

MILLENNIALS: LAS CLAVES PARA ENTENDER A ESTE NUEVO CONSUMIDOR

MILLENNIALS ADQUIEREN RELEVANCIA EN EL MERCADO INMOBILIARIO

El nuevo consumidor, sus características, sus expectativas y las nuevas tendencias que se van imponiendo en el mercado fueron algunos de los temas que se abordaron en la conversación con Andrés Pardo, protagonista del segundo Live Ilumina.

El psicólogo y profesor del curso de ventas y marketing inmobiliario del ESE de la Universidad de los Andes, sostuvo que la globalización ha transformado al consumidor en un consumidor global y eso significa un cambio en sus expectativas, sobre todo en términos de servicio e inmediatez. Si a esto se suma que hoy cerca de un 60% de los inversionistas del sector inmobiliario son Millennials, este tema vuelve a ser más relevante. “La inmediatez es clave para los Millennials y esto se ve plasmado en sus demandas de servicio, exigen respuestas inmediatas, páginas web que se ajusten a sus necesidades, preferentemente con un chat que pueda orientarlos en el momento y estar presentes en todos los canales de información y que todos estén conectados. La omnicanalidad”, explica.

Otra característica importante que destaca de este nuevo consumidor es que ha cambiado su visión respecto a la vivienda, ya no tienen el sueño de la casa propia. “Para el Millennial el tener una vivienda no es un fin en sí mismo, sino que es un medio para la socialización y el disfrute. Por eso privilegian las comodidades, el equipamiento y si no pueden tenerlo en su departamento lo buscan en las áreas comunes que les ofrezca el edificio”. Esto, sostiene, ha llevado a que espacios como los salones gourmet, coworks, talleres, gimnasios, piscinas, hayan tomado gran relevancia. Por último, destacó también la importancia que ha adquirido el tema del diseño y espacios como la cocina, un lugar que se ha transformado en un factor determinante en la decisión de compra. “Hoy la cocina ha pasado a ser un espacio social, se han abierto como espacios integrados y esto ha implicado que el diseño también haya cobrado importancia. Que el departamento venga con una cocina equipada se ha transformado en un gran plus”, sostiene.

Respecto a los cambios que podría traer esta pandemia en la estructura de las viviendas, sostuvo que, dado que podría mantenerse el tema del teletrabajo, los talleres o coworks en los edificios podrían ser una interesante opción para los nuevos compradores.