



**Impulsando la competitividad  
en el sector Vivienda e  
inmobiliario**



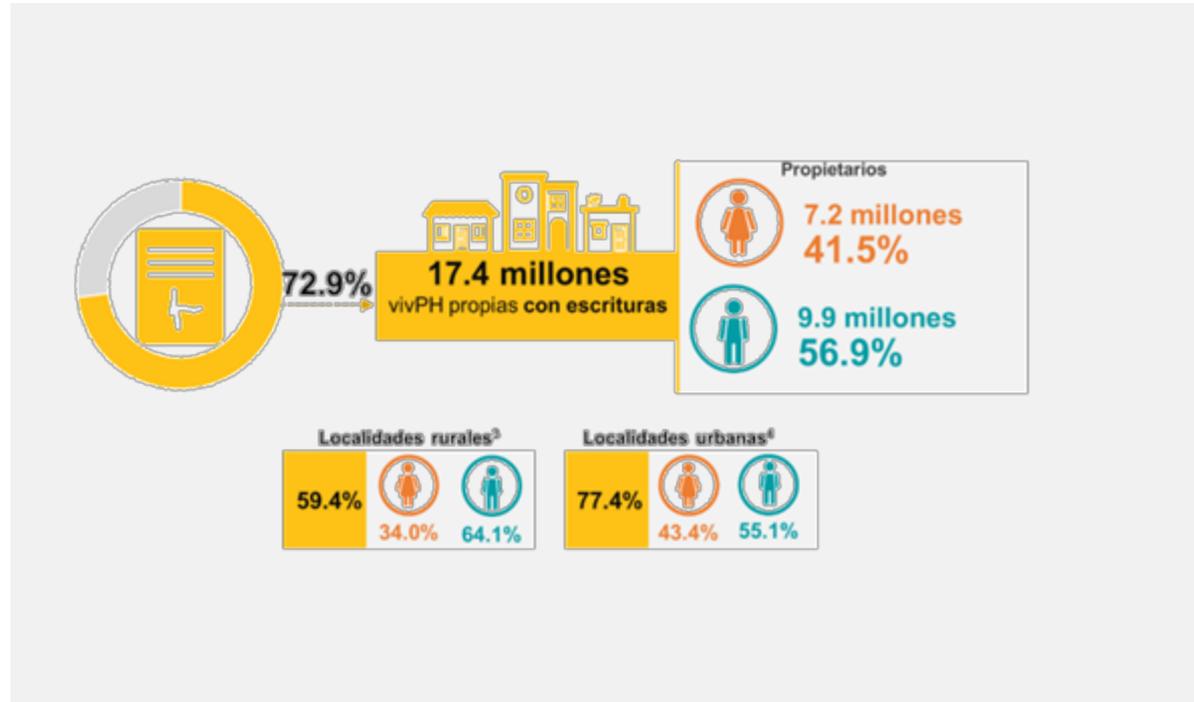
Mujeres Líderes por la Vivienda y el Sector Inmobiliario

# **Sector inmobiliario acapara 41.7% de mujeres laboralmente activas**

Las mujeres pueden escalar tan arriba como se lo propongan, siempre que estén dispuestas a aprender todo lo relacionado con este negocio.

## El 40% de las viviendas escrituradas en México

corresponden a propietarias **MUJERES**, y en adquisiciones familiares **son decisores e influyentes en más del 80%**; por lo que entender sus necesidades resulta fundamental para el futuro del sector.



“La **vivienda** es fundamental para la vida.

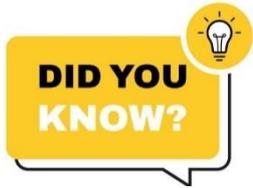
---

Brinda protección y permite la integración a la comunidad.

Es un pilar en donde se construye la vida, como un espacio que se transforma y ajusta a los residentes; convirtiéndose en un **Hogar.**”

## COMPRAR UNA VIVIENDA PARA LAS MUJERES REPRESENTA:





- De acuerdo con el Censo de Población y Vivienda 2020, en México hay **64,540,634 mujeres**, mismas que componen el **51.2%** de la población total.
- Del total de la población ocupada de 25 años y más que se desempeñan como funcionarios y directivos de los sectores público, privado y social, **el 39.0%** corresponde a población femenina.
- Las mujeres son propietarias de un tercio (**36.6%**), de los establecimientos micro, pequeños y medianos de manufacturas, comercio y servicios privados no financieros (MIPYMES).
- Las mujeres propietarias contratan más mujeres para trabajar (dos mujeres remuneradas por cada hombre) y **86.1%** de su personal permanece empleado durante todo el año.

A mayor valor de la vivienda, la participación de la mujer disminuye, siendo la vivienda Social y Media (hasta 2.5mdp), los de mayor participación; donde el rango de 30 a 55 años concentra el 73% de las adquisiciones.



57%

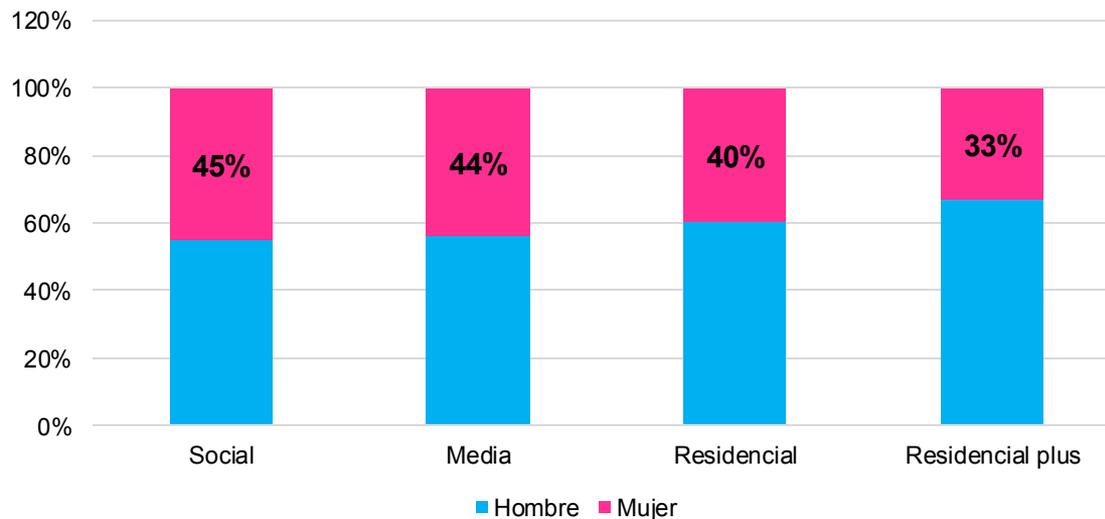


41%



42%

Viviendas adquiridas en México 2024





- ✓ Entre el **39 y 46%** de solicitudes de créditos hipotecarios por parte de Mujeres
- ✓ **+9% promedio** en 5 años.
- ✓ **25-50 años** principal perfil.
- ✓ Crédito promedio: **\$1.9mdp**
- ✓ **12 Estados** donde ha aumentado en **más de un 15%** el otorgamiento de créditos hipotecarios: Yucatán, Veracruz, Sonora, Sinaloa, Quintana Roo, Oaxaca, Morelos y Nuevo León.

# PANORAMA ACTUAL DE LA MUJER EN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA EN MÉXICO



## Porcentaje de mujeres en puestos de liderazgo

Según los datos, el 35% de los puestos de liderazgo en la industria inmobiliaria de México están ocupados por mujeres.



## Crecimiento de mujeres emprendedoras

En los últimos 5 años, el número de mujeres que han abierto sus propias empresas inmobiliarias ha aumentado un 25%.



## Participación por especialidad

Las mujeres representan el 60% de los agentes inmobiliarios, el 45% de los gerentes de propiedades y el 30% de los valuadores en México.



## Brecha salarial de género

Aunque la participación de la mujer es significativa, aún existe una brecha salarial del 15% entre hombres y mujeres en puestos similares.

# RETOS Y OBSTÁCULOS ENFRENTADOS POR LAS MUJERES

- **Desequilibrio en la representación de género**

La industria inmobiliaria aún está dominada por hombres, lo que dificulta el ascenso y liderazgo de las mujeres.

- **Brecha salarial y oportunidades limitadas**

Las mujeres suelen ganar menos que sus pares masculinos y enfrentan mayores obstáculos para acceder a puestos de liderazgo.

- **Prejuicios y estereotipos de género**

Existen percepciones erróneas sobre las capacidades de las mujeres en la industria, lo que genera discriminación y falta de reconocimiento.

- **Conciliación trabajo-familia**

Las mujeres suelen asumir una mayor carga de responsabilidades domésticas y de cuidado, lo que dificulta su desarrollo profesional.

- **Falta de redes y mentorías de apoyo**

Las mujeres tienen menos acceso a redes profesionales influyentes y a programas de mentoría que les ayuden a avanzar en su carrera.

# ESTRATEGIA 1: FOMENTO DE LA EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN

- **Programas de capacitación y desarrollo de habilidades**

Implementar programas de capacitación y desarrollo de habilidades técnicas, gerenciales y de liderazgo dirigidos específicamente a mujeres en la industria inmobiliaria.

- **Mentorías y acompañamiento**

Establecer un programa de mentorías y acompañamiento a mujeres profesionales del sector inmobiliario, donde puedan recibir asesoría, orientación y apoyo de expertos y líderes de la industria.

- **Alianzas con instituciones educativas**

Fomentar alianzas estratégicas con universidades, institutos y centros de formación para desarrollar programas de educación y capacitación enfocados en la industria inmobiliaria y con un enfoque de equidad de género.

- **Becas y apoyo financiero**

Crear un programa de becas y apoyo financiero que permita a mujeres de bajos recursos o en situación de vulnerabilidad acceder a oportunidades de formación y desarrollo profesional en el sector inmobiliario.

- **Ferias de empleo y bolsas de trabajo**

Organizar ferias de empleo y promover la creación de bolsas de trabajo especializadas en la industria inmobiliaria, con el objetivo de facilitar la inserción laboral de mujeres en el sector.

## ESTRATEGIA 2: PROMOCIÓN DE LA EQUIDAD DE GÉNERO

### Política de igualdad de género

Establecer una política organizacional que garantice la igualdad de oportunidades y la no discriminación por género en los procesos de reclutamiento, promoción y desarrollo profesional.

### Programas de mentoring

Implementar programas de mentoring que conecten a mujeres líderes con profesionales en desarrollo, para brindar orientación, apoyo y oportunidades de crecimiento.

### Capacitación sobre equidad de género

Ofrecer programas de capacitación y sensibilización en temas de igualdad de género, sesgos inconscientes y liderazgo femenino para todos los colaboradores.

### Flexibilidad laboral

Promover y facilitar opciones de flexibilidad laboral, como teletrabajo y horarios flexibles, para apoyar el equilibrio entre la vida personal y profesional.

### Redes de mujeres profesionales

Fomentar y apoyar la creación de redes y grupos de mujeres profesionales dentro de la organización, para promover el aprendizaje, el desarrollo de habilidades y el empoderamiento.

## ESTRATEGIA 3: EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

### Identificar barreras y desafíos

Analizar las principales barreras y desafíos que enfrentan las mujeres en el sector inmobiliario para emprender e innovar, como acceso a financiamiento, falta de mentorías y redes de apoyo, y sesgos de género.

### Crear programas de apoyo

Desarrollar programas específicos de capacitación, incubación y aceleración de startups lideradas por mujeres en el sector inmobiliario, con énfasis en habilidades empresariales, uso de tecnología y acceso a redes de contactos.

### Fomentar el liderazgo femenino

Promover el reconocimiento y visibilidad de mujeres líderes e innovadoras en el sector inmobiliario, a través de premios, eventos y campañas que inspiren a otras mujeres a emprender e innovar.

### Alianzas estratégicas

Establecer alianzas con empresas, incubadoras, aceleradoras y organizaciones que apoyen el emprendimiento e innovación de mujeres en el sector inmobiliario, para amplificar el impacto de los programas de apoyo.

**TE INVITAMOS A SUMAR ESFUERZOS,  
¡CONTÁCTANOS, QUEREMOS ESCUCHARTE!**



Mujeres Líderes por la Vivienda y el Sector Inmobiliario



@MujeresLideresDeLaVivienda



@Muliv\_oficial



@muliv\_oficial



@Muliv-oficial



Mujeres Líderes por la Vivienda y el Sector Inmobiliario