

Impacto generacional en la compra de vivienda

David Wluka, Realtor®



SIN TIEMPO QUE PERDER

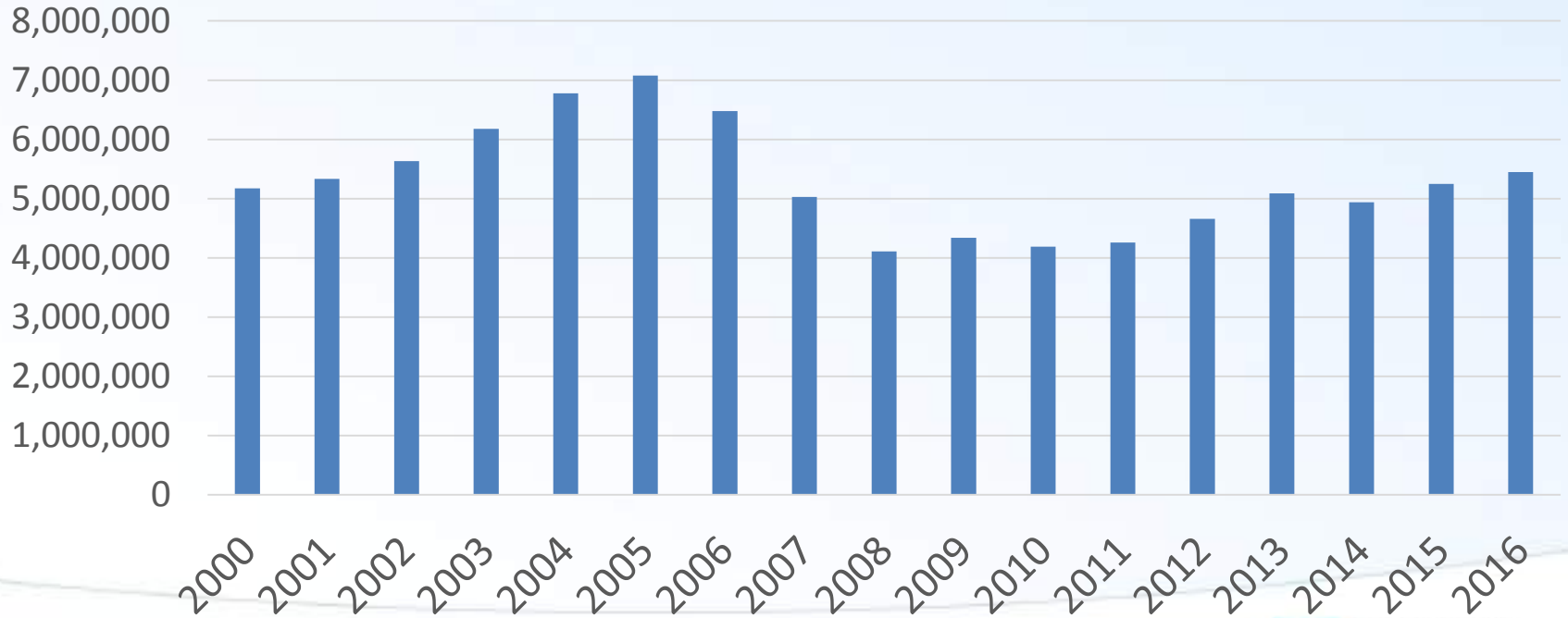
Aplicando las lecciones aprendidas en más de 50 años de políticas de vivienda en Latinoamérica a países rápidamente urbanizados.

Destacados

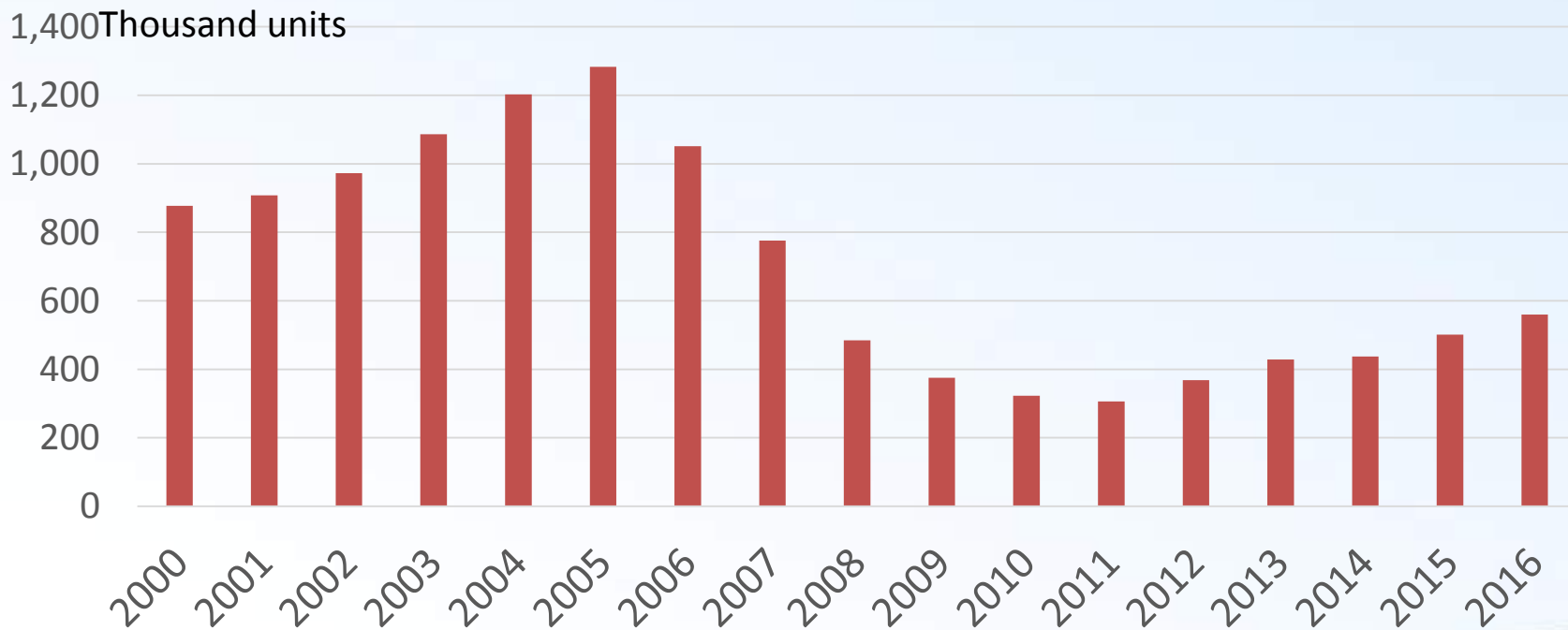
Desde 2013, la National Association of REALTORS® ha generado el Reporte de tendencias generacionales de los compradores y vendedores de vivienda en Estados Unidos.

El reporte hace hincapié en las diferencias y similitudes que ha habido entre diferentes generaciones de compradores y vendedores. Los datos de compradores y vendedores se extraen del Perfil anual de compradores y vendedores generado por NAR.

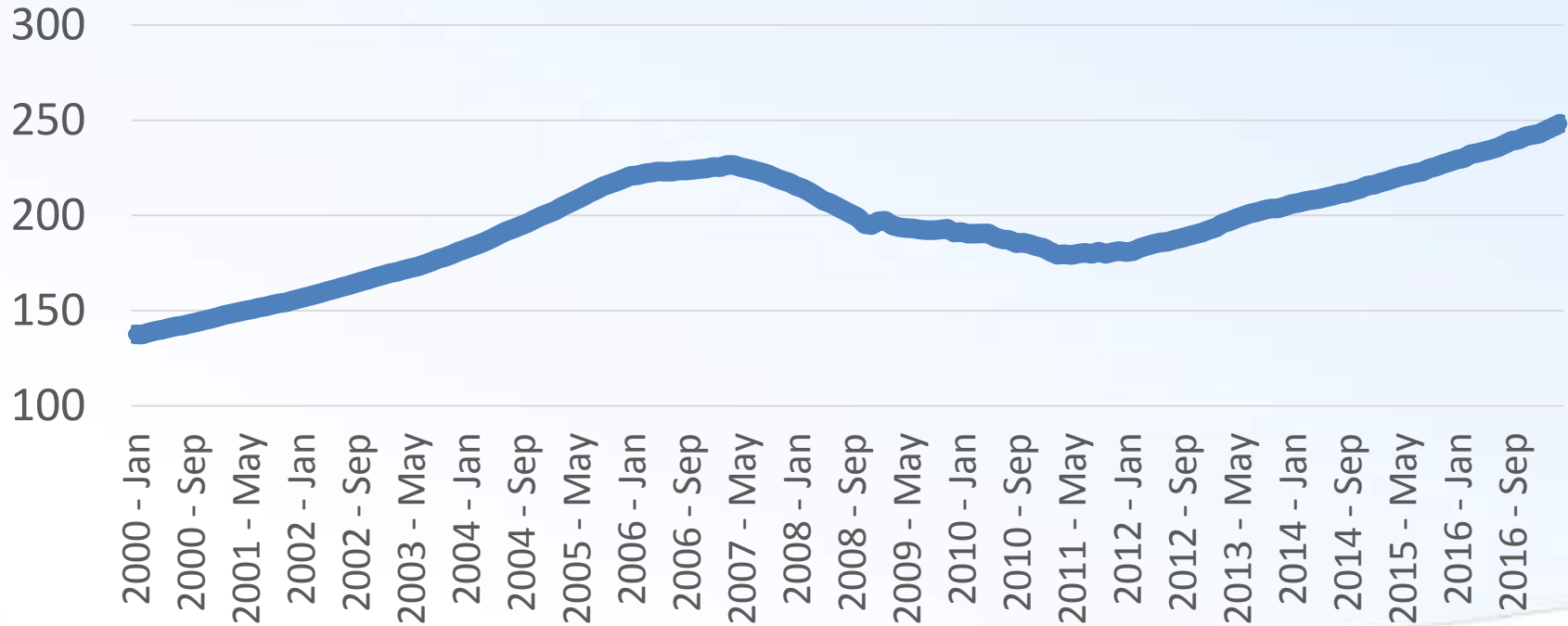
Venta de viviendas existentes (construídas)



Venta de nuevas viviendas (en construcción)

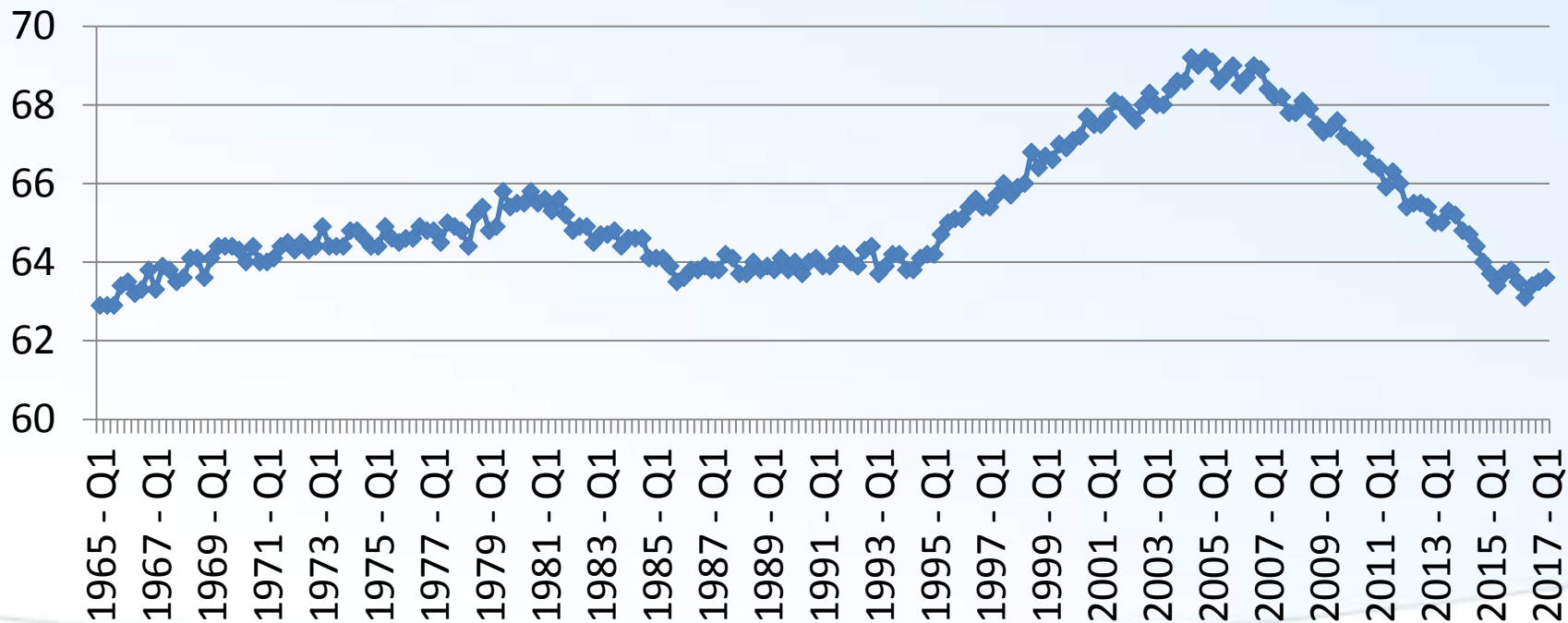


Índice de precio de la vivienda en USA (FHFA)



Index base month January 1991=100

La tasa de propietarios es lo mas baja en 50 anos



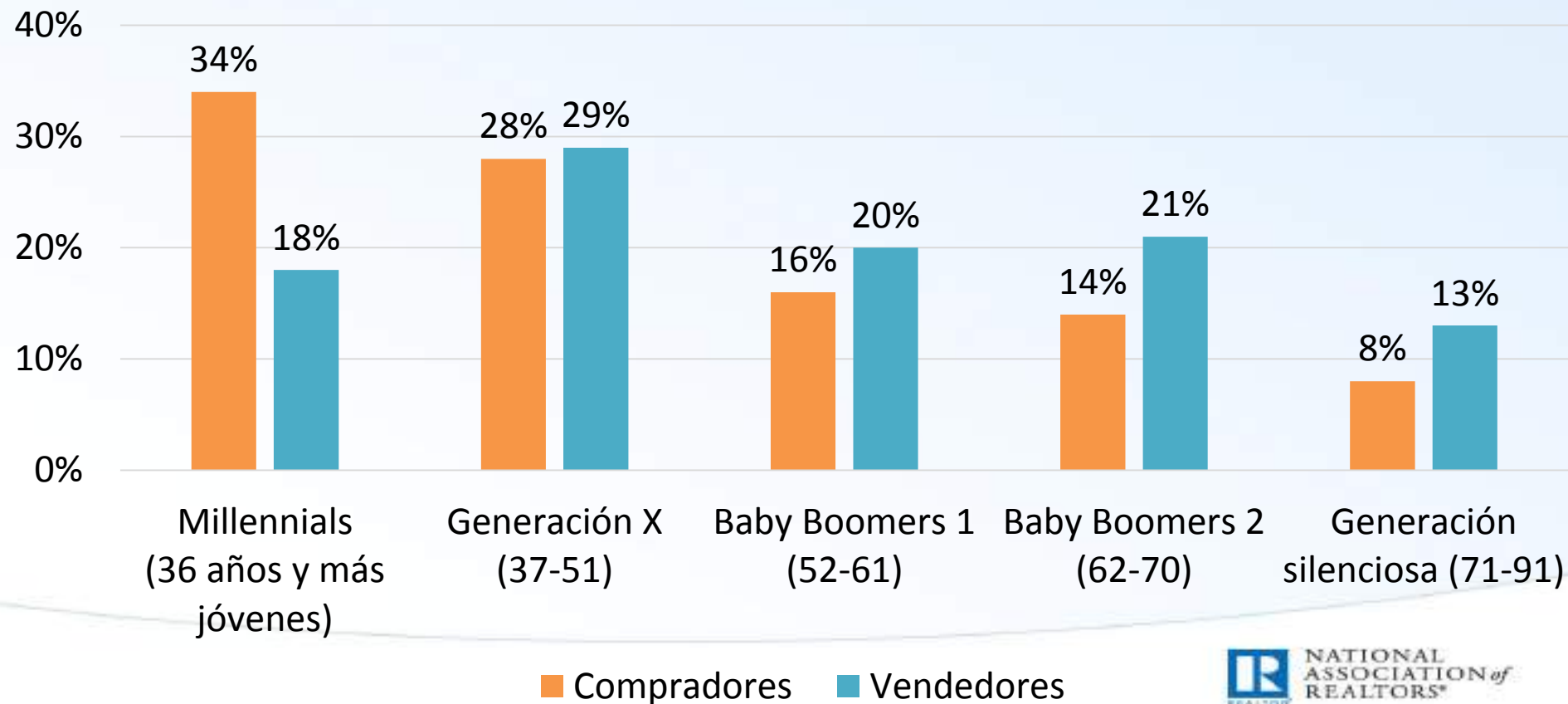
Compra de vivienda en USA: Mitos

Los Millenials no
quieren comprar
NADA

Centros Urbanos
vs. periferia

La compra de
vivienda se hace
por internet

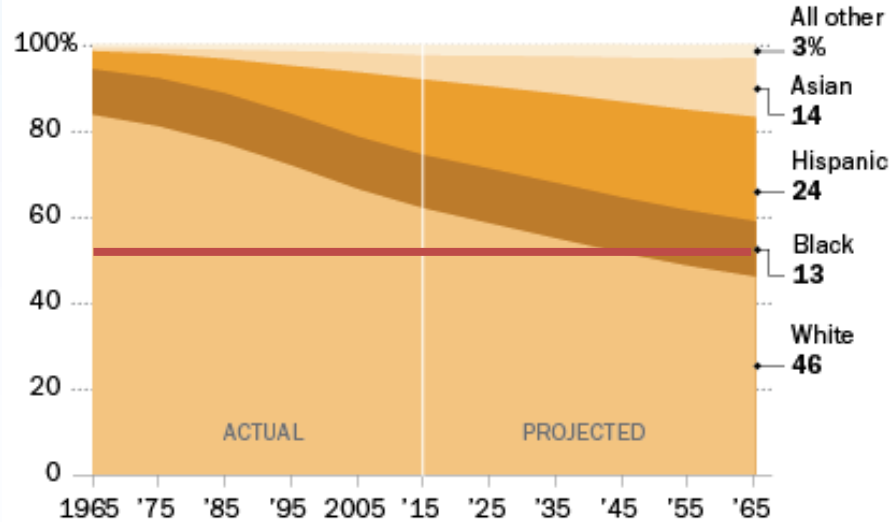
¿Quién compra y quién vende?



Cambia el perfil racial en EE.UU.

The changing face of America, 1965-2065

% of the total population



Note: Whites, blacks and Asians include only single-race non-Hispanics; Asians include Pacific Islanders. Hispanics can be of any race.

Source: Pew Research Center 2015 report, "Modern Immigration Wave Brings 59 Million to US, Driving Population Growth and Change Through 2065"

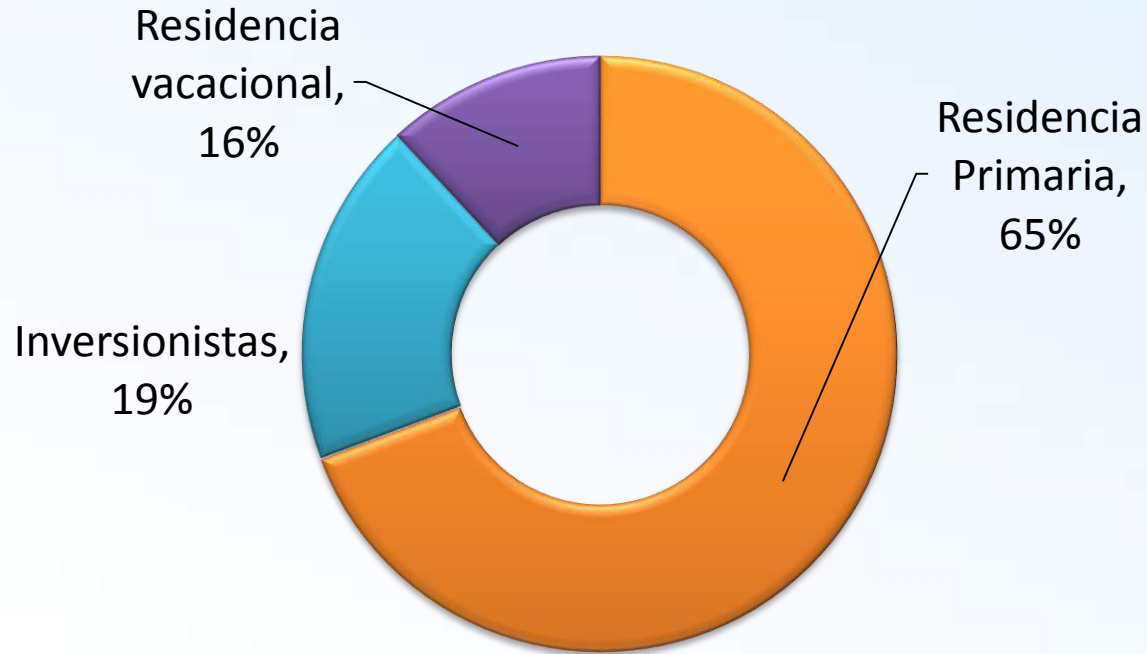
Realidades demograficas

Crecimiento de las minorías

Los Millenials son la generación más grande

Cae a tasa de matrimonios

¿Quiénes son los compradores?



La tercera edad: Mitos

Éxodo a la Florida

Centros Urbanos
vs. periferia

Parejas solas tras
la emancipación
de los hijos

La tercera edad: Realidades

En 2035, 1 de cada 3 casas estará habitada por una persona de la tercera edad

1 de cada 5 adultos mayor de 65 años aún trabaja

32% de adultos de entre 53 y 62 años no tiene ahorros ante emergencias

Problemas de inventario independientemente de la edad



Vivienda alcanzable, un problema que crece

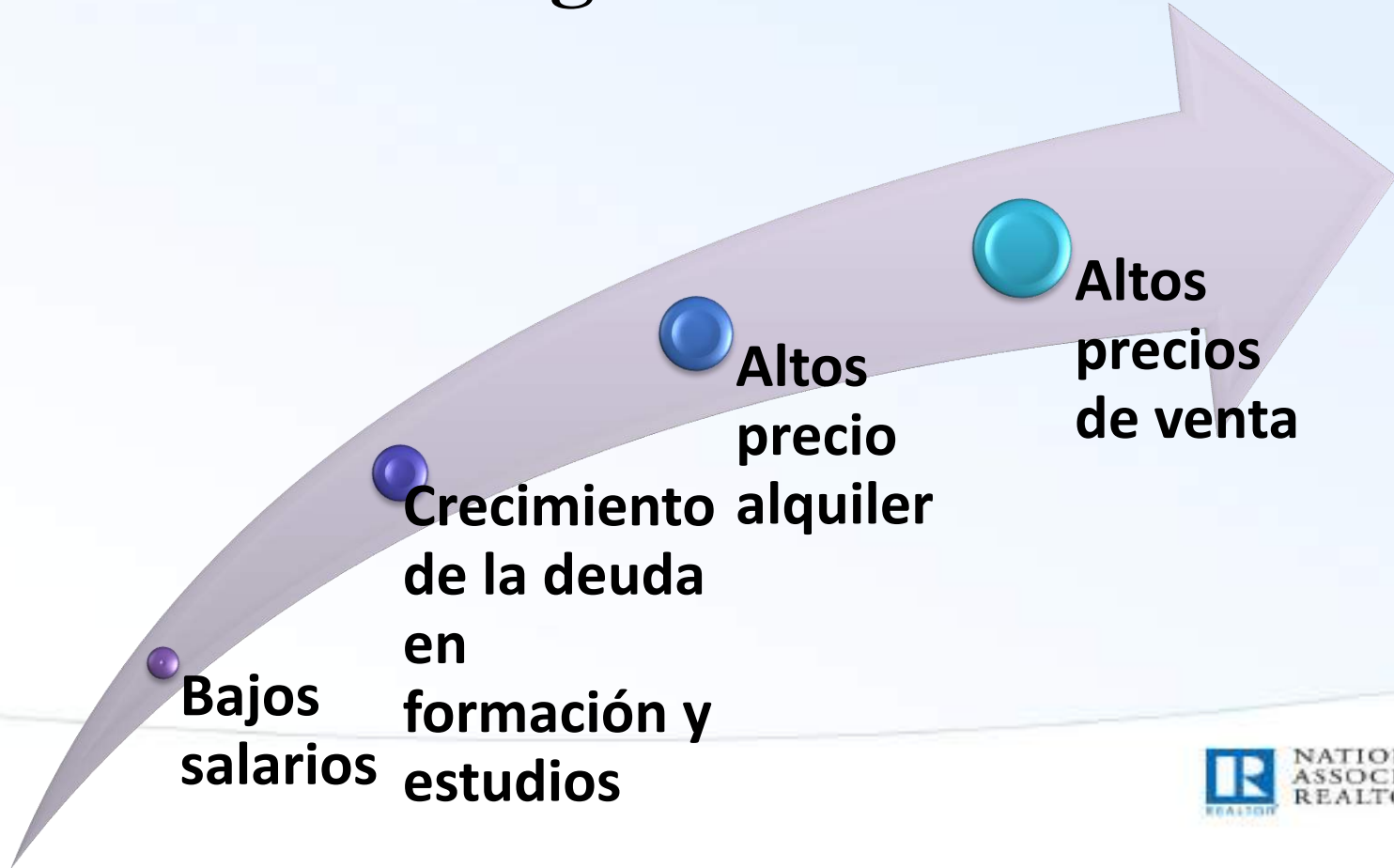
80% de los propietarios creen que es buen momento para comprar Y 52% de los arrendatarios

71% piensa que es buen momento para vender , comparado con un 61% hace un año

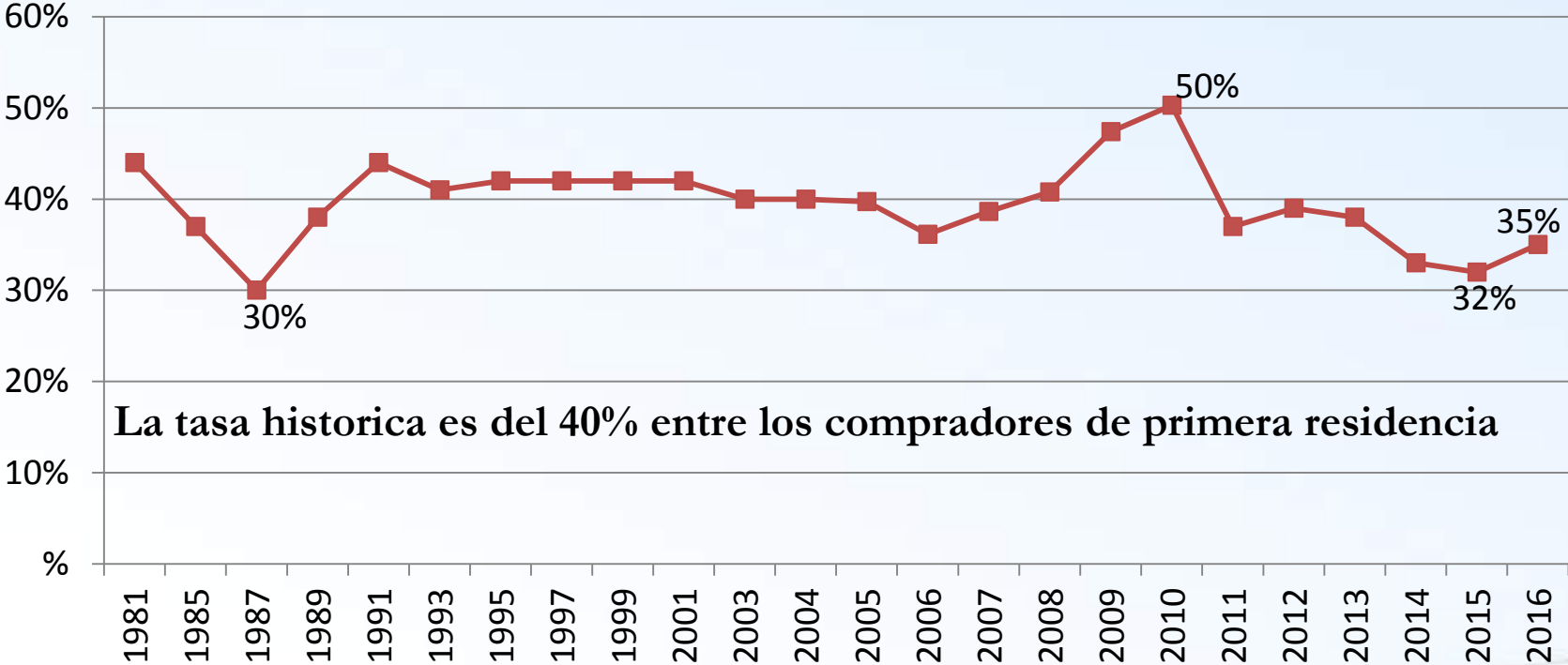
61% tiene dificultad para obtener financiación

58% piensa que la vivienda solo pueden comprarla personas con ingresos medios y altos

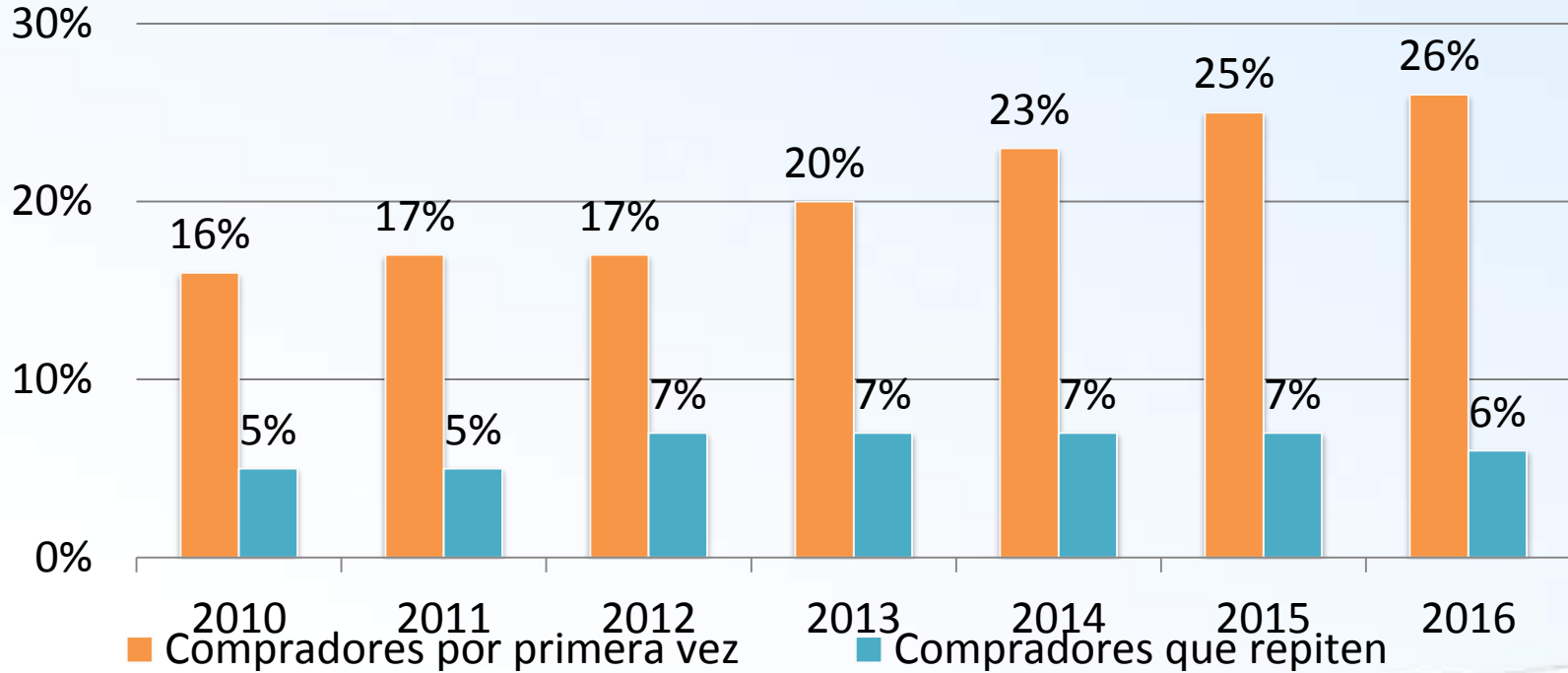
Retos de la generación Millennial



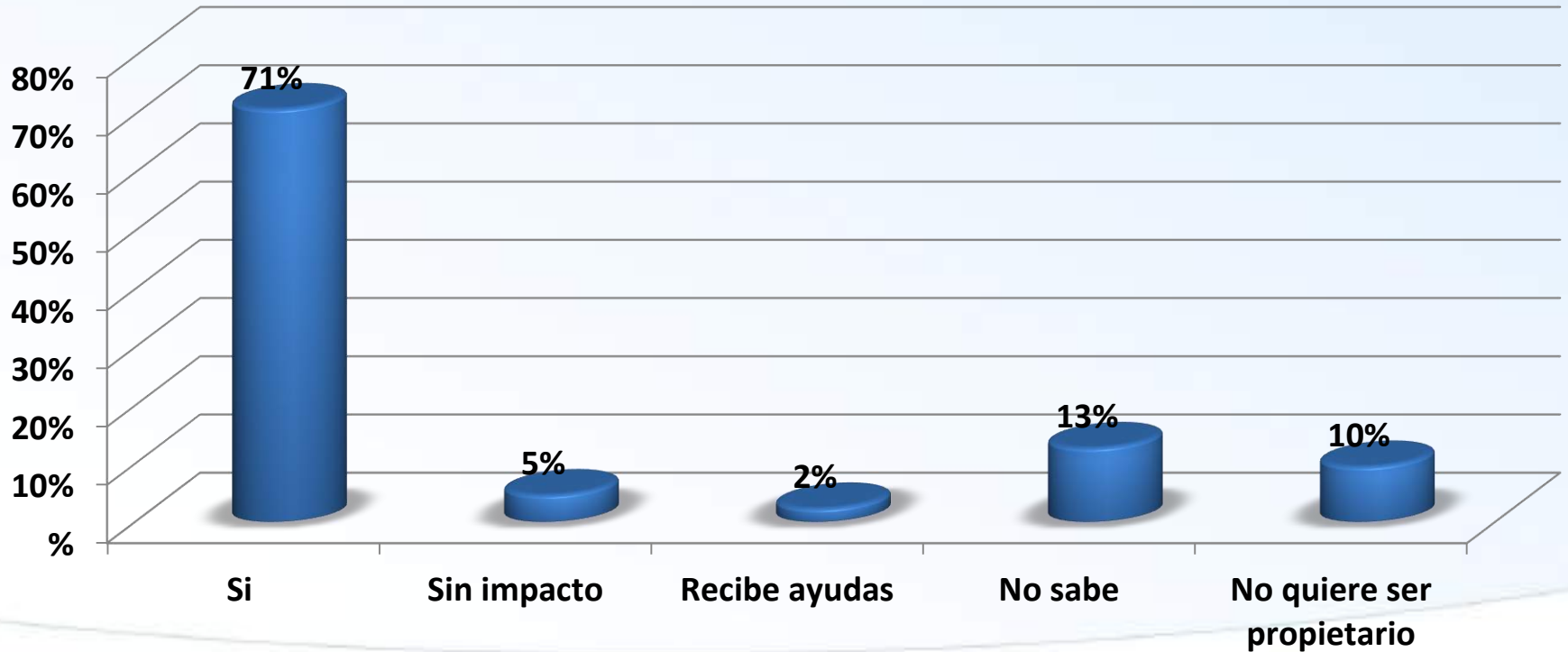
Crecimiento contenido del nuevo comprador de vivienda



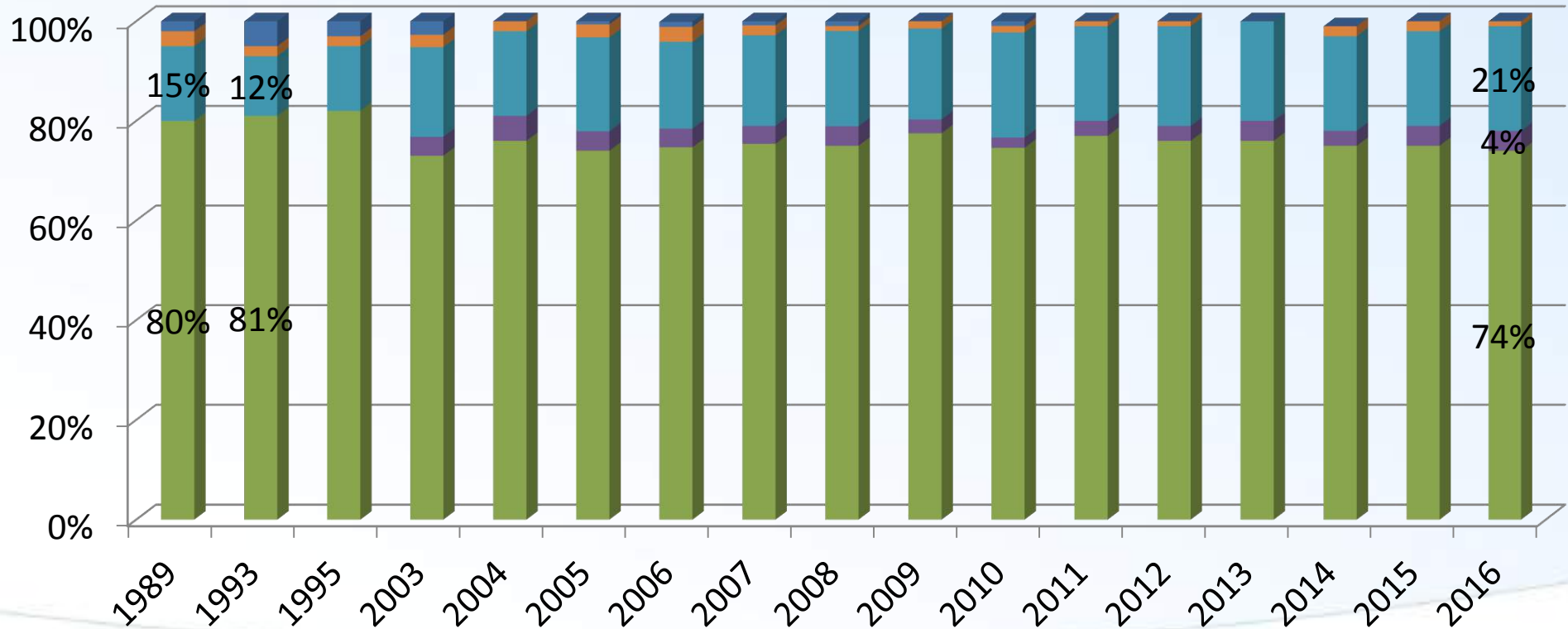
Dificultad de ahorro para el pago de la entrada



No Propietarios: la deuda estudiantil retrasa la compra de vivienda por 5 años



El comprador por primera vez. ¿Cómo vivía?



Alquila

Vive con sus padres, amigos o familiares

Otros

Es propietario

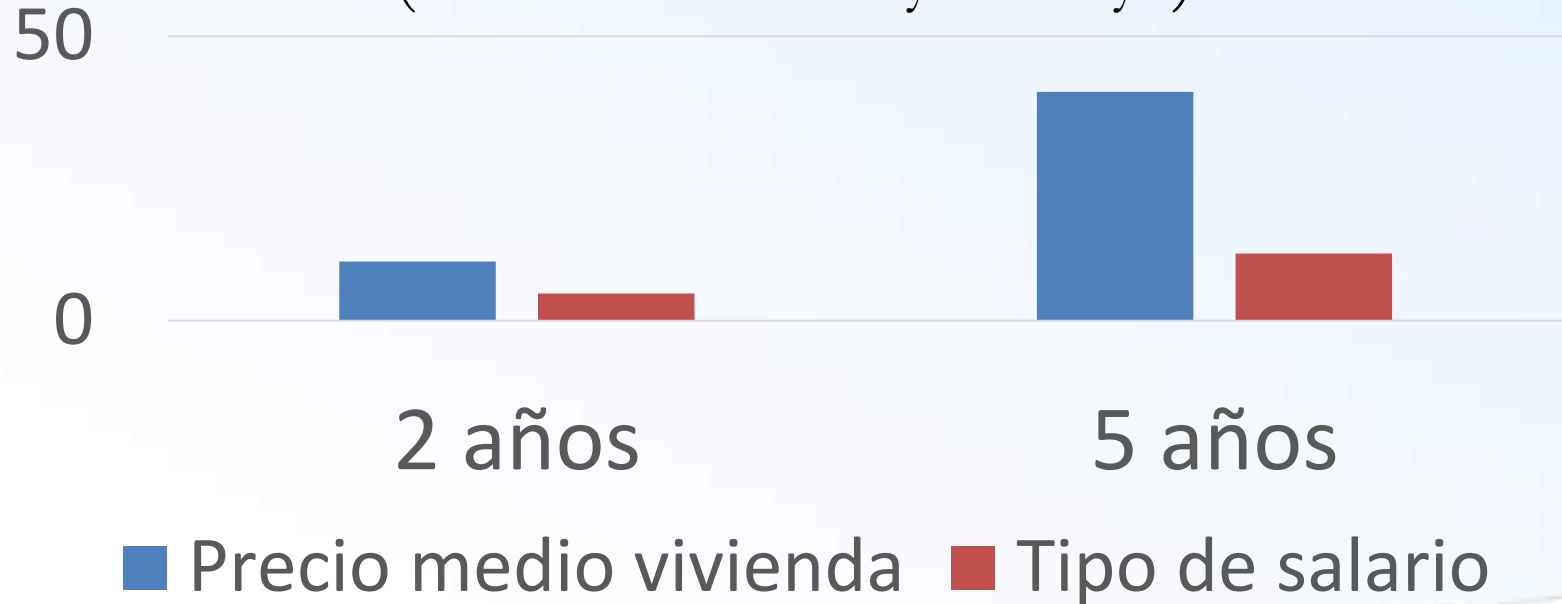
Alquila la vivienda que compro

 NATIONAL ASSOCIATION of REALTORS®

Profile of Home Buyers and Sellers

Tasa de crecimiento del precio de la vivienda y de los salarios

(Acumulado de mayo a mayo)



Previsión económica

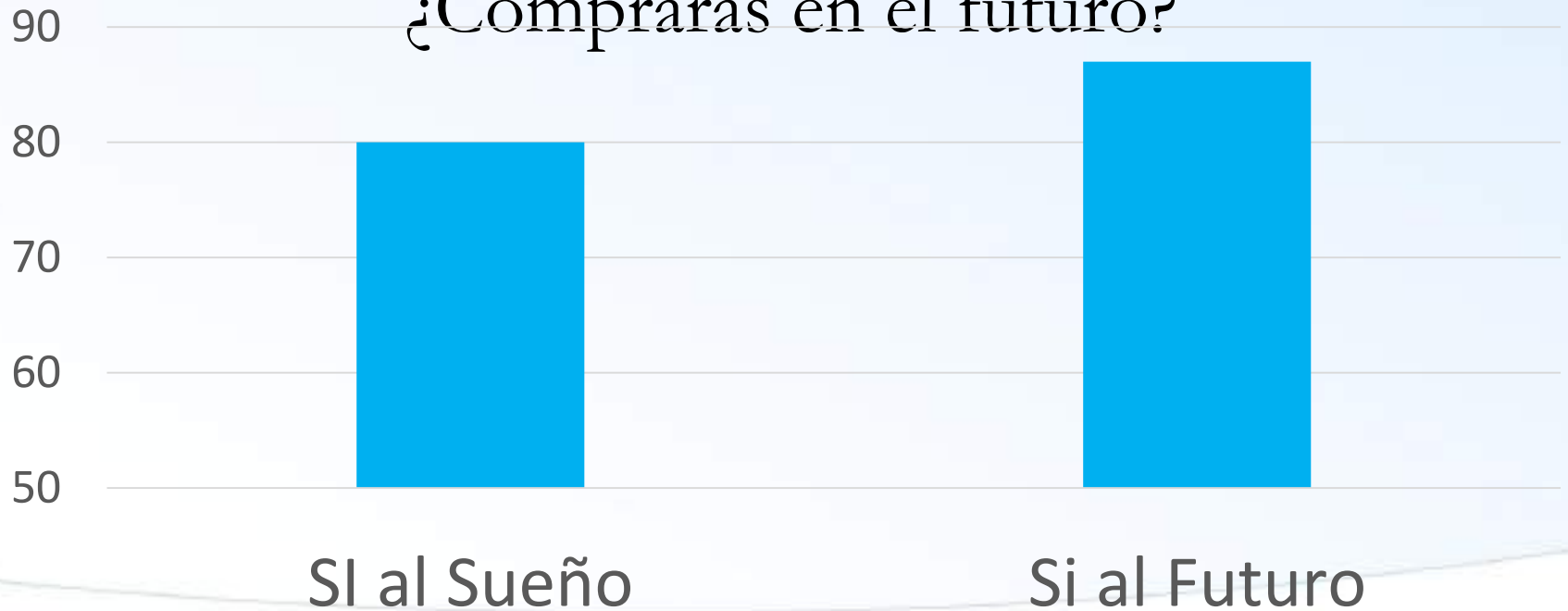
	2015	2016	2017 Previsión	2018 Previsión
Crecimiento PIB	2.6%	1.6%	2.2%	2.4%
Crecimiento Empleo	+2.6 millones	+2.0 millones	+2.1 millones	+2.4 millones
Inflación	0.3%	1.3%	2.3%	2.2%

Previsión de vivienda

	2015	2016	2017 Previsión	2018 Previsión
Viviendas Nuevas	500,000	560,000	620,000	670,000
Viviendas Existentes	5.3 million	5.4 million	5.6 million	5.8 million
Crecimiento Precio Medio	+ 6.8%	+5.1%	+5.0%	+3.5%
Tasa interés 30 años	3.9%	3.6%	4.3%	5.0%

¿Es ser propietario todavía el sueño en los EE.UU?

¿Comprarás en el futuro?



Enlaces de interés

<https://www.nar.realtor/reports/home-buyer-and-seller-generational-trends>

<https://ihcglobal.org/resource-library/no-time-to-waste-applying-the-lessons-from-latin-americas-50-years-of-housing-policy-to-rapidly-urbanizing-countries/>

www.nar.realtor

www.ihcglobal.org

Gracias!