GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Ziegel, un centro comercial inmobiliario

Actualidad Empresarial | 18/08/2023 | 00:00

El sector inmobiliario es un sector en evolución, aprendizaje y donde el talento tiene mucho que ver. No se puede esconder que un profesional puede marcar las diferencias, para bien o para mal. Ziegel es una proptech con un sistema disruptivo e innovador que simula a lo que se conoce como un centro comercial donde los consumidores podrán encontrar a algunos de los mejores profesionales.

Todos sus consultores son autónomos con su propio negocio, cada uno de ellos tiene un nicho específico o un sistema de trabajo propio que sigue unas normas comunitarias y que puede generar una experiencia final totalmente única. Como cuando se va a un centro comercial, cada tienda es totalmente un negocio independiente, pero todas cuidan y respetan la comunidad para ofrecer al consumidor una gran experiencia. Ziegel es un centro comercial inmobiliario.

Un sistema que atrae al talento

El gran auge de esta marca viene por su enfoque en convertirse en uno de los mejores proveedores para los mejores expertos y expertas del sector. Un profesional asociado a Ziegel obtiene hasta el doble de ingresos que un profesional medio y por ello, los mejores agentes ven en Ziegel una oportunidad para crecer profesionalmente.

Su desarrollo tecnológico es puntero con el desarrollo de Ziegel Connect, una plataforma basada en la nube exclusiva para sus agentes donde se automatizan procesos, se forma a sus profesionales con una academia online, se crean ofertas y demandas de inmuebles o se contratan servicios adicionales, entre otras funciones. Condiciones, herramientas exclusivas, soporte integral, comunidad y una red en colaboración continua.

Con este innovador sistema, esta start-up ha conseguido posicionarse como una de las empresas con mayor crecimiento nacional del sector inmobiliario, contando con una red de consultores al alza y en la que esperan en 2024 alcanzar la cifra de 500 expertos y expertas de alto rendimiento. El enfoque de la marca trata de atraer exclusivamente agentes en producción, por lo que el consumidor final al acudir a Ziegel encontrará un listado de profesionales altamente cualificados.

El consumidor como destino final

En España no se solicita ningún curso, título o requisito para ser agente inmobiliario en la gran mayoría de comunidades autónomas. Por ello, es común que quienes desean contratar los

servicios profesionales inmobiliarios de una agencia o agente se encuentren ante una ruleta rusa que en muchas ocasiones, sale mal. ¿Quién no ha tenido una mala experiencia con una inmobiliaria?

Ziegel tiene un compromiso real por ofrecer en su infraestructura a los mejores profesionales. Formación continua y controles de calidad para que cada cliente pueda informar cualquier incidencia con su profesional. Un método exclusivo que permite gracias al control de mercado, conocimiento y experiencia de la comunidad, vender un alto porcentaje de inmuebles en un plazo inferior a los 30 días gracias al alto número de operaciones diarias y clientes compradores resultante.

Madrid o Gran Canaria con oficinas físicas y ciudades como Sevilla, Málaga, Alicante o Valencia son lugares donde actualmente ya es posible encontrar un profesional Ziegel. Este sistema no es franquicia, por lo que todas sus oficinas tienen conexión y colaboración directa.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/214581-ziegel-un-centro-comercial-inmobiliario.htm