

## Servihabitat presenta una nueva fórmula para facilitar la compra de inmuebles durante el estado de alarma

- *El 'servicer', que ha registrado la última semana un aumento de visitas en su web de más del 30%, ha puesto en marcha esta iniciativa que permite a los clientes hacer una reserva de la vivienda que interese sin necesidad de visita previa.*
- *Los ofertantes podrán renunciar a dicha reserva sin ningún tipo de penalización si una vez finalizado este periodo deciden no adquirir la vivienda después de haberla visitado.*
- *Las búsquedas de viviendas con jardín o terraza crecen el 26% desde el inicio del confinamiento.*
- *Los interesados pueden presentar sus ofertas desde el 17 de abril.*

**Barcelona, 21 de abril de 2020.-** Servihabitat, *servicer* multicliente y multiproducto de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros, facilita a sus clientes la adquisición de inmuebles adaptándose a la situación de excepcionalidad debido al Covid-19. El confinamiento ha provocado un cambio de tendencia del consumo con un auge de las compras por Internet: así lo constata la plataforma independiente Kantar en un informe que ha publicado recientemente, en el que muestra que las compras electrónicas han aumentado en todos los segmentos de mercado.

En este sentido, durante la semana del 13 al 19 de abril, Servihabitat ha registrado un incremento de hasta el 33% en el número de visitas en su web respecto a la primera semana después del decreto de estado de alarma. Las provincias en las que han crecido más las búsquedas son Lleida (+79,8%), Córdoba (+51,5%) y Lugo (+48,2%), seguidas de grandes capitales como Barcelona (+43,2%) y Madrid (+28,7%). Igualmente, además del crecimiento en el número de visitas, también crecen en un 15% las páginas vistas, una métrica que denota la mayor profundidad y comparativa en las búsquedas por parte de los usuarios. Por lo que respecta al tipo de producto, se ha podido percibir un cambio de tendencia en la tipología de producto deseado, ya que las búsquedas de viviendas con terraza o jardín han crecido un 26% desde el inicio del brote de la pandemia en España.

Debido a este cambio en el contexto y en los hábitos de consumo de los usuarios, la Compañía ha diseñado una nueva metodología que facilita el proceso de compra mientras esté vigente el estado de alarma por el coronavirus. Esta nueva fórmula ofrece a los usuarios una oportunidad de seguir realizando ofertas por los inmuebles que les interesan, sin necesidad de visitarlos.

Todos aquellos que estén interesados en hacerse con una nueva vivienda ya pueden presentar sus ofertas desde el 17 de abril. Los ofertantes dispondrán de un plazo de 15 días desde la finalización del

estado de alarma o, en su caso, desde el fin de las limitaciones a la libre circulación de las personas, para visitar el inmueble y decidir si finalmente lo adquieren o no. En caso negativo, los clientes podrán desistir de sus ofertas sin ningún tipo de penalización y con total garantía de devolución.

Isidro Soriano, Director Ejecutivo de Venta REO Sales & Marketing de Servihabitat, indica que “en estos momentos, estamos ofreciendo vías alternativas para todos los usuarios con el objetivo de ajustar las posibilidades de compra de una vivienda a la situación de excepcionalidad. Con ello pretendemos que los planes de compra puedan seguir adelante en la medida de lo posible y que aquellos que están pendientes de adquirir una nueva casa puedan agilizar al máximo los trámites”.

Más de 55.000 inmuebles repartidos a lo largo del territorio español y propiedad de diferentes clientes por los que Servihabitat opera gozan de esta nueva fórmula de compra. Los interesados pueden consultar las viviendas en la web <https://www.servihabitat.com/es/ofertasinvisita> o bien llamando al 942 049 000.

### **Sobre Servihabitat**

Servihabitat es el *servicer* multicliente y multiproducto de referencia en la prestación de servicios para la gestión integral de carteras de crédito hipotecario y promotor, así como de activos inmobiliarios. La experiencia de 30 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 multidisciplinar y altamente cualificado, la excelencia en la gestión, la calidad del servicio adaptado a las necesidades de cada cliente, la potencia comercializadora y la innovación tecnológica permiten a Servihabitat convertirse en un *partner* estratégico capaz de aportar soluciones diferenciales en todo el ciclo de gestión de activos.

### **Para más información:**

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

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

Helena Arnó / [harno@tinkle.es](mailto:harno@tinkle.es) / 600 591 801