

Un alicantino diseña un algoritmo único para vender viviendas a extranjeros

En el primer trimestre del año, se vendieron 4.391 viviendas a extranjeros en la provincia de Alicante. Son un motor económico en sí y representan un importante trozo de tarta del mercado inmobiliario. Localizarlos y contactar con ellos es un sueño dorado que ahora sirve este emprendedor en bandeja de plata a las promotoras inmobiliarias y a los agentes internacionales. Su valor: son leads en tiempo real verificados

En tiempo real, interesado y extranjero. Esas son las tres pautas que ha tenido en cuenta Jorge Hernández para crear un algoritmo único con el que está ayudando a las inmobiliarias y promotoras a vender viviendas en la provincia de Alicante. Este ingeniero de telecomunicaciones ha probado ya con éxito su fórmula en la provincia de Alicante.

No se trata de magia, ni mucho menos. El proyecto tiene su matriz en la agencia de marketing digital Skyward SEO S.L y a partir de ahí Jorge Hernández generó un negocio de venta de leads internacionales hoy visible en la web marketingdigitalinmobiliario.com. En su plataforma de desarrollo propio, propertiesforsalespain.net, la compañía capta clientes potenciales a nivel internacional para la compra de vivienda. Esa información generada por quienes buscan casa en España se traduce en un lead en tiempo real que se vende a agentes e inmobiliarias.

“De momento, hemos probado con buenos resultados sólo en la Costa Blanca. Nuestro objetivo es dar el salto en 2018 a la Costa del Sol”, anticipa este emprendedor digital que ha acumulado experiencia en multinacionales.

Datos bien mascados y comprobados

El valor que ha implementado Jorge Hernández a su método de trabajo son las comprobaciones. “Que sepamos somos los únicos en España que, mediante bots y herramientas de automatización, comprobamos datos fundamentales de los posibles compradores en tiempo real. Tanto el teléfono como el mail son verificados y existen de verdad”, argumenta este emprendedor que empezó su carrera profesional en la música.

“El momento clave está desde que se captura el lead hasta las dos horas siguientes”, aclara el promotor del proyecto. “Nosotros, por nuestra cuenta, también desarrollamos técnicas de cultivo de esos leads, conocidas como Lead nurturing”, donde se automatizan también las contestaciones y envíos de mails para segmentar y conocer más el interés del cliente.

En definitiva, todo un “motor inteligente” dirigido a convertir en venta el interés de un extranjero por adquirir una vivienda en la provincia. En el índice de interesados, están en primer lugar, los ingleses, pero Jorge Hernández destaca el denominado triángulo del norte, “noruegos, belgas y holandeses aunque también hemos registrado interesados de Alemania, Suecia, Suiza, Austria, Luxemburgo y

Liechtenstein, los rusos han bajado mucho”, detalla.

La importancia del sector

El último informe de coyuntura de INECA destacaba el valor que está teniendo la compra de viviendas por parte de los extranjeros y sus responsables apuntaron a esta variable como elementos sintomáticos de un buen inicio de año.

El Instituto Económico alicantino se hizo eco de las estadísticas relativas al primer trimestre del Colegio de Registradores. Aunque los datos de venta a nacionales expresaban fortaleza, los que realmente mejoraron las estadísticas del inicio de año fueron las relativas a no residentes. En este periodo, el 41,1% de las operaciones tuvieron como titulares a extranjeros, una cifra claramente por encima de la media nacional que se situó en el 13%.

Artículo completo en alicanteplaza.es

Datos de contacto:

Jorge Hernández

Redactora Ana Jover - alicanteplaza.es

+34 605132572

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

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Bienestar](#) [Construcción](#) y [Materiales](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>