

# Mercado Inmobiliario en Uruguay: Dinámicas de Oferta, Demanda y Crecimiento

Análisis del Comportamiento del Consumidor y Oportunidades  
según el Buscador Casas y Más (Octubre 2023 - Octubre 2024)

\*Imagen Proyecto LIV District Carrasco cedida por DDC

Informe 2023-2024

# Introducción

Este informe tiene como propósito analizar el comportamiento del consumidor durante el primer año de funcionamiento del Buscador Casas y Más, poniendo énfasis en las principales tendencias de oferta y demanda en el mercado inmobiliario uruguayo. La información presentada está diseñada para servir como una herramienta estratégica dirigida a desarrolladores de proyectos inmobiliarios e inmobiliarias, facilitándoles decisiones informadas basadas en datos actualizados y confiables, con el objetivo de mejorar la experiencia del consumidor final.

En este primer año de operaciones, el Buscador ha alcanzado un promedio de **más de 16.000 usuarios diarios** y un impacto mensual **superior al medio millón de personas**, consolidándose como un recurso clave para el análisis de preferencias y comportamientos de los consumidores que buscan propiedades en Uruguay. Este documento recopila un análisis exhaustivo de indicadores fundamentales como demanda, oferta y rotación de propiedades en distintas zonas del país, aportando además conclusiones prácticas que identifican áreas de oportunidad en el mercado.

**“Al cumplir el primer año de nuestro Buscador de Propiedades, extendemos nuestro agradecimiento a todas las inmobiliarias y desarrolladores que confiaron en nuestra plataforma. Su apoyo ha sido esencial para alcanzar este hito y nos ha permitido no solo consolidar nuestra posición en el mercado, sino también generar información clave sobre las tendencias y comportamientos del sector inmobiliario. Este informe refleja nuestro compromiso con la comunidad, proporcionando un análisis detallado que incluye los intereses de los consumidores, las áreas de mayor demanda y la dinámica de la rotación de propiedades. Esperamos que esta herramienta sea valiosa para inversores, desarrolladores, inmobiliarias y consumidores, ayudándolos a identificar oportunidades estratégicas y tomar decisiones informadas. Con optimismo y renovado compromiso, desde Casas y Más miramos hacia el futuro, convencidos de que, trabajando juntos, continuaremos marcando una diferencia significativa en el mercado inmobiliario.”**

Casas y Más



## Índice

1. Resumen
2. Perfil de Usuarios e Interacción
3. Tendencias de Oferta y Demanda
4. Análisis por Zonas en profundidad
5. Rotación de Propiedades e Indicadores Financieros
6. Conclusiones
7. Recomendaciones Estratégicas

# 1

# Resumen

\*Imagen Proyecto Marinas de Carrasco cedida por Críci Blanco Propiedades

## 1. Perfil de Usuarios e Interacción

### Demografía del Usuario

- Género: Predominio femenino (71,7%).
- Edad: Amplia representación de usuarios mayores de 55 años.
- Localización: Usuarios mayoritariamente de Montevideo, Canelones, Maldonado y Rocha.

### Comportamiento del Usuario

- Frecuencia: Más de 6 millones de visitas anuales y 30 millones de eventos interactivos.
- Horario de conexión: Picos en horarios laborales.

## 2. Tendencias de Oferta y comportamiento de los usuarios en sus búsquedas

### Demanda por Tipo de Operación

- Venta (73%): Reflejo del interés en propiedades como inversión a largo plazo.
- Alquiler (27%): Concentrado en áreas urbanas y turísticas.

### Distribución de la Oferta

- Apartamentos (68,2%): Favorecidos por jóvenes y familias urbanas.
- Casas (19,2%): Atractivas para familias en búsqueda de espacio y privacidad.
- Propiedades de nicho:
  - Locales comerciales y oficinas (3,2%).
  - Campos y chacras (2,6%).

## 3. Análisis por Zona

### Zonas más buscadas

#### 1. Montevideo:

- Pocitos: Apartamentos de 3 dormitorios; calefacción y seguridad como prioridades.
- Carrasco Sur: Casas de 3 dormitorios con parrillero.
- Malvín: Apartamentos de 2 dormitorios con cocina integrada.
- Punta Carretas: Apartamentos de 3 dormitorios; enfoque en comodidad premium.
- Cordón: Apartamentos de 0-1 dormitorio, demandados por jóvenes profesionales y estudiantes.

#### 2. Zonas Suburbanas y Turísticas:

- Ciudad de la Costa (Canelones): Casas de 3 dormitorios, reflejo del atractivo de un estilo de vida suburbano.
- Punta del Este (Maldonado): Casas de 4 dormitorios con parrillero, apuntando al mercado de lujo.

## 4. Indicadores Financieros y Rotación de Propiedades

- Rotación de Inventario
- En las zonas más buscadas, la rotación supera el 50%, reflejando una renovación constante de la oferta.
- Rango de Precios por Metro Cuadrado (USD)
- Carrasco Sur: USD 3.129 - 4.807 (máximo urbano).
- Ciudad de la Costa: USD 1.944 - 3.625 (potencial de crecimiento).
- Punta del Este: USD 2.493 - 4.477 (mercado premium).

# 2

## Perfil de Usuarios e interacción

\*Imagen Proyecto Casas del Yatch cedida por Hus Inversiones Inmobiliarias

El análisis del perfil de los usuarios que interactúan con el Buscador de Casas y Más revela una audiencia diversa, conformada principalmente por personas interesadas en la compra o alquiler de propiedades en zonas urbanas y suburbanas de Uruguay. Los usuarios provienen mayoritariamente de los departamentos de Montevideo, Canelones, Maldonado y Rocha, que representan los mercados más activos.

### Interacción y Comportamiento

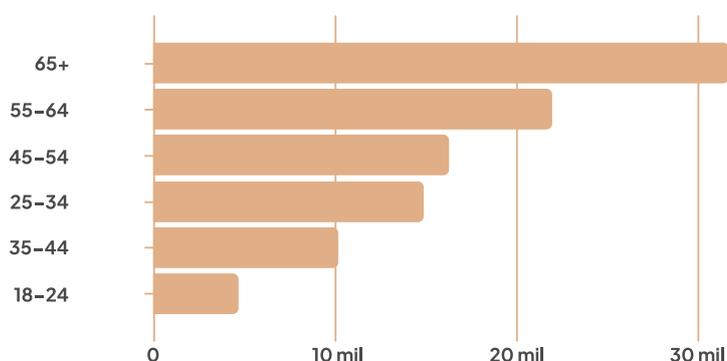
El Buscador ha registrado un promedio de 16.000 visitas diarias, lo que refleja un alto nivel de actividad y compromiso por parte de los usuarios. Los picos de tráfico se concentran en horarios laborales, lo que sugiere que el público objetivo está compuesto principalmente por profesionales activos que utilizan momentos de pausa en su jornada para buscar propiedades. Este comportamiento resalta la importancia de optimizar la plataforma para ofrecer contenido relevante, fácil de navegar y accesible durante estos intervalos clave.

### Demografía del Usuario

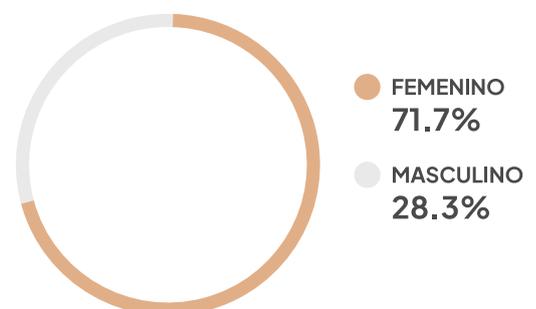
- **Distribución por género:** Predominio femenino, representando un **71,7%** de la audiencia.
- **Distribución por edad:** Alta concentración de usuarios mayores de **55 años**, con un segmento significativo en el grupo de más de **65 años**.

Esta composición etaria sugiere que el Buscador es particularmente relevante para personas en etapas de vida maduras, quienes priorizan propiedades que ofrecen comodidad, seguridad y estabilidad.

Usuarios activos por Edad



Usuarios activos por Sexo



Tomando en cuenta los datos del perfil de los usuarios se recomienda a Inmobiliarias y Desarrolladores orientar la estrategia de sus publicaciones en el Buscador hacia una experiencia de usuario simplificada y accesible. Destacar las ventajas de ubicaciones seguras y conectadas puede hacer que las propiedades resuenen mejor con esta audiencia.

## Interacción con el Buscador

Vistas

6.2 M

Número de eventos

30 M



### Datos Clave:

- Más de **6,2 millones de visitas** anuales y **30 millones de eventos registrados**.
- Un promedio mensual superior a **500.000 entradas**, destacando la creciente relevancia del Buscador en el mercado inmobiliario.

**El Buscador Casas y Más** se ha consolidado como una plataforma de referencia, no solo para los consumidores, sino también para agentes y desarrolladores inmobiliarios. Estas cifras demuestran un interés masivo en la búsqueda de propiedades y destacan su papel como una herramienta esencial de promoción y ventas.

Miles de usuarios acceden diariamente en busca de su hogar ideal, lo que ofrece a los publicadores una visibilidad extraordinaria y oportunidades significativas de conversión en ventas. La alta interacción garantiza que las ofertas alcancen a un público amplio y segmentado, maximizando el impacto comercial.

### Valor para los consumidores

Para los usuarios, el Buscador representa un recurso esencial que combina eficiencia y accesibilidad. Entre sus principales características se destacan:

- **Navegación intuitiva:** Permite filtrar resultados según preferencias específicas.
- **Toma de decisiones informadas:** La plataforma empodera a los consumidores con información detallada, facilitando su proceso de compra o alquiler.

### Beneficios para los publicadores

La interacción constante genera datos valiosos que permiten:

- **Optimizar estrategias de marketing:** Ajustar campañas según patrones de búsqueda y necesidades del mercado.
- **Mejorar la oferta de propiedades:** Adaptar las características de las publicaciones para alinearse con las demandas de los usuarios.

# 3

## Tendencias de Oferta y Demanda

\*Imagen Proyecto Cavas de la Tahona cedida por La Tahona Propiedades

### Comportamiento del Consumidor por Tipo de Operación

El análisis del comportamiento de búsqueda en el mercado inmobiliario refleja una marcada preferencia por la compra de propiedades, que concentra el 73% de las búsquedas totales, frente al 27% orientado al segmento de alquiler. Esta inclinación hacia la adquisición de inmuebles resalta el interés sostenido de los consumidores en invertir en bienes raíces, motivado posiblemente por factores como:

- **Estabilidad económica:** Percepción de las propiedades como activos seguros y de largo plazo.
- **Tasas de interés competitivas:** Fomentan la adquisición frente al arrendamiento.
- **Objetivo de propiedad:** Deseo de consolidar estabilidad financiera y patrimonial.

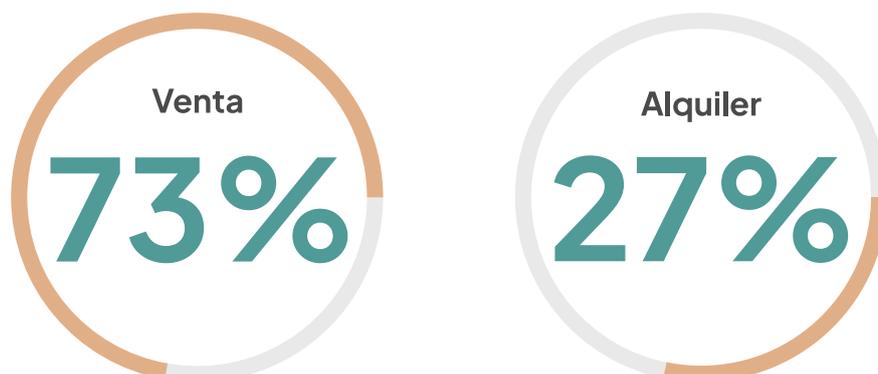
No obstante, el mercado de **alquiler** mantiene una relevancia significativa, particularmente en áreas urbanas con alta densidad y zonas de interés turístico o inversión. Estas áreas suelen presentar una oferta robusta de viviendas temporales que resultan atractivas para grupos específicos, como extranjeros, jóvenes profesionales o turistas.

Esta dualidad en las preferencias de los consumidores pone de manifiesto la necesidad de una estrategia equilibrada por parte de los desarrolladores y agentes inmobiliarios. Algunas recomendaciones clave incluyen:

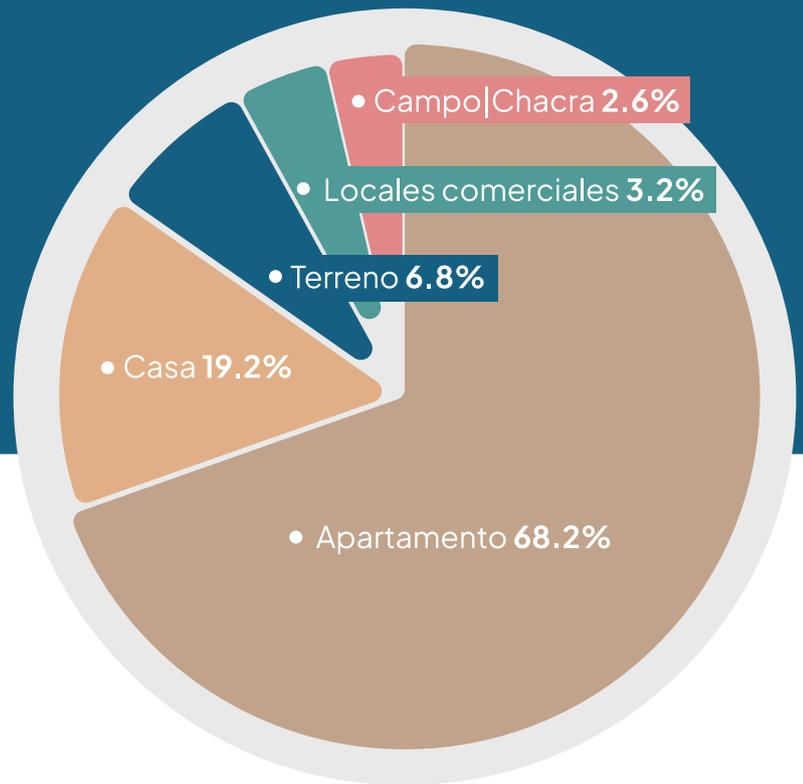
- 1. Priorizar la oferta para compradores:** Focalizar el desarrollo en propiedades orientadas a la venta, especialmente en segmentos de alta demanda como casas y apartamentos de **2-3 dormitorios**.
- 2. Optimizar la oferta de alquiler:** Explorar soluciones que atiendan las necesidades de arrendatarios en nichos específicos, como viviendas temporales y propiedades premium en áreas urbanas y turísticas.
- 3. Ajustar campañas de marketing:** Adaptar las estrategias promocionales para resaltar las ventajas competitivas tanto de la compra como del alquiler, en función de las preferencias del mercado.

El balance entre la oferta de propiedades en venta y alquiler debe alinearse con las dinámicas del mercado. Si bien la compra predomina como objetivo principal de los consumidores, el segmento de alquiler sigue siendo un área estratégica que puede generar oportunidades relevantes en zonas de alta demanda. Aprovechar esta complementariedad permitirá a los actores del sector maximizar su participación en el mercado inmobiliario.

### Búsqueda de propiedades por operación



## Análisis Anual de la Oferta de Propiedades en el Buscador Casas y Más por Tipología

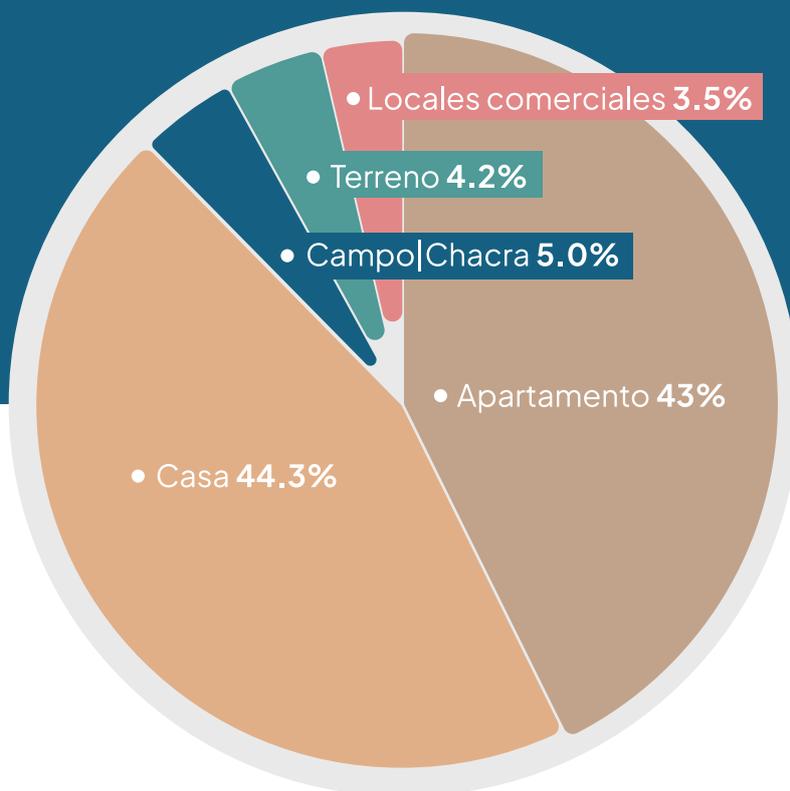


El análisis de la oferta de propiedades en el Buscador Casas y Más durante el último año pone en evidencia una distribución diversa de tipologías, reflejando la heterogeneidad del mercado inmobiliario y adaptándose a las variadas necesidades de los consumidores. Esta diversidad incluye apartamentos, casas, locales comerciales, oficinas y terrenos, cada uno con características distintivas que responden a demandas específicas.

### Distribución por Tipología de Propiedades

- **Apartamentos (68,2%)**  
Los apartamentos constituyen la mayoría de la oferta y son especialmente atractivos para jóvenes profesionales y familias que buscan conveniencia en áreas urbanas. Su popularidad se debe a factores clave como:
  - **Proximidad a servicios:** Acceso a transporte público, comercios y actividades recreativas.
  - **Mantenimiento reducido:** Representan una opción práctica y económica frente a las casas. Esta tipología es preferida por aquellos que valoran la vida urbana y la accesibilidad.
- **Casas (19,2%)**  
Las casas se destacan como la elección ideal para quienes buscan un hogar permanente y espacios más amplios, especialmente en entornos suburbanos. Principales atributos:
  - **Privacidad y áreas al aire libre:** Adecuadas para familias que buscan tranquilidad.
  - **Flexibilidad para personalización y expansión:** Atractivo para quienes planean una residencia a largo plazo.
- **Locales comerciales y oficinas (3,2%)**  
Estas propiedades son clave para el desarrollo de negocios y representan oportunidades de inversión. Aspectos destacados:
  - **Rentabilidad potencial:** A través del arrendamiento.
  - **Importancia de la ubicación:** Determinante para atraer inquilinos y garantizar la viabilidad de los negocios.
- **Campos y chacras (2,6%)**  
Aunque representan una proporción menor, estas propiedades atraen a un nicho específico de consumidores interesados en:
  - **Estilo de vida rural:** Ideal para quienes buscan desconexión y contacto con la naturaleza.
  - **Proyectos personalizados:** Desde actividades agrícolas hasta espacios recreativos.

## Comportamiento del Consumidor en la Búsqueda de Propiedades: Análisis Anual por Tipo de Propiedad



El análisis del comportamiento de los consumidores en el **Buscador Casas y Más** durante el último año evidencia una distribución significativa de intereses según el tipo de propiedad buscada. Estos datos no solo reflejan las preferencias de los usuarios, sino que también proporcionan un panorama clave sobre las dinámicas del mercado inmobiliario.

# Comportamiento del Consumidor en la Búsqueda de Propiedades: Análisis Anual por Tipo de Propiedad

\*Imagen Proyecto Glosker Mansa I cedida por Glosker Desarrollos Inmobiliarios

## Distribución de Búsquedas por Tipo de Propiedad

### Casas (44,3%)

Este segmento lidera las búsquedas, evidenciando una preferencia destacada por viviendas unifamiliares. Este interés podría estar impulsado por factores como:

- **Mayor espacio y privacidad:** Ideal para familias que buscan establecerse a largo plazo.
- **Ubicaciones suburbanas y residenciales:** Con frecuencia asociadas a una mejor calidad de vida.

### Apartamentos (43%)

Muy cerca de las casas, los apartamentos concentran un interés casi equivalente, impulsado por:

- **Conveniencia urbana:** Acceso a servicios, transporte público y opciones de entretenimiento.
- **Dinámicas demográficas:** Favorecidos por jóvenes profesionales y pequeños núcleos familiares.

### Chacras y campos (5%)

Este nicho refleja un interés específico en propiedades rurales, popular entre quienes buscan:

- **Contacto con la naturaleza:** Oportunidades de desconexión del entorno urbano.
- **Proyectos agrícolas o recreativos:** Ideales para inversiones personalizadas.

### Terrenos (4,2%)

La búsqueda de terrenos sugiere una intención predominante de desarrollo o inversión a mediano y largo plazo, impulsada por:

- **Oportunidades de construcción personalizada.**
- **Rentabilidad proyectada** en zonas de expansión.

### Locales comerciales y oficinas (3,5%)

Este segmento, aunque más reducido, destaca por su importancia estratégica para inversionistas y emprendedores. Su demanda depende en gran medida de:

- **Ubicación privilegiada:** Factor clave para garantizar viabilidad y retorno de inversión.
- **Dinamismo económico:** Relacionado con el crecimiento del comercio y los servicios.

Este análisis permite identificar tendencias clave del mercado inmobiliario que son esenciales para la planificación y desarrollo de estrategias:

- **Equilibrio entre oferta y demanda:** Los datos indican la necesidad de ajustar la oferta de casas y apartamentos en función de sus altas tasas de búsqueda.
- **Diversificación de propiedades:** Aunque nichos como chacras y terrenos representan una porción menor de las búsquedas, ofrecen oportunidades únicas para inversiones específicas.
- **Enfoque en propiedades comerciales:** Pese a su menor participación, este segmento puede ser optimizado mediante proyectos en zonas de alto crecimiento económico.

# Búsquedas del Consumidor en Casas y Más: Análisis por Tipo de Operación

El análisis de las búsquedas realizadas en el Buscador de Casas y Más revela diferencias significativas entre las preferencias de los usuarios en las categorías de venta y alquiler, así como una distribución específica según el tipo de propiedad.

## Propiedades en Venta

- Casas (44,3%) y apartamentos (43%) dominan las búsquedas, evidenciando un interés equilibrado entre ambos tipos de vivienda.
- **Casas:** Preferidas por compradores que buscan mayor espacio, privacidad y estabilidad a largo plazo. Este segmento es especialmente atractivo para familias que priorizan entornos residenciales y suburbanos.
- **Apartamentos:** Favorecidos por quienes valoran la conveniencia de la vida urbana, con acceso a servicios, transporte y opciones recreativas.

Este equilibrio destaca la necesidad de mantener una oferta diversificada que responda a ambas demandas, particularmente en áreas urbanas clave como Pocitos y Carrasco.

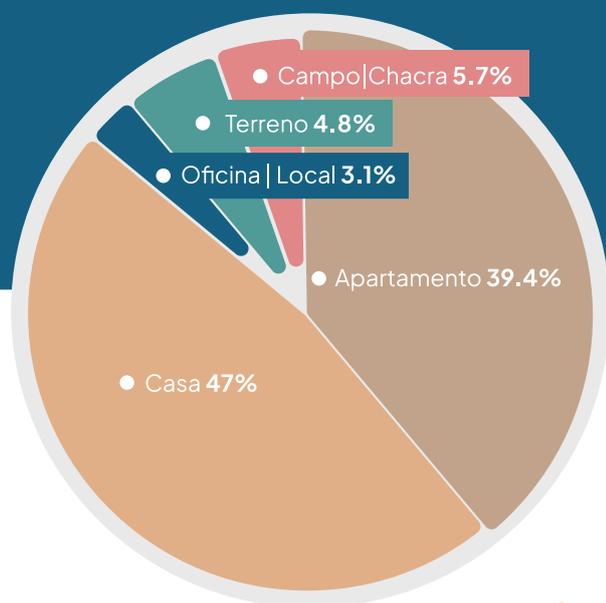
## Propiedades en Alquiler

- **Apartamentos (65,4%)** concentran la mayor parte de las búsquedas en esta categoría, reflejando una fuerte demanda en áreas urbanas por su accesibilidad y funcionalidad.
- **Casas (26,2%)** tienen una menor proporción, posiblemente debido a costos más elevados o ubicaciones menos céntricas. A pesar de esto, continúan siendo una opción relevante para ciertos segmentos, como familias o extranjeros en busca de espacios más amplios.

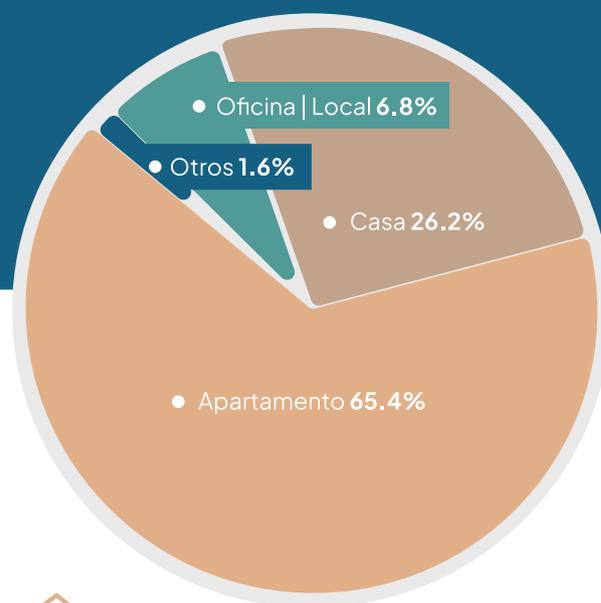
## Propiedades de Nicho

- Terrenos, chacras y locales comerciales representan una porción menor en las búsquedas tanto de venta como de alquiler, captando un interés específico:
- **Terrenos:** Enfocados en desarrollo o inversión a mediano y largo plazo.
- **Chacras:** Destinadas a actividades recreativas o agrícolas, con un nicho de mercado bien definido.
- **Locales comerciales:** Demandados principalmente en áreas estratégicas de crecimiento económico.

### Alquiler



### Venta





## Búsquedas del Consumidor en Casas y Más: Análisis por Tipo de Operación

### Recomendaciones Estratégicas

#### 1. Venta:

Equilibrar la oferta de casas y apartamentos, adaptándose a la alta demanda de ambos tipos de propiedades en zonas urbanas y suburbanas.

#### 2. Alquiler:

Priorizar apartamentos en áreas urbanas densas como Pocitos y Punta Carretas, mientras se exploran oportunidades en casas ubicadas en zonas como Ciudad de la Costa y Punta del Este.

#### 3. Propiedades de nicho:

Identificar y potenciar oportunidades de mercado específicas para terrenos, chacras y locales comerciales, destacando su valor único en campañas dirigidas.



## Tendencias de Contacto del Consumidor en el Buscador Casas y Más

El análisis de las interacciones de los consumidores en el **Buscador Casas y Más** revela importantes tendencias sobre cómo los usuarios prefieren contactar a las inmobiliarias y desarrolladores. Estos datos son esenciales para ajustar estrategias de comunicación y maximizar la eficiencia de los canales disponibles.

### Preferencia:

#### 1. Llamadas telefónicas:

El 48,25% de los usuarios opta por contactar directamente a través del teléfono, resaltando la importancia de mantener líneas de atención accesibles y personalizadas.

#### 2. Mensajes por WhatsApp:

El 37,46% de las interacciones se realiza mediante WhatsApp, lo que refleja la comodidad y rapidez que los consumidores asocian con este canal.

#### 3. Correo electrónico:

Un 13,09% de los usuarios elige el email para establecer contacto, preferentemente para consultas más detalladas o formales.

#### 4. Agenda de visitas:

El 1,20% utiliza la función de agenda de visitas, destacando la oportunidad de promover este servicio para mejorar la conversión.

Interacciones del Consumidor

Además de los contactos directos, el comportamiento de los consumidores incluye interacciones adicionales significativas:

#### Recomendación de propiedades:

Un 34% de los usuarios recomienda propiedades a terceras personas, evidenciando el valor del boca a boca digital y las oportunidades de marketing que esto representa.



48.25%



37.46%



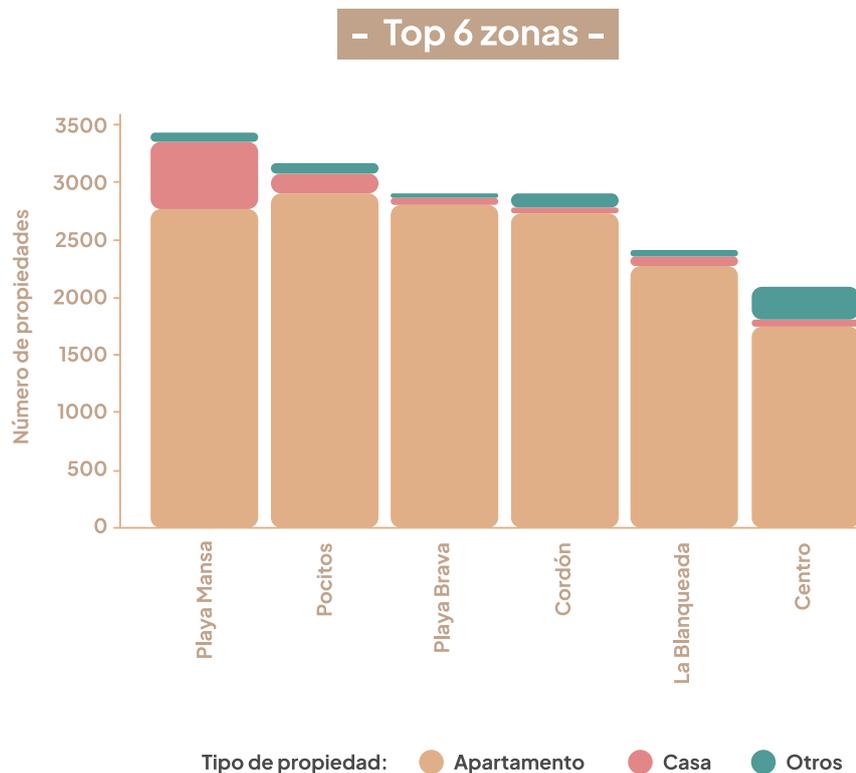
13.09%

# 4 -

## Análisis por Zonas

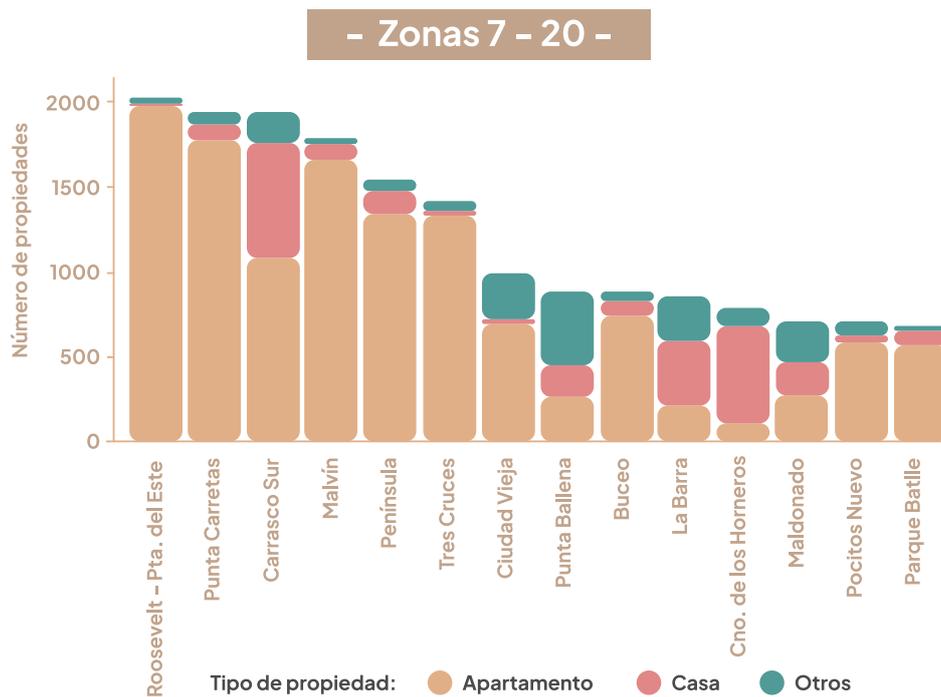
### Oferta de Propiedades en el Buscador de Casas y Más: Análisis Anual por zonas de mayor oferta

#### Propiedades en el buscador a nivel nacional:



Se presentan las seis zonas con mayor oferta de propiedades registradas en el Buscador de Casas y Más a nivel nacional. Estas áreas concentran una alta densidad de publicaciones debido a su atractivo inmobiliario, que combina accesibilidad, servicios y calidad de vida. Zonas como Pocitos, Carrasco y Punta Carretas en Montevideo, y Playa Mansa y Brava en Punta del Este, se destacan como las más activas, reflejando una oferta diversificada que incluye apartamentos y casas, orientada a satisfacer tanto la demanda de compradores como la de arrendatarios. Este análisis permite identificar áreas clave para futuras inversiones y ajustes estratégicos de oferta.

## Propiedades en el buscador a nivel nacional:



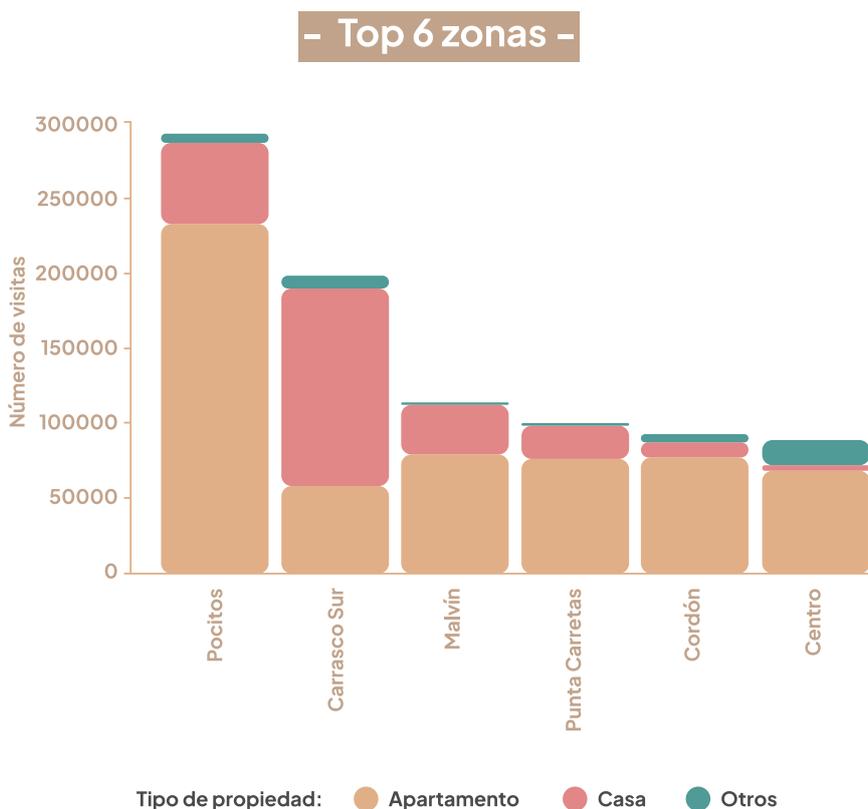
La inclusión de zonas menos representadas, del puesto 7 al 20, muestra un panorama más amplio del mercado, donde emergen áreas suburbanas y rurales con un crecimiento sostenido en publicaciones. Estas zonas presentan oportunidades significativas para desarrolladores e inversores que buscan diversificar su cartera, especialmente en propiedades como terrenos y chacras, que suelen ser más comunes en estas localidades.

En cuanto a las tipologías se evidencia cómo se distribuyen las propiedades en el Buscador, destacando la predominancia de apartamentos (68,2%), seguidos de casas (19,2%). La alta proporción de apartamentos se explica por su popularidad en áreas urbanas, donde la densidad poblacional favorece este tipo de desarrollos. Las casas, aunque menos numerosas, concentran su oferta en zonas suburbanas, orientadas a familias que buscan mayor espacio y privacidad. Propiedades como terrenos, chacras y locales comerciales, aunque representan un porcentaje menor, ofrecen nichos específicos de mercado con alto potencial de rentabilidad.

# Visitas a Propiedades en el Buscador de Casas y más: Análisis Anual por zonas de mayor Búsquedas

\*Imagen Proyecto Marinas de Carrasco cedida por Críci Blanco Propiedades

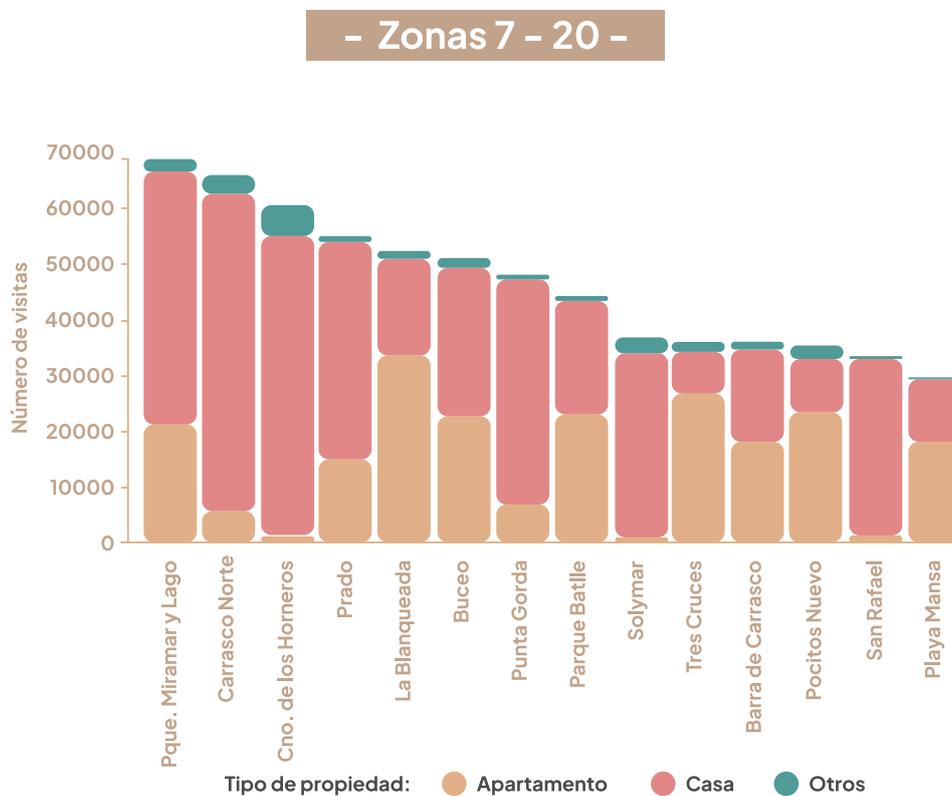
## Mayores Búsquedas por zona, a nivel nacional (Top 6)



Este gráfico destaca las seis zonas con mayor número de visitas a propiedades dentro del Buscador de Casas y Más. Estas áreas representan los principales focos de interés de los consumidores, reflejando su preferencia por ubicaciones con una combinación estratégica de calidad de vida, accesibilidad a servicios y seguridad.

- **Interpretación:** La alta concentración de búsquedas en estas zonas indica una demanda sostenida que debe ser atendida con una oferta diversificada y adaptada a las necesidades del mercado.
- **Recomendación:** Los desarrolladores e inmobiliarias deben priorizar proyectos en estas áreas clave para maximizar la captación de clientes y el retorno sobre la inversión.

## Mayores Búsquedas por zona, a nivel nacional (Top 6)



Se amplía el análisis hacia otras zonas que, aunque presentan una menor concentración de visitas, ofrecen un potencial significativo de crecimiento. Estas áreas suelen ser atractivas para consumidores que buscan opciones más accesibles o alejadas de los principales centros urbanos.

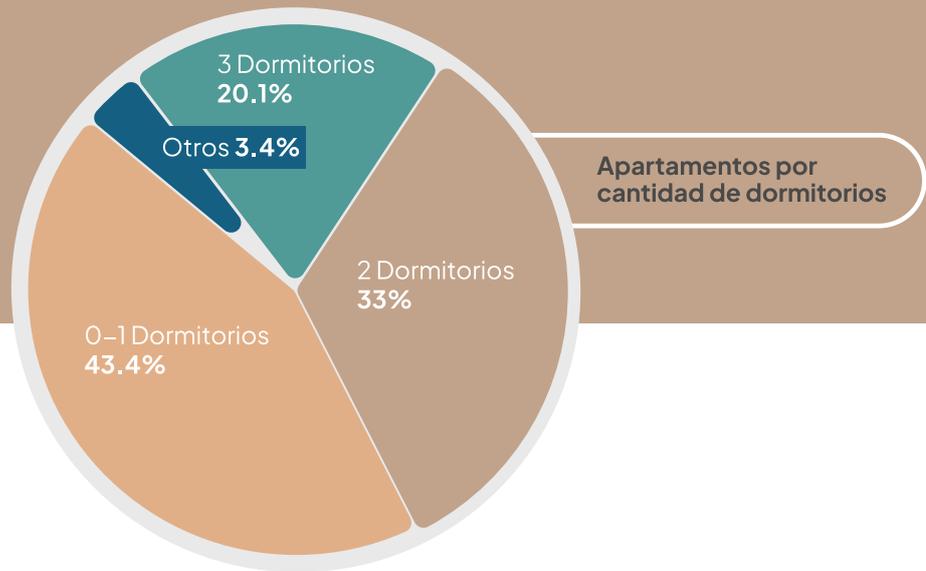
- **Interpretación:** La actividad en estas zonas sugiere un interés en expansión, impulsado por factores como precios más competitivos y mayor disponibilidad de terrenos.
- **Recomendación:** Invertir en estas zonas puede resultar estratégico para capturar la atención de potenciales clientes que buscan alternativas a las zonas más demandadas.

Además de las zonas tradicionalmente destacadas por su alta demanda y oferta inmobiliaria, resulta importante subrayar la relevancia de otros barrios como Malvín, Centro y Cordón. Estas áreas presentan una dinámica diversa que combina el atractivo residencial con una creciente actividad comercial y cultural.

- **Malvín:** Este barrio ha mostrado un interés sostenido, especialmente en propiedades orientadas a familias que buscan un equilibrio entre tranquilidad y proximidad a servicios.
- **Centro:** Su ubicación estratégica y conectividad continúan atrayendo a un público joven y profesional que valora la cercanía a oficinas, comercios y transporte público.
- **Cordón:** Se consolida como una opción vibrante para estudiantes y jóvenes profesionales, con una amplia oferta de apartamentos y precios accesibles.

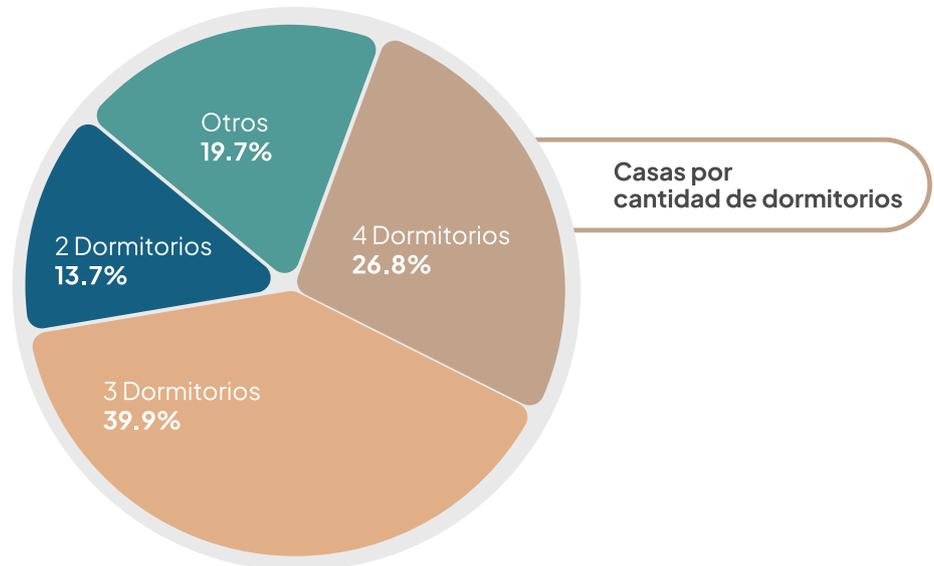
Incorporar estas zonas al análisis permite identificar oportunidades clave para diversificar estrategias y atender segmentos emergentes del mercado.

# ANÁLISIS DE OFERTA DE PROPIEDADES EN EL BUSCADOR DE CASAS Y MÁS POR TIPOLOGÍA DE INMUEBLE



## Oferta de apartamentos en función del número de dormitorios

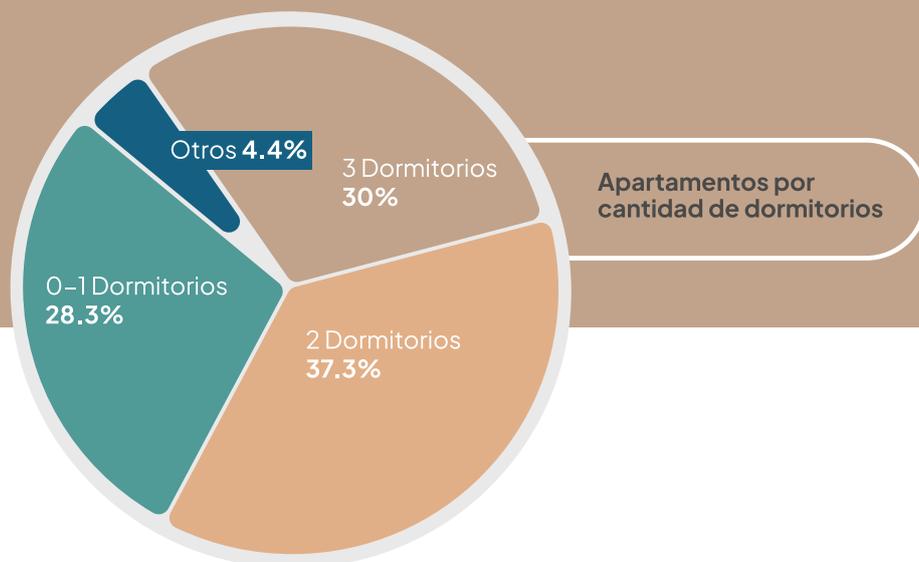
- Los apartamentos con 2 dormitorios suelen representar la mayor parte de la oferta, ya que satisfacen la demanda tanto de pequeñas familias como de profesionales que buscan espacios funcionales. Los apartamentos de 1 dormitorio también ocupan una proporción significativa, siendo ideales para solteros o parejas jóvenes.
- En zonas urbanas, la promoción de apartamentos de 2 dormitorios puede capturar una amplia base de consumidores. En paralelo, los apartamentos de 1 dormitorio deben orientarse hacia estudiantes y profesionales jóvenes en áreas con acceso a transporte público y servicios.



## Ofertas de casas según el número de dormitorios.

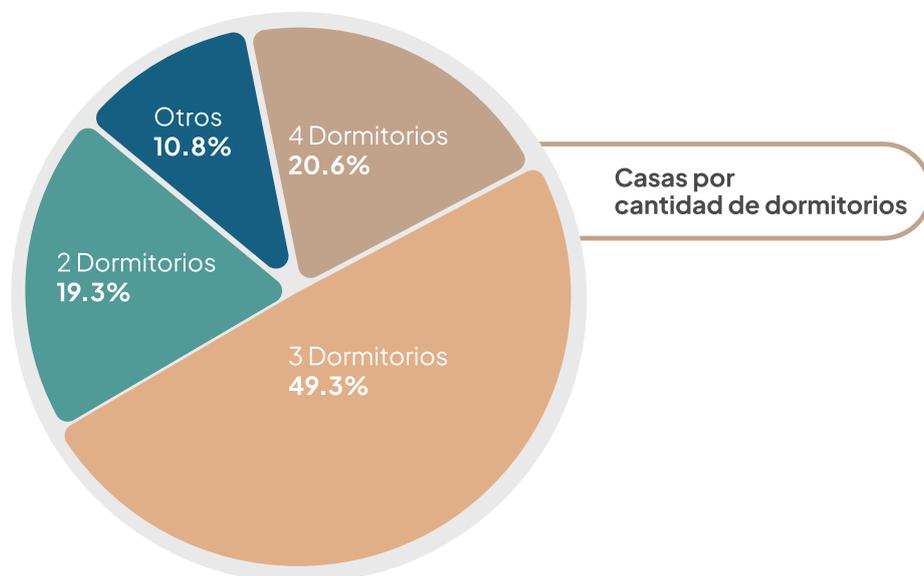
- Las casas con 3 dormitorios predominan en la oferta, ya que son ideales para familias que buscan espacio adicional y privacidad. Las casas con 2 dormitorios también tienen una presencia relevante, siendo una opción asequible en zonas suburbanas.
- Focalizar desarrollos en casas de 3 dormitorios en áreas residenciales y emergentes puede generar alto retorno. Las casas de 2 dormitorios pueden ser posicionadas como opciones accesibles en mercados en crecimiento.

# BÚSQUEDAS DE PROPIEDADES EN EL BUSCADOR DE CASAS Y MÁS POR TIPOLOGÍA DE INMUEBLE



## Preferencias de los consumidores en la búsqueda de apartamentos.

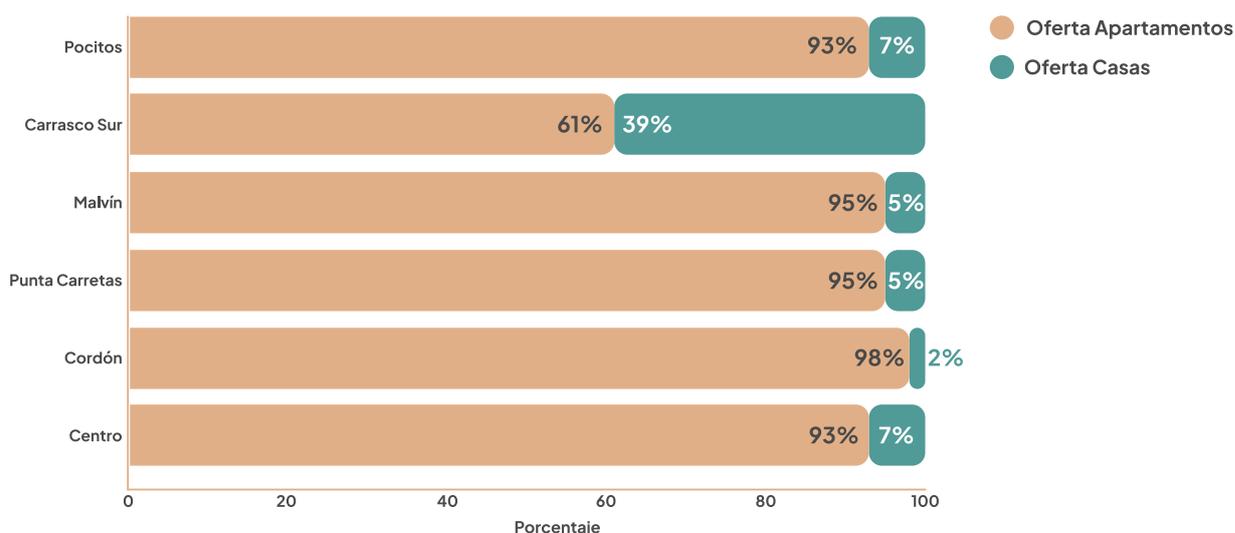
- Los apartamentos de 2 dormitorios suelen tener la mayor demanda debido a su equilibrio entre funcionalidad y costo. Los apartamentos de 3 dormitorios atraen a familias más grandes, mientras que los de 1 dormitorio son preferidos por jóvenes y profesionales.
- Las estrategias de marketing deben resaltar las ventajas de los apartamentos de 2 dormitorios en términos de espacio y precio. Para los de 1 dormitorio, es clave enfocar los esfuerzos en áreas urbanas y cercanas a centros educativos.



## Interés del consumidor por casas según su tamaño.

- Las casas de 3 dormitorios concentran la mayor parte de las búsquedas, confirmando su adecuación para familias. Las casas de 2 dormitorios tienen un mercado relevante, mientras que las de 4 o más dormitorios se posicionan como opciones de alta gama.
- Inmobiliarias y desarrolladores deben priorizar la construcción de casas de 3 dormitorios en zonas suburbanas y emergentes. Las casas más grandes pueden ser orientadas al segmento premium en mercados exclusivos.

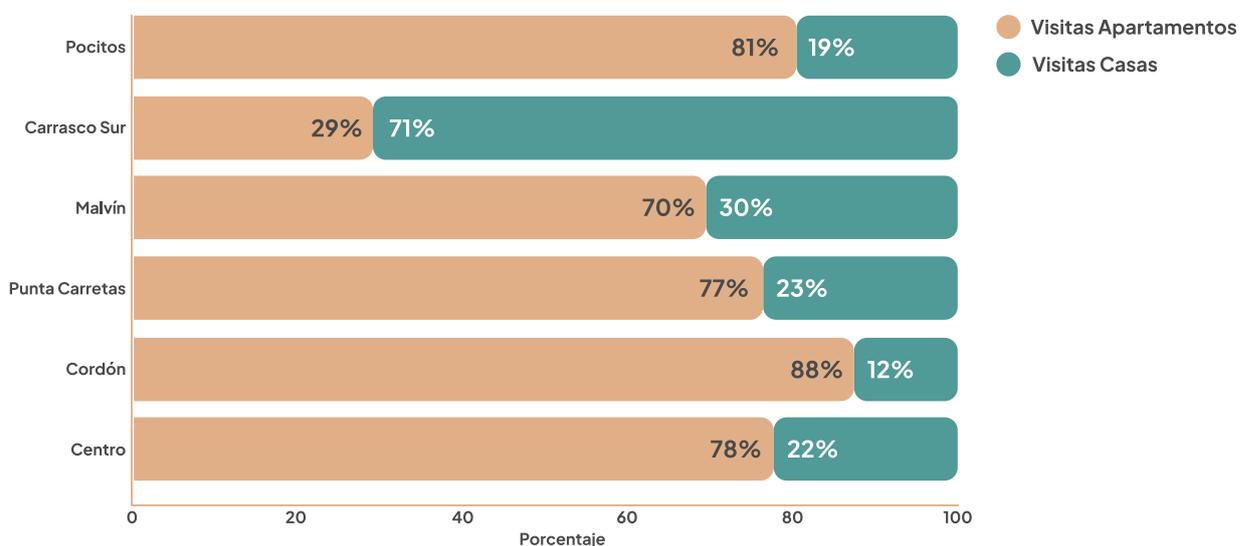
## Distribución de la Oferta de Casas vs. Apartamentos en el Buscador de Casas y Más



### Proporción de casas y apartamentos disponibles en el Buscador de Casas y Más:

- Los apartamentos representan la mayoría de la oferta debido a la alta densidad de desarrollos urbanos, especialmente en zonas centrales. Las casas, aunque en menor proporción, se concentran principalmente en áreas suburbanas y residenciales, donde se priorizan espacios más amplios y privados.
- Inmobiliarias y desarrolladores deben seguir fortaleciendo la oferta de apartamentos en mercados urbanos, mientras que en las zonas suburbanas y de menor densidad deben centrarse en casas que respondan a la creciente demanda de familias.

## Distribución de las Búsquedas de Casas vs. Apartamentos en el Buscador de Casas y Más



### Preferencias de los consumidores en términos de tipo de propiedad buscada.

- Existe un equilibrio notable entre las búsquedas de casas y apartamentos, lo que indica una diversidad en las necesidades del mercado. Los clientes interesados en casas valoran principalmente el espacio y la privacidad, mientras que los apartamentos son preferidos por su conveniencia, ubicación y menor costo de mantenimiento.
- **Recomendación:** Las campañas de marketing deben enfatizar los atributos clave de cada tipo de propiedad. Para los apartamentos, destacar la accesibilidad y los servicios cercanos; para las casas, resaltar el espacio y las áreas al aire libre.



# Oferta y búsqueda de propiedades en el Buscador de Casas y Más

## Zonas de mayor actividad inmobiliaria

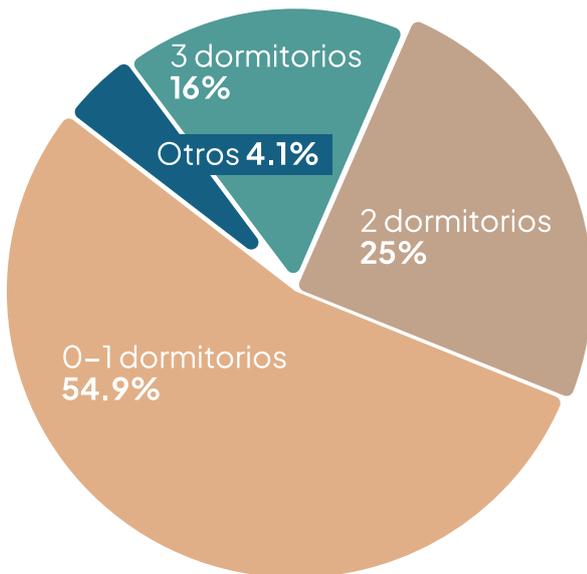
Se presenta la distribución de propiedades por cantidad de dormitorios, tanto en oferta como en búsquedas, proporcionando un panorama integral de las preferencias del mercado. Las zonas analizadas incluyen barrios icónicos de Montevideo como Pocitos, Punta Carretas y Malvín, así como áreas suburbanas y turísticas de alta demanda como Ciudad de la Costa y Punta del Este.

Los datos permiten identificar patrones clave en el comportamiento de los consumidores y los tipos de propiedades más solicitados, ofreciendo a desarrolladores e inmobiliarias información valiosa para ajustar sus estrategias. Este análisis busca destacar las oportunidades de mercado en las áreas más dinámicas, optimizando la oferta para alinearse con las preferencias y necesidades del público objetivo.

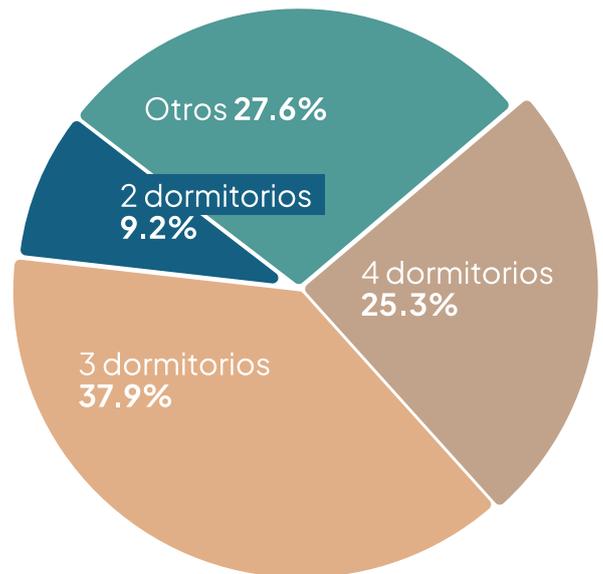
# POCITOS

Tipo de propiedad más buscada: **Apartamento 3 dormitorios**  
Características más buscadas: **Calefacción y Seguridad**

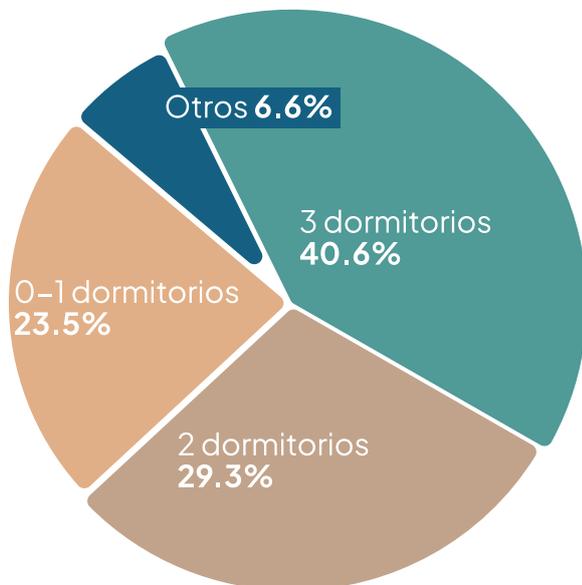
**Oferta de Apartamentos en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



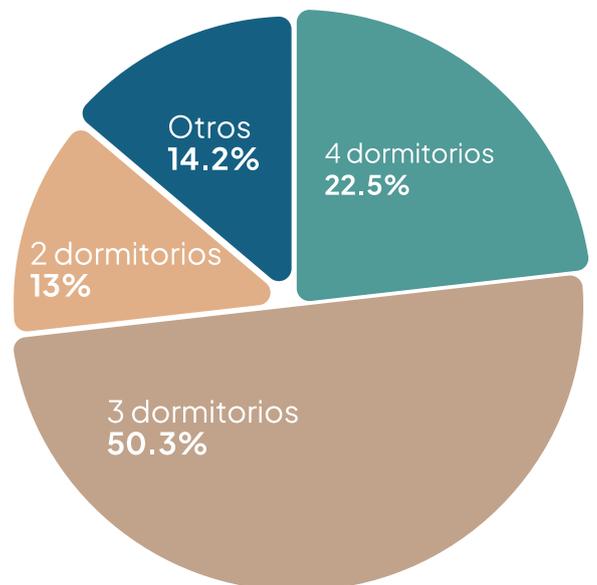
**Oferta de Casas en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



**Distribución de búsquedas de Apartamentos**  
por cantidad de dormitorios



**Distribución de visitas a Casas**  
por cantidad de dormitorios



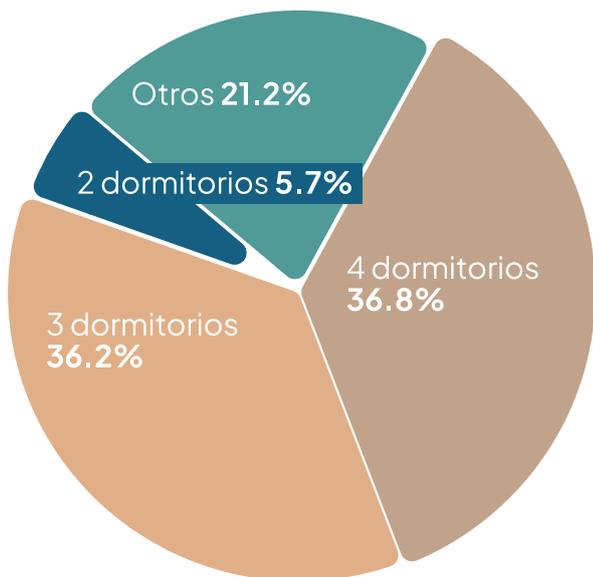
## Pocitos.

La alta demanda de apartamentos en Pocitos, especialmente de tres dormitorios, refleja la preferencia por un estilo de vida urbano con acceso a servicios y una excelente conectividad.

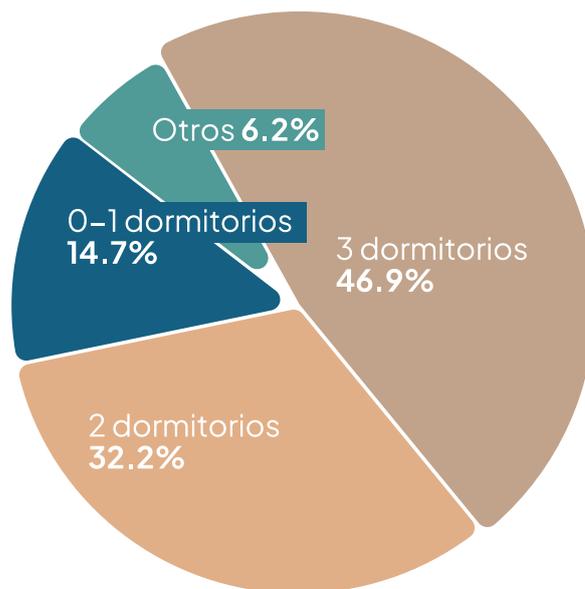
# CARRASCO SUR

Tipo de propiedad más buscada: **Casa 3 dormitorios**  
Características más buscadas: **Parrillero y Calefacción**

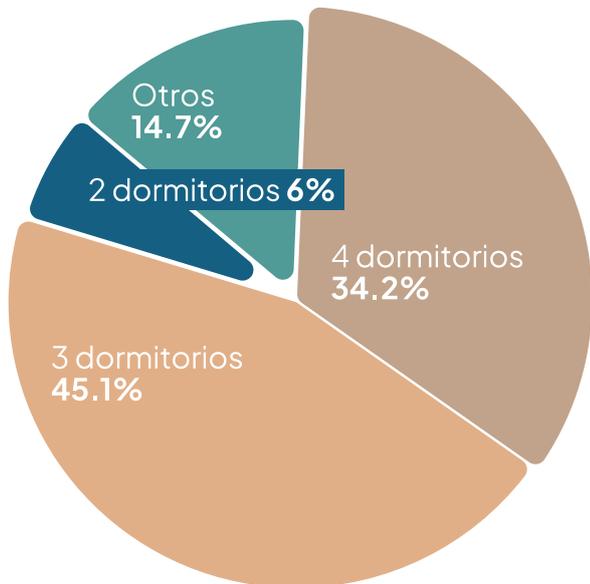
**Oferta de Casas en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



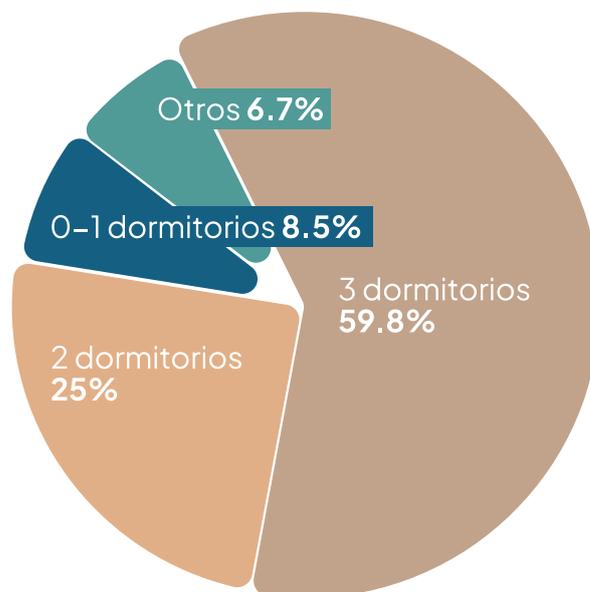
**Oferta de Apartamentos en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



**Distribución de Visitas a Casas**  
por cantidad de dormitorios



**Distribución de visitas a los Apartamentos**  
por cantidad de dormitorios



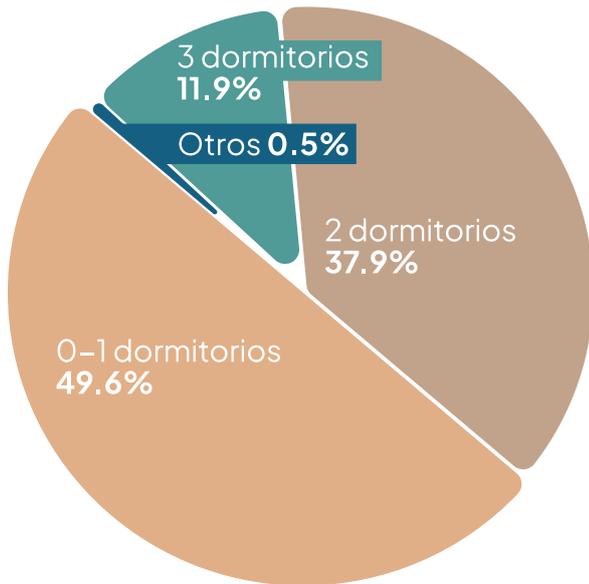
## Carrasco Sur

Se destaca por su oferta de casas con parrillero, lo que lo convierte en una zona ideal para familias que buscan comodidad y espacios al aire libre.

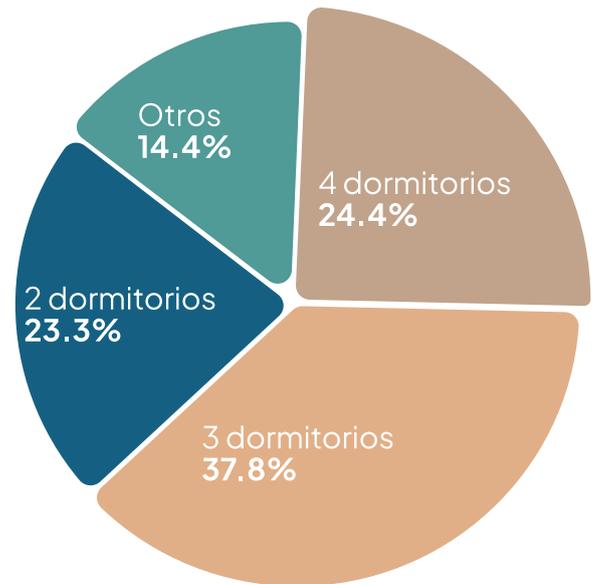
# MALVÍN

Tipo de propiedad más buscada: **Apartamento 2 dormitorios**  
Características más buscadas: **Cocina integrada, seguridad, parrillero**

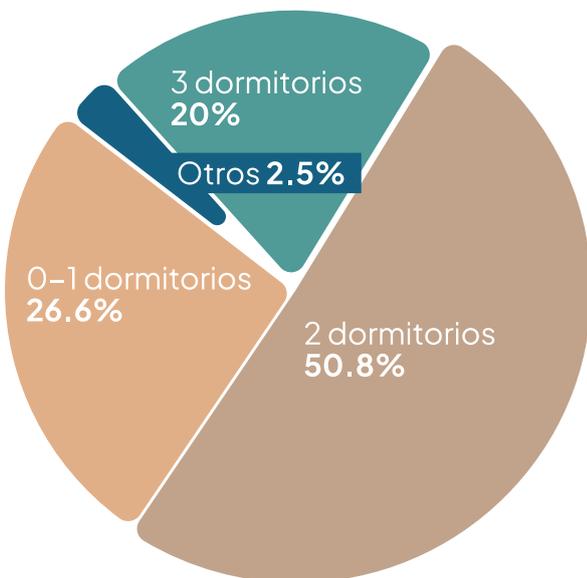
**Oferta de Apartamentos en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



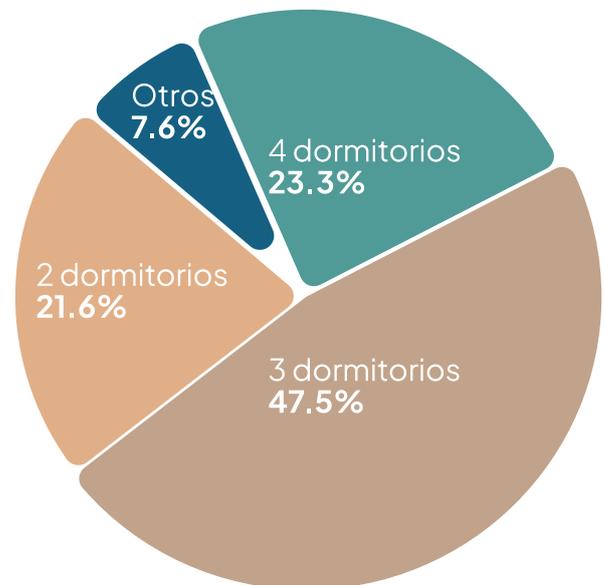
**Oferta de Casas en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



**Distribución de visitas a los Apartamentos**  
por cantidad de dormitorios



**Distribución de visitas a Casas**  
por cantidad de dormitorios



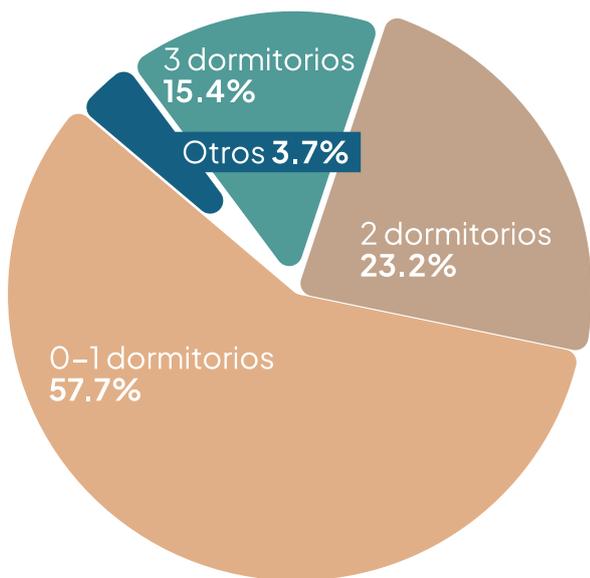
## Malvín

Mantiene un atractivo constante gracias a su equilibrio entre tranquilidad residencial y cercanía a servicios, con apartamentos de dos dormitorios liderando las preferencias.

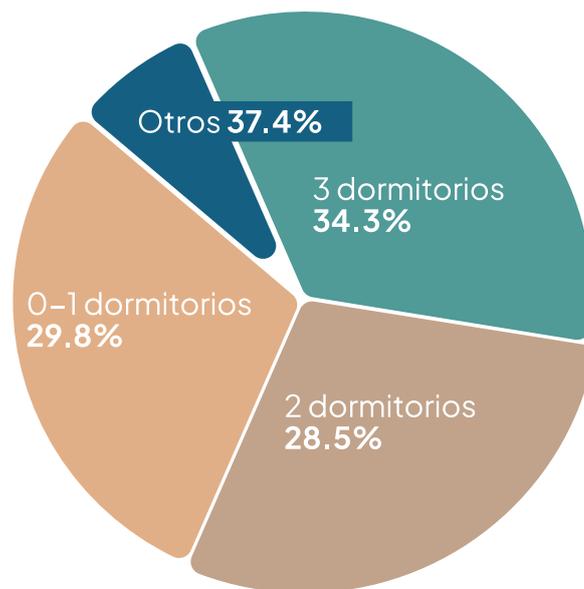
# PUNTA CARRETAS

Tipo de propiedad más buscada: **Apartamento 3 dormitorios**  
Características más buscadas: **Calefacción y Seguridad**

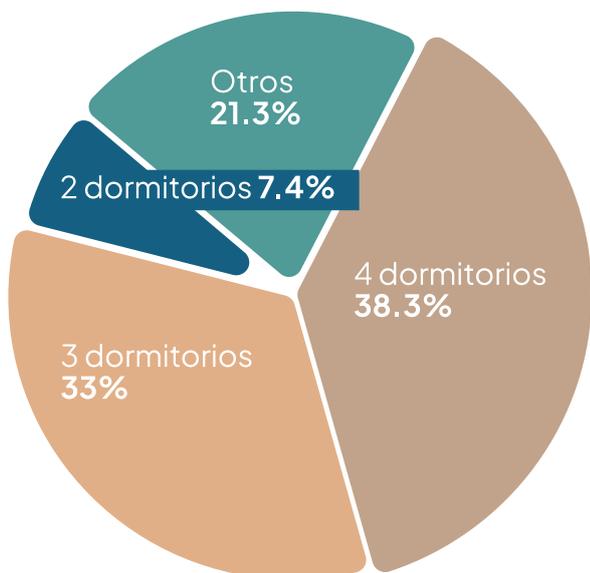
**Oferta de Apartamentos en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



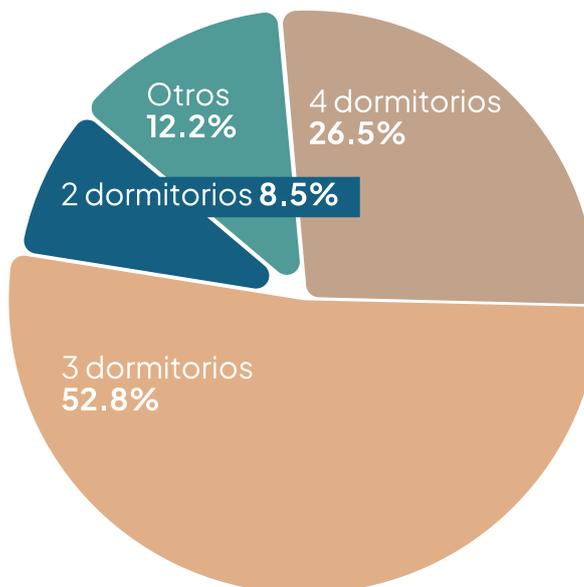
**Distribución de visitas a los Apartamentos**  
por cantidad de dormitorios



**Oferta de Casas en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



**Distribución de visitas a Casas**  
por cantidad de dormitorios



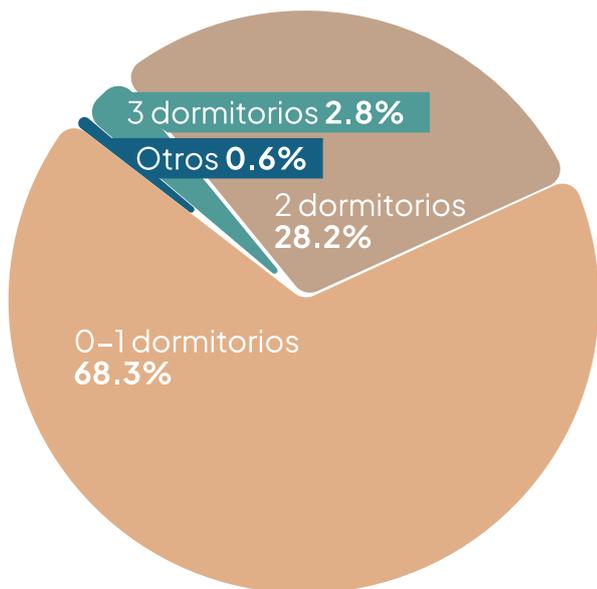
## Punta Carretas

La demanda de apartamentos de tres dormitorios con comodidades premium subraya su carácter exclusivo y su enfoque en calidad de vida.

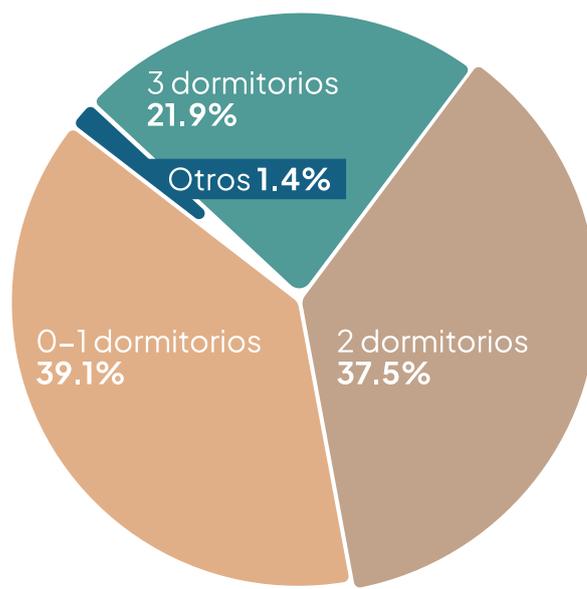
# CORDÓN

Tipo de propiedad más buscada: **Apartamento 0-1 dormitorios**  
Características más buscada: **Seguridad**

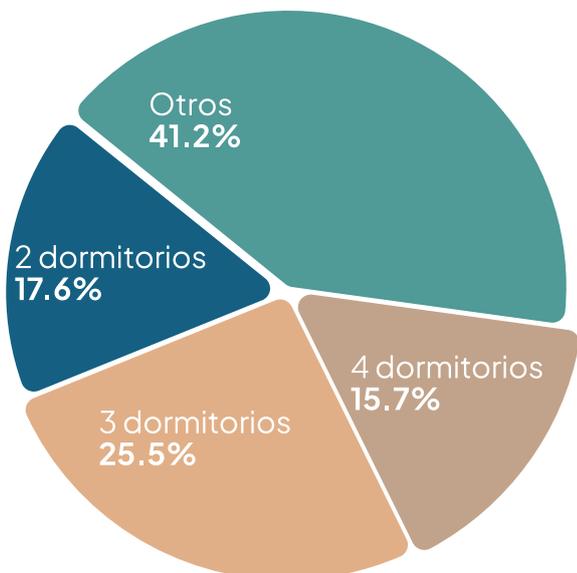
**Oferta de Apartamentos en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



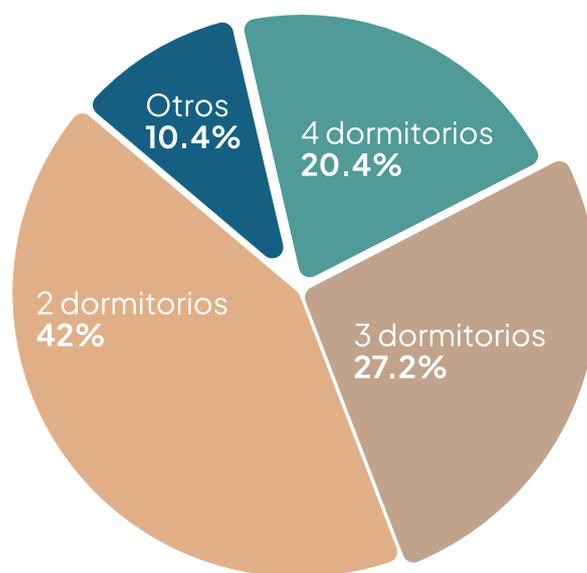
**Distribución de visitas a los Apartamentos**  
por cantidad de dormitorios



**Oferta de Casas en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



**Distribución de visitas a Casas**  
por cantidad de dormitorios



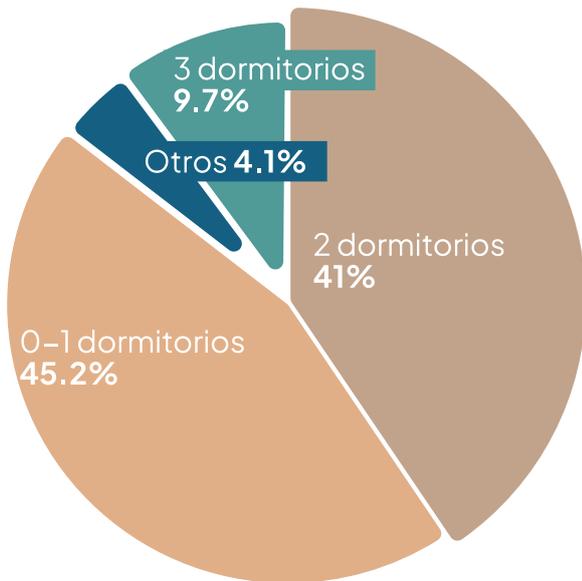
## Cordón

Atrae especialmente a jóvenes profesionales y estudiantes con su amplia oferta de apartamentos de uno o menos dormitorios, acompañados de un entorno vibrante y cultural.

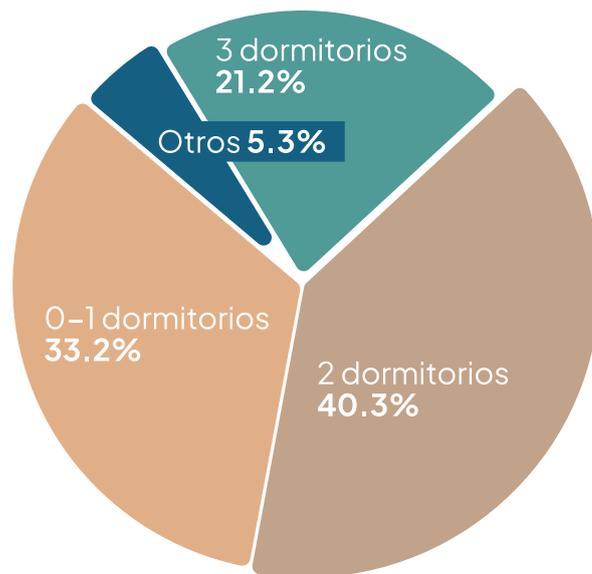
# CENTRO

Tipo de propiedad más buscada: **Apartamento 2 dormitorios**  
Características más buscadas: **Calefacción y Seguridad**

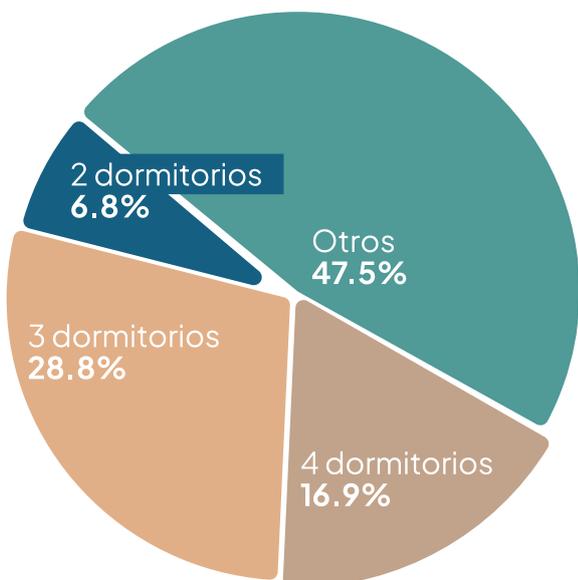
**Oferta de Apartamentos en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



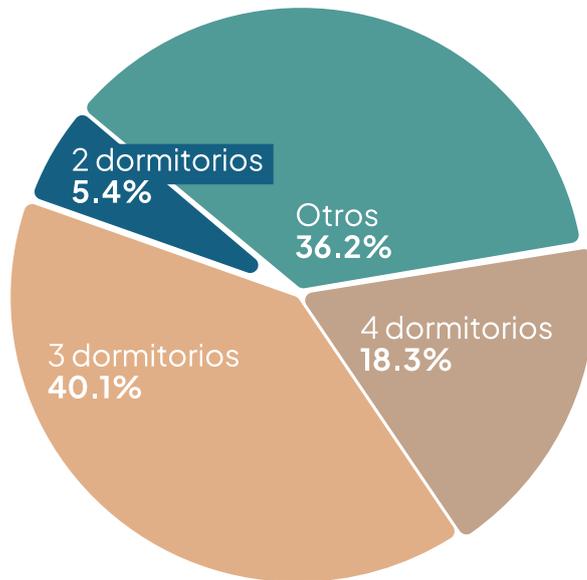
**Distribución de visitas a los Apartamentos**  
por cantidad de dormitorios



**Oferta de Casas en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



**Distribución de visitas a Casas**  
por cantidad de dormitorios



## Centro

Con su conectividad y diversidad de servicios, sigue siendo una opción clave para quienes buscan apartamentos de dos dormitorios en el corazón de Montevideo.

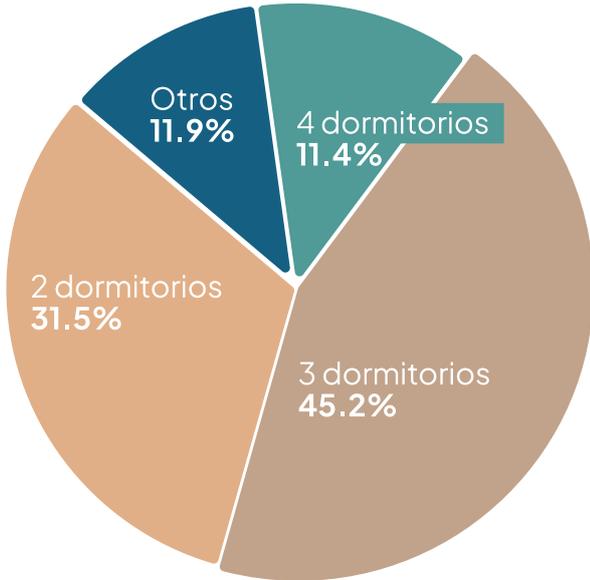
Zona más buscada **Canelones**

# CIUDAD DE LA COSTA

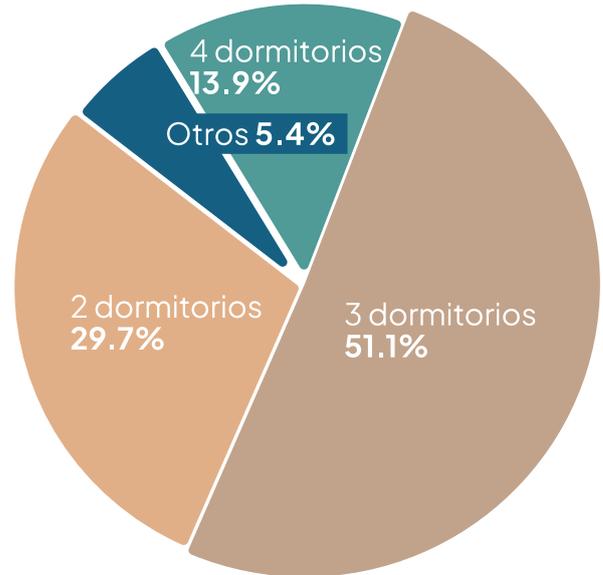
Tipo de propiedad más buscada: **Casa 3 dormitorios**

Características destacada: **Parrillero y Cocina integrada**

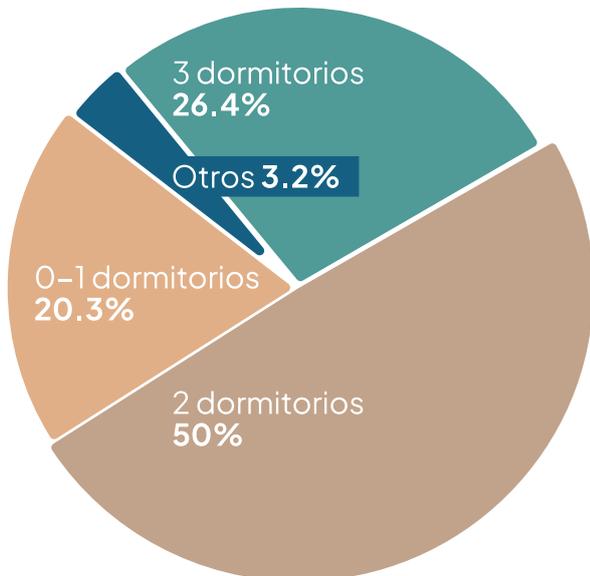
**Oferta de Casas en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



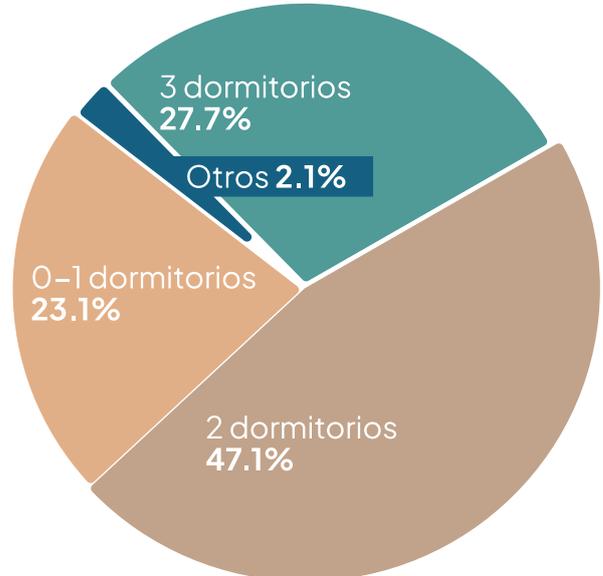
**Distribución de visitas a Casas**  
por cantidad de dormitorios



**Oferta de Apartamentos en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



**Distribución de visitas a los Apartamentos**  
por cantidad de dormitorios



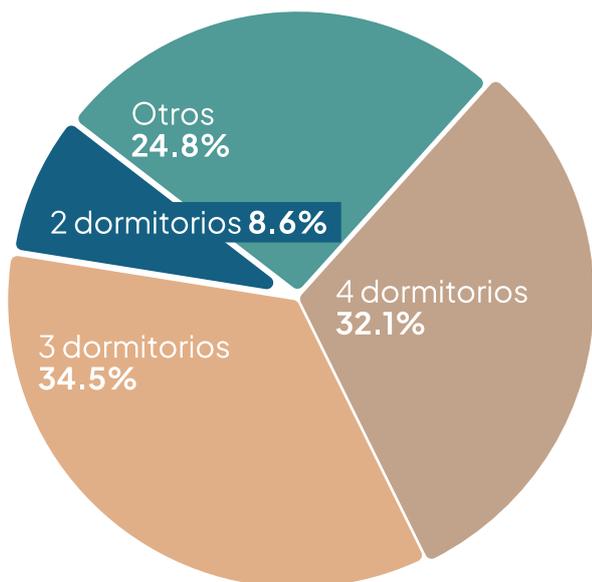
## Ciudad de la Costa

Ha emergido como una alternativa suburbana atractiva, con casas de tres dormitorios que responden a un estilo de vida más tranquilo y familiar.

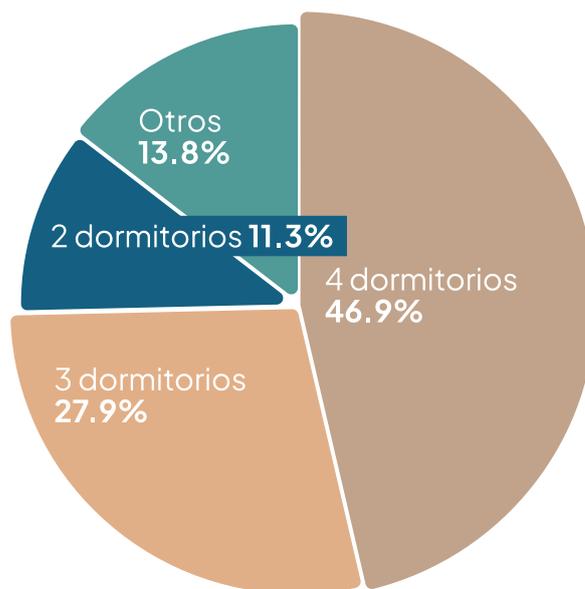
# Zona más buscada Maldonado PUNTA DEL ESTE

Tipo de propiedad más buscada: **Casa 4 dormitorios**  
Características más buscadas: **Parrillero y Cocina integrada**

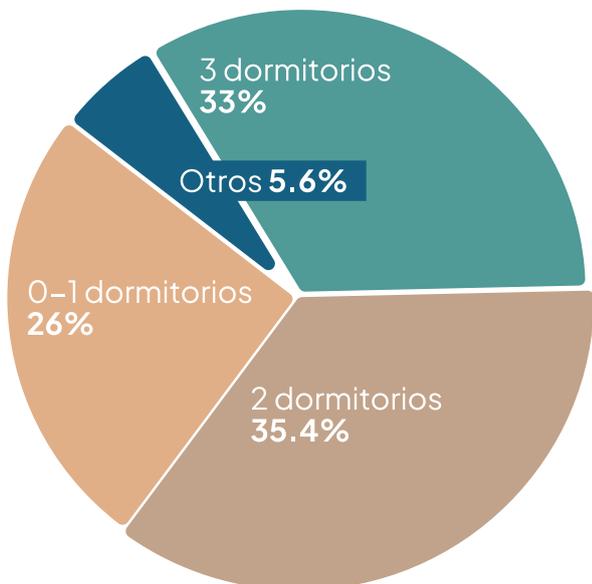
**Oferta de Casas en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



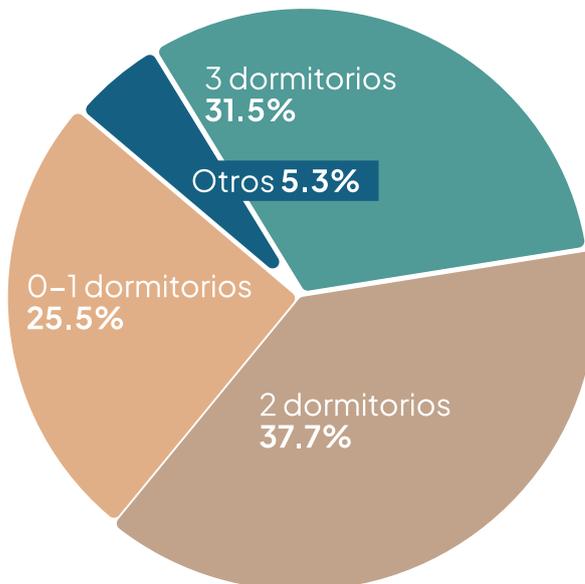
**Distribución de visitas a Casas**  
por cantidad de dormitorios



**Oferta de Apartamentos en Casas y más**  
por cantidad de dormitorios



**Distribución de visitas a los Apartamentos**  
por cantidad de dormitorios



## Punta del Este

Continúa destacándose por su dinamismo inmobiliario, liderado por casas de lujo con características premium, ideales para el segmento más exigente del mercado.

# Oportunidad de Mercado

El análisis de la oferta y búsqueda de propiedades en las zonas más relevantes del Buscador de Casas y Más confirma la diversidad y dinamismo del mercado inmobiliario uruguayo. Áreas urbanas como Pocitos y Punta Carretas muestran una fuerte preferencia por apartamentos de 2 y 3 dormitorios, mientras que en zonas suburbanas como Ciudad de la Costa, las casas de 3 dormitorios predominan tanto en la oferta como en la demanda. Por su parte, Punta del Este refleja un interés particular por propiedades de lujo, especialmente casas de 4 dormitorios con características premium.

Estos datos subrayan la importancia de adaptar la oferta a las demandas específicas de cada zona, maximizando las oportunidades de negocio para desarrolladores e inmobiliarias. Además, el equilibrio entre oferta y demanda en distintos mercados permite prever tendencias futuras y guiar decisiones estratégicas basadas en datos concretos. Este enfoque contribuirá al fortalecimiento del sector inmobiliario y a la satisfacción de las expectativas del consumidor final.

# 5

## Rotación de Propiedades e Indicadores Financieros

\*Imagen Proyecto Calas del Yatch cedida por Hus Inversiones Inmobiliarias

### Rotación de en el Buscador en los 6 barrios principales



La rotación de propiedades en los seis barrios analizados refleja una dinámica constante, con tasas que rondan o superan el 50%. Este dato indica que las propiedades en estas áreas tienen una alta demanda y se venden o alquilan rápidamente, lo que garantiza una renovación constante de la oferta para satisfacer las necesidades del mercado.

#### Datos clave:

**Alta demanda sostenida:** Los consumidores muestran un interés continuo en estas áreas, impulsado por su atractivo residencial, ubicación estratégica y calidad de vida.

**Renovación constante:** La rotación elevada asegura que tanto compradores como arrendatarios tengan acceso a una oferta actualizada y competitiva.

## Rango de precio metro cuadrado en zonas más buscadas (USD)

| Zona                   | Rango  |        |
|------------------------|--------|--------|
| Carrasco Sur           | 3129.2 | 4807.7 |
| Pocitos                | 2547.6 | 3709.2 |
| Carrasco Norte         | 2537.3 | 4220.5 |
| Punta Carretas         | 2512.0 | 4160.3 |
| Malvín                 | 2245.1 | 3603.4 |
| Buceo                  | 2054.9 | 3256.3 |
| Prado                  | 1924.9 | 3076.2 |
| Centro                 | 1889.6 | 2940.9 |
| La Blanqueada          | 1844.8 | 3021.6 |
| Cordón                 | 1706.0 | 2899.9 |
| Cno. de los Horneros   | 1949.9 | 5306.1 |
| Ciudad de la Costa     | 1944.8 | 3625.2 |
| Parque Miramar y Lagos | 1505.6 | 4290.9 |
| Punta del Este         | 2493.6 | 4477.7 |

El rango de precios por metro cuadrado varía significativamente entre las zonas analizadas, reflejando las características específicas de cada mercado inmobiliario. Los precios más altos se concentran en barrios premium y zonas emergentes con fuerte desarrollo residencial.

### Zonas Premium:

- **Carrasco Sur:** USD 3.129 - USD 4.807, lidera en precios altos, con propiedades de alto nivel y exclusividad.
- **Pocitos y Punta Carretas:** Rango promedio de USD 2.500 - USD 4.200, reflejando la alta densidad y el interés en estas áreas urbanas consolidadas.

### Zonas Emergentes:

- **Camino de los Horneros:** Rango amplio de USD 1.949 - USD 5.306, impulsado por proyectos recientes y propiedades de lujo.
- **Ciudad de la Costa:** USD 1.944 - USD 3.625, destacada por su crecimiento residencial suburbano.

### Otras Zonas Relevantes:

- **Malvín y Buceo:** Precios competitivos entre USD 2.000 y USD 3.600, atrayendo tanto a familias como a inversionistas.
- **Cordón y Centro:** Rangos de USD 1.700 - USD 3.000, posicionadas como opciones urbanas accesibles.

### Factores determinantes de precios:

- **Tipo de propiedad:** Casas y apartamentos presentan diferencias notables en el costo por metro cuadrado.
- **Estado y características:** Renovaciones, amenities y ubicación específica dentro del barrio impactan significativamente en el precio.

La elevada rotación de propiedades en los principales barrios evidencia la fortaleza y dinamismo del mercado inmobiliario en estas áreas. Además, los rangos de precios reflejan la diversidad de opciones disponibles, desde zonas premium hasta áreas emergentes, lo que permite atender diferentes segmentos del mercado.

Las inmobiliarias y desarrolladores deben aprovechar esta información para ajustar su oferta según las tendencias específicas de cada barrio, priorizando las características más valoradas por los consumidores para maximizar la captación de clientes y el retorno de inversión.

# 6

## Conclusiones

\*Imagen Proyecto Marinas de Carrasco cedida por Críci Blanco Propiedades

### Comportamiento del Consumidor y Preferencias por Zonas

Las zonas de **Pocitos, Carrasco, Malvín, Punta Carretas y Cordón** concentran la mayor parte de las búsquedas en el Buscador "Casas y Más". Esto refleja la preferencia del consumidor por áreas que combinan **comodidades urbanas** con una **alta calidad de vida residencial**.

Por otro lado, **Ciudad de la Costa en Canelones** está emergiendo como un polo atractivo para quienes buscan un estilo de vida suburbano cerca del mar, acompañado de un creciente desarrollo de servicios educativos y de salud, lo que la posiciona como una zona con **altas perspectivas de crecimiento**.

### Desajuste entre Oferta y Demanda

**La demanda supera a la oferta** en el segmento de **casas de 2 y 3 dormitorios**, especialmente en zonas suburbanas y emergentes.

Por el contrario, hay un exceso de oferta de apartamentos de 1 dormitorio y monoambientes, lo que sugiere que los desarrolladores deben reorientar su enfoque hacia propiedades más grandes o adaptar su marketing para capturar nichos como estudiantes y jóvenes profesionales.

### Alta Rotación en Zonas Clave

Barrios como Pocitos, Carrasco y Malvín destacan por su alta rotación, con propiedades que se venden o alquilan rápidamente. Este dinamismo asegura un retorno de inversión sólido para desarrolladores e inmobiliarias que decidan apostar por proyectos en estas áreas.

### Oportunidad en el Mercado de Alquiler

Aunque el mercado de ventas sigue dominando, el segmento de alquiler premium presenta una oportunidad creciente, especialmente en zonas como Pocitos y Carrasco, donde hay una fuerte demanda de propiedades de alta gama.

Además de Montevideo y Ciudad de la Costa, Punta del Este reafirma su posición como uno de los mercados inmobiliarios más dinámicos y consolidados del país. La preferencia por propiedades de lujo, especialmente casas con características premium como parrillero y amplios espacios, subraya el atractivo de esta zona para compradores e inversores nacionales e internacionales. Este dinamismo, impulsado por su perfil turístico y la creciente diversificación de su oferta, la convierte en una ubicación clave para desarrollos inmobiliarios enfocados tanto en el segmento de alta gama como en propiedades de alquiler temporal orientadas al turismo.

# 7

## Recomendaciones Estratégicas

\*Imagen Proyecto Altos de San Rafael cedida por Justany Desarrollos Inmobiliarios

### Desarrollos en Zonas Premium y Emergentes

**Zonas Premium:** Enfocar proyectos en Pocitos, Carrasco y Punta del Este, con énfasis en propiedades de 2 y 3 dormitorios que satisfagan las necesidades de familias y compradores premium.

**Zonas Emergentes:** Apostar por desarrollos en Ciudad de la Costa y Camino de los Horneros, ofreciendo viviendas unifamiliares que combinen accesibilidad y entorno natural.

### Diversificación de la Oferta en Áreas Urbanas

En Cordón y Centro, implementar proyectos modernos y accesibles dirigidos a jóvenes profesionales, con diseños compactos y eficientes que respondan a la alta demanda en estas áreas.

### Potenciación del Mercado de Alquiler Premium

Crear proyectos orientados al alquiler de alta gama, especialmente en zonas estratégicas como Punta del Este y barrios residenciales exclusivos de Montevideo, como Carrasco y Malvín.

### Optimización de Estrategias de Marketing

Adaptar las campañas de marketing para destacar las propiedades de acuerdo con su audiencia específica:

**Jóvenes profesionales:** Apartamentos de 1 dormitorio en zonas céntricas.

**Familias:** Casas de 3 dormitorios en áreas suburbanas.

**Extranjeros:** Propiedades de lujo y alquiler temporal en áreas turísticas.

### Reorientación de Proyectos con Desajuste de Oferta

Redirigir esfuerzos hacia propiedades más grandes y funcionales, que tienen mayor demanda en el mercado actual.



### **Enfoque en Punta del Este:**

Priorizar proyectos de lujo, como casas de 3 o más dormitorios con amenities de alta calidad.

Potenciar la oferta de apartamentos frente al mar, orientados al segmento premium y de inversión.

Incrementar la oferta de propiedades adaptadas a la demanda estacional, como casas y apartamentos para alquiler temporario.

Diseñar campañas dirigidas a mercados internacionales, resaltando el estilo de vida exclusivo que ofrece Punta del Este.

Realzar la imagen de Punta del Este como un destino que combina oportunidades de inversión con calidad de vida única.

Aprovechar su proyección internacional para atraer compradores de alto poder adquisitivo.

El mercado inmobiliario uruguayo ofrece oportunidades significativas para quienes sepan interpretar las tendencias de demanda y ajustar su oferta en consecuencia. La alta rotación en zonas premium, el crecimiento en áreas emergentes como Ciudad de la Costa y la necesidad de equilibrar oferta y demanda en ciertos segmentos, representan las principales áreas de acción para desarrolladores e inmobiliarias. Adoptar estrategias adaptativas y centradas en las necesidades del consumidor garantizará el éxito en un mercado cada vez más competitivo y dinámico.



# Casas y

El Buscador



[contacto@casasymas.com.uy](mailto:contacto@casasymas.com.uy)  
[www.casasymas.com.uy](http://www.casasymas.com.uy)