

Vender una casa a los millennials: el nuevo reto para el sector inmobiliario , según los expertos de Tiko

Los jóvenes españoles dedican el 40% de sus ingresos al pago de la hipoteca. Pisos en el centro de las ciudades, agilidad en el acuerdo de compraventa, la eficiencia energética y la tecnología, algunos de los factores que influyen a la hora de que los millennials adquieran un nuevo hogar

La venta de pisos está recuperando valores anteriores a la crisis y no debemos olvidar que la generación millennial puede convertirse en un actor importante en el mercado. Según el Instituto Nacional de Estadística, los jóvenes de entre 18 y 34 años representan un 21,7% de la población española, un tanto por ciento elevado que el sector inmobiliario debe valorar para continuar la senda de crecimiento ya marcada.

Pero, ¿qué tienen de especial estos jóvenes? Se trata de personas cada vez más preparadas en el ámbito académico, con una trayectoria laboral prometedora y con altos valores sociales y éticos. Sin duda, son el presente y el futuro de la economía del país.

La generación millennial destina un 40% de lo que gana al pago de la hipoteca. Tal y como señalan los datos del INE y del Colegio de Registradores, los millennials ganan una media de 1.325 € al mes y su cuota hipotecaria media es de 544 €.

Por ello, Ana Villanueva, CEO y fundadora de Tiko, la primera PropTech que permite vender un piso en sólo una semana, explica 5 aspectos que todo vendedor debe tener en cuenta para convertir su piso en la vivienda ideal para este colectivo:

Apuesta por la tecnología. Los millennials están hiperconectados y siempre tienen a mano su teléfono móvil: un 97% de este grupo demográfico ha utilizado Internet en los últimos tres meses, según cifras del INE. Con estos datos y dado que una gran parte del tiempo online lo dedican a indagar sobre bienes y servicios, no es de extrañar que, a la hora de buscar la vivienda de sus sueños, lo hagan a través de la red y de aplicaciones móviles, además de que están pendientes de los foros para fundamentar su opinión antes de tomar una decisión definitiva. Para no pasar desapercibidos ante este nuevo comprador, es importante que la oferta esté presente en el mundo digital.

Los pisos que más buscan son los del centro de las grandes urbes. La mayoría de los jóvenes planean su vida en viviendas ubicadas cerca de su trabajo, con zonas de ocio al alcance de la mano y con buenos accesos de movilidad urbana, en especial transporte público y espacios de uso de bicicleta (tanto de alquiler como carriles especiales para su uso seguro).

Agilidad en el acuerdo de compraventa. Los millennials son de la filosofía del “aquí y el ahora”. No les gusta perder el tiempo y quieren ser atendidos con la mayor brevedad posible. Por eso, el vendedor debe tener toda la documentación en orden desde el primer momento. Las respuestas en 24 horas y el ahorro en el proceso del papeleo que ya tienen en cuenta empresas como Tiko son un buen ejemplo a seguir en este tipo de operaciones.

Smart working. El auge de nuevos modelos de negocio ha provocado cambios en la forma de trabajar. Muchos millennials ejercen su profesión como autónomos o freelances; otros se han sumado a iniciativas como el teletrabajo. Ante esto nuevos cambios, los pisos deben tener un espacio que pueda utilizarse como ambiente laboral: un despacho, un salón en el que quepa una mesa amplia o buena iluminación natural son algunas de las características que suman puntos a la hora de vender una vivienda.

Eficiencia energética. Esta generación se caracteriza por su preocupación por causas sociales, entre ellas el respeto al medio ambiente. Uno de los aspectos que más miran a la hora de comprar una casa es que sea eficiente, es decir, que el consumo energético sea mínimo y, tanto la vivienda como los aparatos eléctricos de la misma, contamine poco o nada.

Los expertos de Tiko insisten en el potencial que tiene esta generación para el mercado inmobiliario actual. En palabras de Villanueva, “en España todavía pesa más la cultura de compra de viviendas frente a la de alquiler. Por eso, todas las mejoras que se produzcan en el sector inmobiliario en materias de digitalización, agilidad y transparencia serán siempre bienvenidas por un colectivo tan importante en nuestro país como es el de los millennials”.

Datos de contacto:

Autor

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

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Sociedad Madrid](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>