

Select Training vende 156 inmuebles en menos de una semana y 481 en menos de 45 días en 2024

AGENCIAS

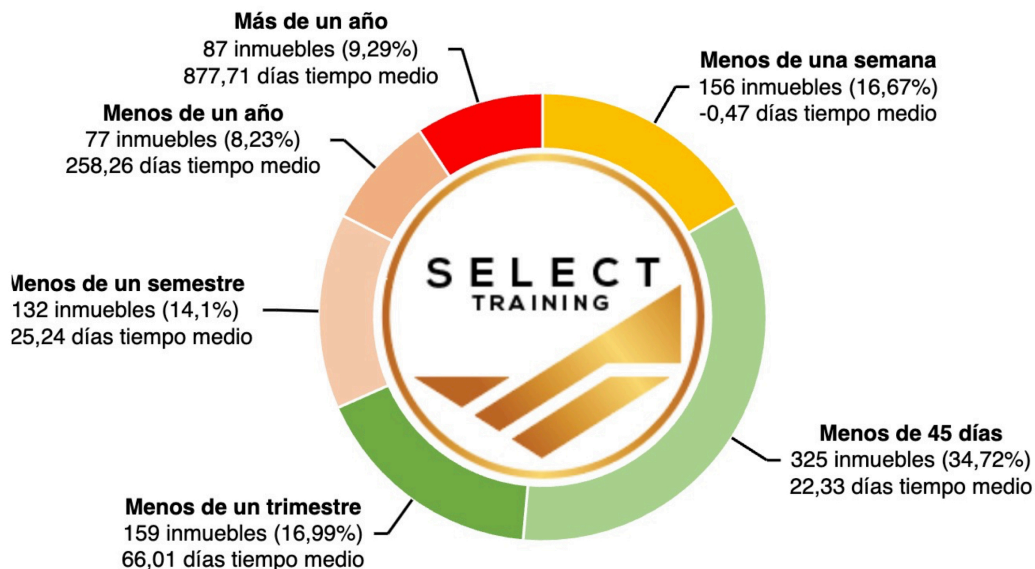
Publicado: 13/01/25 | 18:32



936 inmuebles vendidos en 2024

156 en menos de una semana (16,67%)

481 en menos de 45 días (51,39%)



El grupo de Consultores Patrimoniales **SELECT TRAINING** se consolida en 2024 como un referente del sector inmobiliario, gracias a su innovadora **metodología de Venta Azul** que aprovecha la **era digital** para reducir hasta un 90% los plazos de venta de los inmuebles. Una constante **formación para ser siempre los primeros** en aprovechar las nuevas tecnologías que van surgiendo cada día, es lo que ha permitido al grupo liderar el mercado y abrir nuevas oportunidades en un entorno altamente competitivo.

En su tercer año de operaciones, la empresa ha alcanzado cifras que destacan tanto a nivel nacional como internacional:

2.560 viviendas vendidas en sus tres primeros años de actividad.

936 viviendas vendidas en 2024, incluyendo logros extraordinarios como la venta de **156 inmuebles en menos de una semana** y **481 propiedades en menos de 45 días**.

Estos resultados excepcionales superan ampliamente los estándares tradicionales del sector. Según palabras de **José Luis Jimeno**, presidente del grupo, **la clave del éxito radica en** la implementación de **la metodología de Venta Azul**, un enfoque que aprovecha la era digital para agilizar los procesos, reduciendo así exponencialmente los plazos de venta.

Innovación y adaptación constante: pilares del éxito

SELECT TRAINING ha demostrado que **la adaptación a las nuevas tecnologías no es una opción, sino una necesidad** para liderar en la era digital. Entre las claves de su éxito destacan:

Atención online personalizada: Los clientes son atendidos a través de **videollamadas**, lo que permite ofrecer un servicio rápido y eficiente sin necesidad de desplazamientos.

Visitas virtuales inmersivas: Gracias a lo último en tecnologías inmersivas, los compradores pueden caminar por dentro de las viviendas como si allí estuvieran, explorando cada rincón del inmueble desde cualquier lugar del mundo. Esta tecnología es especialmente interesante para vender segundas viviendas, donde los clientes que nos llaman preguntando por una vivienda, suelen encontrarse no solo en otras ciudades, sino incluso desde otros países.

Uso avanzado de inteligencia artificial: Herramientas que permiten vaciar digitalmente las viviendas de muebles, obtener medidas precisas y personalizar la experiencia del comprador, logrando así una mayor conexión emocional con el inmueble.

Con una presencia destacada en la costa de Levante, Madrid, Cataluña, Baleares y Andalucía, SELECT TRAINING ha logrado captar la atención de clientes nacionales y europeos, atraídos por la calidad y rapidez en sus procesos de venta.

Un compromiso con la excelencia

La metodología de Venta Azul no solo ha permitido a SELECT TRAINING reducir los tiempos de venta hasta una **décima parte** de los requeridos por las inmobiliarias tradicionales, sino también elevar los estándares de calidad en la atención al cliente y en la presentación de los inmuebles. Esta combinación de experiencia acumulada, innovación y excelencia posiciona al grupo como un referente indiscutible en el sector.

Con una apuesta decidida por la innovación tecnológica, SELECT TRAINING reafirma su compromiso con el futuro del sector inmobiliario, demostrando que la combinación de formación y tecnología es la clave para liderar en un mercado altamente competitivo y en constante evolución.

Contacto para prensa:

[jose Luis@jimeno.es]



RESUMEN DE PRENSA

Elaborado por Escuelapp para
los asociados suscritos



escuelapp
Tu escuela de negocio online