

COMUNICADOS

Select Training, el grupo de gestión patrimonial, vende 1.522 inmuebles en sus dos años de existencia

Entrevista con el presidente de Select Training, José Luis Jimeno.-Buenos días, señor Jimeno. Gracias por conceder esta entrevista para hablar sobre los impresionantes logros de Select Training en ...

COMUNICADOS 19/01/2024 12:00:00



Entrevista con el presidente de Select Training, **José Luis Jimeno**.

-Buenos días, señor Jimeno. Gracias por conceder esta entrevista para hablar sobre los impresionantes logros de Select Training en el mercado de gestión patrimonial. Para empezar, ¿puede contarnos un poco sobre la historia y la misión de su empresa?

¡Buenos días! Es un placer estar aquí. **Select Training** nació con la firme convicción de que la gestión patrimonial debe ser personalizada y eficiente. Nuestra misión es ayudar a nuestros clientes a **maximizar el valor de sus activos inmobiliarios y simplificar el proceso de compra y venta** de propiedades, **aportándoles mucha información del mercado** para que puedan tomar su mejor decisión con base en datos y no percepciones, que es donde suele residir el error.

-Eso es realmente impresionante. Hemos escuchado que Select Training ha vendido un total de 1.522 inmuebles en solo dos años. ¿Cómo ha logrado alcanzar esta cifra tan significativa?

Efectivamente, estamos muy orgullosos de este logro. Nuestra estrategia se basa en entender las necesidades de nuestros clientes y en contar con un equipo altamente capacitado. Además, hemos invertido en tecnología y en conocer a fondo a nuestros compradores registrados. Esto nos permite identificar oportunidades de compra y venta de manera precisa y eficiente.

-El año pasado, Select Training vendió 922 propiedades, un aumento del 53,66 % con respecto al año anterior. ¿Cuál cree que ha sido la clave de este crecimiento tan impresionante?

El aumento en las ventas del año pasado fue un hito importante para nuestra organización. Se debe, por un lado, al crecimiento de un 28,69 % de nuestra red de consultores patrimoniales, y por otro, al desarrollo de importantes herramientas digitales que agilizan la gestión del dato, facilitando la localización del comprador adecuado para cada vivienda a mayor velocidad.

-Hablando de su equipo, hemos oído que Select Training ahora cuenta con 54 consultores y 20 oficinas en total. ¿Cómo han contribuido estos recursos adicionales a su éxito?

Nuestro equipo es la columna vertebral de nuestro éxito. Al grupo se han unido ya un total de 14 empresas independientes que cuentan con 20 oficinas desde las que trabajan 70 consultores patrimoniales altamente profesionalizados, más otros 20 dedicados a la dirección, coordinación, etc. El crecimiento en el número de consultores y oficinas nos ha permitido llegar a más clientes para brindarles un servicio de alta calidad que rápidamente se traduce en nuevas ventas.

-Es impresionante saber que venden una vivienda cada 2 horas y 17 minutos. ¿Cómo logran mantener este ritmo constante de ventas?

Cada vez que un propietario le confía la gestión de venta a uno de nuestros consultores, este introduce las características del inmueble en el sistema para que sea cruzado con las características de los inmuebles que nos demandaron los 19.832 compradores que tenemos registrados a día de hoy. El resto es, cuestión de tecnología y conocimiento. El sistema elabora un listado con los compradores que demandaron una vivienda como la que se desea vender y lo ordena por el potencial de compra que se le vio al comprador cuando fue entrevistado, y lo más importante, por el dinero que disponen para la compra por lo que siempre se llama primero a los que pueden comprar dicho inmueble al contado, no importándonos si el BCE sube o baja los tipos de interés o si las entidades bancarias endurecen o no los criterios de concesión de créditos.

-Gracias por compartir esos detalles. Para finalizar, ¿puede decirnos cómo pueden los interesados en vender su vivienda o unirse a su proyecto ponerse en contacto con Select Training?

Por supuesto. Si desean vender su vivienda, pueden llamarnos o enviar un WhatsApp. Si son profesionales interesados en unirse a nuestro proyecto, también pueden ponerse en contacto con nosotros a través del teléfono disponible en la web.

Esta entrevista fue realizada a José Luis Jimeno, presidente de Select Training, para conocer más sobre el éxito de la empresa en la gestión patrimonial y su enfoque en la colaboración con empresas independientes para acelerar las ventas en el mercado inmobiliario.



RESUMEN DE PRENSA

Elaborado por Escuelapp para
Los asociados suscritos



escuelapp
Tu escuela de negocio online