

Finanzas Personales

eleconomista.com.mx/seccion/finanzas-personales
Tel.: 5326-5454 ext. 2121

EL DATO 50% de créditos hipotecarios se realizó a través de un bróker. (Credimejora CDMX)

SEIS DE CADA 10 CRÉDITOS SON OTORGADOS A JÓVENES

Millennials prefieren comprar casa a través de agentes inmobiliarios

Este modelo comienza a cobrar fuerza, siendo un producto que se puede obtener entre uno o varios bancos

Redacción
EL ECONOMISTA

EXISTE UNA serie de mitos en torno a la generación *Millennial*: se dice que no les gusta el compromiso, que tampoco se les da el ahorro, en temas laborales buscan ser su propio jefe o incluso no desean comprar una vivienda; no obstante, según los especialistas esto último sí se encuentra dentro de sus planes.

Lo anterior lo demuestran datos del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit), en este sexenio seis de cada 10 créditos fueron otorgados a personas de entre 18 y 34 años.

Los jóvenes que están decididos a comprar una vivienda buscan construir un patrimonio y hacerlo con la mejor opción financiera, por tal motivo los agentes inmobiliarios (brókers hipotecarios) se ha convertido en aliado para este segmento de la población.

Sergio San Sebastián, director de Credimejora CDMX, explicó que las generaciones pasadas, por diferentes razones, no enfrentaron el proceso de solicitar un crédito hipotecario; ahora los jóvenes tienen acceso a diferentes tipos de financiamiento para lograr este objetivo.

“Por ejemplo, la generación de mis padres o las anteriores no experimentaron la posibilidad de pedir un crédito hipotecario, hubo muchos años en los cuales era difícil tener el financiamiento para vivienda en México, sobre todo por las tasas de interés muy elevadas, poco a poco se ha ido fortalecido la banca y otorga este tipo de créditos a personas para este objetivo”, confirmó.

Bajo este sentido, refirió que la generación del milenio tiene en el mercado una gran gama de opciones para conseguir un crédito hipotecario.

“A medida que el mercado en México se ha ido profesionalizando y es más maduro se crea el bróker, normalmente es una figura que existe en EU y Europa. Esta figura ha ido tomando fuerza desde su aparición, actualmente 50% de los créditos hipotecarios en México es llevado por un bróker hipotecario”, refirió.

Explicó que esta figura ofrece la posibilidad a las personas de obtener un crédito hipotecario que mejor le convenga. El bróker, entre su oferta de productos, no tiene sólo un banco, sino varios, lo cual le permite dar mejor asesoramiento a los interesados.

“Si un cliente se acerca conmigo yo le puedo ofrecer un producto de todos los bancos que existen en el mercado, con excepción de BBVA Bancomer que no tiene el canal de los brókeres, entonces yo puedo decirle:

tenemos todas estas opciones y dependiendo de las necesidades del cliente, del perfil, de tipo de producto (casa, sustitución de hipoteca, terreno o crédito para construcción) yo le iré diciendo cuál le conviene, generalmente le otorgamos las dos mejores opciones y le ayudamos a que sean preautorizados en estas dos instituciones para que los jóvenes al final tomen uno”, confirmó.

Indicó que otra de las ventajas es que son expertos en la materia, ya que si una persona asiste al banco con el asesor, éste tiene otro tipo de experiencia, como lo es en préstamos personales, tarjetas y créditos automotrices.

“El servicio de Credimejora termina cuando el cliente termina de pagar su hipoteca, estaremos monitoreando durante toda la vida de su crédito y en el caso de que existan mejores condiciones le ayudaremos a cambiar y mejorar la hipoteca. Eso un banco no lo va a hacer”, afirmó.

Refirió que los bancos son quienes les pagan por este servicio, lo

CONSEJOS PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA



Comenzar a planear con tiempo y no subestimar el enganche: Empieza a planear con tiempo para que volverte propietario sea una realidad más cercana. Esto incluye ahorrar para el enganche, normalmente el primer pago que deberás hacer. Hay que buscar una hipoteca competitiva para que pagues menos mes a mes.

Hacer un presupuesto mayor que el precio de compra: Piensa en las cosas extra que harán que la vivienda que adquieras sea el hogar en el que deseas vivir e inclúyelas en el presupuesto de compra.

Toma en cuenta los sacrificios que puedes hacer: Considera recortar tus gastos diarios. Piensa con creatividad en aquello que te ayudaría a comprar una propiedad, como adquirirla con un familiar.

Contempla todo el panorama de tus finanzas: Piensa en tu inmueble como si fuera parte de tu patrimonio a largo plazo. Busca asesoría financiera profesional a través de HSBC para obtener tu hipoteca.

FUENTE: HSBC

GRÁFICO EE: STAFF

“Si un cliente se acerca conmigo yo le puedo ofrecer un producto de todos los bancos que existen en el mercado”.

Sergio San Sebastián, director de Credimejora CDMX.

cual no quiere decir que exista una preferencia por entidad, ya que en todos los casos el porcentaje es el mismo.

“Los bancos, en lugar de tener tantos ejecutivos, prefieren tener brókeres que le ayuden a colocar hipotecas, todos las entidades nos dan exactamente lo mismo, por lo que no existe un incentivo, es así como en México funciona (...) Yo las tasas que le puedo conseguir a

las personas son las mismas si el cliente va directamente al banco, la única diferencia es que tenemos este catálogo y comunicación directa con las entidades, por lo que se puede agilizar todo el proceso”, recordó.

¿QUÉ HACEN LOS JÓVENES PARA ADQUIRIR CASA?

De acuerdo con la encuesta “Más allá de los ladrillos. El significado

de hogar”, elaborada por HSBC, los *Millennials* que aún no adquieren su patrimonio lo atribuyen a que necesitan un salario más alto (68%) y ahorrar lo suficiente para el enganche (66 por ciento).

Asimismo, los jóvenes están dispuestos a hacer sacrificios: 62% gastaría menos en entretenimiento; 24% compraría algo más pequeño; 19% consideraría rentar una recámara o comprar junto con un miembro de la familia o mudarse con un familiar para ahorrar para el enganche.

Por otro lado, 43% de los *Millennials* entrevistados enfrenta dificultades para planear de la mejor manera de adquirir su vivienda y 54% gasta por arriba de lo que tenía estimado, de acuerdo con los datos del estudio independiente de investigación del consumidor, comisionado por HSBC a la agencia de investigación de mercados a escala global, Kantar TNS.

¿EN QUÉ LUGAR DE LA CIUDAD QUIEREN VIVIR?

De acuerdo con el portal inmobiliario Propiedades.com, 49% de las búsquedas en su sitio proviene de este segmento de la población, en segundo lugar se encuentran quienes tienen de 35 a 44 años, con 26%, y 12% de 45 a 54 años.

Bajo esta sintonía, con 13%, la Ciudad de México es la entidad con más búsquedas entre la generación del milenio, le sigue Nuevo León, con 6%, y el Estado de México con 4.9 por ciento.

Además, a nivel nacional, lo más buscado por esta generación son las casas en venta, con 27.6%; seguido de las casas en renta, con 9.5 por ciento. En menor medida los departamentos.

“Este grupo tiene una sólida y consolidada orientación a residir en zonas céntricas, donde hay servicios de alta calidad, puntos de interés y concurrencia”, explicó Leonardo González, analista de Real Estate de Propiedades.com.

finanzaspersonales@eleconomista.com.mx