
Empresa

Neinor Homes ofrecerá a sus potenciales clientes venderles su actual vivienda

La promotora cotizada lanzará en enero Neinor Replace, un servicio de comercialización de inmuebles con el que pretende facilitar la venta de sus casas a sus compradores. Esta apuesta de la inmobiliaria comenzará en Bilbao, con el residencial Ciudad Urduliz Homes, y se extenderá a toda su cartera en el segundo trimestre.

J.I.
18 dic 2018 - 15:02



Neinor Homes ya no sólo ofrece casas nuevas a sus clientes sino que ahora también les ayudará a vender la *vieja*. Animada por el aumento de la demanda de reposición en el residencial español, la promotora dispondrá a partir de enero de un servicio de valoración y comercialización de las viviendas para sus potenciales compradores, según ha explicado Mario Lapiedra, director general inmobiliario de Neinor Homes.

El servicio es gratuito y la compañía comenzará a ofertarlo en Bilbao, con su proyecto

1 / 2

<https://www.ejeprime.com/empresa/neinor-ofrecera-venderles-la-casa-a-sus-clientes>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Ciudad Urduliz Homes, si bien **el objetivo es extenderlo a toda su red de promociones durante el segundo trimestre de 2019**. Esto significaría poder tener en comercialización hasta 7.000 viviendas en las 65 promociones que tiene hoy en marcha la promotora en diversas fases de desarrollo.

La promotora trabajará con un *fee* (cuota) del 2% por la venta del piso “respecto al 3% y 5% que se pide hoy en el mercado”, apunta Lapiedra. Neinor no cobrará por el servicio, aunque sí pedirá seis meses de exclusividad a los interesados en utilizar este nuevo canal de ventas, que se inicia con una primera valoración del activo en 72 horas para fijarle un precio objetivo. **En caso de que no se obtenga la venta de la vivienda, Neinor devolverá el dinero de la reserva.**

Además, aunque los precios del mercado caigan durante los dos o tres años que dura la construcción de una promoción, la compañía mantendrá el mínimo fijado con el cliente al comienzo del proyecto. Lapiedra y su equipo han reunido un *pool* de quince agencias locales con las que trabajar para dar este nuevo servicio.

Neinor Replace arrancará en la ciudad vizcaína de Urduliz, un *macroproyecto* de en torno a 500 viviendas que estarán separadas en tres tipos de promociones y de diseños: Urban, Disegn y Natura. El motivo de comenzar allí con esta solución es que “es un proyecto y un cliente que demanda mucho la reposición”, explica Lapiedra.

No obstante, **en los últimos cuatro años, el comprador que busca vivienda de reposición supone el 30% de los clientes de Neinor**. La cifra aumentó hasta casi el 60% en el último año, explica Lapiedra. Al respecto, el directivo explica que “percibimos la inquietud del cliente a la hora de poner en venta su casa”, un hecho que “se nota más ahora con las últimas subidas de precios”. Por su parte, el consejero delegado de Neinor, Juan Velayos, ha agregado que “la demanda de reposición siempre va a ser relevante para una promotora en cualquier ciclo”.