

## NOTA DE PREMSA

# **Servihabitat reforça la seva estratègia comercial apostant per una nova experiència de client**

- *El servicer implementa una plataforma de servei exclusiu per al client per tal d'oferir una atenció més personalitzada i de més qualitat*
- *A més, llança al mercat més de 7.800 immobles arreu del país amb descomptes molt atractius gràcies a la campanya "30 Dies d'Or"*

**Barcelona, 18 de gener de 2016.-** Servihabitat, servicer líder del sector immobiliari, inicia el nou any amb una ferma aposta per millorar contínuament el servei d'atenció al client i implementar accions comercials diferencials per tal de guanyar en competitivitat i donar resposta a les exigències del nou consumidor.

Ja el 2010, l'empresa va revolucionar el mercat immobiliari llançant un model de negociació innovador en la compra d'immobles, a través del qual els clients podien negociar el preu en temps real, una iniciativa que ha estat replicada dins el sector posteriorment. Avui dia, Servihabitat torna a col·locar el consumidor final en el centre de la seva estratègia de màrqueting i comercial a través d'innovacions, com ara la integració en un únic servei d'atenció personalitzada al client en temps real. Això és possible gràcies al desenvolupament de la plataforma de servei telefònic *premium* sota el nom "Truqueu-me ara", accessible a través del web [www.servihabitat.com](http://www.servihabitat.com). Aquesta plataforma disposa d'agents especialitzats, que atenen en diversos idiomes, per donar la millor resposta en temps real a un consumidor cada vegada més inquiet i exigent.

A més, aquest any Servihabitat vol llançar al mercat noves propostes de valor per a la compra i el lloguer d'habitatges. Segons el Director General de Negoci Immobiliari, Juan Carlos Álvarez, "Servihabitat fa un esforç notable per tal que tots els productes de què disposa presentin avantatges de compra. Considerem que aquest tipus d'accions comercials suposen una autèntica oportunitat per als particulars, ja que disposem de varietat de producte, adequat a totes les necessitats i arreu del territori". Això es reflectirà en les diferents campanyes comercials que es duran a terme al llarg de l'any.

### **Els "30 Dies d'Or" de Servihabitat**

Durant un mes, els particulars interessats en la compra d'un habitatge en condicions especials podran aprofitar la campanya comercial "**30 Dies d'Or**", vigent fins a l'11 de febrer. Els usuaris podran triar l'immoble que s'adapti millor a les seves necessitats entre més de 7.800 oportunitats de producte de

segona mà o a estrenar i adquirir-lo a preus competitius. A més, en una gran selecció, i de manera addicional, Servihabitat permet al comprador realitzar una oferta a la baixa.

Tots els habitatges inclosos en aquesta campanya es poden consultar a través del web de Servihabitat i estaran perfectament identificats amb la icona de la promoció.

Encara que tota la campanya és d'abast nacional, la major part dels immobles que es podran beneficiar d'aquests descomptes estan concentrats a les comunitats de Catalunya, Andalusia, la Comunitat de Madrid, Extremadura i Castella-la Manxa.

### **Sobre Servihabitat**

Servihabitat és el *servicer* de referència en la prestació de serveis per a la gestió integral de carteres de crèdit hipotecari i promotor, així com d'actius immobiliaris. L'experiència de més de 25 anys en el mercat i l'elevat volum d'actius sota gestió consoliden la posició de l'empresa al capdavant del sector.

Un equip professional altament qualificat i una plataforma tecnològica pròpia proporcionen a Servihabitat una metodologia operativa independent i diferenciada, capaç de cobrir totes les exigències en el cicle de gestió d'actius financers i immobiliaris.

#### **Més informació:**

**Mariona Puig / Anna Viladot / Montse Castellana**

[mpuig@tinkle.es](mailto:mpuig@tinkle.es) / [aviladot@tinkle.es](mailto:aviladot@tinkle.es) / [mcastellana@tinkle.es](mailto:mcastellana@tinkle.es)

662 33 36 82 / 607 263 027 / 679 983 310