



Sólo roomies: el 89% de la Gen Z busca rentas compartidas y más de medio millón lo hace por Mercado Libre

- Poco más de 500,000 miembros de la Generación Z hacen uso del motor de búsqueda de Mercado Libre cada mes para rastrear casa o departamento.
- Su inclinación hacia la renta (89%) indica un giro de tuerca en las tendencias de vivienda.

Ciudad de México a 27 de noviembre del 2023.- Si hay una parte de la población que está más en sintonía con el internet son los *centennials*, quienes usan de forma natural en todos los aspectos de su vida. Tan solo en [Mercado Libre](#), el *marketplace* más rápido de México, cerca de 500 mil integrantes de la Gen Z buscan cada mes rentar o comprar una propiedad.

Pese a que el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) estima que en México hay 26 millones jóvenes de la generación Z y esta representación es baja, debido a que muchos de los *centennials* todavía no tienen el poder adquisitivo para comprar una casa o un departamento. Esa podría ser la causa de que Mercado Libre haya detectado que el 89% de ellos prefieren rentar y en especial, quieren espacios grandes con más de una recámara para alquilar la otra habitación y amortiguar los costos.

“Mucho se nos ha dicho de que la Generación Z definirá el rumbo de los negocios y el sector inmobiliario lo ha resentido. Estamos observando un cambio de paradigma en donde los *centennials* muestran un favoritismo por modelos de vivienda más flexibles, como el alquiler en lugar de la compra. La falta de compromiso a largo plazo puede ser un factor que alimenten a esta que tal proclividad sea la dominante en los próximos años”, resalta Nidia Karla Gutiérrez, Head Marketplace Real Estate en Mercado Libre.

Las plataformas digitales han contribuido a esta transición. Aplicaciones y sistemas de búsqueda innovadores se convierten en facilitadores de conexiones con otros que están dispuestos a vivir una “independencia colaborativa”. La Gen Z no sólo encuentra un techo sobre sus cabezas, sino también compañeros de vida con sus mismos valores y objetivos.

Un caso práctico es Mercado Libre Inmuebles cuyo proceso de compra, venta o renta de casas y depas tiene cero complicaciones. En específico para la Gen Z incluye la opción de rentas compartidas con otros usuarios. Igualmente, ofrece la opción de localizar una vivienda por precio, ciudad o tipo de inmueble.

Además, como valor añadido, marketplace amarillo brinda consejos inmobiliarios, asesoramiento personalizado y otros complementos que guían a los más jóvenes hacia una mejor decisión. Sumado a ello, se caracteriza por la amplia variedad de propiedades para todos los gustos y bolsillos, así como herramientas que simplifican a pactar con un vendedor o arrendatario certificado sin riesgos.

**Sobre Mercado Libre**

Fundada en 1999, Mercado Libre es la compañía de tecnología líder en comercio electrónico de América Latina. A través de sus plataformas Mercado Libre, Mercado Pago y Mercado Envios, ofrece soluciones para que individuos y empresas puedan comprar, vender, anunciar, enviar y pagar por bienes y servicios por internet.

Mercado Libre brinda servicio a millones de usuarios y crea un mercado online para la negociación de una amplia variedad de bienes y servicios de una forma fácil, segura y eficiente. El sitio está entre los 50 sitios con mayores visitas del mundo en términos de páginas vistas y es la plataforma de consumo masivo con mayor cantidad de visitantes únicos en los países más importantes en donde opera, según se desprende de métricas provistas por comScore Networks. La Compañía cotiza sus acciones en el Nasdaq (NASDAQ: MELI) desde su oferta pública inicial en el año 2007 y es una de los mejores lugares para trabajar en el mundo según ranking GPTW.