

GESTION DE BIENES Y ACTIVOS ADJUDICADOS EN EL ENTORNO ACTUAL

**IX JORNADA ANUAL DE RIESGOS
CLUB DE GESTION DE RIESGOS**

12/11/09

PRINCIPIOS BÁSICOS BBVA

- ✚ Cercanía al mundo inmobiliario
- ✚ Continuidad histórica de la actividad.
- ✚ Conocimiento del producto.
- ✚ Especialización y transparencia en la comercialización y venta.
- ✚ Presencia física en el territorio.
- ✚ Integración de diferentes Canales.

PUNTOS CRITICOS



CIRCULO VIRTUOSO DE LA VENTA DE INMUEBLES

INMUEBLES

- ✚ **Análisis de la Cartera.**
- ✚ **Segmentación de la Cartera.**
- ✚ **Estrategias de Comercialización s/ tipologías.**



CONOCIMIENTO DE TODOS LOS INMUEBLES

HERRAMIENTAS

- ✚ **Marcaje de precios**
- ✚ **Financiación.**
- ✚ **Planes concretos de Actuación.**
- ✚ **Plan de MK / Publicidad.**
- ✚ **Estrategia de comunicación.**
- ✚ **Estructura geográfica de comercialización.**
- ✚ **Control de gestión.**

EQUIPO

- + Estructura Comercial Interna.
- + Red de Colaboradores Externos.

PREVISIÓN Y ANTICIPACIÓN A LA EPOCA ACTUAL.



PERFECTAMENTE FORMADO, PREPARADO Y ADAPTADO AL ENTORNO

CANALES.

- ✚ OFICINAS BBVA
- ✚ RED COLABORADORES COMERCIALES
- ✚ DIRECTOS: BBDD Internas
- ✚ CANALES INTERNET: ANIDA + BBVA SERVICIOS
- ✚ OTROS: Posible Calendario de asistencia a Ferias/Eventos “outlet, low cost, etc...”



DECIDIDA ESTRATEGIA MUTICANAL

CLIENTES

- ✚ **GESTION PROACTIVA DE POTENCIALES COMPRADORES.**
- ✚ **OPTIMIZACION CRM / CALL CENTER.**
- ✚ **CIRCUITO ATENCIÓN POTENCIALES COMPRADORES.**
- ✚ **ESTUDIO DE VENTAJAS ADICIONALES.**

➡ **PALANCAS FINALISTAS: PRECIO Y FINANCIACIÓN.**

- **EN BBVA NOS HEMOS PREPARADO PARA “ATACAR” ESTOS DIFÍCILES TIEMPOS INMOBILIARIOS.**
- **LA MASA CRÍTICA ES LO MÁS COMPLICADO DE GESTIONAR PERO CON NUESTRAS:**
 - * **HERRAMIENTAS**
 - * **EQUIPOS**
 - * **CANALES**

**LO ESTAMOS RESOLVIENDO
SATISFACTORIAMENTE**

