

¿QUIÉNES SON Y QUÉ QUIEREN LAS PERSONAS QUE ESTÁN EN BÚSQUEDA ACTIVA DE VIVIENDA?

El estudio, que se lleva adelante desde hace cuatro años consecutivos, reveló que más del 60% de quienes están en búsqueda activa de vivienda, son Millennials (entre 28 y 43 años), seguidos por la Generación X (entre 44 y 59 años), totalizando entre ambos el 88% del mercado que están en búsqueda de vivienda.

El tercer grupo en volumen con un 15%, son los

Centennials, que tienen menos de 28 años, y es un grupo al que hay que prestarle particular atención, ya que serán quienes los próximos años lleven la delantera en la compra de viviendas.

Por su parte, los Baby Boomers, (nacidos entre el 1945 y 1964), representan el segmento más chico del mercado con un 6,5%, sin embargo, son quienes tienen mayor poder adquisitivo y buscan viviendas, en prome-

dio, de mayor valor. Además, es el grupo que manifiesta estar más capacitado para la compra de vivienda.

En cuanto al tipo de vivienda que buscan, el 50 % está interesado en comprar departamento, el 49% casa y un 1% townhouse. En cuanto al tipo de vivienda, el 64% aspira y busca una vivienda nueva y el 37% está buscando vivienda con algún subsidio del Estado.