

La propuesta de valor de la inmobiliaria

Lo que tendría que esperar de una inmobiliaria una persona que quiere vender su casa, es algo más allá de lo habitual.

Y ese “algo más” es la propuesta de valor.

Aquí te contamos qué significa.



Una propuesta de valor común

La propuesta de valor común que puede brindar una inmobiliaria consiste en que ella

se limitará a poner un cartel, y a publicar la propiedad en un portal y en su propio sitio.

Luego, esperará “sentada” a que lleguen la candidata o el interesado.



Una propuesta de valor profesional

Una propuesta de valor profesional implica numerosos aspectos, y marca la diferencia entre “poner en venta” o “vender” una propiedad.

Para ello, la inmobiliaria tiene que detectar cuál es aquel cliente motivado a

hacer una operación. También, es preciso entender el porqué de la venta de la casa, cuáles son las urgencias, y cuál es el realismo de ese propietario y sus capacidades.

La inmobiliaria debe hacer una tasación profesional, conociendo el mercado y su zona de trabajo, y que justifique al menos tres cosas: el cuánto, el cuándo y el cómo. No es lo mismo vender en 4 meses que en 2 años.

A la vez, la inmobiliaria debe ayudar al propietario a preparar y presentar la casa para que luzca mejor. Junto con

ello, es preciso que invierta dinero para contratar un fotógrafo profesional para las imágenes fijas, el video y el tour virtual de 360°.

Además, la inmobiliaria precisa idear un plan de marketing y comunicación, y contar con una base de datos de potenciales compradores.

Sumado a ello, se requiere que trabaje en red y de manera colaborativa, informando sobre la casa a todas las inmobiliarias para que la ofrezcan a sus posibles compradores.

De ese modo, se venderá más rápido y al mejor precio posible que el mercado esté dispuesto a pagar por ella.

Son acciones que un propietario, solo, no puede llevar adelante.

Por eso, toda operación de venta comienza antes con una propuesta de valor que únicamente una inmobiliaria profesional está en condiciones de hacer.



Escrito y firmado

Además, todas esas acciones se expresarán por escrito en un documento firmado que recibirá quien va a vender la propiedad.

Para las inmobiliarias que actúan de esa manera, eso es un standard de calidad.

Quien esté pensando en vender su casa o departamento tiene dos opciones.

Una, escuchar más de lo mismo. Es decir, elegir solo por el valor de tasación más elevado y sin los fundamentos necesarios, lo que hará que posiblemente pierda mucho tiempo.

La otra opción es elegir la inmobiliaria por su propuesta de valor.

Fuentes de las imágenes

<https://pixabay.com/es/photos/clave-clave-de-seguridad-182918/>

<https://pixabay.com/es/photos/clave-coraz%C3%B3n-margarita-amor-3087898/>

<https://pixabay.com/es/photos/clave-de-metal-casa-seguridad-boda-96233/>

<https://pixabay.com/es/photos/puerta-la-pared-clave-cerca-327820/>