

## **Servihabitat lanza una campaña de más de 6.000 inmuebles residenciales, terciarios y de suelo con hasta un 45% de descuento**

- *Bajo el nombre “Aquí empieza tu mejor año”, la iniciativa se impulsa teniendo en cuenta criterios de mercado y sociodemográficos para ofrecer una opción viable de compra y financiación a diferentes segmentos de demanda*
- *La promoción estará activa hasta mediados de abril con una amplia y renovada oferta de activos que se distribuye por todo el territorio nacional*

**Barcelona, 1 de febrero de 2024.-** Servihabitat, *asset manager* multiproducto y multicliente de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros, ha lanzado varias campañas comerciales que ofrecen descuentos de hasta 45% en más de 6.000 activos repartidos por toda España. Esta promoción abarca una amplia y renovada oferta que incluye productos residenciales, terciarios y suelos.

La iniciativa “**Aquí empieza tu mejor año**”, activa hasta mediados de abril, pone el foco tanto a clientes particulares como a inversores, cubriendo diversos segmentos del mercado inmobiliario y ajustándose a las necesidades y demandas específicas de los diferentes perfiles.

En este sentido, el Director Ejecutivo de REOs Sales y Marketing de Servihabitat, Isidro Soriano, ha indicado que "esta iniciativa busca ofrecer diversas opciones a quienes desean adquirir una vivienda o inmueble de manera accesible" y especifica que "los descuentos se han realizado a partir de un exhaustivo e individualizado análisis según el activo en base a criterios de mercado y sociodemográficos, asegurando que el nivel de renta de las familias permita una opción real para la compra y financiación". Es por ello que Soriano subraya que "promover campañas de este tipo representa una oportunidad clara para que los jóvenes compradores accedan a viviendas asequibles y adaptadas a sus requerimientos".

### **Una oferta diversificada con más de 6.000 activos**

Dentro de la iniciativa, se destacan descuentos en más de 2.700 activos residenciales, que incluyen casas, pisos, estudios, trasteros y garajes. Principalmente ubicados en Andalucía, Cataluña, la Comunidad Valenciana y Murcia, estos inmuebles ofrecen descuentos atractivos que alcanzan hasta el 35%.

La campaña también contempla alrededor de 1.500 locales y oficinas, principalmente ubicados en Cataluña, la Comunidad de Madrid y Andalucía, dirigida a emprendedores y empresas que buscan espacios comerciales con atractivos descuentos.

En el segmento de suelos, la oferta incluye aproximadamente 1.900 terrenos y fincas rústicas con descuentos de hasta el 45%. Estos activos se encuentran principalmente en Andalucía, Murcia y Cataluña, proporcionando oportunidades para futuros proyectos de desarrollo y construcción.

A través de iniciativas como esta, Servihabitat destaca su oferta diversificada de inmuebles a lo largo de todo el territorio nacional. De esta manera, y gracias al amplio conocimiento del mercado que le ofrece su capilaridad comercial, subraya su potencia comercializadora. En este sentido, Soriano subraya que “en consonancia al ritmo general del mercado inmobiliario, desde Servihabitat continuaremos reforzando nuestro compromiso de agilidad y simplicidad en el cierre de operaciones para acompañar a nuestro cliente de la forma más eficiente posible en todo el proceso transaccional”.

La promoción, que se ha puesto en marcha este mes de febrero, estará disponible hasta el próximo 15 de abril, momento en el que se volverán a revisar los precios ante la previsión de aumentos en el valor de los inmuebles. La información sobre la totalidad del producto que engloba la campaña se puede consultar en su página web: <https://www.servihabitat.com/es/>

#### **Sobre Servihabitat**

Servihabitat es el *asset manager*, multiproducto y multiciente de referencia del mercado español. La Compañía ofrece servicios avanzados de gestión de carteras de crédito *corporate* e hipotecario, así como de gestión y comercialización de activos inmobiliarios, a lo largo de toda la cadena de valor o de forma modular. La experiencia de más de 30 años en el mercado y el elevado volumen de activos vendidos consolidan la posición del *asset manager* al frente del sector.

La potencia comercializadora, la capilaridad territorial, una cultura basada en el análisis del dato para la toma de decisiones, la innovación en las estrategias de gestión y el profundo conocimiento del mercado son algunos de los pilares que contribuyen al éxito en los resultados de Servihabitat y de sus clientes.

#### **Para más información:**

Montse Castellana / [montse.castellana@tinkle.es](mailto:montse.castellana@tinkle.es) / 679 98 33 10

Eva Anaya / [eva.anaya@tinkle.es](mailto:eva.anaya@tinkle.es) / 659 72 04 83