Por qué trabajamos según los principios de la coopetencia y de las buenas prácticas comerciales

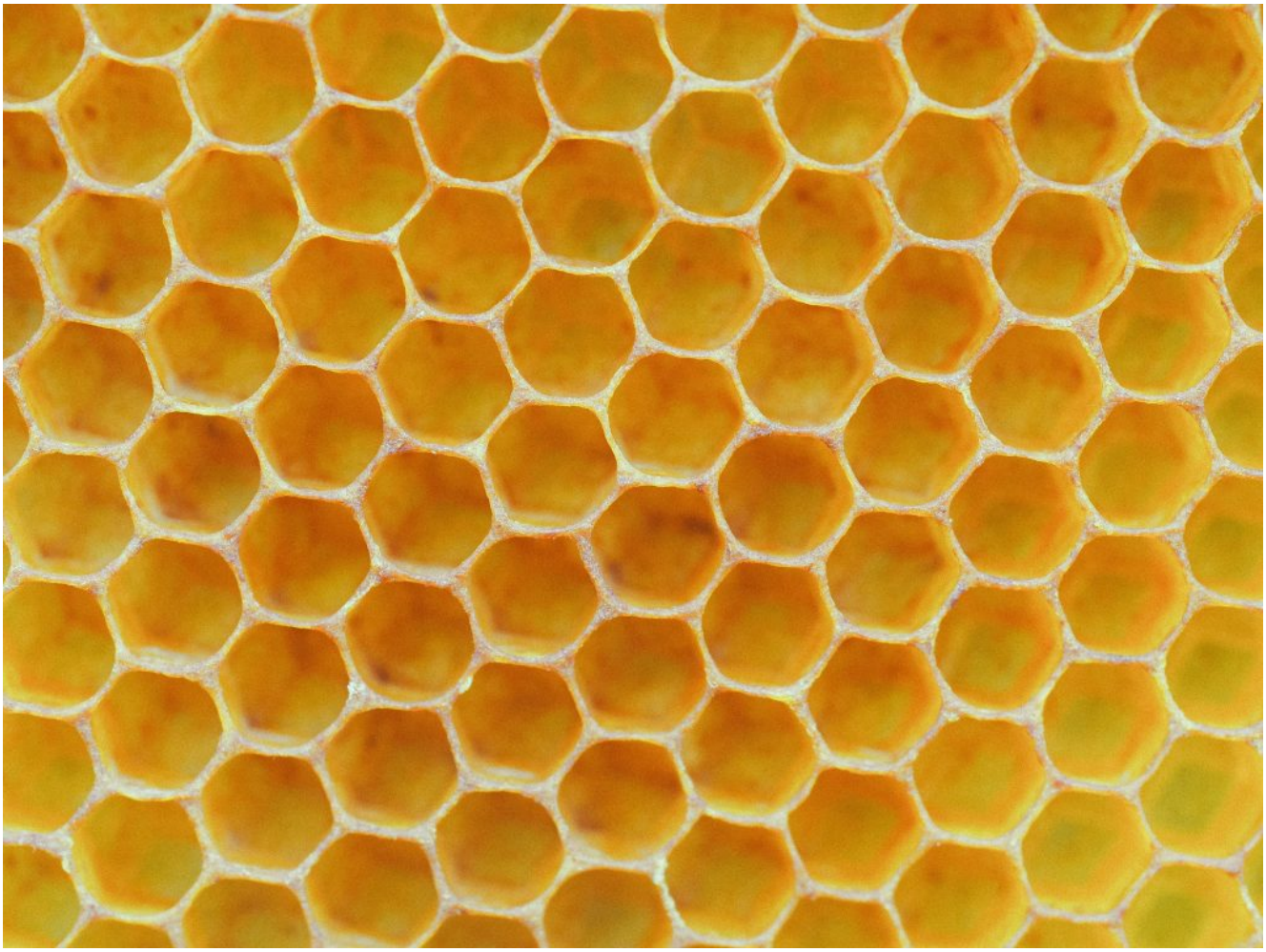
En Pozzi Inmobiliaria, desde nuestros inicios, trabajamos para los clientes según los principios de la coopetencia y de las buenas prácticas comerciales

Pero, ¿qué son la coopetencia y las buenas prácticas? ¿Y de qué manera te benefician a vos, que en este mismo momento estás pensando en vender tu casa o tu departamento, o en comprar tu primer bien inmueble, o buscando una unidad como inversión de largo plazo?

La coopetencia

La coopetencia surge de la mezcla de los términos “cooperación” y “competencia”. Se trata, sencillamente, de una estrategia por la que las empresas que, en un nivel, son competidores, también colaboran en áreas específicas de sus operaciones.

En la coopetencia las dos partes reconocen que pueden obtener beneficios mutuos al actuar juntas en ciertas áreas, como la de investigación y desarrollo, la distribución o la expansión a nuevos mercados. Aunque compiten en algunos aspectos, también se unen para lograr objetivos específicos.



La coopetencia inmobiliaria

La coopetencia implica que, desde Pozzi Inmobiliaria, nos aliamos con nuestros colegas cuando tenemos un cliente que busca una propiedad que no se encuentra en nuestra cartera. O cuando poseemos una unidad que necesita ser vista por muchos más potenciales compradores o futuros adquirentes.

Lógicamente, seleccionamos a nuestros aliados con el máximo rigor. Procuramos que compartan ciertos valores éticos y que cuenten con trayectoria, prestigio y conocimiento de la tecnología más moderna aplicada al sector. Y también que compartan las buenas prácticas comerciales con nosotros.

Las buenas prácticas comerciales

Las buenas prácticas son una serie de principios que expresan una manera de ser y de hacer negocios. Las nuestras son:

. **Entendemos al negocio inmobiliario como de "relaciones entre personas":** primero ellas, después los inmuebles. Nos importa escucharlas y saber de sus motivaciones, deseos y expectativas.

. **Educamos a potenciales clientes** para que tomen decisiones con el conocimiento necesario y toda la información disponible. De eso se trata la venta consultiva. Por eso, proveemos a nuestros clientes los datos necesarios para que puedan tomar decisiones óptimas. Siempre serán ellos los que libremente elijan.

. **Cuando recibimos una solicitud de tasación, respondemos proporcionando un Informe de Tasación** debidamente fundamentado. Este informe incluye inmuebles comparables y los precios de cierre de propiedades vendidas en la zona. Además, ofrecemos un plan de marketing personalizado, comprometiéndonos a llevar a cabo todas las acciones detalladas en él. Nuestra dedicación es asegurar una evaluación precisa y brindar un enfoque estratégico, para maximizar el valor de la propiedad.

. **Nuestra política se basa en la transparencia** en todo momento, especialmente con los propietarios vendedores. Evitamos generar falsas expectativas sobre el valor de mercado de sus inmuebles, con el único propósito de obtener su comercialización.

. **En nuestro enfoque colaborativo, trabajamos en equipo** y nos comprometemos exclusivamente con los propietarios, siguiendo el modelo de multiexclusiva. Al firmar la exclusividad solo con nuestra empresa, proporcionamos al propietario un compromiso de servicios que aplicaremos durante la

comercialización. Dentro de este compromiso, ampliamos las oportunidades al involucrar a colegas afines, multiplicando las posibilidades de vender la propiedad de manera más rápida. Además, compartimos los honorarios sin generar costos adicionales para el propietario.

. **La colaboración y la honestidad son fundamentales.** Buscamos construir relaciones sólidas y transparentes, donde la confianza mutua sea la base de cada transacción.

. T**rabajamos con propietarios motivados**, poniendo nuestro mayor esfuerzo y actuando juntos para lograr el objetivo de su venta.

. **Somos la única inmobiliaria en la zona especializada exclusivamente en el nicho de servicios de compra y venta.** Nos enfocamos solo en el segmento de venta de propiedades, con el objetivo claro de proporcionar servicios de alta calidad que simplifiquen tanto la venta como la compra de viviendas.

. En agosto de 2020 **tomamos la decisión estratégica de no ofrecer servicios de alquiler** y administración de los contratos, ya que consideramos que estos tienen intereses desencontrados con el servicio de compra y venta. En lugar de diversificar nuestras actividades, optamos por concentrar todos nuestros recursos, tanto económicos como temporales, en el propósito de asistir a nuestros clientes en la venta de sus propiedades. Esta especialización nos permite brindar un servicio enfocado y valioso, evitando conflictos de interés y asegurando una experiencia óptima en el proceso de compra y venta de bienes raíces.

. **Esta especialización nos permite dirigir de manera focalizada nuestros esfuerzos** y experiencia en el proceso de venta, ofreciendo un servicio diferencial en nuestra área. En cada transacción, nuestro compromiso es brindar una experiencia inigualable, simplificando el proceso para nuestros clientes y garantizando un servicio de calidad en el

mercado de bienes raíces.

. **Somos persistentes** y perseguimos sistemáticamente la mejora continua. Como profesionales, nos dedicamos a la formación constante, manteniéndonos actualizados en un compromiso continuo con los estándares del mercado.

. **Formamos parte de la primera generación de la comunidad internacional CRS**, obteniendo la certificación como "Especialistas en Inmuebles Residenciales" en 2018.

Beneficios de la coopetencia para el cliente

La coopetencia conlleva un triple y beneficioso impacto. Al cliente le permite acceder a otras unidades en su búsqueda relacionada con una compra, o amplía el mercado si lo que necesita es vender su bien inmueble.

El corredor inmobiliario colega, por su lado, gana en

capacidad de ayuda a sus clientes vendedores o que desean adquirir una vivienda.

Por nuestra parte, logramos potenciar el servicio que ofrecemos, reduciendo el tiempo de espera para la venta de las unidades que tenemos, y también achicando el tiempo de los clientes que buscan una casa o un departamento –nuevo o usado–.

La cooperación

La cooperación empresarial o alianza estratégica es el conjunto de acuerdos o contratos voluntarios entre dos o más compañías independientes. Ello conlleva el intercambio o asociación en actividades, capacidades y recursos. E incluso el desarrollo de nuevos recursos –sin llegar a fusionarse–.

Los ejemplos clásicos son las cooperativas de consumo, las de servicios –que brindan electricidad, telefonía o Internet en zonas donde las empresas no desean o no pueden actuar–, las sociales y las de trabajo.

La competencia

La competencia se refiere a la relación entre empresas que operan en el mismo segmento, y que luchan por los mismos recursos, clientes o cuota de mercado.

En un entorno competitivo, las compañías buscan superar a sus rivales, ganar participación y maximizar sus propios intereses, a veces a expensas de los demás competidores y a veces no.

Esta dinámica puede ser intensa y se caracteriza por estrategias como la reducción de precios, el desarrollo de productos innovadores, la puesta en marcha de campañas de comunicación disruptivas, o la mejora de la eficiencia para obtener ventajas competitivas.

¿La competencia es mala? No, no es mala en sí misma, pero puede resultar negativa si se utilizan herramientas o medios alejados de la ética.

Beneficios de las buenas prácticas para el cliente

Para el cliente, las buenas prácticas funcionan como un reaseguro de que el corredor inmobiliario que eligió es claro en su accionar, es ejecutiva y está centrado en brindarle una experiencia memorable.

Pozzi Inmobiliaria, la coopetencia y las buenas prácticas

Con los corredores inmobiliarios colegas ejercemos la coopetencia tejiendo alianzas para que nuestros clientes logren sus objetivos.

Entre otras cosas, compartimos bases de datos de personas que tienen interés en inmuebles de distinto tipo, estudios del mercado de bienes raíces, y tácticas de marketing inmobiliario para llegar mejor a un mayor número de personas.

En cuanto a las buenas prácticas, solo tejemos alianzas con quienes piensan de idéntico modo en cuanto a ellas.

En síntesis: mejor servicio

El resumen de lo que la coopetencia y las buenas prácticas debe significar para cada uno de nuestros clientes es que reciban un servicio de primera línea. Como dice Sam Walton: "Tu objetivo como empresa no solo es tener el mejor servicio al cliente, sino que sea legendario".

Walton es el fundador de la cadena de supermercados Walmart, la mayor corporación pública del mundo —según la lista Fortune Global 500 de 2020—.

Walmart se ha convertido en el minorista más grande del planeta y el mayor empleador del globo, con más de 2.000.000 de colaboradores. Al mismo tiempo, es una empresa familiar porque los Walton poseen el 48% de las acciones de la organización. Por último, es también una de las compañías más valiosas del mundo, junto con Apple, Amazon y Google.

Todo esto demuestra que incluso una empresa de grandes dimensiones puede centrar su trabajo en el servicio a sus clientes.