

## ENCUESTA DE SERVIHABITAT EN EL BARCELONA MEETING POINT 2015

### El 22% de los visitantes del Barcelona Meeting Point busca piso bajo la modalidad de alquiler

- *Según una encuesta realizada por Servihabitat, aumenta el interés por el alquiler entre los visitantes del BMP, pasando del 8% de los encuestados en 2014 al 22% en 2015*
- *El 68% de las personas consultadas que asistieron al salón inmobiliario de este año se decanta por la compra*
- *Un 26% de los consultados considera que el mercado ya ha tocado suelo y hasta un 47% opina que los precios subirán en los próximos dos años*

**Barcelona, 29 de octubre de 2015.-** En el marco del Barcelona Meeting Point (BMP), Servihabitat ha realizado por segundo año consecutivo una encuesta a más de 500 visitantes, que desvela los intereses del público que se acercó al salón inmobiliario y permite analizar los cambios en la opinión, necesidades y tendencias de la demanda.

A pesar de que la compra de vivienda sigue siendo la opción preferida entre los visitantes al BMP, ha perdido protagonismo respecto a 2014, pasando del 85% al 68% en 2015. Por lo contrario, el alquiler gana terreno entre los encuestados: en 2014 solo el 8% de ellos declaraba interés por la modalidad de alquiler pasando al 22% en 2015. Incluso el alquiler con opción de compra se sitúa en una mejor posición respecto al año pasado entre los visitantes: un 10% de los encuestados se mostraron interesados por esta opción, frente al 6% de 2014.

De acuerdo con las conclusiones del reciente informe “Mercado residencial en España. Situación actual y perspectivas” de Servihabitat Trends, en los últimos años se ha visto incrementado su peso como opción residencial para los españoles. El informe revela que se puede registrar un incremento en el número de operaciones en alquiler en los próximos meses, así pues se esperaría que el mercado de alquiler continuará ganando terreno, sobre todo entre la población más joven y en su primer acceso a la vivienda.

Un 40% de los encuestados ha visitado la feria para adquirir o alquilar su primera vivienda, un 59% se decanta por oportunidades de segunda mano frente al 41% que se inclina por las oportunidades de obra nueva. En segundo lugar, y con un 33% de las respuestas, se encuentran los interesados en comprar vivienda de reposición, es decir, aquellos que ya han adquirido una primera vivienda y buscan sustituirla por otra de mayores dimensiones, para mejorar la anterior o bien para cambiar de zona.

Por su parte, un 14% de los visitantes ha acudido atraído por la vivienda vacacional o de segunda residencia, un porcentaje que aumenta respecto al 2014 que se situaba en el 8%. Por último, se mantiene en un 13% el porcentaje de los consultados que declara la inversión como principal objetivo en la intención de compra.

En cuanto al horizonte temporal, al igual que en 2014, la mayor parte de los encuestados (46%) lleva menos de tres meses en su proceso de búsqueda y la intención de compra o alquiler es inmediata para el 38%, o casi inmediata (en tres meses) para el 31%.

Por lo que respecta a la percepción que tienen los visitantes de BMP del mercado inmobiliario actual, un 26% de los consultados considera que el mercado ya ha tocado suelo. Y se duplica respecto al 2014 el porcentaje de encuestados que opina que los precios empezarán a subir en los próximos dos años: un 47% en 2015 frente al 24% de 2014. Asimismo, disminuye considerablemente la proporción de asistentes que cree que aún podrían bajar más los precios de los inmuebles, pasando del 36% en 2014 al 12,5% actual. En este sentido, el citado informe de la Compañía estima un incremento del valor medio de las compraventas de viviendas de un 2,6% para este año y un 6,3% para 2016.

Entre las fórmulas más habituales para buscar inmuebles, Internet sigue siendo el principal canal de búsqueda para el 64% de los encuestados aunque pierde peso respecto a 2014 (86%). Por su parte, aumenta el protagonismo de las inmobiliarias y los APIs como vías en el proceso de selección de inmuebles (23,5% en 2015 y 10% en 2014). Un 12,5% de los encuestados opta por las ferias, eventos especiales u otros canales.

Servihabitat, autor de la encuesta y *servicer* independiente para la gestión de activos financieros e inmobiliarios, presentó en el marco del salón inmobiliario BMP atractivas ofertas comerciales como “Ventajas imbatibles para pisos irresistibles” para la compraventa de viviendas, una amplia gama de promociones en venta sobre plano, así como innovadoras soluciones para ayudar a empresarios y emprendedores en la compra y el alquiler de locales, naves y oficinas, a través con la campaña “El espacio perfecto para tu negocio”. Todo ello ha permitido activar el interés por la compra y el alquiler de muchos usuarios reforzando la posición de liderazgo de la compañía, tanto en venta como en gestión de alquileres.

Además, Servihabitat cuenta con una amplia implantación territorial y una capilarizada red de cerca de 8.000 puntos de venta, de los cuales más de 2.000 son agentes colaboradores (APIs). Esta fuerte presencia también se traslada al entorno digital, donde la firma gestiona el portal comercial on line [www.servihabitat.com](http://www.servihabitat.com), que el ranking medidor de audiencia digital de la entidad independiente ComScore posiciona como la primera web de empresas de *servicing* inmobiliario del mercado.

### **Independencia tecnológica y operativa**

Un modelo operativo propio, que cuenta con una plataforma tecnológica escalable y flexible con un desarrollo específico y totalmente ajustada a los entornos financiero e inmobiliario, otorga a Servihabitat una independencia en la gestión única en el mercado, lo que le permite adaptarse de forma óptima en tiempo y eficacia a los servicios de información de cualquier cliente.

La suma a esta plataforma tecnológica de un equipo profesional altamente especializado, un modelo innovador para adaptarse a las necesidades de sus clientes, y la experiencia acumulada de más de 25 años en el sector, refuerzan el predominio de la empresa al frente de los operadores que gestionan grandes carteras de crédito y de activos inmobiliarios.

### **Sobre Servihabitat**

Servihabitat es el *servicer* 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 más de 25 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 altamente cualificado y una plataforma tecnológica propia proporcionan a Servihabitat una metodología operativa independiente y diferenciada, capaz de cubrir todas las exigencias en el ciclo de gestión de activos financieros e inmobiliarios.

### **Más información:**

**Mariona Puig / Anna Viladot / Montse Castellana**

[mpuig@tinkle.es](mailto:mpuig@tinkle.es) / [aviladot@tinkle.es](mailto:aviladot@tinkle.es) / [mcastellana@tinkle.es](mailto:mcastellana@tinkle.es)

662 33 36 82 / 607 263 027 / 679 983 310