

El ikigai en nuestros servicios inmobiliarios

El concepto de ikigai, originario de Japón, se refiere a la intersección entre lo que una persona ama, aquello que es buena haciendo, lo que el mundo necesita y lo que puede ser recompensado.

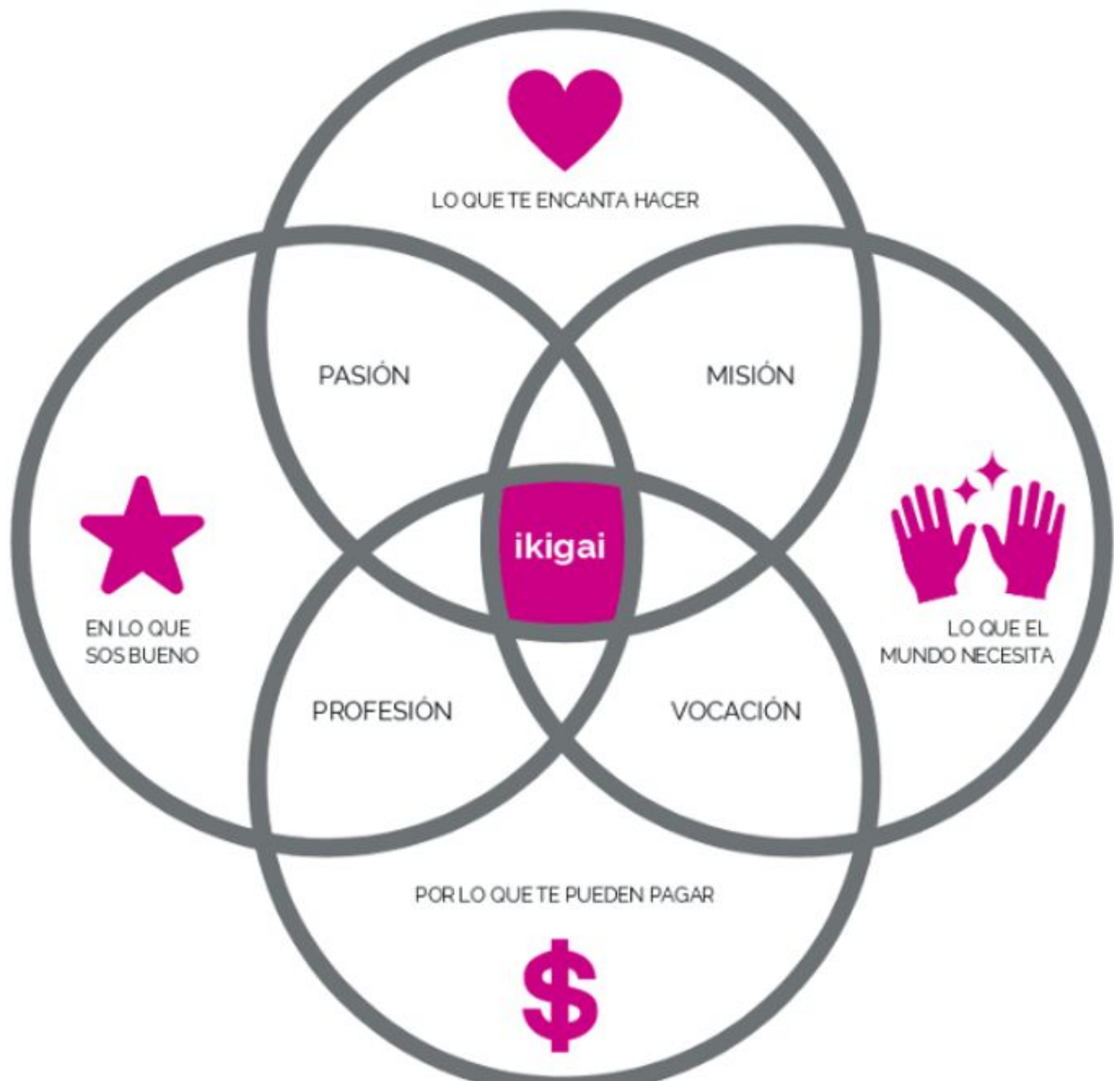
Este enfoque holístico no solo se aplica a la vida personal: también es una guía poderosa en el ámbito profesional.

En el caso Pozzi Inmobiliaria, integrar el ikigai en el trabajo diario ha transformado nuestra mentalidad organizacional y mejorado la satisfacción laboral de nuestros colaboradores.

Más abajo te mostramos de qué modo ponemos en práctica el ikigai en el día a día, en beneficio de nuestros clientes que quieren vender o comprar una propiedad.

. Lo que amamos

El primer paso para aplicar el ikigai fue identificar lo que realmente nos apasiona. Para nosotros, es ayudar a las personas a encontrar su hogar ideal, a mejorar su estilo de vida, y a tener un equilibrio entre el trabajo y la familia.



. Lo que somos buenos haciendo

En Pozzi Inmobiliaria sabemos que el éxito comienza por trabajar en lo que realmente nos gusta y potenciar nuestras fortalezas. Por eso, cada integrante de nuestro equipo está enfocado en las tareas donde se siente más cómodo y motivado: algunos se desarrollan en el sector comercial, ayudando a clientes a concretar operaciones, mientras que otros prefieren aportar desde el área administrativa, asegurando que todo funcione de manera eficiente.

. Lo que el mundo necesita

El mercado inmobiliario está en constante evolución y tiene necesidades específicas. Como corredores inmobiliarios que somos, estamos atentos a las tendencias del sector. Por ejemplo, la demanda de viviendas situadas en entornos verdes o la creciente demanda de espacios para home working en las casas, los departamentos y los PH.

Al entender estas necesidades, adaptamos nuestros servicios para satisfacerlas, lo que beneficia a nuestros clientes y, a la vez, eleva nuestro perfil profesional.

. Lo que va a ser recompensado

El último componente del ikigai es la capacidad de recibir una compensación por el trabajo realizado.

En el sector inmobiliario, esto se traduce en comisiones por ventas o por la compra de una propiedad por encargo.

Como empresa centrada solo en operaciones de compra-venta, en Pozzi Inmobiliaria establecemos cada trimestre metas financieras y desarrollamos estrategias para alcanzarlas.

Esto incluye la creación de una red sólida de contactos, la mejora continua de nuestras habilidades, la ampliación de la base de datos mediante referidos y la implementación de técnicas de marketing inmobiliario efectivas.



Integrar el ikigai en el día a día

. Establecimiento de rutinas diarias

Para poner en práctica el ikigai, es esencial establecer rutinas diarias que reflejen estos cuatro componentes.

Como empresa inmobiliaria, comenzamos cada día revisando nuestros objetivos personales y profesionales, asegurándonos de que estén alineados con el ikigai.

Eso incluye:

. Mañanas reflexivas: dedicamos unos minutos por la mañana para pensar acerca de las metas

. Capacitación continua: participamos en cursos presenciales y online sobre tendencias del mercado, tecnología, Inteligencia Artificial y habilidades interpersonales

. Networking: establecemos conexiones con otros profesionales del sector para intercambiar ideas, iniciativas, oportunidades



. Creación de relaciones significativas

El ikigai también se manifiesta en las relaciones que construimos con nuestros clientes y nuestros colegas.

Sabemos que debemos esforzarnos por crear conexiones genuinas con nuestros clientes, entendiendo sus anhelos y deseos más allá de una simple transacción comercial.

Para ello, ponemos en práctica estas acciones:

. Escucha activa: ejercemos la escucha activa durante las reuniones con clientes para comprender mejor sus expectativas

. Seguimiento personalizado: mantenemos el contacto con ellos después de cerrar una transacción. para asegurarnos de que estén satisfechos

. Colaboraciones: trabajamos junto a otros profesionales del

sector –como arquitectos, ingenieros, diseñadores, constructores, desarrolladores– a fin de ofrecer un servicio integral



Evaluación continua del ikigai

La búsqueda del ikigai es un proceso continuo. En Pozzi Inmobiliaria, nos tomamos un tiempo regularmente para evaluar si nuestro ikigai sigue alineado con nuestras pasiones y habilidades, las necesidades del mercado y los objetivos financieros.

Esto lo hacemos mediante:

- . Revisiones trimestrales: evaluamos los logros alcanzados en relación con los objetivos establecidos
- . Feedback: solicitamos retroalimentación tanto a clientes como a corredores colegas

. Ajustes, que efectuamos en el enfoque o en la estrategia si identificamos una desconexión entre los cuatro componentes del ikigai