Vender no es suficiente. Enamorar al comprador, sí

Actualidad Empresarial | 30/06/2025 | 00:00

Así es como Soho Haus está revolucionando la forma de vender viviendas en 2025

¿Y si vender una casa no tuviera que ser una experiencia frustrante, lenta o sin estrategia? En Soho Haus, entienden que una propiedad no es solo un bien inmobiliario: es una historia, un valor emocional y, sobre todo, una gran oportunidad.

Vender es estrategia, no azar

Mientras muchas inmobiliarias aún dependen exclusivamente de los portales tradicionales, en Soho Haus apostamos por ir un paso más allá. Gracias a una metodología propia basada en marketing digital, rastreo de datos e inteligencia artificial, detectamos a compradores potenciales antes incluso de que empiecen a buscar.

Los resultados hablan por sí solos: en Soho Haus, venden el 97% de las propiedades que gestionan, frente al 40% media en el mercado. Y lo hacen en un plazo medio de tan solo 16 días y al mejor precio de mercado. No lo dicen ellos: lo dicen los datos y, sobre todo, lo confirman los clientes. Se pueden leer sus opiniones en la página de Google.

“Hoy el comprador ideal no se encuentra esperando. Se identifica, se impacta y se conquista.” — Equipo Soho Haus

Cada vivienda, una marca

En Soho Haus, no venden pisos, posicionan productos. Cada propiedad que gestionan, recibe una estrategia específica, orientada a generar deseo, destacar frente a la oferta y acelerar la decisión de compra.

Desde el estilo de la comunicación hasta la segmentación de las campañas, todo responde a una pregunta: ¿Qué necesita ver, sentir y pensar el comprador perfecto para enamorarse de esta casa?

Tecnología al servicio de las emociones

Detrás de nuestra efectividad no solo hay intuición, hay datos. Campañas geolocalizadas, inteligencia artificial que analiza patrones de comportamiento, y herramientas digitales que permiten que una vivienda “aparezca” ante la persona adecuada, en el momento exacto.

Se ha llegado hasta aquí. El comprador también lo hará. No por casualidad. Por estrategia.

Pocas propriedades. Mucho foco

En Soho Haus no gestionan volúmenes. Trabajan pocas propiedades a la vez, para asegurar que cada uno reciba el tiempo, la atención y la inversión que merece.

No hacen promesas. Hacen campañas. Y obtienen resultados.

¿Y si la casa fuera la próxima historia de éxito? Si se está pensando en vender una vivienda y se quiere hacer bien —rápido, sin improvisaciones y con el mejor precio del mercado—, Soho Haus es la marca.

Una inmobiliaria con visión de futuro, herramientas del presente y el compromiso de tratar la casa como lo que es: única.

Descubrir cómo trabajan en www.sohohaus.es y dejarlos que muestren una forma diferente de vender una casa.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/273143-vender-no-es-suficiente-enamorar-al-comprador-si.htm