

NOTA DE PRENSA

Servihabitat refuerza su estrategia comercial apostando por una nueva experiencia de cliente

- *El servicer implementa una plataforma de servicio exclusivo para el cliente con el fin de ofrecer una atención más personalizada y de mayor calidad*
- *Además lanza al mercado más de 7.800 inmuebles en todo el país con atractivos descuentos gracias a la campaña “30 Días de Oro”*

Barcelona, 18 de enero de 2016.- Servihabitat, servicer líder del sector inmobiliario, inicia el nuevo año con su firme apuesta de mejorar continuamente el servicio de atención al cliente y de implementar acciones comerciales diferenciales para ganar en competitividad y dar respuesta a las exigencias del nuevo consumidor.

Ya en 2010, la empresa revolucionó el mercado inmobiliario lanzando un modelo de negociación innovador en la compra de inmuebles, en el cual los clientes podían negociar el precio en tiempo real y cuyo lema ha sido replicado dentro del sector posteriormente. Hoy, Servihabitat vuelve a colocar al consumidor final en el centro de su estrategia de marketing y comercial a través de innovaciones como es la integración en un único servicio de la atención personalizada al cliente en tiempo real. Esto es posible gracias al desarrollo de la plataforma de servicio telefónico *premium* bajo el nombre “*Llamadme ahora*”, accesible a través de la web www.servihabitat.com. Esta plataforma cuenta con agentes especializados, que atienden en varios idiomas, para dar la mejor respuesta en tiempo real a un consumidor cada vez más inquieto y exigente.

Además, este año Servihabitat quiere lanzar al mercado nuevas propuestas de valor para la compra y alquiler de viviendas. Según el Director General de Negocio Inmobiliario, Juan Carlos Álvarez, “Servihabitat realiza un esfuerzo notable para que todos los productos de los que dispone presenten ventajas de compra. Consideramos que este tipo de acciones comerciales suponen una auténtica oportunidad para los particulares, ya que disponemos de variedad de producto, adecuado a todas las necesidades y en todo el territorio”. Esto se reflejará en las diferentes campañas comerciales que se desarrollarán a lo largo del año.

Los “30 Días de Oro” de Servihabitat

Durante un mes, los particulares interesados en comprar una vivienda en condiciones especiales, podrán aprovechar la campaña comercial “**30 Días de Oro**” que estará vigente hasta el 11 de febrero. Los usuarios podrán elegir el inmueble que se adapte mejor a sus necesidades entre más de 7.800 oportunidades de producto de segunda mano o a estrenar y adquirirla a precios competitivos. Además, en una gran selección, y de manera adicional Servihabitat permite al comprador, además, hacer una oferta a la baja.

Todas las viviendas incluidas en esta campaña pueden consultarse a través de la web de Servihabitat y estarán perfectamente identificadas con el icono de la promoción.

Aunque toda la campaña es de alcance nacional, la mayor parte de los inmuebles que podrán beneficiarse de estos descuentos están concentrados en las comunidades de Cataluña, Andalucía, la Comunidad de Madrid, Extremadura y Castilla-La Mancha.

Sobre Servihabitat

Servihabitat es el *servicer* de referencia en la prestación de servicios para la gestión integral de carteras de crédito hipotecario y promotor, así como de activos inmobiliarios. La experiencia de más de 25 años en el mercado y el elevado volumen de activos bajo gestión, consolidan la posición de la empresa al frente del sector.

Un equipo profesional altamente cualificado y una plataforma tecnológica propia proporcionan a Servihabitat una metodología operativa independiente y diferenciada, capaz de cubrir todas las exigencias en el ciclo de gestión de activos financieros e inmobiliarios.

Más información:

Montse Castellana / Mariona Puig / Anna Viladot

mcastellana@tinkle.es / mpuig@tinkle.es / aviladot@tinkle.es

679 98 33 10 / 662 33 36 82 / 607 263 027