

## EVENTO

**LEONARDO PÉREZ.** Cofundador del Grupo Inmobiliario y Financiero Redpiso y director de Expansión de Murcia

# «TENEMOS EL OBJETIVO DE SER LA INMOBILIARIA DE REFERENCIA EN LA REGIÓN DE MURCIA»

Redpiso prepara su 17ª Convención Anual, en la que espera recibir a más de 1.500 profesionales de la empresa para analizar el pasado año y marcarse nuevas metas

## MURCIA

**Lydia Martín.** El Auditorio Víctor Villegas acogerá hoy, 28 de febrero, un evento puntero en el sector inmobiliario: la 17ª Convención Anual de Oficinas de Redpiso. Un encuentro que elige Murcia por su potencial en este ámbito, haciendo que cientos de personas lleguen a la ciudad para descubrirla más allá de este congreso, siendo además una oportunidad turística de cara a estos profesionales. El cofundador del Grupo Inmobiliario y Financiero Redpiso y director de Expansión en Murcia, Leonardo Pérez, adelanta el motivo que les ha llegado a organizarlo en la ciudad y las expectativas que tienen con esta celebración.

**–¿Cuál es la presencia de Redpiso en la Región de Murcia?**

–A día de hoy tenemos seis puntos de venta en la Región de Murcia, cuatro en Murcia capital, uno en Molina de Segura, uno en Cartagena y dos proyectos en marcha para este año y uno de ellos es en Alcantarilla. **–En un momento con tantos retos en el sector inmobiliario, ¿qué aporta a este territorio?**

–Le damos mucho profesionalismo, ya que cada punto de venta llevan muy pocos contactos para dar un servicio más personalizado. Nosotros trabajamos con un método que se usa en Estados Unidos llamado ‘farming’, que traducido al español significa granjeando. Por esta razón creemos que le podemos dar un gran golpe de calidad a este sector, que es uno de los motores más importantes de este país.

**–Este 28 de febrero celebráis vuestra 17ª convención. ¿Qué os ha llevado a elegir Murcia para celebrarla?**

–Lo que nos lleva a elegir esta ciudad para celebrar la 17º convención es por el gran crecimiento de la empresa en esta Región por las oficinas activas y por la proyección que tenemos de crecimiento debido a que tenemos un objetivo de lle-



Profesionales de Redpiso, junto a parte del equipo del Real Murcia, del que es patrocinador. Redpiso

**«Podemos dar un golpe de calidad al sector inmobiliario, que es uno de los motores más importantes de este país»**

gar a tener 15 oficinas en toda Murcia para el año 2030 y ser la inmobiliaria de referencia de esta parte de España. En la parte lúdica de este encuentro, nos ha motivado poder conocer esta gran ciudad con todos sus encantos, con la buena gastronomía y toda la historia que la rodea.

**–¿Qué materias se van a abordar?**

–En la convención se analiza y se hace balance a nivel nacional del año de 2024, tanto de la parte financiera como de la parte inmobiliaria, al igual que se hace entrega de premios a los mejores asesores, a las mejores oficinas y se entrega un reconocimiento a las nuevas aperturas. También hay artistas invitados y muchas cosas más.

**–¿Qué expectativa tenéis de este evento en cuanto a participación?**

–La idea es poder reunir a toda la empresa en el Auditorio Víctor Villegas este 28 de febrero y calculamos que asistirán



Leonardo Pérez, director de Expansión de Redpiso en Murcia.

alrededor de 1.500 personas que se pasaran todo el fin de semana por la ciudad.

**–¿Por qué es necesario este evento justo en este momento?**

–Es necesario porque se evalúa todo el año anterior y nos planteamos nuevos objetivos para el año en curso, nuevos desarrollos digitales, presentamos nuestro nuevo CRM con nuestra inteligencia artificial y todas las acciones previstas en la parte de marketing.

**15 oficinas tienen previstas sumar en Murcia en 2030**

**–¿Qué valores definen a Redpiso tanto en la Región como a nivel nacional?**

–Los valores que nos definen como empresa son el respeto, la profesionalidad, la constancia, la dedicación y la implicación, debido a que vender o comprar una casa es una de las causas de estrés en los clientes, teniendo en cuenta que en nuestras vidas podemos como mucho comprar un inmueble o en su caso dos. Por eso nosotros, como agentes

inmobiliarios, tenemos el deber de estar a la altura de tal responsabilidad.

**–¿Qué os hace diferentes?**

–La diferencia de servicio en un mercado tan competitivo es a consecuencia de que nosotros acompañamos al cliente desde el principio hasta el final: desde encontrar la casa que necesitan y que se acople a sus necesidades y nos encargamos de la hipoteca, porque tenemos un departamento financiero (DCredit) para también acompañarlo y asesorarle en esta parte de la operación y buscarle las mejores condiciones bancarias.