

Los 4 pasos del Círculo de Deming para vender una propiedad que no ha encontrado dueño

Disponible en computadoras utilizando el explorador Microsoft Edge

El Círculo de Deming es un procedimiento que se utiliza para solucionar problemas.

Fue creado por el especialista en gestión y estadística William Edwards Deming. Lo interesante es que puede ser aplicado para vender una propiedad –casa, departamento, PH o dúplex– que ha estado ofrecida en el mercado por largo tiempo y no encontró un comprador. Aquí te brindamos más precisiones.

4 pasos

El Círculo de Deming consta de 4 pasos: Planificar, Hacer, Verificar y Actuar. Por eso también se lo llama PHVA. En inglés se conoce este método como PDCA, por Plan, Do, Check y Act.

El Ciclo se utiliza en sistemas de calidad total, de gestión de la calidad, de gestión ambiental y en otros.



Lo que corresponde a cada paso

En el paso de Planificar se busca información clave y se analizan las variables que intervienen en el problema.

En el paso de Hacer se definen y ejecutan las acciones a realizar surgidas de la etapa de Planificar.

En la etapa de Verificar se constata que realmente se efectuaron las mejoras propuestas. Por último, la etapa de Actuar, también denominada Ajustar, puede parecer similar a la de Hacer. Sin embargo, en esta instancia Actuar significa realizar las adecuaciones que resultan de poner en marcha lo previsto en el segundo paso.

¿Cómo pueden trabajar en conjunto el corredor inmobiliario y el propietario en la implementación del Círculo de Deming?



El propietario y el corredor inmobiliario van a considerar estas preguntas y posibles acciones:

. Etapa de Planificar: ¿se utilizó un plan de marketing para la correcta difusión del inmueble en las redes, en el barrio, en la base de datos del corredor, en las de los corredores colegas con los que antes se establecieron alianzas? ¿Y el precio de la unidad? ¿La tasación surgió de un análisis, o fue hecha en instantes o “en el acto”? ¿Cuál es la primera impresión que se lleva quien visita la unidad? ¿Da una idea de orden, limpieza, claridad, iluminación? ¿O por el contrario, se presenta como poco deseable, poco atractiva? ¿Y el mantenimiento? ¿Hay manchas de humedad, paredes descascaradas,

cerraduras y canillas que no funcionan o funcionan mal? ¿El propietario está realmente convencido de su deseo de vender? ¿Sabe a dónde quiere mudarse y cómo es el nuevo lugar que busca? ¿Está toda su familia de acuerdo?

. Etapa de Hacer: ¿cuál sería el más adecuado y potente plan de comunicación para dar a conocer que la propiedad está en venta? ¿Qué cambios sencillos puede efectuar la propietaria o el dueño del inmueble para que la unidad luzca bien? ¿Qué cambios más grandes –como una pintura general– se debería concretar? ¿Hay recursos para ello?

. Etapa de Verificar: ¿el corredor inmobiliario chequea que todo lo planificado se ha puesto en marcha en lo que hace a las responsabilidades del propietario? ¿Y el propietario chequea que el corredor realizó lo definido en el paso de Hacer?

. Etapa de Actuar: ¿está todo listo para comenzar a ofrecer la propiedad a potenciales compradores? ¿Hay algo que falte, aunque sea un detalle –que en realidad no es un detalle porque cada aspecto grande y pequeño resulta trascendente al momento de vender–?

El peligro de la obviedad

A veces, las cosas obvias no se hacen porque no se las ve. No se las ve porque, justamente, resultan obvias. Están a la vista y no se perciben por acostumbramiento, desconocimiento o desidia.

El Círculo de Deming se basa en esas obviedades. Les da carácter y sentido a cada una, y provee las herramientas para detectarlas y cambiar.

Un ejemplo: el frente de la casa tiene su pintura muy deteriorada. De modo que el potencial comprador la primera imagen que se lleva, apenas llega para visitarla por dentro,

es negativa. Será difícil neutralizar esa mala imagen. ¿Hay posibilidad de que el propietario haga pintar o pinte él mismo el frente? ¿Dispone del dinero para hacerlo o puede conseguirlo de alguna manera?



Sin misterios

El Círculo de Deming no es algo mágico, no tiene misterios. Por eso se lo utiliza tan a menudo para resolver problemas o desajustes en empresas grandes y pymes, y también en situaciones familiares.

Los corredores inmobiliarios con trayectoria y que se encuentran actualizados, lo aplican a menudo y los resultados son positivos.