BTS Professions Immobilières – épreuve orale d’espagnol LV2 – Session 2017 - **12**

# La digitalización transforma al sector inmobiliario

Las nuevas tecnologías están revolucionando "las formas de hacer" de numerosos negocios tradicionales. Una transformación cuyo eje principal se centra en cuestionar los modelos convencionales mediante el desarrollo de ideas innovadoras y la apuesta por las herramientas[[1]](#footnote-1) digitales con el objetivo de establecer modelos de negocio más eficientes[[2]](#footnote-2). En la actualidad, esta tendencia ya está llamando a la puerta del sector inmobiliario.

Una influencia que observamos, por ejemplo, en los cambios que se están produciendo en la relación entre el comprador y vendedor de una vivienda, de un local, de una oficina o de cualquier otro tipo de activo inmobiliario. En estos momentos, existen determinadas herramientas online o algunas aplicaciones móviles que están generando la idea de que el cliente (sea comprador o vendedor) puede cerrar una operación de compraventa sin contar con la figura de un asesor[[3]](#footnote-3) inmobiliario.

[…] Las nuevas compañías inmobiliarias tienen claro que la innovación tecnológica, la optimización de los procesos o el análisis pormenorizado[[4]](#footnote-4) del comportamiento de los mercados locales son aspectos fundamentales para ofrecer un servicio más eficaz y de mayor calidad a los clientes. No atender a estas cuestiones, no es una opción para las firmas y los profesionales del mercado inmobiliario porque la demanda es, en estos momentos, quién tiene el poder para elegir el mejor producto y/o servicio.

La clave para que el negocio de la intermediación inmobiliaria pueda sobrevivir a esta revolución digital pasa porque sus profesionales ofrezcan servicios que acompañen al cliente en todo el proceso de compraventa. Esta experiencia ya se ha producido en los mercados inmobiliarios del norte de Europa y en el estadounidense, donde el porcentaje de operaciones que cierran[[5]](#footnote-5) los agentes inmobiliarias es superior y donde la mayor competencia[[6]](#footnote-6) ha llevado a una concentración del sector de la intermediación a favor de las grandes firmas, que crecen a través del régimen de franquicias, frente a los agentes independientes.

En Solvia pensamos que ésta es la evolución lógica de un mercado en el que las compañías inmobiliarias, que operan en todo el territorio nacional, pueden facilitar la labor y el trabajo de los profesionales intermediarios.

***José Peral , director de comercialización y marketing de Solvia,*** *elpais.com - 0*4/11/2016

1. Las herramientas : les outils. [↑](#footnote-ref-1)
2. Establecer modelos de negocio más eficientes : créer des modèles de négociation plus eficaces. [↑](#footnote-ref-2)
3. Un asesor : un conseiller. [↑](#footnote-ref-3)
4. Pormenorizado : détaillé. [↑](#footnote-ref-4)
5. Operaciones que cierran : des transactions conclues [↑](#footnote-ref-5)
6. La competencia : la concurrence. [↑](#footnote-ref-6)