

El Club Noteges vende un total de 13.612 inmuebles en régimen de exclusiva

• Los propietarios de 13.612 de los 42.550 inmuebles vendidos por el Club Notegés en los últimos ocho años, han elegido la fórmula de exclusiva para acelerar el proceso de venta de su inmueble en tan sólo 15 días. Según ha explicado el director general de Club Notegés, José Luis Jimeno, ese volumen de ventas es posible "gracias a la adecuada cualificación que los profesionales del Club Notegés hacen de los más de 193.000 compradores que entre todos tienen registrados en su sistema informático".



REDACCIÓN

14/05/2019 13:13

Gracias a la combinación del Big Data generado y a la inteligencia predictiva, ha subrayado Jimeno, "estos profesionales son capaces de determinar qué es lo que el comprador busca, averiguando el qué, por qué dónde cómo, cuándo y con quién van a comprar un inmueble". Este hecho provoca que los inmuebles se vendan en periodos muy cortos de tiempo, "a veces en cuestión de días, a veces incluso cuestión de horas", tal y como ha añadido.

Así, ha explicado que cada vez que uno de los profesionales del Club Notegés localiza una vivienda que está en su "precio justo", el sistema informático elabora un listado con todas las familias que preguntaron por una vivienda como esa que se desea vender. Dicho listado viene organizado por el potencial de compra de cada familia y por los recursos económicos que disponen para la operación. De estas operaciones, el 60,81 por ciento de los 42.550 inmuebles vendidos en estos ocho años se pagaron al contado.

Esta metodología de trabajo es la que hizo que el 31,9 por ciento de los propietarios concediera a los profesionales inmobiliarios del Club Notegés la confianza de un contrato en exclusiva por un corto periodo de tiempo, de forma que pudieran colaborar con el resto de la organización para vender su vivienda con la garantía de que no habría interferencias de terceras partes en la gestión de venta.

PERIODO DE 15 DÍAS

Al trabajar con grandes carteras de clientes cualificadas, el periodo de exclusiva requerido será de tan solo 15 días, 30 a lo sumo, en lugar de los seis meses habituales del sector; ya que solo se requiere la agenda necesaria para organizar la gestión de llamar y presentar el inmueble a todos las familias que preguntaron por una vivienda como la que se desea vender.

Las viviendas de los propietarios que prefieren no comprometerse con esa garantía de 15 o 30 días son igualmente comercializadas, pero a la forma tradicional como hace el resto del sector, demorándose varios meses la gestión de venta al no poder acudir a la bolsa compartida de más de 193.000 compradores que entre todos acumulan.

Este modelo de negocio, según ha indicado José Luis Jimeno, "funciona tanto en entornos de expansión, como el de los últimos cinco años; como en entornos de crisis, como sucedió en el periodo 2008-2013, en el que los asociados del Club Notegés vendieron más de 15.000 viviendas con la mitad de las oficinas que ahora, mientras desaparecía el 87 por ciento del sector".

El innovador desarrollo empresarial implantado a nivel nacional por la consultora, en donde dado el enorme volumen de información gestionado ha desembocado en un sistema propio de análisis que alimenta el modelo de negocio, ha propiciado un crecimiento del 207 por ciento en la red de oficinas en los últimos cuatro años, pasando de las 108 de 2014 a las 224 con las que cerraron 2018.



Resumen de prensa

Elaborado por Notegés Consulting para la documentación de los consultores inmobiliarios asociados al Club Notegés

