

Fortuna

VIVIENDA >

Los mileniales (con dinero) quieren casas sostenibles

- Los jóvenes inversores dan más importancia a la distribución, la sostenibilidad medioambiental de los materiales y mobiliario, y a la eficiencia energética

5D

IXONE
ARANA



Fachada del complejo residencial Parallel de Engel & Völkers en Mallorca con persianas eficientes.

Madrid | 6 NOV 2021 - 19:53 CET

Emanciparse no es tarea fácil para los jóvenes españoles. En 2020 la cifra de menores de 30 años que residían en un hogar diferente al de su origen era la más baja en dos décadas porque, en muchos casos, no pueden permitírselo. Pero los hay que sí y son exigentes. El público milennial (que comprende a los jóvenes de entre 25 y 35 años) busca realizar inversiones a largo plazo que cumplan con las expectativas de una vivienda exclusiva que dé respuesta a sus necesidades, según la inmobiliaria de lujo **Barnes**.

Estas necesidades, asegura, tienen que ver con aspectos como **la sostenibilidad y las prestaciones tecnológicas**, ya que se trata de una generación que otorga una gran relevancia a cuestiones relacionadas con los valores sociales y éticos. “Ahora se da más importancia a la distribución y a la sostenibilidad medioambiental de los materiales, mobiliario, y con mayor eficiencia energética, que antes no se tenía en cuenta”, comenta el director de Barnes Madrid, Álvaro Martínez.

Según el estudio *HENRY (High Earning Not Rich Yet)*, elaborado por **Engel & Völkers**, las preferencias de estos mileniales (nacidos después de los años 80 y con ingresos superiores a los 100.000 dólares) responden a una renovada definición del lujo. “Para ellos, **el lujo no está en el coste de la vivienda, sino que lo definen en términos de calidad y las decisiones de compra se basan en la reputación de la marca**. El cambio en el comportamiento de estos nuevos consumidores es la influencia de sus redes sociales y los canales de sus expertos o *influencers* favoritos”, reconoce la directora de operaciones y expansión de la compañía, Constanza Maya.



Interior de una de las viviendas de Barnes en Madrid.

En ese sentido, Maya confirma que “**los principios de ecodiseño son primordiales para el cliente joven**”. Para responder a esta demanda, la inmobiliaria plantea reducir el impacto de las viviendas en su entorno siguiendo principios de diseño inteligente para lograr la mayor eficiencia energética posible, con una demanda de calefacción y refrigeración muy baja. “Que tengan aislamientos naturales, que todas las estancias gocen de ventilación cruzada y que la orientación sureste en las nuevas construcciones permita aprovechar al máximo el sol”, explica.

Los exclusivos complejos residenciales **Parallel East & Parallel West**, actualmente en construcción en Palma de Mallorca, son un ejemplo de este tipo de vivienda que promociona Engel & Völkers. La fachada principal está diseñada con una capa exterior de **persianas de madera que puede cambiar su posición según la estación del año** deslizándose de vertical a horizontal en función de la luz solar deseada para lograr la mayor eficiencia energética.

El 97% de los jóvenes encuestados en el estudio HENRY contempla la adquisición de una casa en un futuro. Sin embargo, el director ejecutivo de la empresa dedicada a la promoción de viviendas **Uxban**, Gonzalo Robles, asegura que se trata de un segmento de mercado aun poco representativo en el conjunto de las compraventas que se realizan.



Terraza de una de las viviendas de Uxban en Madrid.

“Destinar más de un millón de euros o más está reservado para jóvenes emprendedores en el mundo de la tecnología, creadores de contenido en internet de éxito, inversores en criptomonedas o simplemente por haber heredado liquidez por fallecimiento de algún familiar directo. Pero sí podemos hablar de un público joven importante y generalizado a nivel de usuarios de casas de lujo, donde **los progenitores son los que realizan el desembolso**”, recalca.

Para Robles, el sector del lujo es el campo de pruebas propicio para todo tipo de soluciones que reduzcan el consumo de energía en una vivienda, sobre todo, porque algunas requieren de fuertes inversiones que no todos los bolsillos se puedan permitir: “Hablamos, por ejemplo, de la aerotermia o la geotermia, fáciles de instalar en viviendas unifamiliares. También cabe mencionar estándares de construcción como el Passivhaus, cuyo nivel de eficiencia energética es aplicable a cualquier tipología edificatoria. Entre sus medidas cabe destacar la calidad de sus aislamientos térmicos en fachadas y de sus ventanas y composición de vidrios”.

Actualmente, dice, **toda la industria que nutre al sector de la construcción está apostando por fabricar elementos más eficientes**, que consuman menos o que den mayor rendimiento a un watio de energía. “Pero es un cambio que será aún lento”, lamenta Robles.

¿EN QUÉ CIUDAD?

- ▶ **Grandes capitales.** Gonzalo Robles, de Uxban, afirma que la ubicación es el elemento primordial en la toma de decisión sobre la compra de vivienda, también entre los jóvenes. “Madrid y Barcelona son dos destinos preferentes gracias a su potente oferta educativa, especialmente si hablamos de escuelas de negocios, que mueven a estudiantes de todo el mundo con buen poder adquisitivo”, sostiene.
- ▶ **Cerca del mar.** En relación a las fortunas relacionadas con el mundo digital, el CEO de la inmobiliaria resalta que las ubicaciones con mar adquieren relevancia, dado que pueden hacer seguimiento de los negocios desde cualquier punto. “Es admirable el impulso que está teniendo Málaga y su entorno”, confiesa. Álvaro Martínez, de Barnes, suma Mallorca a esta nueva tendencia.