

## **Servihabitat impulsa la comercialización de más de 1.600 activos comerciales y residenciales**

- *El servicer ofrece descuentos en el precio o cheques regalo de hasta 3.000 euros en una selección de activos con el objetivo de impulsar la venta de viviendas y locales en todo el territorio nacional, destacando especialmente la oferta en Andalucía, Cataluña y el País Vasco*
- *Servihabitat también tiene activa una iniciativa para estimular la venta de garajes con una oferta de alrededor de 5.000 activos desde 2.000 euros, hecho que refuerza la oferta multiproducto de la Compañía*

**Madrid, 10 de junio de 2025.-** Servihabitat, *asset manager* multiproducto y multicliente de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros, ha puesto en marcha distintas campañas comerciales el pasado mes de mayo para activar la venta de 1.629 viviendas y locales por todo el país. En un contexto marcado por el aumento de la demanda y la limitación de la oferta, las iniciativas ofrecen descuentos en precio o cheques ayuda por valor de entre 1.500€ y 3.000€, según el activo.

Bajo el lema “**La Vida no espera. Tu Casa tampoco**”, la campaña residencial incluye un total de **492 inmuebles** distribuidos por todo el territorio nacional, con especial presencia en Cataluña (203 activos en oferta) y Andalucía (101). En un momento marcado por la escasez de oferta y la presión sobre los precios, la promoción pone el foco en la inmediatez: cuando las oportunidades son pocas, la rapidez del comprador puede marcar la diferencia y, con condiciones ventajosas y un enfoque directo.

En paralelo, la campaña enfocada en locales comerciales, bajo el título “**El Local que querías. Con el impulso que esperabas**”, pone a disposición del mercado un total de **1.137 activos** repartidos por toda España, apelando al dinamismo, la oportunidad y la acción. Destacan, especialmente, las oportunidades en el País Vasco (253 activos), Cataluña (203) y Andalucía (153), comunidades donde la demanda de espacios comerciales se mantiene activa y dinámica. La iniciativa está diseñada para facilitar la apertura de nuevos negocios en zonas con potencial de desarrollo comercial, apoyando así, al comercio local.

Según Xavier Aguilera, Director Ejecutivo de REOs Sales de Servihabitat, “estas campañas son una invitación a actuar ahora, con oportunidades únicas y limitadas. En Servihabitat entendemos las barreras a las que se enfrentan muchos compradores y, por eso, diseñamos acciones que combinan condiciones atractivas, mensajes claros y un impulso económico real”. De este modo, explica Xavier Aguilera, “pretendemos dar una respuesta eficaz a las demandas de un mercado cada vez más exigente, con una oferta clara y accesible.”

Ambas campañas estarán vigentes hasta el 21 de julio, reforzando el compromiso de Servihabitat con la dinamización del mercado inmobiliario, a través de soluciones

competitivas adaptadas a las necesidades actuales de particulares, inversores y pequeños negocios.

Además de estas dos iniciativas comerciales, el *servicer* también tiene activa una iniciativa comercial que pretende dinamizar la venta de plazas de garaje por todo el territorio nacional. Bajo el nombre **“Este verano aparca fácil. Aparca fresco”**, Servihabitat aprovecha la llegada del verano y la necesidad de proteger los vehículos de las altas temperaturas, para dinamizar la venta de casi 5.000 garajes a un precio desde 2.000 euros. De este modo, la iniciativa ofrece soluciones ante la creciente demanda de estacionamiento para aportar seguridad y tranquilidad al conductor y a la vez, consolida la diversificación de productos en venta de la Compañía. La mayoría de los parkings se encuentran en Cataluña (con 1.361 plazas a la venta) y Andalucía (con 1.048), pero también destaca la oferta de garajes en la Comunidad Valenciana (513), País Vasco (451) y Aragón (167).

Con una sólida capilaridad territorial, Servihabitat continúa facilitando el acceso a viviendas, locales y garajes que impulsan el desarrollo local, aportan valor a compradores e inversores, y ofrecen soluciones reales a las necesidades del mercado actual.

Toda la información al detalle de estas campañas y los activos que incluyen está disponible en la página web de Servihabitat: <https://www.servihabitat.com/es/>

#### **Sobre Servihabitat**

Servihabitat es el asset manager, multiproducto y multicitiente 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