PERFIL DEL DEMANDANTE DE VIVIENDA DE WELCOME HOME 2020, EL SALÓN INMOBILIARIO DE SEVILLA

FEBRERO - 2020

Welcome home
SALÓN INMOBILIARIO SEVILLA 20

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
- Huelva Provincia 28
- Costa de Cádiz 29

CÓMO ES EL POTENCIAL
- Comprador 30
- Inquilino 30

CONTEXTO ECONÓMICO

El sector inmobiliario se enfrenta a un cambio de ciclo, con caídas generalizadas de los precios, principalmente en las grandes ciudades.

La **compraventa de viviendas** cayó un 3,3% en España en 2019 hasta las 501.085 operaciones, suponiendo la primera caída desde 2013 (INE). En Andalucía el descenso fue del 1,1%, hasta las 100.339 operaciones.

En España, la **firma de nuevas hipotecas para la compra de una vivienda** frenó su crecimiento hasta el 2,7 % en 2019, el incremento más moderado desde 2014, sumando 357.720 contratos. En la **provincia de Sevilla** se firmaron 14.063 hipotecas sobre viviendas, un 2.7% más que en 2018.

El **precio de la vivienda libre en Andalucía** alcanzó los 1.315,5 euros/m^2 en el último trimestre de 2019, con una subida del 1,3% interanual. En Sevilla, la variación fue del 1,5% hasta los 1.321,6 euros/m^2, 331,2 euros/m^2 menos que la media nacional. La **vivienda protegida** se situó en 1.095,5 euros/m^2 en Andalucía y 1.085,7 euros/m^2 en Sevilla, ambas por debajo de la media nacional (1.129,0 euros/m^2).

ECONOMÍA EUROZONA

La economía de la eurozona creció un 1,2% en 2019, lo que supone una desaceleración respecto a la expansión del 2018 que fue del 1,9%.

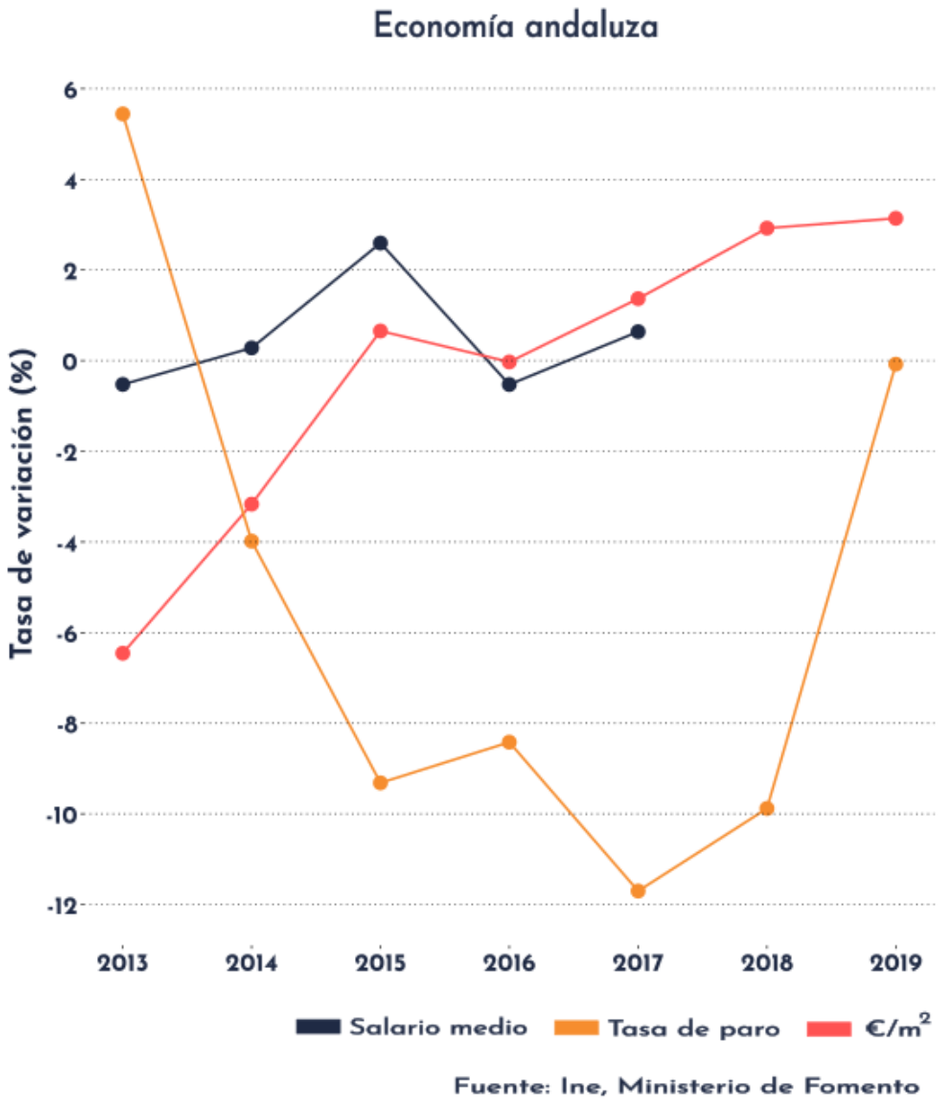
ECONOMÍA NACIONAL

La economía española creció un 2% en 2019, cuatro décimas menos que en 2018 y su crecimiento más bajo desde 2014 (1,4%). La **tasa de paro bajó al 13,78% en 2019** según la EPA, un 0.6% menos que en 2018 y su nivel más bajo desde 2008.

ECONOMÍA ANDALUCÍA

La economía andaluza creció un 2,1% en 2019, dos décimas por encima de la media nacional (2%) y nueve más que la zona euro (1,2%), según el IECA. El **paro se redujo en Andalucía** en 10.500 personas (1,26 %) en 2019 respecto a 2018, según la EPA. La **provincia de Sevilla** terminó 2019 con 187.788 parados, 2.854 menos que al finalizar 2018, el menor descenso desde 2013.

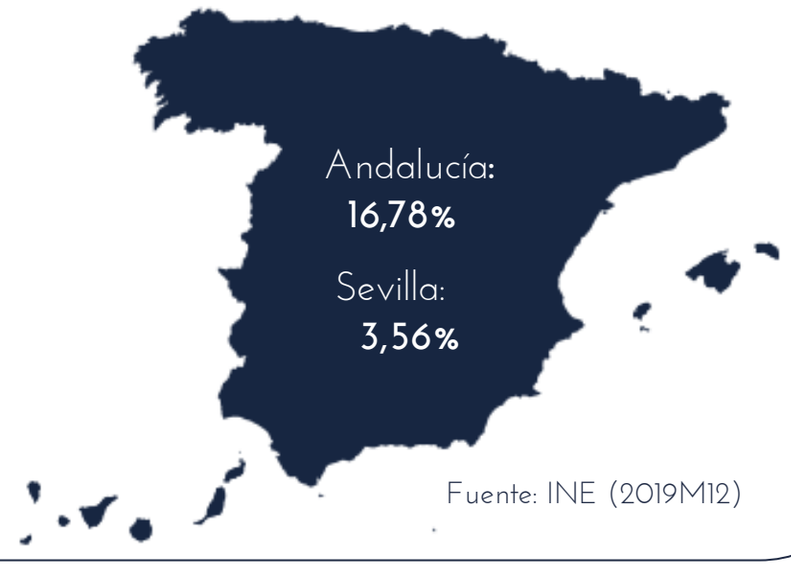
Andalucía, la comunidad con más compraventa de viviendas en 2019: 100.339 inmuebles, el 20% del total nacional



EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA

Fuente: Ine, Junta de Andalucía, Eurostat

Porcentaje de hipotecas sobre el total nacional



Fuente: INE (2019M12)

69.327 viviendas nuevas sin vender en Andalucía y 14.413 en Sevilla en 2018

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 2020 celebrada en Febrero de 2020.

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.

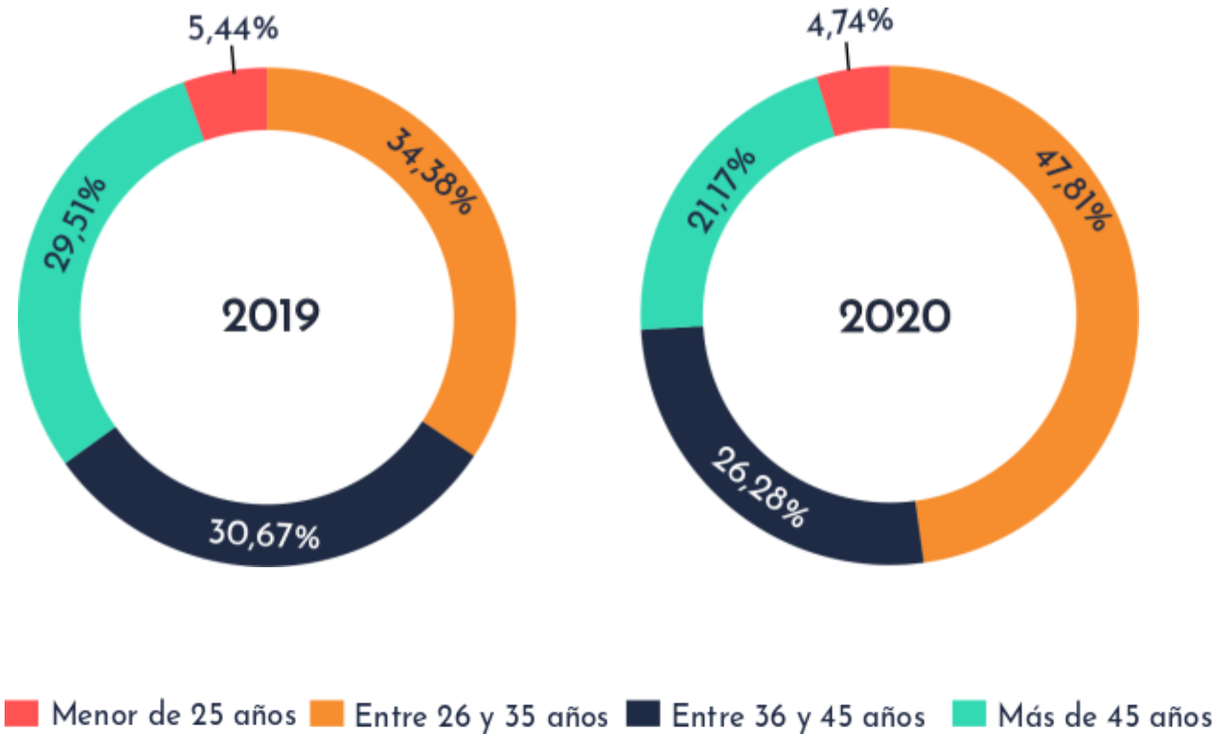
Las conclusiones del informe no pueden entenderse como generalizables a la totalidad de la población española, pues el informe se corresponde con un producto, en casi su mayoría, ubicado y localizado en Andalucía y particularmente en la provincia de Sevilla.

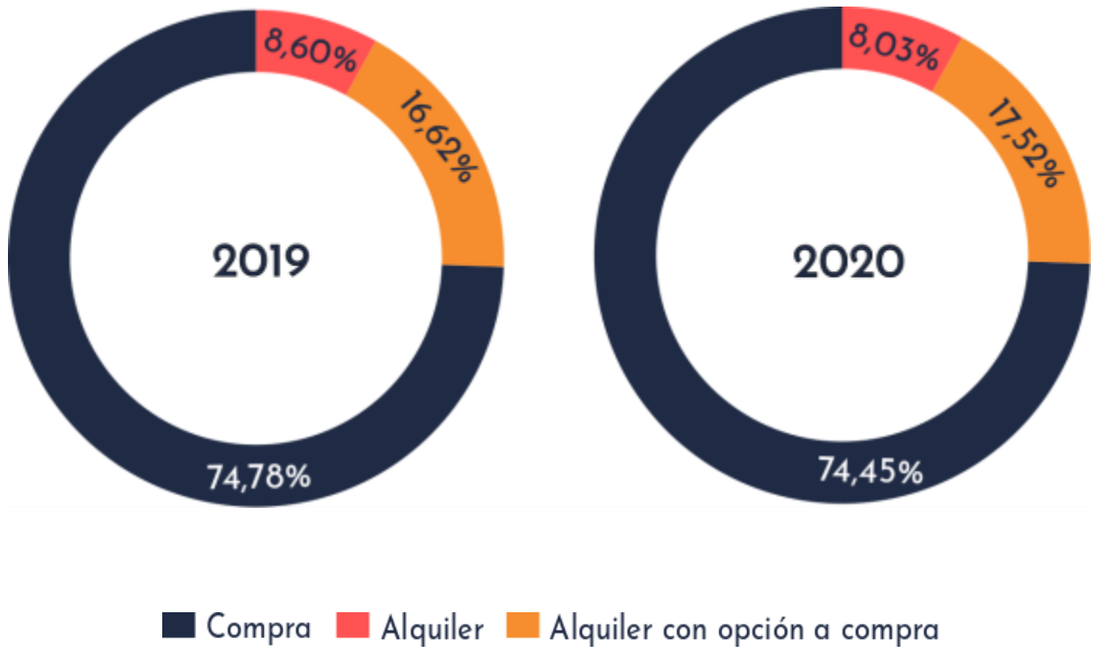
CÓMO SE ESTRUCTURA LA DEMANDA

La compra de una vivienda es el motivo principal de los visitantes de Welcome Home: un 74,45% de los visitantes busca comprar frente a un 25,55% que acude buscando alquilar una vivienda

El visitante mayoritario a la Feria Welcome Home Sevilla 2020 tiene entre 26 y 35 años suponiendo el 47,81% del total de visitantes. Los visitantes de 'Entre 36 a 45 años' y de 'Más de 45', supusieron el 26,28% y el 21,17%, respectivamente. El 4,74% de los asistentes era menor de 25 años.

En esta edición **ha aumentado un 13.43% el número de visitantes 'De 26 a 35 años'** respecto a 2019, mientras que ha descendido un 4.39% el tramo de edad 'De 36 a 45 años' (-4,39%) y un 8.34% el de 'Más de 45 años'.

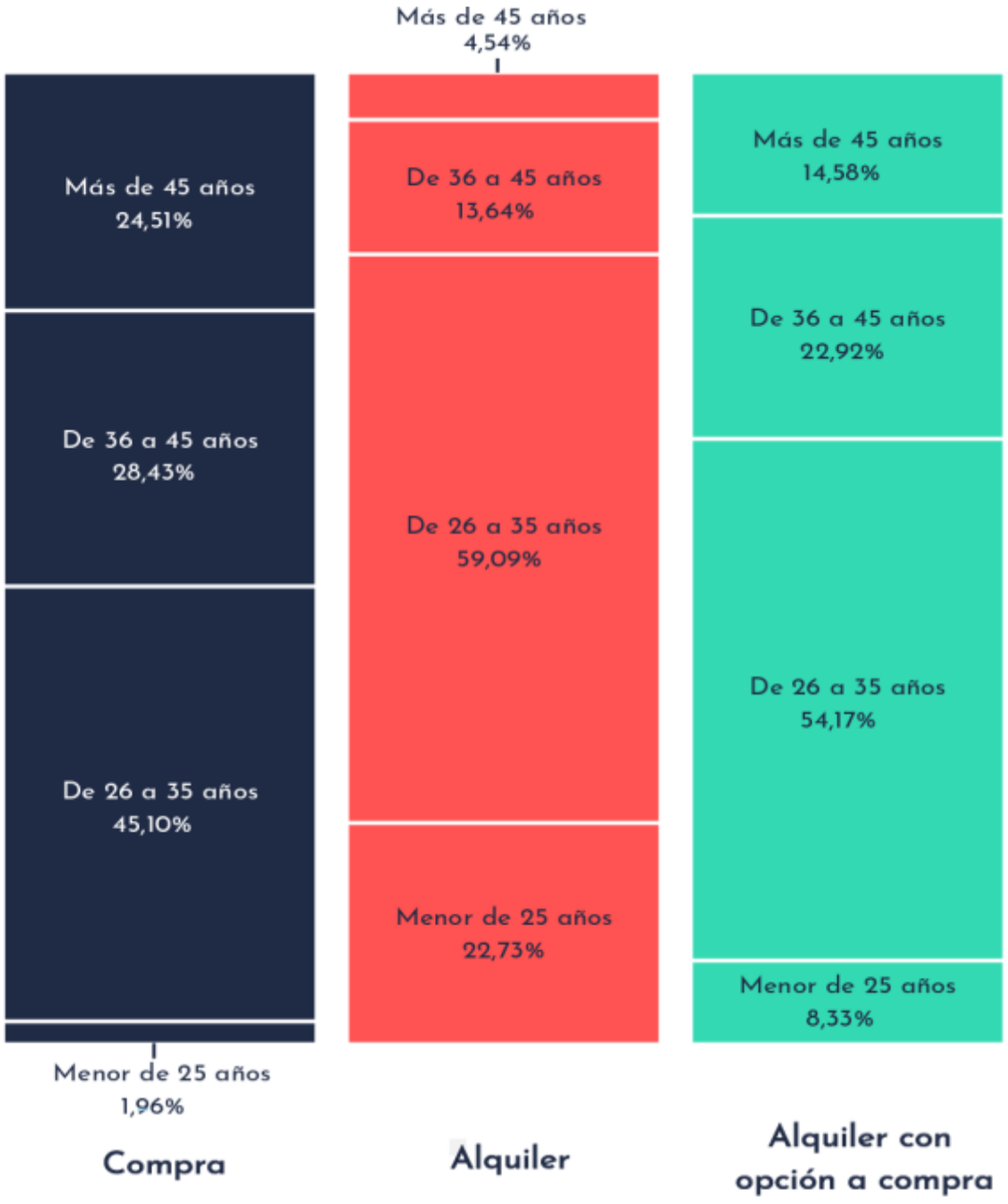




La mayoría busca comprar una vivienda, concretamente un 74,45%, frente a un 25,55% que acuden a la feria con el objetivo de alquilar una vivienda (17,52% alquiler con opción a compra y 8,03% alquiler tradicional).

Con respecto a la edición de 2019, la compra continúa siendo la opción mayoritaria, con un ligero descenso del 0,33%.

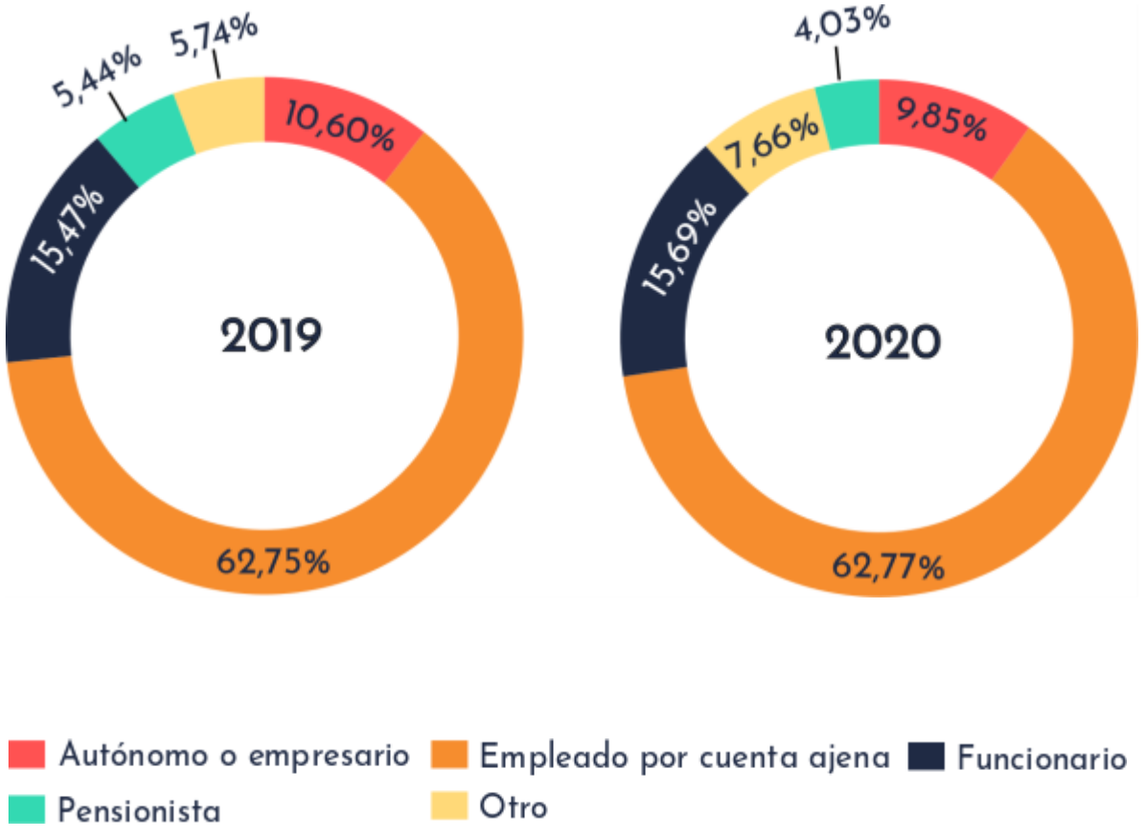
CÓMO SE ESTRUCTURA LA DEMANDA



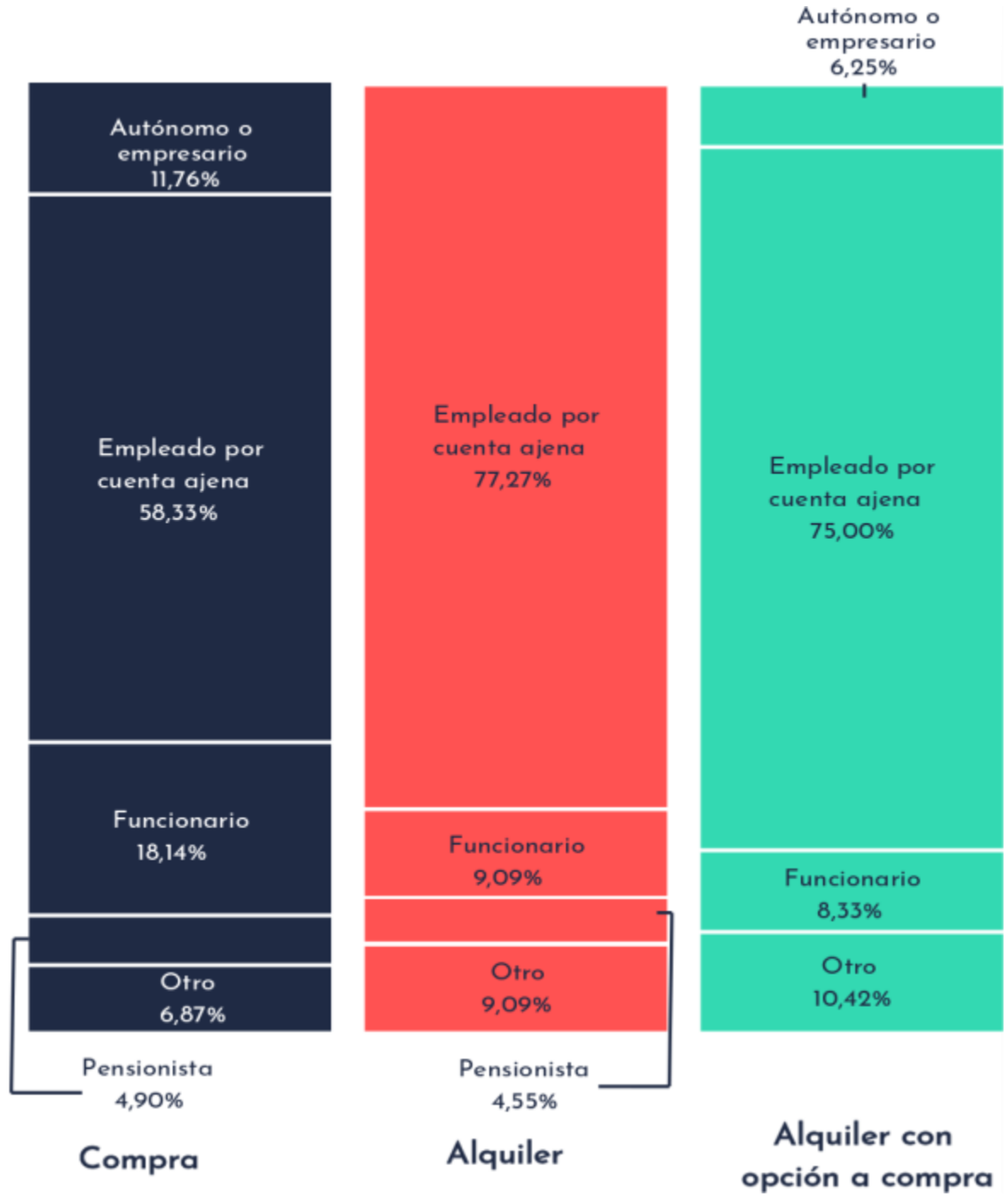
Del cruce de la variable 'Tipo de Demanda' y 'Edad del Encuestado', se obtiene que son **los mayores de 25 años los que se decantan por la compra**, siendo la opción mayoritaria para el tramo de edad comprendido 'Entre los 26 y 35 años' (45,10%). Solamente el 1,96% de los encuestados menores de 25 años busca comprar.

La demanda de alquiler, tanto tradicional como con opción a compra, es la opción mayoritaria para el visitante entre 26 y 35 años (59,09% y 54,17% respectivamente).

En relación a la situación laboral, **el perfil predominante es el empleado por cuenta ajena** (62,77%), seguido de 'Funcionario' (15,69%), 'Autónomo o Empresario' (9,85%), Otro (7,66%) y 'Pensionista' (4,03%). Estos datos no registran cambios significativos respecto a la edición de 2019.



Por el tipo de demanda, es **el 'Empleado por cuenta ajena' el grupo más numeroso que opta por la compra de vivienda** (58,33%) y por el alquiler (77,27%).



La mayoría de los visitantes son empleados por cuenta ajena (62,77%)

MOTIVACIÓN Y PLAZOS
PARA COMPRAR

La mayoría de los visitantes busca comprar una vivienda en un plazo de entre seis meses y un año para formar un nuevo hogar.

El 34.31% de los visitantes a Welcome Home busca adquirir una vivienda para **formar un nuevo hogar**, siendo, el 70% de ese porcentaje visitantes con edades comprendidas entre los 26 y los 35 años. El 22.55% quiere **cambiar de alquiler a propiedad**; el 22.06% pretende **mejorar o ampliar la vivienda actual** y el 12.75% como **método de inversión**. Tan sólo, el 0,49% de los asistentes busca **montar un negocio**, todos ellos con una edad entre los 26 y 35 años.

El 41,67% de los encuestados espera **adquirir una vivienda en un plazo de entre 6 meses y un año**. Únicamente el 3,43% espera comprar a largo plazo ('Más de dos años').

El **46,57% de los potenciales compradores comenzó a buscar activamente una vivienda hace menos de seis meses** y el 30,39% lleva en búsqueda activa de vivienda entre seis meses y un año.

El 46,57% de los visitantes dispuesto a comprar una vivienda tiene ya otra en propiedad, el 30,39% vive en régimen de alquiler y el 21,57% vive actualmente en casa de sus padres.

El **74,45%** busca **COMPRAR**

70% DE LOS ENCUESTADOS CON EDADES COMPRENDIDAS ENTRE LOS 26 Y 35 AÑOS QUIERE FORMAR UN NUEVO HOGAR

34,31%

BUSCA COMPRAR PARA FORMAR UN NUEVO HOGAR

12,75%

BUSCA COMPRAR COMO MÉTODO DE INVERSIÓN

46,57%

POSEE UNA VIVIENDA EN PROPIEDAD

MOTIVACIÓN Y PLAZOS
PARA ALQUILAR

La mayor parte de los visitantes a la Feria espera encontrar una vivienda para alquilar a muy corto plazo: antes de tres meses.

'Formar un nuevo hogar' es la motivación principal para el 57.14% de los entrevistados con intención de alquilar una vivienda, de los que el 67,50% tiene entre 26 y 35 años. 'Mejorar o ampliar la vivienda actual' es la opción para el 24,29% de los potenciales inquilinos. Destaca el bajo porcentaje de los encuestados que busca alquilar por "Cambio por razones profesionales", para "Montar un negocio", o "Para los hijos", todos ellos con el 2,86% de las respuestas.

El **55,71% de los encuestados comenzó a buscar una vivienda para alquilar hace menos de seis meses,** mientras que el 21,43% los hizo hace "Entre 6 meses y un año" y también el 21.43% hace "Más de un año".
El 35,71% de quienes buscan una vivienda para alquilar espera hacerlo a muy corto plazo: antes de tres meses y el 22,86% entre seis meses y un año.

El 50% ya se encuentra viviendo de alquiler y el 42,86% aún vive en casa de sus padres, pues en la demanda de alquiler, los jóvenes son el perfil predominante.

25,55% busca ALQUILAR

42,86% DE QUIENES DEMANDAN ALQUILAR UNA VIVIEDA VIVE EN CASA DE SUS PADRES

57,14%

BUSCA ALQUILAR PARA FORMAR UN NUEVO HOGA

2,86%

BUSCA ALQUILAR PARA MONTAR UN NEGOCIO

55,71 %

LLEVA MENOS DE SEIS MESES BUSCANDO VIVIENDA

EVOLUCIÓN DE LA MOTIVACIÓN

COMPRA

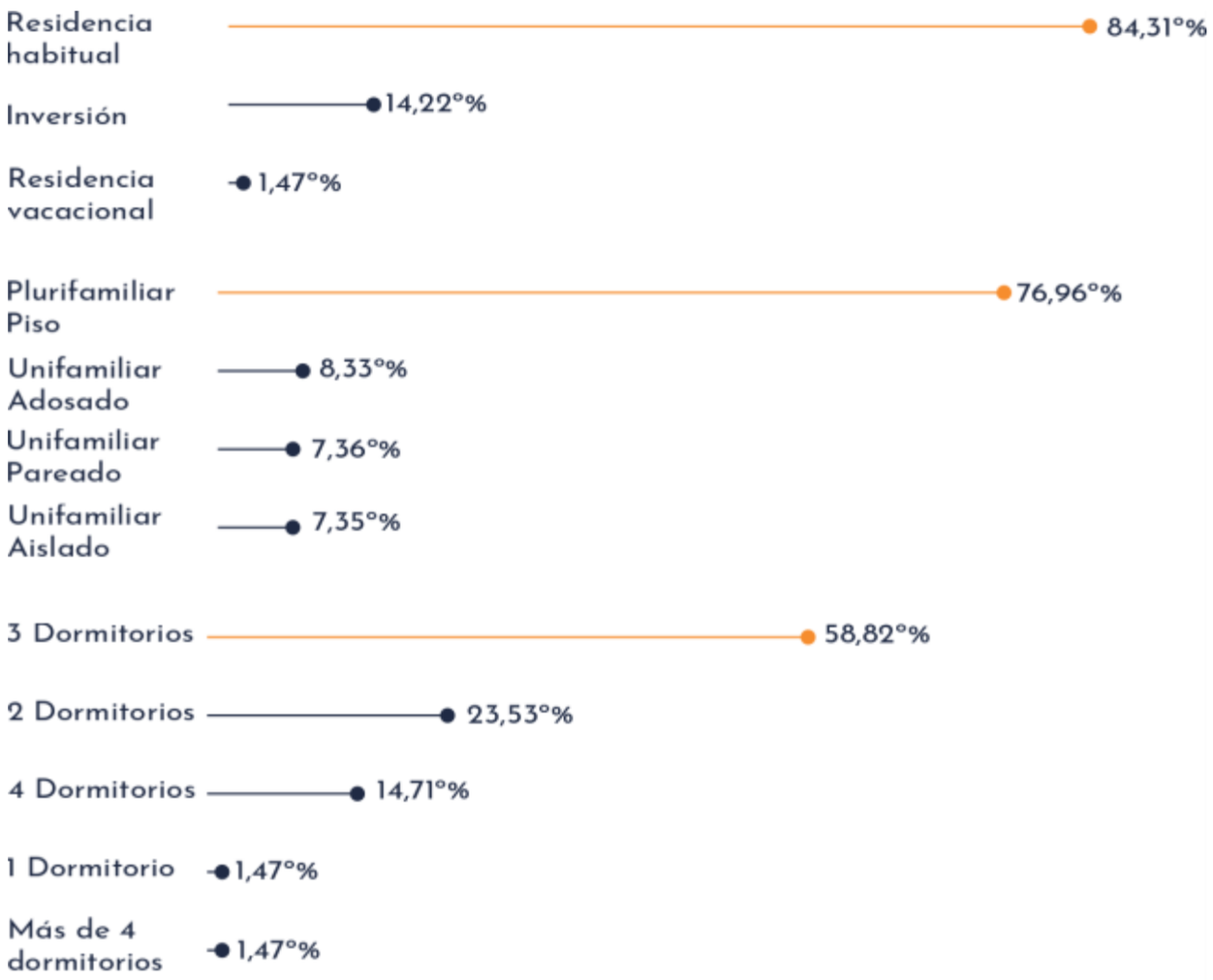
'Cambiar de alquiler a propiedad' aumenta en 2020 un 5,69% con respecto a la edición de Welcome Home del pasado 2019.
Por el contrario, comprar 'Segunda residencia' pierde protagonismo, pasando del 6,90% en 2019 al 1,96% en 2020.

ALQUILER

En 2020 no hay ningún futuro inquilino que tenga como finalidad alquilar 'Segunda residencia', mientras que en 2019 esta demanda supuso el 10.23%. A diferencia de 2019, existe intención de 'Montar un negocio' para el 2.86% de quienes buscan alquilar.

VIVIENDA BUSCADA
COMPRA

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



76,96% BUSCA COMPRAR UN PISO

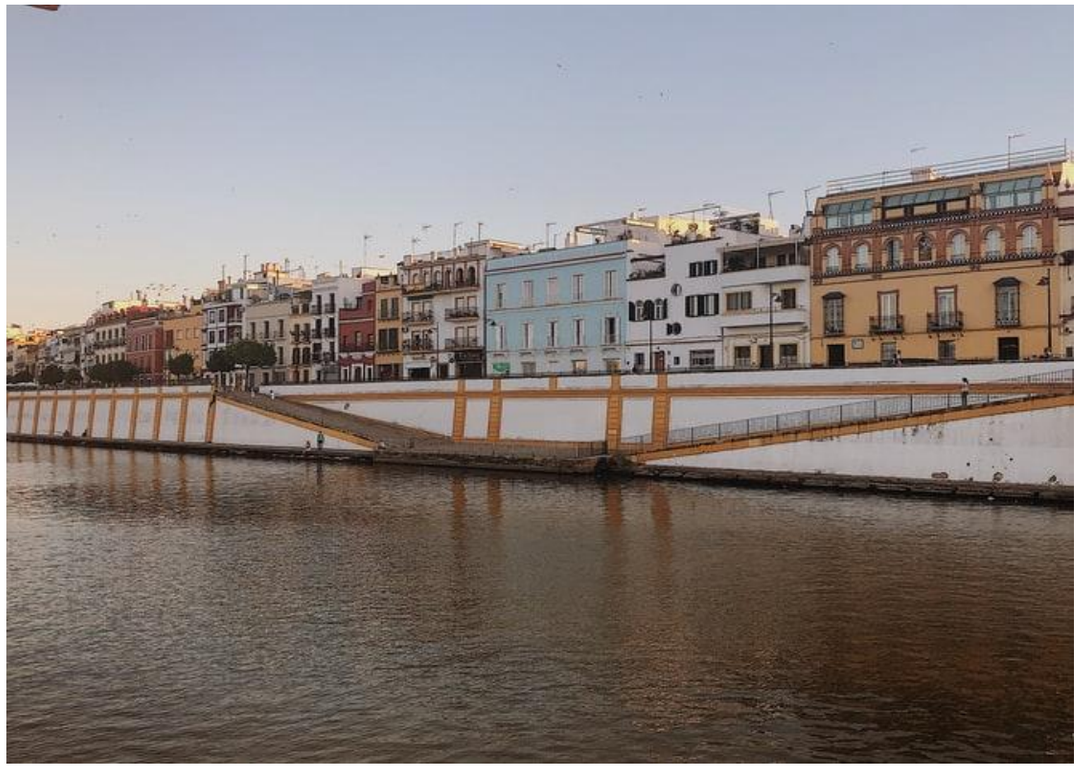
84,31% DESTINA LA COMPRA DE VIVIENDA COMO RESIDENCIA HABITUAL

El 84,31% de los potenciales compradores destinará la vivienda a **residencia habitual**. Tan solo un 1,47% busca comprar residencia vacacional y el 14,22% la utilizará como método de inversión.

En cuanto al tipo de vivienda buscada, el 76.96% **de los visitantes busca comprar un piso** mientras que las viviendas unifamiliares concentran un 23,04% de la demanda.

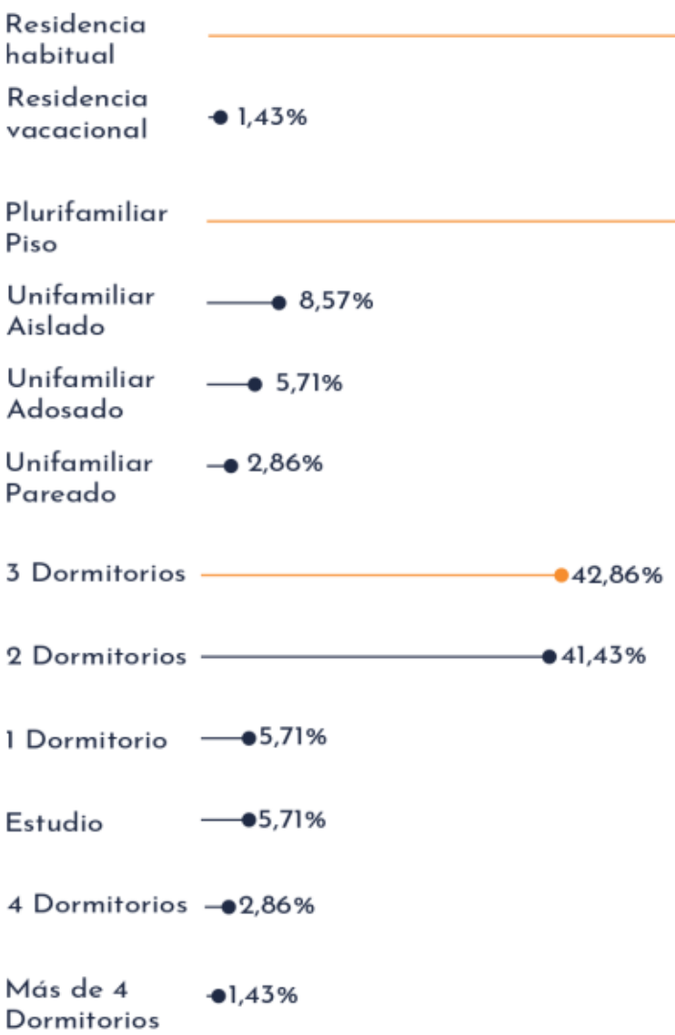
El 58,82% de los encuestados **busca viviendas de 3 dormitorios**, seguido del 23.53% que busca dos dormitorios. Las viviendas de mayor tamaño, con 4 ó más habitaciones, concentran el 16,18% de la demanda.

EL 82,35% BUSCA VIVIENDAS DE ENTRE DOS Y TRES DORMITORIOS



VIVIENDA BUSCADA
ALQUILER

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



82,86% BUSCA ALQUILAR UN PISO

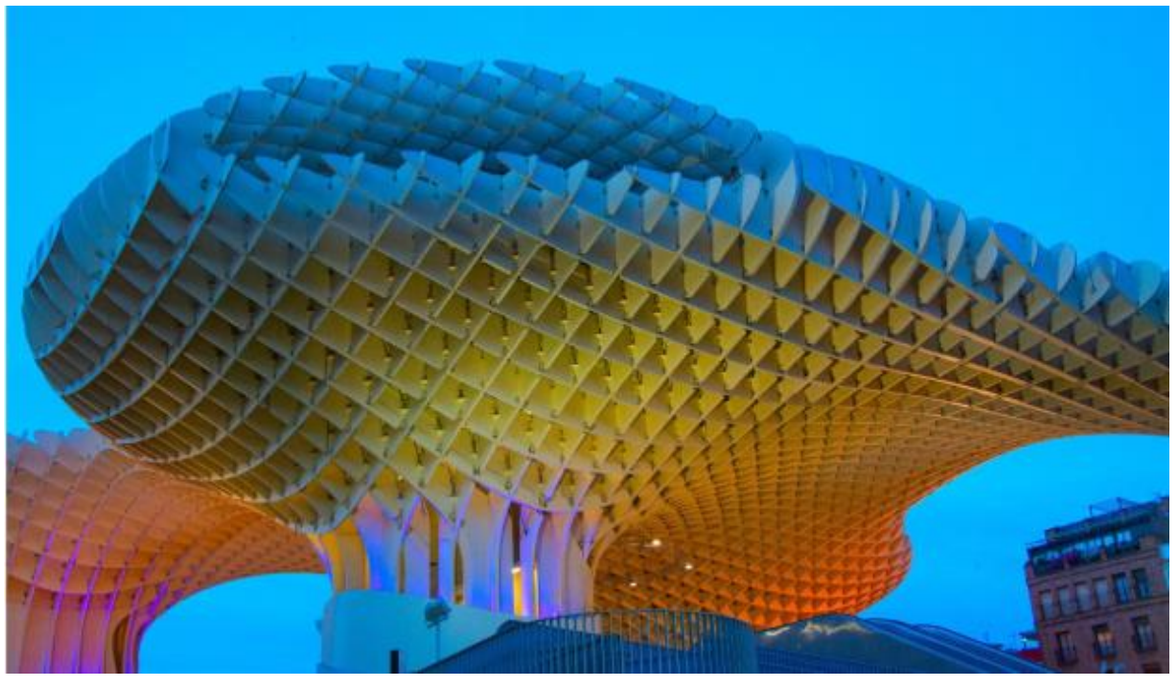
98,57% DESTINARÁ EL ALQUILER DE VIVIENDA A RESIDENCIA HABITUAL

Casi el total (98,57%) de los visitantes a Welcome Home Sevilla 2020 que tiene como objetivo el alquiler de un inmueble destinará la vivienda a **residencia habitual** y tan sólo el 1,43% busca alquilar residencia vacacional.

Al igual que sucede con la compra, **el piso es la opción más demandada para los que buscan alquilar** (82,86%), mientras que el 17,14% demanda alquilar viviendas unifamiliares.

Una mayoría del 84,29% de los visitantes con intención de alquilar busca **una vivienda de entre 2 y 3 dormitorios** (41,43% y 42,86% respectivamente). Tanto los estudios como las viviendas de un solo dormitorio son más demandadas que en el caso de la compra, con un 5,71% de la demanda en ambas opciones.

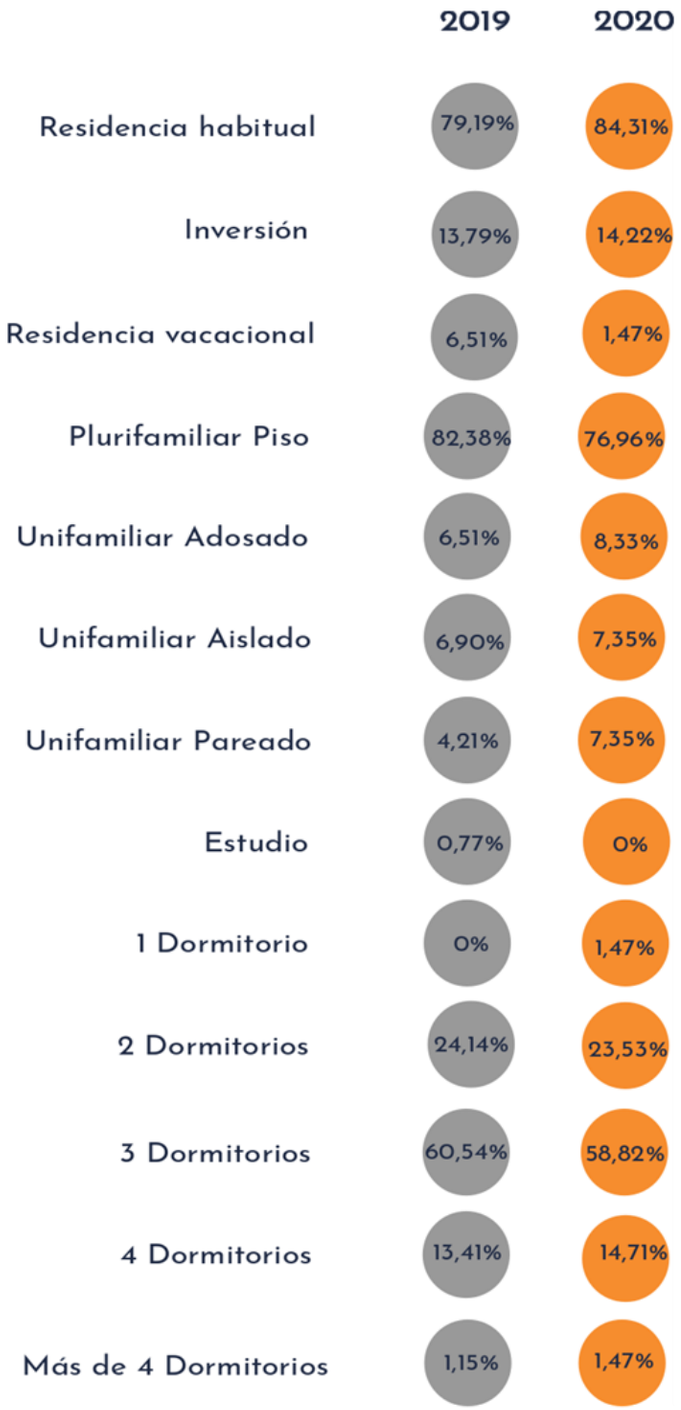
EL 84,29% BUSCA VIVIENDAS DE DOS Y TRES DORMITORIOS



EVOLUCIÓN DE LA VIVIENDA BUSCADA

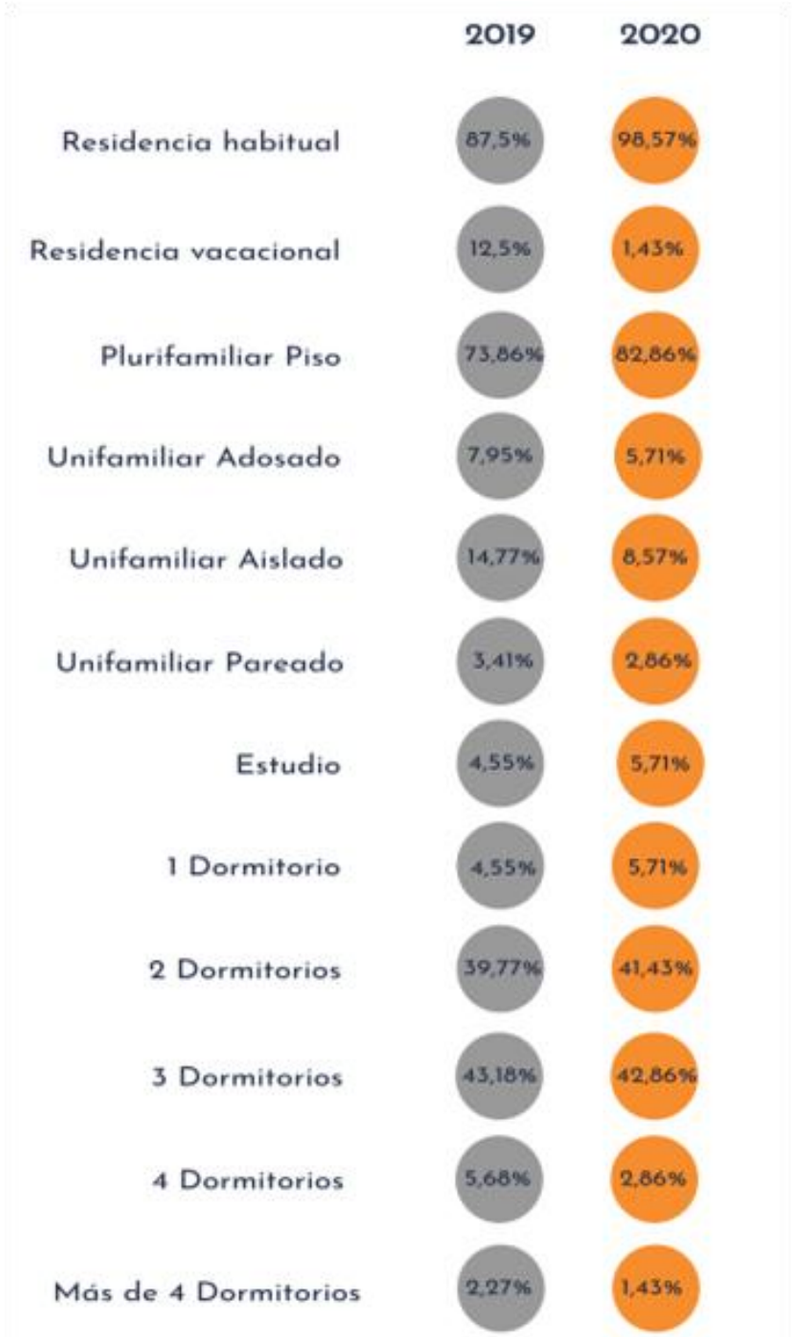
COMPRA

En 2020, el uso de la vivienda como residencia vacacional se reduce en un 5.04% en aumento de la residencia habitual un 5,12%. En relación al número de dormitorios, en esta edición no hay demanda de estudios y en cuanto a inmuebles de un dormitorio, en 2020 hay un 1,47% que demanda este tipo de viviendas mientras que en 2019 no hubo demanda.



ALQUILER

Al igual que sucede con la compra, en 2020 el alquiler de residencia vacacional se reduce: un 11.07%.
En cuanto al tipo de vivienda elegida, aumenta un 9% el interés pos los pisos en relación al año pasado, mientras que disminuye un 6.2% el interés por la vivienda unifamiliar aislada.

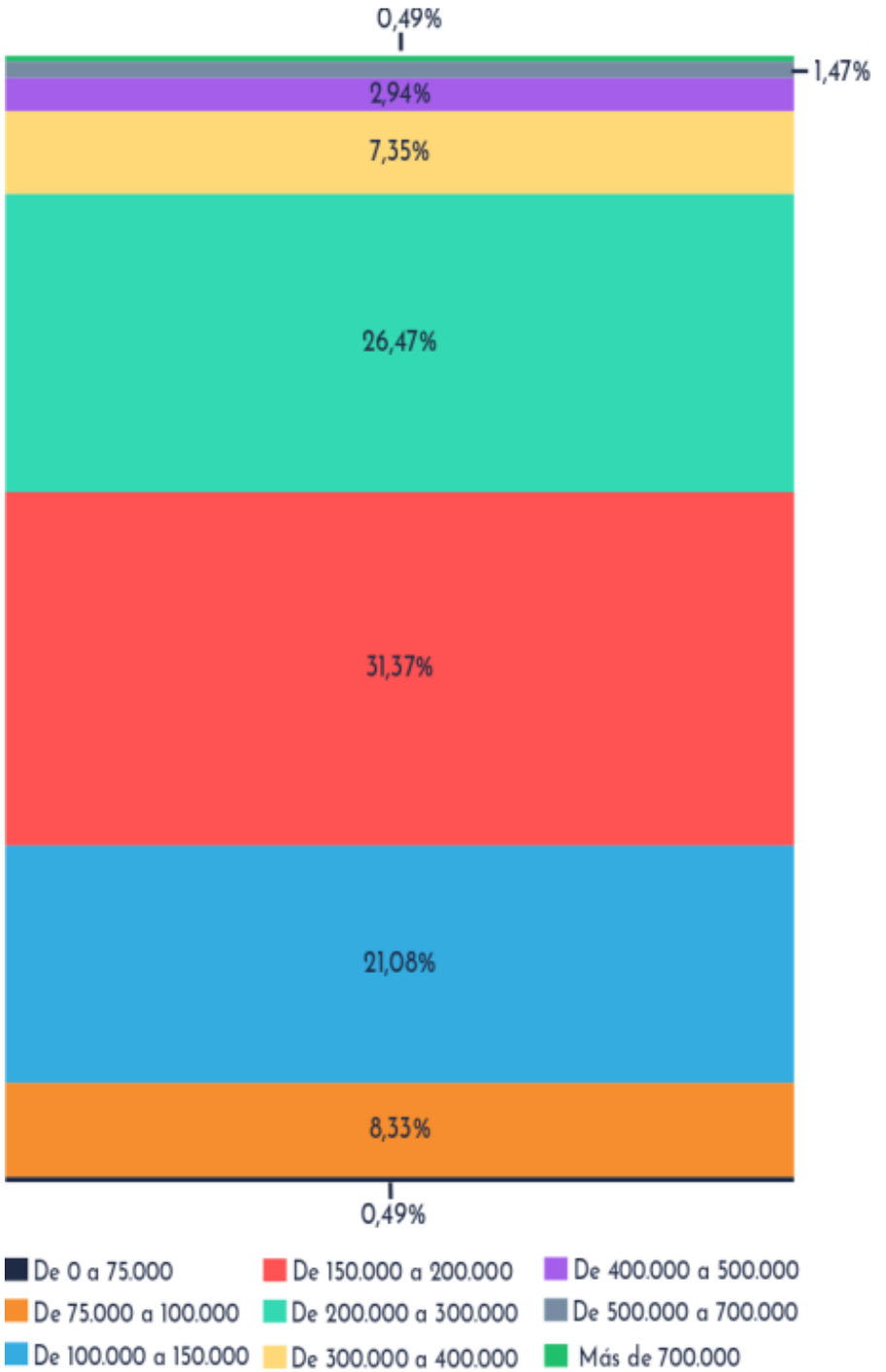


PRESUPUESTO
COMPRA

La mayor parte de los futuros compradores cuenta con un presupuesto entre los 150.000 y 200.000 euros.

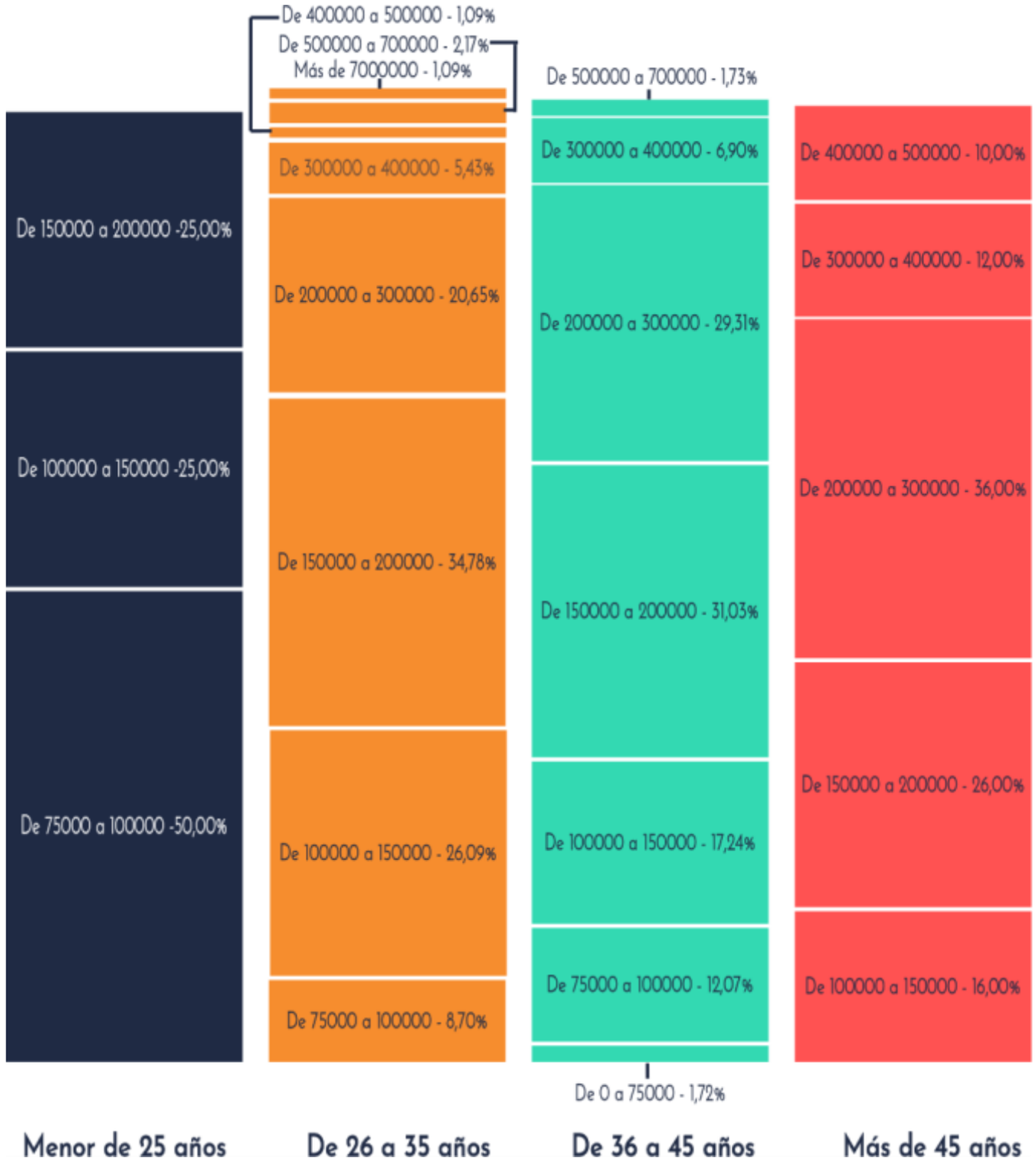
El 31,37% de los encuestados cuenta con un presupuesto que oscila **entre los 150.000 y los 200.000 euros**, seguido del 26,47% que dispone de entre 200.000 y 300.000 euros y del 21,08% de los potenciales compradores cuenta con entre 100.000 y 150.000 euros.

Los compradores con menor capacidad económica y que cuentan con un presupuesto inferior a 75.000 euros suponen el 0.49%, porcentaje que se repite en el extremo contrario: aquellos que disponen de un presupuesto de más de 700.000 euros.



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

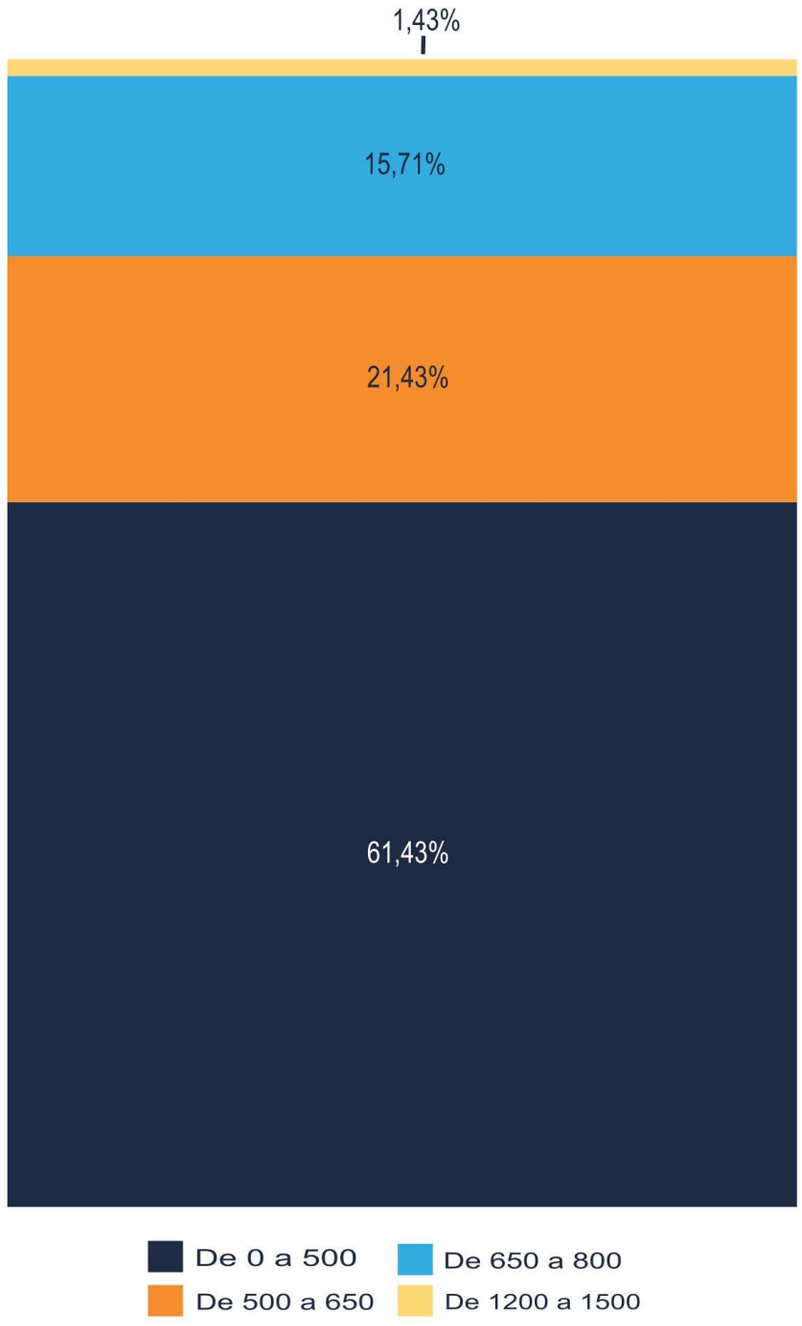
El presupuesto más frecuente para los menores de 25 años, con menor capacidad económica, se encuentra entre los 75.000 y los 100.000 euros. Por su parte, la mayoría de los visitantes de entre 26 a 35 años cuenta con un presupuesto que oscila entre los 100.000 y 200.000 euros, pasando a 150.000-300.000 euros entre los mayores de 36 años.



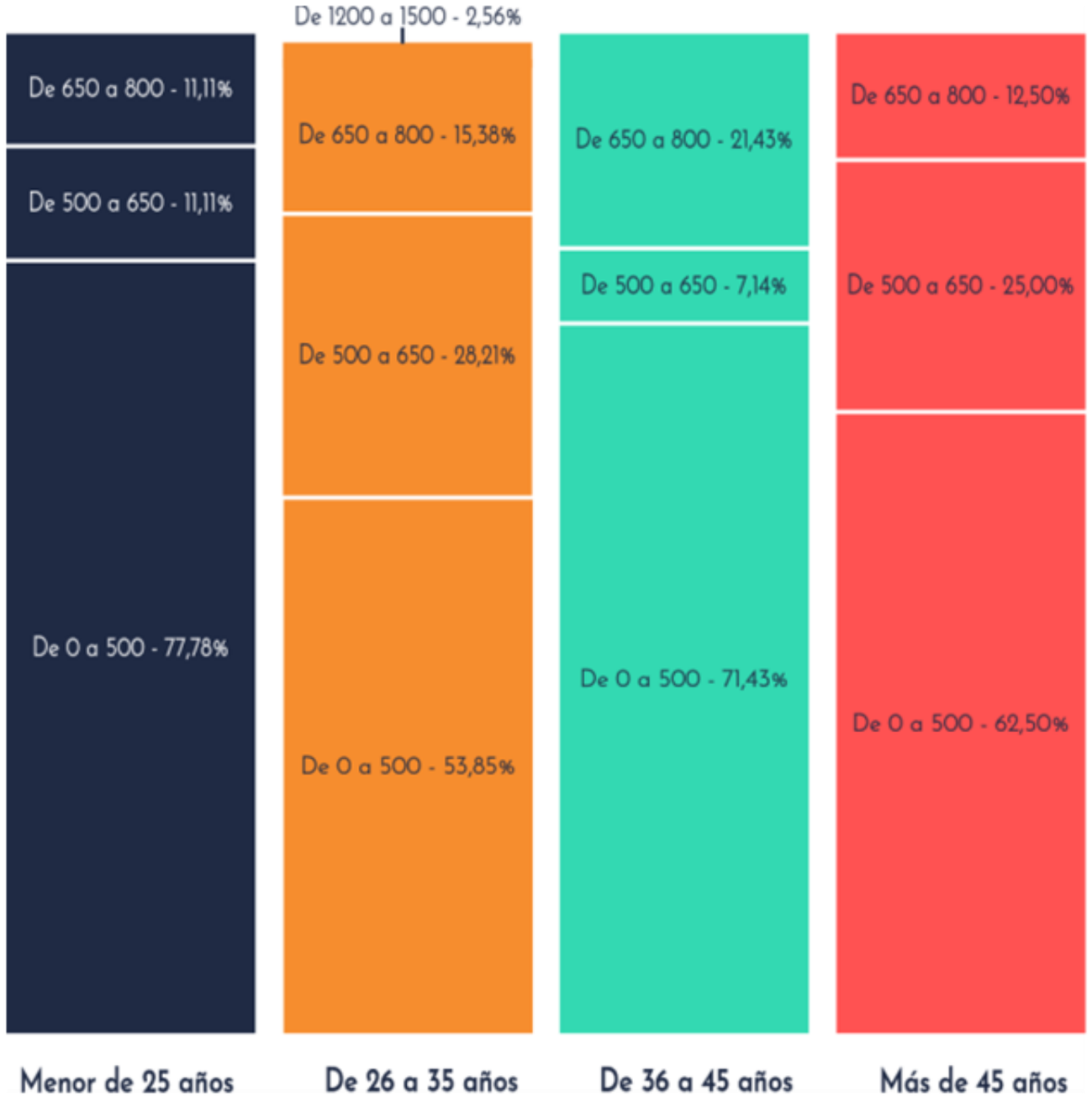
PRESUPUESTO
ALQUILER

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

El 82,86% de los futuros inquilinos se plantea alquileres por debajo de los 650 euros mensuales. **La mayor parte, un 61.43%, busca alquileres por debajo de los 500 euros**, seguido del 21.43% que cuenta con un presupuesto entre los 500 y 600 euros mensuales. Tan sólo, un 1,43% de quienes pretenden alquilar busca viviendas con un precio de entre los 1.200 y 1.500 euros/mes.



A pesar de que **el presupuesto más frecuente para todos los tramos de edad es inferior a 500 euros mensuales,** son en los visitantes de más de 25 años donde se observa un aumento del porcentaje de un mayor presupuesto para el alquiler de una vivienda., siendo únicamente los visitantes de 26 a 35 años los que se plantean un **alquiler de entre 1.200 y 1.500 euros** mensuales.



FINANCIACIÓN

El 80,39% de los potenciales compradores precisa de una hipoteca, mientras que el 19,61% afirma no necesitar financiación.

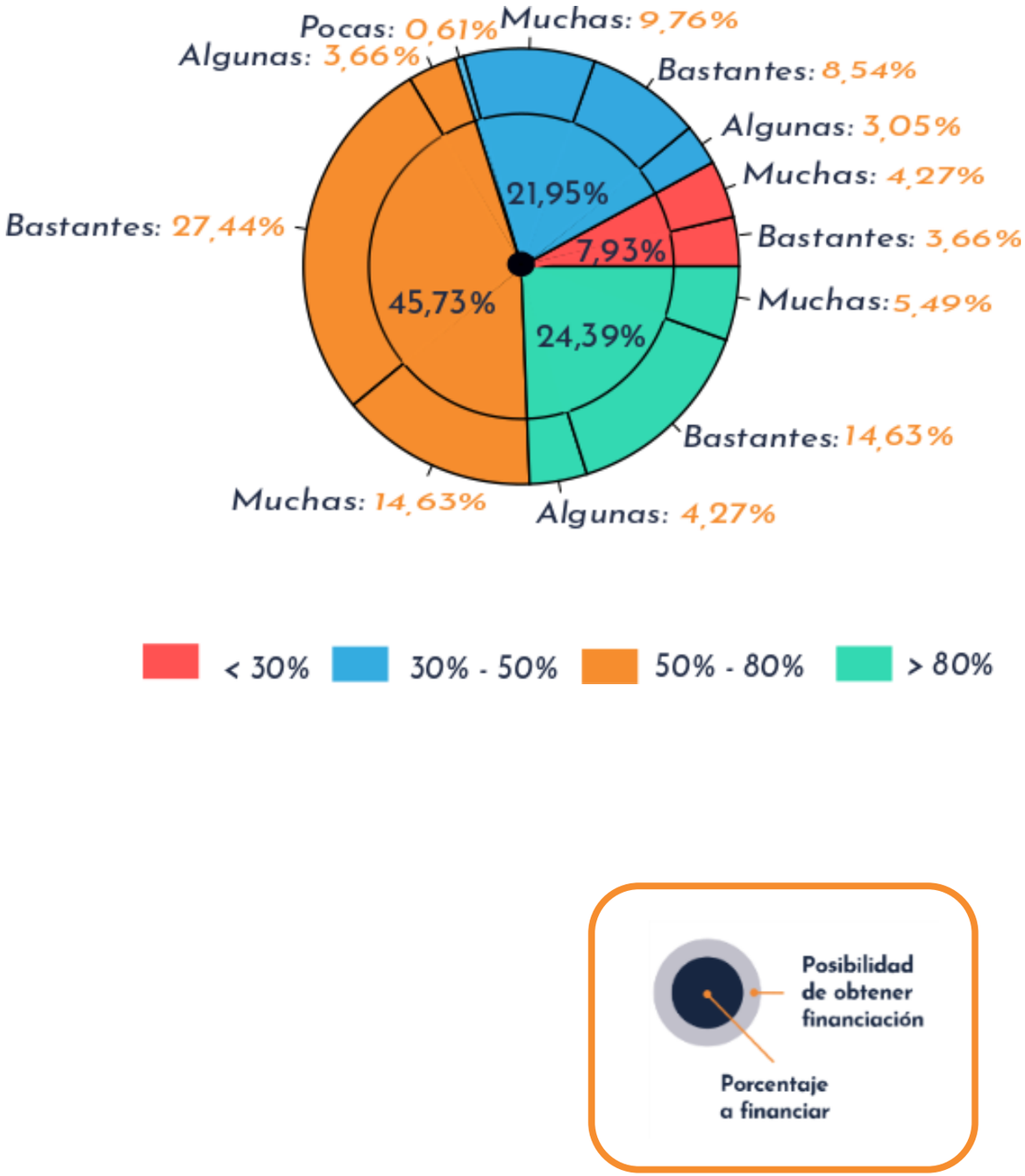
LA MAYORÍA DE LOS POTENCIALES COMPRADORS REQUERIRÁ FIANANCIAR ENTRE EL 50% Y EL 80% DEL VALOR TASADO DEL INMUEBLE.

El 24,39% de aquellos que precisa hipoteca, necesita financiar más del 80% del valor tasado del inmueble, porcentaje límite normalmente utilizado por las entidades financieras, no superándose prácticamente nunca.

El **75,61% necesita financiar menos del 80% del valor tasado de la vivienda**. Concretamente, el 7,93% necesita financiar 'Menos del 30%'; el 21,95% 'Entre el 30% y el 50%' y el 45,73% 'Entre el 50% y el 80%'.

OPTIMISMO ENTRE LOS POTENCIALES COMPRADORES EN CUANTO A OBTENER UNA HIPOTECA:

El 54,27% considera tener 'Bastantes' posibilidades de obtener la financiación y el 34,15% 'Muchas'. Tan **solo el 0,61% considera tener 'Pocas' posibilidades'** y no hay ningún futuro comprador que considere que no tiene 'Ninguna' opción de obtener una hipoteca.

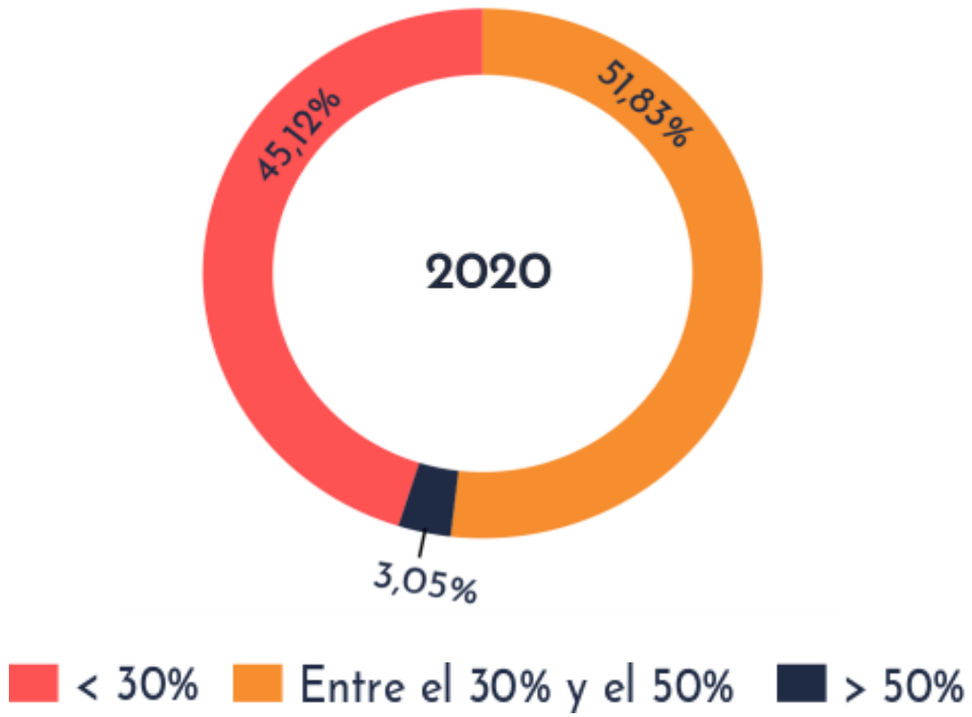


TIPO DE HIPOTECA ELEGIDA

La mayor parte de aquellos que necesitan financiación reparte su interés entre una **hipoteca de interés fijo y variable** (49,39% y 35,98% respectivamente). Un 14,63% se decanta por una hipoteca mixta.

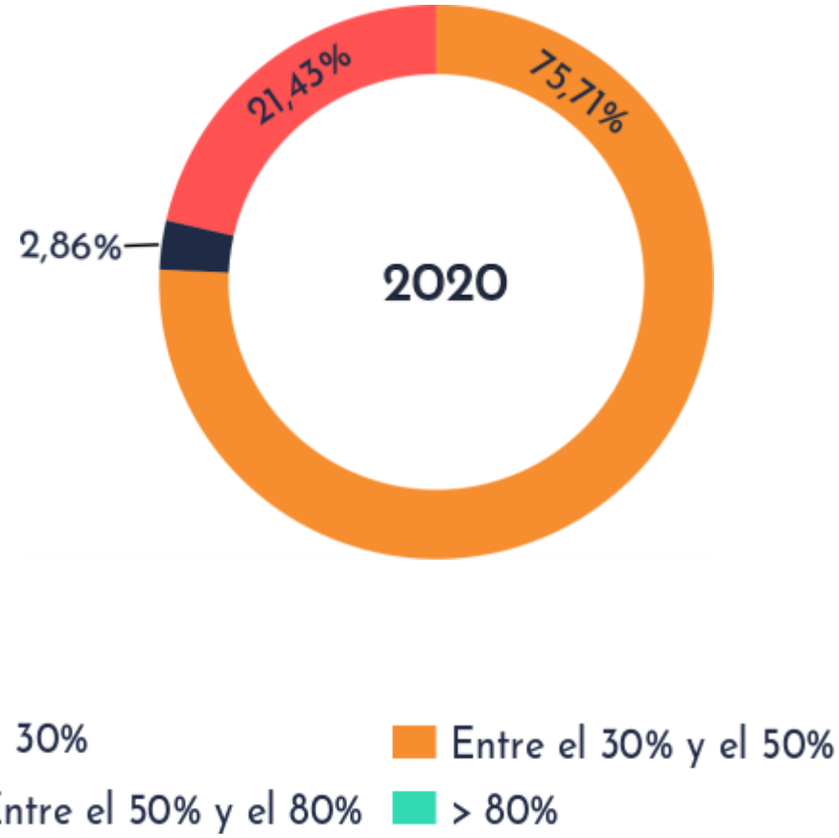
INGRESOS FAMILIARES DESTINADOS A LA COMPRA

De los visitantes dispuestos a comprar una vivienda, **el 51,83% destinará 'Entre el 30% y el 50%' de los ingresos familiares al pago de la hipoteca**, seguido del 45,12% que destinará menos del 30% de dichos ingresos familiares y tan sólo el 3,05% requerirá 'Más del 50%'. **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, el 54,88% 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 75,71% de los visitantes que busca alquilar dedicará **'Entre el 30% y el 50%'** de sus ingresos al pago del alquiler y un 21,43% destinará 'Menos del 30%'. Una minoría del 2,86% requerirá 'Entre el 50% y el 80%' de sus ingresos y ningún visitante 'Más del 80%'.



EVOLUCIÓN DEL PRESUPUESTO

COMPRA

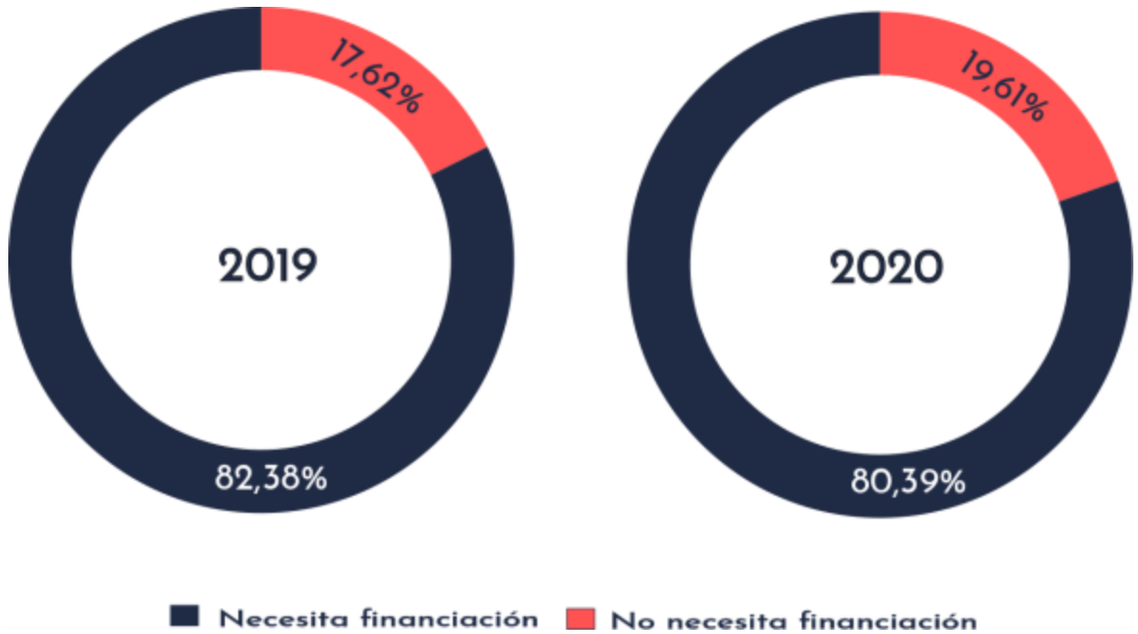
La capacidad económica de los visitantes a Welcome Home Sevilla 2020 **aumenta respecto a la edición del año pasado**: Se incrementa un 7.23% el porcentaje de los demandantes de vivienda con un presupuesto entre los 150.000 y 200.000 euros. **Disminuye un 3.34% los presupuestos menores de 75.000 euros** y un 5.36% los que se sitúan entre 100.000 y 150.000 euros. Adicionalmente, en 2019 no había ningún potencial comprador con un presupuesto por encima de los 700.000 euros, mientras que en 2020 hay un 0,49%.

En esta edición disminuyen un 1.99% los compradores que requieren una hipoteca respecto a 2019. Sin embargo, respecto al porcentaje a financiar, en 2020 se reducen los potenciales compradores **que necesitan financiar 'Menos del 30%' del valor de la vivienda** pasando del 17,24% en 2019 al 7,93% en 2020, aumentando aquellos que requieren financiar 'Entre el 50% y el 80%' (+3,97%) y 'Más del 80%' (+7,53%).

En cuanto a las posibilidades de que se conceda la financiación**, aumenta un 19.79% el porcentaje de quienes consideran que tienen 'Bastantes' posibilidades de obtener una hipoteca** y disminuye un 10.68% quienes creen tener 'Muchas' posibilidades. Asimismo, en 2020, no hay nadie que considere que no tiene ninguna opción de acceder a una hipoteca, mientras que en 2019 había un 5.36%.

En un año, ha disminuido **un 3.46% el porcentaje de quienes requieren destinar 'Más del 50%' de sus ingresos familiares al pago de una hipoteca.** Por otro lado, crecen un 3.94% los visitantes que van a destinar 'Entre el 30% y el 50'.

Comparativa de la necesidad de financiación



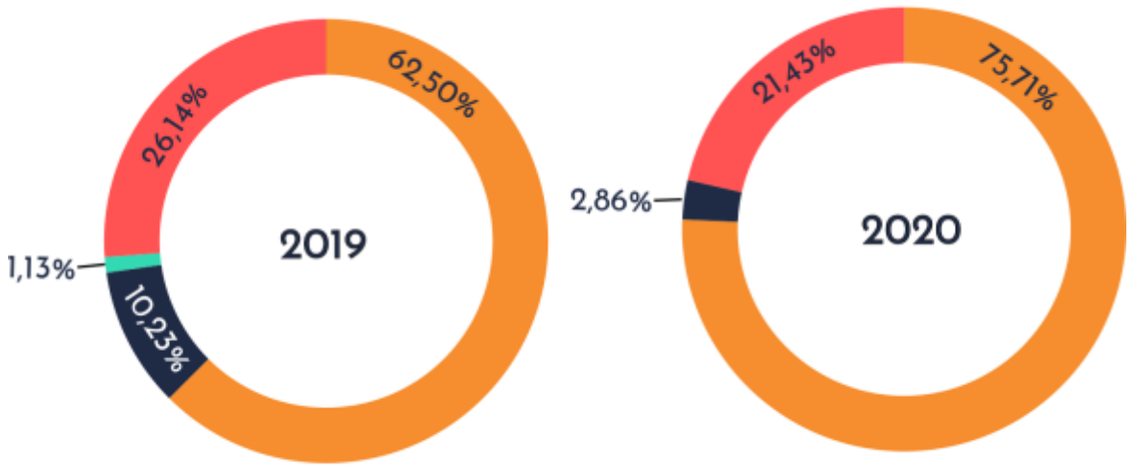
ALQUILER

En Welcome Home Sevilla 2020 **aumenta el número de visitantes con un presupuesto inferior a 500 euros respecto a la edición del año pasado**: del 36,36% en 2019 al 61,43% en 2020. Sin embargo, los visitantes que buscan alquileres entre los 500 y 600 euros/mes se reducen un 18,34%.

En 2020 no hay ningún encuestado que se plantee un alquiler entre los 800 a 1000 euros, mientras que en 2019 había un 4,55%. Sin embargo, **aumenta un 1,43% los futuros inquilinos que buscan alquileres entre los 1.200 y 1.500 euros.**

En esta edición **no hay ningún encuestado que pretenda destinar 'Más del 80%' de los ingresos familiares al pago del alquiler**, mientras que en 2019 así lo pretendía el 1,13%. Por su parte, disminuye un 7.37% quienes van a destinar 'Entre el 50% y el 80%' y un 4.71% 'Menos del 30%'.

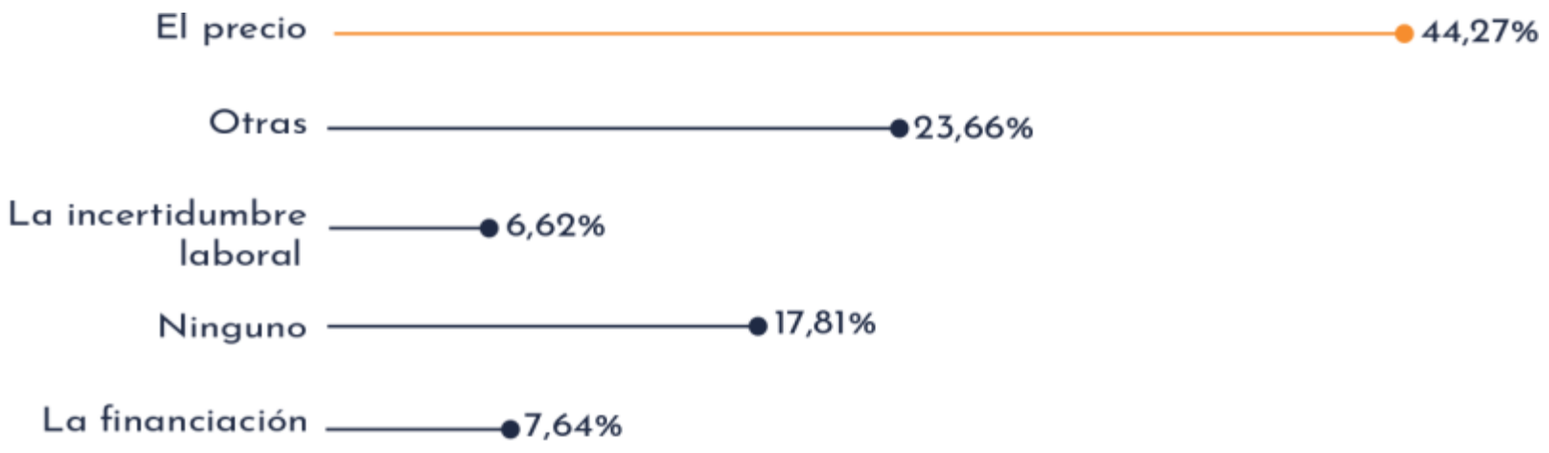
Comparativa del porcentaje de ingresos familiares destinados al alquiler



EN ESTA EDICIÓN NO HAY NINGÚN ENCUESTADO QUE PRETENDA DESTINAR 'MÁS DEL 80%' DE SUS INGRESOS AL PAGO DEL ALQUILER

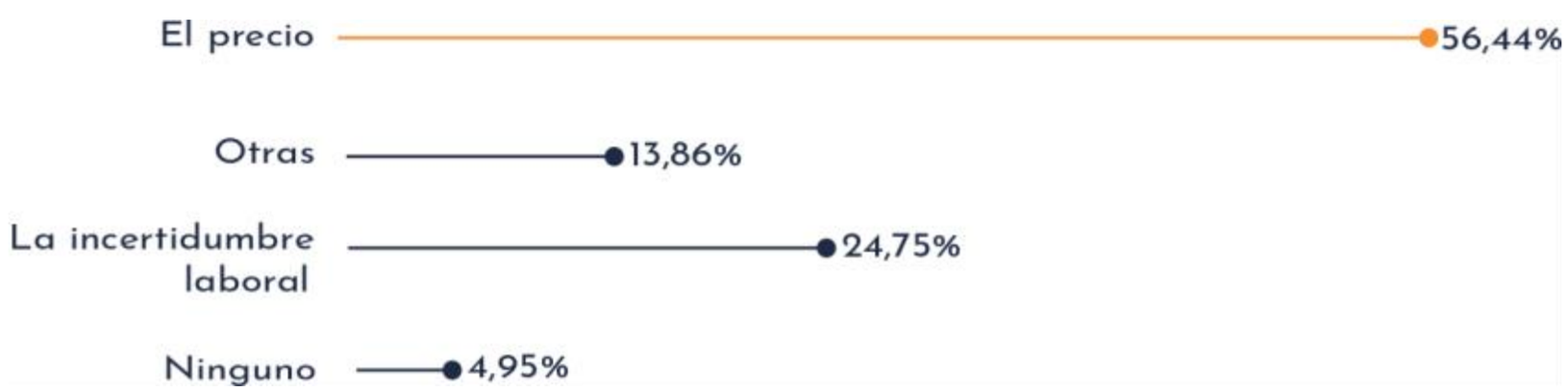
FRENOS PARA COMPRAR Y ALQUILAR UNA VIVIENDA

El precio es el principal obstáculo a la hora de comprar una vivienda para el 44,27% de los encuestados. Sin embargo, esta preocupación a la hora de adquirir una vivienda disminuye un 7.92% respecto a 2019. Tras el precio, 'Otras' (variable que engloba otras condiciones que no encajan en ninguna de las planteadas) ha sido la opción elegida por el 23,66% de los encuestados. El 17.81% no encuentran ningún freno a la hora de adquirir una vivienda, un 11.04% más que en 2019.



EL PRECIO, PRINCIPAL PREOCUPACIÓN TANTO EN COMPRA COMO EN ALQUILER

Al igual que sucede con la compra, 'El **precio' es el principal obstáculo para el 56,44% de los encuestados** que buscan alquilar un inmueble, seguido de 'La incertidumbre laboral' (24,75%). En 2020, 'El precio' es una preocupación que aumenta un 5,86% respecto al año anterior.

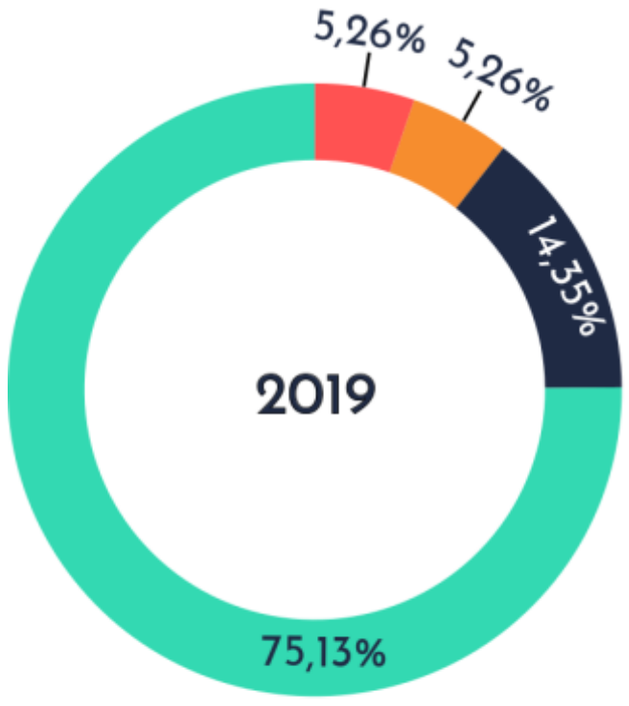


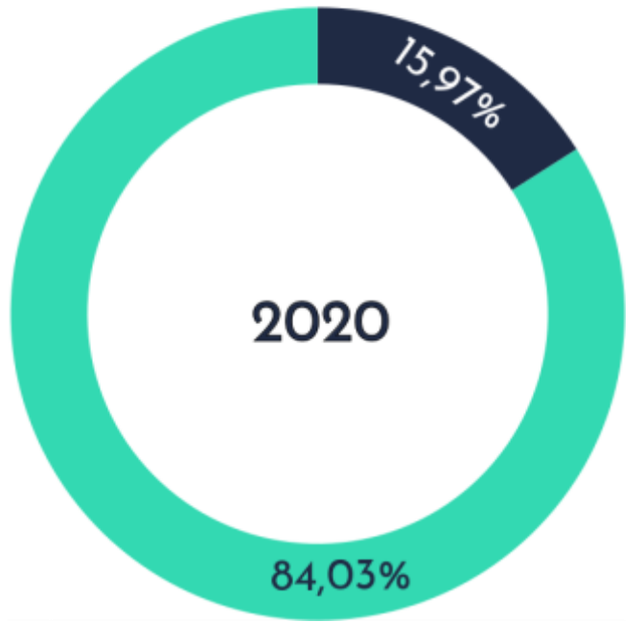
LA PAREJA ES EL PRINCIPAL APOYO NO FINANCIERO PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA

El 54,41% de los visitantes a Welcome Home 2020 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** (84,03%). Tras la pareja, los **padre**s son el mayor sustento económico para el 15,97%.
En relación a los datos del 2019, **aumenta la ayuda por parte de la pareja** (+8,91%) y de los padres (+1,62%). En esta edición no hay encuestados que reciban ayuda de amigos o familiares distintos a los padres (ambos con un 5,26% el año pasado).

LA AYUDA NO FINANCIERA PROCEDE EN SU MAYORÍA DE HABITANTES DE SEVILLA

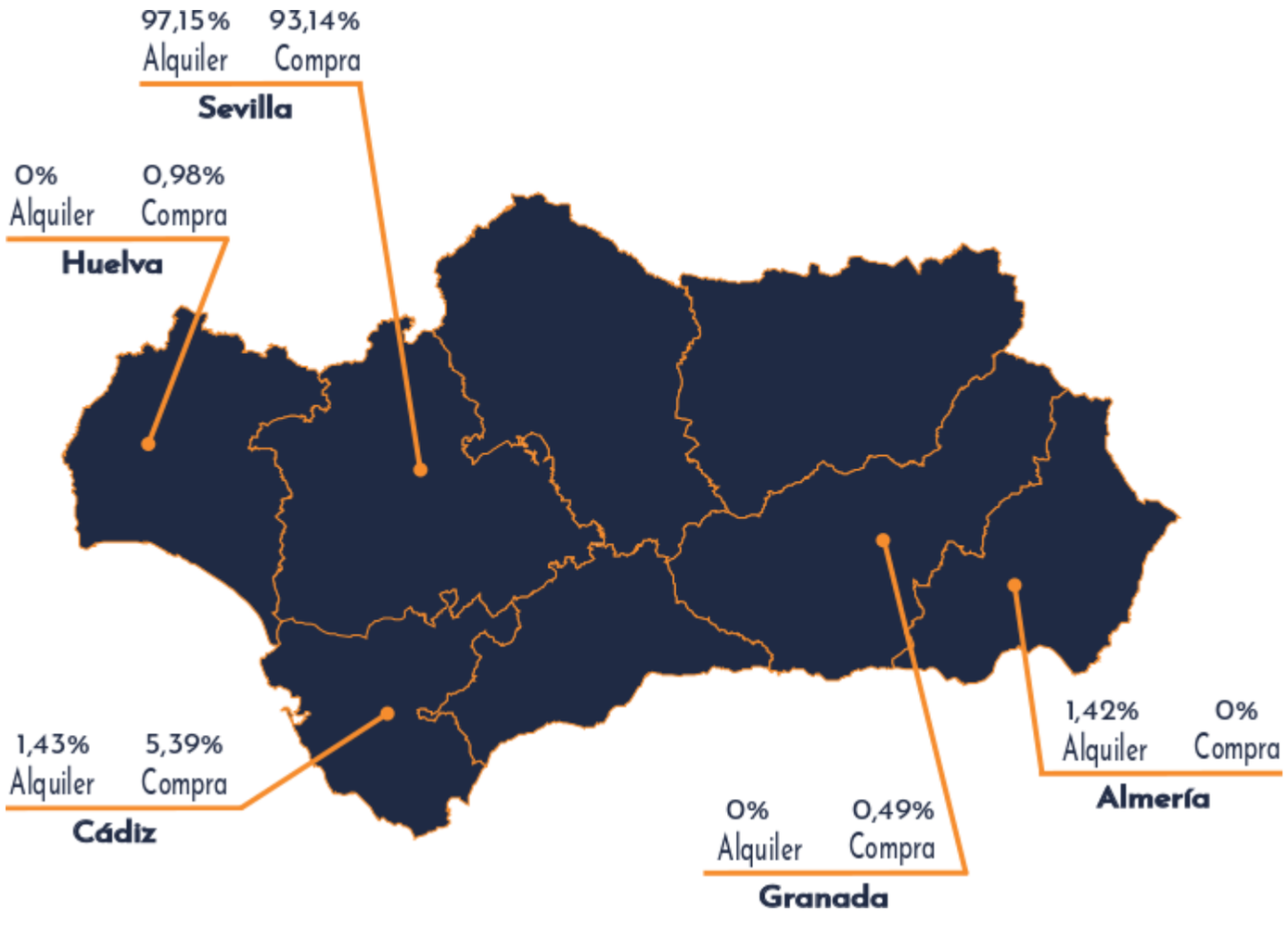




Amigos · Familiares diferentes a los padres · Padres · Pareja

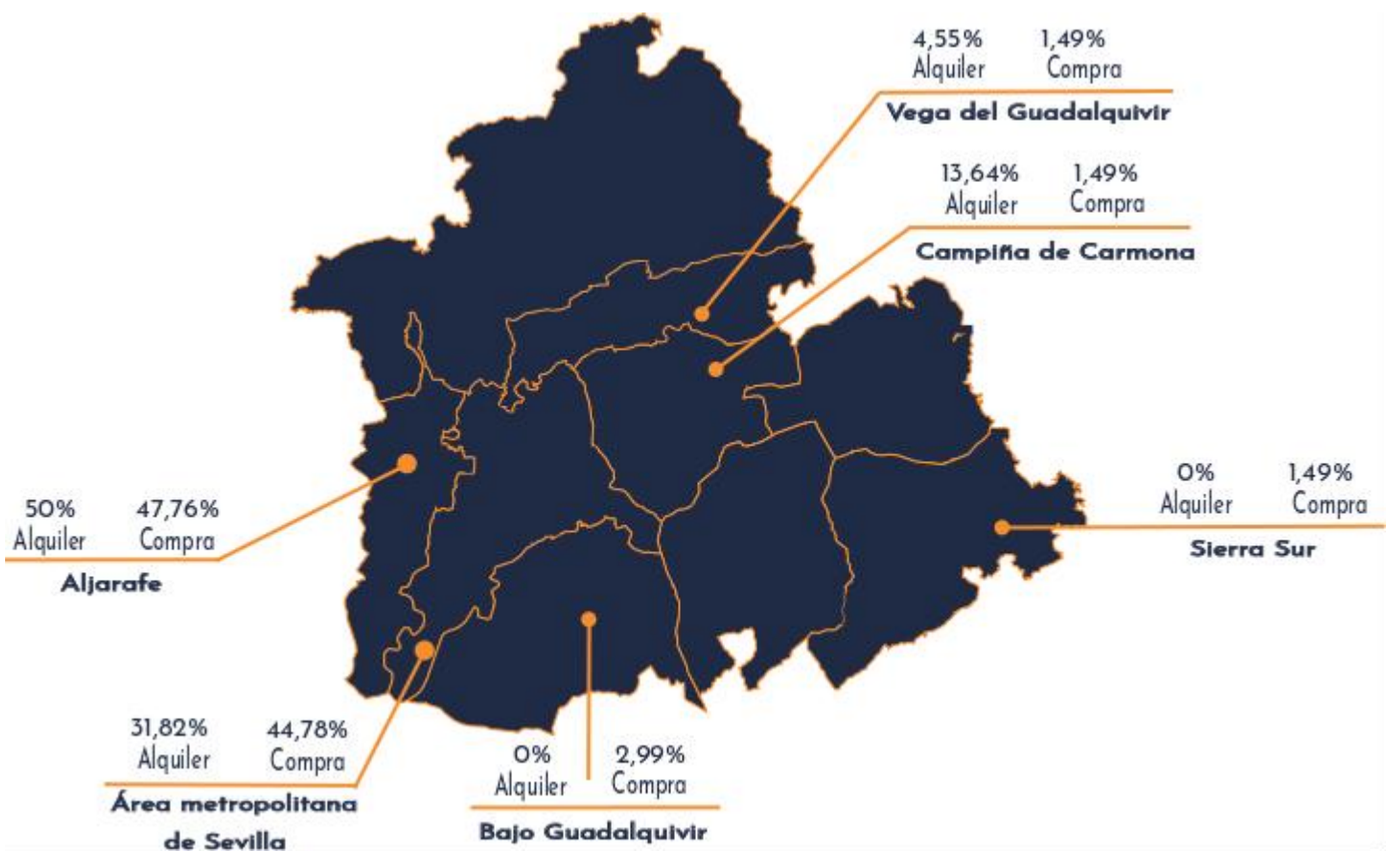
ZONAS DE INTERÉS: ANDALUCÍA

La mayoría de los visitantes que acudieron a Welcome Home 2020 centra su interés en Sevilla.



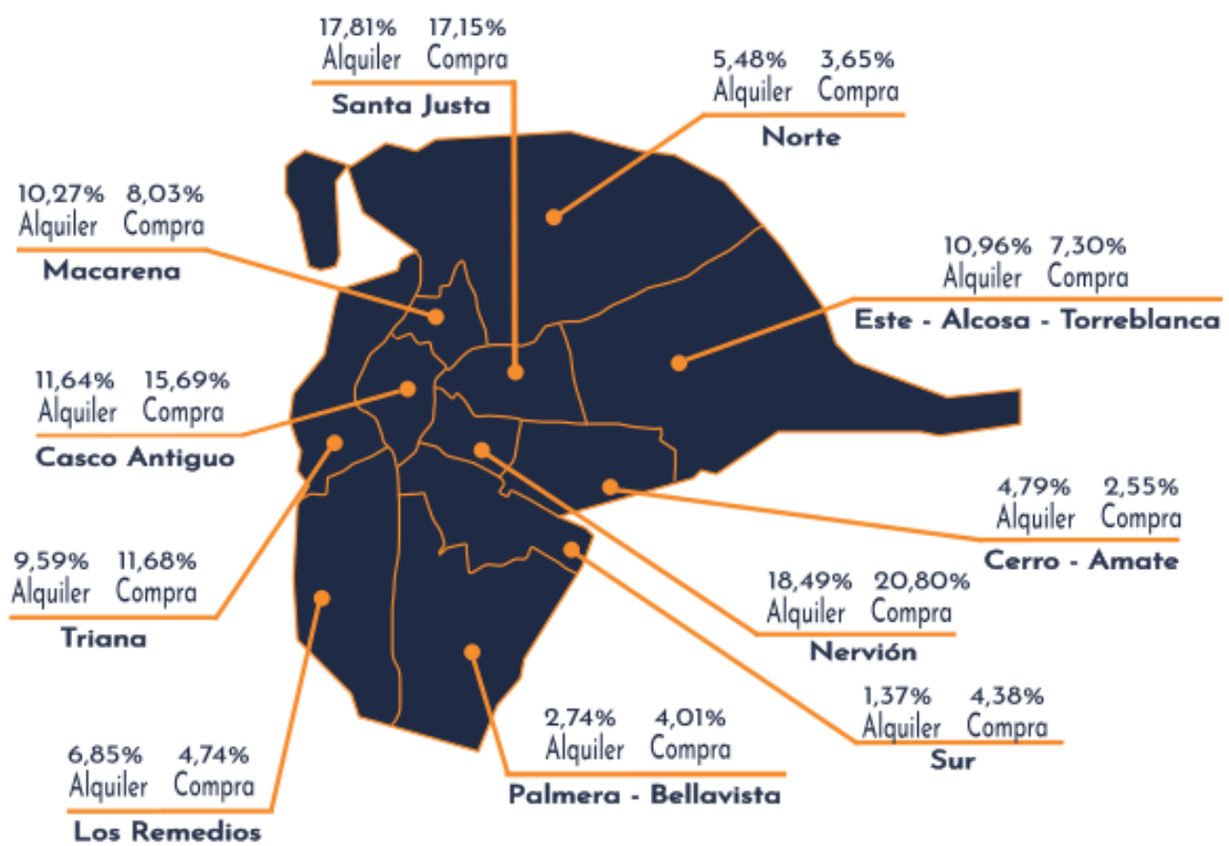
ZONAS DE INTERÉS: SEVILLA PROVINCIA

Aljarafe y Área metropolitana de Sevilla son los municipios más demandados para comprar una vivienda. La mitad de los que buscan alquilar se decantan por Aljarafe.



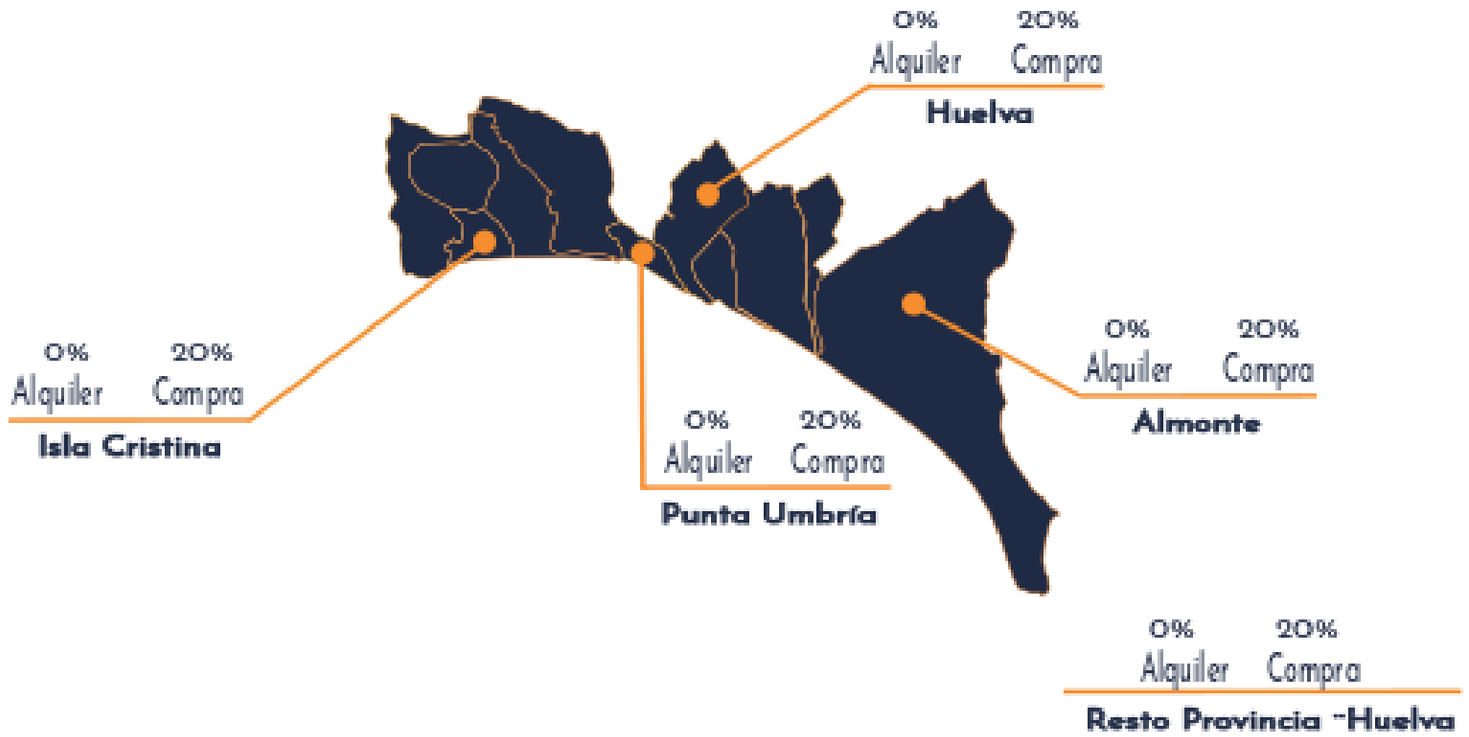
ZONAS DE INTERÉS: SEVILLA CAPITAL

Nervión, Santa Justa y Casco Antiguo, son las zonas más demandadas para compra y alquiler, seguido de Triana para la compra y Este-Alcosa-Torreblanca para el alquiler



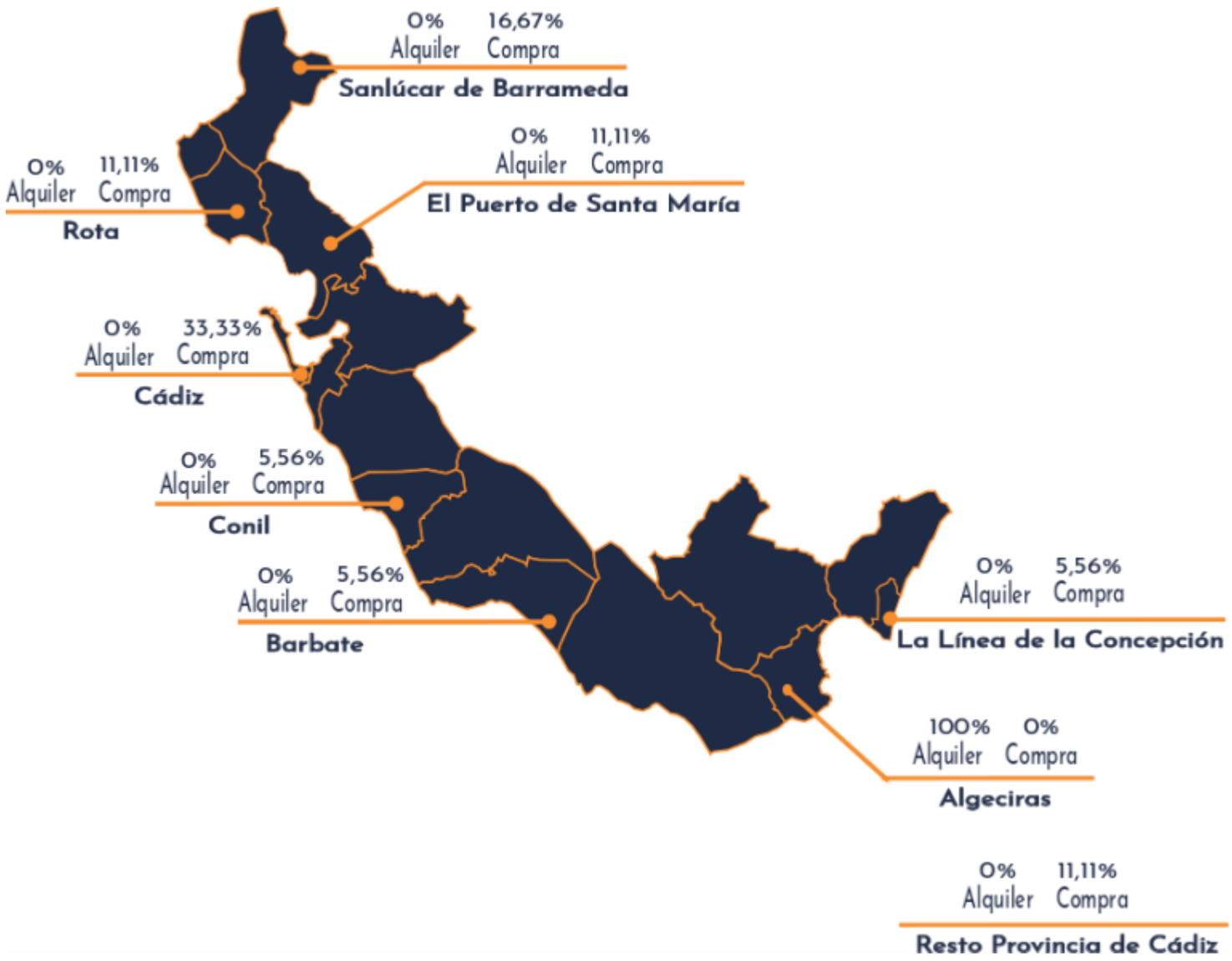
ZONAS DE INTERÉS: HUELVA PROVINCIA

En la provincia de Huelva solo existe demanda de compra, distribuida en Almonte, Huelva, Isla Cristina, Punta Umbría, y Resto de provincia de Huelva.



ZONAS DE INTERÉS: COSTA DE CÁDIZ

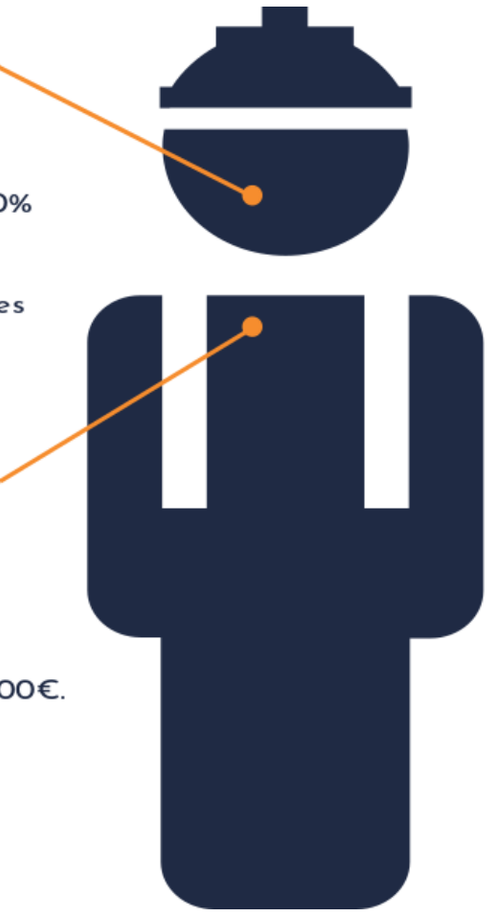
Cádiz es la zona más demandada para la compra de vivienda, seguido de Sanlúcar de Barrameda.
Todo el alquiler es demandado en Algeciras.



CÓMO ES EL POTENCIAL COMPRADOR

La mayor parte de los potenciales compradores mostró interés en Welcome Home 2020 en **'Descuentos en el precio' (67,16%)** seguido de 'Otro producto' (21,57%) y 'La financiación' (11,27%). Existe un aumento del interés por 'Descuentos en el precio' del 4,32%, en disminución de 'La financiación' (-4,06%) respecto a 2019.

CÓMO ES EL POTENCIAL INQUILINO

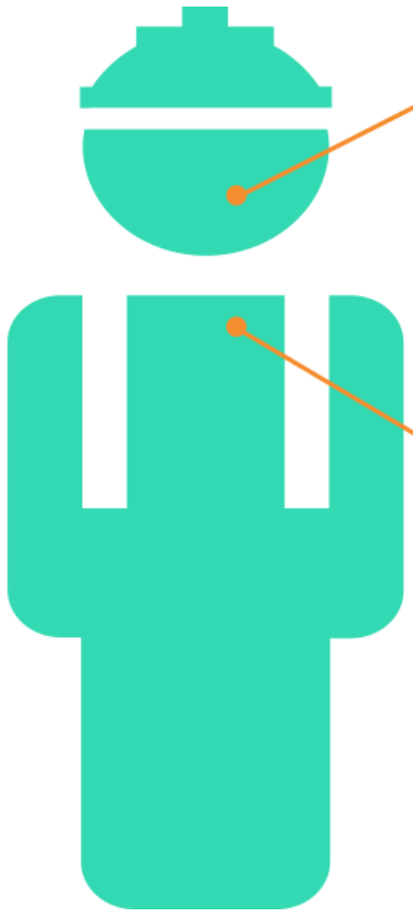


¿QUIÉN ES?

- Entre 26 y 35 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?

- Entre 26 y 35 años.
- Empleado por cuenta ajena.
- Destinará entre el 30% y el 50% de sus ingresos a la cuota del alquiler.
- Actualmente vive en alquiler.

¿QUÉ BUSCA?

- Formar un nuevo hogar.
- Piso.
- De entre 2 y 3 Dormitorios.
- Con un alquiler por debajo de los 500€.
- En Sevilla capital.

QUIÉNES SOMOS

El informe 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: 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.

CoHispania
consultoría y valoración

Informe realizado por CoHispania, S.A. en la feria Inmobiliaria Welcome Home Sevilla 2020.
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

CoHispania

consultoría y valoración

Madrid - Avda de Europa 34, Edif B, Esc Izda, 3º Dcha 28023 +34 91 307 00 35

Directora Comercial: Alicia Rodríguez Barreda: arodriguez@cohispania.com
Departamento de Comunicación: comunicación@cohispania.com