

Ampliación del significado inmobiliaria

Cuando nos preguntan ¿en que consiste el trabajo de una inmobiliaria? Siempre se ha contestado que la inmobiliaria hace un trabajo intermediación entre propietario y cliente con el fin de que se lleve a cabo dicha transacción ya sea de venta o alquiler. Este significado es correcto y de echo es el que se ha utilizado durante años dicho o explicado de varias maneras pero con el mismo sentido. Considero que este significado se ha quedado incompleto, vivimos en una época en la que lo más importante ya no es solo hacer tu trabajo sino como lo haces, una época en la que lamentablemente el día se nos queda si horas y lo que nadie quiere es perder su tiempo.

Las empresas realizan reuniones diarias pensando como hacer que su producto llegue a un mayor número de público y que su producto o servicio satisfaga la mayor cantidad de necesi-

dades posibles; esta es una labor complicada pero cortamos con una herramienta fundamental que es el marketing; si unimos el concepto de inmobiliaria con el de marketing podríamos ampliar el significado de inmobiliaria, habría multitud de ampliaciones del significado y además la mayoría de ellas serían correctas.

Cuando el proyecto es solo una idea se debe tener claro el objetivo a conseguir, unir los significados de inmobiliaria y marketing para así crear un perfecto concepto de inmobiliaria, ofrecer a nuestros clientes algo distinto, sencillo y eficaz, cuidar el significado básico de inmobiliaria pero ampliarlo, dar más, además de el servicio básico (que es el de captar inmuebles y a través de la publicidad en medios, captar clientes y casar unos con otros), hacer una búsqueda selectiva para cada cliente lo que nosotros

denominamos "búsqueda a la carta" es decir trabajar bajo pedido. Díganos lo que esta buscando que nosotros se lo encontramos ya que sabemos lo que vale su tiempo.

Este servicio está enfocado tanto para particulares como para empresas; el particular al igual que en otros sectores como decoración, interiorismo, etc el cliente establece sus pautas iniciales las cuales el profesional utiliza como guía de desarrollo en el caso de la inmobiliaria con una simple llamada dirá las características que para el son fundamentales ya sea por zona, precio, características de la vivienda, etc, lo primero que se hará será buscar entre la cartera de viviendas que se disponga y si no está exactamente lo que el cliente está buscando se saldrá a buscarlo, en el caso de las empresas ya son muchas las que han elegido la zona Norte de Madrid para desempe-



ñar su actividad por primera vez o como desarrollo de una ya creada, estas tienen claro donde y como lo quieren y no pueden emplear tiempo en la búsqueda, ya que no es su trabajo y prefieren contratar los servicios de los profesionales. En definitiva este es un sistema de modernización por

parte del servicio que ofrecen las inmobiliarias; el cual ofrecerá más profesionalidad a este sector.

*Página al cuidado de
Daniel Sagrado Jiménez
www.picassa.com
91 229 14 83 / 84*