

## La comercialización de obra nueva por parte de Servihabitat crece un 25% interanual tras el período post-confinamiento

- *El servicer ofrece actualmente 2.000 unidades residenciales de obra nueva en todo el territorio nacional a las que se les añadirán 400 unidades más este último trimestre de 2020, un 25% más que el año anterior.*
- *La obra nueva, una de las menos afectadas por el Covid-19, presenta en el período post-confinamiento unos síntomas positivos de recuperación*

**Barcelona, 19 de octubre de 2020.**- Servihabitat, servicer multicliente y multiproducto de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros, continúa registrando buenos datos una vez se ha superado el primer impacto provocado por el Covid-19 en el sector inmobiliario.

La comercialización de activos durante y después del verano se ha reactivado de forma considerable, llegando incluso a superar las cifras del año pasado, algo que viene a confirmar lo que ha se ha sustentado desde el inicio de la crisis sociosanitaria, que se trata de una crisis coyuntural y que el sector la afronta de forma sólida.

Este es el caso de la obra nueva, cuyos ritmos de comercialización se han mantenido especialmente altos durante el verano y septiembre. En este sentido, Servihabitat, que actualmente dispone de más de 2.000 unidades residenciales de obra nueva en cerca de 90 promociones repartidas en todo el territorio nacional, ha registrado, tras el periodo post-confinamiento, unos ingresos en la comercialización de este producto un 25% superiores respecto al año pasado.

Según Ernesto Tarazona, Director Ejecutivo de Desarrollo de REOs y Venta Mayorista, “los indicadores que estamos viendo nos permiten ser optimistas, ya que la recuperación dentro del mercado residencial se está produciendo a un ritmo mayor después del impacto inicial que provocó el Covid-19 en los primeros meses”.

El servicer iniciará la comercialización este último trimestre de 2020 de más de 400 unidades residenciales de obra nueva, que se añadirán a la oferta actual, lo que supone un volumen un 25% mayor de esta tipología de producto en comparación al 2019. Servihabitat estima que las cifras de crecimiento se mantengan en 2021, y que el volumen de ingresos por obra nueva crezca a un ritmo de dos dígitos porcentuales.

Tarazona añade que “nuestra previsión siempre ha sido que la obra nueva sería un segmento dentro del inmobiliario de los menos afectados e iniciaría la recuperación a cifras positivas algunos meses antes, algo que está sucediendo con los indicadores actuales”.

Link de descarga de la imagen de una de las promociones de obra nueva comercializadas por Servihabitat (Residencial Son Rapinya, Palma de Mallorca): <https://we.tl/t-rV6do8WGpl>

### **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