

Vía Célere presenta su nueva plataforma de oficina virtual

- Gracias a la integración de la nueva herramienta Havalook entre sus canales, Vía Célere ofrecerá la presentación de proyectos inmobiliarios de forma totalmente virtual e integrada mediante videollamada.
- El lanzamiento se ha llevado a cabo a través de un primer proyecto piloto para la promoción de Célere Villaviciosa de Odón.
- Según el Observatorio Vía Célere de la vivienda, el 42% de los españoles se decanta por realizar parte del proceso de la compra de la vivienda de forma online, pero visitando el punto de venta en alguna de las fases.

Madrid, 25 de noviembre de 2020.- Vía Célere, promotora especializada en el desarrollo, inversión y gestión de activos inmobiliarios, refuerza sus canales digitales para asegurar la mejor atención a sus clientes adaptándose a las nuevas necesidades y preferencias del mercado, marcadas en gran medida por las limitaciones de movilidad geográfica debido a situación del covid-19.

La implementación entre sus canales de la nueva herramienta Havalook, que se ha llevado a cabo como prueba piloto para el proyecto [Célere Villaviciosa de Odón](#), es una muestra de **la apuesta de Vía Célere por la digitalización** y de su esfuerzo por ofrecer el mejor servicio al cliente.

Esta plataforma integral de Oficina de Venta Online y Piso Piloto Virtual ofrece la posibilidad de realizar una **visita asistida online por un asesor comercial en tiempo real** y obtener toda la documentación técnica y contractual necesaria para facilitar la venta de un inmueble en un nuevo entorno 100% digital. *“El objetivo consiste en replicar el modelo comercial tradicional del sector inmobiliario al entorno online manteniendo el máximo nivel de experiencia de usuario”* añade **Antonio Alcaraz, Socio- Director de Avanza Comunicación**, creadores de la plataforma Havalook.

La combinación del contacto presencial y la digitalización es clave

Entre las conclusiones del Observatorio Vía Célere de la vivienda en España se extrae que un 42% de los españoles asegura que optaría por realizar parte del proceso de compra online, visitando el punto de venta en alguna de las fases, es decir, combinando la forma de

compra online y offline. Por otra parte, el 11% de los españoles estaría dispuesto a realizar todo el proceso de compra de forma virtual, mientras que un 47% sigue prefiriendo realizar todo el proceso de forma presencial.

Mayor digitalización entre la población con mayores ingresos

Según el estudio, el 18% de los españoles con altos ingresos estaría dispuesto a comprar un piso de forma completamente virtual, mientras que conforme decrece el poder adquisitivo, también lo hace la elección de compra online, reduciéndose a un 11% de los casos para aquellos con bajos y medios ingresos.

Cristina Ontoso, Directora Comercial, Marketing, Comunicación y Atención al Cliente de Vía Célere afirma: *“Somos conscientes de la importancia que está cobrando la tecnología en el sector y por ello, trabajamos para continuar en la senda de la innovación y ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes, adaptándonos siempre a las nuevas circunstancias”.*

Sobre Vía Célere

Vía Célere es una compañía inmobiliaria especializada en el desarrollo, inversión y gestión de activos residenciales. Gracias a su innovador modelo de negocio y equipo de profesionales, Vía Célere es hoy una de las empresas de referencia en el nuevo entorno y ciclo inmobiliario.

Desde su fundación en 2007, el equipo gestor de Vía Célere ha entregado más de 5.000 viviendas, demostrando una sólida experiencia en la puesta en marcha, desarrollo y entrega de promociones residenciales de alta calidad en toda la geografía española.

La compañía apuesta por la innovación y sostenibilidad como los pilares fundamentales de sus proyectos, a la vez que muestra su compromiso permanente con la satisfacción de sus clientes, accionistas y con el desarrollo profesional de sus empleados.

Vía Célere está a la vanguardia del sector residencial español a través de la introducción e implementación pionera de 45 innovaciones entre las que se encuentran procesos y conceptos como MagicHouse, el Building Information Modeling (BIM), el Last Planner System (LPS) o las zonas comunes disruptivas. Además, la compañía cuenta con 14 certificados de I+D, expedidos por la compañía acreditada ENAC. Estos certificados le otorgan el reconocimiento a su compromiso por implementar y desarrollar nuevas técnicas.

Puedes seguirnos en:



Visita la sala de prensa de Vía Célere en: <http://viacelere.com/prensa>

Contacto de prensa

Daniel Santiago
dsantiago@kreab.com
917027170

Sara González
sgonzalez@kreab.com
635585817