

# **El nuevo rol del bróker inmobiliario en tiempos de COVID-19**

Muchas gracias a *Norte en línea* por consultarme sobre el rol de broker inmobiliario.

Aquí les compartimos la nota publicada con mi opinión y la de otros colegas.

**Si bien todas las industrias se vieron afectadas por la pandemia que condicionó a este 2020, el mercado inmobiliario fue uno de los sectores que más tuvo que adaptarse a la nueva realidad, incorporando tecnología y aplicando cambios a sus modos de trabajo tradicional. ¿Cómo cambió el rol de los corredores inmobiliarios durante la pandemia? Opinan los expertos.**

El 2020 llega a su fin y para muchos brokers inmobiliarios se trata del cierre de un año complicado. La adaptación a la nueva realidad, condicionada por la pandemia y afectada también por la crisis económica que viene golpeando al país hace años, fue clave para reconvertir su tarea de asesores y consejeros.



Para Roberto Vivaldo, Presidente y CEO de Century 21 Argentina, *“el broker ha tenido que re-convertirse sin más opción. Para ello lo primero que ha tenido que cambiar es la perspectiva de cómo encarar las prioridades de su día a día, empezando por la revisión minuciosa de su cartera. Además, focalizarse en la estrategia de redes sociales y por sobre todo, en la velocidad de respuesta a los leads dado que cuando el mercado está tan reducido, cada interesado vale oro. El negocio en sí no cambió, lo que sí cambió es el cliente, sus tiempos de decisión y sus condiciones de demanda, y ello nos lleva indefectiblemente a cambiar la estrategia”*.

Fernando Pozzi, Socio Gerente de Pozzi Inmobiliaria, opina que *“hoy en día, te adaptas rápido a los cambios o en poco tiempo quedas fuera del juego. Sin dudas esta pandemia dejó al descubierto a quien no supo o no quiso adaptarse. Los que ya estábamos más acostumbrados a los cambios y a la tecnología no nos vimos tan afectados en este sentido, principalmente porque gran parte del proceso de comercialización de inmuebles puede optimizarse usando las herramientas de la virtualidad”*.

**«Sin dudas esta pandemia dejó al descubierto a quien no supo o no quiso adaptarse»**

*Fernando Pozzi, Socio Gerente de Pozzi Inmobiliaria*

**Y agrega que, en su caso, durante la pandemia se vieron obligados a “reestructurar las áreas de negocio para poner foco solo en la especialización y mejorar con ello la productividad. Además, nuestra estrategia fue sincerar la cartera de clientes y propiedades para brindarle más tiempo y mejor asesoramiento a quienes quieren trabajar en equipo con nosotros. En estos tiempos difíciles, iniciar una relación a largo plazo y un vínculo profesional es de vital importancia”.**

El Presidente de **RE/MAX Premium**, Ariel Champanier, cree que “en el marco de la pandemia el broker tuvo que estar mucho más presente, tanto con los clientes como con su equipo. En tiempos difíciles los líderes deben marcar el camino, mas ante la incertidumbre reinante. Por otro lado, la tecnología pasó a ser aún más importante de lo que ya era, con lo cual debimos adaptarnos rápidamente a esos cambios. En cuanto al negocio inmobiliario creo que algunos nichos que venían golpeados de repente pasaron a ser las estrellas del mercado, como los lotes y las casas en barrios cerrados. Pienso que mucha gente se dio cuenta que no estaba feliz a donde vivía y eso promovió que estemos terminado el año con muchísima demanda”.



Francisco Altgelt, Vicepresidente de **Altgelt Negocios Inmobiliarios**, opina por su parte que “si bien el rol del broker fue siempre acompañar a los clientes en todo el proceso de comercialización de la propiedad, este año se acentuó esa necesidad. Hoy más que nunca el broker tiene que contar a sus clientes cómo está el mercado para ayudarlos a que tomen las mejores decisiones. El 2020 no fue un año para los negocios. Si bien hubo operaciones puntuales, la gente prefirió postergar las decisiones”.

Martín Fabiani, titular de **Fab Consulting**, apunta que desde su empresa están viendo “la profundización de una tendencia que se venía dando en relación a la inversión en negocios inmobiliarios. Hoy, los potenciales clientes poseen más tiempo de análisis, y mucho más conocimiento sobre los desarrollos inmobiliarios. Además de ofrecerles las mejores oportunidades en cuanto a pricing, producto y location, hoy se requiere y exige un rol del broker o asesor, cada vez más proactivo, y

contar con mayores recursos para responder de la mejor manera al inversor comprador”.

Finalmente, **Diego Migliorisi**, Socio Gerente de la inmobiliaria que lleva su nombre, opina que ***“el profesional inmobiliario ha dado pasos fundamentales al incorporar de lleno las altas tecnologías. Eso le da más dinamismo a la actividad, pero también le exige estar cada día más a la vanguardia de la información, debiendo resolver dudas y consultas de los clientes sobre lo que consumen en la web. En nuestro caso, la lectura de la política económica de la realidad nacional fue fundamental para un asesoramiento estratégico a nuestros clientes. Argentina está acostumbrada a una crisis fuerte cada tantos años, lo importante es acompañar a nuestros clientes”***.

Leer la nota completa en el portal de [Norte en Línea](#)

## El nuevo rol del bróker inmobiliario en tiempos de COVID-19



Publicado en [Argentina y el Mundo](#) □ ◉ □ ⊕

Si bien todas las industrias se vieron afectadas por la pandemia que condicionó a este 2020, el mercado inmobiliario fue uno de los sectores que más tuvo que adaptarse a la nueva realidad, incorporando tecnología y aplicando cambios a sus modos de trabajo tradicional. ¿Cómo cambió el rol de los corredores inmobiliarios durante la pandemia? Opinan los expertos.

Fernando Pozzi, Socio Gerente de **Pozzi Inmobiliaria**, opina que *“hoy en día, te adaptás rápido a los cambios o en poco tiempo quedás fuera del juego. Sin dudas esta pandemia dejó al descubierto a quien no supo o no quiso adaptarse. Los que ya estábamos más acostumbrados a los cambios y a la tecnología no nos vimos tan afectados en este sentido, principalmente porque gran parte del proceso de comercialización de inmuebles puede optimizarse usando las herramientas de la virtualidad”*.

Y agrega que, en su caso, durante la pandemia se vieron obligados a *“reestructurar las áreas de negocio para poner foco solo en la especialización y mejorar con ello la productividad. Además, nuestra estrategia fue sincerar la cartera de clientes y propiedades para brindarle más tiempo y mejor asesoramiento a quienes quieren trabajar en equipo con nosotros. En estos tiempos difíciles, iniciar una relación a largo plazo y un vínculo profesional es de vital importancia”*.