

**ENQUESTA DE SERVIHABITAT EN EL BARCELONA MEETING POINT 2016**

## El lloguer consolida el seu creixement: el 36% dels visitants del Barcelona Meeting Point busca pis sota aquesta modalitat

- *Segons una enquesta feta per Servihabitat al BPM, l'interès pel lloguer augmenta en 4 punts respecte al 2015.*
- *El 31% dels visitants al BMP consultats considera que els preus pujaran en els propers dos anys.*
- *No poder fer front a les despeses inicials, una de les principals preocupacions per als assistents a l'hora de comprar un habitatge.*
- *En el terreny del lloguer, les dificultats a l'hora de trobar immobles al centre de les ciutats i a preus assequibles afecten el 65% dels participants.*

**Barcelona, 26 d'octubre de 2016.-** En el marc del Barcelona Meeting Point (BPM), Servihabitat ha dut a terme, per tercer any consecutiu, una enquesta a més de 650 visitants, que revela les principals tendències a l'hora de comprar o llogar un habitatge, i que recull els interessos del públic que s'ha acostat al saló immobiliari.

El lloguer continua creixent any rere any. Si el 2015 el 32% dels enquestats afirmava estar buscant habitatge sota aquesta modalitat, incloent-hi el lloguer amb opció de compra, el 2016 la xifra ha arribat al 36%, un augment de 4 punts percentuals; mentre que l'opció d'adquirir un habitatge manté el seu descens, i passa del 68% el 2015 al 64% en aquesta edició.

Un 57% dels enquestats ha visitat la fira per tal d'adquirir o llogar el seu primer habitatge, fet que suposa un increment de 17 punts percentuals respecte al 2015. En un 15% de les respostes hi ha aquells que busquen un canvi de residència, és a dir, substituir el seu primer habitatge per un altre; i els que desitgen adquirir un habitatge de vacances suposen el 6% dels visitants. D'entre tots ells, destaca considerablement el nombre de consultats atrets per la inversió en el mercat immobiliari, un 22%, que

augmenta 9 punts en comparació amb les dades del 2015, fet que demostra el creixement de l'afany inversor que desperta el mercat residencial espanyol.

Pel que fa al tipus d'habitatge, un 53% es decanta per immobles de segona mà, enfront del 47% que s'inclina per l'obra nova, percentatge que ha crescut respecte al 2015, quan els visitants a la recerca d'oportunitats en aquest sentit suposaven un 41%.

Si ens centrem en l'horitzó temporal, igual que en el 2015, la major part dels enquestats (un 38%) té intenció d'adquirir o llogar el seu habitatge de manera immediata i fa menys de tres mesos que el busquen (37%).

Pel que fa a la percepció de tendències en el mercat immobiliari actual, un 31% dels consultats creu que en els propers dos anys els preus pujaran. Així mateix, baixa en 7 punts el nombre d'assistents que creu que el mercat immobiliari ja ha tocat terra, amb la qual cosa es passa del 26% del 2015 al 19% actual.

Entre les vies més habituals de recerca d'immobles, Internet es manté com el principal canal de recerca, i augmenta considerablement respecte al 2015 (passa del 64% al 80% dels enquestats aquest any).

Preguntats sobre els seus màxims obstacles a l'hora d'adquirir un habitatge, el 52% dels participants destaquen el fet de no trobar el que busquen, sense que res s'ajusti a les seves expectatives, seguits dels qui tenen por de no poder fer front a les despeses inicials (un 19%). I, pel que fa a les seves preocupacions, en l'àmbit de la compra, el fet que sorgeixin problemes o desperfectes imprevistos arriba al 20% de les respostes dels enquestats. També, en referència al mercat de lloguer, els consultats afirmen que tenen dificultats a l'hora de trobar immobles al centre de les ciutats (21%) o, si en troben, els preus són molt alts (44%).

Servihabitat, autor de l'enquesta i *servicer* independent per a la gestió d'actius financers i immobiliaris, ha presentat, en el marc del saló immobiliari BMP, atractives campanyes comercials com "Últimes unitats", amb la qual Servihabitat ofereix fins a un 20% de descompte en una gran selecció de pisos nous a estrenar i també de segona mà. També l'àmplia gamma de promocions en venda sobre plànol o les innovadores solucions per ajudar empresaris i emprenedors en la compra i el lloguer dels seus llocs de treball, com pot ser "Troba l'espai que necessites per al teu negoci", han despertat l'interès de molts clients. I és que la Companyia, pensant especialment en els professionals a la recerca d'oportunitats d'inversió, també ha seleccionat i classificat més de 25.000 sòls, solars i edificis (incloent-hi oficines, locals, naus i estructures).

A més, per a la comercialització dels actius immobiliaris, Servihabitat disposa d'una àmplia implantació territorial i una capil·laritzada xarxa de prop de 8.000 punts de venda, dels quals més de

2.000 són agents col·laboradors (API). Aquesta forta presència es reforça també en l'entorn digital, on la firma gestiona el portal comercial *on line* [www.servihabitat.com](http://www.servihabitat.com), que el rànquing mesurador d'audiència digital de l'entitat independent ComScore posiciona com la primera web d'empreses de *servicing* immobiliari del mercat.

### **Independència tecnològica i operativa**

Un model operatiu propi, que disposa d'una plataforma tecnològica escalable i flexible amb un desenvolupament específic i totalment adaptat als entorns financer i immobiliari, atorga a Servihabitat una independència en la gestió única al mercat, fet que li permet adaptar-se de manera òptima en temps i eficàcia als serveis d'informació de qualsevol client. L'aposta de la Companyia per disposar d'aquest desenvolupament propi i la inversió que realitza des de fa anys en la millora de sistemes i processos li confereixen una operativitat d'alta eficiència i una autonomia única al sector.

La suma a aquesta plataforma tecnològica d'un equip humà altament especialitzat, i l'experiència acumulada de més de 25 anys en el sector, reforcen el predomini de l'empresa al capdavant dels operadors que gestionen grans carteres de crèdit i d'actius immobiliaris.

### **Sobre Servihabitat**

Servihabitat és el *servicer* de referència en la prestació de serveis per a la gestió integral de carteres de crèdit hipotecari i promotor, així com d'actius immobiliaris. L'experiència de més de 25 anys en el mercat i l'elevat volum d'actius sota gestió consoliden la posició de l'empresa al capdavant del sector.

Un equip professional altament qualificat i una plataforma tecnològica pròpia proporcionen a Servihabitat una metodologia operativa independent i diferenciada, capaç de cobrir totes les exigències en el cicle de gestió d'actius financers i immobiliaris.

**Més informació:** Eva Anaya / Teresa Batlle - [eanaya@tinkle.es](mailto:eanaya@tinkle.es) - [tbattle@tinkle.es](mailto:tbattle@tinkle.es) 659 72 04 83 / 662 312 879