



Análisis Semestral:
Descubre quién está comprando
en el mercado inmobiliario

ENERO - JUNIO | 2024



Resumen y Muestra

Este reporte semestral está basado en datos recogidos por **PlanOK**, entre enero y junio de 2024, con una muestra de 688 proyectos realizados en el Gran Santiago a cargo de 113 inmobiliarias distintas, todas clientes de nuestra empresa. Su propósito es recrear un panorama general del primer semestre del año, analizando el progreso de los sectores inmobiliarios y de construcción, y evaluar distintos escenarios de cara al segundo semestre.

113 Inmobiliarias
688 Proyectos

Análisis General del Mercado Nacional

Durante el primer semestre de 2024, los mercados inmobiliario y de la construcción mostraron una tendencia de crecimiento sostenido, con un peak de ventas en abril y una leve caída en mayo, cerrando el semestre con un alza en junio. Este comportamiento reflejó una recuperación dinámica, aunque sigue experimentando una de sus peores crisis en los últimos 20 años: baja demanda, alto stock de viviendas, alza en precios y materias primas. Este reporte detalla los primeros 6 meses del año y responde preguntas como quién está comprando y hacia dónde va el mercado.

Las expectativas del mercado



Sectores productivos cierran un dispar primer semestre y piden impulsar la inversión en lo que queda de 2024



Crisis inmobiliaria: principales indicadores de la industria siguen deteriorados



Construcción completa dos años y medio con retrocesos y pierde 5.300 puestos de trabajo



Estudio muestra un leve descenso en venta de departamentos nuevos durante el primer semestre 2024

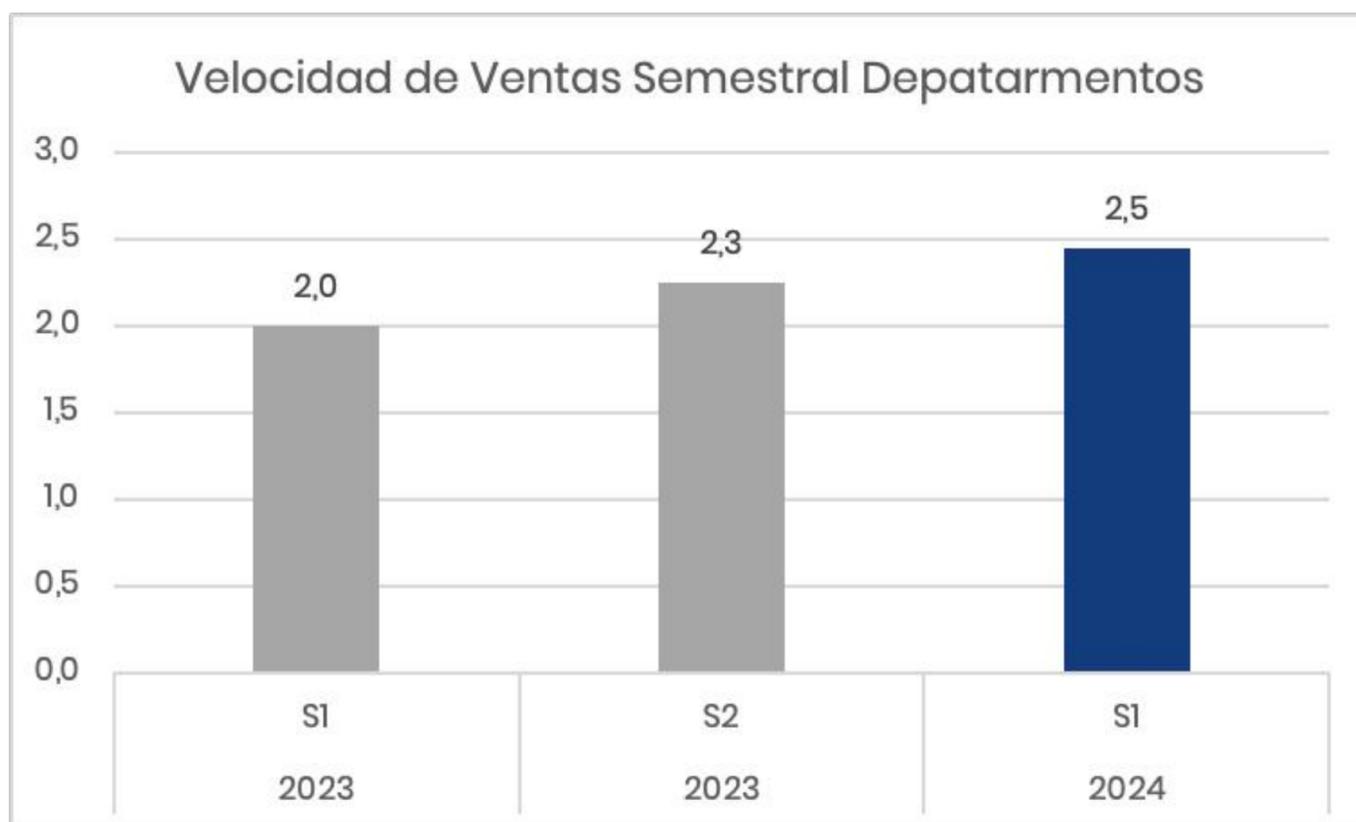


Precios de viviendas nuevas se mantienen pese a la caída en las ventas

Análisis General del Mercado

Departamentos

El mercado de departamentos ha mantenido un crecimiento leve, pero sostenido. Desde el primer semestre de 2023, ha logrado mantener su ruta al alza, pasando de 2,0 unidades en promedio a 2,5 propiedades al mes.



La expansión de los multifamily: Cómo la competencia está moldeando el futuro del sector



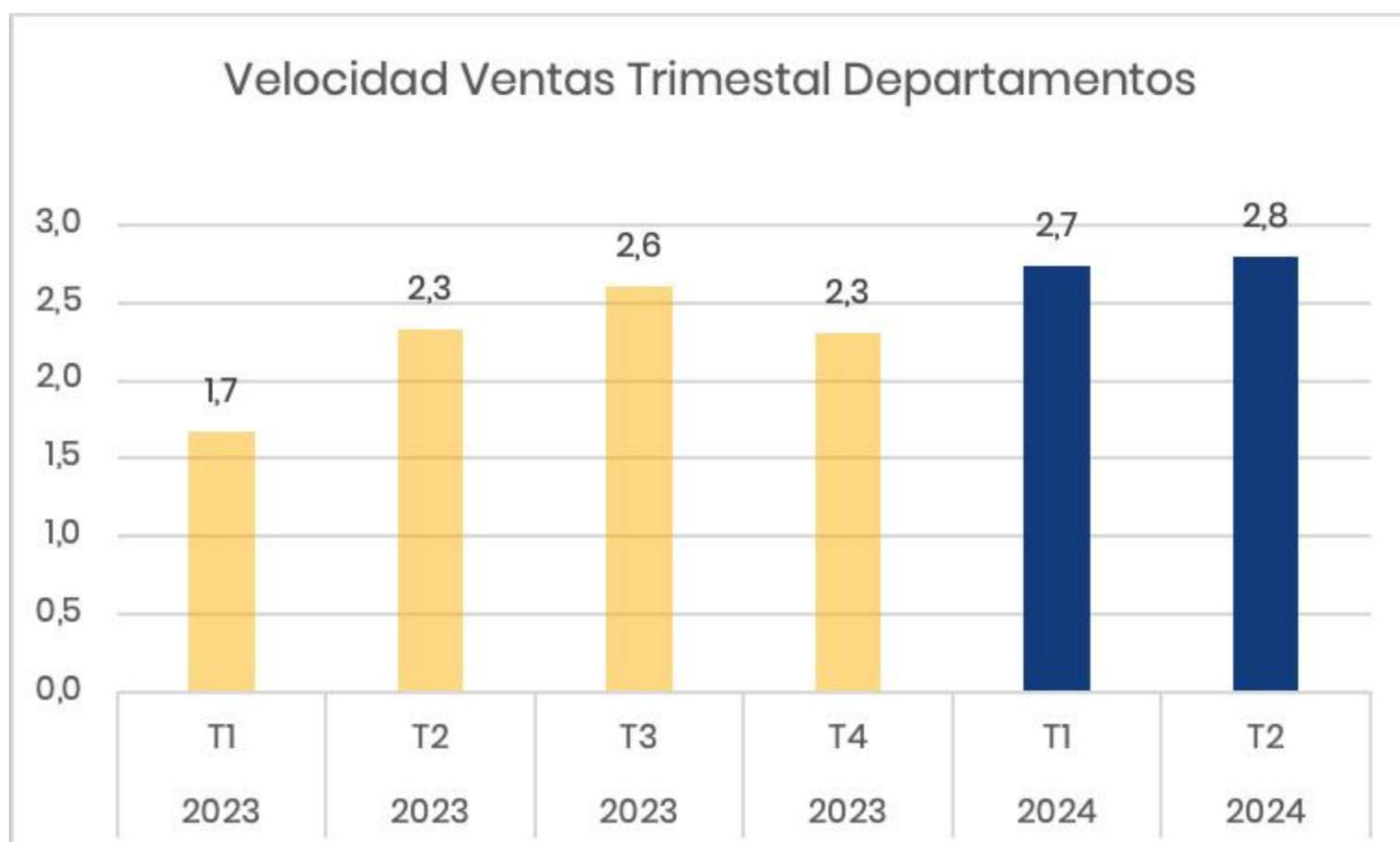
Edificios de renta residencial se duplican en tres años ante difícil acceso a la vivienda propia

Análisis General del Mercado

Departamentos 2023 vs 2024

Si la comparación se remite a los trimestres, salvo el último cuarto del 2023, cuando por un bache la velocidad de venta cerró en 2,3 unidades de promedio, el ramo de los deptos confirma su ligera alza.

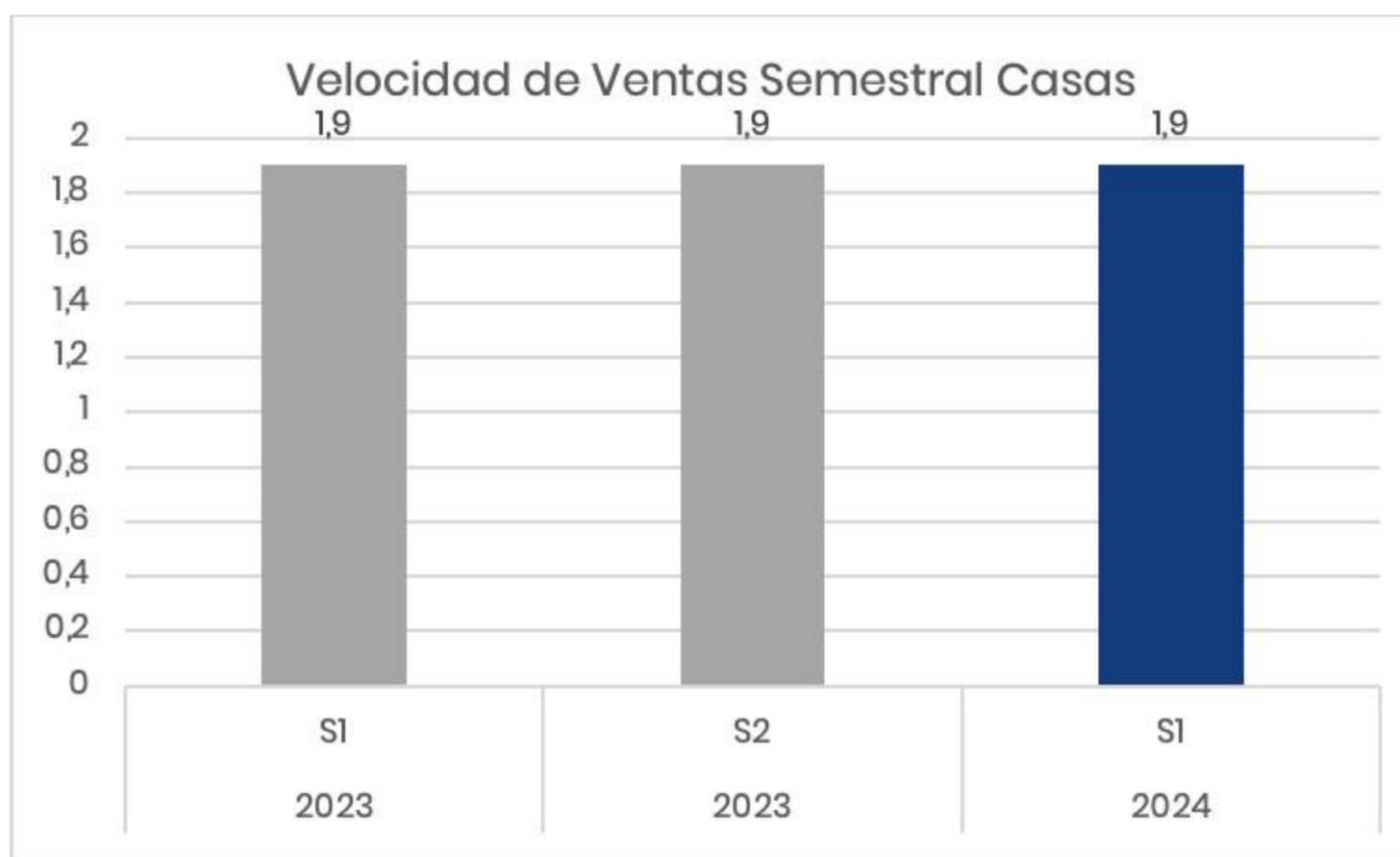
El primer trimestre de 2024, aún con un panorama sombrío por el pausado repunte, logró subir a 2,7 unidades vendidas en promedio; mientras que en el segundo cuarto confirmó la consistencia con un 2,8 de promedio.



Análisis General del Mercado

Casas

La situación con las casas es bastante particular porque durante el último año y medio no ha presentado variación respecto a su velocidad de venta, estacionada en 1,9 unidades en promedio en este semestre que pasó y los dos de 2023.



En medio de dudas por meta actual, Gobierno afirma que dejará otras 100 mil viviendas en construcción



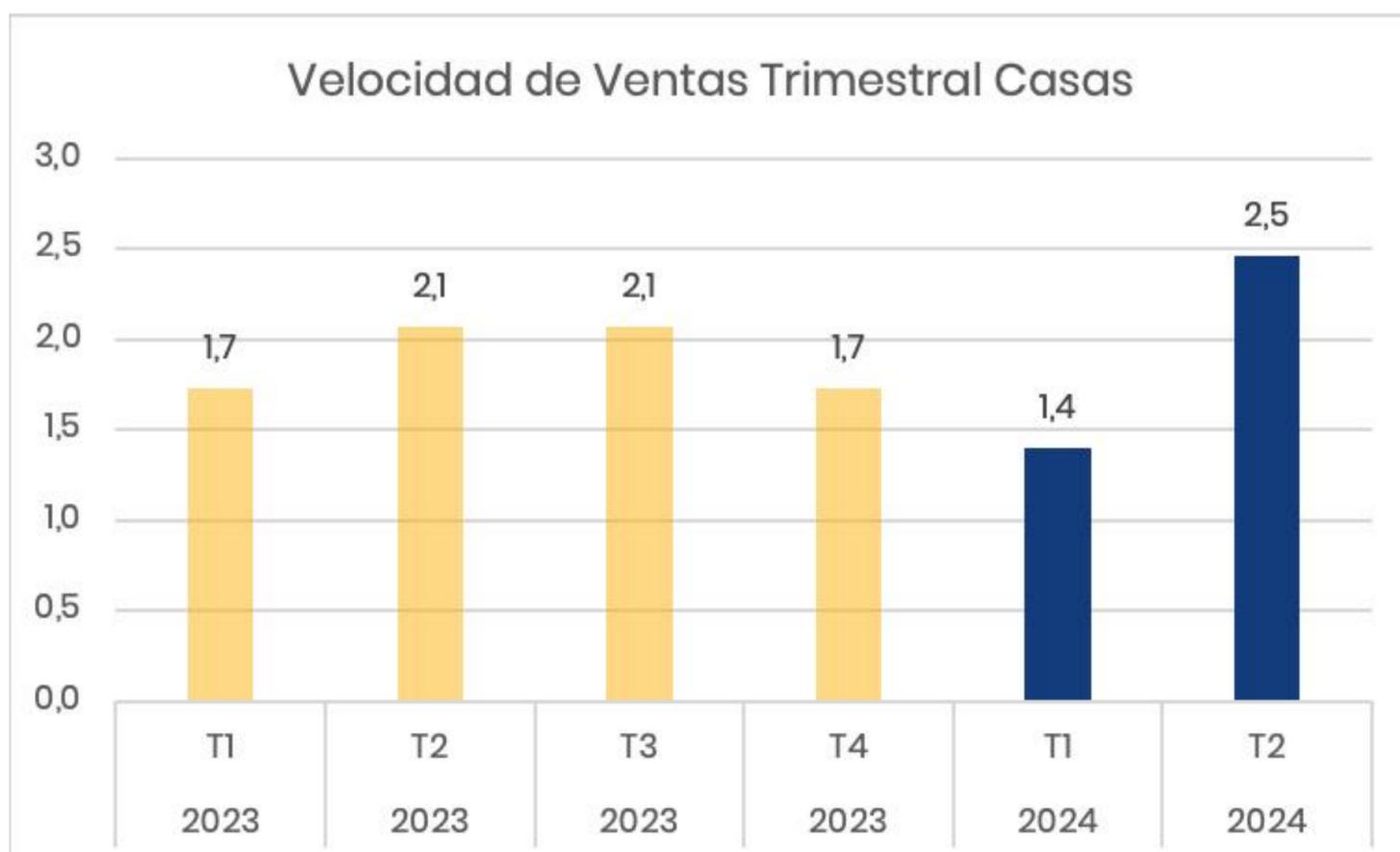
Viviendas usadas: cae precio de venta de casas, pero en departamentos llega a su máximo histórico

Análisis General del Mercado

Casas 2023 vs 2024

El comparativo trimestral revela un comportamiento simétrico en lo que fue 2023, con 1,7 y 2,1 unidades vendidas en promedio (primera y segunda mitad), cerrando el año a la baja y sentando el precedente con el que abre 2024.

El primer trimestre cierra con la velocidad de venta más baja de la comparativa (1,4 unidades), logrando una notable recuperación durante el segundo trimestre, con un 2,5 unidades en promedio.



¿Qué pasó en Enero?

Lo que dijo el mercado

El año comenzaba con un pronóstico sombrío: **un informe de la CChC detallaba que la inversión en la construcción había caído un 4% durante el 2023 y anticipaba un complejo 2024.** Las tasas para los créditos hipotecarios seguían escalando sobre el 5% (sus máximos en 15 años), la renta exigida por la banca completaba una remontada de 55,6% en los últimos cuatro años y el sueño de la casa propia se diluía para la clase media. Y aunque se intentó reavivar la dinámica con promociones especiales de bancos e inmobiliarias, **el sector ponía el foco en los brotes verdes vaticinados para el segundo semestre.**

Viviendas

ENERO

2,4

Variación
mes anterior

DICIEMBRE



16,6%

Velocidad de Venta

NACIONAL

1,9

Casas

2,6

Deptos

¿Qué pasó en Febrero?

Viviendas FEBRERO

2,5

Variación
mes anterior

ENERO



1,4%

Velocidad
de Venta
NACIONAL

Lo que dijo el mercado

El segundo mes del año no distó mucho de su antecesor. De acuerdo a un sondeo del Banco Central, **las empresas seguían percibiendo el deterioro de sus negocios, al tiempo que la construcción y el sector inmobiliario fueron los rubros más deprimidos.** Las tasas de interés para créditos hipotecarios no aflojaron y rondaron el 5%, manteniéndose en niveles no observados desde 2009. La venta de viviendas nuevas en la Región Metropolitana llegó a su menor número desde 2012 (22.528 propiedades), y **una encuesta de la Universidad San Sebastián reveló que cerca del 70% de los chilenos cree que no puede acceder a un crédito hipotecario.**

1,9
Casas

2,6
Deptos

¿Qué pasó en Marzo?

Lo que dijo el mercado

El primer trimestre del 2024 cerró con una tibia luz en el horizonte. **Las tasas hipotecarias se anotaron una considerable baja (4,9%) y llegaron a su menor nivel en casi 5 meses.** Junto a esto, el MOP dio a conocer la primera cartera de Licitaciones de Obra Pública del año, que contempla 680 proyectos por un monto total de \$2,2 billones, plan que fue bien recibido por la CChC por suplir en parte la caída de la inversión privada. Las inmobiliarias avistaban la recuperación de sus ventas para 2025 y esperaban sumar terrenos para nuevos proyectos. **Aunque hubo espacio para el optimismo, el exceso de stock de viviendas disponibles, para venta y arriendo, seguía golpeando la industria.**

Viviendas

MARZO

3,0

Variación
mes anterior

FEBRERO



18,6%

Velocidad de Venta

NACIONAL

2,6

Casas

3,1

Deptos

¿Qué pasó en Abril?

Viviendas

ABRIL

3,0

Variación
mes anterior

MARZO



12,0%

Velocidad de Venta

NACIONAL

Lo que dijo el mercado

Abril trajo el pronóstico de un mejor escenario para 2024, de parte de las constructoras, aunque claras de que recuperar los índices prepandemia requeriría varios años. A la par, se reveló que **el ingreso de nuevos proyectos inmobiliarios marcó una leve alza durante el primer trimestre, a pesar de estar entre los registros más bajos desde 2006.** El gobierno también presentó medidas de ayuda, al incorporar un anticipo por hasta un 20% del valor de los contratos en las obras licitadas. Sin embargo, **las tasas hipotecarias volvieron a subir, luego de tocar mínimo en seis meses, y la UF también siguió elevándose,** complicando más la adquisición de propiedades.

2,3

Casas

3,2

Deptos

¿Qué pasó en Mayo?

Viviendas

MAYO

2,5

Variación
mes anterior

ABRIL



-16,2%

Velocidad
de Venta

NACIONAL

Lo que dijo el mercado

La recuperación del gremio comienza a sentirse durante el quinto mes del año, con un aumento del 32% en las ventas de departamentos nuevos, en el Gran Santiago. Esto, a raíz de que **las tasas de interés se anotaron un retroceso y a que Chile lideró la caída en el precio de las viviendas entre los principales mercados mundiales.** Las inmobiliarias y constructoras desarrollaban nuevas estrategias para enfrentar el alza en precios: desde la importación directa de materiales hasta una mejora en las técnicas constructivas. Otra táctica fue la propuesta de concesionar viviendas para arriendo, recibiendo el apoyo del Gobierno al plan piloto de entre 5000 y 10 mil unidades.

2,6
Casas

2,4
Deptos

¿Qué pasó en Junio?

Lo que dijo el mercado

El cierre del semestre fue recibido con un evento promocional de 3 días (Cyber Days), que disparó un 24,4% la velocidad de venta de las viviendas, respecto a mayo, recuperando su tendencia al alza. El Ministerio de Vivienda y Urbanismo anunciaba la **extensión de los beneficios del FOGAES, para las familias y la construcción, hasta diciembre de 2024**. Las tasas de descuento inmobiliario, luego de tres trimestres consecutivos al alza, lograron estabilizarse. La industria inmobiliaria se reinventaba impulsando el arrendamiento con opción a compra, descuentos equivalentes al valor de la cuota inicial hasta eliminar la exigencia de garantía como requisito de arriendo. **El sector no olvida que recién en tres años se agotaría stock de viviendas nuevas**, pero comenzaba a ejecutar tácticas con buenos resultados.

Viviendas

JUNIO

3,1

Variación
mes anterior

MAYO



24,4%

Velocidad de Venta

NACIONAL

2,8

Casas

3,2

Deptos

Medios de Llegadas

Departamentos

Durante el primer semestre de 2024, las salas de ventas y las webs inmobiliarias dominaron los medios de llegada de las ventas concretadas, con un 23,87% y 20,53%, respectivamente. Demostrando la importancia de recomendar, los referidos tuvieron una participación significativa (14,95%), seguido muy de cerca de los marketplace inmobiliarios (13,75%). Estas tendencias resaltan la importancia de enfoques digitales y presenciales equilibrados en tu estrategia inmobiliaria.

Medio de llegada	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
Sala de ventas	25,8%	24,8%	24,3%	21,8%	21,5%	25,0%
Web Inmobiliaria	20,5%	18,1%	25,6%	18,6%	23,3%	17,1%
Referidos	15,2%	13,7%	12,5%	18,0%	13,9%	16,4%
Portales/ Marketplace	16,1%	13,4%	14,0%	11,6%	14,2%	13,2%
Brokers	7,7%	11,0%	9,5%	9,2%	8,5%	6,8%
RRSS	7,4%	7,0%	6,1%	6,9%	7,5%	5,2%
Otros	5,3%	3,0%	3,4%	5,6%	6,8%	10,8%
Campaña	0,5%	7,4%	1,1%	4,5%	1,3%	1,5%
Email	0,7%	0,4%	1,7%	3,0%	1,6%	1,4%
Broker	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	2,3%
Banco	0,3%	0,4%	1,4%	0,3%	0,6%	0,1%
Chat	0,3%	0,2%	0,2%	0,5%	0,0%	0,1%
Feria	0,2%	0,4%	0,1%	0,0%	0,7%	0,1%

Medios de Llegadas

Casas

En el ramo de las casas, fue abrumador el dominio de las salas de venta y las webs inmobiliarias, que se robaron más de la mitad de la cuota semestral en medios de llegada (33,71% y 28,68%, respectivamente). Referidos y marketplace inmobiliarios repiten posición, aunque con menor incidencia (13,52% y 12,37%). La tendencia indica una dependencia creciente de plataformas digitales y referencias directas, crucial para estrategias inmobiliarias eficaces.

Medio de Llegada	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
Sala de ventas	32,61%	40,06%	32,84%	34,85%	31,95%	26,0%
Web Inmobiliaria	26,42%	24,09%	28,39%	25,54%	29,78%	37,86%
Referidos	16,44%	14,85%	12,71%	12,12%	14,0%	13,0%
Portales/ Marketplace	13,48%	14,01%	13,56%	15,58%	10,06%	9,56%
RRSS	5,66%	3,92%	5,93%	6,28%	8,88%	4,97%
Otros	2,43%	2,24%	3,81%	4,11%	2,37%	5,35%
Chat	1,89%	0,00%	1,69%	0,43%	1,18%	1,53%
Campaña	0,54%	0,28%	0,42%	0,43%	0,79%	0,57%
Email	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	2,3%
Banco	0,0%	0,0%	0,21%	0,0%	0,39%	0,76%
Feria	0,27%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Broker	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%



Para mantener y mejorar estas tendencias, recomendamos considerar los siguientes aspectos:

- **Mantención de estrategias comerciales:** Con ofertas atractivas y campañas agresivas de marketing para captar clientes.
- **Adaptación estacional:** evitando promociones enfocadas y eventos en meses tradicionalmente menos activos como el verano.
- **Potenciación de canales digitales:** Ampliar y optimizar la presencia en portales web y redes sociales para mantener el flujo de leads.
- **Monitoreo y ajuste continuo:** Monitorear continuamente las métricas y ajustar las estrategias en función de los resultados y cambios en el mercado.
- **Diversificación y segmentación:** Diversificar las estrategias de generación de leads y segmentar campañas para alcanzar de manera más efectiva a diferentes grupos demográficos.

Ojo al segundo
semestre

¿Quién está comprando? Perfil de Comprador 2024



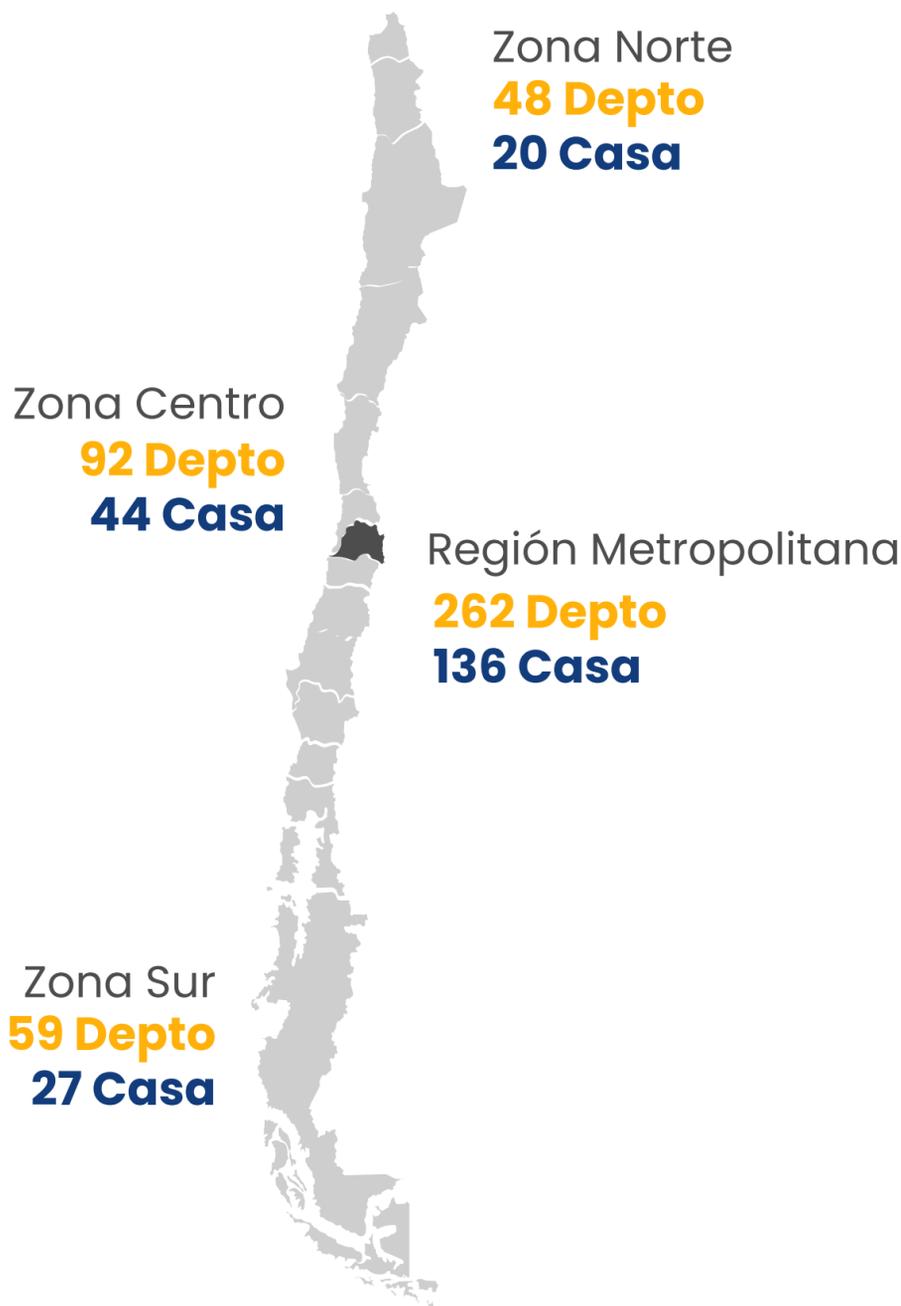
Muestra

Perfil del comprador

Este perfil está basado en datos recogidos por PlanOK, en lo que va de 2024, con un muestra de **688 proyectos** a cargo de **113 inmobiliarias**, para un total de **9031*** ventas.

Cantidad de proyectos por zona

Ventas 2024
9.031
Inmobiliarias
113
Proyectos
688

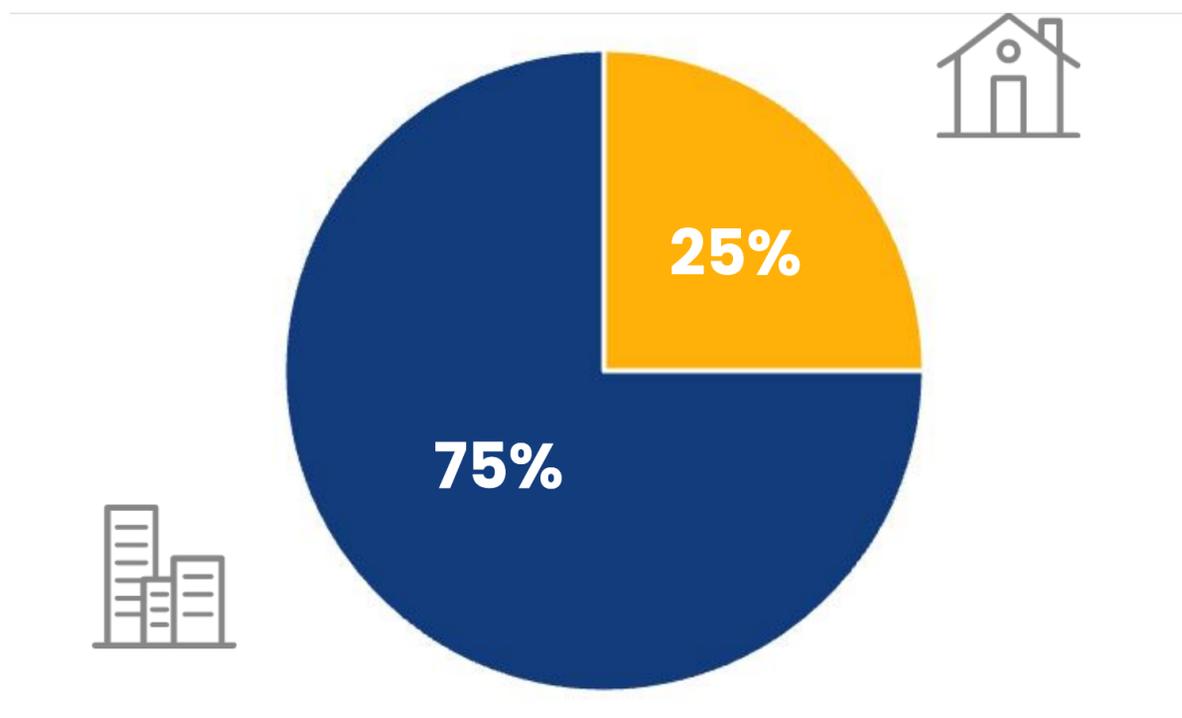


*Ventas corresponden a promesas de compraventa

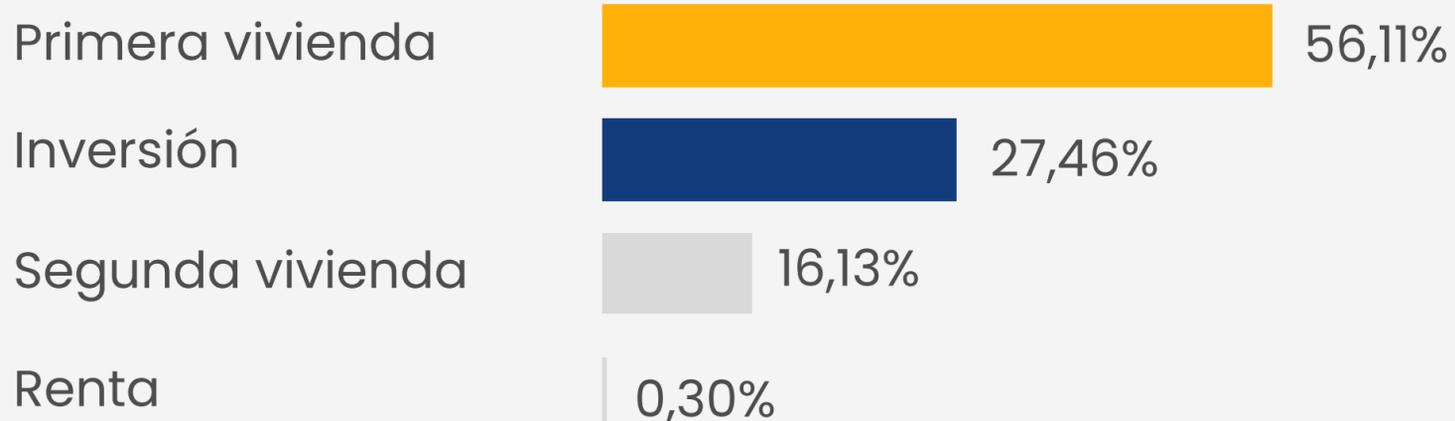
Muestra

Perfil del comprador

Ventas por tipo



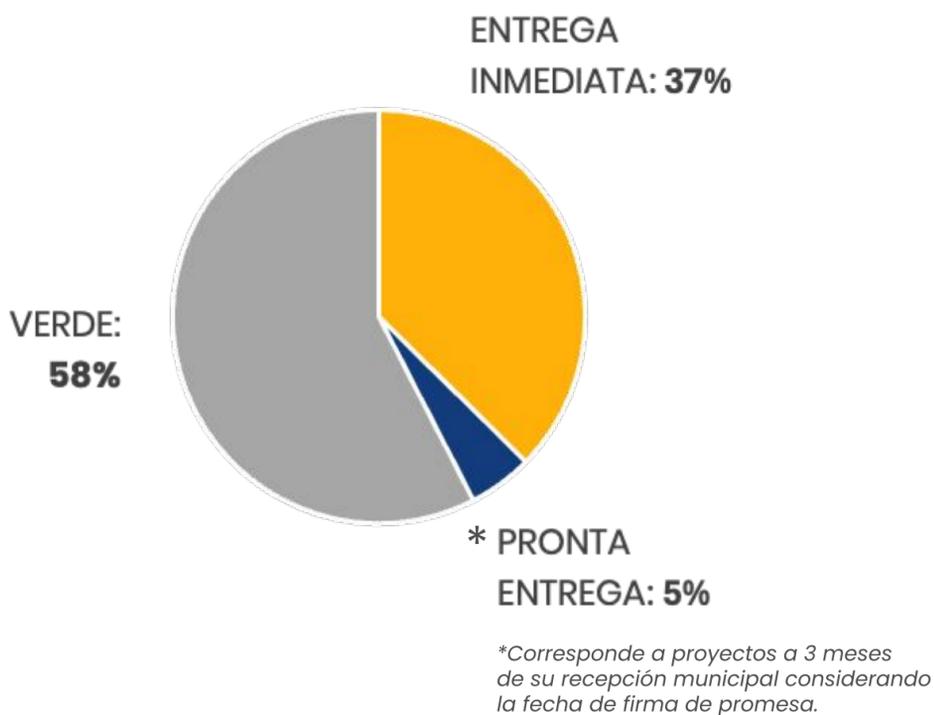
Razón de Compra



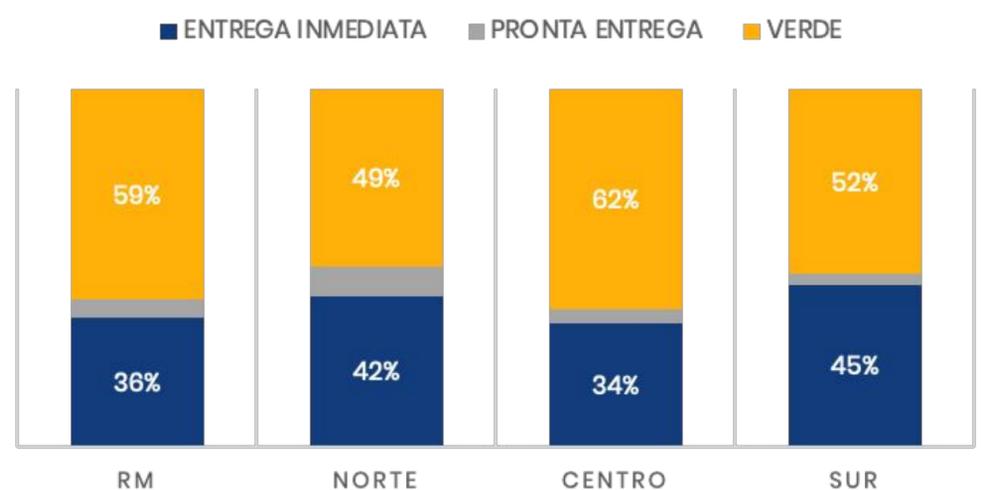
Muestra

Perfil del comprador

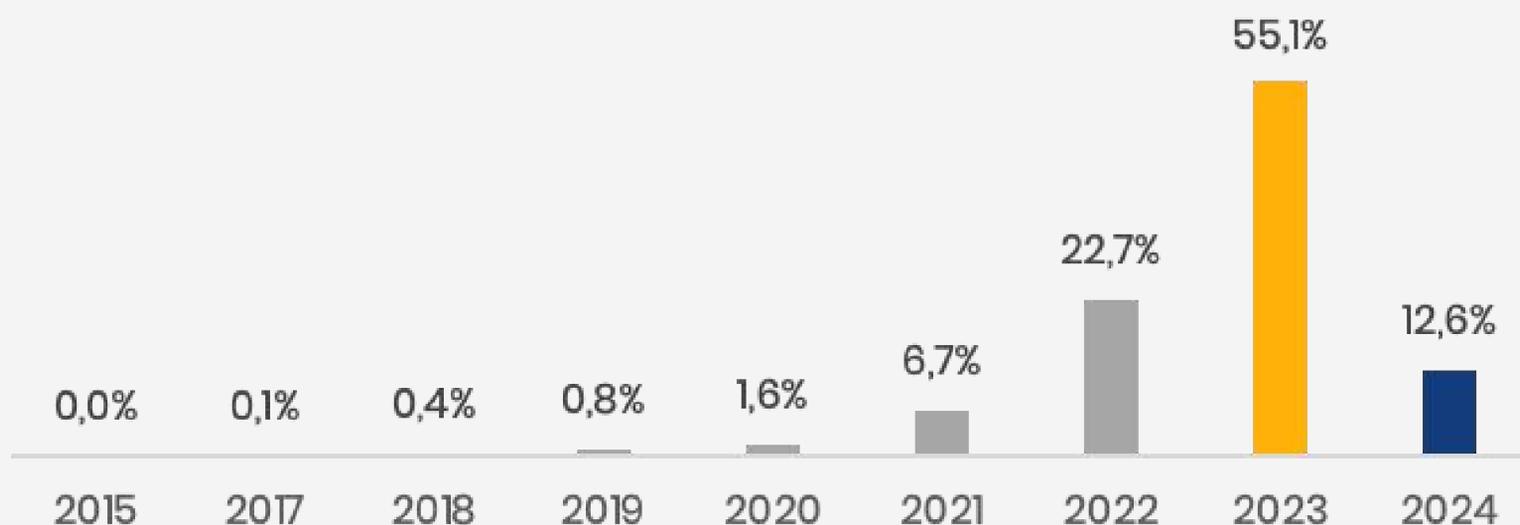
Tipo de entrega



Entrega de proyecto por zona



Recepción municipal



Fechas corresponden a las de Recepción Municipal de proyectos con entrega inmediata vendidos durante el 2024.

Muestra

Perfil del comprador

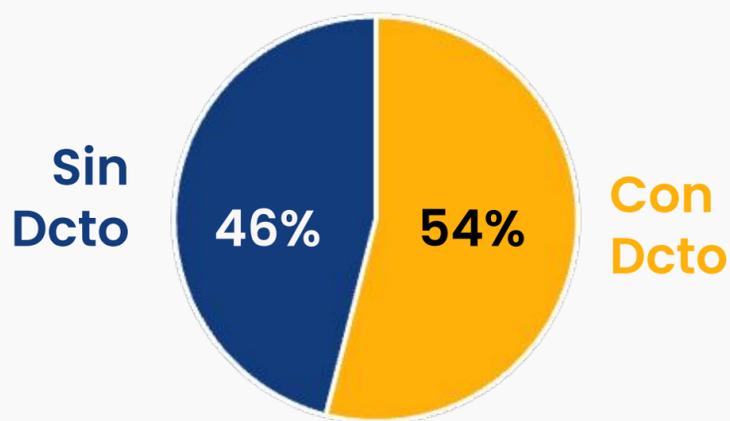
Descuento promedio



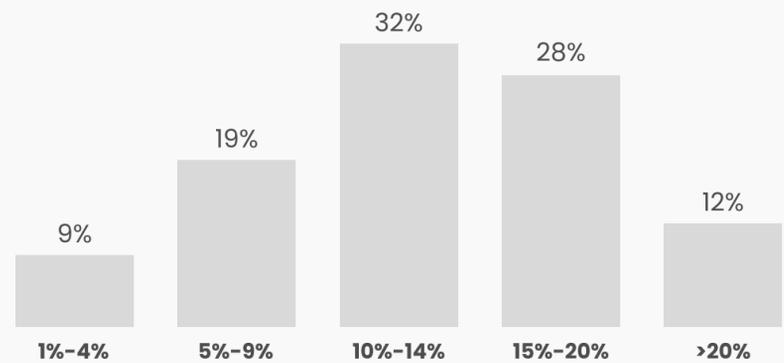
Muestra

Descuento por tipo de entrega

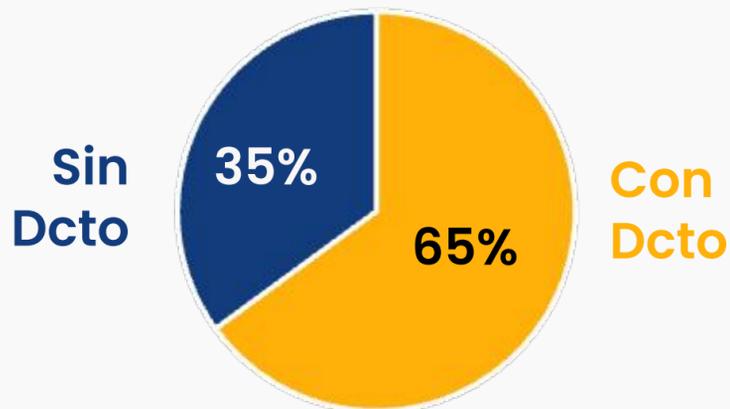
Entrega Inmediata



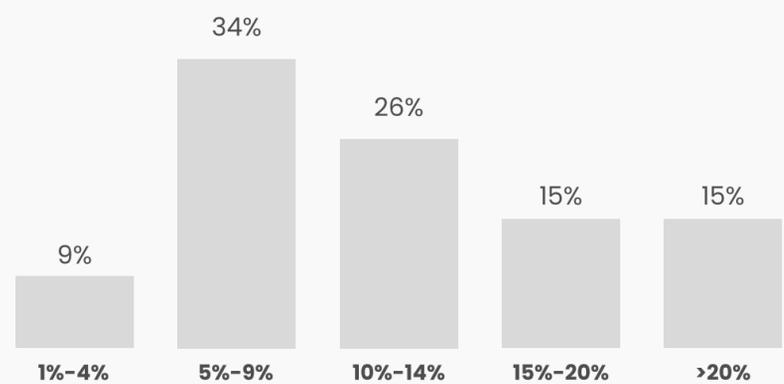
Porcentaje Descuento



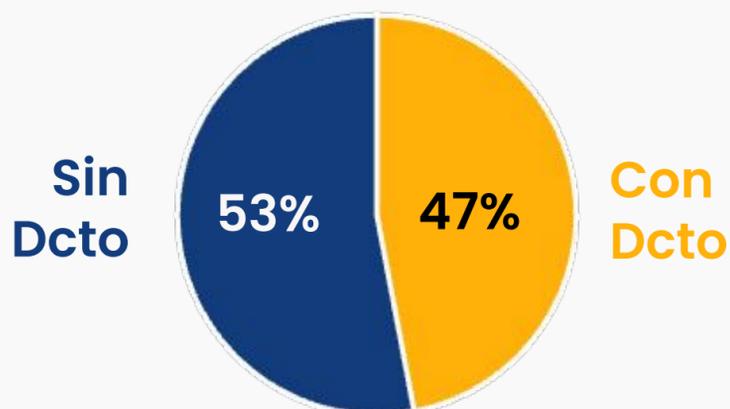
Pronta entrega



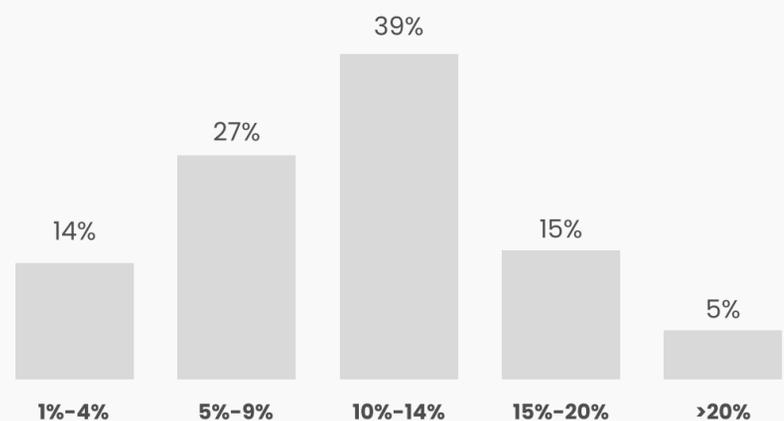
Porcentaje Descuento



En verde



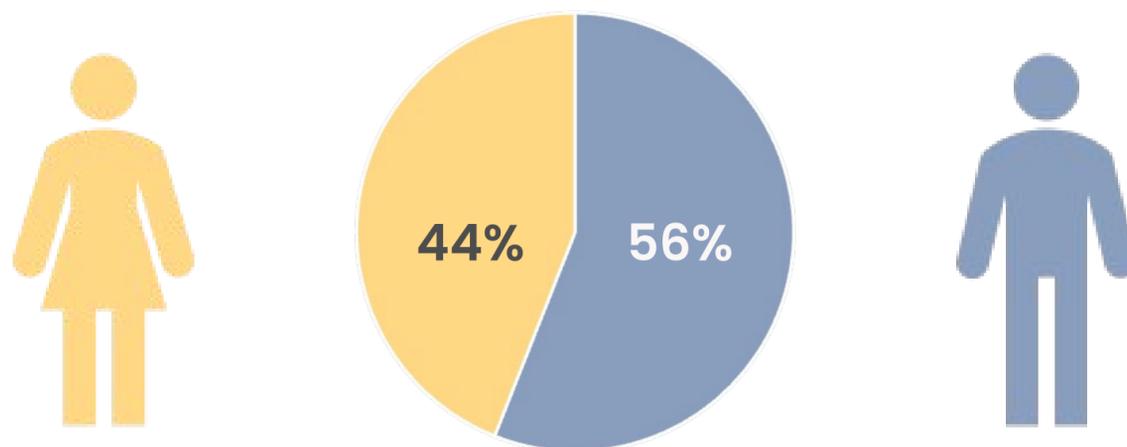
Porcentaje Descuento



Perfil del Comprador

Género

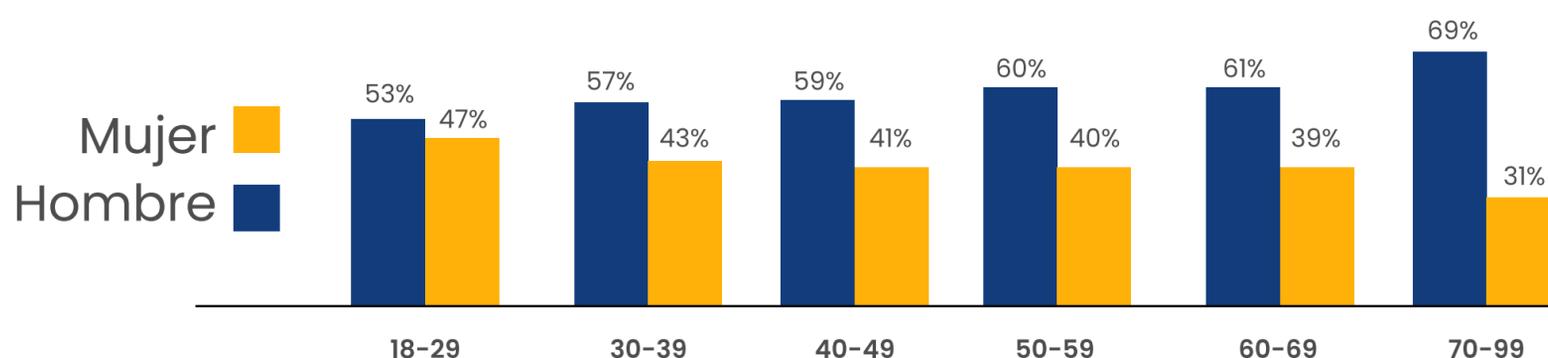
Ventas por Género



Género de compradores por zona



Género de compradores por rango etario

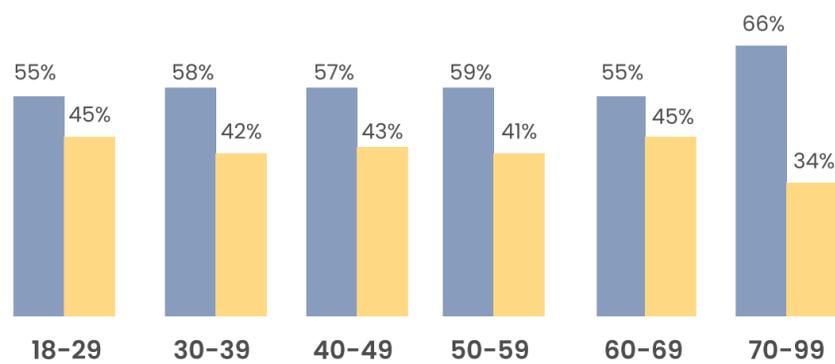


Perfil del Comprador

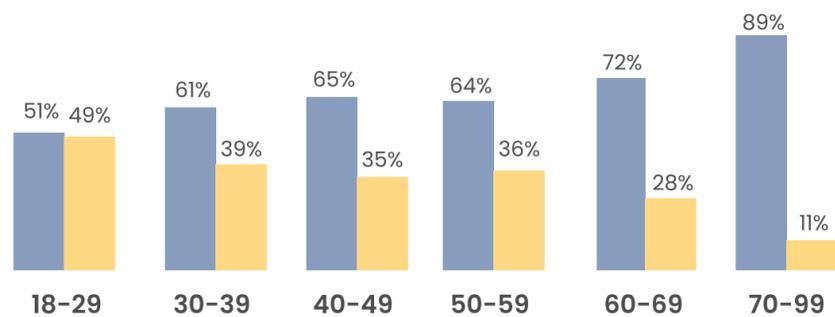
Género

Género de compradores por Rango Etario

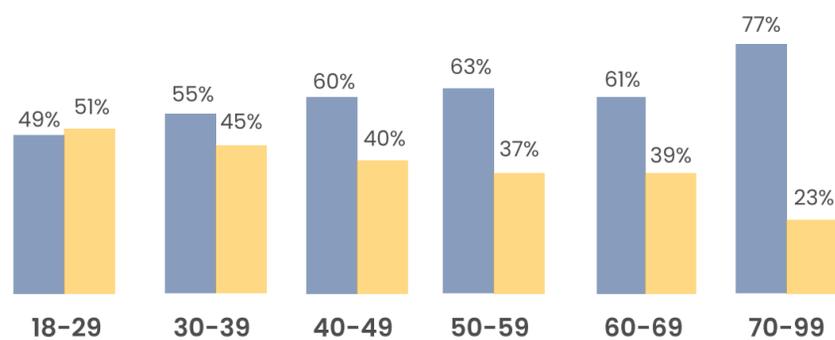
RM



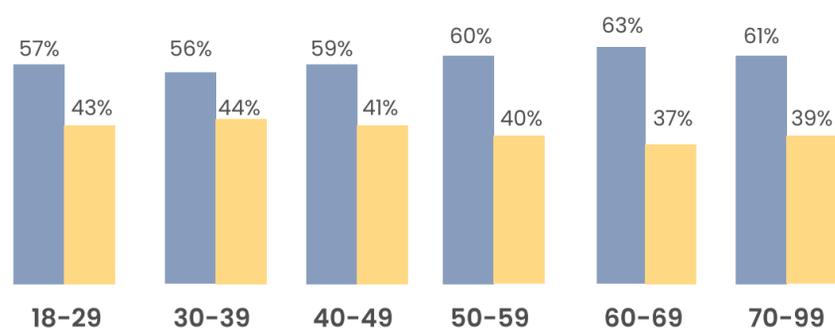
Norte



Centro



Sur

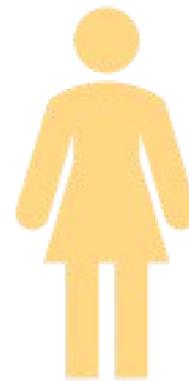
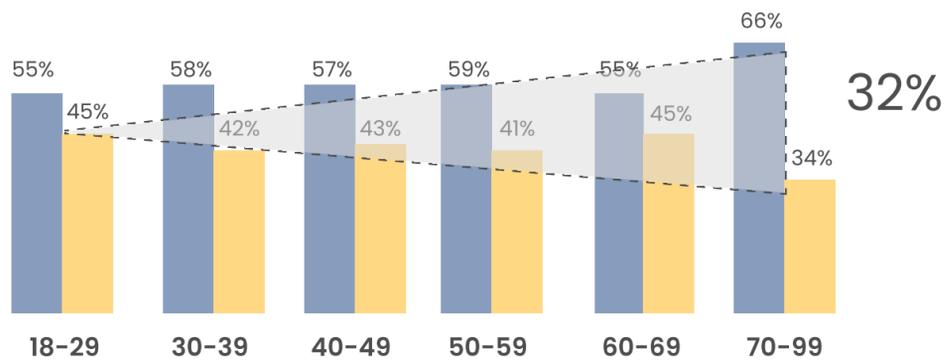


Perfil del Comprador

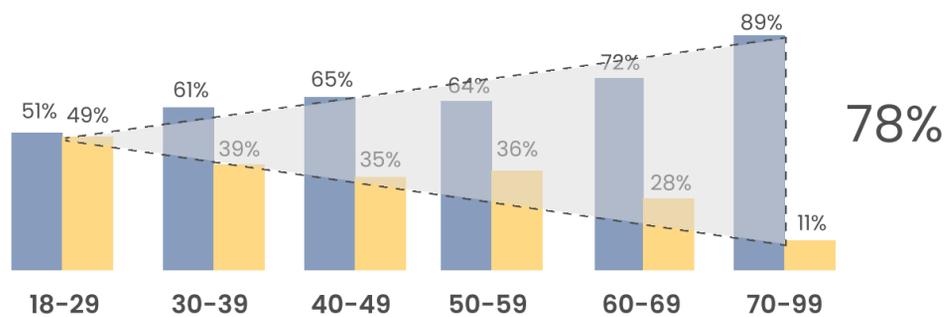
Género

Género de compradores por Rango Etario

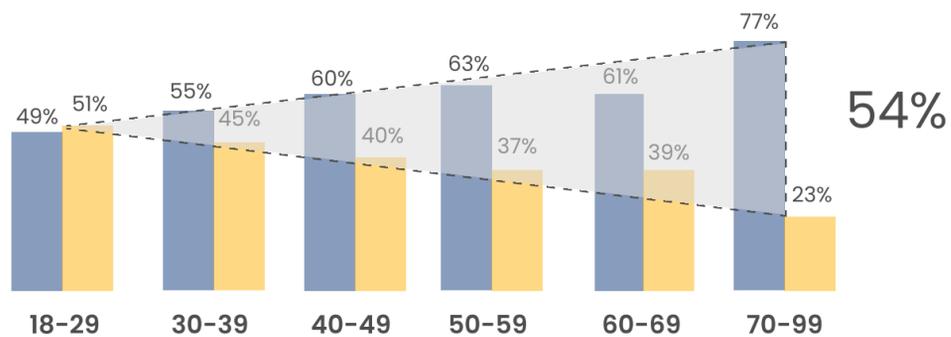
RM



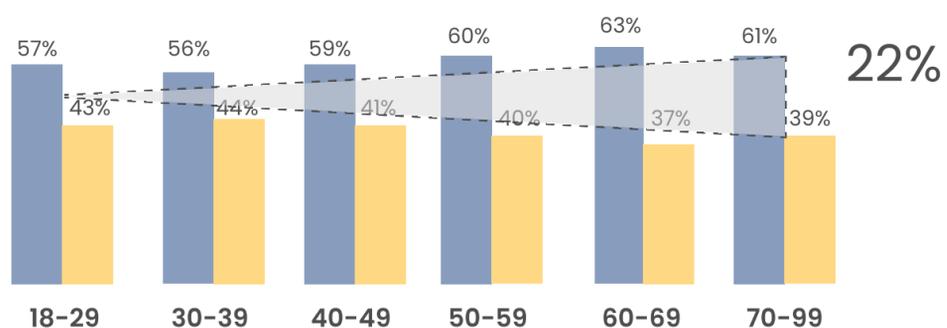
Norte



Centro



Sur

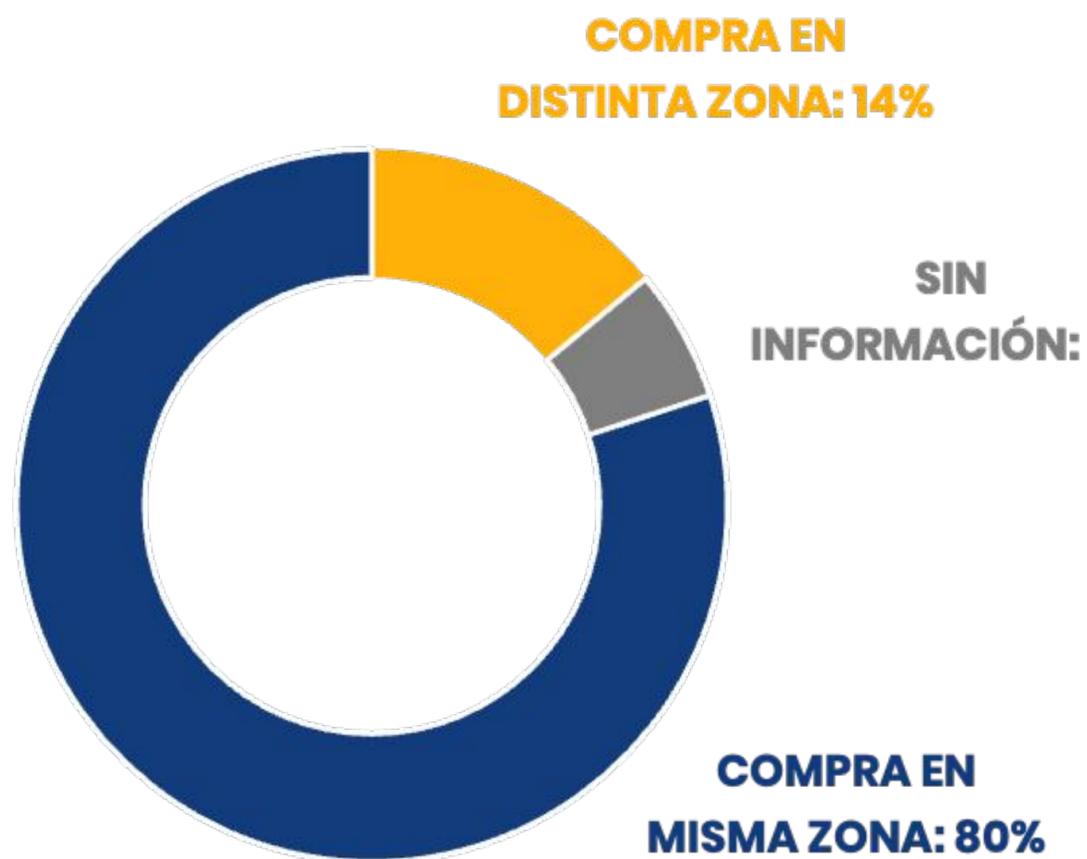


A mayor edad, mayor es la brecha entre hombres y mujeres en la compra.

Se acentúa en la zona Norte seguido por la zona Centro.

Perfil del Comprador

Departamentos – Movilidad



Zona Norte			
Misma Zona	78%		
Distinta Zona	22%	RM	18%
		Centro	3%
		Sur	1%

Zona Centro			
Misma Zona	81%		
Distinta Zona	19%	Norte	2%
		RM	15%
		Sur	2%

Zona Sur			
Misma Zona	80%		
Distinta Zona	20%	Norte	8%
		Centro	1%
		RM	11%

Región Metropolitana			
Misma Zona	89%		
Distinta Zona	11%	Centro	5%
		Norte	2%
		Sur	4%

A nivel nacional, el comprador prefiere adquirir el inmueble en territorio conocido y familiar para él.

Perfil del Comprador

Departamentos – Movilidad

Región Metropolitana				Región Metropolitana	
Misma Zona	89%			Misma Zona	89%
Distinta Zona	11%	Centro	5%	Misma Comuna	25%
		Norte	2%	Distinta Comuna	75%
		Sur	4%		

Para **Departamentos** en la **Región Metropolitana**, un **89%** no busca cambiarse de zona geográfica pero está dispuesto a cambiarse de comuna en un **75%**.

Comuna Residencia

Comuna Destino

Maipú 48%



Cerrillos

La Pintana 46%



La Granja

Estación Central 41%



Cerrillos

Colina 18%



Santiago

Colina 13%



Ñuñoa

Perfil del Comprador

Departamentos – Movilidad



Comuna Lovers (>40%)

Personas que viven en una zona y buscan vivienda en otra vs en la misma zona.

Cerrillos	84%	♥♥♥♥♥♥♥♥
La Granja	72%	♥♥♥♥♥♥♥
Quinta Normal	64%	♥♥♥♥♥♥
Renca	60%	♥♥♥♥♥
Puente Alto	43%	♥♥♥♥
La Florida	41%	♥♥♥♥

Perfil del Comprador

Casas – Movilidad



Zona Norte			
Misma Zona	91%		
Distinta Zona	9%	RM	3%
		Centro	2%
		Sur	4%

Zona Centro			
Misma Zona	96%		
Distinta Zona	4%	Norte	0%
		RM	2%
		Sur	2%

Zona Sur			
Misma Zona	98%		
Distinta Zona	2%	Norte	0%
		Centro	1%
		RM	1%

Región Metropolitana			
Misma Zona	92%		
Distinta Zona	8%	Centro	6%
		Norte	1%
		Sur	1%

En las casas, es abrumadora la preferencia de comprar viviendas en la misma zona.

Perfil del Comprador

Casas – Movilidad

Zona Sur				Zona Centro			
Misma Zona	98%			Misma Zona	96%		
Distinta Zona	2%	Centro	0%	Distinta Zona	4%	Norte	0%
		Norte	1%			RM	2%
		Sur	1%			Sur	2%

Para **casas** en las zonas **Sur y Centro** el cambio de **zona** es prácticamente inexistente.

Lovers

Personas que viven en una zona y buscan vivienda en otra vs en la misma zona.

Valdivia	100%	
Puerto Montt	98%	
Río Bueno	92%	
Punta Arenas	88%	
Osorno	85%	
Temuco	83%	

Perfil del Comprador

Casas – Movilidad

Lovers

Personas que viven en una zona y buscan vivienda en otra vs en la misma zona.

Limache	100%	
Los Ángeles	100%	
Santa Cruz	100%	
Rengo	96%	
San Pedro de la Paz	95%	
Los Andes	94%	
Chillán	78%	
Valparaíso	77%	
Requínoa	70%	
Graneros	64%	
San Felipe	60%	

Perfil del Comprador

Casas – Movilidad

Región Metropolitana			
Misma Zona	92%		
Distinta Zona	8%	Centro	6%
		Norte	1%
		Sur	1%

Región Metropolitana	
Misma Zona	92%
Misma Comuna	34%
Distinta Comuna	66%

Para **Casas** en la **Región Metropolitana**, un **92%** no busca cambiarse de zona geográfica, pero un **66%** está dispuesto a cambiarse de comuna.

Lovers

Personas que viven en una zona y buscan vivienda en otra vs en la misma zona.

Melipilla	100%	
Colina	94%	
Buin	90%	
Padre Hurtado	78%	
El Monte	73%	
Lampa	64%	
Cerrillos	50%	
Puente Alto	43%	

Perfil del Comprador

Casas – Movilidad



Comuna Residencia

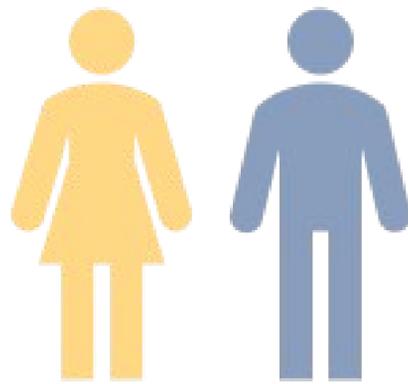
Comuna Destino

Lo Barnechea	80%	→	Colina
Quilicura	70%	→	Lampa
Recoleta	67%	→	Colina
Vitacura	57%	→	Colina
Las Condes	54%	→	Colina
Providencia	47%	→	Colina

Tendencias de los compradores para mudarse de comuna.

Perfil del Comprador

Departamentos – Programa

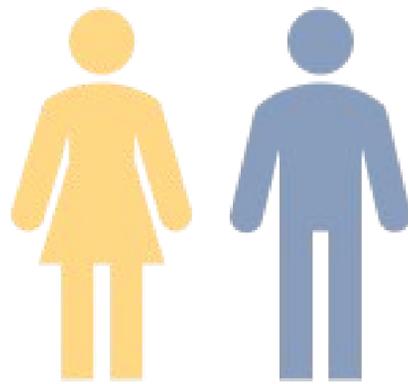


Para el rango de edades entre **18 a 39** años, la preferencia de **DEPARTAMENTOS** está dado por **1D-1B, 2D-1B y 2D-2B**

		RANGO ETARIO						TOTAL
		18-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70-79	
PROGRAMA	Estudio	2%	4%	2%	1%	0%	0%	8%
	1D-1B	7%	10%	4%	2%	1%	0%	25%
	2D-1B	5%	6%	2%	1%	0%	0%	16%
	2D-2B	8%	10%	4%	3%	2%	1%	28%
	3D-1B	3%	3%	1%	0%	0%	0%	8%
	3D-2B	3%	5%	2%	2%	1%	0%	13%
	3D-3B	0%	1%	0%	0%	0%	0%	2%
	3D-4B	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	4D-2B	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	4D-3B	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	4D-4B	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	5D-3B	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	TOTAL	29%	38%	16%	10%	5%	2%	100%

Perfil del Comprador

Casas – Programa



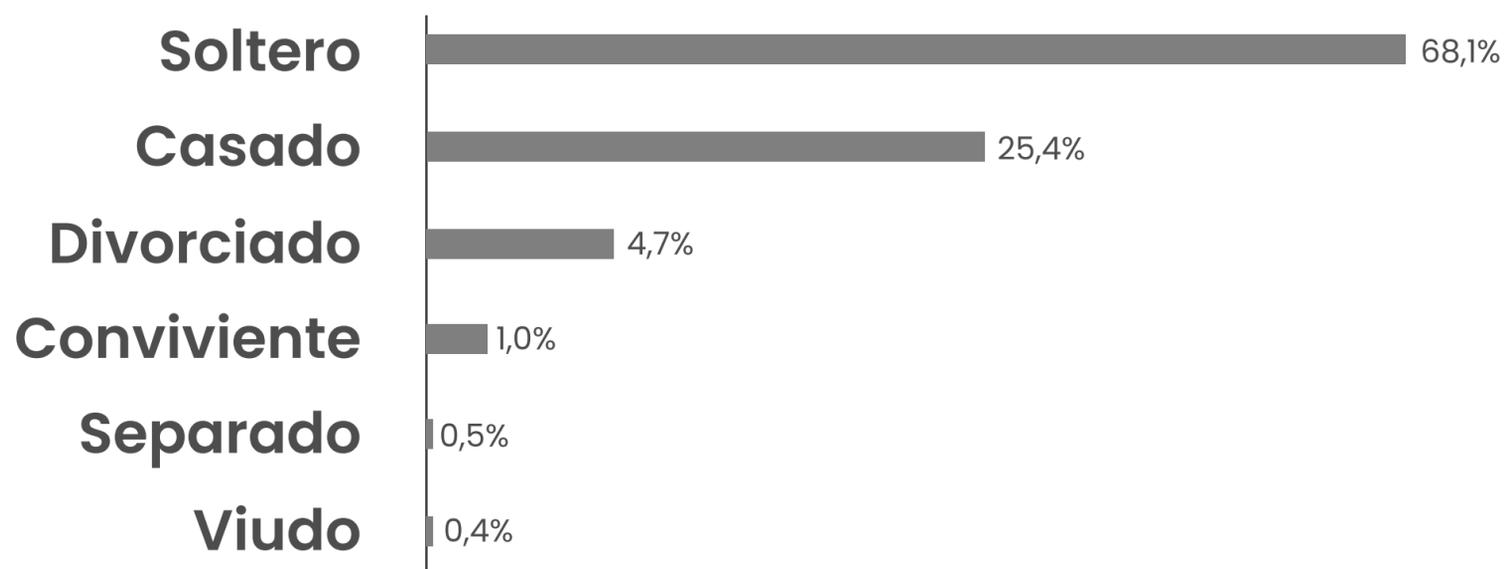
Para el rango de edades entre **18 a 49 años**, la preferencia de **CASAS** está dado por **3D-2B y 3D-3B**

		RANGO ETARIO						TOTAL
		18-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70-79	
PROGRAMA	2D-1B	0%	1%	0%	0%	0%	0%	1%
	2D-2B	1%	2%	0%	0%	0%	0%	3%
	2D-3B	0%	1%	0%	0%	0%	0%	1%
	3D-1B	4%	6%	2%	1%	0%	0%	12%
	3D-2B	13%	20%	7%	2%	1%	0%	43%
	3D-3B	6%	18%	7%	2%	1%	0%	35%
	4D-3B	0%	1%	0%	0%	0%	0%	2%
	4D-4B	0%	1%	1%	0%	0%	0%	2%
	4D-5B	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	5D-3B	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	5D-4B	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%
	5D-5B	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	TOTAL	26%	49%	17%	6%	2%	0%	100%

Perfil del Comprador

Departamentos – Estado Civil

Estado Civil



	18-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70-79	TOTAL
SOLTERO	26,58%	29,39%	7,65%	2,94%	0,81%	0,13%	67,50%
CASADO	1,35%	8,11%	6,43%	5,47%	3,20%	1,26%	25,81%
DIVORCIADO	0,07%	0,92%	1,66%	1,51%	0,67%	0,15%	4,99%
CONVIVIENTE	0,24%	0,39%	0,11%	0,02%	0,02%	0,00%	0,78%
SEPARADO	0,06%	0,17%	0,06%	0,17%	0,07%	0,00%	0,52%
VIUDO	0,00%	0,02%	0,04%	0,09%	0,17%	0,09%	0,41%
TOTAL	28,30%	39,00%	15,94%	10,20%	4,93%	1,63%	100,00%

Perfil del Comprador

Departamentos – Estado Civil

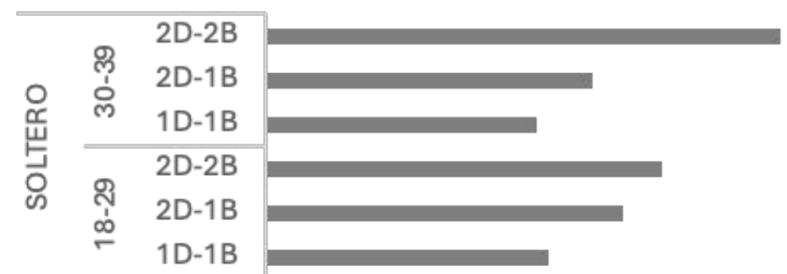
En la **zona Norte**, destacan los departamentos de **2D-1B**. En las zonas **Centro y Sur**, los **2D-2B** son los más relevantes. En la **Región Metropolitana**, los preferidos son los de **1D-1B** y **2D-2B**.

Soltero

NORTE



CENTRO



RM



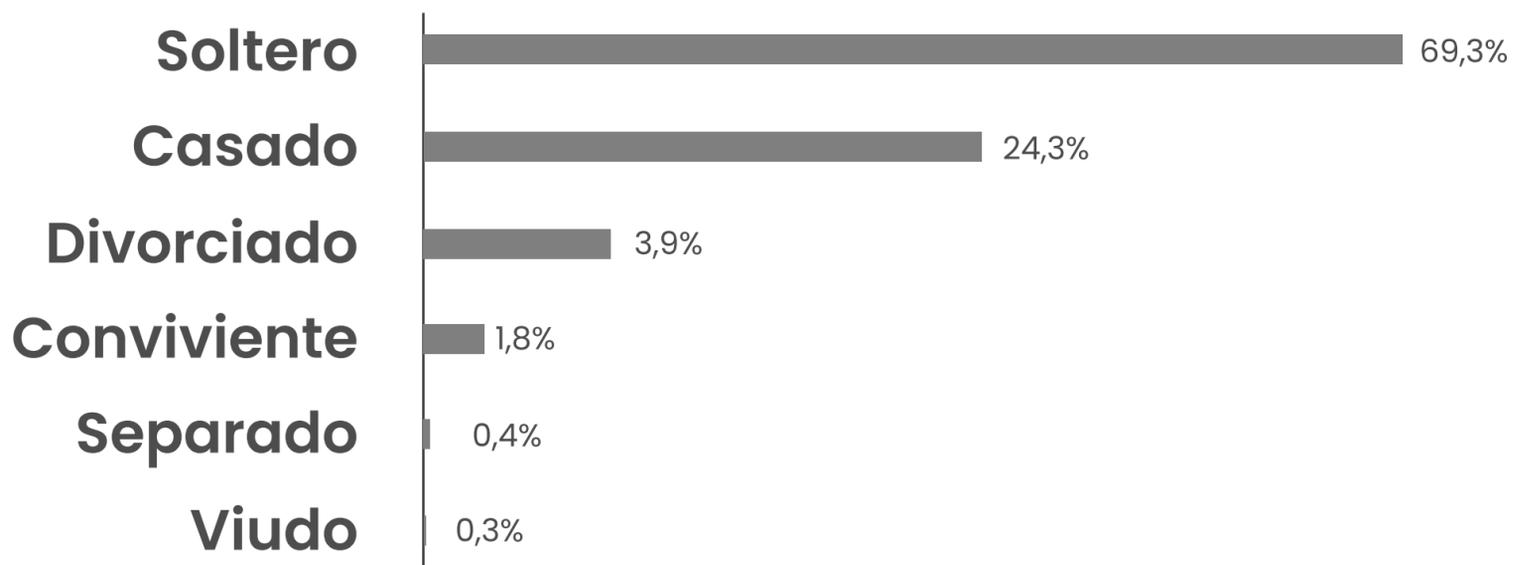
SUR



Perfil del Comprador

Casas – Estado Civil

Estado Civil



	18-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70-79	TOTAL
SOLTERO	26,27%	34,54%	7,03%	1,62%	0,32%	0,05%	69,84%
CASADO	2,49%	10,54%	6,43%	2,92%	1,41%	0,00%	23,78%
DIVORCIADO	0,22%	0,92%	1,68%	0,86%	0,11%	0,16%	3,95%
CONVIVIENTE	0,76%	0,65%	0,22%	0,05%	0,00%	0,00%	1,68%
VIUDO	0,00%	0,05%	0,11%	0,11%	0,16%	0,00%	0,43%
SEPARADO	0,05%	0,05%	0,11%	0,00%	0,11%	0,00%	0,32%
TOTAL	29,78%	46,76%	15,57%	5,57%	2,11%	0,22%	100,00%

Perfil del Comprador

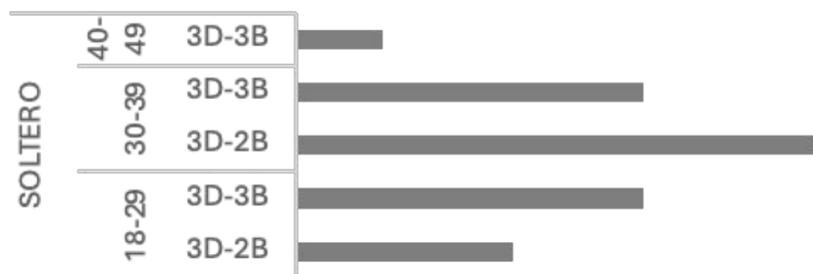
Casas – Estado Civil

En las zonas **Norte, Centro y Sur**, las casas de **3D-2B** es el producto de preferencia.

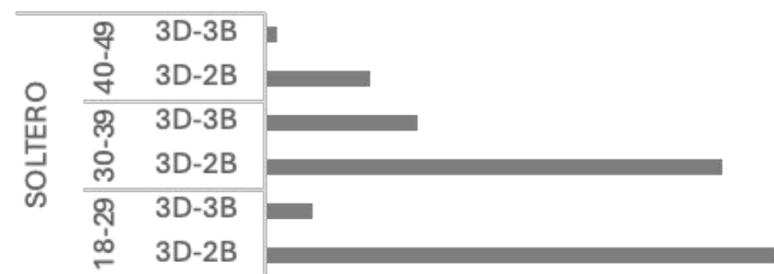
En la **Región Metropolitana**, predominan las casas de **3D** a la hora de la compra.

Soltero

NORTE



CENTRO



RM



SUR



Perfil del Comprador

Departamentos



Profesional Joven Urbano

- **Género:** Hombre o Mujer
- **Edad:** 25-35 años
- **Estado civil:** Soltero(a)
- **Profesión:** Ingeniería o Salud
- **Preferencias de propiedad:** 1D-1B
- **Rango de precios:** 2.000 UF a 2.500 UF
- **Motivaciones:** Busca conveniencia y cercanía al trabajo. Prefiere vivir en una zona urbana con servicios y acceso a transporte público.
- **Estilo de vida:** Dinámico, con un enfoque en la carrera profesional y una vida social activa.

Casas



Comprador Inicial

- **Género:** Hombre o Mujer
- **Edad:** 28-35 años
- **Estado civil:** Soltero(a)
- **Profesión:** Ingeniería, Servicios o Salud
- **Preferencias de propiedad:** 3D-2B
- **Rango de precios:** 2.000 UF a 3.000 UF
- **Motivaciones:** Busca espacio y estabilidad, con la intención de hacer una inversión a largo plazo. Prefiere ubicaciones en áreas residenciales tranquilas con acceso a servicios básicos.
- **Estilo de vida:** Estabilidad y planificación, interesado en establecer una base para el futuro.

Perfil del Comprador

Departamentos



Profesional en Crecimiento

- **Género:** Hombre o Mujer
- **Edad:** 28-38 años
- **Estado civil:** Soltero(a)
- **Profesión:** Ingeniería o Salud
- **Preferencias de propiedad:** 2D-1B
- **Rango de precios:** 2.500 UF a 3.500 UF
- **Motivaciones:** Interesado en un entorno que le permita un equilibrio entre el trabajo y el ocio, valorando la proximidad a centros de actividad cultural y social.
- **Estilo de vida:** Equilibrado, enfocado tanto en el desarrollo profesional como en disfrutar de actividades culturales y sociales.

Casas



Comprador en Transición

- **Género:** Hombre o Mujer
- **Edad:** 30-39 años
- **Estado civil:** Soltero(a)
- **Profesión:** Ingeniería, Servicios o Salud
- **Preferencias de propiedad:** 3D-3B
- **Rango de precios:** 3.000 UF a 4.000 UF
- **Motivaciones:** Busca una casa en una zona que ofrezca estabilidad y buena conectividad, con un enfoque en la planificación familiar futura y un estilo de vida estable.
- **Estilo de vida:** Orientado a la estabilidad y a la construcción de un hogar, con énfasis en la inversión a largo plazo.

Perfil del Comprador

Departamentos



Profesional Estable y Ambicioso

- **Género:** Hombre o Mujer
- **Edad:** 30-39 años
- **Estado civil:** Soltero(a)
- **Profesión:** Ingeniería o Salud
- **Preferencias de propiedad:** 2D-2B
- **Rango de precios:** 3.500 UF a 4.000 UF
- **Motivaciones:** Busca un espacio que le ofrezca comodidad y la posibilidad de trabajar desde casa. Prefiere una ubicación estratégica en una zona urbana con buenos servicios y transporte.
- **Estilo de vida:** Ambicioso, con un enfoque en la carrera y una vida social activa, pero también valorando la comodidad del hogar.

Casas



Comprador Establecido

- **Género:** Hombre o Mujer
- **Edad:** 35-39 años
- **Estado civil:** Soltero(a)
- **Profesión:** Ingeniería, Servicios o Salud
- **Preferencias de propiedad:** 3D-3B
- **Rango de precios:** 4.000 UF a 5.000 UF
- **Motivaciones:** Busca una casa que le ofrezca espacio y confort, con un enfoque en la estabilidad a largo plazo. Prefiere ubicarse en áreas residenciales con buen acceso a educación, salud, y recreación.
- **Estilo de vida:** Estabilidad, con una planificación a largo plazo y la creación de un hogar familiar.

Este reporte semestral se desarrolló con base en la data de nuestro departamento de **Business Intelligence (B-OK)**, con la intención de potenciar la toma de decisiones estratégicas en el mercado inmobiliario.

Si deseas profundizar en estos datos, agenda una llamada con nosotros.

¡AGENDA UNA REUNIÓN!

Conoce nuestros productos
¡Queremos ayudarte a que tu negocio crezca!

