3 retos y 3 alternativas de la generación millennial para acceder a una vivienda propiedad

- La falta de estabilidad económica y laboral y la dificultad de ahorro se han convertido en los principales retos para el acceso a la compra de una vivienda entre los millennials.
- Según datos del Instituto Nacional de Estadística, el salario bruto medio de los menores de 30 años no alcanza los 15.000 euros, una cifra que dificulta el acceso a un crédito inmobiliario.

Madrid, 28 de marzo de 2023

Aunque no existe un consenso, los investigadores suelen situar como ***millennials*** a aquellas personas nacidas entre 1980 y 1994. La también conocida como Generación Y es la que más dificultades de acceso a la vivienda atraviesa en la actualidad, una problemática que se extiende en toda la Unión Europea (UE), debido a la inestabilidad laboral de los más jóvenes, los altos precios de la energía, la inflación o el alza de los tipos de interés.

De hecho, según datos del Banco de España, **en la última década descendió un 33% el número de propietarios de viviendas entre menores de 35 años.** El difícil acceso a la vivienda para la población joven se ha convertido en uno de los principales problemas a la hora de dar el paso a la compra de una vivienda, un proceso que, en muchas ocasiones, fruto del desconocimiento, resulta una incógnita entre *millennials.*

Desde **Hipotecas.com**, canal online de UCI, Unión de Créditos Inmobiliarios, entidad especialista en financiación sostenible de la vivienda, han analizado los retos del mercado para facilitar el acceso de los jóvenes a una vivienda y qué alternativas existen en la actualidad.

"Es cierto que la situación de incertidumbre afecta especialmente a los jóvenes que, desde hace años, han visto reducida su capacidad para ahorrar y acceder a una vivienda en propiedad", apuntan desde la entidad financiera.

Retos para el acceso a la vivienda

1. **Estabilidad laboral**

   La estabilidad laboral es determinante a la hora de solicitar una hipoteca porque el trabajo es la principal fuente de ingresos para la mayoría de las personas. Es decir, se trata de la fuente de la que el cliente del banco obtendrá el dinero que va a necesitar para devolver la totalidad del préstamo que va a pedir al mismo (capital e intereses). Debido a esto, es uno de los principales factores que las entidades tendrán en cuenta en el análisis de un cliente.

   Además, más allá del nivel de ingresos o el salario, otro aspecto del empleo que influye de manera decisiva a la hora de que los bancos concedan una hipoteca o no es el tipo de contrato que se tiene. En este sentido, un contrato fijo ofrece muchas más garantías que uno temporal, ya que un contrato temporal presupone el riesgo de que el cliente en cuestión se quede sin trabajo con más facilidad.

   Sin embargo, **tener un trabajo estable es para los jóvenes una ardua tarea.** Según los datos del INE, la tasa de paro juvenil cerró 2022 en torno al 30% y, de acuerdo con los datos de Eurostat, la tasa de paro juvenil española es la más elevada de Europa.

2. **Salarios bajos y poca capacidad de ahorro**

   La prioridad de las entidades financieras es conceder préstamos de forma responsable y transparente, con el doble objetivo final de dar el mejor servicio al cliente y también protegerlo. Por esto se recomienda que las cuotas del préstamo hipotecario no sean superiores al 30% o 35% de los ingresos mensuales del futuro propietario. Así, para adquirir una vivienda de 150.000 euros, se debe disponer, por lo menos, de 40.000 euros en ahorros.

   Algo que se hace prácticamente imposible entre los jóvenes, quienes en general tienen salarios más bajos. Una persona joven tendría que destinar al pago de la entrada de la vivienda casi cuatro veces su salario anual neto (3,9), según datos del Observatorio de Emancipación impulsado por el Consejo de la Juventud de España (CJE).

   En este sentido, algunas entidades ofrecen facilidades para este perfil de cliente, reduciendo la aportación inicial.

3. **Precios de la vivienda**

   Aunque en este 2023 se esperan ligeros ajustes en el precio de la vivienda, cada vez son más los jóvenes que se decantan por vivir alejados de zonas céntricas para vivir en regiones metropolitanas con precios más asequibles.

   Además, también surgen alternativas como el reacondicionamiento de locales comerciales en vivienda o la compra de viviendas a un precio inferior para rehabilitarlas, especialmente con el impulso de los Fondos Next Generation EU.

¿Qué alternativas de financiación existen para los jóvenes?

Aunque cada entidad financiera establece sus condiciones para favorecer el acceso de los jóvenes a una hipoteca y estas varían de acuerdo con sus políticas internas, en general podríamos hablar de tres fórmulas disponibles en la actualidad:

1. **Hipotecas para jóvenes**: algunas entidades cuentan con hipotecas para jóvenes que ofrecen **rebajas en el tipo de interés o una menor aportación inicial** para clientes menores de 35 años que compran su vivienda habitual.

   Estas hipotecas conceden ciertas ayudas y condiciones para afrontar los primeros años del pago de un préstamo hipotecario. Sin embargo, estas facilidades pueden ser temporales en algunos casos.

2. **Hipotecas sin ahorros:** algunos jóvenes pueden acceder a una **hipoteca sin ahorros.** Por ejemplo, si se adquiere una vivienda de un banco, las entidades suelen financiar el 100% del precio de tasación o compraventa.

3. **Doble garantía:** Otra fórmula es tomar como garantía la vivienda que se compra por el 80% y el 20% con la garantía de la vivienda de los padres, pues en el momento en que se reembolsa el 20% del crédito se puede liberar la garantía adicional.

Además, cabe destacar que el Gobierno aprobó recientemente el Plan Estatal de Vivienda 2022-2025, con el que se pretende, entre otras cosas, facilitar el acceso a la vivienda a aquellos colectivos a los que les resulta complicado comprar una casa o un piso, entre ellos los jóvenes.

En cualquier caso, desde Hipotecas.com apuntan que: *"La mejor recomendación que podríamos dar es que pidan consejo a un experto y que comparen entre el mayor número posible de créditos para encontrar la mejor solución financiera".*

Sobre UCI

UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios) es una Entidad Financiera con 30 años de trayectoria, presente en España, Portugal, Grecia y Brasil (de la mano del Grupo Provincia) que cuenta con más de 600 empleados, más de 10.000 millones de saldo vivo y más de 350.000 clientes. Su objetivo es satisfacer la demanda de vivienda a través de soluciones de financiación responsables, transparentes y personalizadas. UCI facilita el acceso a la vivienda y contribuye a la descarbonización del parque inmobiliario para conseguir ciudades más sostenibles a través de sus hipotecas y préstamos reforma a particulares y comunidades. Desde 2015, a través del programa Prado en España, UCI ha emitido más de 4.000 millones de euros en bonos de titulizaciones RMBS de máxima calidad. https://salaprensa.uci.com/

Sobre Hipotecas.com

Hipotecas.com es el canal online de financiación de UCI, entidad especialista en financiación sostenible de la vivienda, cuyos accionistas son BNP Paribas y Banco Santander, ambos al 50%.

Impulsada en 2001, Hipotecas.com es una marca con una manera diferente de ofrecer hipotecas a clientes que buscan una casa. Directa, personal y digital. Son especialistas en financiación de hogares de manera responsable, transparente y personalizada. Sus hipotecas son flexibles, permitiendo configurar una hipoteca a partir de un tipo fijo, mixto o variable y ofrece soluciones ajustadas a las necesidades de cada cliente. Hipotecas.com permite adquirir sus hipotecas a través de todos sus canales digitales o en cualquiera de sus oficinas físicas situadas en Barcelona, Madrid, Valencia y Sevilla. https://hipotecas.com/es/

UCI Hipotecas para vivir