GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

# Ziegel está en busca de talento inmobiliario

Actualidad Empresarial | 01/09/2022 | 00:00

El mundo inmobiliario es más complejo de lo que parece y, por norma general, los profesionales que buscan dedicarse a este sector necesitan adquirir conocimientos legales, de ventas y mercado, confianza en sí mismos, creatividad, etc. En la actualidad, la empresa Ziegel está buscando agentes inmobiliarios que tengan el talento, conocimiento y experiencia requerida para lograr el mayor número de ventas en poco tiempo.

Como incentivo, la compañía ofrece a los futuros seleccionados herramientas, infraestructuras y servicios de alta calidad, junto con unas buenas condiciones económicas en las que se puede obtener hasta un 90 % de la producción.

Selección de agentes inmobiliarios en España

Ziegel es una compañía fundada por Aythami Rivero, bróker y experto en el sector inmobiliario que tiene como objetivo ayudar a personas y empresas en la venta exitosa de propiedades en España. Recientemente, la compañía ha publicado la búsqueda de agentes inmobiliarios talentosos para crear un equipo altamente cualificado. Dichos agentes son autónomos con su propio negocio inmobiliario y sumándose al proyecto, consiguen potenciar su marca personal, su volumen de transacciones y por supuesto, de ingresos. Para ello, Ziegel les ofrece una serie de herramientas que son indispensables para conseguir resultados eficientes en la gestión, asesoría y compraventa de inmuebles. A su vez, cuentan con infraestructuras y soluciones premium que ayudan a los agentes a posicionarse por encima de su competencia en el mercado inmobiliario español. Asimismo, la empresa permite que cada uno de los integrantes del equipo a conformar use el nombre y prestigio de la marca para cualquier tipo de operación inmobiliaria.

¿Cuál es la metodología de Ziegel para lograr una venta inmobiliaria exitosa?

Tener una metodología de venta creada por expertos inmobiliarios marca una gran diferencia en los ingresos mensuales que un agente de este sector puede conseguir. Por esta razón, Ziegel ha creado una serie de pasos que ayudan a cualquier autónomo o líder de venta inmobiliario a lograr sus objetivos de manera precisa y eficiente, con plazos de venta que van desde los 30 días, siendo esta una opción muy atractiva para el consumidor. El primer paso consiste en un análisis profundo de mercado donde se debe identificar el precio de la propiedad del cliente basado en el mercado actual y el perfil de los posibles compradores. A continuación, el agente debe asegurarse de que la propiedad sea publicada de tal forma que llame la atención de los espectadores a primera vista. En este paso se tienen en cuenta las imágenes, vídeos, tours virtuales, resúmenes y la implementación de una gran variedad de estrategias de marketing. Una vez finalizada la estrategia de marketing lo siguiente es realizar la publicación del inmueble en los portales más populares a nivel nacional e internacional. Como punto final, esta compañía

proporciona a sus agentes las herramientas necesarias para que puedan darles a sus usuarios una asesoría y seguimiento profesional de calidad.

Con Ziegel, los profesionales del sector inmobiliario tienen la oportunidad de expandir su negocio gracias al aporte y ayuda de estos expertos en la industria inmobiliaria. Esta ayuda incluye el acceso a las plataformas y servicios que utiliza la compañía para obtener mejores resultados.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/183305-ziegel-esta-en-busca-de-talento-inmobiliario.htm