

Una librería de autor y un corredor inmobiliario moderno: ¿en qué se parecen?

¿Qué puntos de contacto existen entre una librería de autor –o boutique– y un corredor inmobiliario moderno? Pero antes: ¿qué es una librería de autor? Y un poco antes: ¿de qué le sirve todo esto a quien está planeando vender su casa o su departamento? Todas las respuestas las encontrarás en los próximos párrafos.

Diversas clases de librerías

¿Quién no ama los libros y las librerías? Casi todos, ¿verdad? Y los que están en ese rubro saben que hay varios tipos de librerías.

Quizás la división más conocida es: los locales de libros nuevos y las librerías “de viejo”, de usados o de segunda mano.

También se hace una diferenciación entre librerías generalistas y librerías especializadas –por ejemplo, en temas médicos o jurídicos–. Y una tercera división son las librerías de autor y las cadenas de librerías.

Ninguno de estos cuatro tipos implican que unos sean mejores que otros. Simplemente son locales con objetivos y públicos distintos.

Específicamente, las librerías de autor son aquellas fundadas por personas a las que les gusta mucho la lectura y quieren ofrecer obras fuera de lo común. Suelen tener en sus estantes libros de editoriales independientes, que a menudo no encuentran un sitio en las grandes librerías.



Algunos ejemplos

Entre las cadenas de librerías de Argentina se encuentran Cúspide, La Boutique del Libro y Yenny El Ateneo –con su emblemático local El Ateneo Grand Splendid, elegida como una de las librerías más bellas del mundo por el diario The Guardian, del Reino Unido, y por la revista National Geographic, de Estados Unidos–.

Las tres cadenas tienen una fuerte presencia en la ciudad de Buenos Aires, el Gran Buenos Aires y también en algunas provincias.

De las librerías de autor, dos ejemplos son Libros del Pasaje, ubicada en el barrio porteño de Palermo, y La Musaraña, situada en la localidad de Florida, en el norte del Gran Buenos Aires.

Son librerías de autor porque quien atiende conoce –al menos por referencia– a cada uno de los autores de los libros que

ofrece. Algunos los leyó y otros, no.

Se trata de una persona que tiene pasión no solo por la lectura sino, también, por orientar al público para que se haga fanático de ese saludable hábito.

Cuando un cliente no sabe qué llevarse de la librería o tiene que hacer un regalo, quien está a cargo se ocupará de darle buenos consejos.

Y cuando aparece alguien que pide un libro que no se encuentra en las mesas y en las estanterías, el librero se ocupará de buscarlo a través de sus colegas.

Un corredor inmobiliario profesional, actualizado tiene el mismo espíritu que esa persona que está al frente de una librería de autor. Ese espíritu se expresa en 4 características:



. Conocimiento del oficio

El corredor que actúa en su día a día como el librero de autor, ama su profesión y ama que la gente tenga la oportunidad de vivir donde realmente le gusta.

Conoce sobre marketing inmobiliario, sobre los barrios que se hallan en su área de influencia, sobre manejo de bases de datos de potenciales compradores, de redes sociales, de los trámites inherentes a toda compra y toda venta.

. Una cuidada selección de propiedades

Cuando el corredor inmobiliario es serio, las casas y los departamentos que tiene en cartera, es decir, para ofrecer, son unidades de calidad y de diversas clases.

Él no toma cualquier inmueble al azar solo para mostrar muchas unidades en su sitio web o en los portales inmobiliarios.

Toma solo aquellas unidades que considera que pueden encontrar un comprador en un tiempo prudencial. Porque quien vende no va a esperar “toda la vida” a hallar ese famoso “novio” del que tanto se habla en el mercado de bienes raíces.



. Atención personalizada, pero personalizada de verdad

La “atención personalizada” parece ya una expresión gastada, como si fuera un texto automático generado por Inteligencia Artificial.

El corredor inmobiliario de vocación se preocupa de verdad por sus clientes. Lo hace desde el inicio, ofreciendo un informe de tasación por escrito y realizado luego de un profundo análisis. Por eso mismo, no ofrece tasaciones “en el acto”. Ni fija el monto en base a las tasaciones efectuadas por otros corredores sobre el mismo inmueble.

. Contacto fluido con corredores

colegas, para conseguir lo que el cliente busca

Trabajar en red: esa es la consigna que sigue el corredor inmobiliario up-to-date, actualizado.

Él sabe que hay que ayudar al cliente a que numerosas personas vean la propiedad que desea y necesita vender.

Para ello, trabaja en alianza con corredores colegas, compartiendo inclusive bases de datos con direcciones de e-mails y números de WhatsApp de potenciales compradores.

Ahora, a partir de esta comparación, el cliente puede comprender más ampliamente qué distingue a un buen corredor inmobiliario.