

¿Cuáles son la misión, la visión y los valores del corredor inmobiliario que vas a elegir para vender tu casa?

Al elegir un corredor inmobiliario para la venta de tu casa o tu departamento, sería recomendable que prestes atención a la misión, la visión y los valores de ese profesional.

Son aspectos de los que no se habla mucho en el rubro de los bienes raíces y, por eso, aquí te brindamos algunas pautas.

Para comprender mejor

La misión o el propósito es aquello para lo que un profesional o una empresa trabajan jornada tras jornada.

La visión es hacia dónde quieren llegar con ese trabajo diario. Por ejemplo, en el rubro de los restaurantes de comida rápida o fast food, podría definirse la misión y la visión de la cadena McDonald's.

Sin riesgo a errar, es factible afirmar que su misión consiste en ofrecer un lugar agradable con comida a buen precio, para personas de todas las edades.

Y la visión sería estar presente en cada ciudad y país del mundo, para que todos se sientan como en el restaurante McDonald's que está cerca de sus hogares.

Los valores son aquellos principios éticos y de comportamiento que se tienen como faro al actuar. En McDonald's seguramente serán la velocidad del servicio, la amabilidad, la higiene, la empatía.



La misión

Llevado este concepto al mundo de los bienes raíces, la misión o el propósito es lo que motiva al corredor inmobiliario, cada día, a abrir su oficina.

Es aquello que le brinda inspiración y ganas. Incluso en aquellas tareas rutinarias que a veces carecen de atractivo, pero son fundamentales para una relación fluida con los clientes. Los que venden y los que quieren comprar.

Para elaborar el texto de la misión, el corredor debe responder dos preguntas iniciales: ¿es lo que más le satisface hacer? y ¿le brinda ello un sustento económico?

Además, también es central contestar esto: ¿lo que hace el corredor es importante para su empresa? ¿Potencia sus resultados, mejora su posicionamiento en el mercado inmobiliario, le brinda prestigio y reconocimiento, le ayuda a generar un clima laboral positivo en su oficina?

Otras preguntas relacionadas con ello: ¿por qué motivo lo que hace el corredor es trascendente para sus clientes? ¿Resuelve sus problemas? ¿Ayuda a contemplar sus necesidades y deseos? ¿Los hace felices? ¿Les resta preocupaciones?

La última pregunta es cuál es la razón de ser de su actividad diaria como profesional inmobiliario.

La misión de Pozzi Inmobiliaria

En el caso de Pozzi Inmobiliaria, su misión se describe así: “Satisfacer al cliente que desea comprar o vender una propiedad, demostrar confiabilidad y trabajar con profesionalismo”.

La misión implica cómo se va a lograr eso. Es decir, qué recursos y medios se emplearán a fin de recorrer esa senda. Por caso, un sitio web claro y completo –con fotos y videos profesionales, y descripciones muy detalladas–, redes sociales actualizadas y, sobre todo, un espíritu de servicio que implique responder con velocidad cada consulta. Y mantener siempre informados a los clientes que le dieron una propiedad en venta.



La visión

La visión define hacia dónde apunta el futuro de la organización. Por ejemplo, se dice que la misión del parque temático Disney World fue la de “Abrir un parque Disney World en cada continente”. Y si bien no hay ninguno en África ni en Oceanía, sí es posible afirmar que en los mercados más masivos y de mayor poder adquisitivo –Estados Unidos, Francia y Japón– ha establecido su presencia con un éxito incomparable.

La visión de Pozzi Inmobiliaria

Volviendo a Pozzi Inmobiliaria, su visión es: “Ser líderes en la prestación de servicios inmobiliarios, para la compra y venta de propiedades”.

Los valores

Los valores son aquellos principios y modos de actuar que marcan un estilo, una actitud frente a los clientes –y a la vida-.

Los valores de Pozzi Inmobiliaria

Los valores de Pozzi Inmobiliaria son: “La honestidad, la transparencia y el profesionalismo”.

Mientras la misión y la visión pueden actualizarse, los valores permanecen sin cambios a lo largo del tiempo.



Por qué es vital que el corredor inmobiliario posea una misión, una visión y unos valores definidos

Cuando un corredor cuenta con una misión, una visión y unos valores claros, puede:

- . Trabajar con una orientación estratégica, ya que ambas

premisas conducen al camino buscado y se pueden establecer objetivos a largo plazo. De modo que la misión y la visión son la base de las decisiones de su labor diaria. Y por ello, todos los esfuerzos poseen una alineación coherente.

. **Tomar decisiones consistentes.** Al enfrentar las diversas oportunidades y opciones que aparecen cada día, el corredor es capaz de evaluarlas de acuerdo con su misión y su visión. Así, evita desviaciones e ingresar en negocios que no le servirán ni a él ni a sus actuales y potenciales clientes.

. **Lograr una diferenciación.** En un mercado competitivo como el de los bienes raíces, la misión y la visión definen una identidad, un modo de ser y actuar, que genera lealtad entre los clientes y en los colaboradores cercanos del corredor.

. **Conseguir una comunicación efectiva.** Internamente, el corredor logra que su emprendimiento cuente con colaboradores que se orientan a un objetivo común. Hacia afuera, el corredor que posee una misión y una visión contundentes, atrae clientes, socios y aliados.

. **Estar motivado y comprometido.** La misión y la visión proporcionan algo excepcional: un propósito más allá de las ganancias. A la vez, crean un sentido de pertenencia a algo más grande, mayor. De ese modo, el corredor y su equipo buscan metas colectivas. Ello contribuye a mejorar la productividad y el clima laboral.