

Pearson Miller, la consultora inmobiliaria que está revolucionando el mercado de las inmobiliarias

Cuando un particular decide vender una vivienda acaba cansado de que agencias inmobiliarias llamen constantemente para gestionar la venta de su inmueble y llevarse una comisión, o aun peor, los propietarios realizan miles de visitas de supuestos compradores pero al final o resultan ser agentes inmobiliarios camuflados, o son personas que visitan inmuebles sin ningún interés de comprar, simplemente como turismo inmobiliario...

Pearson Miller ha llegado a Madrid para revolucionar el mercado inmobiliario. Están ubicados en las Cuatro Torres de Madrid (Torre de Cristal) y han introducido al mercado español un sistema innovador, importado de Estados Unidos, que hace uso del BIG DATA y de la huella digital que todas las personas dejan navegando por internet, para conseguir ofrecer las propiedades de sus clientes a compradores potenciales que buscan inmuebles similares a las características de sus clientes, lo que les permite vender inmuebles de una forma más rápida y alcanzar el rango de precios más alto posible. Dicho sistema se denomina INMO MARKETING 360.

¿Qué es el BIG DATA o la huella digital? Un ejemplo de esto es cuando se busca un viaje, durante las semanas siguientes sale continuamente publicidad de viajes similares al buscado. Las grandes compañías como Google o Facebook almacenan millones de datos de búsquedas en internet. Pearson Miller aprovecha toda esa información que tienen las grandes compañías para segmentar su publicidad y mostrar el inmueble de sus clientes a gente que realmente busque comprar la vivienda.

Esta tecnología está siendo todo un éxito en el sector inmobiliario americano, dónde se han incrementado tanto las ventas de nuevos inmuebles como los clientes satisfechos que han encontrado un comprador ideal para su vivienda a un precio de mercado mayor.

“Los clientes están hartos de las inmobiliarias tradicionales que simplemente les cobran una comisión por publicar su inmueble en un portal inmobiliario y enseñar su casa. No realizan una gestión de la búsqueda del cliente perfecta proactiva. Sino que esperan simplemente que llegue el comprador y cobrar al vendedor, es un sistema arcaico” Dice Jorge Morcuende, Director de Operaciones de Pearson Miller España.

“La mayoría de las inmobiliarias no consiguen mantener un contacto en el tiempo con posibles compradores de hace mucho tiempo, cuando estos vuelven al mercado no se tiene constancia de que están allí, a no ser que se pongan en contacto nuevamente con la agencia. Con el marketing digital se puede llegar a toda esa gente de forma automatizada.

“Con el método innovador INMO MARKETING 360 de Pearson Miller trabajamos para darle la mayor velocidad al proceso de Intermediación, utilizando inteligencia artificial y técnicas avanzadas de Marketing Digital”, comenta Jorge Morcuende.

De esta forma y ante la falta de nuevas alternativas para generar nuevas oportunidades de negocio en este sector, Pearson Miller decide incursionar en el sector. No solo da a los propietarios que quieren vender su vivienda unos filtros muchos más precisos, captando clientes potenciales de calidad, si no que pueden identificar aquellos que se lo estén pensando y de esta manera llegar a ellos antes que

cualquier otro portal que utilice métodos tradicionales y mucho más arcaicos.

Datos de contacto:

Pearson Miller

www.pearsonmillerproperties.com

643127407

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>