



ACOBIR 50
ANIVERSARIO DE LA CREACIÓN DE LA PROFESIÓN DE AGENTE INMOBILIARIO



api

De la identidad al éxito

**Claves para triunfar en
el mercado inmobiliario**

Ramon Riera Torroba

De la identidad al éxito. Claves para triunfar en el mercado inmobiliario



Contexto



La importancia del mercado inmobiliario

- Impulsa la economía. En muchos países es el motor.
- Genera empleo.
- Aporta viviendas.
- Contribuye al crecimiento de las ciudades.
- Es una inversión rentable y estable a largo plazo.
- Lo inmobiliario siempre ha sido el mejor refugio ante las crisis.
- Un mercado inmobiliario fuerte es clave para el desarrollo sostenible y la prosperidad de una sociedad.



Desafíos actuales:

- Escasez de vivienda. El gran reto es proporcionar vivienda a la gran demanda existente. Vivienda social.
- Cambios en la demanda. Después de la pandemia las preferencias de propietarios y compradores son otras.
- Financiación, tasas de intereses e inflación.
- Tecnología y marketing. Evolución y transformación de los agentes.

La importancia de la identidad en el mercado inmobiliario



La identidad. Qué es y por qué es importante

1. Se refiere a la imagen, los valores y las características que te definen como profesional
2. Es un factor determinante para establecer su reputación y diferenciarse en un mercado altamente competitivo
3. Una identidad sólida y bien definida ayuda a generar confianza en los clientes, básico para establecer relaciones duraderas y exitosas
4. Coherencia en la imagen y los valores ayuda a destacar y a crear una marca personal auténtica y reconocible.
5. Es relevante porque define quién es como profesional, establece su reputación y atrae clientes adecuados.
6. Participar en eventos y asociaciones locales
7. Ofrecer un servicio excepcional significa brindar una experiencia memorable. El cliente debe vivirlo como un viaje donde el profesional forma parte del mismo y desea acompañarle hasta el final
8. Solicitar testimonios y reseñas

Recuerda que la construcción de una entidad sólida lleva tiempo y esfuerzo.

Mantén la consistencia de tu mensaje y sé auténtico.



Cómo una identidad sólida puede diferenciar a una empresa en un mercado competitivo

Define tu propuesta de valor única

Identifica qué te hace ser diferente de la competencia. Puede ser tu experiencia, tu servicio personalizado...

1

Optimiza tu presencia en línea

Es indispensable tener una web profesional y de fácil manejo, redes sociales, apps

3

Crea una marca definida

Desarrolla un logotipo y una imagen unificada y reconocible, que reflejen tu personalidad y valores. Plásmala en web, tarjeta digital, redes sociales, etc.

2

Utiliza redes sociales con un buen perfil con palabras claves

Clave de tu negocio o propuesta. Comparte contenido, crea una newsletter, resalta tus testigos satisfechos e interactúa con tus seguidores y responde sus preguntas y comentarios.

4

De la identidad al éxito. Claves para triunfar en el mercado inmobiliario



De una marca sólida a una inmobiliaria de referencia



¿Qué tenemos?

- Cartera de servicios clara.
- Comunicación on-line y off-line unificada y complementarias entre ellas para llegar a los diferentes públicos objetivos.
- Estilo comunicativo propio.
- Libro de estilo. Tenemos una imagen corporativa propia: logotipo, tipografías, colores.
- Forma de trabajar consolidada a lo largo del tiempo y a partir de unos valores éticos.
- Liderazgo y equipo que encarnan los valores de la empresa.

¿Qué hemos conseguido?

- Más de 35 años de experiencia en el mercado Español y, especialmente, en el área metropolitana de Barcelona.
- Notoriedad a nivel internacional.
- Actualmente contamos con más de 4.000 clientes.
- Base de datos ordenada y fidelizada con 6.000 contactos.
- Prestigio ante el usuario y ante la profesión.
- Presencia en línea. Nueva web en 2022. Más de 16.000 seguidores en redes.

De la identidad al éxito. Claves para triunfar en el mercado inmobiliario

ACOBIR 50

CILA
CONFEDERACIÓN INMOBILIARIA
LATINOAMERICANA

FIABCI
INTERNATIONAL FEDERATION OF
REAL ESTATE AGENCIES

api



Construyendo
una identidad
sólida

De la identidad al éxito. Claves para triunfar en el mercado inmobiliario



¿Cómo?



**Identificación de los valores
y principios fundamentales
de la empresa**



**Desarrollo de una propuesta
de valor única y atractiva
para los clientes**



**La importancia de la coherencia
en todos los aspectos
de la empresa: desde
la comunicación hasta
el diseño**

Estrategias para alcanzar el éxito en el mercado inmobiliario



1

**Entender y adaptarse
a las necesidades
cambiantes de
los clientes**

2

**Utilizar la tecnología
de forma estratégica
para mejorar la experiencia
del cliente y optimizar
los procesos internos**

3

**Establecer alianzas
estratégicas con otros
actores clave en
el sector inmobiliario**

Conclusiones

1

En un mercado competitivo, contar con una identidad sólida y atractiva puede marcar la diferencia y generar un mayor interés y demanda.

2

La identidad en el contexto inmobiliario es fundamental para destacar en el mercado, atraer demanda y crear una experiencia enriquecedora para los clientes.

3

Identidad de marca coherente que genere confianza y lealtad a los clientes.

4

Estrategias marketing sólidas a través del marketing digital, redes sociales, publicidad tradicional...

Reglas de oro que debes seguir para potenciar tu imagen de marca

- DAR UNA BUENA IMAGEN ES IMPORTANTISIMO
- Nunca saludes de mano a nadie sin ponerte de pie.
- Si te confían un secreto guárdalo.
- Haz las cosas con pasión o no las hagas.
- Cuando saludes de mano hazlo firme y mirando a los ojos a esa persona.
- Acércate a comer con la persona nueva en la oficina o mejor invítala a comer.
- Revisa los emails o mensajes antes de enviarlos.
- Defiende tu punto de vista, pero sé tolerante y respetuoso ante lo seguro.
- El honor y la lealtad deben estar presentes en tu personalidad.
- Saluda con una sonrisa siempre.
- Saber escuchar es una cualidad importante.
- Piensa rápido pero habla despacio.
- No hables con la boca llena.
- Lustra tus zapatos, corta tus uñas y mantén siempre una buena apariencia.
- No opines sobre temas que desconoces.
- Nunca humilles a nadie. Si tienes que llamar la atención a alguien hazlo en privado, pero no en público.
- Reconoce a alguien por su esfuerzo.
- Se humilde, aunque no siempre.
- Busca tu éxito, sin desistir.
- Sé resiliente: rendirse nunca es una opción.
- Disfruta de tu trabajo.
- Muestra con orgullo TU MARCA.

¡Muchas gracias!

Ramon Riera Torroba

 rriera@eurofincas.es

 +34 649 845 161

 Ramon Riera Torroba

 08037 Barcelona



Ser lo que
quiero ver



 ACOBIR 50

 CILA
CONFEDERACIÓN INMOBILIARIA
LATINOAMERICANA

 FIABCI
INTERNATIONAL REAL ESTATE FEDERATION
ESPAÑA

 api