

Marketing de guerrilla para hacer frente a la crisis inmobiliaria

Red Expertos Inmobiliarios imparte cursos de formación en marketing de guerrilla a agencias inmobiliarias de toda España

[Red Expertos Inmobiliarios](#) ha puesto en marcha una campaña de cursos de formación especializados en marketing de guerrilla, para agencias inmobiliarias de toda España. El objetivo de la Red es enseñar a los profesionales del sector las últimas técnicas en marketing para hacer frente a la crisis en la que se encuentra inmerso el sector inmobiliario.

El primer curso se ha impartido recientemente en Las Palmas, y debido al éxito obtenido también se impartirá el próximo mes de junio en Madrid. A lo largo del año, la Red Expertos Inmobiliarios ofrecerá estos cursos en otras ciudades españolas, como Bilbao o Valencia.

El marketing de guerrilla, también conocido como marketing radical y aplicado al sector inmobiliario, tiene como objetivo generar o revitalizar la demanda de compradores de viviendas, especialmente de segunda mano.

Para ello, se utilizan métodos de marketing poco convencionales. Así, la Red Expertos Inmobiliarios introdujo en el mercado español en 2007 los *open house*, una de las últimas tendencias del marketing americano. La diferencia entre la venta inmobiliaria tradicional y un *open house* es que la persona interesada en la compra de una vivienda, puede visitarla sin necesidad de concertar visita con el vendedor, sin previo aviso, en cualquier momento del día y sin compromiso.

Siguiendo esta línea, y desde hace ocho años, el fundador de la Red de Expertos Inmobiliarios, Eduardo Molet, ha participado desde las oficinas de su agencia en más de 100 acciones de marketing, todas ellas con un elemento común: acercarse lo máximo posible al cliente desde planteamientos originales (fiestas populares, conciertos, barbacoas, capeas, patrocinio de eventos, etc.).

En este sentido, los resultados hablan por sí solos: en las oficinas de su agencia inmobiliaria, se han hecho más de 6.000 valoraciones o tasaciones de viviendas en los últimos ocho años, a una media de 800 valoraciones por año. También se ha posicionado en Internet como referente del sector, acumulando miles de referencias en los principales buscadores.

Con esta experiencia, la Red ha programado cursos de formación en marketing de guerrilla, que incluyen formación en técnicas de pensamiento lateral, provocación y la puesta en marcha de un plan de marketing de guerrilla. A través de estos cursos también se ofrece formación sobre Calidad y Especialización, Cómo lanzar un ataque de Marketing, la Post-venta, etc.

Acerca de Red Expertos Inmobiliarios – <http://www.expertosrei.com>

Fundada por Eduardo Molet, consultor inmobiliario de entidades financieras españolas y extranjeras, Red Expertos Inmobiliarios nace con el objetivo de crear un sello de calidad al que se puedan adherir todas las empresas y agencias inmobiliarias que deseen compartir su experiencia en el sector con otros profesionales. Así, su filosofía es compartir las operaciones de compraventa entre diferentes agencias, creando una base de datos compartida a través de la cual compradores y clientes de cada una de las agencias que forman parte de la Red puedan encontrar la vivienda,

el local o el solar que mejor se adapta a sus necesidades. Una de las principales características de REI es su especialización por parcelas o sectores. La red cuenta con profesionales especializados en solares, casas de lujo, de segunda mano, vivienda barata y alquiler. Desde su creación en noviembre de 2006, ya cuentan con una red de casi 200 agencias inmobiliarias, y 4 oficinas propias en Madrid.
