

# El sector inmobiliario se reinventa para vender viviendas sin peligro de contagio

• Notegés Consulting entrega a los profesionales que trabajan con su CRM una nueva herramienta que permite reunirse por videoconferencia con compradores dentro de la realidad virtual

REDACCIÓN 13/07/2020 13:07

Notegés Consulting entrega a los profesionales que trabajan con su CRM una nueva herramienta que permite reunirse por videoconferencia con compradores dentro de la realidad virtual

SEVILLA, 13 (EUROPA PRESS)

Son muchos los propietarios que a pesar de necesitar vender su vivienda ponen reparos cuando los agentes inmobiliarios quieren visitarlas con potenciales compradores **por miedo a que el Covid-19 entre en casa**, especialmente cuando viven personas mayores con ellos pues con cada visita que se hace al inmueble se puede poner en riesgo la vida de éstos.

Frente a esta lógica preocupación, el departamento de ingeniería de Notegés Consulting ha desarrollado una solución tecnológica para los profesionales inmobiliarios que trabajan con su CRM. Así, desde este martes podrán enviar un enlace a sus clientes **para verse por videoconferencia dentro de la realidad virtual del inmueble**.

De esta forma, el recorrido que el agente inmobiliario realice en su dispositivo se irá reproduciendo en tiempo real en el del cliente mientras le va explicando los argumentos de por qué esa es la vivienda que les conviene.

Así y con la visita virtual acompañada (VVA), los propietarios evitarán decenas de visitas potencialmente peligrosas al tiempo que los compradores, reducen exponencialmente el tiempo que necesitan para localizar su vivienda al serles mostrada previamente de forma virtual, visitando in situ solamente la adecuada, aquella que finalmente van a comprar.

Con esta nueva herramienta sumada a la sala privada de videoconferencia que cada profesional tiene dentro del CRM para reunirse con sus clientes, así como la firma digital para formalizar contratos de compraventa, alquileres o cualquier otro documento, completan el proceso global de comercialización de un inmueble incluso en pleno confinamiento como ya hicieron en el pasado trimestre.

La asociación Club Notegés cuenta con 216 oficinas repartidas por todo el país y desde las que operan 783 profesionales. En los últimos nueve años han vendido 49.756 inmuebles, uno cada 22 minutos, convirtiéndose en una de las principales fuerzas de ventas del país gracias a la aplicación de alta tecnología inmobiliaria combinada con mucha formación y el mayor Big Data del sector inmobiliario, pudiendo valorar las viviendas con los datos reales de inmuebles vendidos, en lugar de los datos de los portales inmobiliarios que no reflejan más que las expectativas de precio de los propietarios, cuando los ponen a la venta.

Club Notegés está respaldada por Notegés Consulting, división especializada en desarrollar modelos de negocio de alto rendimiento para el sector inmobiliario a través de la inteligencia predictiva, inteligencia artificial, BigData, formación y tecnología de última generación.



VERSIÓN ORIGINAL:

<https://www.lavanguardia.com/local/sevilla/20200713/482279732602/el-sector-inmobiliario-se-reinventa-para-vender-viviendas-sin-peligro-de-contagio.html>

The image shows a cover for a press summary report. At the top center is a white hand icon with the index finger pointing up. Below it, the text 'RESUMEN DE PRENSA' is written in large, bold, white capital letters. Underneath that, in smaller white text, it says 'Elaborado por Escuelapp para los asociados suscritos'. In the center is a large white logo consisting of the letters 'e' and 'a' intertwined. At the bottom, the 'escuelapp' logo is displayed in white, with the tagline 'Tu escuela de negocio online' underneath it. The background is a teal-colored image of a stack of newspapers, with some text from the papers visible, such as 'WORLD BUSINESS' and 'B3'.