

## **Solvía lanza ‘Solvía Digital’, nuevo concepto de servicio para particulares que quieran vender su inmueble**

**Esta iniciativa responde al objetivo de la compañía de potenciar su negocio "Open Market" a través del concepto de gestión omnicanal, con diferentes modalidades que se adaptan a las necesidades de cada cliente**

Solvía refuerza su apuesta por la innovación lanzando ‘Solvía Digital’, un nuevo servicio para particulares que quieran vender su inmueble de forma personalizada, fácil y transparente, aprovechándose de las ventajas de contar con el apoyo de la compañía inmobiliaria líder en el mercado.

Gracias a esta plataforma, es el propio vendedor quien elige cómo vender su vivienda, teniendo a su disposición un conjunto de funcionalidades digitales que harán más eficientes los procesos, como son la valoración del inmueble, reportaje fotográfico profesional, elaboración de planos, tour virtual, publicación de la vivienda en Solvia.es y los principales portales inmobiliarios, marketing digital, selección de compradores, seguimiento de la actividad comercial, tramitación documental, gestor inmobiliario personalizado y formalización de la compraventa.

Además del servicio en exclusiva, donde los clientes solo pagan en caso de completarse la venta del inmueble, ‘Solvía Digital’ también ofrece otras dos alternativas de gestión complementarias con un reducido coste mensual, para que cada cliente encuentre el servicio que mejor se adapte a sus necesidades.

Esta herramienta completa la oferta de servicios única de Solvia en el mercado inmobiliario, y responde al objetivo de la compañía de potenciar su negocio Open Market a través del concepto de gestión omnicanal. Una ambiciosa estrategia que busca combinar las soluciones digitales más avanzadas con un servicio de atención personalizada y una red de franquicias exclusiva en el sector, actualmente en proceso de expansión.

“Los propietarios de inmuebles tienen cada vez un perfil más digital, pero sin olvidar la importancia del asesoramiento experto, personalizado y cercano durante todo el proceso de compraventa. Conscientes de esta necesidad, hemos querido desarrollar este nuevo concepto que permite a todos aquellos particulares que quieran poner a la venta sus inmuebles elegir cómo quieren que Solvia les ayude durante este proceso. Nuestros clientes podrán tener una experiencia completa de autoservicio digital, una de máxima personalización, a través de las Solvia Stores distribuidas por toda España, o una combinación de estas alternativas”, indica José Luis Bellosta, presidente de Solvia y CEO de Intrum en España.

Por su parte, para Guillermo López, responsable de Marketing de Solvia, “a través de ‘Solvía Digital’,

el cliente no solo podrá acceder a la mayor red comercial del mercado, sino que también contará con ventajas significativas en la estrategia de posicionamiento y visibilidad del inmueble, tanto en solvia.es como en los principales portales inmobiliarios de referencia, así como en la gestión y formalización de la venta, con propuestas adaptadas a sus necesidades”.

Para poner en marcha este servicio, que inicialmente se implantará en Madrid, Barcelona, Málaga, Oviedo, Gijón y Zaragoza, y que próximamente se ampliará a otras regiones de España, Solvia se apoyará en su fortaleza tecnológica, experiencia, profesionalidad asistencial y liderazgo en el mercado, donde cuenta con una cartera de 150.000 activos inmobiliarios bajo gestión, la mayor del sector.

**Datos de contacto:**

Redacción

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Inmobiliaria Finanzas](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>