



Y ADEMÁS

- ▀ Actualidad
- ▀ Centros comerciales

HISTÓRICO

NOTICIAS

WHO IS WHO

FERIAS

BLOCKSALES

NACE BLOCKSALES, LA PRIMERA INCUBADORA DE SOLUCIONES COMERCIALES INNOVADORAS PARA EL SECTOR INMOBILIARIO 25/02/2011

Su primera iniciativa, la plataforma digital canaltucasa.com, cuenta con el apoyo de las divisiones inmobiliarias de seis entidades financieras y una cartera residencial de 12.000 viviendas.

La necesaria actualización de los canales de venta del producto inmobiliario y las nuevas tecnologías asociadas a la web 2.0 están sirviendo como caldo de cultivo a nuevos modelos de negocio caracterizados por la innovación y la creatividad de soluciones comerciales al importante stock residencial propiedad, sobre todo, de las entidades financieras.

BlockSales, “una incubadora de ideas y proyectos innovadores para el sector inmobiliario”, como definen a la compañía sus cuatro socios fundadores, todos ellos antiguos ejecutivos de importantes inmobiliarias españolas, responde a esta filosofía. “La actual crisis del sector y el brutal retroceso de su actividad hasta niveles de hace dos décadas implican necesariamente una redefinición no sólo de los instrumentos y técnicas con que hasta la fecha dábamos salida al producto inmobiliario, sino también la manera en que tenemos que relacionarnos con el cliente, comprender sus expectativas, gestionar de una manera adecuada la información que nos solicita y que se le facilita y, no menos importante, hacer de la adquisición de una vivienda una experiencia satisfactoria. Éstos fueron algunos de los interrogantes y reflexiones que nos planteamos hace poco menos de un año y a los que hemos querido dar una respuesta práctica con BlockSales”, asegura Javier Reguart, Director General de BlockSales.

El primero de los proyectos de BlockSales es www.canaltucasa.com, una plataforma digital diseñada con el doble objetivo de facilitar la búsqueda de una vivienda y la gestión de su compra por el internauta. “Como en otros muchos aspectos de las nuevas tecnologías, en España nos hemos sumado a su boom pero no hemos sido capaces de asimilarlo empresarialmente. La plataforma [canaltucasa.com](http://www.canaltucasa.com) no es un portal de anuncios, que más pronto que tarde remite a un lugar físico para continuar la compra de la vivienda, ni tampoco el escaparate en Internet de promotoras que lo utilizan como gancho para atraer a los potenciales compradores a sus oficinas comerciales, sino una comercializadora nacida íntegramente desde la web 2.0. La primera iniciativa de estas características en España. [Canaltucasa.com](http://www.canaltucasa.com) es un paso adelante en el empleo de la web como herramienta de venta del producto residencial, elimina las barreras físicas (la plataforma no tiene puntos de venta a pie de calle) y permite a su usuario gestionar el ciclo de compra de su vivienda, desde su localización y visita hasta su reserva y escritura”, continúa Reguart.

El centro de operaciones de la plataforma [canaltucasa.com](http://www.canaltucasa.com) de BlockSales es un potente y novedoso CRM (Customer Relationship Management), el único que existe en España de estas características, diseñado expresamente por Microsoft, que permite integrar en un único entorno los canales de presentación del producto residencial, la entrada y seguimiento de las oportunidades de negocio (con lo que las características del inmueble filtrado por el sistema se ajustan fielmente a los criterios de búsqueda definidos por el usuario de la plataforma) y los flujos de gestión de la operativa comercial. “De esta manera, la búsqueda y compra de una vivienda es experimentada por el usuario como un continuum, como una conversación sin interrupciones ni gaps entre los mundos online y físico, excepto las inevitables como son la visita de la casa y la firma de las escrituras”, concluye el Director General de BlockSales.

BlockSales ya ha firmado sus primeros acuerdos con las divisiones inmobiliarias de La Caixa, Caja Madrid, Deutsche Bank, Banesto, Nova Caixa Galicia y UCI. Estas seis entidades financieras han confiado a la plataforma [canaltucasa.com](http://www.canaltucasa.com) la comercialización de cerca de 12.000 viviendas provenientes de sus respectivos stocks residenciales. BlockSales prevé alcanzar un volumen de negocio de 54 millones de euros en 2011.

La plataforma digital [canaltucasa.com](http://www.canaltucasa.com) es la primera iniciativa de la compañía, que ya está diseñando nuevos proyectos orientados a ofrecer soluciones específicas a segmentos concretos, como el producto residencial de lujo y la segunda residencia dirigida a mercados internacionales.