

## 5 claves para jugar en la primera división de los agentes inmobiliarios

- El sector inmobiliario presenta un buen nivel de recuperación tras la recesión de la pandemia y la profesionalización es cada vez mayor: las agencias intermediaron en el 64% de las compraventas de viviendas de segunda mano en 2021.
- El cambio de paradigma y modelo de trabajo provocado por la pandemia, el alto número de competidores y la creciente exigencia de los consumidores son algunos de los retos a los que se enfrentan los líderes de las agencias inmobiliarias.
- Para consolidar su liderazgo y éxito en las operaciones, desde [SIRA \(Spanish International Realty Alliance\)](#), como expertos en el desarrollo profesional de agentes inmobiliarios, apuntan a la digitalización y nuevas tecnologías, la formación continua, la gestión óptima del equipo, la marca personal y la especialización como factores clave.

Madrid, 17 de marzo de 2022

El Inmobiliario es uno de los sectores en España con mejores niveles de recuperación tras la recesión por la pandemia, ya que el pasado año se superaron las 640.000 compraventas, según datos del INE. Unas cifras positivas en las que la intermediación de agencias inmobiliarias supuso **el 64% de las operaciones de compraventa de vivienda de segunda mano**, según los datos de la IX oleada del Barómetro Inmobiliario de [UCI \(Unión de Créditos Inmobiliarios\)](#) y su área de desarrollo profesional [SIRA \(Spanish International Realty Alliance\)](#).

Este índice de intermediación demuestra que **la profesionalización del sector inmobiliario es cada vez más notable**. No en vano, se calcula que en España existe entre 40.000-50.000 agencias inmobiliarias, con lo que existe una alta competitividad. A la que se suma otros factores como la gran reconversión que ha supuesto la pandemia en el paradigma y metodología de trabajo y en la relación y nivel de exigencia de los clientes con las agencias inmobiliarias.

Para **Francis Fernández, director de SIRA**, *“cada vez hay más clientes conscientes de que los agentes son profesionales que les acompañan y aconsejan en todo el proceso de compra y de venta de un inmueble. Una confianza que eleva la profesionalidad en el sector y garantiza la estabilidad laboral en las agencias, que en su mayoría no se han visto obligadas a grandes reducciones de sus plantillas a raíz de la pandemia”*.

Teniendo en cuenta este contexto, desde [SIRA](#), como expertos en el desarrollo profesional de los agentes inmobiliarios, apuntan **5 factores clave para consolidar el liderazgo de los responsables de las agencias inmobiliarias y garantizar el éxito del negocio**.

**1. Apuesta por la digitalización y las nuevas tecnologías.** La tecnología y la digitalización se han convertido en herramientas indispensables para el cierre de operaciones inmobiliarias. Las visitas virtuales en 360º, las gestiones y el contacto en remoto y la agilización de los trámites burocráticos llegaron con la pandemia y se han convertido en demandas habituales para los consumidores. Por tanto, es esencial que los responsables de agencias inmobiliarias impulsen estos y otros avances en el día a día de sus negocios.

**2. Formación continua.** El contexto social y económico de cada momento determina en gran medida las operaciones del sector inmobiliario, cuyos profesionales tienen que adaptarse y aprender de forma continua para estar a día de nuevas demandas de los clientes. Una formación constante también necesaria por el rápido avance de la digitalización y la tecnología, sobre todo en el área de Big Data (para la gestión de operaciones de una forma más personalizada) o la IA (para reducir costes operativos).

*“La guerra en Ucrania y sus efectos sobre el conjunto de la economía global es un claro ejemplo de cómo puede afectar el entorno externo al sector inmobiliario en apenas unas semanas. Situaciones como la actual hacen que el aprendizaje constante sea una obligación para nuestra profesión, con el*

objetivo de tener una visión más completa y transversal y así satisfacer las necesidades y dudas de los clientes que llegan a las agencias”, señala **Francis Fernández**, director de [SIRA](#).

**3. Gestión óptima del equipo.** Los objetivos y resultados esperados por una agencia se fundamentan en gran medida en la calidad y motivación de su talento humano y en el propio expertise en management de su responsable, por lo que es recomendable apostar por equipos de un tamaño manejable, de entre ocho o diez agentes.

Igualmente, la importancia de los valores corporativos y la motivación del personal son aspectos clave para mantener la felicidad y la productividad de los trabajadores. En este sentido, el trabajo del líder de una agencia empieza desde el momento de la contratación. Además, es importante dotar al equipo de formación en nuevos procesos y herramientas con cierta asiduidad.

**4. RRPP y marca personal.** La profesión de agente inmobiliario tiene una alta dosis de relaciones públicas. Por tanto, el responsable de la agencia debe contar con una estrategia de marca personal para servir como ejemplo entre sus empleados, a la vez que generar un buen posicionamiento para la empresa y construir una buena agenda de contactos. Esta labor de networking y de reconocimiento personal, en la que es imprescindible mostrar el grado de satisfacción y algunas de las propiedades vendidas, son factores clave para visibilizar el expertise y la profesionalidad de la agencia.

**5. Conocimiento del cliente y especialización.** La diversidad de demandas y operaciones en el mercado inmobiliario es amplia como los propios clientes. No es lo mismo, por ejemplo, gestionar el alquiler de un piso para estudiantes, vender una vivienda de lujo o manejar una cartera de clientes que buscan inversión. Esta pluralidad de opciones lleva a la especialización de muchas agencias en un área concreta para ofrecer un mejor servicio.

Tener en cuenta estos cinco factores ayudarán al éxito profesional de los inmobiliarios y a jugar en la primera división de un sector altamente competitivo y cambiante como el de las agencias inmobiliarias. En esta línea, [SIRA](#) cuenta con formación especializada en el management de una agencia, como el curso de Gestión y Dirección Inmobiliaria y el de Equipos de Élite.

## Sobre SIRA

SIRA es una iniciativa de UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios) que designa a los Spanish International Realtors, miembros españoles de la NAR, al que pertenecen los inmobiliarios comprometidos con la formación y la ética profesional. SIRA promueve el desarrollo profesional, la investigación y el intercambio de información entre sus miembros y hacia el público y el Gobierno con el objetivo de preservar la libre empresa y el derecho a la propiedad inmobiliaria.

<http://siralia.com/>

Si tienes cualquier duda o necesitas alguna aclaración no dudes en ponerte en contacto con nosotros: