

## **Servihabitat impulsa la comercialización de más de 750 suelos en poblaciones de menos de 50.000 habitantes**

- *El servicer ha activado una nueva campaña comercial para dinamizar la venta de terrenos y parcelas con un precio de hasta 250.000 euros*
- *Dirigida a promotores y autopromotores, la iniciativa se extiende por todo el territorio nacional y destaca por la oferta de producto en Andalucía y Cataluña*
- *Los interesados podrán proponer su precio por los activos incluidos en la promoción hasta el 28 de febrero*

**Barcelona, 13 de enero de 2025.-** Servihabitat, *asset manager* multiproducto y multicliente de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros, tiene activa desde finales del mes de noviembre, una campaña comercial con el objetivo de dinamizar la venta de suelos en poblaciones de menos de 50.000 habitantes y con un precio inferior a 250.000€.

Bajo el nombre **"Construye en el pueblo, vuelve por Navidad"**, esta iniciativa pretende atraer a personas interesadas en adquirir terrenos para construir su propia vivienda o a promotores que quieran impulsar desarrollos residenciales en un entorno tranquilo y con un gran atractivo paisajístico. La campaña destaca por su flexibilidad ya que ofrece a los interesados la posibilidad de hacer su propia oferta a la baja por el suelo seleccionado, adaptándose a sus necesidades y expectativas.

La promoción, que estará activa hasta el 28 de febrero de 2025, incluye un total de 770 suelos y se extiende por todo el territorio nacional gracias a la amplia presencia territorial de Servihabitat. Entre las comunidades autónomas con una mayor oferta, se encuentran Andalucía, con 236 terrenos y parcelas y Cataluña, con 180. También, se incluyen en la campaña 93 suelos en la Comunidad Valenciana, 66 en Castilla y León y 56, en Castilla-La Mancha, brindando una variedad de opciones en diferentes zonas del país.

Xavier Aguilera, Director Ejecutivo de REOs Sales de Servihabitat, subraya que esta iniciativa tiene como objetivo "dinamizar el mercado de suelo en áreas rurales, impulsando tanto la autopromoción como el desarrollo residencial en entornos con un gran atractivo paisajístico y con un modelo de vida completamente distinto a los entornos urbanos. Nuestra prioridad es ofrecer soluciones flexibles y adaptadas a las necesidades de promotores y autopromotores, contribuyendo al desarrollo local y revitalizando zonas menos pobladas con propuestas inmobiliarias accesibles que impulsen proyectos inmobiliarios en estos territorios".

De este modo, Servihabitat refuerza su compromiso con el desarrollo de soluciones innovadoras que impulsen el acceso a terrenos y parcelas en ubicaciones estratégicas, fomentando la revitalización de las zonas rurales y apoyando a promotores y autopromotores en la realización de sus proyectos inmobiliarios. Con esta campaña, la Compañía sigue con paso firme su apuesta por dinamizar el mercado inmobiliario y se

centra en entornos rurales, contribuyendo a su impulso y progreso y, ofreciendo nuevas oportunidades al sector.

La información detallada sobre todos los terrenos incluidos en la iniciativa está disponible en estas dos *landing pages*;

Oferta de suelos autopromoción:

<https://www.servihabitat.com/es/land/tucasaenelpueblo>

Oferta de suelos promoción:

<https://www.servihabitat.com/es/land/tuproyectoenelpueblo>

### **Sobre Servihabitat**

Servihabitat es el asset manager, 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 asset manager al frente del sector.

Dentro de su estrategia de especialización, Servihabitat gestiona una de las mayores carteras de vivienda asequible y social a nivel nacional con capacidad para ofrecer un servicio de acompañamiento e inserción laboral.

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:**

Mireia Caramazana / [mireia.caramazana@tinkle.es](mailto:mireia.caramazana@tinkle.es) / 673 40 42 87

Montse Castellana / [montse.castellana@tinkle.es](mailto:montse.castellana@tinkle.es) / 679 98 33 10