

¿Está el sector inmobiliario español preparado para la transformación digital?

Las startup tecnológicas están también desembarcando en el sector inmobiliario español como ya han hecho en EE.UU. y Reino Unido. Las agencias tradicionales deben prepararse para años de cambio y disrupción

La semana pasada, la red de agencias inmobiliarias Monapart coordinó ENTER, un bloque dedicado a la tecnología aplicada al sector inmobiliario, en el marco de la 6ª edición de AIC17, uno de los eventos inmobiliarios más potentes del país, al que este año acudieron cerca de 300 agentes del país.

El sector inmobiliario en España, compuesto por micropymes de 2 ó 3 personas en su mayoría, se enfrenta al reto de la transformación digital y a la segura disrupción derivada de la aparición de empresas con nuevos modelos de negocio basados en tecnología, tal y como ya ha ocurrido en EE.UU. con Compass y Opendoor o en Reino Unido con Purple Bricks.

ENTER contó con la presencia de los CEOs de diversas startup que ofrecen servicio al sector inmobiliario –InAtlas, Signaturit o Floorfy –o que encarnan nuevos modelos de negocio –Cliventa—así como ponentes de referencia en el mundo de la venta digital como Iban Solé, miembro de la Foxize School, la consultora de gestión estratégica de capital humano en innovación, Eva Collado, y el CTO de Idealista Pablo Álvarez Cascos.

ENTER se erige así como el primero de una serie de eventos de corte tecnológico destinados al sector inmobiliario que tendrán lugar a lo largo de 2017 y que demuestran que, en paralelo a la recuperación del sector inmobiliario, las empresas líderes han comprendido que ha llegado el momento de invertir en tecnología para ofrecer más y mejor servicio a una población de vendedores, compradores, arrendadores y arrendatarios cada vez más digitales.

Monapart, la única inmobiliaria con fans

Monapart es una red de agencias inmobiliarias que desde el año 2010 está cambiando las reglas del sector. Con un marketing inmobiliario innovador y un posicionamiento basado en estilo de vida, Monapart se especializa en la comercialización de viviendas especiales y auténticas.

Monapart nació en plena crisis económica y sobre todo inmobiliaria. “Y ahí está el 50% de nuestro éxito” afirma José Luis Echeverría, socio fundador junto con Eduard Solé y Olga Sala. La compañía ha creado un modelo de negocio único en el sector inmobiliario: un producto muy seleccionado, que el cliente difícilmente encontrará en otra empresa del sector; una comunicación más efectiva tanto por su enfoque como por los medios empleados y una experiencia de servicio única.

Tras 6 años, Monapart es un proyecto de éxito que cuenta con agencias franquiciadas en Alicante, Barcelona, Gerona, Madrid, Palma, Tarragona y Valencia.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>