

Venta de inmuebles - Solvia amplía su última campaña tras recibir 3.300 ofertas de compra y contar con 2.200 más en lista de espera

La campaña permite adquirir apartamentos de obra nueva en la playa con importantes descuentos si se financia la operación con la entidad. Un tercio de las ventas de Solvia en 2013 se destinan a inversión, y el 15% son compradores extranjeros no residentes. En los primeros seis meses del año, el ritmo de venta de inmuebles ha aumentado un 56% en relación con el año anterior.

La última campaña de Solvia, la inmobiliaria de Banco Sabadell, cuyo eslogan es "Por qué soñar si puedes comprar", amplía la vigencia de su oferta hasta el próximo 15 de agosto, toda vez que el ritmo de demanda de compradores continúa creciendo, para atender las propuestas que ya hay en lista de espera. De este modo, los datos arrojan en estos momentos cifras cercanas a las 3.300 ofertas de venta.

Cabe recordar que las propuestas de dicha campaña se centran fundamentalmente en inmuebles de primera y segunda residencia en la costa, especialmente en el área mediterránea, tanto de obra nueva como de segunda mano. Los usuarios pueden encontrar toda la oferta inmobiliaria de Banco Sabadell a través de la página web www.solvia.es, disponible en inglés y recientemente también en ruso, y que cuenta con cerca de 20.000 activos.

Desde otro punto de vista, hay que incidir en que, en esta campaña, los clientes que financien entre el 40-60% de su compra con Banco Sabadell podrán beneficiarse del 20-25% de descuento sobre los precios ya rebajados. Existen también descuentos ligeramente inferiores para los clientes que adquieran su inmueble al contado o con financiación de la entidad hasta el 80% de su precio. En este sentido, para facilitar la decisión al cliente, en la página web www.solvia.es se incluye un simulador cuya función es determinar el precio del inmueble de acuerdo con la financiación solicitada.

Comprar para invertir Actualmente, más del 30% de las transacciones que realiza Solvia tienen como destino la inversión, para obtener rendimiento de la puesta en alquiler de la vivienda. Estas transacciones se producen en los inmuebles de precio más económico -menos de 80 mil euros de precio de venta-, con rentabilidades brutas del alquiler que superan el 6%. Se trata de compradores que conocen bien el mercado local de alquiler donde adquieren el inmueble, y con un buen conocimiento del cliente limitan el riesgo de impago.

Por otro lado, las estadísticas internas de Solvia indican que el 15% de las transacciones en 2013 son a extranjeros no residentes, segmento cuya tendencia de recuperación es clara y en el que Solvia es pionera en el desarrollo de un canal específico dentro de las inmobiliarias de entidades financieras. El resto son españoles o extranjeros residentes. Además de los compradores ingleses, rusos y nórdicos, repuntan las transacciones a clientes de renta alta procedentes de países del norte de África, fundamentalmente en la Comunidad Valenciana y Murcia.

Los objetivos de Solvia, la inmobiliaria de Banco Sabadell, para este año 2013 suponen unas ventas de 16.000 inmuebles, un incremento notable con respecto al año anterior, en el que vendió 13.777 inmuebles. A cierre del primer semestre de este año, los resultados conseguidos ofrecen un incremento interanual del 56% en las ventas, lo que representa 7.747 unidades por un valor de 1.237

millones de euros.

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Inmobiliaria Finanzas](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>