

Última

Marketing americano y tecnología para reflotar inmobiliarias

La consultora Noteges promete multiplicar ventas con técnicas como las ofertas en red

ROSA CORONILLA Sevilla

Contra la crisis inmobiliaria, nuevas tecnologías, formación y técnicas de venta al más puro estilo americano. El desplome de las ventas y la reconversión que sufren las agencias está disparando el negocio de consultoras especializadas como la sevillana Noteges, que ofrece para todo el país un "servicio integral" que promete multiplicar la clientela de cualquier inmobiliaria. Después de 20 años como agencia, la firma decidió hace tres ejercicios cerrar este negocio y dedicarse por entero a vender a sus competidores todo lo aprendido, incluido un programa informático de desarrollo propio y la formación necesaria para sacarle el máximo partido.

Según explica la directora comercial de Noteges, Mayka Delgado, algunas de sus inmobiliarias han llegado a vender 17 pisos en el pasado mes de agosto, una marca récord digna de la anterior etapa de vacas gordas. Como media, añade, una agencia pequeña de dos o tres comerciales puede pasar de cero a registrar de tres a cinco operaciones al mes gracias a las aplicaciones y los cursos que comercializa Noteges. ¿Y cómo se obra este milagro? "En los momentos buenos se vende todo, pero ahora hay que saber vender", responde Delgado. Una de las herramientas estrella viene directamente de EE UU y se llama MLS o Listado Múltiple de Inmuebles. Se trata de una bolsa común de viviendas que usarán todos los clientes y permitirá la cooperación entre ellos.

"Las agencias funcionan de este modo en forma de red, compartiendo recursos en beneficio propio y del



La directora comercial de Noteges, Mayka Delgado, muestra los servicios de la consultora a un par de agentes.

cliente, tanto del que quiere vender y no encuentra comprador como de quien desea comprar y no localiza una oferta al alcance de sus posibilidades", explica la directora comercial de la compañía, que ya trabaja con 250 agencias de toda España tras doblar su cartera de clientes en el último año de crisis y acercarse al millón de euros de facturación.

Delgado admite que actualmente existen otras ofertas de MLS en España, pero no están implantadas en el software de gestión que usa cada participante, "por lo que no resultan eficaces". Además de las herramientas de desarrollo propio y los conocimientos para manejarlas, la consultora pone especial énfasis en la formación en marketing inmobiliario, para lo que ha creado su propia escuela de negocios física y virtual. Así, imparte seminarios generales o personalizados y se sirve de Youtube para prestar asesoría gratuita a más de 55.000 profesionales mediante casos prácticos.

La firma sevillana, que vende formación y un software propio, ya trabaja con 250 agencias inmobiliarias de toda España y espera doblar su negocio el próximo año en pleno desplome del sector

En esta faceta, la empresa sevillana dispone de un servicio de *coaching* en el que se entrena de forma intensiva al director del negocio inmobiliario. "Llevamos seis meses practicándolo con unos resultados excelentes", asegura Mayka Delgado. Además, la empresa lanzará en octubre Noteges Financiación, dirigido a agentes inmobiliarios con poca experiencia para ayudar a sus potenciales clientes a encontrar una hipoteca a la medida. A través de telefonía IP, podrán llamar por videoconferencia a la central de Noteges, y un experto realizará sobre la marcha, y en presencia de los potenciales compradores, un estudio de financiación personalizado.

Contratar el servicio integral de Noteges tiene un coste de unos 1.000 euros para los equipos y la formación básica más un total de 120 euros mensuales. La respuesta está siendo tan entusiasta que para 2009 esperan volver a doblar actividad hasta sumar 500 agencias clientes.