

Servihabitat se adapta al contexto post Covid-19 facilitando la adquisición de suelos para la promoción

- *El mercado de suelo mantiene el interés y rentabilidad del sector promotor por el bajo impacto previsto en los precios de la obra nueva.*
- *La Compañía trabaja en una serie de iniciativas para ayudar en la compra de activos.*

Barcelona, 27 de octubre de 2020.- La crisis sanitaria ha mostrado una afectación en la mayoría de los sectores económicos de España, incluido el *real estate*, aunque este ha sido uno de los que mejor ha aguantado el impacto. Tal y como se ha mostrado recientemente en el informe sobre el *Mercado de Suelo y Terciario*, elaborado por Servihabitat Trends, la apuesta por el mercado de suelo y el de promoción es clara al darse unos factores capaces de mantener el interés a la hora de adquirir suelo para el posterior desarrollo residencial: una demanda estable y la previsión de que los precios en vivienda nueva sean los que mejor resistan a los ajustes previstos son algunos de ellos.

Ernesto Tarazona, Director Ejecutivo de Desarrollo REOs y Venta Mayorista de Servihabitat, señala que “después de mantenerse expectantes a ver cómo evolucionaba la situación, los grandes promotores se han mostrado más activos este verano a la hora de adquirir suelo con la perspectiva puesta en el desarrollo para 2021, por lo que demuestra que la demanda para promocionar existe”. A su vez, el promotor particular ha continuado sus planes de inversión de suelo incluso en los meses de confinamiento, periodo en el que ha protagonizado el 40% de las operaciones cerradas.

En el marco de este contexto, Servihabitat, *servicer* multicliente y multiproducto de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros, ha lanzado una nueva campaña para facilitar a los promotores la compra de esta tipología de activos y hacer frente al mayor reto que se encuentra el sector, la financiación. Así pues, esta nueva iniciativa de Servihabitat permite a los clientes adquirir suelos de entre una selección y pagar solo el 5% de su valor cuando se formalice del contrato de arras.¹ De esta forma, se incentiva la compra de suelo porque se reduce la dificultad en la financiación del inmueble.

La campaña, que se enmarca dentro de las acciones que el *servicer* implementa para contribuir en el dinamismo de un sector clave para la recuperación económica del país, incluye más de 896 activos distribuidos por todo el territorio nacional, aunque el 50% del volumen total se concentra en cinco provincias: Sevilla (22%), Valencia (12%), Madrid (7%), Navarra (5%) y Toledo (3%).

Los interesados pueden hacer sus ofertas hasta el 31 de diciembre de 2020 y consultar la selección a través de este link: <https://www.servihabitat.com/es/sueloparapromover>.

En este sentido Tarazona añade que “con iniciativas como la actual, la Compañía muestra su capacidad de flexibilidad y adaptación al entorno, dos valores que nos permiten seguir ofreciendo un excelente servicio a los clientes”.

¹ Con un mínimo de 10.000€ y escritura antes del 31/08/2021.

Siguiendo esta línea, Servihabitat lanzará en breve otro proyecto similar centrado en el producto terciario, que permitirá pagar el 70% de la entrada del activo en el momento de compra y, el 30% restante, a los 12 meses. De esta forma, la Compañía ayuda a promover la compra de estos activos y, de forma destacada, de los locales, un producto con gran peso dentro de esta iniciativa y uno de los más impactados por la pandemia.

Link de descarga de la imagen de la campaña de suelos: <https://we.tl/t-rpFULSptJ4>

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

Marta Escolar / mescolar@tinkle.es / 600 591 801