LITORALPRESS

Fecha: 29-07-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: Los cambios del comprador de vivienda en 10 años: Más mujeres y centennials, pero menos inversionistas

Pág. : 12
Cm2: 783,5

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

MARCO GUTIÉRREZ V.

De todos modos, los *millennials* siguen liderando la demanda, según Enlace Inmobiliario

Los cambios del comprador de vivienda en 10 años: Más mujeres y *centennials*, pero menos inversionistas

También se observa una mayor solicitud de créditos hipotecarios a más largo plazo y requerimientos de subsidios, por las dificultades para lograr el pie o un financiamiento más conveniente.

Mayor participación femenina en la búsqueda de propiedades, la arremetida de los *centennials* —personas hasta 27 años— en el mercado, la solicitud de créditos hipotecarios a más largo plazo, un alza en la demanda de viviendas con subsidios y una caída de los inversionistas. Esos son algunos de los cambios que se advierten en la última década al analizar la evolución del perfil del comprador inmobiliario en Chile.

En 2025, la participación femenina en las intenciones de compra roza 59% del total, cuatro puntos porcentuales más que hace siete años, revela un estudio sobre la base de datos históricos de cotizaciones y preaprobaciones de crédito ligadas a RUT de las personas (2,4 millones de RUT en últimos 10 años), realizado por Enlace Inmobiliario. Esta es una red de portales para la búsqueda y financiamiento de viviendas, con más de 1.200 proyectos, 50.000 propiedades usadas y alianzas con nueve instituciones financieras para preaprobar créditos.

"El avance de las mujeres se explica porque hoy tienen mayor independencia económica y porque están más educadas en términos financieros", comenta Sergio Barros, director ejecutivo de Enlace Inmobiliario.

El informe agrega que en muchos casos ellas toman la decisión de compra, "lo cual puede explicarse porque la mayoría de las familias monoparentales en el país están a cargo de una mujer".

Slaven Razmilic, director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), indica que la mayor participación femenina "es la continuación de una tendencia mucho más estabilizada. Tiene mayor participación y estabilidad en el mercado laboral, mayores ingresos y, por lo mismo, también mejor acceso a créditos hipotecarios, con interés no solo en comprar primera vivienda, sino que también como inversión".

BancoEstado sostiene que "durante los últimos años hemos tenido un mayor dinamismo en el otorgamiento de créditos destinados a mujeres. En 2024 respecto a 2023 se alcanzó un crecimiento anual de 6,5% real anual versus un aumento en torno a 4% a 5% en los hombres".

De todos modos, habría "factores estructurales" que siguen afectando el acceso de las mujeres a una vivienda, afirmó Carlos Aguirre, académico Escuela de Arquitectura, Universidad San Sebastián (USS). "A pesar de tener igual formación y responsabilidades, las mujeres tienden a tener ingresos más bajos y una mayor exposición a la informalidad laboral. Además, muchas enfrentan trayectorias laborales fragmentadas, con más lagunas previsionales y períodos de inestabilidad, lo que incide en la evaluación final de riesgo crediticio por parte de las instituciones financieras", añadió.

Los cambios en el mercado habitacional en los últimos 10 años

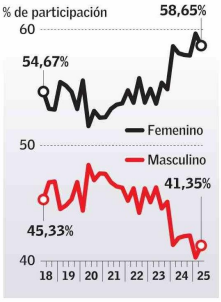
Fuente Enlace Inmobiliario — EL MERCURIO

Los jóvenes

Al revisar la evolución de las compras según grupo etario o generación, destaca el avance de los *centennials*, quienes hace 10 años eran básicamente menores de edad y no marcaban en las estadísticas. Este año capturan el 22,31% de las cotizaciones, siendo la segunda fuerza compradora tras los *millennials* (63,78%), individuos de 28 a 43 años, que durante la década han liderado la demanda. Caen la generación X (44 a 59 años) y los individuos sobre 60 años, donde están los *baby boomers* y la generación silenciosa.

Barros explica que el aumento en la demanda de los más jóvenes y la caída de los grupos de más edad son "una evolución natural, porque se trata de gente que entra al mercado laboral y otra que sale". A la vez, indica que los *millennials* lideran porque están un una mejor etapa de la vida para acceder a créditos.

Intención de compra según género



Fuente Enlace Inmobiliario — EL MERCURIO

Sobre el avance de los *centennials*, Carlos Aguirre manifiesta que "estamos viendo un mayor interés por la vivienda propia a edades más tempranas. Esto puede deberse a un cambio de paradigma: hay una mayor conciencia del valor del patrimonio, de la seguridad habitacional y del acceso temprano a instrumentos financieros como los créditos hipotecarios. Es también un reflejo de nuevas aspiraciones en un contexto donde la estabilidad laboral es más volátil y, paradójicamente, hay una urgencia por asegurar espacios propios".

Respecto al rango de edad, BancoEstado comenta que "los créditos otorgados el 2024 en el rango de edad de 25 a 34 años, aumentaron cerca de 40% respecto de 2022. Estos avances han sido en gran medida por los programas asociados a apoyo estatal, como subsidios y Fogaes".

Más caro invertir

Otro dato llamativo que arrojó el estudio es que el perfil "inversionista", es decir, quienes compran propiedades para destinarlas al arriendo, declinó de casi 24% a 14% en los últimos cinco años. En tanto, la demanda por primera vivienda subió cerca de 10 puntos a 85,89% en igual lapso.

Barros señala que hace años la inversión en un departamento se pagaba alquilándolo, pero debido al incremento de los precios y de las tasas, el arriendo ya no alcanza para costear el dividendo, por lo que los inversionistas tendrían que "poner de su bolsillo" una diferencia. Eso, añade, desincentiva a ese segmento de compradores que buscan rentabilidad.

Aguirre coincide con lo anterior y enfatiza que ante tipos de interés altos y restricciones bancarias, "muchos potenciales inversionistas no califican como sujetos de crédito o no tienen capacidad para cubrir el pie". Añade que la merma en el segmento inversionistas se observa en Santiago y también "en ciudades universitarias y regiones con fuerte dinamismo urbano".

Respecto al plazo de los créditos hipotecarios, estos se han alargado. Hoy se advierten solicitudes por más de 20 años, lo que refleja las mayores dificultades para ahorrar para el pie o reunir los requisitos que permitirían optar a financiamiento más corto, señala Enlace Inmobiliario.

Si a principios de 2015, las peticiones de preaprobaciones de créditos a 20 años eran el 40,33%, 10 años más tarde esa preferencia alcanza el 31,79%. En tanto, los hipotecarios solicitados a 30 años pasaron de 34,6% a 40,8% en igual período.

Debido a la dificultad para lograr el pie y acceder a financiamiento, la demanda por subsidios para comprar viviendas subió casi 11 puntos en la última década, situándose en 43,52% este año. En este punto, Barros comenta que influyó el subsidio DS15, que permite adquirir propiedades de hasta 3.000 UF, ayudando a sectores medios a acceder a una propiedad.

En cuanto a las preferencias por tipo de vivienda, durante el período más estricto de confinamiento en la pandemia (2020) creció el interés por casas —superaron un tercio de las preferencias—, ya que estas cuentan con espacios más amplios para actividades de teletrabajo o estudio a distancia.

Sin embargo, ese *boom* fue transitorio, pues el levantamiento de las restricciones y luego el alza de los precios y tasas provocaron una merma en la demanda por casas, a menos del 30% de las cotizaciones. De todos modos, en 2025 se ven señales de recuperación, debido al efecto de ayudas estatales y subsidios.

> **"La mayor presencia femenina en solicitud** *de créditos hipotecarios está relacionada con el aumento en la participación laboral".*
>
> **SLAVEN RAZMILIC**
> DIRECTOR EJECUTIVO DE LA ADI

> **"Durante los últimos años hemos tenido** *un mayor dinamismo en el otorgamiento de créditos destinados a mujeres".*
>
> **BANCOESTADO**

> **"El aumento en la demanda** *de los más jóvenes y la caída de los grupos de más edad son una evolución natural. Se trata de gente que entra al mercado laboral y otra que sale".*
>
> **SERGIO BARROS**
> DIRECTOR EJECUTIVO DE ENLACE INMOBILIARIO

> **"El negocio de invertir para** *arrendar se ha visto afectado por el alza en las tasas hipotecarias y las mayores restricciones para acceder a crédito".*
>
> **CARLOS AGUIRRE**
> ACADÉMICO DE LA ESCUELA DE ARQUITECTURA DE LA USS