

Servihabitat supera des de principis d'any els seus nivells d'activitat pre Covid-19 i incrementa en més d'un 12% les transaccions realitzades en 2019

- *El servicer també ha percebut una tendència positiva en l'interès dels compradors per l'immobiliari, amb un increment dels leads de més del 40% respecte a 2019.*
- *Amb un estalvi familiar en màxims, el mercat residencial demostra la seva fortalesa amb les xifres rècord de compravendes aconseguides en els últims mesos.*
- *Servihabitat treballa per a contribuir a aquest dinamisme a través de la seva nova iniciativa "Triar com viure".*

Barcelona, 9 de juny de 2021.- Servihabitat, servicer multiclient i multiproducte de referència en la gestió d'actius immobiliaris i financers, testifica l'acceleració que viu l'immobiliari en el mercat de compravenda en sintonia amb les últimes dades nacionals. Servihabitat constata que la seva activitat en transaccions ja supera els nivells pre pandèmic en aquests primers mesos de l'any, formalitzant entre gener i maig de 2021 un 12,2% més operacions que en el mateix període de 2019. Respecte al mateix període de 2020, aquesta xifra creix fins a un 90,7%, encara que s'ha de tenir en compte que van ser uns mesos molt marcats per la pandèmia en els quals no es van poder formalitzar transaccions durant dos mesos. El creixent interès per part de la demanda per al producte immobiliari també queda reflectit en el número de *leads* rebuts durant els cinc primers mesos de l'any, que sobrepassen en més d'un 40% als aconseguits en el mateix període de 2019, una xifra que permet encarar amb optimisme els pròxims mesos.

Segons Isidro Soriano, Director Executiu de Desenvolupament de REOs i Màrqueting de Servihabitat, "aquests nivells alts que estem veient confirmen la robustesa amb la qual el sector immobiliari ha afrontat la crisi de la Covid-19, cosa que el converteix en un sector clau per a liderar la recuperació econòmica del país".

Les últimes dades disponibles de l'INE ja mostraven aquest dinamisme en el ritme de transaccions d'habitatge, tant nou com usat, després que la compravenda en el mercat residencial es disparés el març registrant 47.332 operacions, la xifra més alta que s'obté des de maig de 2019. En el cas de l'habitatge nou, es van registrar un total de 10.149 transaccions al març (el màxim obtingut des de juliol de 2014) amb un increment interanual del 52,6%, el més elevat des que va començar la sèrie en 2007; i si es parla d'habitatge usat, el nombre d'operacions va arribar a les 37.183, augmentant un 27,8% (la xifra més alta en gairebé tres anys).

Davant aquest favorable escenari, Servihabitat ha posat en marxa una nova iniciativa amb la qual vol accelerar la tendència positiva del mercat residencial. "Triar com viure" és la nova campanya de la Companyia, que compta amb més de 8.000 immobles, tant per a primera com segona residència, amb descomptes de fins al 35%. Dins de la selecció s'inclouen productes de diferents

categories per a satisfer les necessitats de tots els clients. Destaquen els habitatges unifamiliars i adossats, així com els habitatges que compten amb espais exteriors com a jardins o terrasses.

“Amb campanyes com aquesta, que compten amb un gran volum d'immobles amb preus atractius, oferim l'oportunitat d'adquirir un habitatge en un moment en què l'estalvi de les famílies també es troba en màxims i el sector immobiliari es posiciona com un valor capaç d'oferir estables i bones rendibilitats”, puntualitza Soriano.

Tots aquells interessats en adquirir un nou habitatge poden fer-ho fins al 31 de juliol de 2021 consultant la selecció a través de la web de Servihabitat:

<https://www.servihabitat.com/ca/triarcomviure>.

Sobre Servihabitat

Servihabitat és el servicer multiproducte i multiclient de referència del mercat espanyol. La Companyia ofereix serveis avançats de gestió de carteres de crèdit corporate i hipotecari, així com de gestió i comercialització d'actius immobiliaris, al llarg de tota la cadena de valor o de forma modular. L'experiència de més de trenta anys al mercat i l'elevat volum d'actius venuts consoliden la posició del servicer al capdavant del sector.

La potència comercialitzadora, la capillaritat territorial, una cultura basada en l'anàlisi de la dada per a la presa de decisions, la innovació en les estratègies de gestió i el profund coneixement del mercat són alguns dels pilars que contribueixen a l'èxit en els resultats de Servihabitat i dels seus clients.

Para a més informació:

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