

La revolución digital en el sector inmobiliario ha llegado con la proptech ENVYREALTY

La primera Inmobiliaria Digitalizada que ofrece experiencias Inmersivas AR VR 3D con Acciones Digitales mediante Inteligencia Artificial y con espacio Metaverso para Reuniones

ENVYREALTY "nace la primera agencia Inmobiliaria especializada en Marketing Digital Real estate & AR & VR & 3D & Metaverso y Blockchain".

¿Qué porcentaje de búsquedas de vivienda se inician en internet?

En 2021, el 97% de los compradores utilizaron Internet para buscar casa. Según la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR), el primer paso de los compradores recientes en el proceso de compra de una vivienda fue la búsqueda por internet en un 41 % de los casos. Y durante la búsqueda, un total del 97% utilizó internet en su búsqueda de vivienda, abarcando todos los grupos de edad.

"El 79% de clientes que ha hecho visitas virtuales en propiedades inmobiliarias afirma que le ahorra tiempo", según matterport.

Según la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios, los anuncios inmobiliarios acompañados de un vídeo recibieron un 403% más de consultas que los anuncios sin vídeo. Además, la inserción de un vídeo en su sitio web puede generar hasta un 157 % más de resultados de búsqueda orgánica en comparación con los anuncios de solo texto.

Identificar al buyer persona , El perfil del comprador permite comprender mejor cómo influyen sus antecedentes en las necesidades y expectativas de una nueva vivienda.

El mundo del Real estate evoluciona hacia la última tendencia en tecnología, el futuro ya está aquí con ENVYREALTY.

Por primera vez, nace una nueva Agencia Inmobiliaria que ofrece la última tecnología en Realidad Virtual acompañada de un Pack de Marketing Digital Premium Exclusivo, que permite acelerar las ventas de forma exponencial con una estrategia revolucionaria. Un equipo de expertos en Marketing Digital acreditados con más 14 años de experiencia se asocia a un equipo de profesionales Inmobiliarios formados por Apis colegiados, Administradores de Fincas titulados por UB, Abogados y Brokers hipotecarios, juntos ofrecerán una experiencia exclusiva tanto a compradores como vendedores digitalizada, además de ofrecer varios canales de atención al cliente tanto online como offline, por primera vez los clientes podrán reunirse con la agencia, en su sala de metaverso catvers.

Judith Sauch junto a su Equipo, es la CEO de la Agencia Digital en Barcelona MENTEDIGITAL con más de 14 años de experiencia , la agencia especializada ofrece Marketing Digital a empresas B2B & B2C con acciones digitales innovadoras como AR,VR,3D, Metaverso & Inteligencia Artificial & Blockchain & Servicios de lead generation -Inbound Marketing Automation & Sales automation entre muchos otros que ayudan a las empresas a maximizar beneficios, en su portfolio de clientes forman parte marcas como Majestic Hotel, Cámara de comercio de Valencia, Juve & Camps,etc...

La Agencia SEO Amarok también es partner , equipo de seniors SEO formada por una CEO que es perito judicial informático colegiada en ANTPJI como Judith sauch con + 14 años en posicionamiento web de alta competencia, con resultados contrastados en posiciones 1 por encima de los portales para agencias inmobiliarias de lujo y promotoras en Barcelona , en su portfolio forman parte marcas como Monika Rush, One pedralbes house, Mercedes Heritage, Be corp, Corp promotors entre muchas más conocidas.

Judith afirma que el propietario de la vivienda podrá beneficiarse de las acciones Digitales de una Agencia Líder en el sector Digital , la metodología aportará un Ahorro de tiempo y ciclos de venta más rápidos, sin coste alguno para el propietario, formando parte de los servicios de gestión Inmobiliaria de su vivienda, las mismas acciones que contratan las promotoras de lujo e Inmobiliarias en Barcelona para captar leads y poder vender su vivienda de forma cómoda, segura, con una garantía profesional y un plus en una metodología diferente a la tradicional.

Judith Sauch es la Directora de la Agencia, está titulada como API y Administradora de fincas desde 2001, inició su carrera en el sector Real estate y posteriormente fue enfocando su carrera hacia el Marketing Digital para Real estate y Empresas B2B & B2C. Siempre pensó que el sector Real estate es de los pocos que aún no innovan lo suficiente en su negocio y que el marketing digital tiene un gran potencial en este nicho, aplicando la última tecnología siempre acompañada de una estrategia Digital personalizada. Por ello, decide fundar EnvyRealty, una Agencia Inmobiliaria innovadora la cual ofrece una combinación ganadora con una larga trayectoria profesional en digital real estate marketing y el conocimiento unido a la experiencia del sector con profesionales API, enfocando el proceso de compra y venta online de una forma muy distinta, tanto para el comprador como para el vendedor. Detectando las necesidades de ambos y ofreciendo unos servicios que beneficien al vendedor, al comprador y a la Agencia.

Judith confirma que ofrecen un gran diferencial destacado que se basa en cuatro pilares:

1. Que mejor marketing para un vivienda que el de una agencia Digital experimentada
Según Judith, Envyrealty al formar parte del grupo Mentedigital y Amarok, pueden ofrecer sin externalizar o subcontratar el marketing más premium de una Agencia Digital propia con gran reputación y que además es innovadora, lo que permite tener un control directo y total en todas las acciones digitales, con máximo resultado y a menor coste. Como plus, su Metodología es eficaz y lo saben, conocen las mejores acciones digitales en real estate gracias a su conocimiento y experiencia en el sector Real estate marketing, sus clientes obtienen un retorno impactante y que por primera vez se puede beneficiar el propietario de una vivienda, sin coste alguno, de otra forma sería imposible asumir todo el coste de estas acciones por un particular.

2. Envy propone una forma innovadora de vender más rapido al mejor precio y todo sin salir de casa.

El equipo de Envyrealty sabe que el propietario necesita profesionalidad, innovación, asesoramiento, pruebas y resultados. Envyrealty no se limita a publicar un anuncio en diversos portales, esta metodología tradicional conlleva al propietario a recibir cientos de visitas que muchas veces no cumplen el perfil del comprador, porque no hay un sistema de valoración o lead scoring, por lo que implica un desgaste y pérdida de mucho tiempo para él.

Según la agencia, no tiene sentido ofrecer un servicio a un propietario que él mismo puede realizar, sino estrategias y acciones de valor que solo se pueden llevar a cabo a través de una formación y experiencia contrastada. Ofrecen una metodología que permite realizar la mayor parte del proceso online, con resultados mayores aumentando las conversiones con garantía, no es magia sino estrategias digitales que aplican a otras empresas y que funcionan. Envyrealty indica que todo es medible, el propietario podrá obtener informes tanto de visitas, como de acciones y del proceso de cualificación que implementan. El servicio de Envyrealty, va mucho más allá de publicar el anuncio en portales y esperar, esta estrategia era muy interesante en una época pasada, Judith confirma que actualmente se puede llegar más rápido al perfil de cliente comprador con una eficacia de conversión mucho mayor, aportando un gran beneficio para ambos y ahorrando mucho tiempo como la metodología digital que aplican, diseñando el buyer persona de la vivienda, identificando mediante inteligencia artificial a los compradores potenciales que cumplen ese perfil e impactando con contenido innovador y de valor, posteriormente filtrar y finalmente, presentar a un potencial comprador el día de la visita física con alto porcentaje de conversión. El pilar de esta metodología Digital profesional se planifica en diferentes fases: Diseñan el perfil personalizado del buyer persona + Dafo del inmueble + Plan Digital e identificación del buyer + Impacto con acciones + Medición de resultados +Filtro. Envyrealty afirma que esta estrategia conlleva un diseño y ejecución que debe realizarse mediante equipos de marketing con una formación específica, una experiencia contrastada y una alta inversión en herramientas y acciones, es mucho más complejo que publicar los anuncios en portales, por ello una agencia de Marketing puede implementarlo con mayor facilidad. No obstante, todo suma y los portales formarán una pequeña parte de su estrategia digital, incluida en el plan digital personalizado.

3. Envyrealty ofrece uno de los mayores packs digitales Premium en real estate de la actualidad. Que beneficia a vendedor y comprador, aumentando las transacciones de forma exponencial. Estas acciones favorecen tanto al vendedor como el comprador, el primero puede obtener mejores leads y vender su vivienda de forma rápida, segura sin perder tiempo en visitas de leads que no cumplen el perfil del comprador, el segundo puede beneficiarse de poder ver sin límites, ni horarios una vivienda desde diversas perspectivas con toda la documentación necesaria para valorar si le interesa o no, además en la página web ofrecen la opción de completar unos campos en formulario para responder de forma personalizada consultas tanto en impuestos, como gastos, documentación, tasaciones o hipotecas. También tiene un equipo multidioma por lo que pueden realizar reuniones online con clientes extranjeros en Inglés e Italiano.

Las visitas virtuales de EnvyRealty ofrecen una alta calidad unidas al pack digital , dando a más personas la oportunidad de familiarizarse rápidamente con una nueva propiedad en el mercado. A los vendedores les favorece cómo esto permite a los agentes vender las casas más rápido, y a menudo a un mejor precio, porque están consiguiendo el máximo interés de los compradores bien calificados para las visitas físicas, lo que puede traducirse en mejores ofertas

El pack Incluye varias acciones según la contratación y características del inmueble, pero además

como exclusiva el propietario recibirá cada mes un informe real de los resultados y acciones que realizarán, pudiendo impactar de nuevo a los visitantes de su inmueble y optimizando campañas. El pack digital constará de acciones como definir el Buyer Persona, Dafo de la vivienda, Plan digital personalizado de acciones digitales mensuales con medición y remarketing, seguimiento del inmueble online y post visita +Tour virtual, Video Marketing, Video Dron, Planos 2D 3D, Home stage Tour 2D 3D , Google Earth 3D, Open Street Map, Video del barrio, Open House Online, Visitas Stream, QR con experiencias Inmersivas, Tours con VR AR experiencias inmersivas + SEO a través de su web, Visibilidad y campañas ads a través de su web con Contenidos 3D VR AR + Campañas 3D Ads independientes , Campañas Google Ads a través de la web e independientes, visibilidad en sus perfiles con miles de fans en Tik tok, Instagram, Facebook, Youtube, Linkedin (inversores). También obtendrá leads a través de la estrategia de inbound marketing automation con funnels mediante el blog de la agencia y acciones profesionales inbound marketing automation, por último realizarán la publicación solo en portales Premium seleccionados como colegio de apis o internacionales, entre otros.

4. Servicios profesionales Inmobiliarios para vendedores y propietarios:

El equipo de EnvyRealty ofrece asesoramiento mediante un equipo de profesionales formados, acreditados y con experiencia en real estate con la garantía de colegiado API. Acompañarán en todo el proceso a los clientes tanto online como offline y con opción de firma digital en los tramites y gestiones, incluidos en los servicios la Valoración profesional, Tasación, documentación, fiscalidad , negociación y todo lo que implica el proceso de venta de su vivienda. Se puede consultar la información personalizada en su página web, su blog o contactando de forma personal.

La idea principal de Envyrealty es actualizar el sector Inmobiliario, ofrecer las ventajas y beneficios que les permite una estrategia digital y va mucho más allá de un Tour virtual, sino de realizar un trabajo profesional hacia el cliente vendedor y comprador, invertir un tiempo, conociendo sus objetivos, inquietudes, sus dudas, temores e identificar sus necesidades, para poder ofrecerles la solución a ambos, su objetivo como empresa es dar la experiencia más favorable tanto a propietario como vendedor gestión de un inmueble , ya que es una de las decisiones más importantes en su vida. EnvyRealty afirma que cada cliente es único para ellos, la personalización, la profesionalidad, la seriedad, la actualización, la progresión es lo que les ayuda cada día como agencia de marketing a permanecer en el sector, uno de los más competidos y van a proceder de la misma forma con Envyrealty.

Inmobiliaria Sitges & Barcelona EnvyRealty

<https://www.instagram.com/envyrealty/>

<https://tiktok.com/@envyrealty>

<https://www.youtube.com/@envyrealty>

Datos de contacto:

Judith Sauch

615030545

Nota de prensa publicada en: [Sitges, Barcelona](#)

Categorías: [Nacional Inmobiliaria](#) [Inteligencia Artificial y Robótica](#) [Marketing](#) [Cataluña](#) [E-Commerce](#) [Innovación Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>