

Premier lanza su nueva Área de Clientes: una experiencia digital que redefine el proceso de compra de vivienda

- El nuevo portal, que engloba todas las promociones de la Comunidad de Madrid, permite al cliente seguir en tiempo real los avances de obra, con contenido audiovisual actualizado y notificaciones automáticas que garantizan información constante y veraz
- En su apuesta por la innovación, la plataforma centraliza toda la documentación, agiliza los trámites finales e incorpora atención 24/7 con inteligencia artificial, redefiniendo la experiencia de atención al cliente

Madrid, 01 de junio de 2026.- Premier, promotora especializada en vivienda residencial filial española de la multinacional francesa Grupo Bassac, ha anunciado el lanzamiento de su nueva Área de Cliente para todas sus promociones ubicadas en la Comunidad de Madrid. Se trata de un portal digital diseñado para transformar la experiencia de compra de vivienda en un **proceso más transparente, eficiente y centrado en el usuario**. Esta iniciativa supone un paso decisivo en la estrategia de digitalización de la compañía, orientada a ofrecer un acompañamiento constante al cliente desde la firma del contrato hasta la entrega de llaves.

Bajo el concepto **“Más que un portal”**, la nueva plataforma se presenta como un ecosistema digital basado en principios de experiencia de usuario (UX), que convierte el tradicional proceso inmobiliario en una interacción fluida, accesible y personalizada. La herramienta permite al cliente seguir cada fase de su futura vivienda con total visibilidad y seguridad, reduciendo la incertidumbre y reforzando la confianza.

Uno de los elementos más innovadores del portal es su funcionalidad de **“Avances de obra”**, que apuesta por un modelo de transparencia proactiva. A través de este espacio, los clientes pueden acceder a contenido visual actualizado mensualmente y sin necesidad de desplazarse físicamente. Además, el sistema incorpora notificaciones al inicio de la sesión, que resumen las últimas actualizaciones poniendo a disposición del cliente la información 24/7. De esta forma, se disminuye la ansiedad habitual del comprador.

La plataforma también integra una **gestión documental centralizada**, donde los usuarios pueden consultar en cualquier momento su contrato de compraventa, la memoria de calidades, la selección de acabados y el plano de su vivienda. Entre sus funcionalidades destaca la visualización detallada de planos bajo el enfoque **“así se distribuye tu espacio”**, lo que permite al cliente proyectar su futura vivienda con precisión. Este acceso permanente y seguro refuerza la simetría de información entre promotora y comprador.

En la fase final de la compra, el Área de Cliente incorpora secciones específicas para la **visita de cortesía** y el **proceso de escrituración**, ofreciendo, información sumamente útil sobre estos hitos tan relevantes.

Asimismo, el área de clientes incluye un blog con contenidos informativos y útiles para el comprador de obra nueva.

Como complemento a esta experiencia digital, Premier ha integrado un **chatbot con inteligencia artificial**, disponible las 24 horas, que permite resolver dudas de forma inmediata. Esta herramienta está diseñada para reforzar la atención personalizada, eliminando barreras de comunicación y garantizando un soporte ágil y eficiente en todo momento.

Con esta iniciativa, Premier da un paso adelante hacia un nuevo paradigma en el sector, en el que la vivienda deja de ser únicamente un producto para convertirse en una experiencia integral. El Área de Cliente simboliza esta evolución hacia una economía centrada en el servicio, donde la interactividad, la transparencia y el acompañamiento continuo redefinen lo que significa adquirir un hogar.

Para Premier, el viaje hacia la vivienda comienza mucho antes de la entrega de llaves: empieza en el primer acceso digital que permite al cliente imaginar, planificar y vivir su futuro hogar con total confianza.

Acerca de Premier

[Premier](#) es una sociedad integrada dentro del grupo empresarial Bassac, que cotiza en el Euronext Paris desde 2006, con una consolidada trayectoria profesional de más 50 años en el sector inmobiliario de Francia, España y Alemania.

Desde 1989 la promotora desarrolla un posicionamiento estratégico en el desarrollo inmobiliario focalizando su actividad en Madrid y Barcelona, donde ya ha entregado 10 mil viviendas.

Para más información puede contactar con:

Raquel Parra | r.parra@iprisma.es | +34 629 414 608