

Compra tu casa **hasta el 10 de julio**
Y entra en el sorteo de **50 Smart TV 40"**

Infórmate aquí



Reportajes

Portada Noticias **Reportajes** Entrevistas Opinión Blogs Ayudas a la vivienda

Volver a reportajes

¿Qué vivienda buscan los millennials?

Estos clientes viven de la tecnología y buscan vía online toda la información.

8 jul 2016 | Comentar | Compartir 0

Imprimir

Por: T. Álvarez

La generación millennial comprende a los nacidos entre principios de los años 80 y mediados de los 90. Este estrato de población está compuesto por personas que se hicieron adultos en los años previos a la crisis y que, como consecuencia de ella, han debido adaptar sus expectativas económicas y laborales. **En el caso de España, los millennials suponen el 40% de la población.** Un segmento muy importante para el sector inmobiliario.

“ Internet es la llave para llegar a estos compradores. ”



1. Ocio frente a ahorro

La sociabilidad, tanto en el entorno online como en el físico, es el elemento que distingue a los millennials de otro tipo de consumidores. En este sentido, desde Arrenta aseguran que estos clientes “viven de la tecnología y buscan vía online toda la información” que necesitan “antes de tomar cualquier decisión”. “Si lo que ven sobre la oferta de una vivienda no se ajusta a la realidad, será un fallo total para cerrar un trato al momento en que hagan la visita”, añaden. De la misma opinión se muestran desde Alfa Inmobiliaria. Así, Jesús Duque, su vicepresidente, sostiene que **se trata de auténticos “nativos digitales”, que entienden las nuevas tecnologías como “una**

Busca noticias, reportajes, ...



¿Quieres recibir nuestra **newsletter**?
También puedes consultar el [histórico](#).

Suscribirme

Publicidad

Blogs destacados



Esta casa no es una ruina

Los destinos de vacaciones más baratos



De puertas adentro

Alternativas a la instalación de aire acondicionado en la vivienda



Una casa muy legal

¿Puede transmitirse un inmueble gravado con hipoteca?

[¿Quieres ver más blogs?](#)

Se el primero de tus amigos en indicar que le gusta esto.



prolongación de su propio cuerpo", que han provocado en ellos la búsqueda de altas expectativas.

Entre ellas destaca una vida orientada al ocio antes que al ahorro. De hecho, desde Arrenta subrayan que los millennials "apuestan en firme" por el oficio, pues **prefieren gastar sus ahorros en viajes y espectáculos antes que en otras inversiones de carácter material**. Es por ello que, subrayan, estos consumidores suelen destinar a la vivienda "entre un 30% y un 35% de sus ingresos", tanto en lo relativo al pago de la renta como al mantenimiento de la misma, "incluidos los recibos de luz, agua o comunidad".

2. Alquiler antes que compra

A diferencia de lo que ocurre con las generaciones precedentes, los millennials no se plantean ser dueños de una vivienda en propiedad, por lo que su tendencia más habitual suele ser el alquiler. En términos cuantitativos, desde GS Inmobiliaria afirman que **en un 80% los millennials se decantan por el alquiler, frente a un 20% que lo hace por la compra** de la vivienda en la que viven. Ello se debe, explica José Luis Vera, su director, a que estos clientes "quieren la libertad de poder mudarse con facilidad en caso de conseguir mejores condiciones laborales, ya sea en su país o fuera de él".

De igual modo, Vera indica que los más millennials más jóvenes han resultado "los más perjudicados por la crisis", por lo que **estos han optado por el alquiler y el alquiler compartido**. Por el contrario, el segmento restante coincide con los millennials de mayor edad y aquellos que han tenido mayor progreso a nivel económico. En este sentido, Ernesto Pérez Olivera, director general de Indivisa Personal Shopper Inmobiliario, asegura que este tipo de cliente se distingue porque "valora la doble ventaja de la situación actual", tanto en la condición del sector inmobiliario como "una buena fórmula de ahorro" como en la posibilidad "de convertirse en propietarios aprovechándose de unos precios que aún están en la parte más baja de la curva".

3. Urbanitas al 100%

Los millennials constituye un perfil de consumidor que valora su tiempo por encima de todas las cosas. Eso hace que **prefieran habitar en el centro de las ciudades antes que en la periferia**. En esta línea, Pérez Olivera reconoce que "es muy frecuente" que busquen vivienda en el centro de la ciudad, "pues valoran enormemente la posibilidad de desplazarse con facilidad y no tener que necesitar el coche" para desplazarse a sus centros de trabajo y destinos de ocio.

De la misma opinión se muestran desde Arrenta, compañía que asegura que a los millennials "les encantan las grandes ciudades donde disfrutar de la mayor oferta laboral". De igual modo, subrayan que este estrato de población **valora la distancia a los centros de consumo y servicios**. "No suelen tener automóvil ni se plantean comprarlo. Les gusta moverse caminando por el barrio, en bici y, si no queda otro remedio, en transporte público", agregan.

4. Cada detalle importa

En lo que respecta a las características de los inmuebles que buscan los millennials, estas **viviendas se caracterizan por implicar bajos costos de mantenimiento**. A juicio de Arrenta "eso involucra" pisos de madera o loseta, así como encimeras de granito u otras superficies estéticamente agradables y fáciles de limpiar. De igual modo, esta compañía aprecia que si bien las generaciones anteriores valoraban los comedores formales, entre los millennials no se encuentra este deseo, ya que para ellos "la cocina representa el lugar de reunión, así como lo es la sala de estar. "Asimismo, aprecian el tránsito libre entre una habitación y otra, por lo que han dicho adiós a los diseños con desniveles que segmentaban la casa", matizan.

Por su parte, desde Alfa Inmobiliaria añaden que los millennials no se conforman con "cuatro paredes y un techo". Contrariamente, este segmento de población, debido a su nivel de conocimiento digital y formación académica, "buscan viviendas que se ajusten a su estilo de vida: cómodas, prácticas y rodeadas de servicios". Las mismas, añaden, en muchos casos **"están pensadas para trabajar en ellas y poder recibir tanto a amigos como a colegas de profesión"**. "Desean viviendas con encanto en las que desarrollar su estilo de vida", subraya Jesús Duque.

5. Tendencia a largo plazo

Otro de los aspectos que separa a los millennials de las generaciones anteriores es que sus preferencias en materia de vivienda no van a cambiar en el largo plazo. Así lo asegura Duque, quien considera que estos pensarán "en la vivienda como un espacio no solo para vivir, sino también para trabajar". Una inclinación que les hará valorar "inmuebles modernos, con buenos mantenimientos y bien ubicadas". No obstante, hace hincapié en que estos consumidores, **con el paso del tiempo, podrán cambiar de barrio y de tamaño del inmueble** "según vayan mejorando en su carrera profesional".

Cuéntanos lo que te apetezca



Te pedimos que seas sincero con nosotros, dinos lo que te gusta y lo que no. Ayúdanos a construir un mejor pisos.com.

[Buzón de sugerencias >](#)

Lo más leído

Lo último

Lo más comentado

1. [El precio de la vivienda aumenta en junio un 1,5%](#)
VIVIENDA
2. [La compraventa de vivienda sube un 23,6% en mayo](#)
ESTADÍSTICAS
3. [¿Qué vivienda buscan los millennials?](#)
REPORTAJES
4. [La retroactividad de las cláusulas suelo costaría a la banca 3.000 millones](#)
HIPOTECAS
5. [El Brexit favorece a los que tienen su hipoteca en libras](#)
HIPOTECAS

De la misma opinión se muestran desde Arrenta, para los que **el alquiler “es la elección de vida de los millennials” dadas las prioridades que estos reflejan**. Así, aseguran que “un cambio en el acceso a la propiedad no variaría este estilo de vida”, ya que en todo caso “ante una mejora de su situación económica los millennials se expondrán a una mayor rotación en el alquiler”.

6. Aviso a vendedores

Entonces, ¿qué estrategias han de mantener los propietarios de vivienda para persuadir a este tipo de clientes en el largo plazo? Para Alfredo Cano, presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia, **la clave está en la comunicación que se utilice y la forma en que estos utilicen las nuevas tecnologías**. En esta línea, menciona que como consumidores en materia inmobiliaria, “los millennials son un colectivo volcado en Internet y los dispositivos móviles”, que se han convertido en las herramientas que estos más utilizan para la búsqueda y posterior adquisición o alquiler del inmueble.

Unas nuevas formas de relacionarse que obligan a los profesionales del sector “a ajustar y adaptar sus mecanismos de trabajo, visibilidad y gestión”. De esta forma, **Internet es la puerta a través de la que entra el mayor flujo de trabajo para los profesionales inmobiliarios**, que se están viendo obligados a formarse y a dotarse de mejoras tecnológicas en páginas web y aplicaciones móviles”, concluye Cano.

Etiquetas: [Alquiler](#), [generación digital](#), [Internet](#), [millennials](#), [piso compartido](#), [urbanita](#)

Anuncios

IAhorro Hipotecas

Encuentra la mejor Hipoteca para ti ¡Infórmate Ahora!

www.iahorro.com/Hipotecas

Ofertas viviendas

Las mejores ofertas inmobiliarias. Financia tu piso con liberbank.

www.mihabitans.es

Curso Gest. Inmobiliaria

Fórmate como Técnico Inmobiliario y ¡Aprende a distancia y a tu ritmo!

www.ceac.es/tec_inmobiliario

Comentarios

[Realizar comentario](#)

Envía tu comentario



Nombre:

E-mail:

Tu comentario:

Enviar comentario

Artículos relacionados