

La oportunidad de la "Expat Economy": un mercado de más de \$1,800 millones con potencial para seguir creciendo

El segmento "expat" es el de mayor dinamismo en el mercado inmobiliario

La inversión extranjera en el mercado residencial superó los **\$841 millones en 2025**, un crecimiento de 53% frente a 2019 y más del triple del ritmo de la demanda interna en el segmento de vivienda +\$120,000, según datos de Indesa Analytics. **En el primer trimestre de 2026, el volumen de compras por parte de extranjeros alcanzó los \$205 millones, un avance interanual de 17%.** La participación de estos compradores, que adquieren por motivos de inversión o retiro, llegó a 57% del segmento +\$120,000, el registro más alto de nuestra serie.

EE. UU. se convirtió en el principal comprador extranjero en el primer trimestre de 2026, con \$33.6 millones (+53% interanual), superando por primera vez a Colombia y a Venezuela, que históricamente habían liderado la demanda extranjera. El comprador estadounidense, junto al europeo, se destaca por ser el de mayor mediana de precio de venta (\$259,000 y \$310,000, respectivamente).

Las oportunidades de negocio del "expat economy" no terminan en el mercado inmobiliario. Estimamos que el gasto corriente anual de los extranjeros con ingresos superiores a \$4,000 que residen en el país alcanza los \$990 millones. Más allá de vivienda, los "expats" demandan servicios especializados para el residente internacional, integrando servicios patrimoniales, migratorios, residenciales, de bienestar y consumo premium.

Inversión extranjera en inmuebles residenciales +\$120k

\$841M	+53%	57%	\$990 M
2025, récord histórico	vs. 2019, +3x demanda de compradores locales	transacciones por extranjeros (Q1 2026)	Gasto corriente anual de "expats" residentes

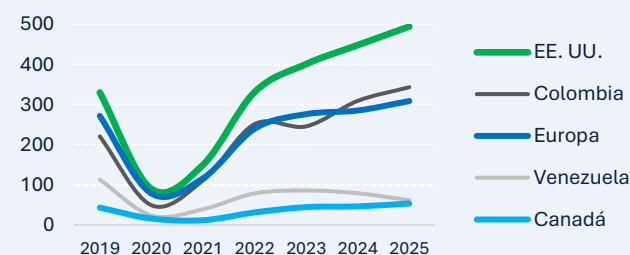
Fuente: INDESA Analytics / Registro Público.

El patrón "primero visitan, luego compran" gana fuerza. El turismo se consolida como puerta de entrada a futuras estadias, inversión y residencia

El auge inmobiliario forma parte de un ciclo cada vez más claro: muchos primero visitan Panamá, luego extienden sus estadias y finalmente deciden residir o invertir en el país. Este primer eslabón también se está acelerando. **El flujo de turistas se incrementó 19.7% interanual en el primer trimestre de 2026**, luego de crecer 11.6% en 2025, año en el que se consolidó el turismo proveniente de Estados Unidos, el de mayor crecimiento desde 2019.

El programa Stopover de Copa Airlines ha sido clave para dinamizar el turismo, hoy la principal fuente de divisas del país después de la ZLC. Pero la oportunidad sigue siendo grande, **Tocumen moviliza cerca de 20 millones de pasajeros al año, mientras Panamá recibe apenas 2.3 millones de turistas internacionales, señal de una conversión potencial todavía subutilizada.**

Visitantes por país o región seleccionados (miles)



Fuente: ATP.

Panamá tiene ventajas comparativas reales, pero no está capitalizando las oportunidades

¿Por qué este segmento está escogiendo a Panamá? El país es competitivo en los atributos valorados por estos nuevos visitantes y residentes de alto poder adquisitivo. Panamá cuenta con una **visa de inversionista calificado con residencia permanente directa desde \$300,000 en inmuebles**, sistema de territorialidad fiscal, dolarización, alta conectividad aérea vía Tocumen, y un costo de vivienda que se ubica 25% por debajo de la mediana de las capitales latinoamericanas en el mercado secundario (\$1,881/m² vs. mediana de \$2,509 a septiembre de 2025)¹.

Sin embargo, **Panamá ocupa el puesto 19 de 44 en el Global Retirement Index del Global Citizen Solutions**, por detrás de Costa Rica (#11) y muy lejos de Portugal (#1). Parte de la diferencia está en cómo cada país convierte sus ventajas en una oferta clara para quienes buscan mudarse. En Panamá, por ejemplo, la visa de nómada digital tiene una duración relativamente corta y no contempla el acompañamiento familiar y los servicios para facilitar la llegada e instalación de nuevos residentes todavía son limitados. Frente a esto, el riesgo es que Costa Rica o Colombia capturen mejor esta demanda creciente.

De oportunidad de mercado a decisiones de negocio

El mercado "expat" ya está generando demanda en vivienda, servicios patrimoniales, salud, bienestar, consumo premium y soluciones de llegada. **INDESA ayuda a convertir esta tendencia en estrategia comercial mediante nuestras plataformas de inteligencia de negocios actualizadas diariamente**, que integran más de 100 mil transacciones inmobiliarias, +3,600 proyectos de inversión, +240 indicadores macro y sectoriales, y +10 millones de registros de importación.

Contáctenos para identificar dónde está creciendo la demanda asociada a su organización, qué segmentos están subatendidos y cómo capturar mayor valor para su negocio.

@: indesa@indesa.com.pa

M: +507 6854-8472

T: +507 300-5560

W: www.indesa.com.pa

