

## **Solvia lanza una nueva campaña de venta de viviendas y prevé un repunte de los precios en determinadas zonas**

**“Las oportunidades pasan, por eso se llaman oportunidades” es uno de los lemas de Solvia para esta campaña, en la que lanza una nueva estrategia de comunicación, remarcando la visión de la inmobiliaria del Sabadell respecto a cómo puede evolucionar el mercado, y su apuesta por un modelo diferencial de servicio al cliente.**

Solvia, la inmobiliaria de Banco Sabadell, lanzará a partir de mañana viernes, día 13 de septiembre, hasta el próximo 15 de noviembre, una nueva campaña que contempla un descuento adicional sobre más de 10.000 inmuebles en su portal Solvia.es.

Solvia refuerza en esta campaña el concepto de “oportunidad”. Según Javier García del Río, director de Negocio Inmobiliario de Banco Sabadell: “Se están dando los pasos adecuados para la normalización del sector, y en Solvia hemos querido ser un agente activo en este sentido. Había que ajustar las políticas de precio a niveles racionales, y ya hace un año lo hicimos; había que tener una oferta diferenciada para el inversor que compra con bajo apalancamiento, y lo hemos hecho. Ahora tenemos una oferta muy competitiva para aquellos clientes que quieren aprovechar un contexto de precios muy favorable, pero que afortunadamente llega a su fin.”

El incremento de ventas de viviendas (+56% en 2013, de las que el 70% son al contado) y el interés creciente de promotores con situación financiera estable por adquirir solares para desarrollar nuevas promociones (este mismo mes, Solvia ha cerrado una venta en Madrid por más de 5 millones de euros, al contado), revelan que en ubicaciones consolidadas el ajuste de precios ha acabado, y tras años de profunda atonía, el contexto de demanda mejora. “Habrá ajustes a la baja de precios”, comenta el directivo, “pero solo en ubicaciones con problemas de demanda, donde se seguirán encontrando chollos”.

Coincidiendo con el inicio de esta campaña, Solvia lanza una nueva imagen corporativa y línea de comunicación, mediante la cual quiere dejar atrás una etapa en la que sus mensajes se centraban, tal y como es habitual en el sector, en el precio y las ofertas, pasando a destacar los servicios de asesoramiento que ofrece a los potenciales compradores para ayudarles a la hora de adoptar su decisión de compra.

**Datos de contacto:**  
Banco Sabadell

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Consultoría](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>