

Aumenta un 134% la búsqueda de casa en España desde los países cercanos a Ucrania

Las solicitudes de información sobre viviendas en nuestro país han crecido un 700% desde Rumanía y un 115% desde Polonia

El impacto social de la guerra de Ucrania también se deja ver en el sector inmobiliario. La búsqueda de viviendas en España en el entorno de países cercanos a Ucrania ha aumentado tanto interanualmente, como desde antes de la invasión hasta los últimos días de marzo.

Son datos recogidos por **Sonneil Research**, la unidad de estudios de la *proptech* española **Sonneil Homes**, especializada en la venta de residencias a compradores extranjeros, que ha realizado un estudio de las peticiones de información recibidas desde las zonas cercanas al conflicto.

Al comparar el número de solicitudes de información desde el 1 de febrero a finales de marzo de 2022 con las del mismo período de 2021, el aumento es del 134%. Destacan las cifras de Polonia, donde el interés por viviendas en España desde este país ha crecido más de un 115%. También en Rumanía y República Checa el interés por residencias en nuestro país ha pasado de ser marginal a mostrar un aumento del 700% y el 71% respectivamente, teniendo en cuenta que se partía de cifras muy bajas en 2021.

Estos crecimientos se confirman al realizar una comparativa entre febrero y marzo. En un mes, las solicitudes de información desde los países cercanos a Ucrania han crecido un 330%. En Polonia un 160%, mientras que desde Rumanía y República Checa alrededor de 500 personas más en cada país se interesaron por viviendas en España al tiempo que los ataques rusos se intensificaban.



Mapa elaborado por Sonneil a partir de datos de Google y 'keywords' relacionadas con la búsqueda de vivienda

Además, la tendencia en las búsquedas de vivienda en Google confirma los datos de la *proptech* inmobiliaria.

El equipo de Sonneil Research ha analizado el uso de más de 6.300 palabras clave relacionadas con la búsqueda de casa en España desde el conjunto de los países cercanos a Ucrania. Para ello, se ha comparado el número de veces que los usuarios de dichos países introdujeron estas expresiones en el buscador de Google antes y después del estallido de la guerra y en el mismo período de 2021. En los

resultados se percibe un crecimiento en este tipo de consultas que viene a ratificar la tendencia identificada por Sonneil.

El uso de palabras clave relacionadas con **la búsqueda de casa en España creció más de un 67%** respecto al año anterior en el conjunto de los países cercanos a Ucrania.

La zona litoral donde más han aumentado las búsquedas de vivienda a través de Google ha sido la Costa Blanca, con un crecimiento del **108%**. Especialmente relevante ha sido el incremento del interés en vivienda en La Nucía (300% más respecto a 2021), Moraira (133%) y Alicante (127%).

A la Costa Blanca le siguen la Costa de la Luz (Huelva), con un aumento del 50% y las Islas Canarias, que han recibido un 39% más de búsquedas. También destaca el caso de Asturias, la única comunidad autónoma del norte de España en la que ha aumentado el interés por la vivienda desde los países cercanos a Ucrania.

Las ciudades españolas donde los residentes de estos países han buscado más viviendas desde que comenzó la guerra han sido Marbella, Torrevieja y Málaga, aunque en las que más ha aumentado el interés con respecto a 2021 han sido Cadaqués (Gerona) y La Nucía (Alicante), con crecimientos del 500% y del 300% respectivamente, seguidas de Chiclana (Cádiz) y la propia Málaga (200% cada una).

Sonneil, un modelo de negocio inmobiliario innovador

Sonneil es una *proptech* española especializada en la comercialización de segunda residencia para clientes internacionales y nacionales. Su modelo de venta es totalmente innovador ya que ofrece una experiencia de compra de alto valor, en la que se acompaña al cliente a lo largo de todo el proceso sin intermediarios.

Además, mediante su revolucionaria manera de operar, basada en el uso intensivo de la tecnología y el marketing online, la compañía ha logrado reducir de media un 50% los costes de venta de este tipo de inmuebles, a la vez que ha mejorado la experiencia y satisfacción del cliente en el proceso de compra.

Contacto de prensa:

Silvia Nortes: snortes@sonneil.com

sonneil.com