

## Las oportunidades en vivienda vacacional para el comprador local aumentan condicionadas por la menor afluencia de compradores extranjeros

- *La compra de extranjeros, concentrada prácticamente en las grandes ciudades y zonas turísticas, ha caído un 6,4% interanual en el primer trimestre del año.*
- *Igual que la crisis del 2008, la demanda de segunda residencia por parte de españoles podría resultar menos perjudicada.*
- *Servihabitat ha lanzado una campaña con más de 3.000 viviendas ubicadas principalmente en zonas con un gran atractivo turístico.*

**Barcelona, 20 de julio de 2020.-** La crisis sanitaria vivida en los últimos meses ha tenido fuertes repercusiones en la mayoría de los sectores económicos de España. Aunque la solidez y saneamiento del mercado residencial favorecen que los principales indicadores no se vean tan afectados como en la anterior crisis del 2008, hay segmentos de mercado en los que el efecto del impacto del Covid-19 se dejará notar más.

Este es el caso en la demanda extranjera, donde las consecuencias de la actual crisis sanitaria tendrán mayor afectación. Ya en el primer trimestre del año se registraron 14.850 compraventas por parte de extranjeros, lo que supone una caída del 6,4% interanual. Se trata de un mercado que mantiene un peso considerable en el número total de transacciones. En 2019, casi 63.000 viviendas en España se compraron por extranjeros, lo que representó un 12,5% del total, tomando como base los datos del Colegio de Registradores. Según datos propios de Servihabitat, recogidos en el informe sobre Mercado residencial en España 2019, en torno a un 90% de estas compraventas se realizaron en grandes ciudades y la costa mediterránea, lo que demuestra que su peso es muy relevante en las zonas turísticas.

En cambio, por el perfil de comprador local de vivienda vacacional, se espera que las compraventas de segunda residencia por parte de españoles retrocedan en menor medida que las compraventas totales, igual que pasó en la última crisis, cuando las operaciones de segunda residencia pasaron de representar un 13,4% en 2006 al 17,3% de promedio entre 2008 y 2013.

Ante este contexto, y teniendo en cuenta que, durante el periodo de confinamiento, se ha puesto de manifiesto que tener una segunda residencia en España es algo que la población tiene muy interiorizado, la oferta disponible presenta una oportunidad para la demanda de segunda residencia por parte del comprador local.

Servihabitat, *servicer* multicliente y multiproducto de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros, lanza una nueva campaña para incentivar la compra de viviendas en este segmento de mercado. Se trata de una nueva iniciativa que pone a la venta más de 3.000 viviendas que cuentan con un precio medio de 92.000€.

Los inmuebles, propiedad de diferentes clientes por los que Servihabitat opera, están ubicados, en su mayoría, en las provincias Valencia (10,5%), Alicante (8,6%), Murcia (8,4%) y Málaga (8,4%), todas ellas zonas costeras con un fuerte atractivo turístico.

Los interesados en esta promoción, que estará activa hasta el 15 de septiembre de este año, pueden acceder a [www.servihabitat.com/es/segundaresidencia](http://www.servihabitat.com/es/segundaresidencia) o bien llamar a 942 049 000.

Link de descarga de la imagen de campaña: <https://we.tl/t-7qNBcMxATL>

### **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