

# Demografía y vivienda: cómo cambiará la demanda inmobiliaria en los próximos años

El crecimiento de hogares seguirá siendo un motor para el mercado, pero a menor velocidad y con una composición distinta: menos impulso desde los primeros compradores jóvenes y mayor peso de hogares encabezados por personas sobre 45 años.

**El mercado inmobiliario chileno se encuentra en un punto de inflexión estructural.** Según un análisis de largo plazo de TOCTOC, la demanda comienza a alejarse del patrón tradicional de expansión sostenida sobre la base de nuevos hogares jóvenes, para entrar en una etapa más determinada por el recambio habitacional, la rotación del stock y las restricciones económicas que inciden en la capacidad de compra.

El tema fue uno de los ejes abordados en los Premios Inmobiliarios TOCTOC 2026 por José Miguel Simian, vicerrector académico de la Universidad de los Andes, quien realizó la exposición "Transición Demográfica del Mercado Habita-

cional". De acuerdo con su análisis, Chile se movería hacia un escenario en que la población prácticamente no crecerá y podría comenzar a caer hacia el año 2050, mientras el número de hogares seguirá aumentando. En términos generales, el país pasaría desde cerca de 7 millones de hogares a alrededor de 9 millones en los próximos 25 años. Sin embargo, ese crecimiento se daría a una velocidad menor que en la década previa.

"Los hogares van a seguir creciendo, pero más o menos a la mitad de la velocidad con que lo venían haciendo en los últimos diez años. Vamos a tener cerca de 2 millones de hogares adicionales en Chile en los próximos 25 años, a pesar

de que la población se mantendrá prácticamente igual. El gran cambio estará en la composición: los hogares encabezados por personas menores de 45 años empezarán a disminuir hacia 2030, y el crecimiento vendrá principalmente de hogares liderados por personas entre 45 y 60 años, y luego por mayores de 60", indicó.

Esta evolución ajusta el diagnóstico sobre los cambios en la demanda. El mercado tendería a depender crecientemente de hogares de mayor edad. La desaceleración en la formación de hogares jóvenes reduce el peso relativo de la primera vivienda, mientras que los grupos sobre 45 años adquieren mayor incidencia en las decisiones de compra, cambio de vivienda y reorganización patrimonial.

Esto implica una modificación de los motores de la demanda. El dinamismo del sector dependerá menos del ingreso masivo de nuevos compradores y más de la capacidad de capturar necesidades específicas: hogares que buscan ajustar superficie, localización o accesibilidad; familias que cambian su composición; personas que privilegian cercanía a servicios o redes familiares; compradores que ya participaron antes en el mercado y vuelven con criterios distintos.

En esa línea, TOCTOC ha observado que la rotación del parque habitacional será una variable cada vez más relevante. Ciclos de recambio de entre 10 y 15 años podrían contribuir a sostener volúmenes de

actividad, aunque con una lógica distinta a la del crecimiento expansivo. En palabras de Cristóbal Bravo, Head of Research de TOCTOC, "el mercado inmobiliario en el largo plazo transitará desde un modelo impulsado por la formación de nuevos hogares a uno cada vez más determinado por la rotación del stock y los compradores de recambio, donde el crecimiento dependerá menos de la expansión de la demanda y más de la capacidad de capturar segmentos específicos".

José Miguel Simian también planteó que el envejecimiento puede incidir en la forma de tenencia. Como las tasas de propiedad aumentan con la edad, una población más envejecida podría impulsar más compra que arriendo y eventualmente más superficie per cápita. En el corto plazo, sin embargo, las restricciones económicas —tasas, ingresos reales y capacidad de ahorro— seguirán condicionando el acceso, por lo que el arriendo y las viviendas más compactas mantendrán relevancia en determinados segmentos.

Otro factor será la reposición del stock. Con un parque de alrededor de 7 millones de viviendas y una vida útil promedio estimada de 50 años, la renovación equivalente podría bordear el 2% anual, unas 140 mil unidades por año. Este elemento abre espacio para pensar en renovación, reutilización o adaptación de unidades, especialmente en un mercado que tenderá a ser menos dependiente de los primeros compradores.

