

Servihabitat llança una campanya de més de 6.000 immobles residencials, terciaris i de sòl amb fins a un 45 % de descompte

- *La iniciativa, anomenada “Aquí comença el teu millor any”, s’impulsa tenint en compte criteris de mercat i sociodemogràfics a fi d’oferir una opció viable de compra i finançament a diferents segments de demanda.*
- *La promoció estarà activa fins a mitjans d’abril amb una àmplia i renovada oferta d’actius que es distribueix per tot el territori nacional.*

Barcelona, 1 de febrer de 2024.- Servihabitat, *asset manager* multiproducte i multicient de referència en la gestió d’actius immobiliaris i financers, ha llançat diverses campanyes comercials que ofereixen descomptes de fins a un 45 % en més de 6.000 actius repartits per tota Espanya. Aquesta promoció comprèn una oferta àmplia i renovada que inclou productes residencials, terciaris i sòls.

La iniciativa “**Aquí comença el teu millor any**”, que romandrà activa fins a mitjans d’abril, se centra tant en clients particulars com en inversors i cobreix diversos segments del mercat immobiliari. A més, s’ajusta a les necessitats i demandes específiques dels diferents perfils.

En aquest sentit, el director executiu de REO Sales i Marketing de Servihabitat, Isidro Soriano, ha indicat que “aquesta iniciativa pretén oferir diverses opcions a qui desitgi adquirir un habitatge o immoble de manera accessible”. I especifica que “els descomptes s’han realitzat a partir d’una anàlisi exhaustiva i individualitzada en funció de l’actiu en base a criteris de mercat i sociodemogràfics, garantint que el nivell de renda de les famílies permeti una opció real per a la compra i el finançament”. Per aquest motiu, Isidro Soriano subratlla que “promoure campanyes d’aquest tipus representa una oportunitat clara perquè els joves compradors accedeixin a habitatges assequibles i adaptats als seus requisits”.

Una oferta diversificada amb més de 6.000 actius

La iniciativa engloba descomptes en més de 2.700 actius residencials, com ara cases, pisos, estudis, trasters i garatges. Aquests immobles, que principalment se situen a Andalusia, Catalunya, la Comunitat Valenciana i Múrcia, gaudeixen d’atractius descomptes de fins al 35 %.

La campanya també contempla al voltant de 1.500 locals i oficines, principalment ubicats a Catalunya, la Comunitat de Madrid i Andalusia, i està dirigida a emprenedors i empreses que busquen espais comercials amb descomptes atractius.

En el segment de sòls, l’oferta inclou aproximadament 1.900 terrenys i finques rústiques amb descomptes de fins al 45 %. Aquests actius es troben principalment a Andalusia, Múrcia i Catalunya i ofereixen oportunitats per a futurs projectes de desenvolupament i construcció.

A través d'iniciatives com aquesta, Servihabitat destaca la seva oferta diversificada d'immobles al llarg del territori nacional. D'aquesta manera, i gràcies a l'ample coneixement del mercat que la seva capil·laritat comercial li ofereix, subratlla la seva potència comercialitzadora. En aquest sentit, Isidro Soriano afirma que "en consonància amb el ritme general del mercat immobiliari, des de Servihabitat continuarem reforçant el nostre compromís d'agilitat i simplicitat en el tancament d'operacions per acompanyar els nostres clients de la forma més eficient possible en tot el procés transaccional".

La promoció, que s'ha posat en marxa aquest mes de febrer, estarà disponible fins al pròxim 15 d'abril, moment en què es tornaran a revisar els preus en vista de la previsió de l'augment en el valor dels immobles. La informació sobre la totalitat del producte que engloba la campanya es pot consultar a la pàgina web <https://www.servihabitat.com/es/>.

Sobre Servihabitat

Servihabitat és l'*asset manager* multiproducte i multiclient de referència del mercat espanyol. La Companyia ofereix serveis avançats en la gestió de carteres de crèdit *corporate* i hipotecari, així com en la 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 en el mercat i l'elevat volum d'actius venuts consoliden la posició del *asset manager* al capdavant del sector.

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

Per a més informació:

Montse Castellana / montse.castellana@tinkle.es / 679 98 33 10

Eva Anaya / eva.anaya@tinkle.es / 659 72 04 83