

Las fortalezas del sector inmobiliario en la nueva década

Oi Realtor se posiciona en el mercado como la consultora de referencia en inmuebles de lujo

Las franquicias inmobiliarias están prestando cada vez más atención a la importancia de crear redes saludables y a la necesidad de promover la colaboración sostenible entre central y franquiciados. Muchas agencias han empezado a entender la importancia de atender a las necesidades de sus franquiciados y de motivarlos para conseguir mejores resultados comerciales.

Oi Realtor se orienta en conseguir los mejores resultados comerciales, sin dejar de lado la importancia del fortalecimiento de la organización, y contemplando la necesidad de crear equipos inmobiliarios exitosos. Su receta es la confianza y una apuesta sólida por el talento humano.

Para Oi Realtor es muy importante que sus franquiciados estén actualizados en sus conocimientos y, al mismo tiempo, se sientan felices y valorados. Los franquiciados se sienten valorados cuando la inmobiliaria les impulsa en su mejora profesional, y se sienten cuidados cuando disponen de una gran marca que está a su disposición.

En las agencias inmobiliarias, las nuevas tendencias y los eventos internos son cada vez más utilizados, sobre todo porque consiguen fortalecer al equipo inmobiliario, y eso se deriva en mejores ventas. Los cursos de formación y el coaching inmobiliario no solo ayudan a los empleados en su mejora profesional y personal, también potencian el crecimiento comercial y organizacional de la inmobiliaria.

Tecnología y transformación digital

Tanto las centrales inmobiliarias como los franquiciados cuentan con nuevas tecnologías y formas de comunicación. La transformación digital para las inmobiliarias no puede ignorarse, porque es innegable la gran penetración de la tecnología en la vida de los ciudadanos.

Los programas de gestión internos como los CRM inmobiliarios permiten conseguir excelentes niveles de comunicación de forma muy sencilla. Estas nuevas tecnologías agilizan enormemente la actividad de los profesionales, y los CRM inmobiliarios, como el propio de Oi Realtor (Nexocrm.com), permiten una mejor gestión del tiempo, provocando un aumento de la productividad individual y colectiva.

En resumen, el Big Data y la Inteligencia Artificial pueden adaptarse a la gestión de las inmobiliarias, y no solamente seguirán siendo elementos clave para el aumento de la productividad y la mejora de los resultados comerciales de las inmobiliarias. Dichos conceptos han revolucionado el mundo empresarial, y por supuesto también generaron un fuerte impacto en el sector inmobiliario y en la gestión de franquiciados de las inmobiliarias.

El sector inmobiliario afronta 2020 como un año de estabilización y normalización, tras el periodo de crecimiento que siguió a la crisis, con el aumento de la oferta de vivienda de alquiler y la construcción industrializada entre sus principales retos.

En continua expansión

La enseña continúa afianzando con fuerza su expansión con la firma de dos nuevos franquiciados en Madrid y Barcelona, e inaugurado una nueva oficina en Marbella. Al frente de este nuevo espacio en la Costa de Sol se encuentra Luis Moreno, aportando una sólida trayectoria como comercial. Por su parte, Sibyl González es la nueva franquiciada que gestionará la zona de Moncloa y Gaztambide en Madrid; y Laurent Jean Christian para la zona de El Putxet y el Faró, en Barcelona.

Datos de contacto:

Elena Mayoral
916263929

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<http://www.notasdeprensa.es>