

La propuesta de valor: ¿por qué es importante que el corredor inmobiliario la ofrezca?

Cuando una persona se encuentra decidida a vender su propiedad, debería elegir su corredor inmobiliario en función de la propuesta de valor que él le ofrezca.

¿Qué es eso y para que te será útil la propuesta si estás pensando en poner en venta tu casa –o tu departamento–? Las respuestas la vas a encontrar en estas líneas.

Definición de la propuesta de valor

La propuesta de valor es un documento centrado en comunicar los beneficios y, justamente, los elementos o acciones valiosos que el cliente va a obtener al contratar los servicios de una empresa –de cualquier rubro–.

Esto puede incluir aspectos como el precio o las comisiones, la calidad, el servicio posventa y otros que hagan que la oferta resulte atractiva.

¿Cómo se arma una propuesta de valor?

Para desarrollar una propuesta de valor que sea efectiva, es vital entender las necesidades y los deseos del cliente, identificar las características clave que diferencia a la empresa que la prepara con respecto a sus competidores, y comunicar con precisión de qué modo ella va a cubrir los anhelos del individuo que se acercó a consultar por el

servicio.

La propuesta debe ser clara, convincente y relevante para la persona la que está dirigida.



Dos ejemplos de propuestas de valor

Un ejemplo de propuesta de valor –resumida– es la que tiene la cadena de restaurantes Pibä. Ella es: «Street gourmet food». O, dicho de otro modo, platos muy elaborados para comer de pie en la vereda del local.

Esta cadena nacida en 2016 –que hoy cuenta con 9 locales distribuidos entre Buenos Aires, Barcelona y Milán–, ofrece por ejemplo, pinchos de alcaucil con almendras tostadas y salsa de mostaza, y pinchos de abadejo con alioli de ajo negro y alcaparras fritas.

El segundo ejemplo es el de la compañía francesa fabricante de los trajes de baño Vilebrequin. Nacida en la Costa Azul, desde

el inicio su propuesta de valor ha sido: «Trajes de baño idénticos para madres, padres e hijos».

Las prendas de esta marca se destacan por una tortuga que es su símbolo. Se trata de la misma marca de prendas que usan Lionel Messi y su familia en los veranos europeos.

Un producto Vilebrequin cuesta unos U\$S 400, mientras que uno de la marca Gap puede tener un precio de U\$S 40.

¿Y en el mercado inmobiliario?

Cada corredor tiene su propuesta y también hay algunos que no poseen ninguna.

Sin dudas, aquel que la ofrece genera más confianza, más credibilidad. Pero como no todas las personas saben que esto existe, a veces es un tema que se pasa por alto.

La propuesta de valor de Pozzi Inmobiliaria

La propuesta de valor de Pozzi Inmobiliaria incluye estos puntos:

- . Análisis de las necesidades del cliente
- . Análisis y estudio del mercado inmobiliario de la zona –en cuanto a la oferta y la demanda–
- . Presentación de la estrategia de precios
- . Obtención de un contrato de representación en exclusiva
- . Desarrollo de un plan de marketing
- . Preparación del inmueble para vender
- . Difusión del inmueble

- . Recepción de las visitas al inmueble y manejo de las objeciones
- . Información permanente al cliente vendedor sobre los avances de la comercialización
- . Obtención de una reserva y negociación de un acuerdo
- . Confección del listado de tareas encaminadas a la escritura
- . Acompañamiento en el momento de la escritura
- . Servicio de postventa



¿Cuándo se entrega y cuál es el precio de la propuesta de valor?

El corredor inmobiliario serio, actualizado, entrega la propuesta de valor cuando una persona se pone en contacto con él por medio de su sitio web, las redes, el e-mail, el

teléfono o WhatsApp. 0 por una visita presencial a su local.

La propuesta en sí es un servicio, un valor añadido. No tiene un precio.

Lógicamente, si el cliente que desea vender finalmente le adjudica al corredor su propiedad para que se encargue de comercializarla, todos los servicios indicados en la propuesta tienen un precio que es igual a los honorarios que se cobrarán sobre la venta.

¿Conviene contratar a un corredor inmobiliario que no conoce qué es una propuesta de valor o que la conoce pero no la entrega?

La respuesta a esta pregunta solo la tiene la persona que quiere mudarse vendiendo su actual vivienda.



El conocer que la propuesta existe ya es un primer paso –importante– para que esa persona tome una decisión bien informada al momento de elegir en qué corredor inmobiliario

confiar.

¿Puede variar la propuesta de valor?

La propuesta de valor puede variar con el tiempo. Pero si ha sido bien pensada es raro que se le resten acciones y elementos. Lo más probable es que se le sumen otros nuevos.

Es vital comprender que la propuesta de valor funciona casi como un contrato. Un corredor honesto no debería dejar de brindar ninguno de los servicios mencionados en ella.

Principio del formulario

Principio del formulario