

"Mercado inmobiliario, obstáculos y desventajas de jóvenes universitarios de clase media entre 18 a 35 años frente al acceso habitacional"

"The real estate market: obstacles and disadvantages regarding housing access for middle-class university students and young adults aged 18 to 35."

José Rigoberto Vaquerano Benavides
Maestro en Métodos y Técnicas de Investigación Social Escuela de Maestrías
Universidad de El Salvador.
Máster en Administración de Empresas por la Escuela de Postgrado UNIVO
Administrador de Empresas por la Universidad Politécnica de El Salvador,
Investigador de la Universidad de Oriente UNIVO.
jvaquerano@univo.edu.sv
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1519-0439>

Recibido: 12 de febrero de 2026

Aceptado: 17 de agosto de 2026

Volumen: Vol 5, N° 2, 2026

Resumen

El acceso a vivienda digna y adecuada se ha vuelto complejo en las condiciones socioeconómicas actuales para jóvenes universitarios que ven limitadas sus posibilidades de adquirir un hábitat propio, debido a los altos precios de los inmuebles, en contraste con sus incipientes ingresos económicos. El propósito principal de este estudio fue profundizar en la comprensión de los factores influyentes en el mercado inmobiliario, analizando alternativas y posibilidades para acceder a soluciones habitacionales. Se utilizó un enfoque metodológico mixto, encuestando a 260 jóvenes en proceso de formación universitaria potencialmente demandantes de viviendas, también se entrevistó a desarrolladores inmobiliarios, intermediarios financieros y economistas. Los hallazgos evidencian el contraste entre intención de compra y la tendencia alcista de precios inmobiliarios, influenciados por el poder adquisitivo de la diáspora salvadoreña, se examina el papel de la intermediación financiera en la facilitación de apoyo crediticio y se analizan perspectivas futuras del mercado inmobiliario en la ciudad de San Miguel, El Salvador. En conclusión, se enfatizan las brechas que caracterizan a este mercado como es la especulación de los inversores inmobiliarios y la rigidez de los intermediarios financieros frente a la capacidad adquisitiva de los jóvenes universitarios, en evidente desventaja respecto a la diáspora salvadoreña, finalmente, se proponen alternativas de solución razonables a partir de la participación de los actores involucrados en la problemática abordada.

Palabras clave: mercado inmobiliario, diáspora salvadoreña, financiación de la vivienda, juventud, El Salvador

Abstract

Access to decent and adequate housing has become complex under current socioeconomic conditions for university students, whose opportunities to acquire their own homes are limited by high property prices compared to their limited incomes. The main purpose of this study was to gain a deeper understanding of the factors influencing the real estate market, analyzing alternatives and possibilities for accessing housing solutions. A mixed-methods approach was used, surveying 260 university students who are potential housing users, as well as interviewing real estate developers, financial intermediaries, and economists. The findings highlight the contrast between purchase intentions and the upward trend in real estate prices, influenced by the purchasing power of the Salvadoran diaspora. The role of financial intermediation in facilitating access to credit is examined, and future prospects for the real estate market in the city of San Miguel, El Salvador, are analyzed. In conclusion, the analysis highlights the gaps characterizing this market—such as speculation by real estate investors and the rigidity of financial intermediaries—in relation to the purchasing power of university students, who are at a clear disadvantage compared to the Salvadoran diaspora; finally, reasonable solutions are proposed based on the participation of the stakeholders involved in the issue at hand.

Keywords: real estate market, salvadorian diaspora, housing finance, youth, El Salvador

Introducción

En los últimos años el mercado inmobiliario en diferentes partes del mundo ha evolucionado hacia una mayor complejidad en el acceso a un hábitat humano digno y seguro, siendo el caso de jóvenes solteros y matrimonios jóvenes, profesionales o no, que aspiran a obtener un espacio físico propio en el cual asentar sus hogares y proyectos de vida, estabilizándolos emocional, social y económicamente. No obstante, en la sociedad actual se ha consolidado la tendencia a considerar la vivienda como una "mercancía", en lugar de entenderla como un "derecho humano", como lo manifiesta una de las agencias especializadas en derechos humanos de la Organización de las Naciones Unidas, la cual oficialmente expresa:

El derecho a disponer de una vivienda adecuada fue reconocido como parte del derecho a un nivel de vida adecuado en el artículo 25 de la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948 y en el artículo 11.1 del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de 1966. (Naciones Unidas [ONU], 2025a prr. 9)

Adicionalmente, se debe comprender otro aspecto clave observado en el contexto del mercado inmobiliario a nivel global:

La valorización de la vivienda por encima de la capacidad de pago de un sector importante de la población, a partir de los intereses de los agentes privados intervinientes en el negocio inmobiliario como constructores, promotores, bancos, comerciantes, propietarios de la tierra y otros. (Domínguez et al., 2017, p. 3)

Esta sobrevalorización del precio de las viviendas afecta el que se pueda cubrir plenamente una de las necesidades fundamentales de los seres humanos, como es el derecho a disponer de una vivienda, también reconocido como prioridad dentro la jerarquía de necesidades que de acuerdo a lo que planteaba Abraham Maslow en su obra: Una teoría sobre la motivación humana de 1943, (como se citó en Shum, 2020 parr. 3) forma parte del segundo escalón de su conocida pirámide, integrando el nivel de necesidades de seguridad que tienen los seres humanos.

De esta forma, actualmente la vivienda es considerada como una mercancía, un bien que se produce y se consume, demandado y ofertado dentro de una lógica que conecta a individuos y hogares con los agentes proveedores de este bien, lo que contribuye a provocar una auténtica crisis para los jóvenes en el acceso a la vivienda, debido a que según la lógica mercantil estos no forman parte de una demanda solvente (Echaves, 2017)

Por tanto, este estudio tiene el propósito de profundizar en la comprensión de este complejo mecanismo económico de oferta y demanda en el que intervienen e inciden en su equilibrio cuatro actores claves: Desarrolladores inmobiliarios, intermediarios financieros, usuarios demandantes y el Estado. Todos ellos regidos por las directrices de este último actor, de acuerdo a políticas de planificación territorial y urbana, que tienen la finalidad de: "Promover un desarrollo urbano ordenado,

mejorar la calidad de vida de la población, fomentar la equidad social y desarrollo económico, así como, proteger el medio ambiente. Proceso complejo y multidisciplinario que busca crear ciudades más justas, sostenibles y eficientes" (Ministerio de Vivienda de El Salvador, 2025 prr. 1)

Se exploran las alternativas que tienen las personas jóvenes para acceder a soluciones habitacionales de acuerdo a sus necesidades y expectativas e indagar hasta que grado la oferta disponible de proyectos habitacionales satisface las expectativas de los demandantes en cuanto a sus proyectos de vida, ubicaciones disponibles, costos y otros. Así mismo se busca profundizar en el papel que juega la intermediación financiera privada y pública para facilitar o volver más compleja la obtención de viviendas para los jóvenes. Adicionalmente se considera relevante analizar la capacidad adquisitiva de los demandantes de viviendas en relación al cumplimiento de exigencias del mercado en las condiciones actuales en que interaccionan oferta y demanda.

Al ubicarse en el contexto salvadoreño, los datos que ofrece la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples EHPM, del 2023; muestran que, de 2,019,523 hogares identificados el 94.4% vive en casas privadas, el resto en piezas de casa, piezas de mesón, condominios, apartamentos o casas improvisadas. Sin embargo, respecto a la verdadera tenencia a nivel nacional solamente el 51.6% de los hogares son propietarios de sus viviendas, el 21.5% son ocupantes gratuitos, el 12% son inquilinos, el 7.3% son propietarios en terreno privado, el 3.6% son propietarios que aún están pagando su vivienda y el 2.6% son propietarios en terreno público. (Banco Central de Reserva de El Salvador, 2024)

Lo anterior revela que, en el país la mayoría de hogares poseen una vivienda, no obstante, existe un amplio segmento que aún no consolida la propiedad como tal, la demandará en un futuro cercano o realiza esfuerzos por obtenerla, lo que es crítico en un país con poca extensión territorial.

Al igual que en prácticamente todos los países del mundo, en El Salvador el costo de la vivienda tiende a ser alto y continuar incrementándose con el paso del tiempo, debido a la influencia del criterio mercantilista, como lo señala Ferrufino (2013) "la mayor parte de soluciones habitacionales han sido desarrolladas por el sector privado por sobre otros productores estatales o sociales" (p. 2) siendo menor la incidencia del Fondo Social para la Vivienda (FSV), el cual fue creado en el año 1973 como un programa de seguridad social destinado a facilitar el acceso a vivienda a las familias de los trabajadores formales.

Ferrufino (2013) también señala que la participación del sector privado "ha ocurrido a través de dos grandes quehaceres: la producción de grandes conjuntos habitacionales de interés social a cargo de empresas viviendistas y la subdivisión de terrenos rústicos realizada por las empresas lotificadoras" (p. 2)

No obstante, estas prácticas comerciales mencionadas en el párrafo anterior, la Constitución de la República de El Salvador en su artículo 2, reconoce el derecho que tiene todo ciudadano a la propiedad y posesión de un bien inmueble, y el artículo 119 expresa que se declara de interés social

la construcción de viviendas, enfatizando que el Estado procurará que el mayor número de familias salvadoreñas lleguen a ser propietarias de su vivienda (Asamblea Legislativa de El Salvador, 2025)

Adicionalmente, se está dando la tendencia, que muchas viviendas son adquiridas casi exclusivamente por compatriotas residentes en el extranjero y receptores de altos montos de remesas, como se declara en la siguiente información:

Se calcula alrededor de 1.4 millones de emigrantes salvadoreños que viven en Estados Unidos y envían más de \$7,000 millones de dólares al año en concepto de remesas, representando alrededor del 25% del PIB. Una parte significativa de estas remesas se destina a la compra y mejora de viviendas, lo que impulsa el mercado inmobiliario. (Unidad de Investigación Financiera de la Fiscalía General de la República [UIF] 2024, p. 6)

Por otra parte, desde la perspectiva teórica las complejidades del mercado de vivienda se han estudiado detalladamente en los últimos años, como se evidencia en algunas investigaciones relevantes que se han aproximado a la temática en estudio.

En el artículo: "Modelo de producción social de hábitat frente al modelo de mercado en la construcción de vivienda de interés social", se mencionan dos modelos claramente definidos, basados en la experiencia colombiana en la que se realizó una comparación entre dos de las principales alternativas que se han abordado para proveer vivienda a los grupos sociales de menores ingresos en la ciudad de Bogotá. Estas son: oferta del mercado, que se refiere a la producción efectiva de viviendas por parte de empresas de tipo capitalista que ofrecen abiertamente sus productos a una demanda dispersa; y la segunda, de producción social de hábitat y vivienda (PSHV), promovida por ONG's que desarrollan procesos colectivos, participativos y autogestionarios de producción de vivienda en los que recogen algunos de los aspectos constitutivos de los procesos históricos de autoconstrucción. (Agudelo et al., 2013)

En otro estudio denominado: "Análisis exploratorio sobre el acceso de las juventudes a una vivienda digna en Guadalajara, México", expresa que las juventudes enfrentan importantes barreras económicas, como salarios bajos, empleos inestables y dificultad para acceder a financiamiento hipotecario. Estas condiciones excluyen a muchos jóvenes del mercado formal de vivienda y los empujan hacia opciones de menor calidad, generalmente en zonas periféricas. Además, la especulación inmobiliaria ha incrementado considerablemente los costos, priorizando intereses financieros por encima de las necesidades sociales, lo que perpetúa la desigualdad y limita las oportunidades de desarrollo para las juventudes. (García, et al., 2025)

Del mismo modo, el estudio enfatiza la magnitud del problema que enfrenta la juventud, no solo en México, sino también en América Latina, especificando que desde el ámbito económico las juventudes enfrentan barreras que las excluyen del mercado formal de vivienda, debido a la especulación inmobiliaria y la falta de acceso a financiamiento. A nivel de políticas públicas, aunque se han realizado esfuerzos para atender el problema habitacional, muchas iniciativas no contemplan

elementos esenciales como la conectividad, la calidad de las viviendas y su integración en el tejido urbano, lo que perpetúa la segregación social y limita las oportunidades de desarrollo de los jóvenes. (García, et al., 2025)

Por su parte, el artículo denominado "Los límites de la función social de la propiedad en la modelización de las facultades del propietario como garantía de acceso a la vivienda digna para todos y la libertad de empresa" se plantea lo que el acceso a la vivienda se ha convertido en un artículo de lujo debido a la falta de empleo estable, la especulación del suelo, los altos precios de las zonas tensionadas y la tenencia en desuso de los grandes tenedores. Por tanto, la evolución de la sociedad ha llevado a una confrontación de derechos, especialmente entre el derecho a la propiedad y la libertad de empresa, con la función social de la propiedad como garantía de acceso a la vivienda digna para todos. (Sánchez, 2023)

Adicionalmente, se ha verificado cómo a través de los años en el mercado inmobiliario se han definido tres principales visiones claramente contrastantes, al momento de abordar la provisión del espacio en que los individuos y sus familias desarrollarán sus vidas, entre ellas se tienen:

Visión capitalista: postula que el capital financiero se ha fusionado con el capital inmobiliario cuyo objetivo es valorizar el capital mediante la producción y venta de los soportes materiales de la vida económico-social y se enfatiza que:

El capital financiero provee de capital circulante para la producción de la mayor parte de los inmuebles, y cierra el ciclo del capital, devolviéndolo al momento de la producción, y llevar a cabo durante décadas la recuperación del precio de venta mediante el crédito hipotecario a los compradores. (Márquez, 2020, p. 679)

Visión del Estado de bienestar social: En esta se aplica una política de construcción de vivienda pública y social que beneficia a los pobladores de menores ingresos de un país. También es conocida como política de vivienda social o vivienda de interés social (VIS), en ésta se plantea el acceso a una vivienda dirigida a los sectores sociales que por sí solos no pueden adquirirla en el mercado, expresa -en el nivel histórico y teórico- las dificultades de los mercados formales privados y públicos para proveer viviendas a una buena porción de la población urbana. La política de vivienda social se basa principalmente en:

Los subsidios directos al consumidor, asume que el Estado debe proporcionar a los hogares insolventes dinero -en efectivo y en crédito hipotecario- para completar su capacidad de pago, de modo que puedan cubrir la diferencia entre lo que sus reducidos ingresos les permiten cubrir, y una vivienda con un valor tope establecido. (Calderón, 2015, p. 28)

Visión promovida por el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. En este se abordan aspectos claves de esta discusión teórica entre los que se destacan:

El derecho a una vivienda adecuada, en el párrafo 1 del artículo 11 del Pacto, establece que debemos comprender cuando hablamos de "vivienda adecuada", interpretando que el derecho a la vivienda no puede ser entendido en forma restringida sino en un sentido absolutamente amplio que incluye el derecho de vivir en seguridad, paz y dignidad. (ONU, 2025b p. 4)

Lo anterior es ampliado por Spaccarotella (2017), quien basándose en el referido pacto avalado por múltiples estados nacionales amplía el significado de los beneficios de quienes accedan a una vivienda digna:

Esa vivienda a la que se refiere debe tener la característica de ser adecuada, es decir, que la misma cuente con lo necesario para el desarrollo, esparcimiento, seguridad e higiene, disponibilidad de servicios, gastos soportables, seguridad jurídica de la tenencia, y debe encontrarse en un lugar que permita el acceso a un empleo, atención sanitaria, escuelas, servicios sociales, de quien viva en ella. (p. 89)

Estas tres visiones reseñadas anteriormente muestran que es crucial para una sociedad contar con un Estado fortalecido, que establezca reglas claras para el desempeño del mercado inmobiliario, en el cual se garantice el acceso a vivienda digna, regulándose las distorsiones y excesos en los costos de adquisición.

A partir de estos elementos se plantea en este estudio responder a la pregunta de investigación: ¿Cuáles son los factores de mayor afectación al acceso habitacional de jóvenes universitarios en la ciudad de San Miguel?

Metodología

La investigación realizada fue descriptiva, porque proporcionó información de la situación en estudio, especificando propiedades y características importantes del fenómeno que se estudió. (Hernández Sampieri et al., 2014). El enfoque metodológico utilizado fue mixto exploratorio, porque se analizaron datos tanto cuantitativos como cualitativos obteniendo un panorama integral del fenómeno en estudio. (Medina, et al., 2023)

La muestra cuantitativa estuvo constituida por 260 jóvenes universitarios entre 18 a 35 años en etapas finales de su proceso de formación, se tomó como base una población de 6600 estudiantes registrados en la Universidad de Oriente en el año 2025. La muestra se calculó con un 90% de confianza y margen de error del 5% utilizando la fórmula para poblaciones finitas, mediante el uso de calculadora en línea. (Raosoft, 2025)

La muestra seleccionada se limita a establecer la perspectiva puntual de estudiantes de la Universidad de Oriente, de acuerdo a sus percepciones y experiencias con el mercado inmobiliario de la ciudad de San Miguel, por lo que se deberán realizar a futuro estudios de mayor cobertura en otras

ciudades y regiones del país, incorporando a otros estratos socioeconómicos para obtener resultados que corroboren, contrasten o amplíen los que se han obtenido a través de esta investigación.

Adicionalmente, se realizaron cinco entrevistas a dos desarrolladores inmobiliarios, dos intermediarios financieros (uno privado y otro estatal) y un economista, quienes fueron contactados de acuerdo a criterios de inclusión como: ser conocedores del tema en estudio y experimentados en el mercado inmobiliario. Como consideraciones éticas se aseguró que ellos proporcionaran la información de acuerdo a su libre consentimiento y se preservó su anonimato.

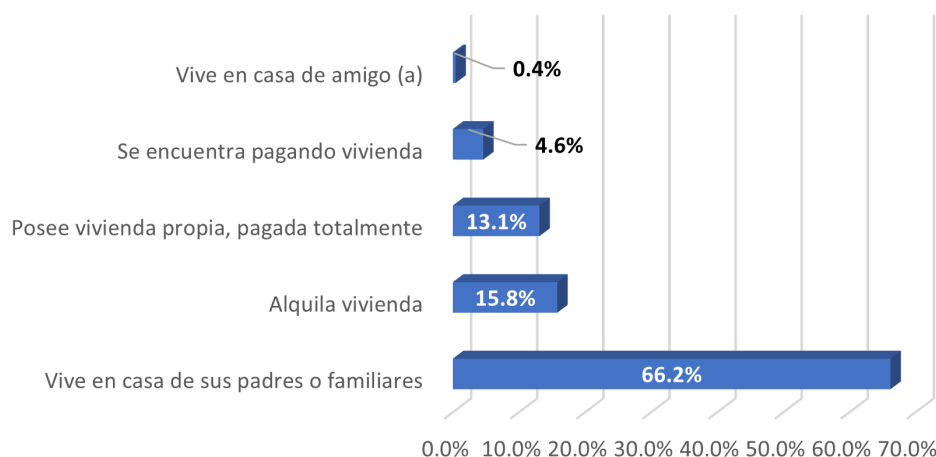
En la recolección de datos cuantitativos se utilizó un cuestionario digital elaborado en el programa Kobo Toolbox, y en el procesamiento de la información se utilizó el programa Excel presentando la información por medio de tablas y figuras. Para el procesamiento y análisis de la información cualitativa se utilizó el software Atlas Ti, el cual permitió generar esquemas conceptuales que permiten el análisis estructural por categorías.

Resultados

Consulta a jóvenes universitarios

Figura 1

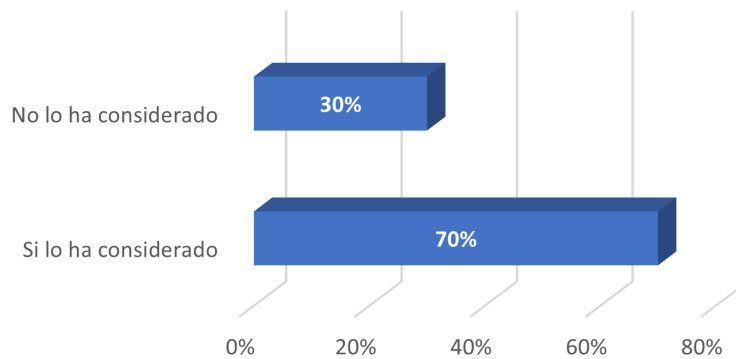
Tenencia de la vivienda



Los hallazgos muestran que la mayoría de jóvenes aún vive en casa de sus padres, esta es una realidad para el 66.2% de ellos, debido a que algunos ya laboran se encuentran alquilando vivienda, posteriormente al integrar tanto a los poseedores de una vivienda pagada totalmente con los que aún la están pagando se alcanza un 17.7% el cual es un corto segmento que revela la dificultad que tienen en el acceso a vivienda los jóvenes en proceso de formación profesional en las circunstancias socioeconómicas actuales.

Figura 2

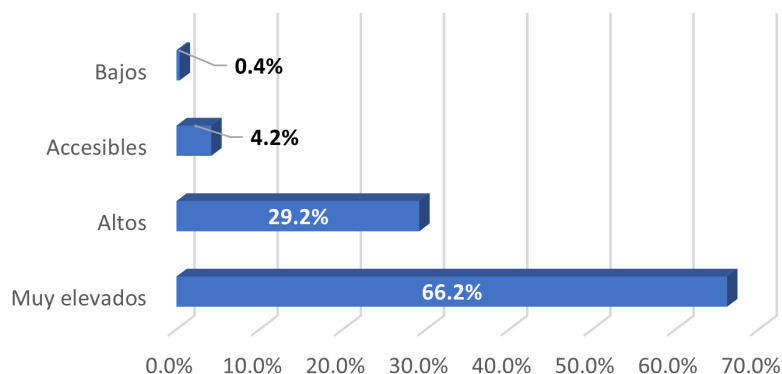
Intención personal de adquirir vivienda



La meta personal por adquirir una vivienda es algo que está presente en las intenciones del 70% de los jóvenes, a pesar de tener bajos o nulos ingresos económicos, superando la proporción de ellos que aún se mantienen viviendo con sus padres y no lo han logrado. Para un 30% de jóvenes adquirir una vivienda todavía no forma parte de sus planes, probablemente porque debido a su corta edad, no lo estiman como una necesidad inmediata y lo ven como un objetivo de mediano a largo plazo. Independientemente de la intencionalidad o no de acceder a vivienda las condiciones económicas reales o factibles para lograrlo distan de dicha expectativa lo cual demora su cumplimiento.

Figura 3

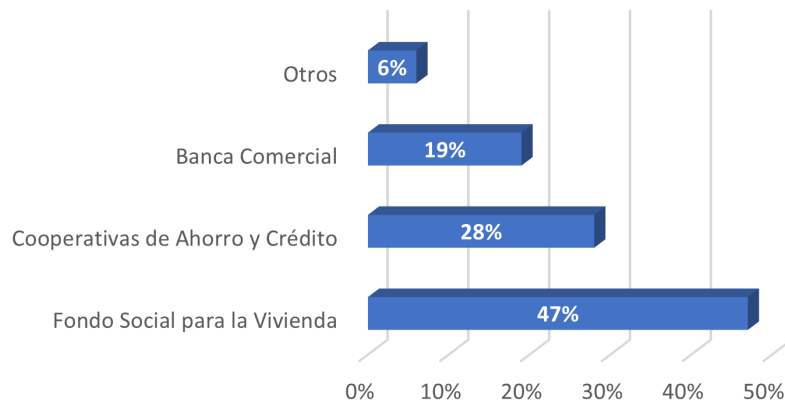
Percepción del precio de venta de viviendas



Uno de los hallazgos más relevantes es la percepción que se tiene de los precios de venta de vivienda, ofertados en el mercado inmobiliario de San Miguel, el 66.2% los considera muy elevados y 29.2% altos, consolidándose una opinión mayoritaria del 95.4% que estima que dichos precios están por encima de sus posibilidades financieras reales, solamente 4.6% los considera precios de accesibles a bajos. Así se muestra la magnitud del fenómeno en cuanto a la dispar brecha entre precios e ingresos, generando un desequilibrio persistente en el mercado inmobiliario.

Figura 4

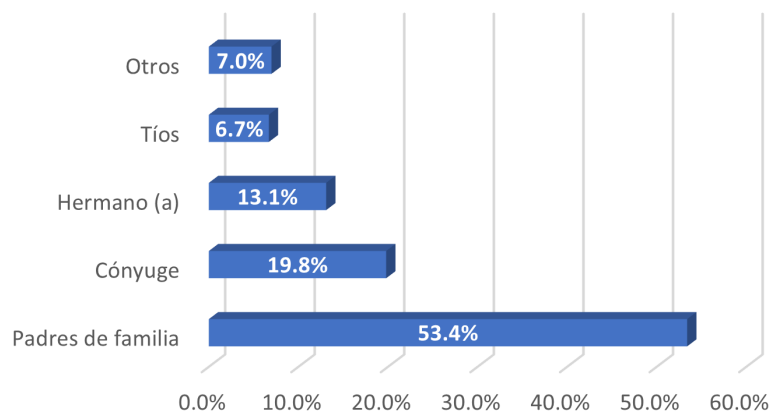
Búsqueda de apoyo de intermediarios financieros



En el caso de proceder a la búsqueda de financiamiento para adquirir una futura vivienda los jóvenes tienen la disposición de abocarse en primera instancia al Fondo Social para la Vivienda FSV (47%), en segundo término, a cooperativas de ahorro y crédito (28%), en menor medida a la banca comercial y se mencionan otras opciones como préstamos a familiares y ahorros propios. Es relevante señalar que se tiende a buscar el financiamiento de aquellas instituciones que ofrecen créditos más accesibles en cuanto a plazos, cuotas e intereses que mejor se acoplen a la capacidad financiera de los demandantes de viviendas.

Figura 5

Apoyo solidario para financiar adquisición de vivienda



Al preguntar a los jóvenes a qué miembro de su familia se acercarían con más confianza para solicitarle su apoyo solidario para solventar el pago parcial o total de su vivienda, en el caso que lo necesitasen, mencionaron se abocarían principalmente a sus padres, y en menor medida a cónyuges, hermanos y tíos. Otros expresaron que no buscarían ningún apoyo más que de sí mismos.

Aporte de expertos en el mercado inmobiliario

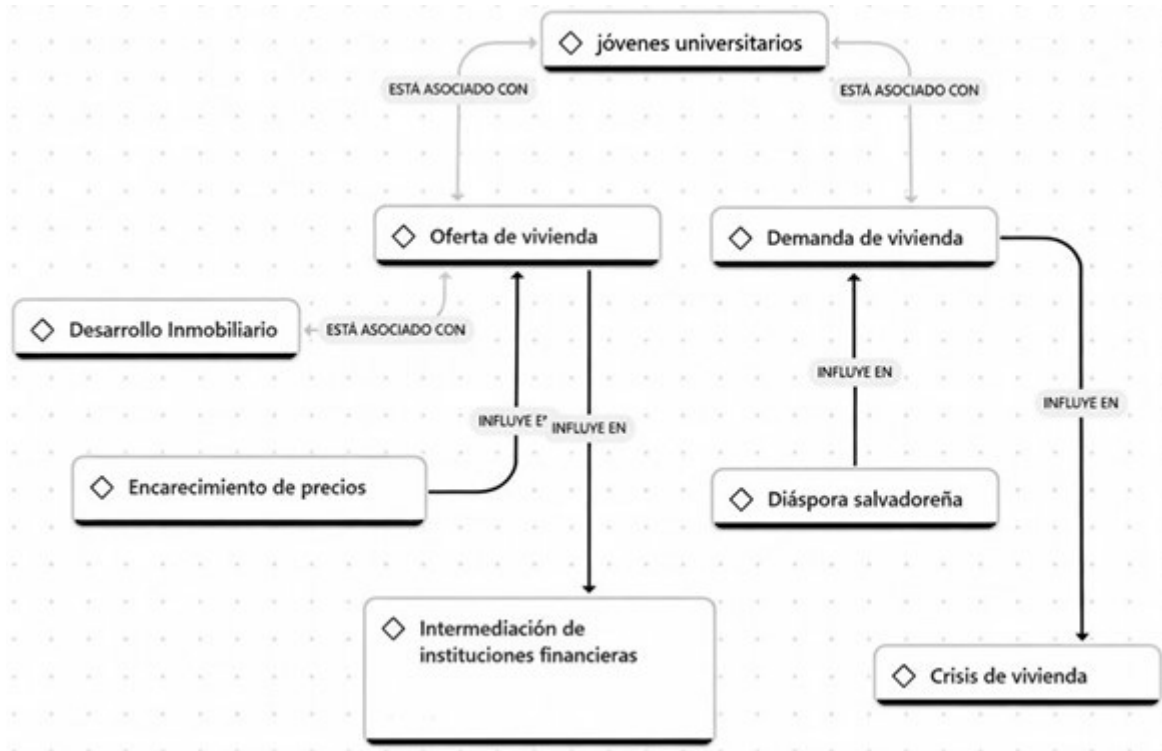
Tabla 1

Categorías de análisis cualitativo

Categorías	Hallazgos
Oferta de proyectos habitacionales	La oferta de viviendas es variada, desarrollándose nuevos proyectos inmobiliarios en las zonas periféricas de la ciudad ofreciéndose viviendas de mediano y alto costo que replican modelos habitacionales de países desarrollados donde priva el concepto de exclusividad y disponibilidad de amenidades. Se ofertan viviendas de una y dos plantas, la diferencia de precios es porque, el área del segundo nivel ya es otro material y presupuesto, es otra opción, más que todo a esta casa tienen acceso, los hermanos lejanos y comerciantes de la zona. (Entrevista a desarrollador inmobiliario, 08 de mayo 2025)
<i>Demanda de soluciones habitacionales</i>	Las generaciones universitarias actuales "Millennial" y "Generación Z" paulatinamente van conformando núcleos familiares que demandan soluciones habitacionales, el acceso que estos buscan a viviendas dignas, se ve afectado por la influencia de la diáspora salvadoreña que tiene ventaja financiera para la adquisición de bienes inmuebles de mayor cotización y valor. Una de las razones por las que la vivienda se ha encarecido bastante, es porque todos los que están construyendo apartamentos y casas de lujo, lo están haciendo pensando en la gente de la diáspora salvadoreña que vive en el exterior y que vienen a comprar, respaldados por su alto poder adquisitivo. (Entrevista a economista, 15 de mayo 2025)
<i>Papel de la intermediación financiera</i>	Las instituciones financieras ofrecen limitadas opciones en el financiamiento hipotecario debido a que interactúan con un mercado inmobiliario dominado por los oferentes en el cual los demandantes se deben someter a estrictos criterios financieros que garanticen la solvencia económica y capacidad de pago del solicitante. "Dependiendo de la suma del crédito que los jóvenes estén solicitando, generalmente se les exige que deben tener ingresos al menos de \$1,500 a \$2,500 para acceder al financiamiento porque el precio de las casas es alto" (Entrevista a intermediario financiero, 04 de junio 2025).
<i>Acceso a la vivienda para jóvenes universitarios</i>	Se les insta a luchar por sus sueños de llegar a ser propietarios de una vivienda, alentándolos al trabajo, la responsabilidad, la iniciativa y el ahorro planificado, se les recomienda ser visionarios y prudentes en cuanto a sus decisiones financieras para cumplir sus metas personales en especial, lograr una vivienda propia. No obstante, se les hace conciencia de que el camino no es fácil, en las circunstancias actuales en que predomina un mercado inmobiliario especulativo. "Depende bastante del mismo joven, que sea inteligente para tomar decisiones, tiene que informarse un poco más y ser prudente, que sepa llevar el orden cronológico de su vida, estudiar, ser un profesional y después formar una familia" (Entrevista a desarrollador inmobiliario, 22 de mayo 2025).
<i>Perspectivas del mercado de vivienda</i>	Se estima que la vivienda en San Miguel va a seguir incrementando sus precios, se vislumbra que vendrán nuevos proyectos habitacionales que pueden incluir condominios y torres de apartamentos debido a la alta demanda, pero que no serán baratos, sino para "quién los pueda pagar" no importando si el demandante es local, diáspora salvadoreña o extranjero. Si no se tiene un verdadero plan de desarrollo de la ciudad, va continuar la especulación de precios. Si esto falla y se sigue construyendo de la forma como se está haciendo hasta ahora, lo más probable es que en poco tiempo se tenga una burbuja inmobiliaria, que en algún momento va estallar y eso va hacer caer los precios, el sector construcción entraría en crisis. (Entrevista a economista, 15 de mayo 2025)

Figura 6

Acceso de jóvenes universitarios a vivienda.



Nota. Elaboración propia

De acuerdo a lo observado en la figura 6, los jóvenes universitarios se encuentran ante un escenario en el que sus expectativas para acceder a soluciones habitacionales se ven afectadas por el desempeño de un mercado inmobiliario que ofrece viviendas de alto valor monetario, tomando como parámetro los ingresos económicos de los que dispone la diáspora salvadoreña, lo que a su vez genera una crisis en el acceso real a la vivienda, que a medida que pasa el tiempo tiende a una mayor alza de precios, donde ya no tiene cabida el concepto de "vivienda de interés social", ni el "derecho humano a una vivienda adecuada", las instituciones financieras intervienen ofreciendo líneas de crédito hipotecario hasta donde la ley, el mercado y sus estrategias se lo permiten para beneficio del demandante que comprueba un nivel de ingresos aceptable y solvente.

Discusión

En la ciudad de San Miguel, los desarrolladores inmobiliarios actualmente llevan a cabo la construcción y comercialización de diversos proyectos habitacionales, de tal forma que se evidencia el ensanchamiento de las áreas urbanas periféricas, impulsado aún más por la reciente inauguración del Bypass conocido también como "Periférico Gerardo Barrios" en diciembre de 2024, el cual provee de una vía rápida para el tránsito vehicular y conecta efectivamente los puntos geográficos poniente, norte y oriente de la ciudad.

No obstante, en el mercado inmobiliario prevalece la visión capitalista neoliberal que permite actuar libremente a las fuerzas del mercado, en el cual los desarrolladores inmobiliarios son los que fijan los precios de las unidades habitacionales predominando los criterios mercantiles, lo que coincide con lo expresado por Agudelo, et al. (2013) quien enfatizaba un escenario donde se trata que los empresarios garanticen las utilidades sobre su inversión.

Esta tendencia es confirmada también por Pradilla (2014) refiriéndose a la mayoría de ciudades en América Latina, en el sentido que el capital inmobiliario-financiero expande, casi sin límites, a las ciudades al adquirir terrenos baratos y construir viviendas para distintos sectores sociales, incluido ahora el segmento de viviendas de interés social en mega-conjuntos de micro viviendas en las periferias lejanas.

Algunos agentes comercializadores de viviendas, como también los intermediarios financieros entrevistados declararon que los rangos de ingresos económicos de los demandantes preferentemente deben oscilar entre \$1,500 a \$2,500 mensuales para ser tomados en cuenta como sujetos de crédito, quedando descartados automáticamente, quienes reciben únicamente el salario mínimo. Como lo expresó un agente comercializador: Ni aun juntando tres salarios mínimos se califica para un crédito hipotecario en las actuales circunstancias. En este sentido, un estudio presentado por un organismo estatal amplía que: "las políticas de entidades financieras y condiciones de financiamiento tienen un fuerte impacto en la adquisición y demanda de vivienda y el rol de los intermediarios financieros es más importante en comparación a otros mercados" (Superintendencia de Competencia de El Salvador, 2022)

Los mismos jóvenes expresaron mayoritariamente que los precios de adquisición de viviendas son de altos a muy elevados a pesar que el 70% manifestó estar verdaderamente interesado en adquirir una vivienda. Lo anterior coincide con lo expresado por Domínguez, et al, (2017) en un estudio auspiciado por el Banco Interamericano de Desarrollo BID que sostiene que: "La valorización de la vivienda está encima de la capacidad de pago de sectores importantes de la población, a partir de los intereses de los agentes privados intervinientes en el negocio inmobiliario" (p. 3)

A su vez Galdámez (2025) agrega refiriéndose al desempeño del mercado inmobiliario local:

Los precios de las propiedades salvadoreñas subieron a niveles nunca antes vistos, sobre todo debido a la mejora en seguridad, la mayoría de las construcciones nuevas están enfocadas en compradores ricos, por lo que reducen la disponibilidad para aquellos de ingresos medios o bajos, estos últimos se sienten abandonados, la gente quiere desarrollo, pero también quiere que sea justo para todos. (parr.1)

En los hallazgos se enfatizó como el alto poder adquisitivo de la diáspora salvadoreña ha impactado e influenciando en el alza de precios de las viviendas tanto en San Miguel como en otras partes del país. Este fenómeno provoca que los empresarios inmobiliarios prefieran hacer negocios con esta diáspora y vean a los jóvenes como un sector de poco valor comercial, porque como lo

señalaba Echaves (2017) "Para la lógica mercantil estos no forman parte de una demanda solvente". (p. 128)

No obstante, existe otra perspectiva que advierte que la diáspora también podría verse impactada por el endurecimiento de las políticas migratorias y la implementación de un impuesto del 1% a las remesas a partir de enero de 2026. Se plantea que esta disposición implicaría un incremento en los costos de envío para los salvadoreños en el exterior. Aun así, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL señala que, considerando la resiliencia histórica de las remesas y su carácter contracíclico, no se prevé una crisis inmediata; sin embargo, sí podría producirse una disminución en el poder adquisitivo, cuya magnitud dependerá de la capacidad de adaptación hacia canales digitales, de la implementación de políticas compensatorias y de la evolución del entorno económico global. (Molina, 2026)

Tal como se ha constatado en esta investigación, la diáspora salvadoreña seguirá siendo una fuerte influencia en el alza de precios de las viviendas, hallazgo confirmado por Contreras (2025) quien basándose en un estudio realizado por la Escuela Mónica Herrera declara que El 51.3% de los salvadoreños en Estados Unidos piensa comprar una propiedad en El Salvador en el corto o mediano plazo. No obstante, para países como El Salvador cuyas remesas representaron el 26.8% del producto interno bruto (PIB), durante el primer semestre del 2025, lo vuelve una economía vulnerable, como consecuencia del incremento de las restricciones migratorias y afectaciones al flujo de remesas originadas en EE. UU. (Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social. [FUSADES] 2025, párr. 1)

La brecha significativa evidenciada es entre la capacidad adquisitiva real versus las exigencias del mercado inmobiliario y en esta realidad hasta cierto punto los jóvenes universitarios se sienten poco respaldados, a pesar que el intermediario financiero más buscado es el estatal Fondo Social para la Vivienda, el cual ofrece el programa Casa Joven destinado a facilitar créditos para este sector, (Fondo Social para la Vivienda, [FSV] 2020), a pesar de ello, sus aspiraciones de adquirir vivienda propia continúan influenciadas por los dictados de las fuerzas del mercado inmobiliario, evidenciándose una limitada gestión estatal en cuanto a garantizar el derecho constitucional a la propiedad y posesión de vivienda, las opciones que tienen los redirigen a auto examinar sus capacidades para solventar exitosamente el cumplimiento del compromiso de pagar una hipoteca que les tomará entre 25 a 30 años de su vida laboral, para cubrir la diferencia entre sus reducidos ingresos económicos actuales y el valor monetario de una vivienda (Calderón, 2015; García, et al, 2025).

Marquina (2024) menciona que, el problema no solo radica en los altos costos, sino también en falta de ingresos adecuados, el 70% de jóvenes que solicitan un crédito hipotecario no califican debido a sus bajos ingresos y falta de garantías. Como es respaldado por la presente investigación: los ingresos promedio de los jóvenes no son suficientes para calificar a créditos hipotecarios. Incluso con un salario de \$600, mensuales es prácticamente imposible acceder a una vivienda que cueste más de \$30,000.

En el caso concreto de los jóvenes universitarios consultados quienes, si bien es cierto están circunscritos a una universidad privada ubicada en la principal urbe del oriente del país, son personas que han experimentado de primera mano la compleja dinámica que despliega el mercado inmobiliario, el accionar de la diáspora salvadoreña y las políticas de los intermediarios financieros, esto los lleva a ser conscientes de sus potencialidades y limitaciones al aspirar a la adquisición de vivienda e intentar aplicar a proyectos habitacionales privados o programas del sector público.

Conclusiones

Es relevante destacar la intención de compra de vivienda entre los jóvenes universitarios, una alta proporción de ellos tienen en mente adquirir una vivienda en un futuro cercano, preferentemente en zonas periféricas y con rápida conexión vial al Bypass que circunda la ciudad. Sin embargo, la apreciación que los jóvenes tienen sobre el alto costo de las viviendas desincentiva dicha intención de compra, afectando fuertemente la demanda potencial de inmuebles debido a las especulaciones del mercado que repercuten en el encarecimiento de las propiedades.

La búsqueda de la intermediación financiera se dirige principalmente a instituciones como la estatal Fondo Social para la Vivienda, las cooperativas de ahorro y crédito y banca comercial ambas del sector privado, una menor proporción busca otros apoyos como familiares y amigos. La tendencia es hacia la búsqueda de fuentes crediticias que ofrezcan opciones, plazos e intereses blandos para un segmento poblacional que percibe ingresos medios a mínimos, de esta forma la entidad más solicitada es la agencia estatal orientada al ramo de vivienda.

Los intermediarios financieros se apegan fielmente a su rol, criterios y lineamientos financieros de las instituciones que representan, ellos también evalúan a sus prospectos de acuerdo a sus niveles de ingresos económicos. Adaptan sus ofertas crediticias de acuerdo a la oferta inmobiliaria disponible, partiendo de los precios de venta que establecen los inversores inmobiliarios.

Las empresas que se dedican a edificar y comercializar viviendas mantienen rígidas políticas de venta, donde es crucial que el prospecto cuente con el nivel de ingresos económicos que le permita adquirir al contado o crédito una vivienda, prefiriendo a quienes tienen empleos estables con altos ingresos, empresarios o pertenecientes a la diáspora salvadoreña.

La observación del desempeño del mercado inmobiliario indica que la mayor distorsión que ocurre en este, caracterizada por la continua alza de precios de las viviendas es a causa de la influencia de la diáspora salvadoreña que adquiere inmuebles con mayor holgura financiera y a precios más atractivos para los desarrolladores inmobiliarios.

A partir de los hallazgos de la investigación, se sugieren estudios más detallados acerca de cómo evolucionará el mercado inmobiliario en los próximos años, en la zona oriental del país, en otras ciudades y regiones, en otros estratos socioeconómicos, inversiones inmobiliarias en la franja costero-marina ligadas a proyectos como Surf City 2, posibilidades de edificar condominios, así como

análisis costo/beneficio de proyectos habitacionales, debido a la vulnerabilidad territorial y riesgos ambientales asociados a estas iniciativas.

Considerando que, por mandato constitucional el Estado debe asumir el liderazgo y aplicar la regulación necesaria para que existan opciones de precios accesibles para los jóvenes salvadoreños y grupos familiares en general, se le sugiere implementar políticas públicas que razonablemente equilibren la oferta y demanda en el contexto del mercado inmobiliario, de este modo cada sector asuma compromisos y responsabilidades que delinee claramente los derechos y deberes de cada uno.

El Estado también puede realizar gestiones para establecer condiciones y alianzas con inversionistas locales y extranjeros para impulsar programas que incluyan soluciones habitacionales de costo accesible, en ubicaciones geográficas seguras para los jóvenes y sus núcleos familiares.

Los desarrolladores Inmobiliarios deben trabajar como un gremio unificado y solidario que vele por mantener bajos costos y precios accesibles, utilizando técnicas de construcción innovadoras, aunque muchas veces esto también depende de sus proveedores y los precios internacionales de los insumos y materiales.

Los intermediarios financieros son otro sector clave al proveer los recursos financieros necesarios para adquirir viviendas, deben estar permanentemente actualizando su oferta crediticia con plazos e intereses que en lo posible favorezcan al segmento juvenil y público en general que tiene la confianza de solicitar sus servicios.

En relación a los jóvenes universitarios y demandantes en general, como sector que tiene la necesidad de acceder a las soluciones habitacionales que le ofrecen las empresas inmobiliarias mediante el apoyo financiero hipotecario, también deben asumir responsabilidades como la planificación consciente de sus vidas, el ahorro y la prudencia financiera, aspectos que son importantes para favorecer el aseguramiento de su derecho a una vivienda digna y adecuada.

Tabla 2

Interacciones de los actores claves en el contexto del mercado inmobiliario

<i>Actor</i>	<i>Responsabilidades</i>
<i>Estado</i>	Establecimiento de marco legal regulatorio. Monitoreo del mercado inmobiliario. Gestión y administración de recursos financieros para proyectos habitacionales.
<i>Desarrolladores Inmobiliarios</i>	Inversiones inmobiliarias. Calidad y seguridad de las unidades habitacionales. Gestión de ventas y asesoría inmobiliaria basada en la ética. Cumplimiento de normativa ambiental.
<i>Intermediarios Financieros</i>	Difusión de información específica a interesados. Facilitación de créditos hipotecarios. Asesoría financiera.
<i>Demandantes</i>	Definir plan de vida. Ahorro y prudencia financiera. Cumplimiento de compromisos financieros.

Nota. Elaboración propia

La atención a las responsabilidades de cada actor del mercado inmobiliario, permitiría que se tomara conciencia que este debe operar como un sistema integrado, en lugar de realizar esfuerzos aislados o fragmentados, donde cada quien llegaría a la convicción que no trabaja solamente para sí mismo, sino en beneficio del otro, integrando la labor del oferente y las expectativas del demandante alcanzando la satisfacción de los usuarios finales de viviendas.

Referencias

- Agudelo-Rodríguez, C. F., Vaca-Bohórquez, M. L., y García-Ubaque, C. A. (2013). Modelo de producción social de habitat frente al modelo de mercado en la construcción de vivienda de interés social. *Tecnura* 17(38) 37-52 <https://doi.org/10.14483/udistrital.jour.tecnura.2013.4.a03>
- Asamblea Legislativa de El Salvador. (2025). *Constitución de la República de El Salvador*. <https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/5E2F00B9-362F-489C-A28E-7EFB8C780ADF.pdf>
- Banco Central de Reserva de El Salvador. (2024). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2023*. <https://www.bcr.gob.sv/documental/Inicio/vista/f568bebf960fc21745da7377b0c75068.pdf>
- Calderón, J. (2015). Programas de vivienda social nueva y mercados de suelo urbano en el Perú. *EURE Santiago*. 41(122), 27-47 <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612015000100002>
- Contreras, C. (23 de julio de 2025). Comprar vivienda en El Salvador: ¿Burbuja inmobiliaria o inversión de largo plazo? *Revista Estrategia & Negocios*. <https://www.revistaeyn.com/empresasymanagement/comprar-vivienda-en-el-salvador-burbuja-inmobiliaria-o-inversion-de-largo-plazo-DC26713541>
- Domínguez, J., Fernandini, M., Riquelme, L. y Schneider, C. (2017). *Financiamiento del mercado de vivienda en América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://webimages.iadb.org/publications/spanish/document/Financiamiento-del-mercado-de-vivienda-en-América-Latina-y-el-Caribe.pdf>
- Echaves-García, A. (2017). El difícil acceso de los jóvenes al mercado de vivienda en España: precios regímenes de tenencia y esfuerzos. *Cuaderno de relaciones laborales*. 35 (1) 127-149 <http://dx.doi.org/10.5209/CRLA.54986>
- Ferrufino, C. (2013). *La provisión privada de suelo y vivienda accesible en El Salvador*. Lincoln Institute of Land Policy. https://www.lincolninst.edu/app/uploads/legacy-files/pubfiles/lopez-wp14cf1sp-full_0.pdf
- Fondo Social para la Vivienda. (24 de noviembre 2020). *Programa Casa Joven*. <https://portal.fsv.gob.sv/programas/casa-joven/>
- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social. (24 de octubre de 2025) *Remesas el gran motor de 2025.0* <https://fusades.org/contenido/remesas-el-gran-motor-de-2025>
- Gáldamez, E. (19 de junio de 2025) Elevados precios de viviendas en El Salvador perjudican a lugareños. *Global Voices en Español*. <https://es.globalvoices.org/2025/06/19/elevados-precios-de-viviendas-en-el-salvador-perjudican-a-lugarenos/>

- García-González, I., Gutiérrez-Ramírez, F. I., y Estrada-Meza, R. U. (2025). Análisis exploratorio sobre el acceso de las juventudes a una vivienda digna en Guadalajara. *Revista Científica Mexicana de Movilidad Urbana, Transporte y Territorio*, 1(1) 10-21 <https://doi.org/10.65937/ciudadglocal.2025.1.v1.n1>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). Mc Graw Hill.
- Márquez-López, L. (2020). El capital inmobiliario-financiero y la producción de la ciudad latinoamericana hoy. *Cadernos Metrópole*, 22 (49) 665-682, <http://dx.doi.org/10.1590/2236-9996.2020-4901>
- Marquina A. (13 de diciembre de 2024). VIVIENDA | *Crisis Habitacional en El Salvador*. *Multimedia Periodismo UES*. <https://multimediaperiodismo.humanidades.ues.edu.sv/2024/12/13/vivienda-crisis-habitacional-en-el-salvador/>
- Medina Romero, M. A. Hurtado Tiza, D. R. Muñoz Murillo, J. P. Ochoa Cervantes, D. O. y Izundegui Ordoñez, G. (2023) *Método Mixto de Investigación: Cuantitativo y Cualitativo*. Editorial Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú. <https://doi.org/10.35622/inudi.b.105>
- Ministerio de Vivienda de El Salvador. (2025). *Planificación territorial y urbana*. <https://vivienda.gob.sv/planificacion-territorial-y-urbana/>
- Molina K. (2 de enero de 2026) Entra en vigencia impuesto a remesas enviadas desde Estados Unidos. *El Economista*. <https://www.eleconomista.net/economia/entra-en-vigencia-impuesto-a-remesas-enviadas-desde-estados-unidos-20260102-0001.html>
- Naciones Unidas. (2025a). *El derecho humano a una vivienda adecuada*. Oficina de Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos. <https://www.ohchr.org/es/special-procedures/sr-housing/human-right-adequate-housing>
- Naciones Unidas. (2025b). *Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales*. Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los derechos humanos. www.ohchr.org/sites/default/files/cescr_SP.pdf
- Pradilla-Cobos E. (2014) La ciudad capitalista en el patrón neoliberal de acumulación en América Latina. *Cadernos Metrópole*, 16 (31) 37-60 <http://dx.doi.org/10.1590/2236-9996.2014-3102>
- Raosoft. (2025). Sample size calculator [Calculadora en línea]. <http://www.raosoft.com/samplesize.html>

Sánchez-Ballesteros, V. (2023). Los límites de la función social de la propiedad en la modelización de las facultades del propietario como garantía de acceso a la vivienda digna para todos y la libertad de empresa. *Revista de Derecho Civil*, 10 (1) 141-174 <https://www.nreg.es/ojs/index.php/RDC/article/view/832>

Shum, Y. M. (10 de junio de 2020). *Pirámide de Maslow ¿Qué es?*. <https://yiminshum.com/piramide-maslow-que-es/>

Spaccarotella, S. D. (2017). El Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales: su aplicación efectiva respecto de la vivienda digna en la República Argentina. *LEX: Revista de la Facultad de Derecho y Ciencia Política*, 15 (19) 77-108 <http://dx.doi.org/10.21503/lex.v15i19.1371>

Superintendencia Económica de El Salvador. (2022) *Estudio de condiciones de competencia en la provisión de vivienda nueva en El Salvador*. Intendencia Económica https://www.sc.gob.sv/wp-content/uploads/estudios_IE/estudios_PDF/Estudio_ViviendaNueva_2022.pdf

Unidad de Investigación Financiera de la Fiscalía General de la República. (2024). *Mercado de Bienes Raíces en El Salvador 2024*. Fiscalía General de la República de El Salvador. https://www.uif.gob.sv/wp-content/uploads/2024/07/informe_bienes_raices.pdf