



Propuesta de Comercialización

“EDIFICIO EXCELSIOR”

www.edificioexcelsior.com

**¡Una nueva
forma de vivir !**

Solvía



Solvía

1 **Somos la Inmobiliaria Total**

- Razones para estar con Solvía

2 **Nuestro modelo de comercialización**

- Estudio de mercado
- Propuesta comercial
- Equipo humano
- Estrategia de Marketing
- Propuesta comercial para alquiler
- Sistema de gestión y reporting
- Administración comercial y contractual de ventas y PBC

3 **Track Record**

Seguro que nos conoces. Pero quizá no sepas todo lo que hacemos.



Estar con Solvia es acertar. Por varias razones:

Somos la Inmobiliaria Total.

Solvía es una compañía consolidada, bien posicionada y ampliamente reconocida. Operamos tanto en el **mercado retail como de inversión**, dando servicio a particulares, empresas e inversores profesionales bajo un mismo criterio: ofrecer una **gestión inmejorable** en todo tipo de activos.

Solvía, la comercializadora de promociones:

+10.000

inmuebles de Obra Nueva entregados desde 2015

+80

promociones de Obra Nueva en comercialización en 2019

+120.000

leads/trimestre

100.000

inmuebles vendidos

80.000

valoraciones/año

+50.000

mantenimientos en inmuebles/año

17.000

activos cargados a la plataforma de gestión

141.000

activos bajo gestión

3.200M€

préstamos gestionados

92%

NPL (non performing loans)

1

Somos una marca reconocida con un 71% de notoriedad.

2

Somos ágiles gracias a una red de 3.500 prescriptores.

3

Contamos con herramientas propias de análisis, asesoramiento y gestión de activos.

4

Tenemos uno de los portales inmobiliarios más visitados: más de 600.000 visitantes únicos/mes.

5

Destacamos por nuestra experiencia, inversión y capacidad digital.

6

Ofrecemos información detallada a lo largo de todo el proceso comercial.

7

100 puntos de venta estrechan nuestro contacto con el cliente.



Nuestra manera de trabajar nos hace únicos.

Nuestro modelo de comercialización integral hace posible lograr los objetivos de ventas.

En Solvia tenemos nuestra propia forma de entender el mercado inmobiliario. Lo que funciona para una promoción puede que no lo haga para otra. Por eso, hemos creado un modelo de comercialización **capaz de adaptarse** a las particularidades de cada una, potenciando todas sus **posibilidades de comercialización.**

Analizar para proponer.

1. Estudio de mercado activo

Analizamos las **promociones activas de la zona** para después compararlas con la promoción objeto del estudio: tipo de promoción/promotor, número de viviendas, habitaciones, plantas por edificio, porcentaje de viviendas pendientes de venta, etc.



1. ESTUDIO DE MERCADO DE LA ZONA CENTRO DE MURCIA

TESTIGOS DE VENTA EN LA ZONA

En la zona centro se están desarrollando varias promociones de obra nueva. Entre ellas destacamos las siguientes.



1. EDIFICIO JOAQUIN COSTA 20

Edificio plurifamiliar de 20 viviendas a tan solo 100 metros de la promoción



TESTIGOS DE VENTA EN LA ZONA

Edificio con varias tipologías de viviendas, desde 1 dormitorio a 5 dormitorios, con calidades medias, y precio medio alto, con ritmo de ventas lento, 1 unidad al mes, Plazo de entrega primer semestre de 2021, **30% de la promoción vendido**

// Precios

JOAQUIN COSTA 20

Escalera	Planta	Tipo viv.	Programa de la vivienda	Viv. (Útil) m ²	Viv. (Cons.) m ²	Terraza (Útil) m ²	T. Sup Constr. m ²	Importe sin garage*	Valor garage*	Precio con garage*
1	1	A	2 Dorm, salón-coc., 1 baño	59	70,2	23	92,8	180.000 €	23.000 €	203.000 €
1	1	B	1 Dorm, salón-coc., 1 baño	37,65	42,7		65,3	123.000 €	23.000 €	146.000 €
1	1	C	1 Dorm, salón-coc., 1 baño	31,6	36		58,6	120.500 €	23.000 €	143.500 €
1	1	D	1 Dorm, salón-coc., 1 baño	32	36,5		59,1	120.500 €	23.000 €	143.500 €
1	1	E	3 Dorm, salón, coc., 1 baño	70,5	81,85	17,1	104,45	217.000 €	23.000 €	240.000 €
2	1	A	4 Dorm, salón, coc., 2 baños	130,65	151,2	23,85	173,8	347.000 €	23.000 €	370.000 €
1	2	A	2 Dorm, salón-coc., 1 baño	59	70,2		92,8	180.000 €	23.000 €	203.000 €
1	2	B	1 Dorm, salón-coc., 1 baño	37,65	42,7		65,3	129.000 €	23.000 €	152.000 €
1	2	C	1 Dorm, salón-coc., 1 baño	31,6	36		58,6	126.500 €	23.000 €	149.500 €
1	2	D	1 Dorm, salón-coc., 1 baño	32	36,5		59,1	126.500 €	23.000 €	149.500 €
1	2	E	3 Dorm, salón, coc., 1 baño	70,5	81,85		104,45	217.000 €	23.000 €	240.000 €
2	2	A	4 Dorm, salón, coc., 2 baños	130,65	151,2		173,8	348.000 €	23.000 €	371.000 €
1	3	A	4 Dorm, salón-coc., 2 baños	112,75	146,35	66,25	168,95	369.000 €	23.000 €	392.000 €
1	3	B	1 Dorm, salón-coc., 1 baño	37,65	42,7		65,3	135.000 €	23.000 €	158.000 €
1	3	C	1 Dorm, salón-coc., 1 baño	31,6	36		58,6	132.500 €	23.000 €	155.500 €
1	3	D	1 Dorm, salón-coc., 1 baño	32	36,5		59,1	1.325.000 €	23.000 €	155.500 €
1	3	E	4 Dorm, salón, coc., 2 baños	108,42	140,35	28,15	162,95	362.000 €	23.000 €	385.000 €
2	3	A	3 Dorm, salón-coc., 1 baño	95,27	120,2		142,8	268.000 €	23.000 €	291.000 €
2	3	B	2 Dorm, salón, coc., 1 baño	77,9	90,3		112,9	198.000 €	23.000 €	221.000 €
2	4	A	4 Dorm, salón, coc., 2 baños	148,78	193,03	31,5	215,63	447.000 €	23.000 €	470.000 €

(*) Precios e importes sin impuestos

Vivienda de 3 dormitorios

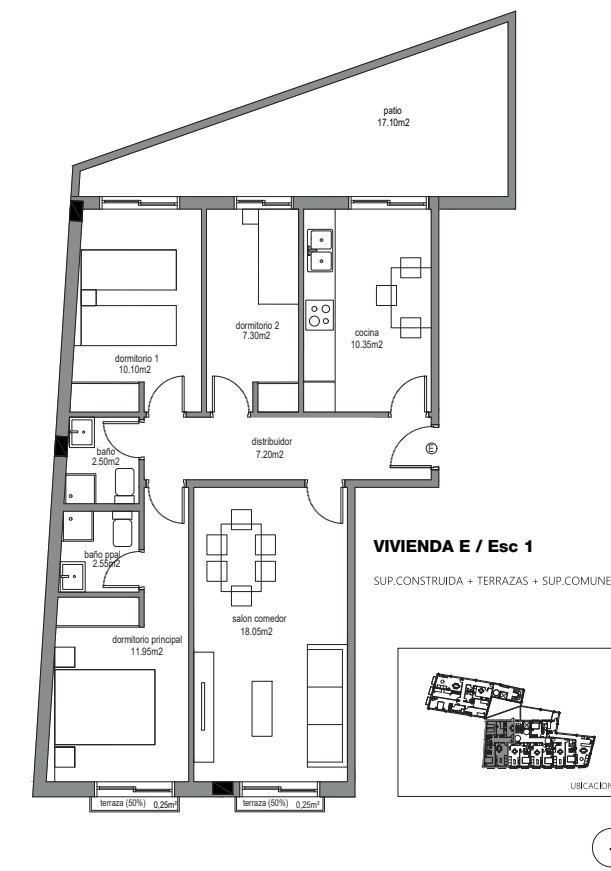
Vivienda de 3 dormitorios con 121 metros cuadrados, vivienda en planta primera con patio, con un precio de 240.000€, con plaza de garaje.

PRECIO METRO CUADRADO 1.980€ APROXIMADAMENTE

// Planos

JOAQUIN COSTA 20

Los planos podrán ser modificados según la dirección facultativa o normativa



TESTIGOS DE VENTA EN LA ZONA

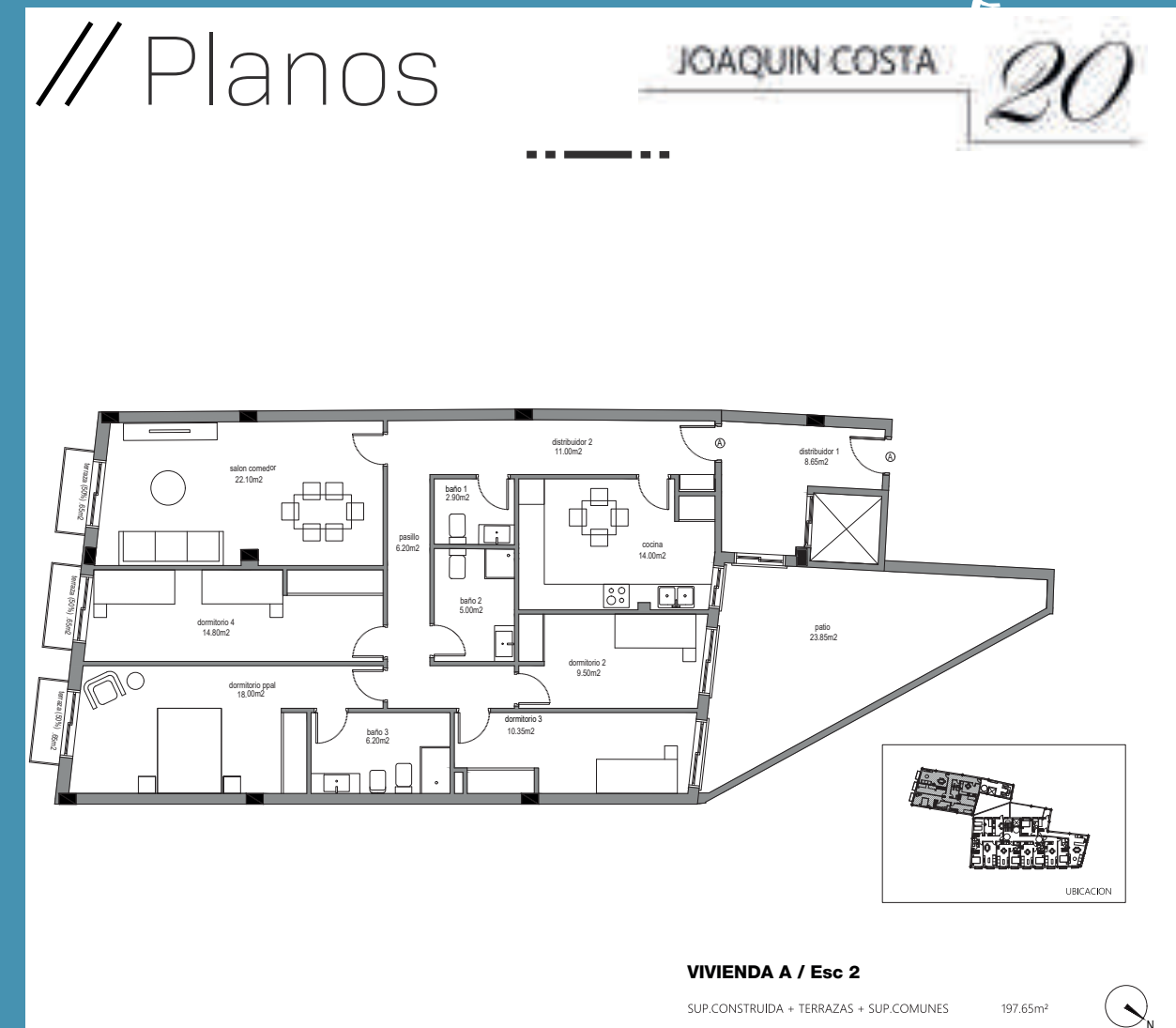
Edificio con varias tipologías de viviendas, desde 1 dormitorio a 5 dormitorios, con calidades medias, y precio medio alto, con ritmo de ventas suave, 1 unidad al mes, Plazo de entrega primer semestre de 2021, **30% de la promoción vendido**



Vivienda de 4 dormitorios

Vivienda de 4 dormitorios con 197 metros cuadrados, en primera planta con patio, con un precio de 371.000€, con plaza de garaje.

PRECIO METRO CUADRADO 1.880€ APROXIMADAMENTE



TESTIGOS DE VENTA EN LA ZONA

Edificio con varias tipologías de viviendas, desde 1 dormitorio a 5 dormitorios, con calidades medias, y precio medio alto, con ritmo de ventas suave, 1 unidad al mes, Plazo de entrega primer semestre de 2021, **30% de la promoción vendido**



Ático de 4 dormitorios tipo dúplex

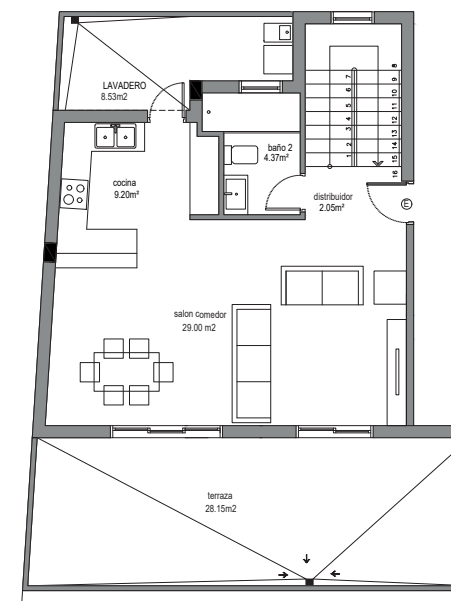
Ático tipo dúplex de 4 dormitorios con 191 metros cuadrados,, con una terraza de 28m2 y un precio de 385.000€, con plaza de garaje.

PRECIO 2.020€ POR METRO CUADRADO

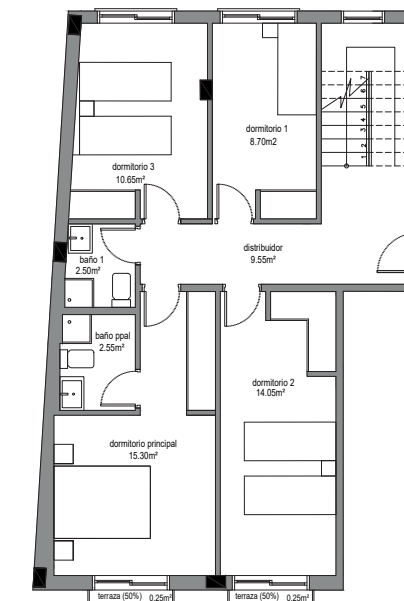
// Planos

JOAQUIN COSTA

20



PLANTA SUPERIOR



PLANTA INFERIOR

ÁTICO E / Esc 1

SUP.CONSTRUIDA + TERRAZAS + SUP.COMUNES

191.10m²

TESTIGOS DE VENTA EN LA ZONA

En la zona centro se están desarrollando varias promociones de obra nueva. Entre ellas destacamos las siguientes.



2. RESIDENCIAL PLAZA CASSOU

Edificio plurifamiliar de 22 viviendas junto a la Plaza Mayor



TESTIGOS DE VENTA EN LA ZONA

Edificio de 22 viviendas con varias tipologías de viviendas, desde 2 dormitorios a 4 dormitorios, con calidades altas, precio medio alto, con ritmo de ventas moderado, 2 unidad al mes, Plazo de entrega primer semestre de 2022, **50% de la promoción vendido**. La ubicación en el centro junto a la plaza mayor, le aporta prestigio, y por tanto se entiende que debe tener un precio superior.



Vivienda de 3 dormitorios

Vivienda de 3 dormitorios con 138 metros cuadrados, vivienda en primera planta, con terraza y con un precio de 390.000€, con plaza de garaje y trastero.

PRECIO METRO CUADRADO 2.800€



TESTIGOS DE VENTA EN LA ZONA

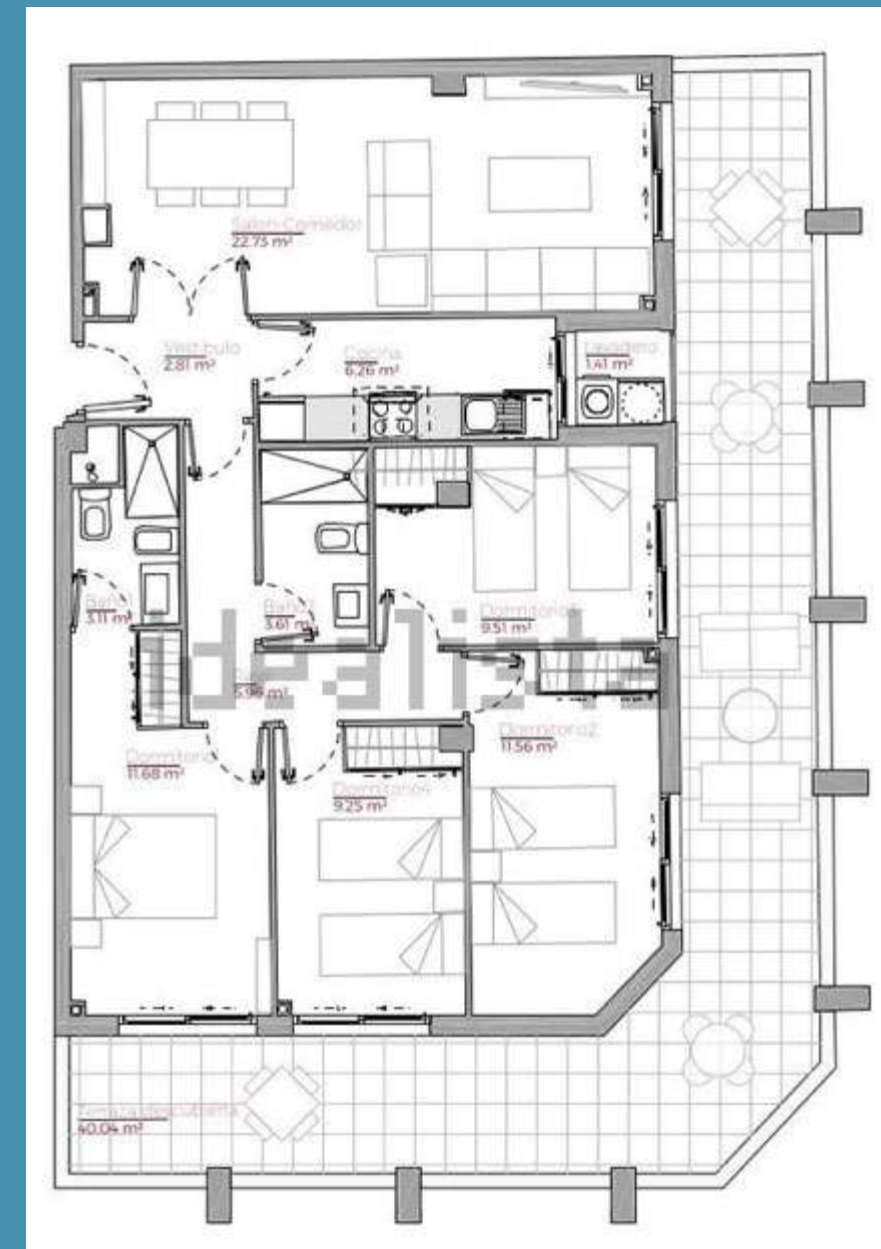
Edificio de 22 viviendas con varias tipologías de viviendas, desde 2 dormitorios a 4 dormitorios, con calidades altas, precio medio alto, con ritmo de ventas moderado, 2 unidad al mes, Plazo de entrega primer semestre de 2022, **40% de la promoción vendida**. La ubicación en el centro junto a la plaza mayor, le aporta prestigio, y por tanto se entiende que debe tener un precio superior.



ATICO de 4 dormitorios en planta

Vivienda de 4 dormitorios con 149 metros cuadrados, vivienda en tercera planta, con terraza y con un precio de 390.000€, con plaza de garaje y trastero.

PRECIO METRO CUADRADO 3480€ APROXIMADAMENTE



TESTIGOS DE VENTA EN LA ZONA

En la zona centro se están desarrollando varias promociones de obra nueva. Entre ellas destacamos las siguientes.



3. EDIFICIO ALCAZAR

Edificio plurifamiliar de 12 viviendas en la Calle Correos



TESTIGOS DE VENTA EN LA ZONA

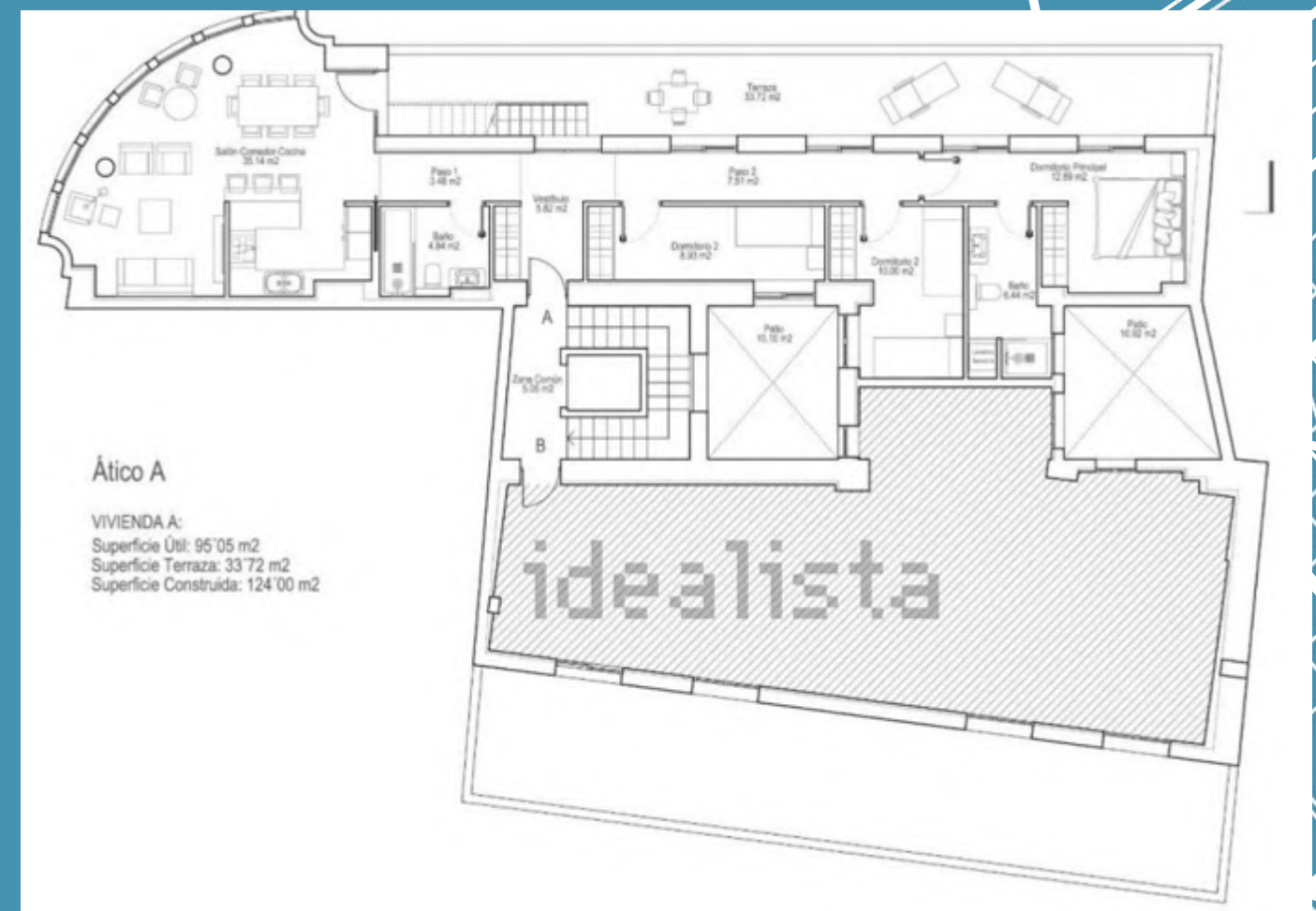
Edificio remodelado en la Calle de Correos, que se está adecuando conforme se está vendiendo, hay varias tipologías de viviendas, desde 3 dormitorios a áticos de 4 dormitorios, con calidades altas, precio alto, con ritmo de ventas bajo, 1 unidad cada tres meses, Plazo de entrega primer semestre de 2020', **40% de la promoción vendida**. La ubicación es excelente, aunque no cuenta con parking.



ÁTICO de 3 dormitorios en planta

Vivienda de 3 dormitorios con una superficie de 124 metros cuadrados, vivienda en la sexta planta, con terraza en planta y toda la cubierta también de 120 metros cuadrados con un precio de 455.000€, con plaza de garaje y trastero.

PRECIO METRO CUADRADO 2500€ APROXIMADAMENTE



Propuestas diferentes para promociones diferentes.



2. Propuesta comercial

Tras estudiar el mercado propondremos la estrategia comercial a seguir. Siempre será **específica, adaptada a las características de cada promoción** y dará respuesta a los siguientes puntos clave.

- Programa funcional de la promoción: tipo de construcción, tipología de viviendas, etc.
- Análisis de los puntos fuertes y débiles.
- Desinversión y tarifa.
- Ritmo de ventas, política de precios y fases comerciales.
- Personalización de producto.
- Atención a los clientes.
- Formalización de ventas.
- Canales de venta.
- Estudios de demanda.
- Análisis de producto.

La atención que cada proyecto necesita.

Asignaremos en exclusiva un **Asesor Personal de Promoción** al proyecto. Además de este cometido, atenderá al cliente en el punto de venta.

Complementamos la atención del Asesor Personal de Promoción con diferentes áreas de la compañía para prestar el mejor servicio.

2. Equipo humano

Dirección territorial inmobiliaria

Implementa la estrategia comercial acordada, gestiona el equipo comercial y hace seguimiento del objetivo

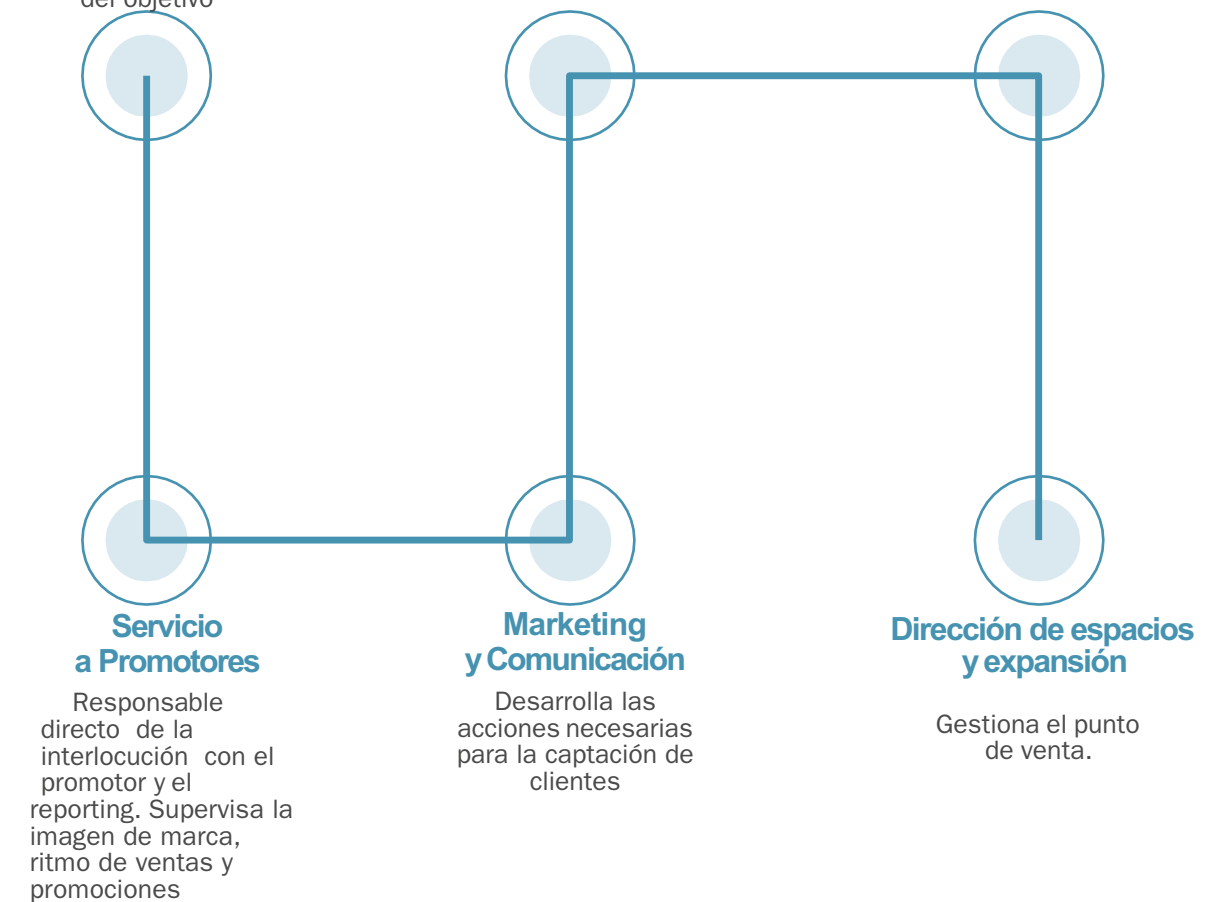
Front-office

Es nuestra Oficina Directa Inmobiliaria (Call Center)

Atiende y gestiona los contactos

Back-office

Gestiona contratos, redacta contratos, analiza los datos para la compra y realiza la prevención de blanqueo de capitales





DESCRIPCION DE LA PROMOCION.

2. Un nuevo concepto de residencial en la zona Sur de la ciudad de Murcia

UN COMPLEJO RESIDENCIAL MODERNO CON GRANDES ZONAS COMUNES EN LA ZONA SUR

4. DESCRIPCION DE LA PROMOCION:

Edificio urbano, concebido por el prestigioso estudio de arquitectura CMMP. En pleno centro de la ciudad, a tan solo unos minutos a pie de los lugares mas significativos de la capital de la Región de Murcia. Enclavado en una ubicación privilegiada, el barrio de San Juan, perfectamente comunicado, cuenta con una gran actividad comercial, social y cultural.

Sin duda, el objetivo del estudio de arquitectos CMMP, es cambiar el concepto tradicional de residencia en el centro histórico de la ciudad, aportando a las familias que valoran tanto el diseño interior como la vanguardia arquitectónica, la oportunidad de disfrutar del centro de la ciudad de una manera diferente.

De manera magistral, CMMP, ha encontrado la manera de maximizar la luz natural en cada momento del día, al incorporar en su fachada un sistema de cerramientos mecánicos batientes, que permiten al residente regular la entrada de luz a cada estancia de manera independiente en cada momento del día sin ningún consumo energético.

Excelsior, demuestra claramente en cada una de sus tres fachadas que la modernidad es, aplicar con inteligencia la sencillez a la arquitectura, de manera que las viviendas se conviertan en hogares dinámicos para sus propietarios.

Habitabilidad y confort, se consiguen utilizando unas grandes calidades que entreguen al propietario la sensación de residir en un edificio único, se ha cuidado hasta el ultimo detalle de cada uno de los materiales de las viviendas. Suelo radiante y aire acondicionado mediante aerotermia, revestimientos y solados Porcelanosa, piscina comunitaria para tan solo 10 viviendas, cámaras de videovigilancia, cocinas amuebladas... son solo algunos de los extras de este edificio

2. PROPUESTA DE PRECIOS DE LA PROMOCION

Nuestra propuesta de precios en base al análisis de precio de la zona y situación del mercado inmobiliario en la ciudad de Murcia es la siguiente.

La zona de Santa Eulalia / San Juan, tiene un demanda activa de compradores activa, aunque el precio es moderado.

BAJOS COMERCIALES											
Planta	Numero	Tipo	Hab.	Baños	Lav.	SUPERFICIES EN M2			VALOR FINAL		TOTAL
						Útil	Terrazas	Total C.C.C.	TOTAL	M2 CCC	
BAJA	1					72,00		87,80	120.000 €	1.366,74 €	120.000 €
	2					63,24		48,50	100.000 €	2.061,86 €	100.000 €
TOTAL Bajos						135,24		136,30	220.000 €		220.000 €
VIVIENDAS											
Planta	Numero	Tipo	Hab.	Baños	Lav.	SUPERFICIES EN M2			VALOR FINAL		TOTAL
1ª	A		4	2	1	97,40		130,85	265.000 €	2.025,22 €	265.000 €
	B		3	2	1	80,01		108,80	250.000 €	2.297,79 €	250.000 €
2ª	A		4	2	1	97,40		130,85	280.000 €	2.139,85 €	280.000 €
	B		3	2	1	80,01		108,80	265.000 €	2.435,66 €	265.000 €
3ª	A		4	2	1	97,40		130,85	295.000 €	2.254,49 €	295.000 €
	B		3	2	1	80,01		108,80	280.000 €	2.573,53 €	285.000 €
4ª	A		4	2	1	97,40		130,85	315.000 €	2.407,34 €	310.000 €
	B		3	2	1	80,01		108,80	295.000 €	2.711,40 €	295.000 €
5ª	A	Duplex	4	3	1	116,20	39,35	172,71	365.000 €	2.113,37 €	365.000 €
	B	Duplex	4	3	1	115,69	26,15	175,54	395.000 €	2.250,20 €	395.000 €
TOTAL Viviendas, incluido parking						941,53	65,50	1.306,85	3.005.000 €		3.005.000 €
TOTAL PROMOCION											3.225.000 €

5. IDENTIFICACION DEL COMPRADOR:



El público objetivo de compra de Edificio Excelsior, son estos tipos de compradores:

- Parejas jóvenes con un poder adquisitivo medio alto buscando viviendas de tres y cuatro dormitorios . Estos necesitaran el asesoramiento financiero, para completar el pago del 20% del valor total de la compraventa durante la fase de obra
- Inversores que ven en el sector inmobiliario una mayor seguridad, con las rentas procedentes de los arrendamientos
- Compradores de la Region, que ven en este edificio la oportunidad de tener una segunda residencia en el centro de la capital.

DEFINICION DE TARGET COMPRADOR.

3. IDENTIFICACION DEL PERFIL DEL COMPRADOR



3. UNA ESTRATEGIA DE DIFUSION MULTICANAL, UN UNICO OBJETIVO: LA VENTA

Canales de venta

Más de 3.500 prescriptores a nivel nacional. 100 puntos de venta. Red de agentes especializados en mercados internacionales.

Señalética

Instalación de la señalética en la promoción.

Publicaciones

Publicación de la promoción en los principales portales inmobiliarios nacionales e internacionales.

Acciones CRM

Envío email y SMS a clientes y BBDD nacional e internacional.

Plan de Medios

La mejor estrategia en medios para asegurar la captación de contactos y visibilidad de la promoción. Mix: digital, radio, prensa, Street Marketing etc.

Call Center

Para llamadas a clientes interesados en el activo y para atención telefónica personalizadas en horario 24/7.

Web Solvia

Publicación en nuestra plataforma comercial.

Redes Sociales

Publicación de la promoción en Facebook e Instagram.

Documentación comercial

Desarrollo dossier comercial, renders, planos maquetados, etc. En diferentes idiomas si fuera necesario.

Otros

Otras posibles acciones con la red comercial.

Colaboracion agencias

Solvía colabora con mas de 1500 agencias inmobiliarias, garantizando la máxima difusión de cada producto

Red de oficinas de Banco Sabadell

Presentaciones a los directores y empleados de Banco Sabadell.

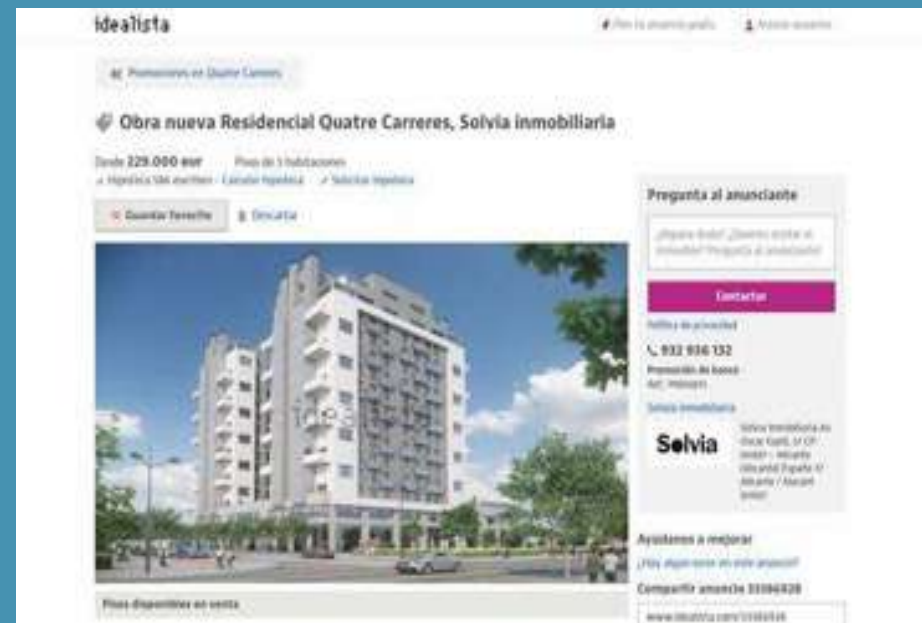
Estrategias con los pies en el suelo.

4. Estrategia de Marketing

Nos adaptamos a tus necesidades desarrollando una efectiva estrategia de Marketing para llegar al **mayor número de clientes potenciales**.

Nuestra respuesta en este ámbito también es integral, **abarcando todo tipo de propuestas**.





FASES DE VENTA:

5. UNA FORMA DE VENDER QUE AYUDA A LOGRAR OBJETIVOS

UNA NUEVA FORMA DE VIVIR EN EL CENTRO DE LA CIUDAD

6. PROGRAMA DE VENTAS:

NUESTRA PROPUESTA DE VENTAS SE DIVIDE EN DIFERENTES FASES:

1. FASE DE PRECOMERCIALIZACION

Identificación física de la promoción, cartelería, banderolas, publicación web "desde", con el objetivo de crear una base de datos numerosa que genere expectativas durante el primer mes de publicación.

2. LANZAMIENTO DE LA PROMOCION

Presentación de la promoción a los clientes de la base de datos de la promoción, autoridades y medios en el salón de actos de CROEM, con capacidad para doscientas personas.

3. PRESENTACION A COLEGIO DE AGENTES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA Y ASOCIACIONES MLS DE LA REGION DE MURCIA

Presentación de la promoción por parte de la comercializadora, condiciones de honorarios y herramientas para agencias colaboradoras que pueden vender el producto desde sus oficinas de la Región de Murcia. Plan de Marketing individualizado para las mas de 150 agencias colaboran activamente con SOLVIA, para que puedan imprimir tanto flyers como cartelería en cada punto de venta de la Región.

4. REUNIONES CON AGENCIAS BIMENSUALES

Reuniones para profesionales bimensuales con colaboradores para revisar la disponibilidad y herramientas de marketing



ATENCION COMERCIAL EN OFICINAS:

6. COMERCIALES ESPECIALIZADOS PARA LA VENTA SOBRE PLANO

VANGUARDIA EN LA COMERCIALIZACION DE ACTIVOS INMOBILIARIOS

7. ATENCION COMERCIAL EN CASETA:

SE PROPONE UNA ATENCION COMERCIAL EN CASETA CONFORME A LO SIGUIENTE:

1. SOLVIA PONE A DISPOSICION DE LA PROMOTORA UN SERVICIO INTEGRAL DE COMERCIALIZACION

Ponemos a disposición del promotor nuestro equipo de atención comercial en caseta, con personal cualificado para la venta sobre plano.

2. HORARIO DE APERTURA DE TIENDA

Proponemos un horario de atención comercial amplio para cubrir las demandas de compradores y agencias conforme a lo siguiente:

- De lunes a viernes de 9 a 2 de la tarde y de 5 a 8 de la tarde.

3. MAQUETA DE LA PROMOCION

Presentamos al promotor diferentes proveedores para la preparación de una maqueta de todo el proyecto que será expuesta en la Oficina Solvia de Juan Carlos I.

WWW.EDIFICIOEXCELSIOR.COM

PAGINA WEB DE LA PROMOCION:

7. ELABORACION DE WEB PROPIA CON CONTADOR INVERSO DE VENTAS

UNA COMUNICACIÓN DISTINTA QUE ACERCA AL COMPRADOR AL PROYECTO

8. ELABORACION DE UNA WEB DE LA PROMOCION :

Solvía creara una web propia para la promoción donde el cliente podrá revisar y descargar:

1. Información completa de la promoción con una descripción detallada con los servicios que aportara este residencial a los compradores
2. Elaboración de un video de la promoción, utilizando las infografías que aportara la promotora e incorporando una locución profesional
3. Zona de descarga para planos, calidades y video
4. Contador inverso de ventas

Ejemplos de web elaboradas:

borbonfutura.com

joaquincosta20.com

www.openclub.es/plazanorte/



SOLVIA STORES DE MURCIA:

8. PUNTOS DE VENTA EN LA CIUDAD DE MURCIA

UNA NUEVA FORMA DE VIVIR EN UN COMPLEJO RESIDENCIAL, MODERNO CON GRANDES ZONAS COMUNES EN LA ZONA SUR AL ALCANCE DE TODOS

9. SOLVIA CUENTA CON UNA GRAN RED DE FRANQUICIAS A NIVEL NACIONAL:

Solvía tiene en la ciudad de Murcia dos tiendas franquiciadas para dar soporte a la promoción, convirtiendo en tres puntos de venta directos la comercialización del producto:

1. **SOLVIA NORTE**, oficina situada en la Avenida Juan Carlos I numero 2 de Murcia, junto a la plaza circular. Cuenta con un equipo de 12 personas que se dedican a la venta de inmuebles y promociones. Con horario de 9 a 2 y de 5 a 8 de lunes a viernes.
2. **SOLVIA SUR**, oficina situada en la calle San Andrés, cuenta con un equipo de trabajo formado por 9 comerciales que se dedican a la venta de inmuebles y promociones
3. **SOLVIA MOLINA DE SEGURA**, oficina situada en la ciudad de Molina de segura, cuenta con 9 asesores comerciales, a pocos minutos de la ciudad de Murcia





**Monitorizar.
Analizar.
Acertar.**

Ejemplo de informe de actividad comercial.



9. Sistema de gestión y reporting

En Solvia contamos con un sistema propio de monitorización que nos permite **analizar el rendimiento comercial** de una promoción y detectar posibles aspectos de mejora. Este análisis se verá reflejado en completos **informes semanales** que facilitan un seguimiento detallado de su evolución.

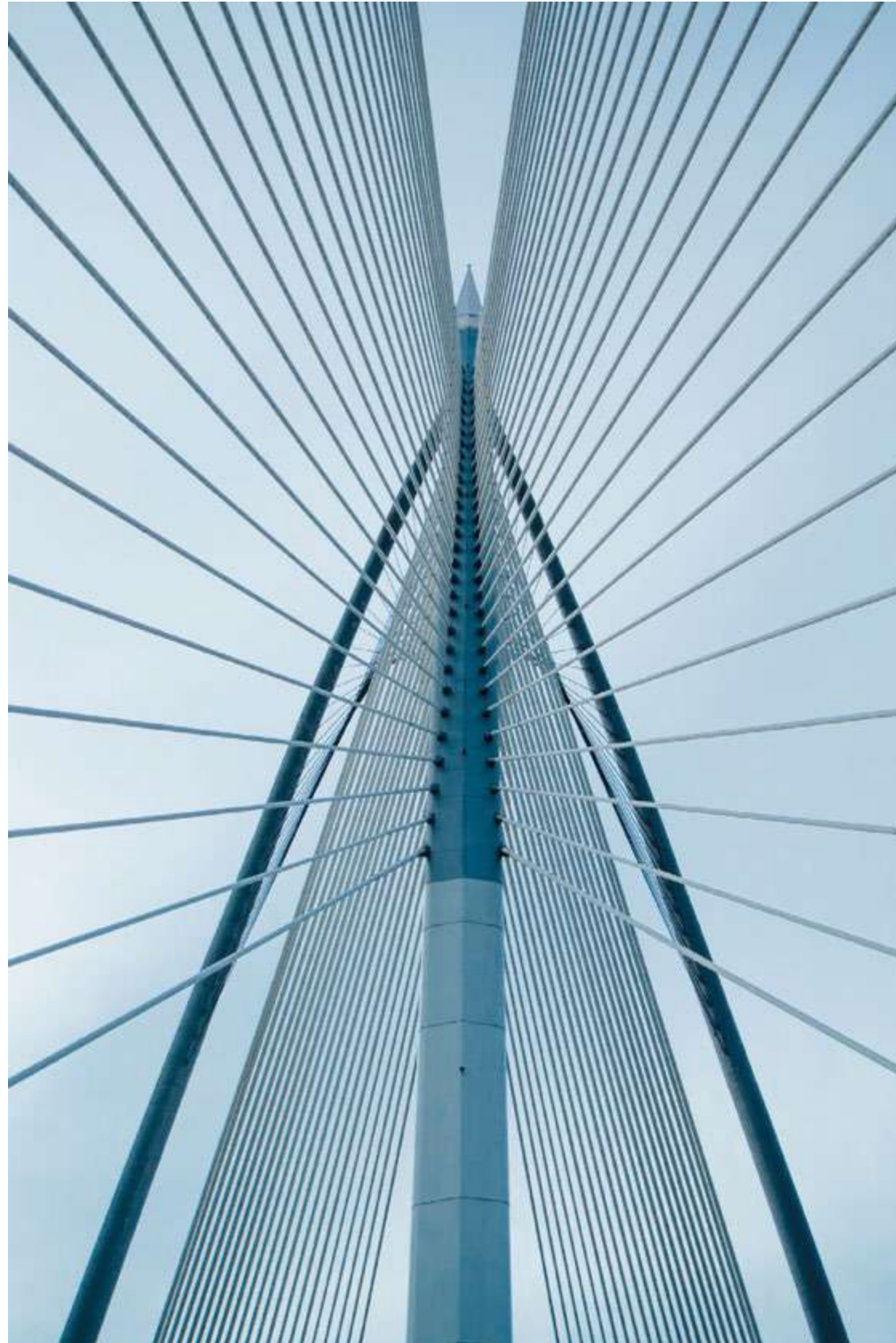
Segmentación del cliente

- Canal de entrada
- Nacionalidad
- Localidad de procedencia
- Situación laboral
- Franja de edad
- Tipología de inmueble
- Finalidad de la compra



Ratios de conversión

- Leads/Contactos
- Leads/Visitas
- Leads/Reservas
- Leads/Contratos
- Leads/Escrituras
- Leads/Motivos de descarte



Una gestión que garantiza la eficiencia y tranquilidad del promotor.

10. Administración comercial y contractual de ventas y PBC

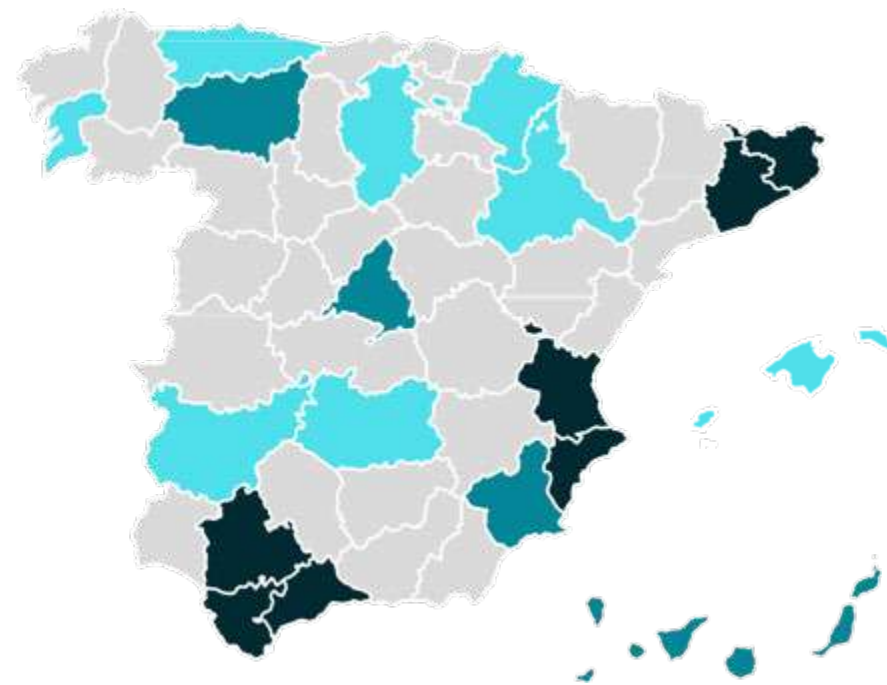
Nuestro departamento de formalización de venta asegura que cualquier proceso de comercialización avance correctamente, **planificando y facilitando todos los trámites** y documentación necesarios.

Garantizamos con el equipo de cumplimiento normativo el **cumplimiento legal** de todas las operaciones.

Un sistema de comercialización con grandes resultados.

Promociones comercializadas por Solvia.

Desde 2015 Solvia ha vendido **más de 10.000 inmuebles** de promociones repartidas por todo el territorio nacional. Esta es la distribución por Comunidades Autónomas.



● Más de 1.000
 ● De 500 a 1.000
 ● Menos de 500

Alt Penedés



East Village



Bell Sarrià



Zenit





PROPUESTA DE HONORARIOS.

11. HONORARIOS PROFESIONALES POR LA GESTIÓN DE VENTA

CONTRATO DE COMPRAVENTA

SE FACTURARA EL 2% DEL VALOR TOTAL DE LA COMPRAVENTA

ESCRITURA

SE FACTURARA EL 1% DEL VALOR TOTAL DE LA COMPRAVENTA

TOTAL DE LA COMISION

SOLVIA COBRARA EL 3% DEL VALOR TOTAL DE LA COMPRAVENTA POR TODOS LOS SERVICIOS ANTERIORMENTE DESCRITOS



Solvía

Iván Olivares

Director Oficina Solvia Murcia

Avenida Juan Carlos I, nº 2
30008, Murcia

Teléfono 968 20 22 22

Móvil: 617534422

ivan.olivares@solviastores.com