



## Vivir “hacia arriba” y con más tecnología: Tendencia ‘millennial’ que está transformando el sector inmobiliario

- Los millennials, que constituyen el 50% del mercado de compradores de vivienda vertical, prefieren un departamento a una casa, por temas de movilidad y estilo de vida.
- A partir de la “nueva normalidad” se vislumbra un impulso en la adopción de tecnologías enfocadas en la gestión de condominios, que respondan a esos estilos de vida.

**Ciudad de México, a XX de octubre de 2021.-** Para pocos es un secreto que las ciudades crecen de manera exponencial, extendiéndose cada día. De hecho, y de acuerdo con algunos [datos](#), tan sólo **la mancha urbana de la Ciudad de México incrementó su tamaño 3.8 veces** en poco menos de cuatro décadas. Desde luego, esto representa grandes desafíos para las nuevas generaciones que buscan habitar en urbes cada vez más grandes.

En los recientes años, el modelo de **crecimiento vertical a través de edificios y condominios** se ha posicionado como una de las alternativas ante la poca disponibilidad de suelo y la densidad de las ciudades. De acuerdo con el “Gran reporte de verticalización 2021”, en los últimos cinco años, las preferencias de los compradores de vivienda en México han [evolucionado](#), inclinándose por la vivienda vertical como principal opción de compra.

“El país se está ‘verticalizando’ debido principalmente a factores como la intención de compra de la generación millennial, la cual, al tener un estilo de vida más dinámico con un enfoque global, encuentra en los edificios mejores opciones de vivienda; con un énfasis en las nuevas tecnologías, opciones de movilidad y esparcimiento, sobre todo a partir de la emergencia sanitaria con el confinamiento como norma social”, explica **Caterine Castillo, Cofundadora y CEO de [Neivor](#)**, la plataforma de gestión de condominios que simplifica la vida para los residentes, al facilitar pagos, reserva de amenidades y comunicación vecinal.

Por lo anterior, la experta comparte **3 tendencias** sobre cómo está cambiando la **demanda de la vivienda vertical**, su relación con las **nuevas tecnologías** y el cambio generacional:

### 1. Vivienda vertical: la preferida de la mitad del mercado

Existe actualmente una mayor proporción de compradores de **vivienda vertical** de la generación *millennial* en comparación con sus antecesores de la *gen X*. Los **millennials**, que constituyen el **50% del mercado**, representan una generación que generalmente busca la independencia del hogar familiar a una edad más temprana. En adición, se trata de jóvenes que postergan o no están interesados en el matrimonio y su estilo de vida es más dinámico.

### 2. Cercanía de servicios y mejor calidad de vida: motivo principal de compra

En los cambios en la demanda de vivienda vertical es clave la **movilidad**. Después de todo, siempre hemos odiado estar atrapados en un embotellamiento o realizar trayectos muy largos y las nuevas generaciones no están exentas, por lo que se muestran más dispuestas a transformar sus condiciones de vida. De hecho, más del **60% de los prospectos** que compran un departamento en lugar de una casa, lo hace por motivos de movilidad, para estar más **cerca de sus trabajos y contar con áreas verdes y servicios, sin tener que usar el auto**.

### **3. Conectividad: tendencia indispensable**

Las nuevas generaciones buscan soluciones que vayan con su **estilo de vida digital**. En este sentido, una de las tendencias que más impacto tienen en la vivienda vertical son las **soluciones *proptech* (tecnología aplicada al sector inmobiliario)**. En particular, plataformas que simplifican la experiencia para los residentes de condominios, al facilitar la forma de realizar los pagos de cuotas cada mes, digitalizar la reserva de amenidades y facilitar la comunicación con el administrador y los vecinos.

*“Sin duda, la demanda de vivienda vertical se coloca como el gran parteaguas inmobiliario, impulsado desde luego por la transformación de las propias ciudades, pero con un particular empuje de parte de las nuevas tecnologías y las nuevas generaciones de compradores; en el caso de la tecnología, y sobre todo a partir de la Nueva Normalidad, será cada vez más común que la vida en este tipo de edificios se organice a través de herramientas que respondan a esos estilos de vida”, concluye Catherine Castillo.*

-o0o-

#### **Sobre [Neivor](#)**

Neivor es la *startup* líder en Latinoamérica que está revolucionando la forma de administrar y gestionar condominios con el *software* más completo del mercado. Fundada en Colombia en 2019 por Catherine Castillo, Paola Fuertes y Óscar Garzón, Neivor opera la administración de 3,300 condominios en Latinoamérica, con cerca de 290 mil residentes que usan la plataforma. Neivor elimina la fricción y las ineficiencias generadas actualmente por las reconciliaciones manuales y las transacciones basadas en efectivo. Con su plataforma, los administradores de edificios gestionan sus tareas de cara a los residentes dentro de una sola aplicación y los residentes pueden realizar sus pagos y mantenerse al día de todo lo que pasa en su edificio o condominio de forma fácil y sencilla. Visita: <https://neivor.com/mx/>

#### **Síguenos en:**

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/neivor/about/>

Instagram: <https://www.instagram.com/neivorlatam/>

Facebook: <https://www.facebook.com/NeivorLatam>

#### **Contacto para prensa**

another

Isabel Reyes | PR Executive

isabel.reyes@another.co