

## Servihabitat cierra un nuevo año de récord en ventas de inmuebles con más de 2.100 millones de euros, líder del mercado

- *Destaca el segmento residencial con unos incrementos en volumen de negocio del 6,9% gracias a la potencia comercializadora*
- *Servihabitat se muestra optimista en las estimaciones para este 2023 y no prevé una ralentización notable en el ritmo de operaciones de compraventa de viviendas*

**Barcelona, 15 de febrero de 2023.-** Servihabitat, *asset manager*, multiproducto y multicliente de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros, cierra 2022 superando las cifras de récord que había alcanzado en el ejercicio anterior.

Con una alta capacidad comercializadora en todo el territorio, Servihabitat ha conseguido cerrar operaciones inmobiliarias por valor de más de 2.100 millones de euros, un dato que presenta un crecimiento del 5% respecto a las cifras del 2021 y que lo posiciona como líder del mercado.

Por tipología de activos, el **residencial** se ha comportado una vez más como un mercado sólido manteniendo el buen tono de los últimos dos años. En términos generales, el interés de la demanda por esta tipología de activos se ha mostrado pujante, una tendencia que en el caso de Servihabitat se ha traducido en un aumento del 6,9% en el valor de las ventas.

El CEO de Servihabitat, Iheb Nafaa, afirma que son datos “muy satisfactorios” y puntualiza que “no solo reflejan la tracción del *real estate* tanto en el número de compraventas como en inversión, sino que también constata que nuestro modelo de gestión se ajusta a las necesidades del mercado y de nuestros clientes, dando una respuesta eficaz”.

En este sentido, Nafaa detalla que “nuestra operativa se apoya, por un lado, en una gestión territorializada que permite ofrecer servicios en cada área de acción con un elevado conocimiento local por cada tipología de activo y, por el otro, en una alta capacidad comercializadora que actúa bajo destacados parámetros de eficiencia gracias a una gestión industrializada”. En este sentido, Servihabitat sigue desarrollando mejoras en el servicio centradas tanto en procesos como en herramientas con el fin de seguir ofreciendo un valor diferencial en el marco de su actividad.

El buen comportamiento del sector residencial, también se traslada en el **mercado terciario** que ha presentado una actividad relevante en el último año, continuando la senda de la recuperación que empezó en 2021. Siguiendo esta tendencia al alza, las transacciones de locales, oficinas y naves realizadas por Servihabitat han registrado un aumento en su volumen de negocio de un 5% anual. “Hemos implementado un modelo que nos permite llevar una gestión detallada activo por activo, con una visión 360º del producto, lo que nos permite identificar y atraer la demanda sobre los activos no residenciales, con menor liquidez comercial” subraya el CEO de Servihabitat.

### **Optimismo para el 2023**

A pesar de la incertidumbre macroeconómica y el encarecimiento de la financiación, Servihabitat estima que el sector será capaz de mantener el buen ritmo que está mostrando en el actual ciclo inmobiliario.

Contra los pronósticos iniciales, el *asset manager* no prevé una corrección en los precios por el existente equilibrio entre la oferta y la demanda, ni contempla una ralentización notable en el ritmo de operaciones de compraventa de viviendas para 2023, tal como se está demostrando en los primeros compases del año, que ha arrancado con una sólida demanda.

### **Sobre Servihabitat**

Servihabitat es el *asset manager* multiproducto y multicliente de referencia del mercado español. La Compañía, con una clara estrategia hacia la especialización, ofrece servicios avanzados en la gestión de carteras de crédito *corporate* e hipotecario, así como en la 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](mailto:mcastellana@tinkle.es) / 679 98 33 10

Mariona Balasch / [mbalasch@tinkle.es](mailto:mbalasch@tinkle.es) / 687 28 07 40

Eva Anaya / [eanaya@tinkle.es](mailto:eanaya@tinkle.es) / 659 72 04 83