



¿Cómo afectará la situación actual al sector inmobiliario?

La presente crisis ha generado el detonante para poder desarrollar aquellas **tendencias que ya se estaban imponiendo antes de la crisis junto con otras nuevas que han aparecido ante este nuevo escenario**. Por lo que se está consolidando un sector con una oferta cada vez más profesionalizada y una demanda más exigente en cuanto a búsqueda de producto y servicio.

La manera de trabajar se transformará de manera paulatina ya que el nivel de exigencia del cliente será superior, y para ello las tecnologías tendrán un peso relevante. Pero en un ambiente tan lleno de disrupción digital, inteligencia artificial y *big data*, las relaciones personales y **las habilidades cognitivas cobrarán mayor protagonismo**, tanto en la relación con los clientes como en la manera de gestionar nuestros entornos de trabajo. Las empresas tenderán a dar más valor al capital humano, la formación continuada y las *soft skills*.

Esta avalancha de tecnología hará resurgir la importancia del **contacto personal y las habilidades cognitivas**, donde no importará la cantidad o el número de contactos sino la calidad en nuestra aproximación a nuestros clientes. **El intermediario tendrá una importancia relevante en materia de asesoramiento global, y algunos elementos de su cadena de valor como la ayuda en la búsqueda de la vivienda o el acompañamiento en las visitas a inmueble ...**