

ENCUESTA DE SERVIHABITAT EN EL BARCELONA MEETING POINT 2018

## La compra se consolida como primera opción a la hora de buscar piso

- *El 73% de los consultados mediante una encuesta realizada por Servihabitat entre los asistentes se decanta por adquirir una vivienda en propiedad*
- *El 42% de los visitantes considera que los precios continuarán subiendo en los próximos años*
- *Pese a que Internet supone el principal canal de búsqueda de piso, el 60% de los asistentes prefiere contar con la figura del agente inmobiliario durante el proceso de compra*
- *Las principales preocupaciones a la hora de comprar una vivienda son la dificultad de encontrar un producto adaptado a las necesidades del comprador y el miedo a no poder hacer frente a los gastos iniciales*

**Barcelona, 30 de octubre de 2018.**- En el marco del Barcelona Meeting Point (BMP), Servihabitat ha realizado por quinto año consecutivo una encuesta en la que han participado 412 visitantes. Los resultados recogidos muestran los intereses del público que se ha acercado al salón inmobiliario.

Entre las principales conclusiones que se desprenden de la encuesta, destaca la consolidación de la compra como primera opción a la hora de buscar piso: el 73% de los asistentes a la feria que buscan vivienda priman esta modalidad sobre la del alquiler. El 16% de los encuestados elige el arrendamiento como primera opción, 9 puntos menos que en la encuesta realizada durante la pasada edición de la feria.

Un 59% de los consultados ha visitado la feria para adquirir o alquilar su primera vivienda, mientras que el 22% lo ha hecho en búsqueda de una vivienda de reposición para cambiar su primera residencia por otra que se adapte a sus necesidades actuales. Mientras que estos porcentajes se mantienen en la línea de los registrados en 2017, cabe destacar que el volumen de visitantes del BMP que buscan oportunidades de inversión ha descendido hasta el 8%, 12 puntos menos que hace un año.

En relación al tipo de vivienda, también se mantienen los porcentajes registrados en la pasada edición del salón: el 49% de los consultados elige el producto sin una predeterminación por la obra nueva o la de segunda mano, mientras que el 29% prefiere la obra nueva y el 22% la de segunda mano.

Por lo que respecta a la percepción de tendencias en el mercado inmobiliario actual, el 42% de los encuestados considera que los precios continuarán subiendo en los próximos años, porcentaje que contrasta con el de la gente que cree que el precio empezará a bajar, un 13%. Por otro lado, el 24% cree que las oportunidades ya no existen.

Pese a que Internet es el principal canal de búsqueda de piso, el 60% de los asistentes prefiere contar con la figura del agente inmobiliario durante el proceso de compra.

Preguntados acerca de sus máximos obstáculos a la hora de adquirir una vivienda, el 42% de los consultados destaca el hecho de no encontrar un inmueble que se ajuste a las necesidades personales, seguidos de los que temen no poder hacer frente a los gastos iniciales (un 28%). Los encuestados señalan que sus dos principales preocupaciones a la hora de comprar son la sensación de pagar más de lo que vale el producto (21%) y que surjan problemas o desperfectos imprevistos una vez finalizado el proceso de compra (19%).

En cuanto al mercado de alquiler, el incremento de precios es sin duda el punto que supone un mayor problema para los encuestados que destacan el elevado precio no solo en el centro de las ciudades (52%) sino también en las coronas metropolitanas (20%).

## **Sobre Servihabitat**

Servihabitat es uno de los principales *servicers* de prestación de servicios para la gestión integral de carteras de crédito hipotecario y promotor, así como de activos inmobiliarios. La experiencia de más de 25 años en el mercado y el elevado volumen de activos bajo gestión, consolidan la posición de la empresa al frente del sector.

Un equipo profesional altamente cualificado y una plataforma tecnológica propia proporcionan a Servihabitat una metodología operativa independiente y diferenciada, capaz de cubrir todas las exigencias en el ciclo de gestión de activos financieros e inmobiliarios.

## **Para más información:**

Montse Castellana ([mcastellana@tinkle.es](mailto:mcastellana@tinkle.es) / 679 98 33 10) o Eva Anaya ([eanaya@tinkle.es](mailto:eanaya@tinkle.es) / 659 72 04 83)