

Millennials e hipotecas: la digitalización de un mercado de 580.000 compradores potenciales

La generación millennial ya lo hace casi todo desde el móvil: controlar su ciclo de sueño, hacer la compra, buscar pareja, alquilar pisos y ahora también firmar hipotecas. Como ya ocurrió con los bancos online, diversas startups fintech se han dado cuenta de este cambio de hábitos y han irrumpido en el mercado de las hipotecas, dispuestas a ofrecer procesos de contratación más ágiles, sencillos y rápidos para los nativos digitales

La reactivación del mercado inmobiliario ha estimulado la irrupción de nuevas apps con las que los jóvenes compran pisos y firman hipotecas con tan sólo unos clicks.

En el futuro próximo, el 80% de los jóvenes de hasta 35 años no acudirá a una oficina bancaria y preferirán hacer las gestiones de sus cuentas personales desde el móvil.

Los jóvenes que nacieron entre 1982 y 2004 están destinados a reactivar el consumo e impulsar la economía española. Según un informe de BBVA Research, los millennials son un grupo interconectado y muy familiarizado con la tecnología, y lo hacen casi todo desde su móvil: controlar su ciclo de sueño, hacer la compra, ligar, alquilar pisos y ahora también firmar hipotecas.

Según un estudio de un banco nacional, la mayoría de jóvenes preferiría ir al dentista antes que pisar una oficina bancaria. Además, éstos se caracterizan por ser menos pacientes a la hora de comprar productos o servicios y prefieren hacerlo fácilmente desde el móvil. Como ya ocurrió con los bancos online, diversas startups fintech han dado cuenta de este cambio de hábitos y han irrumpido en el mercado de las hipotecas, dispuestas a ofrecer procesos de contratación más ágiles, sencillos y rápidos para la generación de nativos digitales.

La reactivación del sector inmobiliario en España -en 2017 se firmaron más de 400.000 hipotecas- sumado a la fuerte transformación digital de la banca, ha permitido el nacimiento de estos nuevos actores cuyo objetivo es reinventar el proceso de contratación hipotecario, como es el caso de Finteca, el primer asistente hipotecario 100% móvil en España.

Los jóvenes ya solicitan hipotecas desde el móvil sin pisar el banco

Todo el que haya vivido la experiencia de comprar piso, sabe que el proceso es largo y difícil, si no se cuenta con asesores o ayuda externa. Por su lado, los jóvenes de hoy en día son más conscientes de sus limitaciones económicas y quieren actuar con cabeza a la hora de pedir un préstamo para su nueva vivienda, por lo que, acostumbrados a compararlo todo online, también querrán comparar hipotecas de diferentes bancos hasta dar con la ideal.

“El proceso de contratación de una hipoteca se ha ido complicando a lo largo de los años, lo que

obliga a los jóvenes a entender contratos llenos de letra pequeña: notarios, registradores, entidades, TAEs, TINs, cláusulas etc.”, explica Carlos Avendaño, cofundador de Finteca. "Si a esto le sumamos el hecho de que los millennials se guían por recomendaciones online, consultan las apps, etc. surge la necesidad de satisfacer esa nueva demanda, esa nueva forma de contratar hipotecas”, añade Avendaño.

La independencia y transparencia de Finteca ayuda a que un concepto tan abstracto como es la hipoteca, se vuelva sencillo, atractivo y fácil de contratar. El cliente objetivo de Finteca es una pareja de entre 28 y 40 años, urbanos y familiarizados con las nuevas apps financieras existentes en el mercado.

“Estamos asistiendo a la desaparición del concepto de oficina bancaria, donde el cliente iba a su oficina de confianza y allí recibía las explicaciones necesarias. Las nuevas tecnologías están cambiando este proceso, especialmente entre los jóvenes”, concluye Avendaño.

En favor de la nueva generación de compradores está el Plan Estatal de Vivienda de 2018-2021 del Gobierno, que tiene previsto dar una ayuda de hasta 10.800 euros a los menores de 35 años, para la compra de vivienda a partir del 2018 y durante tres años.

Acerca de Finteca

Finteca es una startup fundada a finales de 2017 por Carlos Avendaño, Kuan-Neng Foo y Carlos Blanco (a través de Nuclio Venture Builder). Finteca, el primer asistente hipotecario 100% móvil, integra varias herramientas para hacer más sencillo el proceso de contratación de una hipoteca. La app contiene un simulador, un comparador, una guía hipotecaria, un gestor documental y un asistente personal virtual que guía al usuario durante el proceso, con el objetivo de ayudar tanto a aquellos usuarios que se enfrenten por primera vez a la compra y financiación de una vivienda, como al que quiera una cotización rápida y personalizada de varios bancos.

Acerca de Nuclio Venture Builder

Nuclio Venture Builder es la incubadora de startups creada por Carlos Blanco, tras la venta de Akamon. El equipo de socios que gestiona Nuclio está liderado por María Hidalgo y ya han creado startups como Eelp!, Housfy, Brokoli y Finteca. Las oficinas están situadas en el Pier 01, el clúster tecnológico de Palau de Mar de Barcelona.

Ivet Prat " 607 97 05 00 " ivet.prat@nuclio.com " www.finteca.es " www.nuclio.com

Datos de contacto:

Ivet Prat / Claudia Giraldo
607 97 05 00

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Dispositivos móviles](#) [Bienestar Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>