

Servihabitat supera en lo que va de año sus niveles de actividad pre Covid-19 e incrementa en más de un 12% las transacciones realizadas en 2019

- *El servicer también ha percibido una tendencia positiva en el interés de los compradores por el inmobiliario, con un incremento de los leads de más del 40% respecto a 2019.*
- *Con un ahorro familiar en máximos, el mercado residencial demuestra su fortaleza con las cifras récord de compraventas conseguidas en los últimos meses.*
- *Servihabitat trabaja para contribuir en este dinamismo a través de su nueva iniciativa “Elige cómo vivir”.*

Barcelona, 9 de junio de 2021.- Servihabitat, *servicer* multicliente y multiproducto de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros, atestigua la aceleración que vive el inmobiliario en el mercado de compraventa en sintonía con los últimos datos nacionales. Servihabitat constata que su actividad en transacciones ya supera los niveles prepandémicos en estos primeros meses del año, formalizando entre enero y mayo de 2021 un 12,2% más operaciones que en el mismo periodo de 2019. Con respecto al mismo periodo de 2020, esta cifra crece hasta un 90,7%, aunque se debe tener en cuenta que fueron unos meses muy marcados por la pandemia en los que no se pudieron formalizar transacciones durante dos meses. El creciente interés por parte de la demanda por el producto inmobiliario también queda reflejado en el número de *leads* recibidos durante los cinco primeros meses del año, que sobrepasan en más de un 40% a los conseguidos en el mismo periodo de 2019, una cifra que permite encarar con optimismo los próximos meses.

Según Isidro Soriano, Director Ejecutivo de Desarrollo de REOs y Marketing de Servihabitat, “estos altos niveles que estamos viendo atestiguan la robustez con la que el sector inmobiliario ha afrontado la crisis de la Covid-19 lo que le convierte en un sector clave para liderar la recuperación económica del país”.

Los últimos datos disponibles del INE ya mostraban este dinamismo en el ritmo de transacciones de vivienda, tanto nueva como usada, después de que la compraventa en residencial se disparara en marzo registrando 47.332 operaciones, la cifra más alta que se obtiene desde mayo de 2019. En el caso de la vivienda nueva, un total de 10.149 transacciones se registraron en marzo (máximo desde julio de 2014) con un incremento interanual del 52,6%, lo que significa el mayor aumento desde que comenzó la serie en 2007; y si se habla de vivienda usada, el número de operaciones alcanzó las 37.183, aumentando un 27,8% (el mayor aumento en casi tres años).

Ante este favorable escenario, Servihabitat ha puesto en marcha una nueva iniciativa con la que quiere acelerar la tendencia positiva del mercado residencial. “Elige cómo vivir” es la nueva campaña de la Compañía, que cuenta con más de 8.000 inmuebles, tanto para primera como segunda residencia, con descuentos de hasta el 35%. Dentro de la selección se incluyen

productos de distintas categorías para satisfacer las necesidades de todos los clientes. Destacan las viviendas unifamiliares y adosadas, así como las viviendas que cuentan con espacios exteriores como jardines o terrazas.

“Con campañas como esta, que cuentan con un gran volumen de inmuebles con precios atractivos, ofrecemos la oportunidad de adquirir una vivienda en un momento en que el ahorro de las familias también se encuentra en máximos y el sector inmobiliario se posiciona como un valor capaz de ofrecer estables y buenas rentabilidades”, puntualiza Soriano.

Todos aquellos interesados en adquirir una nueva vivienda pueden hacerlo hasta el 31 de julio de 2021 consultando la selección a través de la web de Servihabitat: <https://www.servihabitat.com/es/elegircomovivir>.

Sobre Servihabitat

Servihabitat es el *servicer* multiproducto y multicliente de referencia del mercado español. La Compañía ofrece servicios avanzados de gestión de carteras de crédito *corporate* e hipotecario, así como de gestión y comercialización de activos inmobiliarios, a lo largo de toda la cadena de valor o de forma modular. La experiencia de más de 30 años en el mercado y el elevado volumen de activos vendidos consolidan la posición del *servicer* al frente del sector.

La potencia comercializadora, la capilaridad territorial, una cultura basada en el análisis del dato para la toma de decisiones, la innovación en las estrategias de gestión y el profundo conocimiento del mercado son algunos de los pilares que contribuyen al éxito en los resultados de Servihabitat y de sus clientes.

Para más información:

Montse Castellana / mcastellana@tinkle.es / 679 98 33 10
Helena Arnó / harno@tinkle.es / 600 591 801
Eva Anaya / eanaya@tinkle.es / 659 72 04 83