

PERFIL DEL DEMANDANTE DE VIVIENDA DE WELCOME HOME 2022, EL SÁLÓN INMOBILIARIO DE SEVILLA MARZO - 2022



CoHispania |
consultoría y valoración





ÍNDICE

CONTEXTO ECONÓMICO	3
METODOLOGÍA	5
CÓMO SE ESTRUCTURA LA DEMANDA	6
MOTIVACIÓN Y PLAZOS	
Para comprar	9
Para alquilar	10
Evolución de la motivación	11
VIVIENDA BUSCADA	
Para comprar	12
Para alquilar	13
Evolución de la vivienda buscada	14
PRESUPUESTO Y FINANCIACIÓN	15
ZONAS DE INTERÉS	
Andalucía	25
Sevilla Provincia	26
Sevilla Capital	27
Área Metropolitana	28
CÓMO ES EL POTENCIAL	
Comprador	29
Inquilino	29

La economía andaluza se va recuperando a cifras pre-pandemia y el sector inmobiliario se ve con optimismo.

La **compraventa de vivienda** aumenta un 20,3% en España a fecha de diciembre de 2021, situándose en 192.866 operaciones en el cuarto trimestre de 2021, un alza espectacular que supera incluso la cifra de 2019, lo que revela que el sector ha cogido impulso. En **Andalucía** el ascenso fue del 30%, situándose hasta diciembre de 2021 en las 39.412 operaciones.

En España, la **firma de nuevas hipotecas para la compra de una vivienda** aumentó hasta un 24% en 2021 comparado con 2020, sumando un total de 417.501 operaciones en todo el año. En la **provincia de Sevilla** se firmaron 17.513 hipotecas sobre viviendas, un 24,4% más que en 2020.

El **precio de la vivienda libre en Andalucía** alcanzó los 1.367,5 euros/m² en el cuarto trimestre de 2021, con un incremento del 4,3% interanual. En Sevilla, la variación fue del 4% hasta los 1376,8 euros/m², lo que supone unos 317 euros/m² menos que la media nacional. La **vivienda protegida** se situó en 1.130,2 euros/m² en Andalucía y 1.100 euros/m² en Sevilla, siendo la media nacional 1143,7 euros/m².

ECONOMÍA EUROZONA

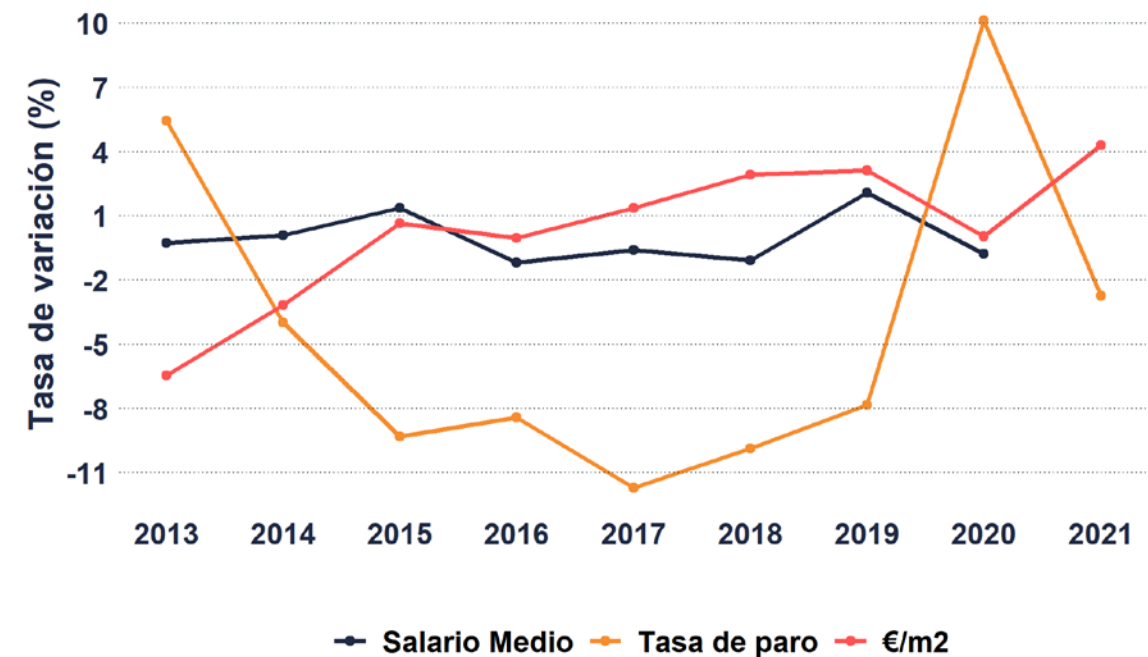
La **economía de la eurozona** creció un **5,3% en 2021**, lo que supone un inicio de la recuperación respecto a la gran caída del PIB sufrida en 2020, que fue del -6,4%.

ECONOMÍA NACIONAL

La **economía española** creció un **5% en 2021**, por debajo de las previsiones. La **tasa de paro** bajó a 13,3% en el cuarto trimestre de 2021, lo que supone una bajada notoria con respecto al cuarto trimestre de 2020, donde la tasa de paro era del 16,13%

ECONOMÍA ANDALUCÍA

La **economía andaluza** creció un **6,1% en el segundo trimestre de 2021**, situándose por encima de la media nacional y también por encima de la media de la eurozona. El **paro se redujo en Andalucía** hasta alcanzar el 20,18%, cifra que se reduce hasta un 2% comparado con el cuarto trimestre de 2020. La **provincia de Sevilla** baja también su tasa de paro, al 19,92%, suponiendo 2,52% menos que el cuarto trimestre de 2020.

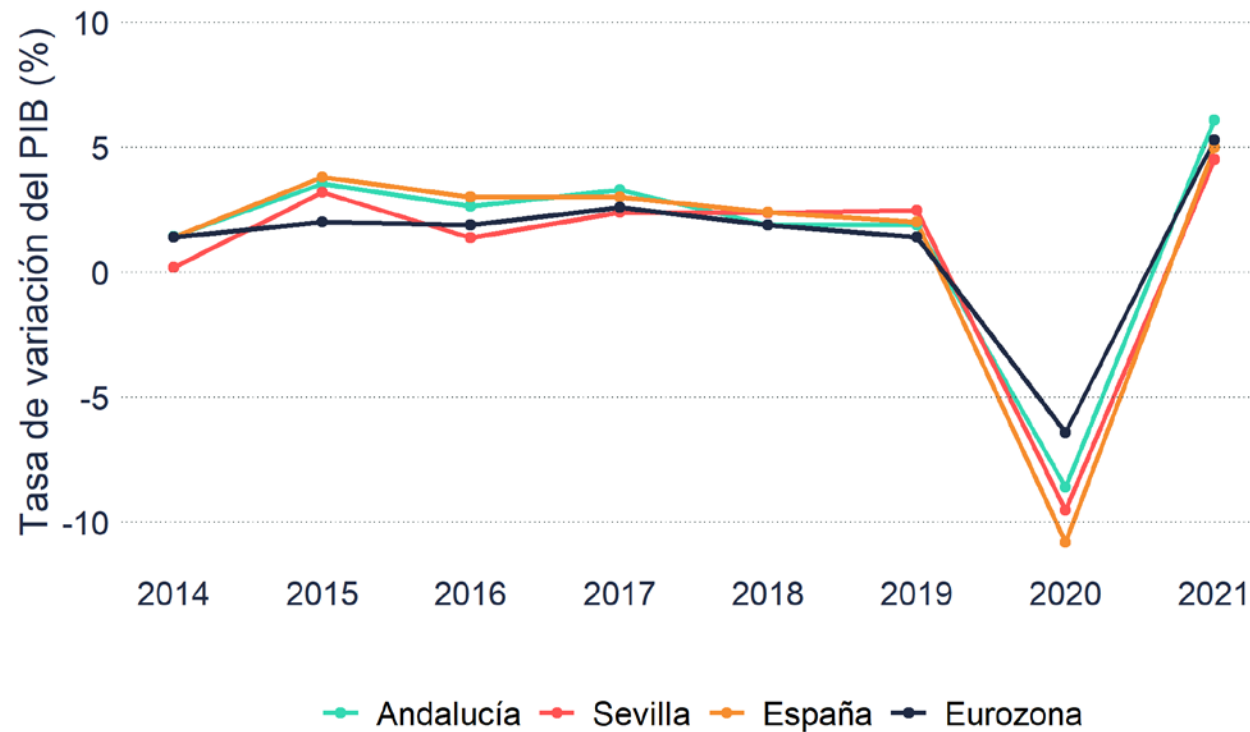


Fuente: INE, Ministerio de Fomento

Andalucía, con 134.293 operaciones de compraventa en 2021, representa el 20% del total nacional.

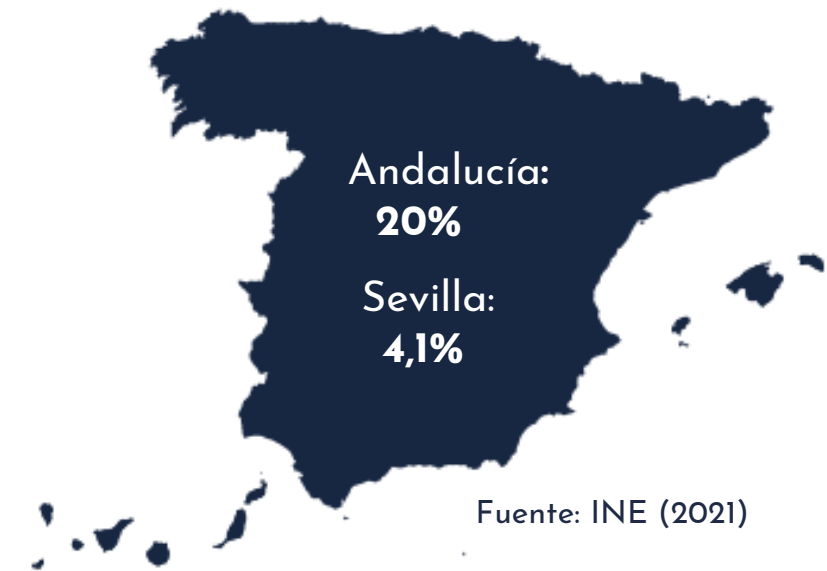
24.776 VIVIENDAS VENDIDAS en Sevilla en 2021

Un 36% más que en 2020



Fuente: INE, Eurostat

Porcentaje de hipotecas sobre el total nacional



67.892 viviendas nuevas sin vender en Andalucía y 15.882 en Sevilla en 2020

METODOLOGÍA

El informe es el resultado de una serie de encuestas de satisfacción y del perfil de los visitantes a la Feria Welcome Home Sevilla 2022 celebrada en marzo de 2022.

Las encuestas determinan el perfil de los demandantes de una vivienda en el ámbito de la provincia de Sevilla y alrededores. Las entrevistas se han realizado a personas no profesionales de la feria utilizándose la entrevista personal mediante un cuestionario estructurado.

Las conclusiones del informe no pueden entenderse como generalizables a la totalidad de la población española, pues el informe se corresponde con un producto, en casi su mayoría, ubicado y localizado en Andalucía y particularmente en la provincia de Sevilla.

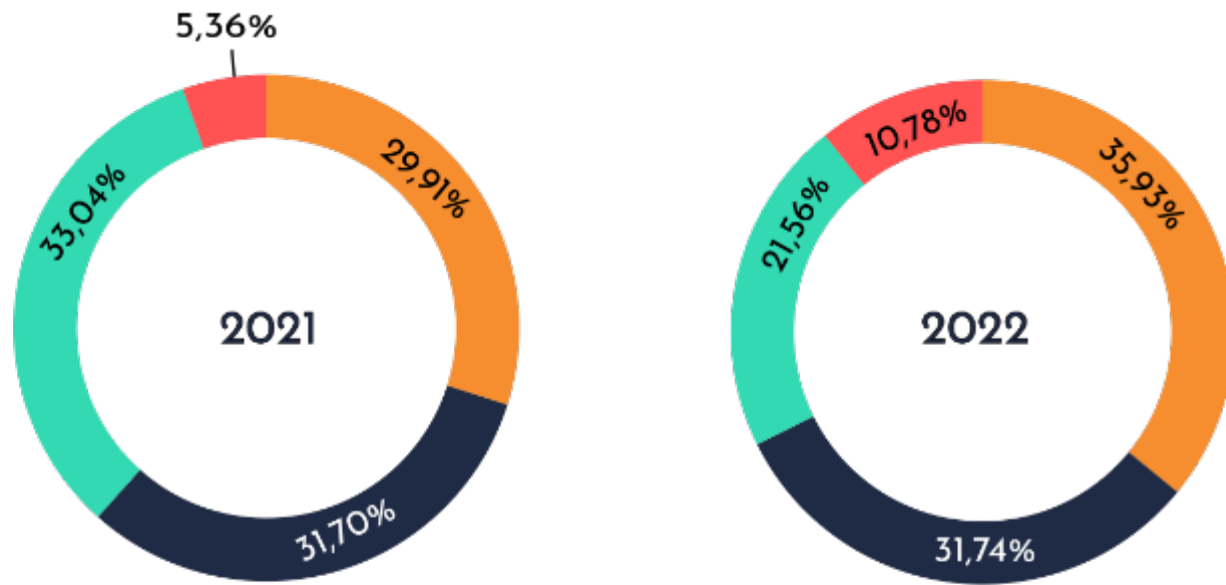


CÓMO SE ESTRUCTURA LA DEMANDA

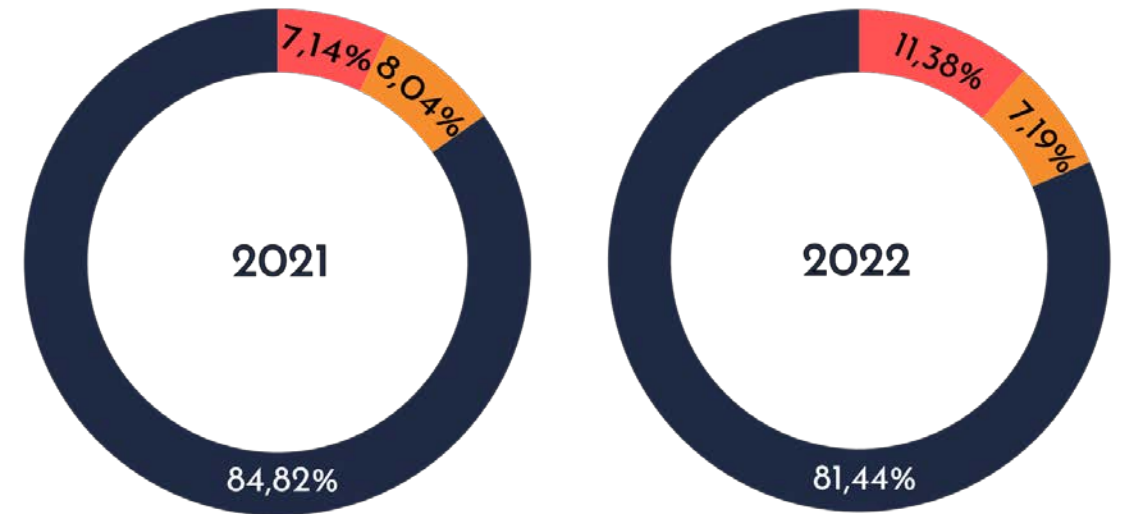
La compra de una vivienda es la motivación principal de los visitantes de Welcome Home 2022: un **81,44%** de los visitantes busca comprar frente a un **18,56%** que acude demandando alquilar una vivienda.

El visitante mayoritario a la Feria Welcome Home Sevilla 2022 tiene Entre 26 y 35 años, suponiendo el **35,93%** del total de visitantes. Los visitantes 'Entre 36 y 45 años supusieron el 31,74% y Más de 45 años el 21,56%. Finalmente, el 10,78% eran menores a 25 años.

En esta edición se ha reducido notablemente la franja de edad de 'Más de 45 años', que si en 2021 era el grupo predominante con un 33,04% de las visitas, este año se ha reducido al 21,56%.



Menor de 25 años Entre 26 y 35 años Entre 36 y 45 años Más de 45 años

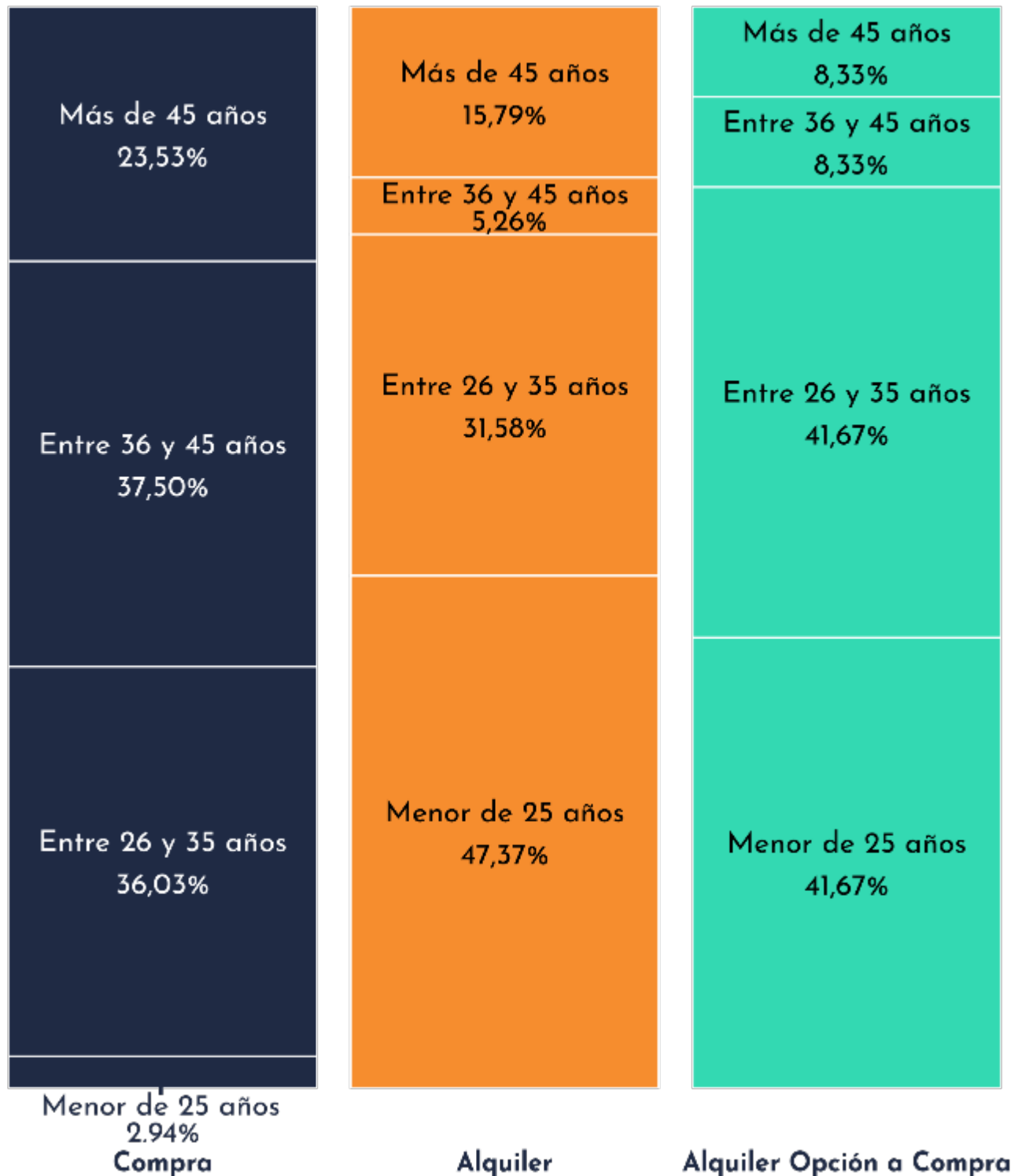


Compra Alquiler Alquiler con opción a compra

La mayoría de los asistentes busca comprar una vivienda, concretamente un **81,44%**, frente a un 18,57% que acude al salón con el objetivo de alquilar una vivienda (7,19% alquiler con opción a compra y 11,38% alquiler tradicional).

La compra se reduce ligeramente, y aumenta el alquiler tradicional.

CÓMO SE ESTRUCTURA LA DEMANDA



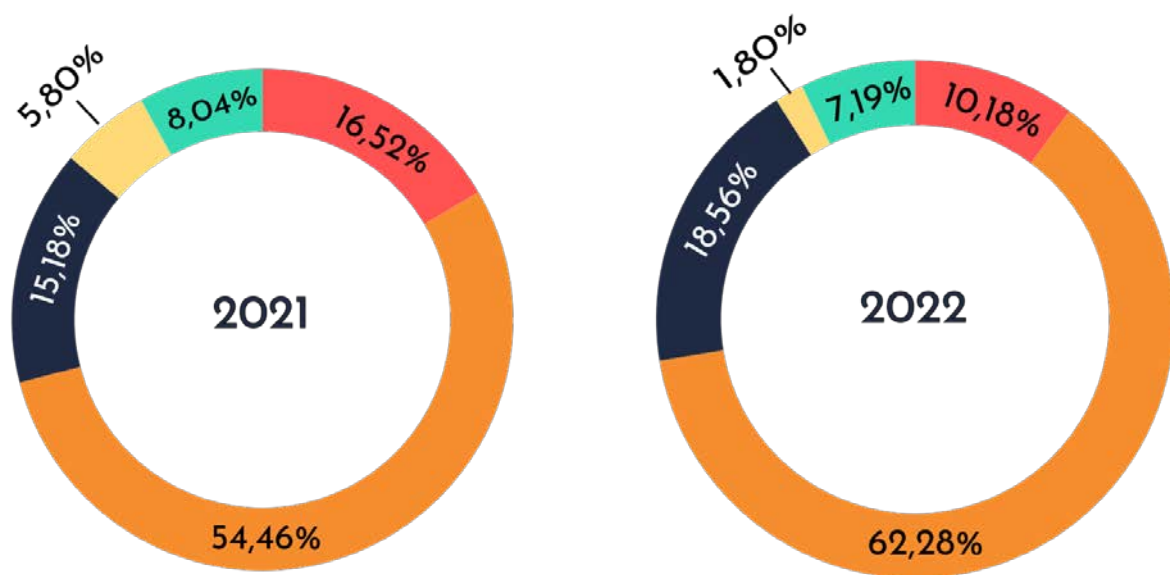
Del cruce de la variable 'Tipo de Demanda' y 'Edad del Encuestado', se obtiene que son **los mayores de 25 años y hasta los 45 años los que se decantan por la compra**, ya que en esta franja se acumula el 73% de los encuestados. (El 36,03% más el 37,5%)

La demanda de alquiler tradicional es la mayoritaria entre los visitantes menores a 25 años (47,37%), mientras que el alquiler con opción a compra es opción mayoría entre los menores de 35 años (83%).



En relación a la situación laboral, el perfil predominante es el empleado por cuenta ajena (62,28%), seguido de 'Funcionario' (18,56%), 'Autónomo o empresario' (10,18%), 'Pensionista' (7,19%) y 'Otro' (1,8%).

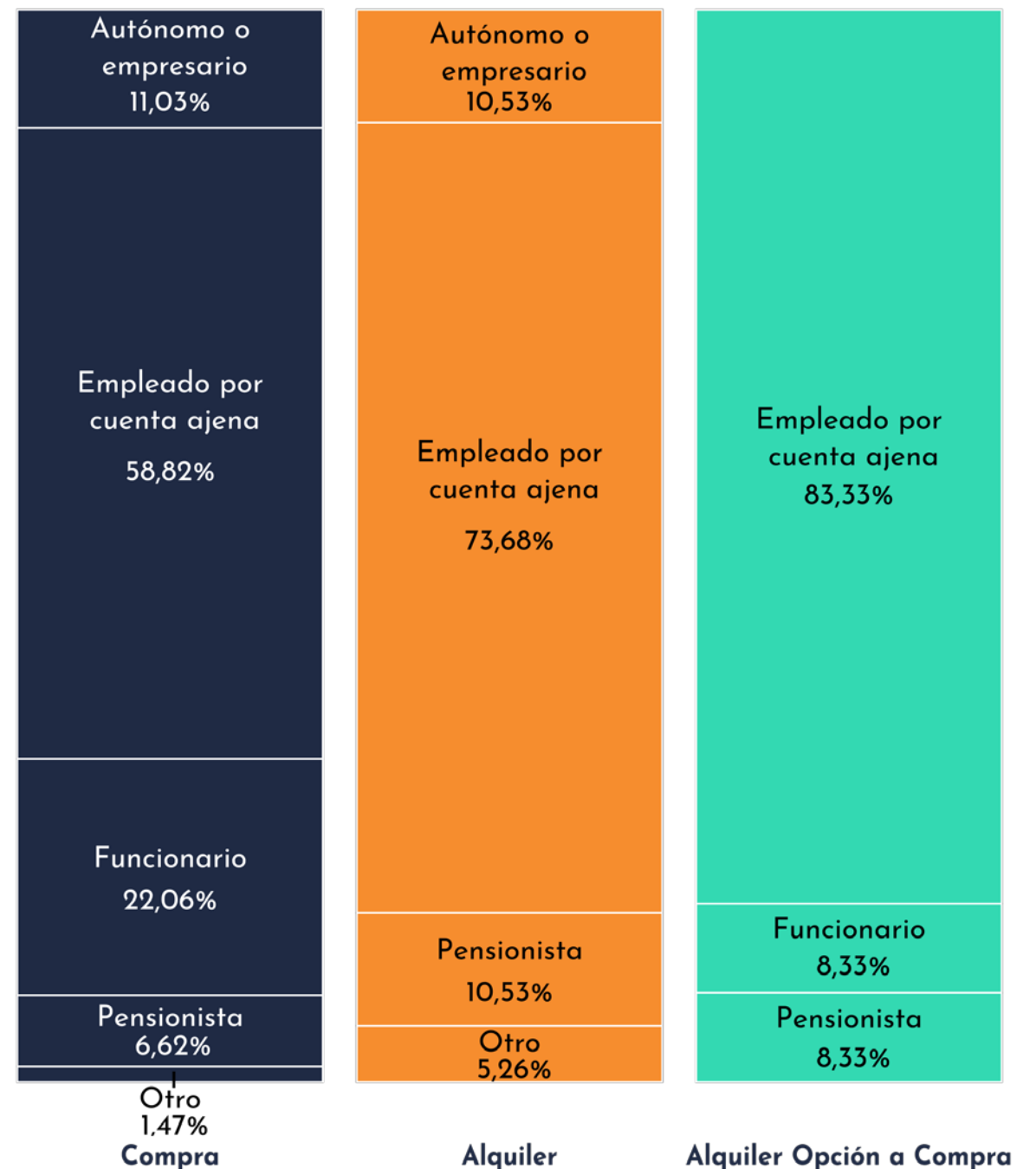
Con respecto a 2021, aumenta en torno al 8% los empleados por cuenta ajena y disminuyen los autónomos y empresarios en torno al 6%.



■ Autónomo o empresario ■ Empleado por cuenta ajena ■ Funcionario
■ Pensionista ■ Otro

Una gran parte de los asistentes son empleados por cuenta ajena (62,28%)

Por el tipo de demanda, es el 'Empleado por cuenta ajena' el grupo más numeroso que opta por la compra de vivienda (58,82%) y por el alquiler (73,68%).



MOTIVACIÓN Y PLAZOS PARA COMPRAR

Más de un tercio de los visitantes a Welcome Home Sevilla 2022 busca comprar una vivienda en un plazo de entre uno y dos años para formar un nuevo hogar.

38,97%

QUIERE FORMAR UN NUEVO
HOGAR



El **38,97%** de los visitantes a Welcome Home 2022 busca adquirir una vivienda para **formar un nuevo hogar**, siendo, el 54,7% de ese porcentaje visitantes con edades comprendidas entre los 26 y los 35 años. El 22,79% pretende **cambiar de alquiler a propiedad** y el 21,32% mejorar o ampliar la vivienda actual y el 5,88% como método de inversión. Tan sólo, el 0,74% de los asistentes busca **montar un negocio**.

El 34,56% de los encuestados espera **adquirir una vivienda en un plazo de entre uno y dos años**. Únicamente el 5,15% espera comprar a largo plazo ('Más de dos años').

El **37,5%** de los potenciales compradores comenzó a **buscar activamente una vivienda hace menos de seis meses** y el 27,94% lleva en búsqueda activa de vivienda entre seis meses y un año.

El **44,12%** de los visitantes dispuesto a comprar una vivienda vive **actualmente en alquiler**, el 39,71% ya tiene una vivienda en propiedad y el 13,97% vive actualmente en casa de sus padres.



5,88%

BUSCA COMPRAR COMO MÉTODO DE
INVERSIÓN

El **81,44%** busca **COMPRAR**

39,71%

POSEE UNA VIVIENDA EN PROPIEDAD

Aumenta el tiempo de compra conforme a la edición pasada, de entre '6 meses y 1 año' a 'entre 1 año y 2 años'

67,74%

BUSCA ALQUILAR PARA FORMAR UN NUEVO HOGAR



19,35%

BUSCA ALQUILAR PARA MEJORAR O AMPLIFICAR LA VIVIENDA ACTUAL

70,97 %

LLEVA MENOS DE SEIS MESES BUSCANDO VIVIENDA

MOTIVACIÓN Y PLAZOS PARA ALQUILAR

La tendencia en le mercado de alquiler en Sevilla es muy parecida a la ya vista en la anterior edición.

'Formar un nuevo hogar' es la motivación principal para el **67,74%** de los entrevistados con intención de alquilar una vivienda, de los que el 52,38% tiene menos de 25 años. 'Mejorar o ampliar la vivienda actual' es la opción para el 19,35% de los potenciales inquilinos. Tan solo un 3,23% lo hace para montar un negocio.

El **71%** de los encuestados comenzó a buscar una vivienda para alquilar hace **menos de seis meses**, mientras que el 19,35% lo hizo hace 'Entre 6 meses y un año' y el 3,23% hace 'Más de un año'.

El 29,03% de quienes buscan una vivienda para alquilar espera hacerlo entre 6 meses y 1 año, mientras que un 25,81% espera hacerlo entre 3 y 6 meses.

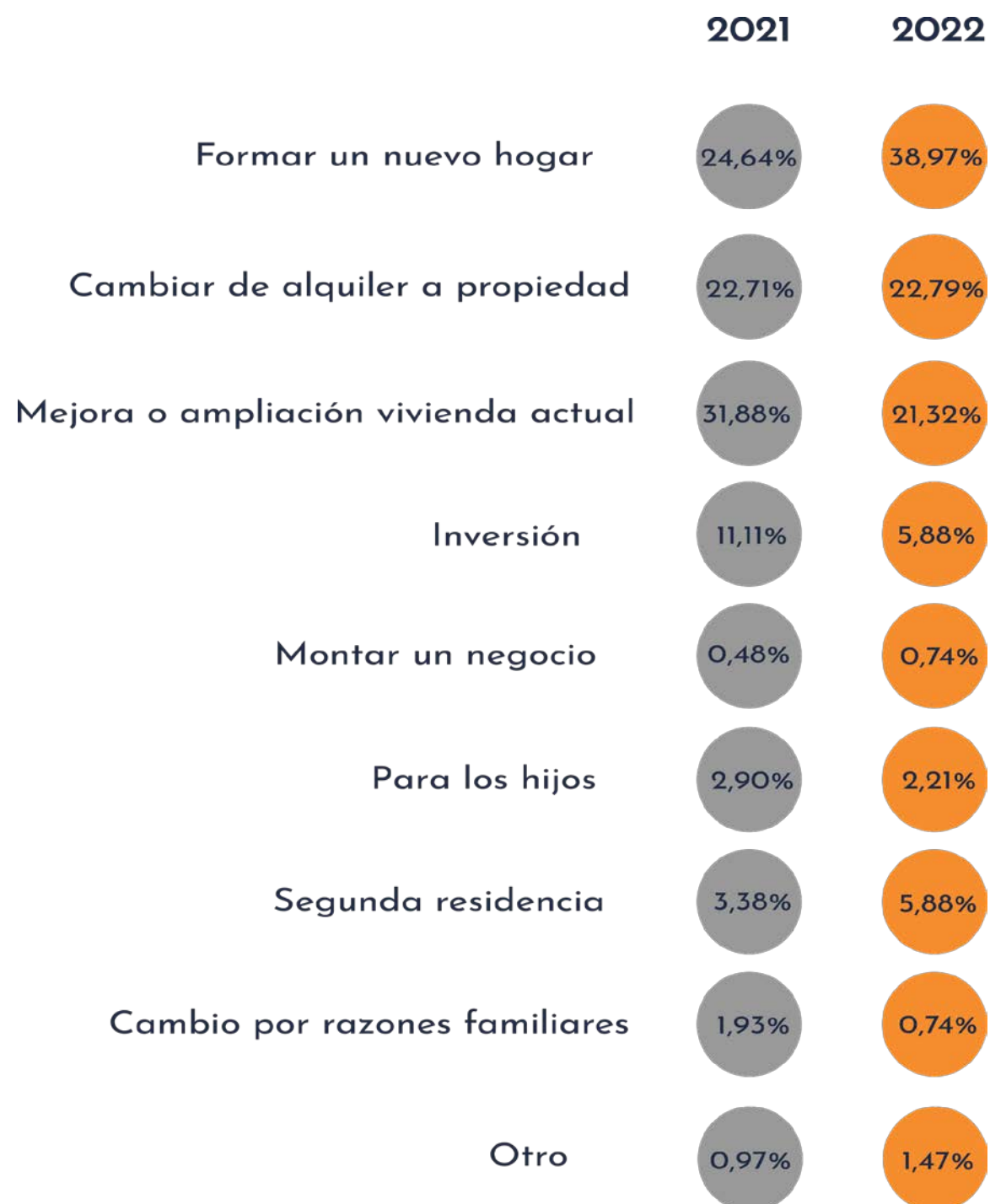
El **51,6%** de los que alquilan viven actualmente con los padres, y el 38,71% vive ya en alquiler, pues en la demanda de alquiler, los jóvenes son el perfil predominante.

18,57% BUSCA UNA VIVIENDA PARA ALQUILAR

51,6% DE QUIENES DEMANDAN ALQUILAR VIVE ACTUALMENTE EN CASA DE SUS PADRES

COMPRA

En 2022, 'Formar un nuevo hogar' aumenta un 14,33% con respecto a 2021, pero cae un 10,5% 'Mejora o ampliación de vivienda actual' en 2022 y se reduce la compra destinada a inversión en un 5,23%.



ALQUILER

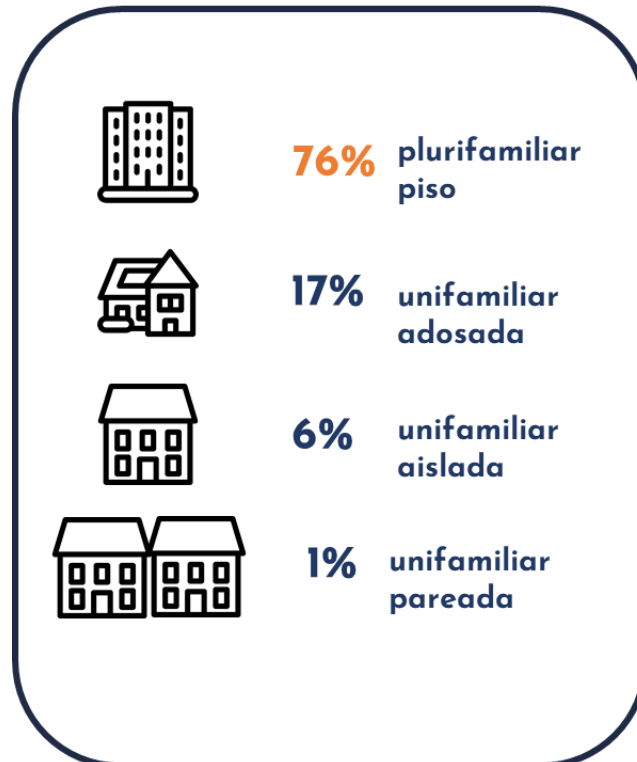
En 2022, hasta el 67,74% de los visitantes declara que alquila para 'Formar un nuevo hogar', lo que es un 13,51% menos que en 2021. 'Montar un negocio' reaparece este año, con un 3,23% de las respuestas, ya que en 2021 no hubo ninguno con esta intención.



VIVIENDA BUSCADA COMPRA

La mayoría de los futuros compradores busca un piso de tres dormitorios para utilizarlo como residencia habitual.

Tipología de vivienda



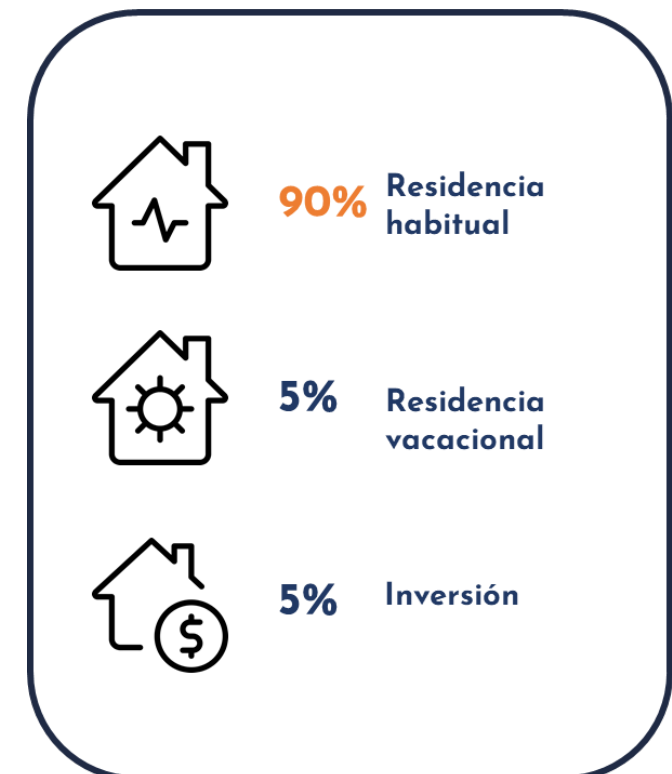
N.º de dormitorios



En cuanto al tipo de vivienda buscada, el 76% **de los visitantes busca comprar un piso** mientras que las viviendas unifamiliares concentran un 24% de la demanda.

El 67% de los encuestados **busca viviendas de 3 dormitorios**, seguido del 20% que busca dos dormitorios. Las viviendas con 4 dormitorios ocupan el 10% de la demanda del salón. Las menos demandadas, con un dormitorio o más de 4 dormitorios, suponen un 1% y 2% respectivamente.

Motivo de la compra



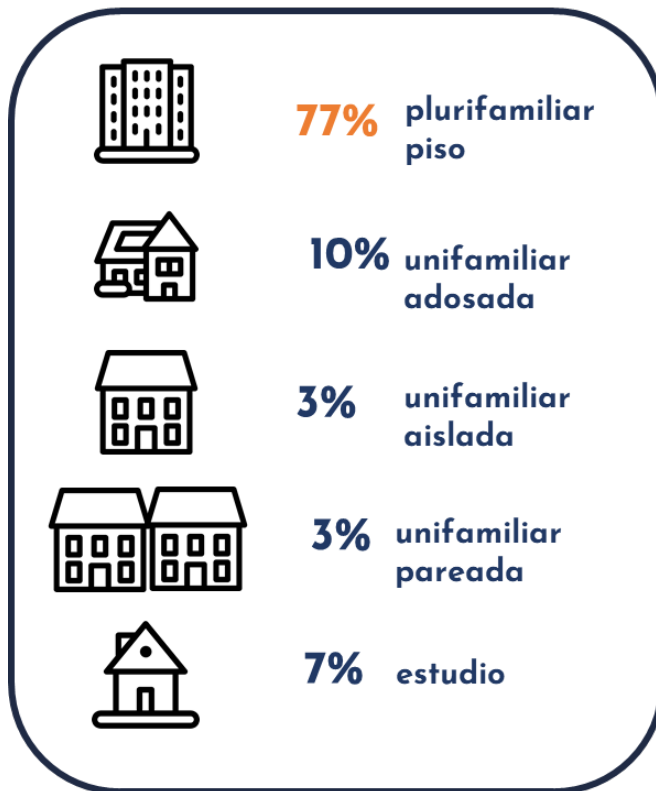
El 90% de los potenciales compradores destinará la vivienda a **residencia habitual**. Tan solo un 5% busca **comprar residencia vacacional** y el 5% la utilizará como **método de inversión**.

EL 87% BUSCA VIVIENDAS ENTRE DOS Y TRES DORMITORIOS

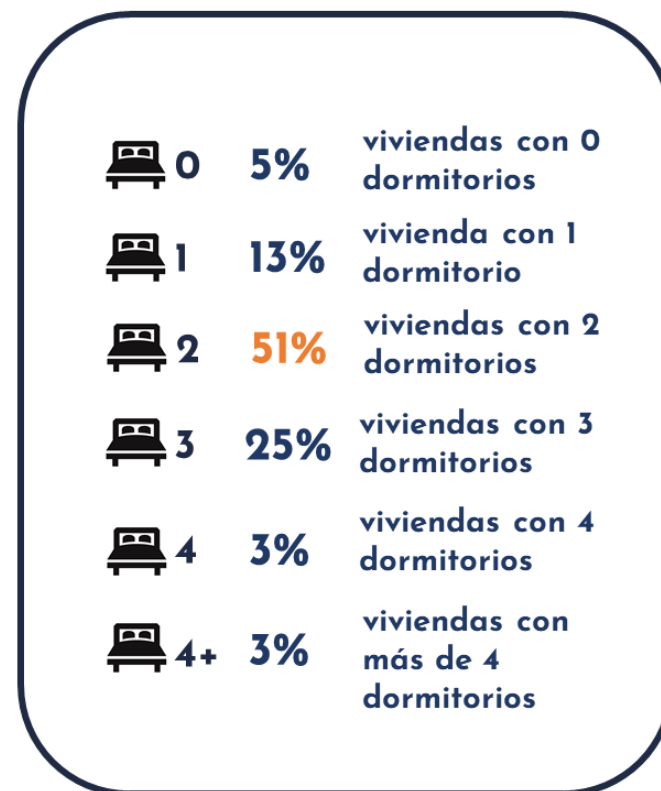
VIVIENDA BUSCADA ALQUILER

La mayoría de los futuros inquilinos busca un piso de entre dos y tres dormitorios.

Tipología de vivienda



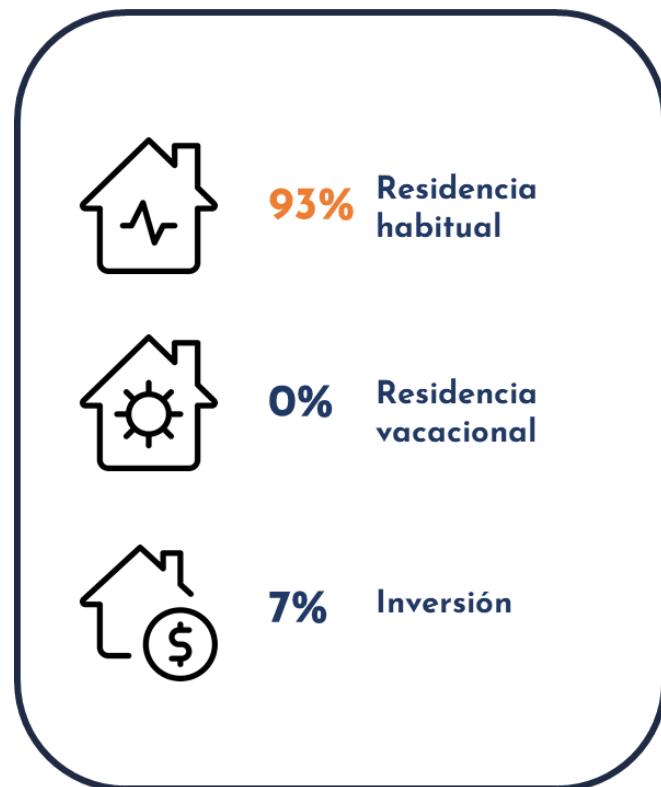
N.º de dormitorios



Al igual que sucede con la compra, **el piso es la opción más demandada para los que buscan alquilar (77%)**, mientras que el 16% demanda alquilar viviendas unifamiliares y un 7% busca un estudio.

Una mayoría del 76% de los visitantes con intención de alquilar busca **viviendas de entre 2 y 3 dormitorios** (25% y 51% respectivamente).

Motivo de la compra

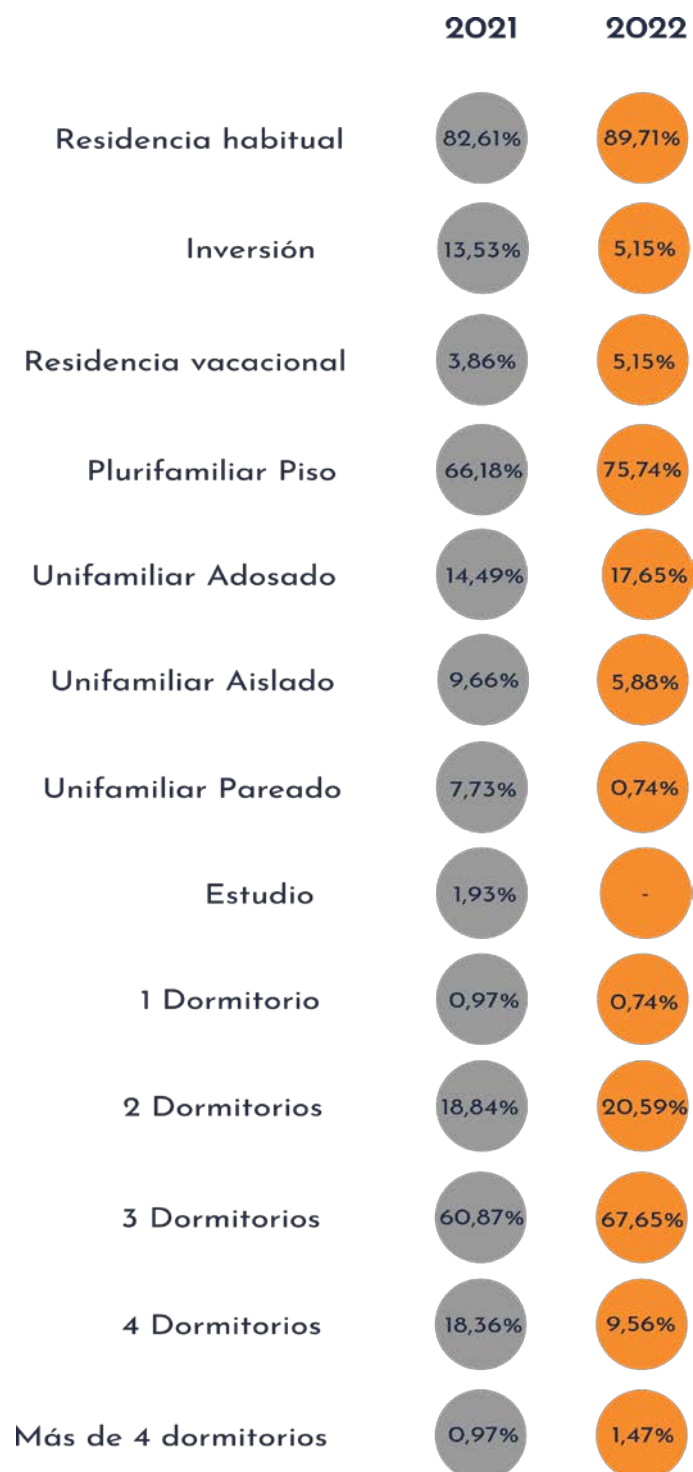


Casi el total (93%) de los visitantes a Welcome Home Sevilla 2022 que tiene como objetivo el alquiler de un inmueble destinará la vivienda a **residencia habitual** y tan sólo el 7% busca invertir, mientras que nadie busca una residencia vacacional.

EL 77% BUSCA UN PISO PARA ALQUILAR

COMPRA

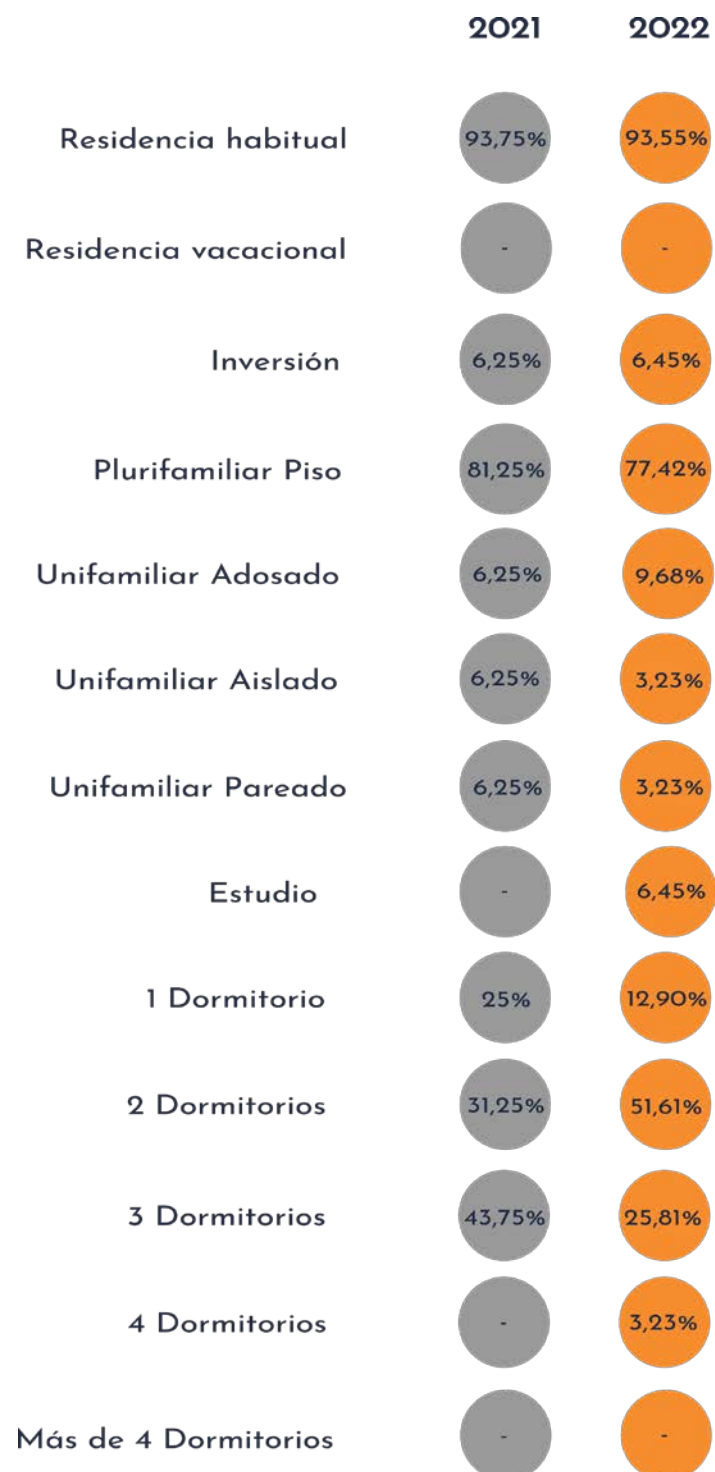
En 2022, el uso de la vivienda como residencia habitual y vacacional aumentan en un 7,1% y 1,3% respectivamente reduciéndose el motivo de Inversión(-8,4%). En relación al número de dormitorios se mantiene muy parecido con respecto a 2021, aunque cae notablemente la demanda de 4 dormitorios.



ALQUILER

En 2022 al igual que en 2021, no existe demanda de residencia vacacional. Tanta la residencia habitual, como la inversión se mantienen constantes.

En cuanto al tipo de vivienda elegida, se mantienen prácticamente al mismo nivel, con un dominio claro de la vivienda plurifamiliar con hasta 2 habitaciones.



PRESUPUESTO COMPRA

La mayor parte de los potenciales compradores cuenta con un presupuesto que oscila entre los 150.000 a los 300.000

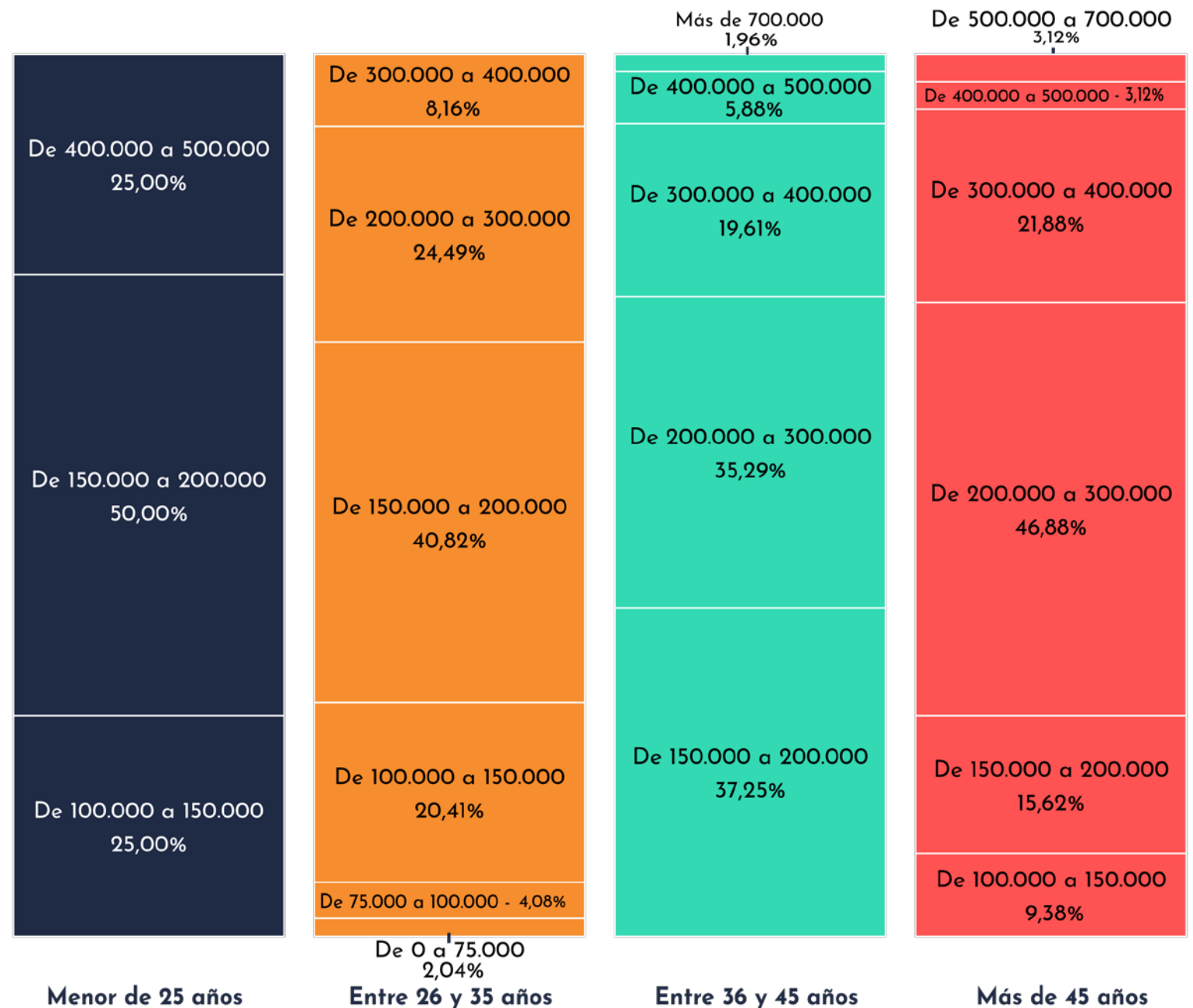
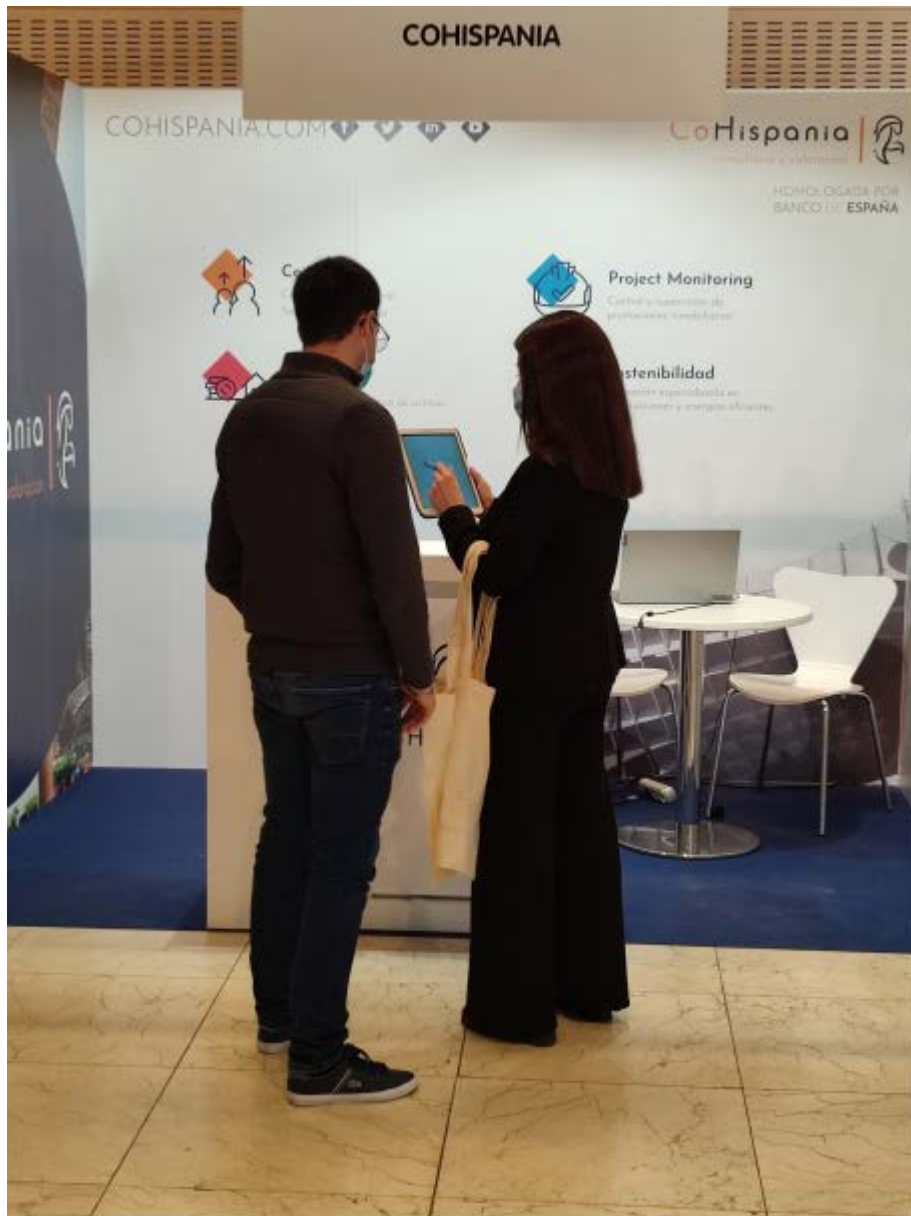
El 33,82% de los encuestados cuenta con un presupuesto que oscila **entre los 150.000 y los 200.000 euros**, seguido del 33,09% que dispone de **entre 200.000 y 300.000 euros** y del 15,44% de los potenciales compradores cuenta con entre **300.000 y 400.000 euros**.

Los compradores con menor capacidad económica y que cuentan con un **presupuesto inferior a 75.000 euros** suponen el 0,74%, mientras que aquellos que superan el umbral máximo de **500.000 euros** suponen el 1,47%.



El presupuesto destinado a la compra va aumentando con la edad.

El presupuesto más frecuente para los que los visitantes con edades entre los **26 y 35 años se sitúa entre los 150.000 y 200.000 euros**, lo mismo para los menores de 25 años y también para los que tienen entre 36 y 45 años. El presupuesto aumenta para los **mayores de 45 años**, siendo el más común el que se sitúa entre los **200.000 y 300.000 euros**.



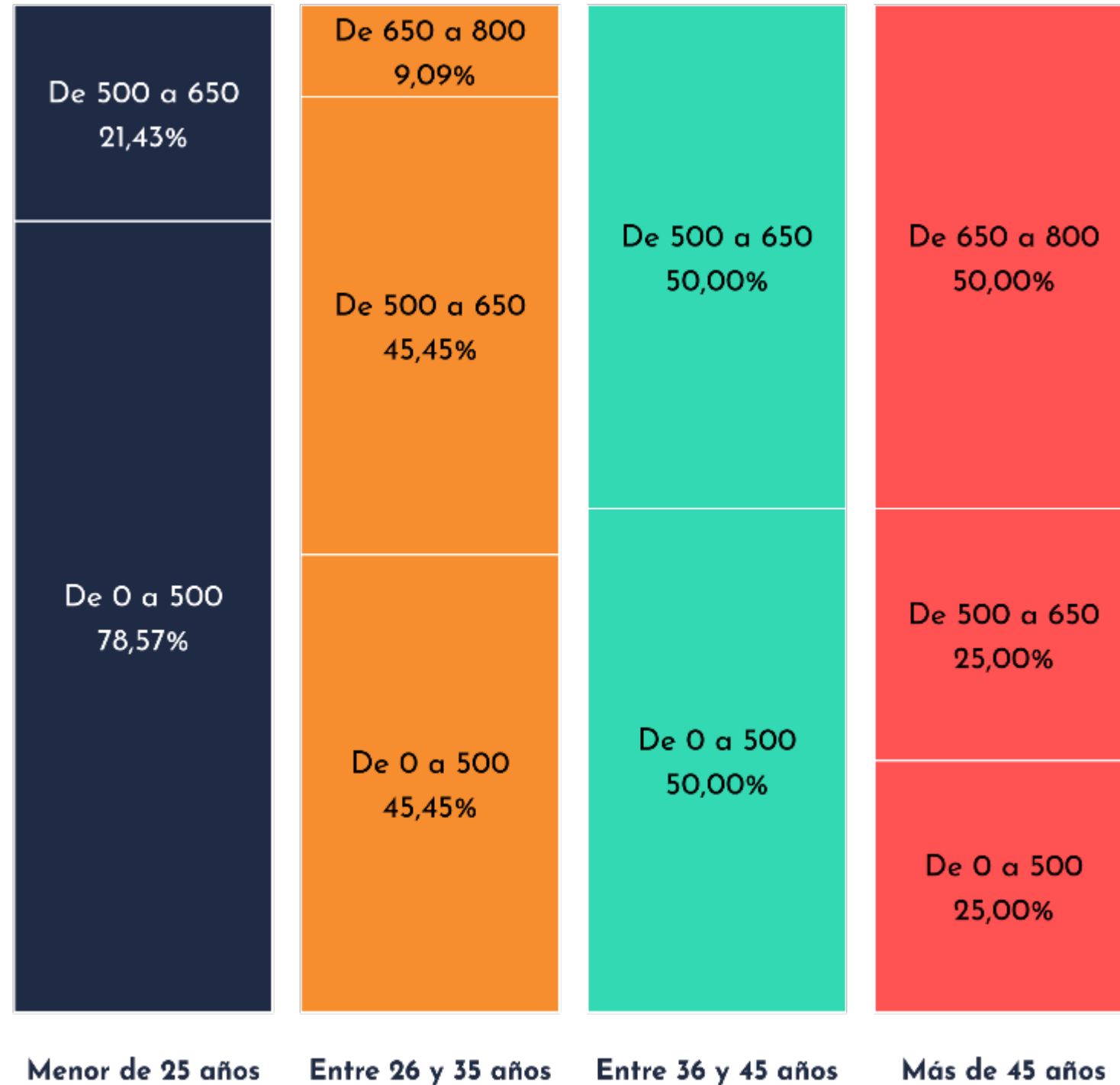
PRESUPUESTO ALQUILER

El presupuesto para la mayoría de los futuros inquilinos es inferior a los 500 euros.

El 32,26% de los futuros inquilinos se plantea alquileres que oscilan entre 500 y 650 euros mensuales. **La mayor parte, un 58,06%, busca alquileres por debajo de los 500 euros.** Una minoría, el 9,68% se plantea alquilar con un presupuesto entre los 650 a los 800 euros. Por encima de esta cifra, no hay ningún encuestado dispuesto a pagar más por el alquiler.



El tramo de **0 a 500 euros** predomina en los **menores de 25 años** con un 78,57% de los encuestados, entre 26 y 35 años hasta el 91% se destina de 0 a 650 euros, mientras que de 36 años hacia arriba la mitad prefiere destinar de 0 a 500 y la otra mitad de 500 a 650. Para los mayores de 45 años, el rango demandado de precio aumenta desde los 650 a los 800 euros.



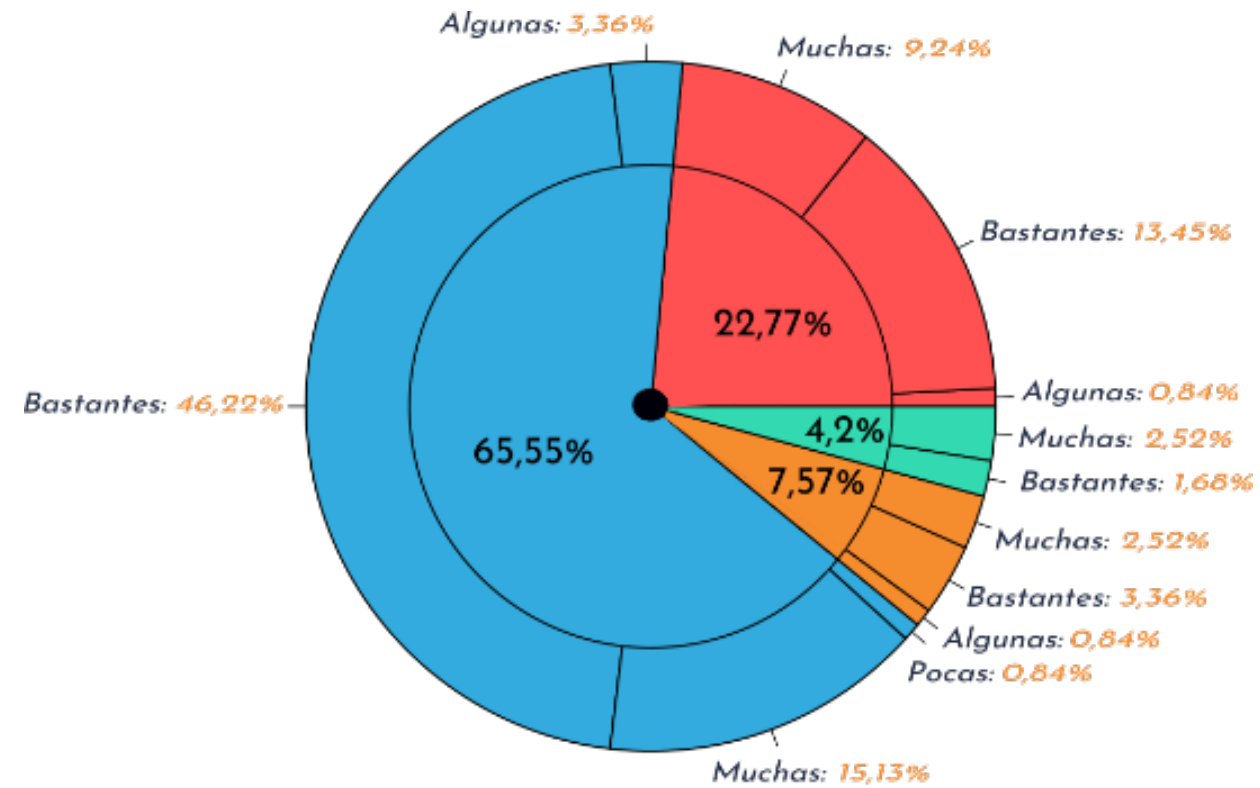
FINANCIACIÓN

El 87,5% de los potenciales compradores precisa de una hipoteca, mientras que el 12,5% afirma no necesitar financiación.

LA MAYORÍA DE LOS POTENCIALES COMPRADORES REQUERIRÁ FINANCIAR ENTRE EL 50% Y EL 80% DEL VALOR TASADO DEL INMUEBLE.

El 7,57% de aquellos que precisa hipoteca, necesita **financiar más del 80% del valor** tasado del inmueble. Este porcentaje se reduce notoriamente con respecto al año pasado, cuando se situaba en un 21,55%. **El 92,43% necesita financiar menos del 80% del valor tasado de la vivienda.** Concretamente, el 4,2% necesita financiar 'Menos del 30%'; el 22,77% 'Entre el 30% y el 50%' y el 65,55% 'Entre el 50% y el 80%'.

El 29,41% de quienes precisan una hipoteca considera tener 'Muchas' posibilidades de conseguir el préstamo, un 64,71% considera tener 'Bastantes' posibilidades, hasta un 5,04% considera tener 'Algunas' posibilidades y tan solo un 0,84% considera tener 'Pocas' posibilidades.



■ < 30%
 ■ 30% - 50%
 ■ 50% - 80%
 ■ > 80%



TIPO DE HIPOTECA ELEGIDA

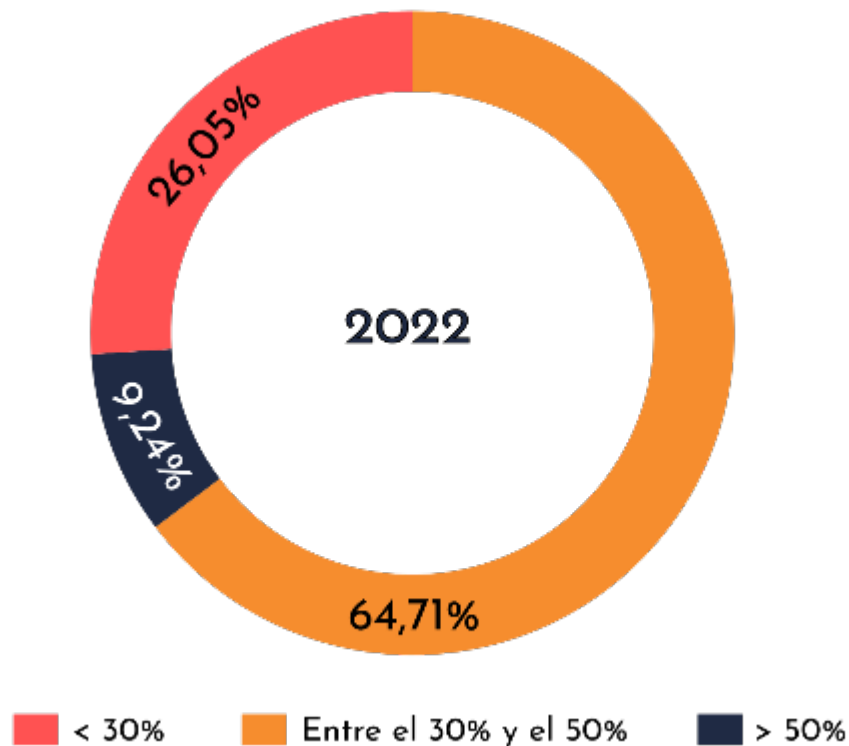


La mayor parte de aquellos que necesitan financiación reparte su interés entre una hipoteca de interés fijo y variable, siendo mayor el porcentaje que opta por una hipoteca a tipo fijo que interés variable (62,9% y 37,1% respectivamente).

INGRESOS FAMILIARES DESTINADOS A LA COMPRA

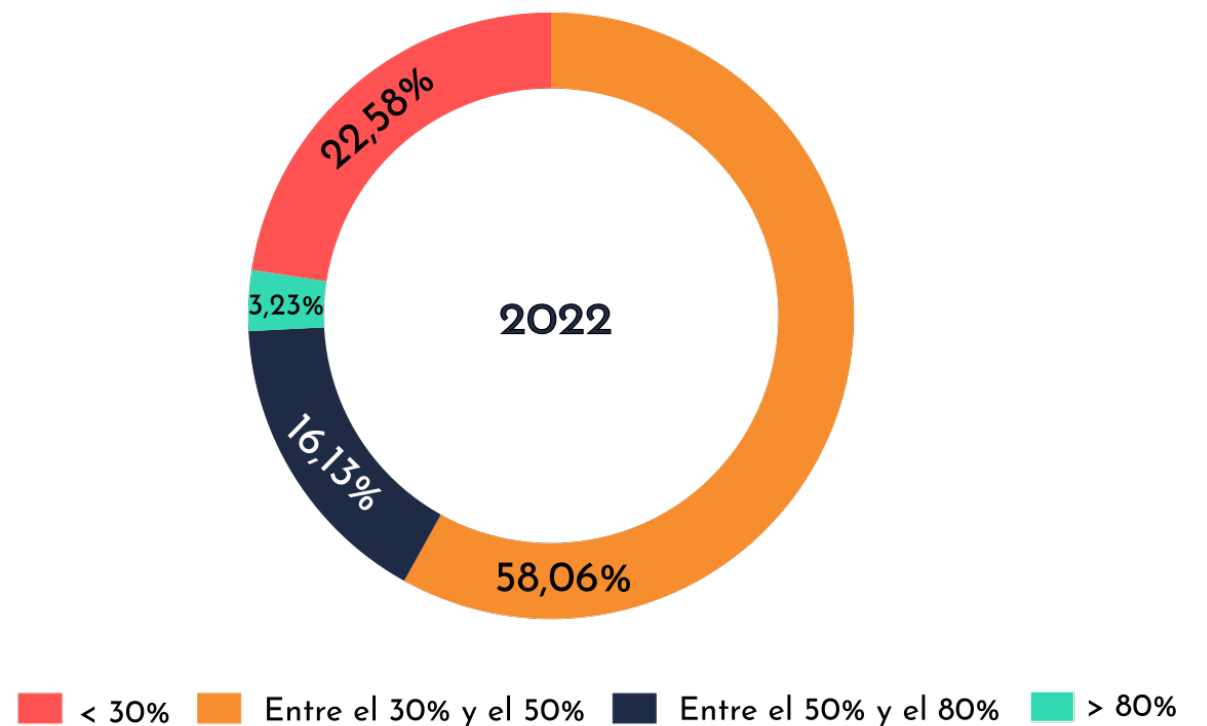
De los visitantes dispuestos a comprar una vivienda, el **64,71%** destinará 'Entre el 30% y el 50%' de los ingresos familiares al pago de la hipoteca, seguido del 26,05% que destinará **menos del 30%** de dichos ingresos familiares y el 9,24% requerirá **Más del 50%**, porcentaje que baja con respecto a 2021, cuando se situaba en el 14,92%

El Banco de España aconseja no destinar más del 35% de la renta disponible tanto a la hipoteca como al alquiler de un inmueble. A pesar de esto, más de la mitad de los visitantes a la Feria dispuestos a comprar una vivienda dedicará más del 30% de dichos ingresos familiares.



INGRESOS FAMILIARES DESTINADOS AL ALQUILER

El **58,06%** de los visitantes que busca alquilar dedicará 'Entre el 30% y el 50%' de sus ingresos al pago del alquiler, el 16,13% dedicará 'Entre 50% y 80%', mientras que el 22,58% destinará **menos del 30%** y hasta un 3,23% destinará **más del 80%**.



EVOLUCIÓN DEL PRESUPUESTO

COMPRA

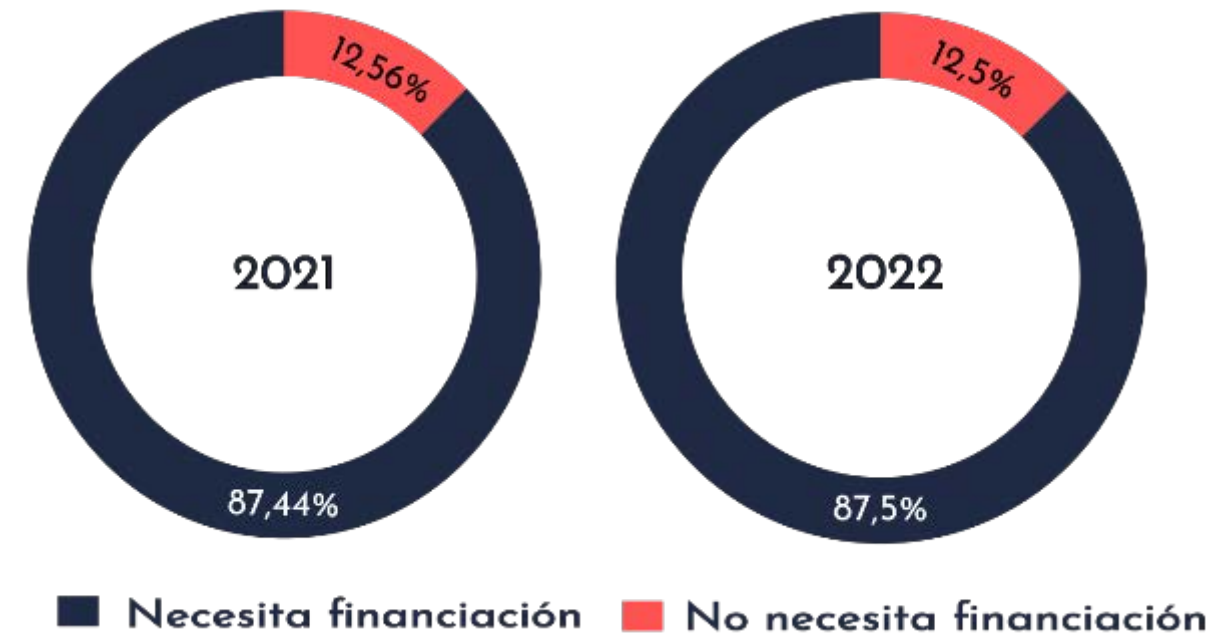
La capacidad económica de los visitantes a Welcome Home Sevilla 2022 se mantiene y varía en algunos tramos con respecto a la edición de 2021:

Se incrementa un 8,82% el porcentaje de los demandantes de vivienda con un presupuesto entre los 150.000 y 200.000 euros. Aumenta un 4,24% los que se sitúan entre 200.000 y 300.000 euros y aumenta también en un 5,94% el tramo superior, que oscila entre los 400.000 y 500.000.

En esta edición se mantiene casi al mismo nivel el porcentaje de compradores que necesitan una hipoteca. Con respecto al porcentaje a financiar, aumenta el rango de entre el 30% y el 50% en un 23,8%, una subida muy elevada a costa de disminuir considerablemente el tramo de 'menos de 30%' de financiación en un 18,15% y el 'del 50%' en un 5,68%.

En cuanto a las posibilidades de que se conceda la financiación, disminuye un 12% el porcentaje de quienes consideran que tienen 'Muchas' posibilidades de obtener una hipoteca y aumenta un 26% quienes creen tener 'Bastantes' posibilidades. Además en 2021 al igual que en 2020, no hay nadie que considere que no tiene ninguna opción de acceder a una hipoteca.

Comparativa de la necesidad de financiación



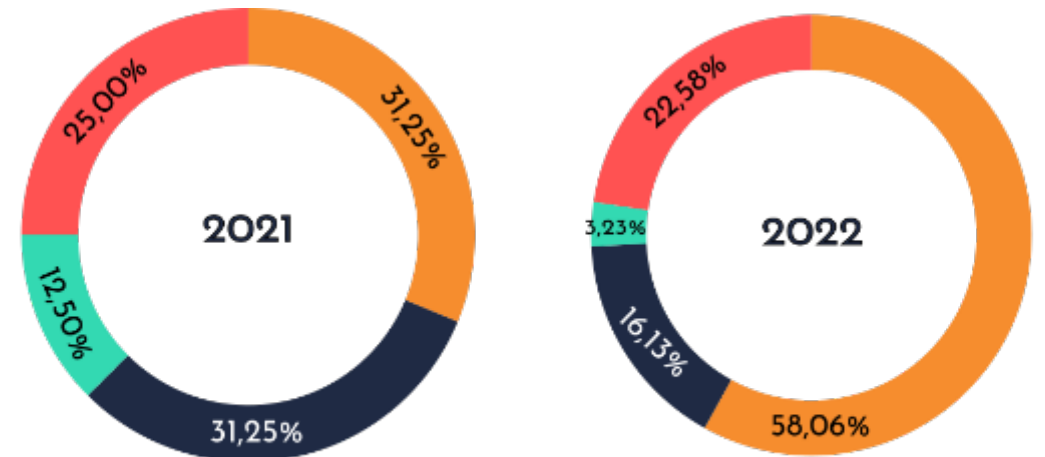
ALQUILER

En Welcome Home Sevilla 2022 **aumenta el número de visitantes con un presupuesto desde 500 a 650 en un 19,73%**, mientras que el porcentaje que busca alquileres por menos de 500 euros se mantiene muy estable. Lo que sí disminuye en gran proporción es el tramo superior 'De 650 a 800 euros', **cuya caída es del 21,57%**, por lo que hay menos visitantes dispuestos a pagar más por el alquiler.

En 2022 ningún encuestado demanda alquilar por encima de los 800 euros.

En esta edición **aumenta en un 25,81% la cantidad de encuestados que pretenden destinar 'Entre el 30% y el 50%' de sus ingresos al alquiler**, a su vez, baja el número de visitantes que gastarán 'Entre el 50% y el 80%' en un 15,12%. Por lo que existe una postura de menor gasto en alquiler en esta edición.

Comparativa del porcentaje de ingresos familiares destinados al alquiler



■ < 30% ■ Entre el 30% y el 50% ■ Entre el 50% y el 80% ■ > 80%



EN ESTA EDICIÓN LOS VISITANTES PRETENDEN GASTAR MENOS EN EL ALQUILER RESPECTO A SUS INGRESOS

FRENOS PARA COMPRAR Y ALQUILAR UNA VIVIENDA



Frenos a la compra de una vivienda

El precio	38%
La incertidumbre laboral	7%
La financiación	8%
Otros	44%
Ninguno	3%

El precio es el obstáculo principal a la compra de una vivienda con un **38%** de los asistentes, seguido de la incertidumbre laboral y la financiación con un 7% y un 8% respectivamente. Aún así, hasta un 44% de los visitantes declaran que las razones son otras no recogidas en la encuesta.

Tan solo el 3% de los asistentes al salón no encuentra ningún freno a la hora de adquirir una vivienda..

El factor **precio** aumenta como preocupación en el alquiler, que se eleva hasta el 47% de los visitantes, mayor que en la compra. La incertidumbre laboral también es mayor con un 26% en el alquiler, mientras que un 23% declara que existen otras causas.



Frenos al alquiler de una vivienda

El precio	47%
La incertidumbre laboral	26%
Otros	23%
Ninguno	4%

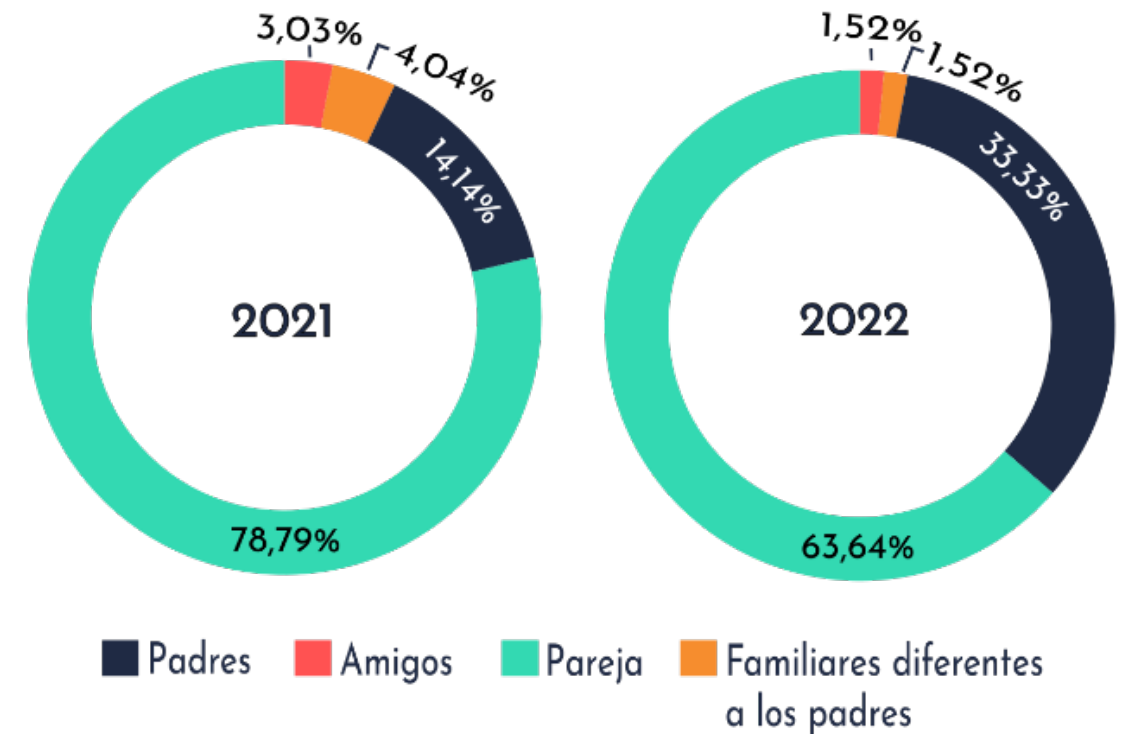
LA PAREJA ES EL PRINCIPAL APOYO NO FINANCIERO PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA

El **48,53%** de los visitantes a Welcome Home 2022 que pretende comprar una vivienda necesita ayuda no financiera.

El principal apoyo económico para la mayoría de los visitantes que requiere ayuda económica no financiera **es la pareja** (63,64%). Tras la pareja, los **padres** son el mayor sustento económico para el 33,33%.

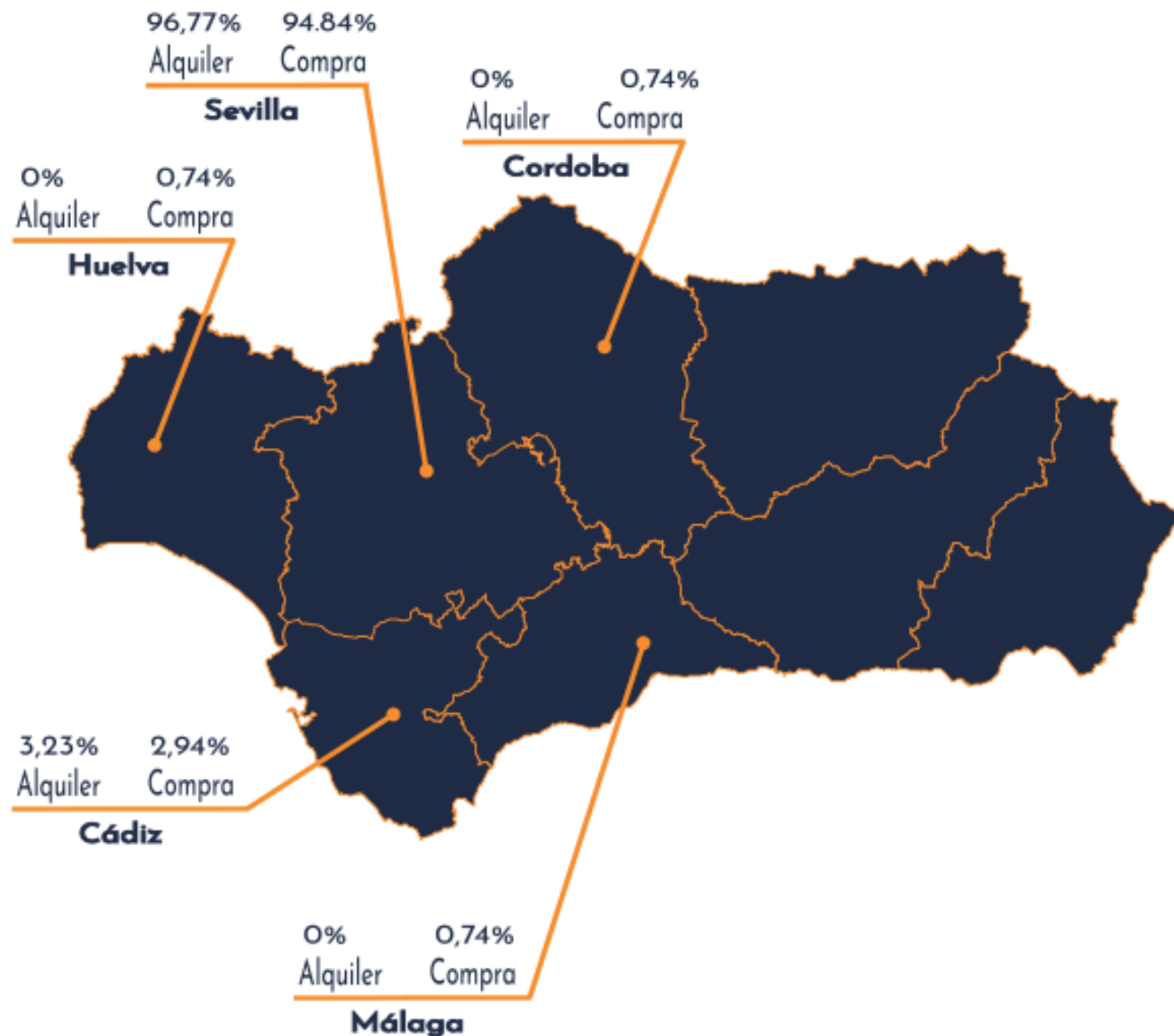
En relación a los datos del 2021, disminuye la ayuda por parte de la pareja (-15,15%) y aumenta la de los padres (19,19%).

LA AYUDA NO FINANCIERA PROCEDE EN SU MAYORÍA DE LA PAREJA



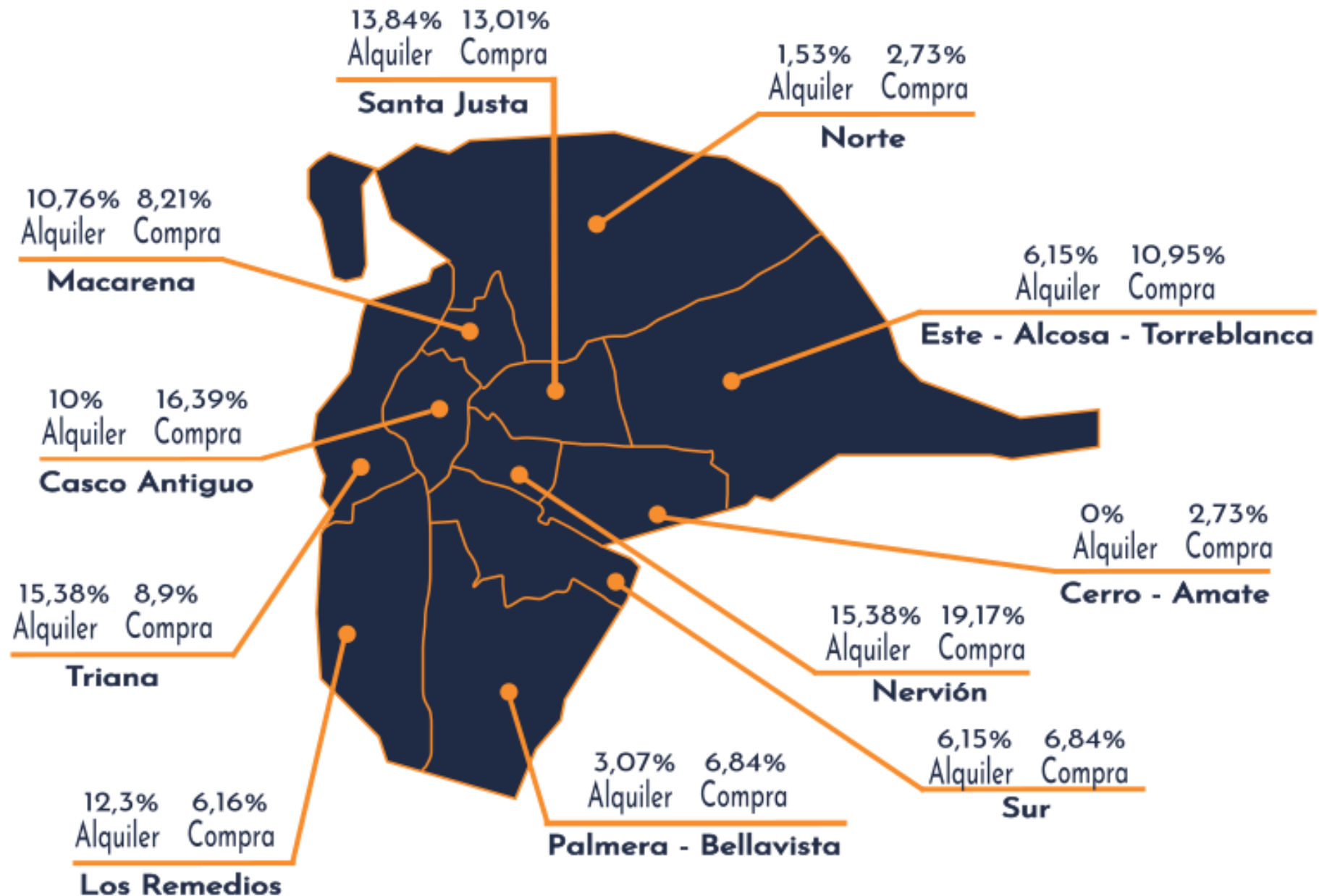
ZONAS DE INTERÉS: ANDALUCÍA

La mayoría de los visitantes que acudieron a la Feria centran su interés en Sevilla.



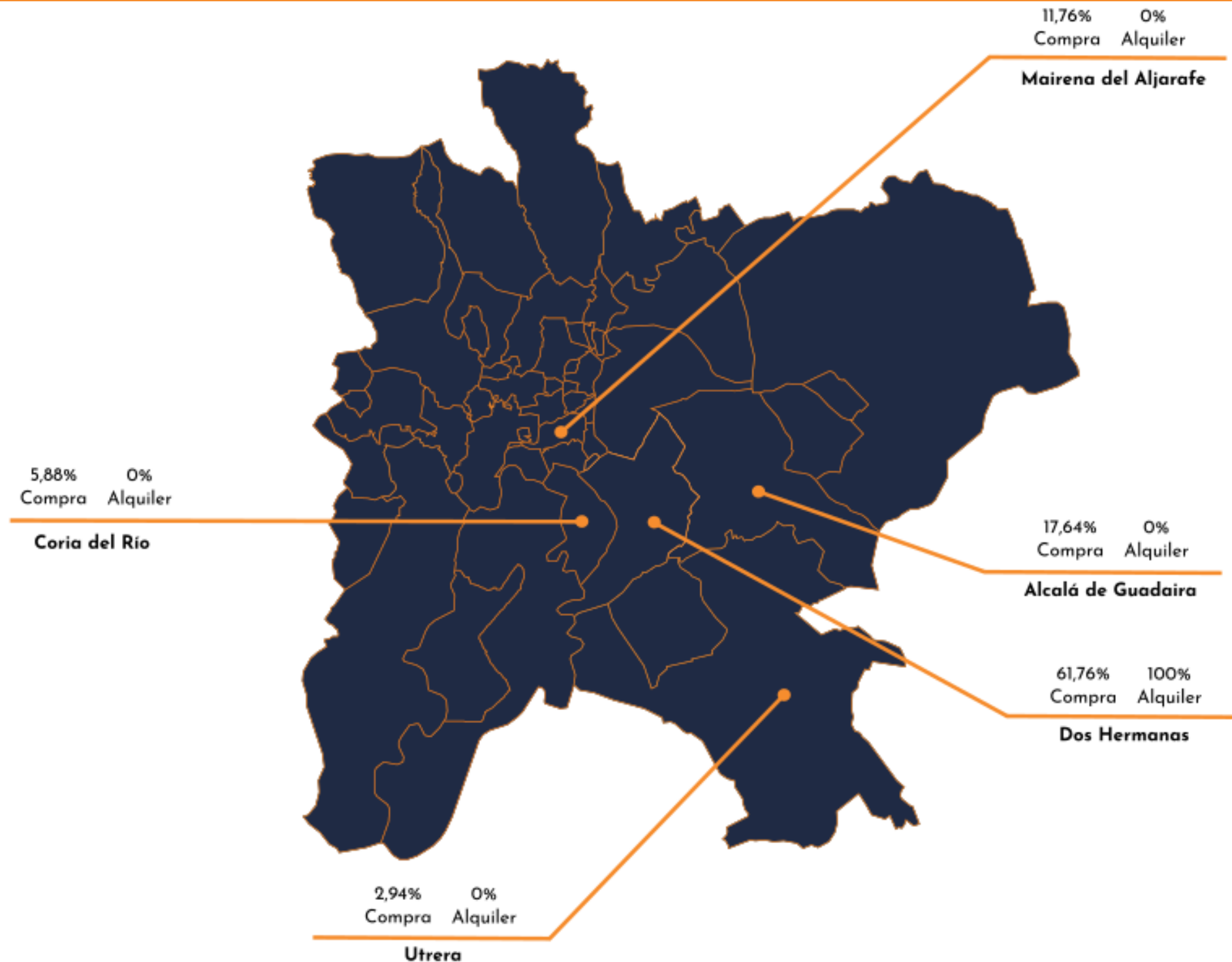
ZONAS DE INTERÉS: SEVILLA CAPITAL

Nervión, Santa Justa y Casco Antiguo, son las zonas más demandadas para compra, mientras que Nervión, Triana y Los Remedios en el caso del alquiler.



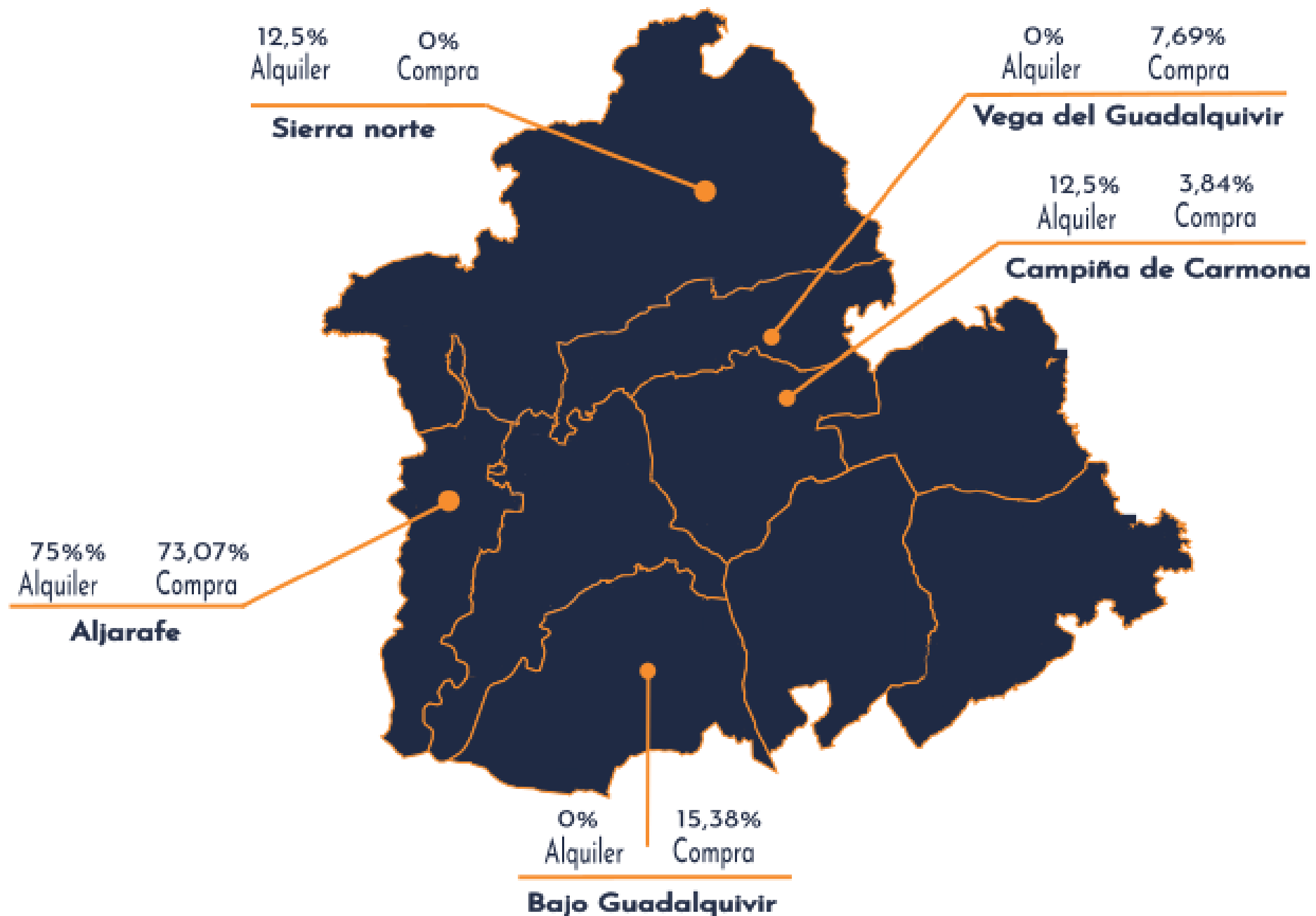
ZONAS DE INTERÉS: ÁREA METROPOLITANA

Dos Hermanas es la zona más demandada dentro del Área Metropolitana para comprar y alquilar.



ZONAS DE INTERÉS: SEVILLA RESTO DE PROVINCIA

Aljarafe es la comarca más demandada del resto de la provincia de Sevilla tanto en compra como en alquiler.



CÓMO ES EL POTENCIAL COMPRADOR

La mayor parte de los potenciales compradores mostró interés en Welcome Home 2022 en 'Descuentos en el precio' (58%) seguido de 'Otro producto' (25%) y 'La financiación' (17%). Existe un aumento por el interés en descuentos en el precio de en torno al 12% respecto a la edición de 2021.

CÓMO ES EL POTENCIAL INQUILINO

¿QUIÉN ES?

- Entre 36 y 45 años.
- Empleado por cuenta ajena.
- Necesita financiar entre el 50% y el 80% de la vivienda.
- Considera tener bastantes posibilidades de obtener la financiación.

¿QUÉ BUSCA?

- Formar un nuevo hogar.
- Piso.
- 3 Dormitorios.
- Con un valor entre los 150.000 - 200.000€.
- En Sevilla capital.

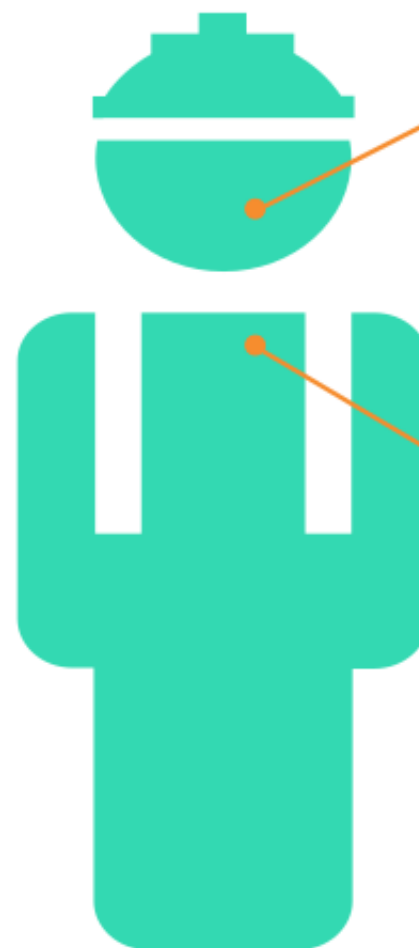


¿QUIÉN ES?

- Menor de 25 años.
- Empleado por cuenta ajena.
- Destinará entre el 30% y el 50% de sus ingresos a la cuota del alquiler.
- Actualmente vive con sus padres.

¿QUÉ BUSCA?

- Formar un nuevo hogar.
- Piso.
- De 2 Dormitorios.
- Con un alquiler por debajo de los 500€.
- En Sevilla capital.



QUIÉNES SOMOS COHISPANIA

CoHispania, creada en 1989, es una sociedad independiente de consultoría y valoración homologada por el Banco de España. Comprometida con la transparencia, precisión satisfacción y calidad del servicio al cliente, la innovación y sostenibilidad son los pilares fundamentales de los proyectos. Expertos en valoraciones y tasaciones inmobiliarias tanto a nivel nacional como internacional de todo tipo de bienes inmuebles y diferentes finalidades: hipotecaria, fondos de Inversión Inmobiliaria, pensiones y Automated Valuation Model (AVM). Especializados en consultoría inmobiliaria, financiera e industrial, así como en las valoraciones de empresas, M&A y fondos de comercio. Única sociedad de valoración con un modelo de valoración eficiente para edificios sostenibles y energéticamente eficientes, fundamental para que las entidades financieras comiencen a comercializar hipotecas verdes en España. Creadores del Project Monitor en el año 2007: El mejor lenguaje entre promotoras, entidades financieras, fondos de inversión, proveedores y clientes. Actividad de control y supervisión entre entidad y cliente sobre todo proceso relacionado con el desarrollo de una construcción. Ayuda a la organización interna del promotor, da fiabilidad a las entidades financieras y seguridad al cliente final gracias a informes periódicos sobre el estado y avance de la obra.

Informe realizado por CoHispania, S.A. en la feria Inmobiliaria Welcome Home Sevilla 2022.

No existe limitación alguna a la reproducción total o parcial de este Informe. Tan solo y en cualquiera de sus posibles usos, deberá hacerse mención a COHISPANIA, S.A. - Compañía Hispania de Tasaciones y Valoraciones, S.A. www.cohispania.com

Iconos creados por Freepik desde www.flaticon.com

CoHispania

consultoría y valoración



www.cohispania.com

Departamento de Comunicación: comunicación@cohispania.com