

Solvía refuerza su red de franquicias sumando catorce nuevas Solvia Stores

La apertura de estos espacios comerciales responde a la estrategia de crecimiento de la compañía, que gestiona una cartera de más de 150.000 activos inmobiliarios

[Solvía](#) consolida su posicionamiento en el mercado con la ampliación de su red de franquicias en España. La firma de servicios inmobiliarios, parte del grupo Intrum, abrirá en los próximos meses catorce nuevas Solvia Stores en ubicaciones como Madrid, Málaga, Barcelona, Valencia, Palma de Mallorca, Gijón, Salamanca o Cartagena, entre otras.

Dentro de la estrategia de crecimiento de Solvia, la compañía apuesta por la combinación de una oferta de servicios inmobiliarios a través de las soluciones digitales más avanzadas, con una red de franquicias y equipos de gestores comerciales única en el sector, que cuenta en estos momentos con una cartera de más de 150.000 activos inmobiliarios bajo gestión.

“La red de Solvia Stores nos permite potenciar nuestro negocio de *Open Market*, donde facilitamos la comercialización de inmuebles a particulares, y poner a disposición del cliente una vía de asesoramiento personalizado y muy cercano que complementa nuestra fuerte apuesta digital, en la que Solvia siempre ha sido un referente” apunta José Luis Bellosta, presidente de Solvia.

La apertura de estas Solvia Stores, prevista para los últimos meses del año (cuando se abran las cinco primeras) y primer trimestre de 2022 (con la inauguración de las nueve restantes), permitirá a la firma de servicios inmobiliarios sumar un total de 52 franquicias en España, todas ellas con un denominador común: espacios innovadores, atención individualizada y acompañamiento continuo a través de canales presenciales y digitales.

El sector inmobiliario ha experimentado un notable desarrollo en los últimos años, en los que Solvia ha sido una de las compañías líderes en la gestión y comercialización de activos. “Contamos con una contrastada experiencia en el negocio inmobiliario, una marca muy bien posicionada, y una capacidad constante de innovación. Para nosotros es fundamental cuidar el asesoramiento a clientes, particulares e inversores, durante todo el proceso de compra, venta o alquiler de un inmueble y, por este motivo, apostamos firmemente por nuestro sistema de franquicias”.

“Estamos convencidos de que el concepto de gestión omnicanal, donde el cliente pueda decidir cómo y cuándo interactuar con nosotros, es la mejor manera de prestar servicio. Ni los servicios completamente digitales, ni los

únicamente presenciales ofrecen una solución completa al cliente.” añade Bellosta.

Gracias al seguimiento y apoyo constante de un asesor personal, a su escaparate online y offline de inmuebles y a sus herramientas innovadoras, como por ejemplo el *Solvia Price Index*®, Solvia brinda todas las herramientas necesarias para que cualquier tipo de proceso inmobiliario se desarrolle de forma rápida, ágil y eficaz.

“Si a las ventajas que aporta a nuestros clientes, le sumas la oportunidad de asociarnos con empresarios del sector inmobiliario que ven todas las ventajas que tiene ser parte de nuestra red de franquicias, no cabe duda de que este plan de expansión no solo contribuye a potenciar el sector inmobiliario en particular, sino a la economía en general, generando empleo”, afirma Bellosta.
