

El inmobiliario recupera los niveles de actividad y alcanza ya un volumen de 90% de visitas semanales pre-covid

- *Servihabitat, que ha adaptado su estrategia comercial a la situación actual, registra a finales de mayo el mismo número de peticiones que antes de la declaración del estado de alarma*
- *Destaca el aumento de interés para la adquisición de suelo con un porcentaje superior al 63% respecto a la media anterior a la pandemia, mientras que el mercado residencial vuelve a niveles cercanos a pre-covid en todo el territorio nacional*
- *Madrid y Barcelona, con un decalaje en el avance de las fases de desescalada, ya registran niveles de interés en adquisición de vivienda en línea o algo superiores al primer trimestre del año con aumentos del 10% y 2%, respectivamente*

Barcelona, 10 de junio de 2020.- Servihabitat, servicer multicliente y multiproducto de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros, registra una rápida recuperación de la actividad en el sector inmobiliario después de comprobar que, con el avance en la desescalada, los niveles actuales son ya comparables a los que había antes del inicio de la pandemia.

Después de que los profesionales inmobiliarios han podido retomar su actividad de forma gradual en todo el territorio, y siempre implementando las medidas de salud y prevención recomendadas, el volumen de visitas que se realiza ya equivale al 90% de las que se llevaban a cabo antes del decreto del estado de alarma a mediados de marzo. Este indicador, junto a que el interés mostrado por los clientes se sitúa en los mismos parámetros pre-covid, muestra cómo el sector inmobiliario avanza en su recuperación de forma rápida y sólida.

En este contexto, aunque el residencial sigue siendo el motor de esta reactivación igualando, o incluso superando, los niveles de actividad pre-covid en todo el territorio y con un crecimiento sostenido, es el mercado del suelo el que revela un alto interés registrando *leads* un 63% superiores a la media anterior a la crisis sanitaria. Según los datos de Servihabitat, este aumento responde al interés del pequeño inversor que se refugia en el inmobiliario como un valor seguro y que presenta menos volatilidad respecto a otros valores que comportan actualmente mayores riesgos en la inversión.

Por lo que respecta al terciario, la recuperación en este segmento de *retail* ha avanzado de forma más paulatina condicionada por la incertidumbre del sector de las últimas semanas. Aun así, en tan solo una semana las visitas de este tipo de activos han aumentado un 51%, habiendo ya alcanzado alrededor del 80% de actividad respecto a los niveles pre-covid. Con esta progresión, todo apunta a que se recuperarán los niveles de principios de año en las próximas semanas también para esta tipología de activo. El e-commerce y el teletrabajo marcarán, especialmente, la tendencia en este mercado modificando el uso de este tipo de activos, pero su demanda tiene recorrido para continuar creciendo.

Madrid, Cataluña y Castilla-la Mancha, a un ritmo superior al primer trimestre

A medida que las comunidades autónomas han ido avanzando en las fases de desescalada, se ha visto reactivado el sector inmobiliario de forma inmediata.

Las que más rápidamente se han recuperado, e incluso han superado los niveles medios que registraban en el primer semestre, son las zonas del Norte (en particular A Coruña, Burgos, Navarra y Cantabria), Levante (Valencia, Murcia y Castellón), seguidas de Andalucía (Sevilla, Almería, Huelva y Granada).

Es destacable la reacción en la zona centro (Madrid y Castilla-la Mancha) y Cataluña que, a pesar de avanzar de fase de manera tardía respecto al resto del territorio, han venido mostrando una actividad creciente de forma acelerada semana tras semana. Los datos de interés que registra Servihabitat son superiores a los del primer trimestre del año, con aumentos del 10% y 2%, respectivamente vs. el periodo pre-covid.

La adaptación, clave para la reactivación

Para Servihabitat, la adaptación durante estas semanas ha sido la clave para poder reactivar de nuevo el sector y ofrecer una respuesta a la demanda actual.

Para ello, el *servicer* ha adecuado su estrategia comercial con campañas e iniciativas que facilitan el acceso a los activos inmobiliarios. Este es el caso, por ejemplo, de la última campaña 'Te lo ponemos fácil' donde se ponen las necesidades de los clientes en el epicentro facilitándoles aún más la adquisición de una vivienda o de un inmueble para su negocio con condiciones idóneas a nivel de oferta de producto y descuentos. Después de una semana de su puesta en marcha, se observa una buena acogida de esta iniciativa en las zonas de Levante, Cataluña, Comunidad de Madrid y Sevilla, muy acorde con las tendencias generales de actividad.

En esta línea, Servihabitat también se ha mantenido al lado de la red de profesionales inmobiliarios para ayudarles en el cumplimiento de todas las medidas requeridas con el fin de garantizar la seguridad en las visitas tanto para los profesionales como los clientes. En el siguiente video se puede ver cómo es el actual protocolo de visitas: <https://youtu.be/RAVuWAT7Zn4>

A esto se le suma que el *servicer* también ha adaptado todos los procesos internos para acortar los ciclos de pago y apoyar la recuperación del negocio de los profesionales inmobiliarios que durante semanas han visto paralizada su actividad de forma drástica, de tal forma que los profesionales puedan cobrar por las ventas realizadas en tan solo una semana tras escriturar.

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 / 659 72 04 83

Montse Castellana / mcastellana@tinkle.es / 679 98 33 10

Helena Arnó / harno@tinkle.es / 600 591 801