



## Día Mundial de la Naturaleza: los compradores de vivienda demandan más espacios naturales

### Las zonas al aire libre y la conexión con el medio ambiente mantienen la importancia que adquirieron con la pandemia

La llegada de la pandemia trajo consigo un cambio en las demandas de los compradores de vivienda. Espacios abiertos, terrazas, jardines y zonas comunes al aire libre ganaron popularidad. También los entornos tranquilos donde disfrutar de la naturaleza, sin renunciar a una buena conexión con los núcleos urbanos.

Un cambio que ha percibido la *proptech* Sonneil Homes, especialista en la comercialización de obra nueva y segunda residencia en la costa. “Hemos identificado que nuestros clientes, tras los meses de pandemia y confinamiento, demandan ubicaciones más tranquilas y cercanas a entornos naturales pero que, a su vez, estén conectadas con todos los servicios”, comenta Alfredo Millá, CEO de Sonneil Homes. “Los espacios abiertos como jardines y terrazas son decisivos en la compra, sobre todo para compradores extranjeros que vienen a España esperando aprovechar el clima mediterráneo”.

En el Día Mundial de la Naturaleza, Sonneil destaca su compromiso con la sostenibilidad y los entornos naturales, dos elementos clave a la hora de escoger sus promociones de obra nueva. Hogares que destacan por la conexión del interior con el exterior, lo que garantiza la iluminación natural y favorece el ahorro energético.

Un punto que también cobra protagonismo en las viviendas comercializadas por Sonneil. La *proptech* recomienda a los promotores que fomenten la eficiencia energética. Por ejemplo, instalando sistemas de aerotermia y paneles solares para producir agua caliente sanitaria, y optando por fachadas de doble piel para proteger a los residenciales de los cambios bruscos de temperatura.

Como señala Millá, “Las zonas donde comercializamos vivienda tienen muchas horas de sol. Este es un activo que tenemos que aprovechar, de ahí que nuestros residenciales tengan grandes cristalerías que permiten que la luz llegue con facilidad al interior. También percibimos la preocupación cada vez mayor de la sociedad respecto los recursos. Por eso recomendamos a los promotores que apuesten en lo posible por las energías renovables”.

Todo en localizaciones con espacios naturales a poca distancia de las viviendas. Montañas como la Sierra de Bernia en Alfar del Pi y la Sierra de Mijas en Málaga, playas como las de Estepona en la Costa del Sol y Racó de Mar en Canet de Berenguer e incluso la privilegiada costa del Caribe mexicano en Cancún. “La intención es que los residentes vivan una buena vida no solo en casa, sino fuera de ella. Queremos facilitar el disfrute de la naturaleza y del buen tiempo lejos del ruido, el estrés y la velocidad que nos imponen las ciudades”, concluye Millá.

### 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](mailto:snortes@sonneil.com)

[sonneil.com](http://sonneil.com)