

LOS MILELENNIAL ALQUILAN

Los millennials prefieren alquilar a comprar casa

Gonzalo Robles, CEO de UXBAN, la firma inmobiliaria enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto standing en ubicaciones Prime, hace una radiografía de un colectivo que cada vez tiene más tirón en el consumo inmobiliario de nuestro país y señala que para ellos no importa tanto la propiedad de una casa, tampoco pisan las agencias inmobiliarias y su demanda es más exigente que la de otras generaciones

| COMUNICAE
28/06/2016 | 11:18 H. | MILLENNIALS PREFEREN ALQUILAR COMPRAR CASA

Frente a comprar casa, mejor alquilarla. Así lo prefieren, al menos, los **nacidos entre 1981 y 1995**. Y es que el colectivo **millennial**, tal y como apunta Gonzalo Robles, CEO de UXBAN, la firma inmobiliaria enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto standing en ubicaciones *Prime* (www.uxban.com), no se parece en nada al español medio cuya obsesión por una casa le hace hipotecarse una media de 20 años con un banco. “Estos jóvenes nacidos en una era tan digital y colaborativa tienen clara sus prioridades y estas no pasan por descapitalizarse y casarse con un banco hasta la vejez por el hecho de ser propietarios. Su filosofía de vida se basa en compartir y disfrutar desde otro prisma y el alquiler se adapta mejor a su estilo de vida”, explica el arquitecto.



Tanto es así que Robles destaca cómo del **52% de los millennials que ya no viven con sus padres** “un 40% de ellos lo hace de alquiler, y de ellos el 30% no contempla la posibilidad de comprar vivienda alguna a posteriori”, recalca. **Un comportamiento que el mercado inmobiliario no ha de perder de vista de cara a adaptar a dicha generación los servicios o productos que demanden.** “Los millennials incrementarán con fuerza el mercado de alquiler –actualmente en el 16%-, si bien la oferta deberá ser de mayor calidad, con productos adaptados a sus necesidades y gestionados por profesionales especializados”, añade Robles.

Pero ¿cómo es esta generación frente a las que le preceden? Para el socio fundador de UXBAN tres son las grandes diferencias de los que ahora tienen entre 20 y 35 años:

Ser propietario de vivienda no es tan importante. “Comprar no siempre es una buena inversión; para su forma de entender la vida el coste de oportunidad es demasiado elevado. Prefieren destinar el dinero a otras experiencias y pagar un alquiler como prestación de un servicio más que recibir”, explica.

No pisan las agencias inmobiliarias. “Son todavía el canal de quienes alquilan sus viviendas, propietarios de una generación diferente. Pero o las agencias se adelantan a una economía colaborativa modelo Airbnb, Bidu o iWhatHouse y se centran en ofrecer un buen servicio y experiencia de compra ó alquiler y no tanto en la captación de producto, o acabarán siendo totalmente prescindibles”, recalca.

La exigencia como demanda. “Los millennials están mejor informados y eso les convierte en buscadores con criterio, sobre todo en el precio. La tecnología les proporciona lo que la tradicional opacidad del mercado inmobiliario no les ofrecía, e irá en aumento gracias al Big Data”, describe.

Por último Gonzalo Robles, CEO de UXBAN, destaca que en 2025 dicha generación revolucionará el panorama inmobiliario, ya que para entonces será solvente económicamente. “En esa fecha demandarán ubicaciones junto a su lugar de ocio y trabajo, viviendas flexibles, personalizables e hipertecnológicas; serán muy influyentes como ya lo son hoy para las marcas de productos y servicios más accesibles”, finaliza.

Sobre UXBAN (www.uxban.com)

Es la firma inmobiliaria enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto standing en ubicaciones *Prime*. Rehabilitan el centro de la ciudad aplicando una filosofía basada en la búsqueda de soluciones innovadoras, el empleo de la tecnología y el cuidado de cada detalle. Su objetivo es crear ideas con valor.

Design Investment es la idea central de la marca en su posicionamiento en el mercado inmobiliario. Para ello adquiere viviendas con recursos propios o en asociación con inversores para su rehabilitación y transformación en casas de autor. El diseño, desde el concepto global hasta la elección de cada detalle, es el eje central que inspira la inversión, esperando que el cliente comprador viva una experiencia inolvidable en la visita de cualquiera de sus viviendas.
