

Estudio de percepción ciudadana sobre las tendencias y necesidades del mercado inmobiliario en el departamento de San Vicente, 2025

Study on public perceptions of real estate market trends and needs in the department of San Vicente, 2025

Josué Humberto Henríquez García ^{1,2}

Correspondencia: jossue.henriquez@ues.edu.sv

1 Facultad Multidisciplinaria Paracentral, Universidad de El Salvador 
2  <https://orcid.org/0009-0005-6447-4314>

RESUMEN

El presente estudio fue desarrollado por el Centro de Estudios de Opinión Pública (CEOP) de la Facultad Multidisciplinaria Paracentral de la Universidad de El Salvador, con el objetivo de analizar las características habitacionales, el acceso a financiamiento y la percepción ciudadana sobre el mercado inmobiliario en el departamento. La investigación se realizó bajo un enfoque cuantitativo descriptivo, mediante la aplicación de un cuestionario estructurado a una muestra de 382 personas mayores de 18 años, distribuidas en los 13 distritos del departamento, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error de $\pm 5\%$. La muestra incluyó representación urbana (58.1%) y rural (41.9%). Entre los principales hallazgos se identifica que el 63.1% de los encuestados reside en vivienda propia totalmente pagada, mientras que el 17.0% alquila. No obstante, el acceso a crédito hipotecario es limitado, ya que el 67.5% manifestó no haber tenido acceso a financiamiento para vivienda. En cuanto a las características habitacionales, predominan viviendas de un solo nivel (91.1%), con tres dormitorios (35.3%) y un baño (81.4%), lo que refleja un patrón de vivienda unifamiliar tradicional. Los resultados permiten identificar un mercado inmobiliario caracterizado por alta tenencia propia, bajo acceso a financiamiento formal y limitada bancarización hipotecaria, lo que sugiere la necesidad de fortalecer políticas de acceso a crédito, educación registral y planificación territorial orientada a las condiciones socioeconómicas locales.

Palabras clave: *mercado inmobiliario, tenencia de vivienda, crédito hipotecario, percepción ciudadana*

ABSTRACT

This study was conducted by the Center for Public Opinion Studies (CEOP) at the Paracentral Multidisciplinary Faculty of the University of El Salvador, with the aim of analyzing housing characteristics, access to financing, and public perception of the real estate market in the department. The research was conducted using a descriptive quantitative approach, through the administration of a structured questionnaire to a sample of 382 individuals over the age of 18, distributed across the department's 13 districts, with a 95% confidence level and a margin of error of $\pm 5\%$. The sample included both urban (58.1%) and rural (41.9%) residents. Among the main findings, 63.1% of respondents live in fully paid-off homes, while 17.0% rent. However, access to mortgage credit is limited, as 67.5% reported not having had access to housing financing. In terms of housing characteristics, single-story homes predominate (91.1%), with three bedrooms (35.3%) and one bathroom (81.4%), reflecting a traditional single-family housing pattern. The results reveal a real estate market characterized by high homeownership rates, low access to formal financing, and limited mortgage banking penetration, suggesting the need to strengthen policies regarding access to credit, property registration education, and land-use planning tailored to local socioeconomic conditions.

Keywords: *real estate market, homeownership, mortgage loans, public perception*

INTRODUCCIÓN

El acceso a una vivienda adecuada es un pilar fundamental para el desarrollo humano y la estabilidad socioeconómica de las familias. Según ONU-Hábitat (2020), una vivienda se considera adecuada no solo por su estructura, sino cuando ofrece seguridad jurídica y servicios esenciales que garanticen el bienestar de sus ocupantes. No obstante, en El Salvador, y específicamente en el departamento de San Vicente, el mercado inmobiliario enfrenta desafíos estructurales que limitan las oportunidades de adquisición para amplios sectores de la población.

La dinámica inmobiliaria en este departamento presenta una contradicción notable. Por un lado, la tenen-

cia propia es predominante, alcanzando un 63.1% de hogares con vivienda pagada. Sin embargo, esta estabilidad parece descansar más en el ahorro acumulado o el patrimonio familiar que en mecanismos formales de financiamiento. De hecho, el Fondo Social para la Vivienda (2024) señala que la rigidez en la comprobación de ingresos para el sector informal es una de las principales barreras para acceder al crédito hipotecario en el país.

Este escenario se ve influenciado por factores económicos y sociales que elevan el valor de los activos. El incremento en los costos de materiales de construcción que según CASALCO (2024) han impactado la oferta habitacional y la mejora en los índices de seguridad reportada por FUSADES (2024) han elevado la plusvalía de los inmuebles. A esto se suma la inversión de salvadoreños en el exterior, que actúa como dinamizador de la demanda, pero genera una “brecha de asequibilidad” para quienes dependen exclusivamente de ingresos locales.

Como resultado, el 90.3% de los ciudadanos percibe los precios actuales como “altos” o “muy altos”. Esta desconexión, sumada a lo que Lusardi y Mitchell (2014) definen como una brecha de alfabetización financiera, dificulta la rotación del mercado formal. Bajo este contexto, el presente estudio tiene como objetivo analizar la percepción ciudadana sobre las tendencias y necesidades del mercado inmobiliario en San Vicente durante el año 2025. A través de un enfoque cuantitativo, se examinan las barreras de acceso, los factores que impulsan el alza de precios y las expectativas de la población. Los hallazgos presentados pretenden servir como un diagnóstico técnico que permita comprender la desconexión entre la oferta inmobiliaria y la capacidad financiera real de los habitantes del departamento.

METODOLOGÍA

La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, orientado a la medición y análisis estadístico de variables relacionadas con las características habitacionales y la percepción ciudadana sobre el mercado inmobiliario en el departamento de San Vicente. Este enfoque permitió la recolección sistemática de datos y su análisis mediante estadística descriptiva.

El estudio tuvo como ámbito territorial los trece distritos del departamento de San Vicente, considerando como unidad de análisis a personas mayores de 18 años residentes en el territorio. Para la determinación del tamaño de la muestra se aplicó la fórmula estadística para poblaciones finitas, tomando como referencia un universo de 50,753 viviendas. Se estableció un nivel de confianza del 95% y un margen de error de $\pm 5\%$, obteniéndose una muestra de 382 personas encuestadas.

Se utilizó un muestreo aleatorio por área (urbana y rural), siguiendo una distribución proporcional a la población. La recolección de datos se efectuó de manera presencial durante el período comprendido entre el 2 de octubre y el 10 de noviembre de 2025, mediante la aplicación de un cuestionario estructurado compuesto por preguntas cerradas.

El procesamiento de la información incluyó la elaboración de tablas de frecuencia y cruces de variables, aplicando técnicas de estadística descriptiva para identificar patrones y tendencias significativas en el comportamiento del mercado inmobiliario local. Los resultados fueron organizados y presentados en cuadros y representaciones gráficas para facilitar su análisis e interpretación.

RESULTADOS

La Figura 1 muestra que la mayor concentración de participantes se ubica en el distrito de San Vicente (122 personas), seguido por Tecoluca (62) y Apastepeque (46). En contraste, los distritos con menor participación fueron San Cayetano Istepeque (10) y Tepetitán (9).

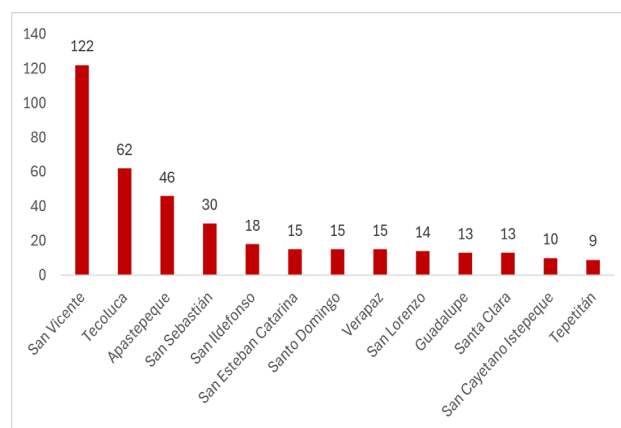
Esta distribución evidencia una concentración de la muestra en los distritos con mayor peso demográfico dentro del departamento. Según el Censo de Población y Vivienda 2024 (Oficina Nacional de Estadísticas y Censos [ONEC], 2024), el distrito de San Vicente concentra una de las mayores proporciones de población del departamento, lo que explica su mayor representación en el estudio.

En términos generales, la distribución de los participantes guarda coherencia con la estructura poblacion-

al oficial, aunque la concentración en los distritos más poblados debe considerarse al interpretar los resultados globales.

Figura 1

Población participante por distrito



Relación entre la tenencia de vivienda y la estructura familiar en San Vicente

El objetivo de este apartado es identificar y analizar la distribución de la tenencia de vivienda entre los habitantes del departamento de San Vicente. Este análisis busca comprender la estabilidad patrimonial y la seguridad habitacional de las familias, permitiendo diferenciar entre quienes poseen propiedad total, quienes se encuentran en procesos de pago (hipotecas) y quienes dependen de mercados de alquiler o sistemas de préstamos familiares. Estos datos son fundamentales para evaluar la vulnerabilidad socioeconómica y las proyecciones de demanda inmobiliaria en la región.

De acuerdo con los hallazgos de la investigación (Figura 2), el 63.1% de los encuestados habita en una vivienda propia totalmente pagada, lo que representa la base principal de la estabilidad habitacional en el departamento. Un 17.0% de la población reside en viviendas alquiladas, lo que señala un segmento relevante que dinamiza el mercado de rentas local. Por otro lado, las viviendas de carácter familiar (cedidas por familiares) y aquellas bajo la modalidad de "cuidando" representan ambas un 7.3% respectivamente. Es notable

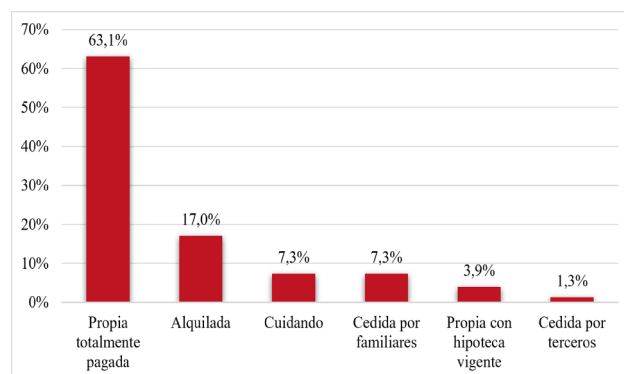
destacar que solo un 3.9% de los participantes posee una vivienda propia que aún está pagando (hipoteca-da), lo que sugiere una baja penetración del crédito bancario a largo plazo. En cuanto a la composición del hogar, los datos muestran una concentración importante de familias de entre 3 y 4 integrantes (44%), con un promedio que varía ligeramente según la zona geográfica (Figura 4).

Discusión:

El predominio de la vivienda propia totalmente pagada (63.1%) en San Vicente refleja una sólida base de patrimonio familiar. Al contrastar estos datos con el informe de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM 2023) del Banco Central de Reserva de El Salvador, se observa que la tendencia de propiedad en San Vicente es consistente con el promedio nacional, donde la propiedad privada sigue siendo la aspiración máxima de seguridad económica. Sin embargo, el bajo porcentaje de viviendas con hipoteca vigente (3.9%) revela un fenómeno crítico: la dificultad de acceso al financiamiento formal. Según estudios del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sobre mercados de vivienda en Centroamérica, el acceso limitado al crédito suele estar vinculado a la informalidad de los ingresos o a altas tasas de interés, lo que obliga a la población a adquirir viviendas únicamente a través del ahorro propio o remesas. El 17.0% de alquiler, aunque menor que la propiedad, es significativo. Según la Cepal (2022), el alquiler se ha convertido en la “válvula de escape” para las generaciones jóvenes en zonas urbanas que se ven excluidas de la compra debido al alza de precios. En San Vicente, este fenómeno se ve agravado por la percepción ciudadana documentada en este mismo estudio, los resultados (Figura 7) indican que el 90.3% de la población considera que los precios de las propiedades son “altos” o “muy altos”, creando una barrera de entrada que empuja a las familias hacia el mercado de arrendamiento o la cohabitación familiar.

Figura 2

Población participante por distrito



Dinámica del financiamiento hipotecario y exclusión financiera

Para dimensionar el potencial de expansión del mercado inmobiliario en San Vicente, es imperativo examinar el nivel de penetración del crédito bancario en la población. El financiamiento no solo representa un mecanismo de adquisición, sino que actúa como el principal termómetro de la capacidad de inversión y de la confianza de las instituciones financieras en el desarrollo local.

Los hallazgos de la (Figura 3) indican una situación crítica: el 67.5% de los encuestados afirma no haber tenido acceso a ningún tipo de crédito hipotecario. Del resto de la muestra, solo un 17.8% confirma haber obtenido este beneficio financiero. Un dato de particular interés para este diagnóstico es que el 14.7% de los participantes no proporcionó información o desconocía su situación crediticia (NS/NR). Esta fragmentación subraya que menos de dos de cada diez ciudadanos logran apalancarse en la banca para adquirir vivienda, mientras que una porción significativa de la población se encuentra al margen del conocimiento financiero básico.

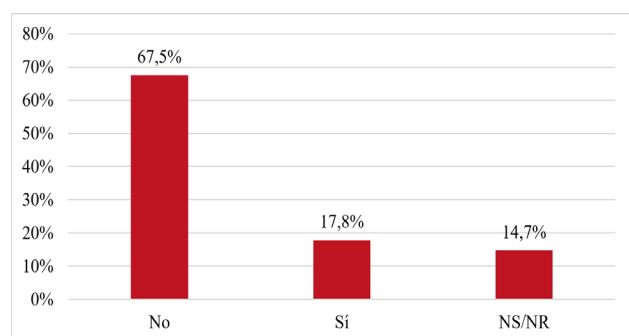
Discusión:

La baja penetración del crédito hipotecario (17.8%) confirma que el mercado inmobiliario vicentino opera bajo una lógica de “ahorro previo” y no de “financiamiento”. Según el Fondo Social para la Vivienda (FSV,

2024), la rigidez en la comprobación de ingresos para trabajadores del sector informal es la barrera principal en El Salvador. No obstante, el 14.7% de respuestas evasivas o desconocidas sugiere lo que investigadores como Lusardi y Mitchell (2014) denominan “analfabetismo financiero”. Esta falta de información impide que los ciudadanos identifiquen el crédito como una herramienta de progreso, optando por el hacinamiento o la vivienda familiar ante la percepción de que el banco es inalcanzable, el problema en San Vicente es doble: existe una exclusión bancaria real (67.5%) y una barrera informativa (14.7%) que juntas inmovilizan el desarrollo inmobiliario.

Figura 3

Acceso a crédito hipotecario o financiamiento para la vivienda



Nota. NS/NR No sabe o no responde.

Configuración de la unidad familiar y densidad habitacional

La planificación del desarrollo inmobiliario y la política pública de vivienda dependen directamente de la comprensión de la estructura del hogar. El tamaño de la unidad familiar no solo dicta el número de dormitorios necesarios, sino que también determina la presión sobre los servicios básicos y la tipología de vivienda (unifamiliar o multifamiliar) que el mercado requiere en San Vicente.

De acuerdo con los datos recolectados (Figura 4) indican que se observa una clara predominancia de hogares nucleares y extendidos. El 44.0% de las viviendas están compuestas por 3 a 4 integrantes, seguidas por un 25.2% de hogares con 5 a 6 personas. En contraste,

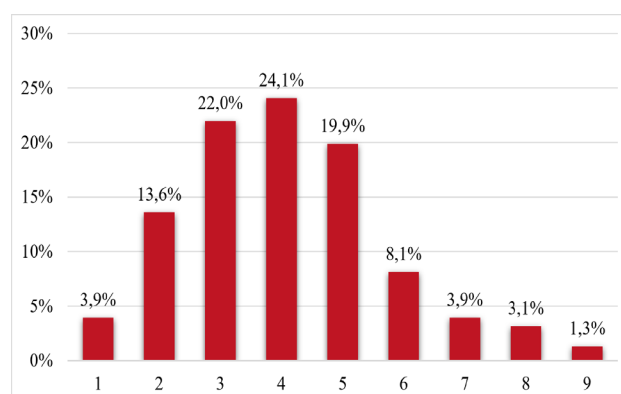
los hogares unipersonales representan una minoría con apenas el 6.8%. Estos resultados indican que la necesidad habitacional en San Vicente no es para individuos aislados, sino para núcleos familiares que requieren espacios amplios y funcionales.

Discusión:

La concentración de hogares con más de 3 integrantes (que sumados superan el 80% de la muestra si incluimos los rangos superiores) refleja una estructura familiar tradicional que persiste en San Vicente. Al comparar estos resultados con la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM, 2023), se confirma que el promedio de integrantes en la zona paracentral del país sigue siendo ligeramente superior al promedio de San Salvador, debido a la prevalencia de hogares extendidos donde conviven varias generaciones. Este fenómeno tiene una implicación técnica crítica: el hacinamiento potencial. Como señala la ONU-Hábitat (2020), una vivienda se considera adecuada cuando ofrece suficiente espacio para evitar el hacinamiento; los resultados (Figura 5) indican que en San Vicente, dado que el 18.8% de la población ya identifica el “tamaño insuficiente” como un problema, existe una discrepancia entre el tamaño real de las familias y la oferta física existente. Es fundamental señalar que el mercado inmobiliario vicentino debe priorizar el diseño de viviendas con un estándar mínimo de tres dormitorios para satisfacer la necesidad del 69.2% de los hogares (aquellos con 3 a 6 personas).

Figura 4

Número de personas por hogar



Percepciones sobre el estado y deficiencias críticas de la vivienda

Más allá de la tenencia, la calidad del entorno habitacional es un determinante directo del bienestar de la población. Evaluar las percepciones sobre el estado físico de los inmuebles permite identificar si la infraestructura actual de San Vicente satisface las necesidades funcionales de sus habitantes o si existe un deterioro que requiera políticas de mejoramiento habitacional.

Los hallazgos de la (Figura 5) presentan un panorama dual. Por un lado, una mayoría considerable del 66.5% de los encuestados afirma no percibir problemas significativos en su vivienda, lo que sugiere una base habitacional estable. No obstante, al analizar el segmento que sí identifica deficiencias, el 18.8% señala el “tamaño insuficiente” de la vivienda como el problema principal. A esta deficiencia le siguen, en menor proporción, factores como el costo elevado de mantenimiento (9.4%) e infraestructura deficiente (7.6%). Es relevante notar que la falta de espacio supera por amplio margen a los problemas de materiales, lo que refuerza la tesis de la presión demográfica sobre el espacio construido.

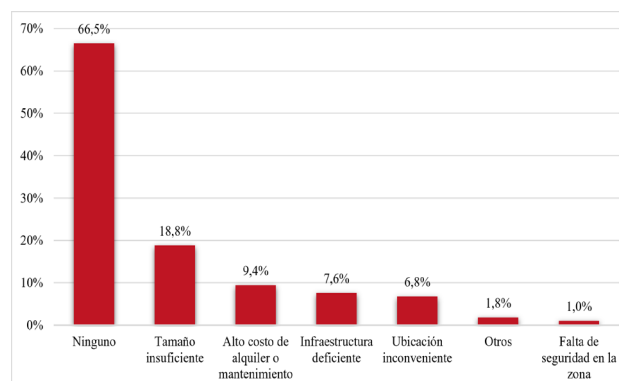
Discusión:

El hecho de que casi una quinta parte de la población (18.8%) considere que su vivienda es pequeña es un indicador de hacinamiento cualitativo. Según la CEPAL (2020), el déficit habitacional en América Latina no se limita a la falta de casas, sino a la “insuficiencia de espacios” que permitan la privacidad y el desarrollo de los integrantes del hogar. En San Vicente, este dato se vuelve crítico al cruzarlo con la (Figura 4), donde se observó que el 70% de los hogares tienen 3 o más integrantes. Esta percepción de estrechez habitacional sugiere que, aunque las familias son propietarias (como vimos en la Figura 2), sus viviendas no crecieron al mismo ritmo que sus núcleos familiares. Es imperativo destacar que el mercado inmobiliario no solo debe enfocarse en la construcción de viviendas nuevas, sino en programas de ampliación y mejoramiento cualitativo, ya que los problemas estructurales (techos y paredes) son menos urgentes para la población que la necesi-

dad de metros cuadrados adicionales para habitar.

Figura 5

Percepciones sobre el estado de la vivienda



Barreras de acceso al mercado inmobiliario: Percepción de la dificultad de adquisición

El dinamismo de un mercado inmobiliario no depende únicamente de la intención de compra, sino de la viabilidad percibida por los consumidores. Analizar qué tan difícil considera la población el proceso de adquisición de una vivienda permite identificar el grado de parálisis del sector y la brecha entre la necesidad habitacional y la capacidad real de ejecución.

A partir de los datos presentados en la (Figura 6) indican que se identifica una percepción de exclusión mayoritaria. El 46.3% de los encuestados califica la compra de una vivienda como “Difícil”, mientras que un 25.7% la considera “Muy difícil”. Es decir, el 72% de la muestra percibe obstáculos críticos para el acceso. Un dato sumamente relevante es el 12.0% de personas que No Sabe o No Responde (NS/NR); este porcentaje supera a quienes consideran que el proceso es “Fácil” o “Muy fácil” (7.9% combinado), lo que evidencia un sector de la población que ni siquiera tiene claridad sobre las condiciones de entrada al mercado.

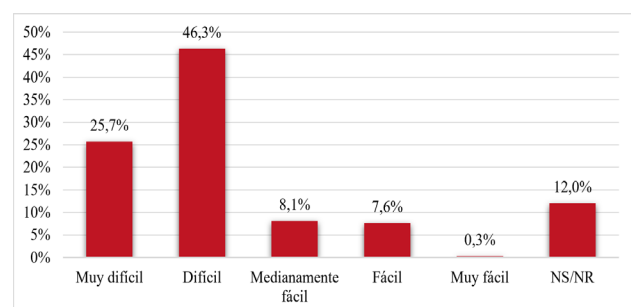
Discusión:

La percepción de alta dificultad (72.0%) refleja una desconexión estructural entre la oferta inmobiliaria y la realidad económica local. Según autores como Ja-

ramillo (2009), cuando la barrera de entrada es tan elevada, se incentiva la informalidad urbana, ya que la población busca soluciones habitacionales fuera de la normativa ante la imposibilidad de cumplir los requisitos del mercado formal. Por otro lado, el 12.0% de incidencia en la categoría NS/NR sugiere una falta de alfabetización financiera o una opacidad en la información sobre precios y trámites en San Vicente. Como señalan Lusardi y Mitchell (2014), el desconocimiento de los mecanismos del mercado es en sí mismo una barrera, ya que el ciudadano que “no sabe” suele autoexcluirse de los procesos de crédito o compra por temor al riesgo o a la complejidad burocrática. Por lo tanto, mejorar la salud del mercado requiere no solo ajustar precios, sino combatir esta brecha informativa para que ese porcentaje de incertidumbre se transforme en participación activa.

Figura 6

Percepción sobre la facilidad para comprar casas



Nota. NS/NR No sabe o no responde.

Valoración del Mercado: Percepción sobre el Costo de los Inmuebles

La salud de un mercado inmobiliario se mide por la relación entre el poder adquisitivo de la población y el valor de los activos. Cuando la percepción de los precios se desvía drásticamente de lo que la población considera “adecuado”, se genera una barrera psicológica y económica que detiene las transacciones y fomenta el estancamiento del sector.

Los hallazgos de la (Figura 7) revelan un consenso casi absoluto sobre el elevado costo de la vida en el

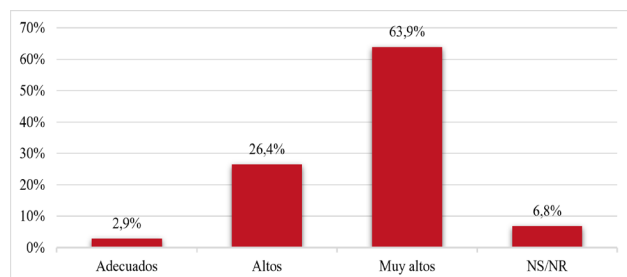
departamento. Un abrumador 63.9% de los participantes percibe que los precios de las propiedades son “Muy altos”, sumado a un 26.4% que los califica como “Altos”. En conjunto, el 90.3% de la población vicensina identifica los precios actuales como una limitante económica. Por el contrario, la percepción de precios “Adecuados” es marginal, representando apenas el 2.9% de la muestra, mientras que un 6.8% se sitúa en la categoría de NS/NR.

Discusión:

Esta concentración del 90.3% en las categorías de precios elevados explica la parálisis detectada en la (Figura 6), donde el acceso se calificaba mayoritariamente como difícil. Desde una perspectiva económica, esta distorsión sugiere la existencia de una “brecha de asequibilidad”. Según autores como Stiglitz (2015), cuando los precios de los activos inmobiliarios crecen a un ritmo superior a los ingresos locales, el mercado deja de ser funcional para la mayoría y se convierte en un espacio exclusivo para inversionistas o receptores de capital externo (remesas). Está marcada concentración en la percepción de precios elevados explica la parálisis detectada en el acceso a la propiedad. Según autores como Stiglitz (2015), cuando los activos inmobiliarios se perciben como inalcanzables para el 90% de la población, el mercado deja de cumplir su función social y se convierte en un espacio de exclusión. En San Vicente, el hecho de que menos del 3% de la muestra valide los precios actuales como adecuados sugiere una distorsión del mercado que podría estar impulsada por factores externos, como la especulación o el impacto de las remesas, alejando la oferta de la realidad salarial del departamento.

Figura 7

Percepción sobre los precios de las propiedades en San Vicente



Nota. NS/NR No sabe o no responde.

Factores de Restricción en el Mercado Inmobiliario Vicentino

Identificar los obstáculos críticos desde la perspectiva del consumidor es esencial para diseñar estrategias que dinamicen el sector. Los problemas señalados por la población no solo reflejan carencias económicas, sino también fallas estructurales en la oferta y en la gestión administrativa del mercado de bienes raíces.

Los datos revelan una crisis de asequibilidad sin precedentes. El 73.8% de los encuestados identifica los “Precios muy elevados” como el obstáculo principal, siendo la preocupación dominante por un margen abrumador. Un dato crítico es el 18.1% correspondiente a NS/NR (No sabe o No responde), lo que representa la segunda frecuencia más alta y sugiere una desconexión o falta de conocimiento sobre el funcionamiento del mercado. A estos les siguen barreras administrativas y de comunicación: los trámites complicados o lentos (17.0%), la falta de información clara (16.2%) y la oferta insuficiente (14.1%). Por el contrario, factores como la inseguridad (3.1%) tienen un impacto mínimo en la percepción de los problemas del mercado inmobiliario local.

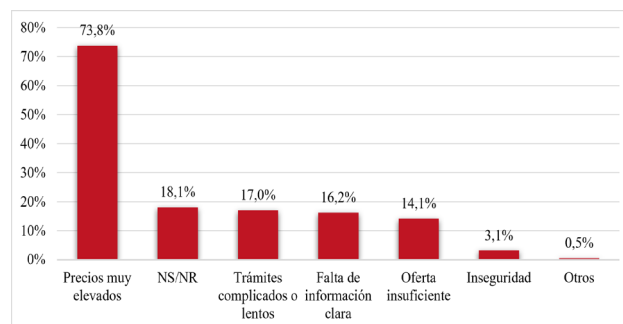
Discusión:

La prevalencia del 73.8% en la queja por precios elevados confirma que el mercado de San Vicente se encuentra en una situación de “estrés de precios”,

donde la oferta parece estar diseñada para un nivel adquisitivo que no coincide con el local. Es imperativo resaltar el 18.1% de NS/NR. Esta cifra indica que casi 1 de cada 5 personas no tiene suficiente información para emitir un juicio, lo cual, sumado al 16.2% que denuncia explícitamente la “Falta de información clara”, revela una profunda brecha de transparencia. Según autores como North (1990), la falta de información aumenta los costos de transacción y paraliza el mercado. En conclusión, el mercado vicentino no solo enfrenta un problema de precios, sino también una barrera de desinformación y burocracia que aleja al comprador potencial, independientemente de su capacidad económica.

Figura 8

Principales obstáculos percibidos en el mercado inmobiliario



Determinantes del Alza Inmobiliaria: Factores Percibidos en el Incremento de Precios

El encarecimiento de la vivienda en San Vicente no se atribuye a una sola causa, sino a una combinación de factores económicos, sociales y demográficos que elevan las expectativas de valor en el mercado local.

De acuerdo con la percepción ciudadana, el motor principal del aumento de precios es el incremento de materiales de construcción, señalado por un contundente 59.4% de los encuestados. Como segundo factor relevante aparece la seguridad en la zona (45.3%), lo que sugiere que la mejora en las condiciones de tranquilidad social está impactando directamente en la plusvalía de los inmuebles. Otros factores de peso

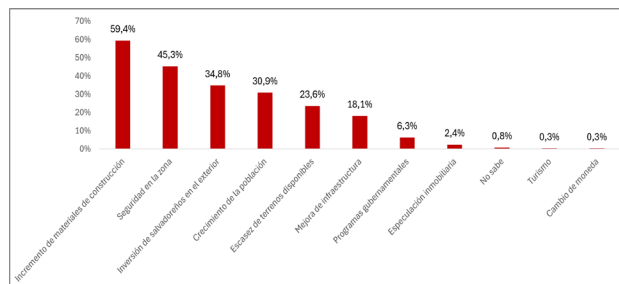
incluyen la inversión de salvadoreños en el exterior (34.8%) y el crecimiento de la población (30.9%). Resulta significativo que la especulación inmobiliaria sea percibida como causa apenas por el 2.4%, indicando que la población atribuye el alza a factores de costo real y no a distorsiones de intermediarios.

Discusión:

La convergencia entre la percepción ciudadana en San Vicente y la evidencia macroeconómica nacional valida que el incremento de precios no es un fenómeno especulativo aislado, sino el resultado de presiones estructurales en los costos de producción y el entorno social. El hecho de que el 59.4% de los encuestados identifique el costo de los materiales como el factor principal guarda una correlación directa con los reportes de CASALCO, que registran alzas de hasta un 25% en insumos críticos como el acero y el cemento. Asimismo, el impacto de la seguridad (45.3%) refleja una transformación en la valoración del suelo; la reducción de la criminalidad, validada por informes de FUSADES, ha permitido que el mercado recupere la plusvalía en zonas anteriormente estigmatizadas, traduciendo este beneficio social en un incremento del valor comercial de los activos inmobiliarios. Por otro lado, la influencia de la inversión extranjera y las remesas (34.8%) actúa como un catalizador de la demanda que distorsiona la asequibilidad para el residente local. De acuerdo con investigaciones de la Universidad Erasmus de Rotterdam, las remesas funcionan como un capital crítico que dinamiza la construcción y la compra de terrenos, generando una competencia desigual por el suelo frente a quienes dependen exclusivamente de salarios locales. Esta dinámica, sumada a un 30.9% de presión por crecimiento poblacional, explica por qué el mercado vicentino muestra señales de agotamiento para el comprador promedio: los precios no suben por arbitrariedad, sino por una combinación de inflación de insumos, mejora del entorno de seguridad y una inyección de capital externo que eleva las expectativas de renta por encima de la capacidad adquisitiva departamental.

Figura 9

Factores percibidos en el incremento de precios de vivienda



Expectativas de Políticas Públicas: Intervención del Gobierno en el Acceso a la Vivienda

Ante un mercado percibido como restrictivo y de altos costos, la identificación de las acciones gubernamentales deseadas permite orientar las recomendaciones de política pública hacia las necesidades sentidas de la población.

Los datos reflejan una demanda prioritaria por una intervención estatal activa y reguladora. Las dos acciones con mayor respaldo, ambas con un 45.5%, son la promoción de vivienda social y la regulación de los precios de venta. A estas les sigue la necesidad de facilitar créditos y subsidios (35.6%), lo que refuerza la tesis de la exclusión financiera analizada anteriormente. En menor medida, pero con un peso significativo, la población sugiere agilizar los trámites de propiedad (19.9%) y regular los precios de alquiler (19.4%). Es relevante destacar que solo un 8.6% de los encuestados considera que el gobierno no debería intervenir, lo que evidencia un consenso sobre la necesidad de un marco regulatorio más robusto.

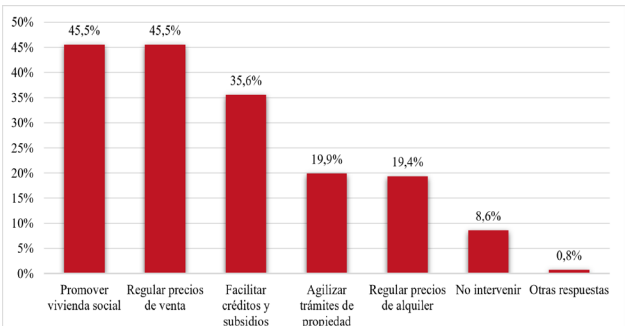
Discusión:

La paridad en la demanda por vivienda social y regulación de precios (45.5%) indica que el habitante de San Vicente no solo busca ayuda para comprar, sino que exige un control sobre lo que percibe como un mercado desbordado. Esta postura es consistente con la teoría de Stiglitz (2015), quien sostiene que cuan-

do los mercados básicos (como el de vivienda) fallan en proveer asequibilidad, la intervención estatal es necesaria para corregir las externalidades que generan desigualdad. Por otro lado, la solicitud de facilitar créditos (35.6%) valida la importancia del flujo financiero como motor de acceso. Como se analizó en la sección de causas, el capital proveniente de remesas dinamiza la construcción, pero desplaza al asalariado local; por tanto, la población ve en el gobierno el ente capaz de equilibrar esta balanza mediante subsidios dirigidos. En conclusión, la percepción ciudadana sugiere que la solución a la crisis habitacional en San Vicente no vendrá de una autorregulación del mercado, sino de un enfoque mixto que combine la oferta de vivienda popular con mecanismos legales de control de precios y agilización burocrática.

Figura 10

Percepción sobre el rol del gobierno en el acceso a la vivienda



REFERENCIAS

Banco Central de Reserva (BCR). (2023). Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM). El Salvador.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2022). Vivienda en América Latina: Barreras al financiamiento y déficit habitacional.

Cámara Salvadoreña de la Industria de la Construcción (CASALCO). (2024). Informe sobre el Índice de Precios de Materiales de Construcción y su impacto en la oferta habitacional.

Centro de Estudios de Opinión Pública (CEOP). (2025). Estudio de percepción ciudadana sobre las

tendencias y necesidades del mercado inmobiliario en el departamento de San Vicente. Universidad de El Salvador.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020). El rol de la vivienda en la recuperación post-pandemia: Desafíos de habitabilidad y espacio. Naciones Unidas.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2022). Tendencias de la vivienda y el mercado de alquiler en Centroamérica.

Fondo Social para la Vivienda (FSV). (2024). Informe de Labores y Estadísticas de Crédito Habitacional en El Salvador. Ministerio de Vivienda.

FUSADES. (2024). Informe de Coyuntura Económica: Recuperación de plusvalía y mercados locales.

Jaramillo, S. (2009). Hacia una teoría de la renta del suelo urbano. Universidad de los Andes.

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.

ONU-Hábitat. (2020). Vivienda y ODS: Indicadores de vivienda adecuada y asentamientos sostenibles. Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos.

Stiglitz, J. E. (2015). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. W. W. Norton & Company.

Universidad Erasmus de Rotterdam. (2023). Remesas y construcción de activos en el Triángulo Norte de Centroamérica.