

Cómo nos ayudan los libros a brindarte un mejor servicio inmobiliario

En Pozzi Inmobiliaria estamos siempre pendientes de toda forma de capacitación nueva que nos ayude a brindarte un servicio de calidad, cercano, eficiente.

Y ello abarca desde un video tutorial de YouTube y un blog, hasta revistas online y cursos que organizamos en nuestra sede o a los que asistimos. Y, por supuesto, libros impresos y digitales.

Un libro sobre negocios inmobiliarios es una herramienta invaluable para nosotros, los corredores inmobiliarios, ya que ofrece conocimientos, estrategias y técnicas que son esenciales para el éxito en nuestra gestión.

Aquí te contamos qué encontramos en algunos de esos libros. Y cómo eso nos permite estar más cerca de vos, como persona que quiere vender su casa o departamento o comprar uno.

. Mejoras en las habilidades de venta

El libro “Palabras mágicas para vender casas” de Carmen García Cossio nos enseñó a crear y redactar descripciones atractivas, y efectivas, de las propiedades. Esto es crucial para captar la atención de potenciales compradores.

La habilidad de comunicar el valor de una propiedad de manera convincente marca la diferencia en el proceso de venta.

Por otro lado, ese texto es un complemento fundamental de las fotos que mandamos a tomar cuando llega un nuevo inmueble para

ser puesto en venta.



. Potenciación de las estrategias de negociación

La negociación es, sin dudas, una parte fundamental de nuestro trabajo inmobiliario. La obra "El agente inmobiliario millonario" de Gary Keller nos ofreció inéditas estrategias sobre cómo negociar de manera efectiva y manejar diferentes situaciones que pueden surgir durante una transacción.

Estas habilidades son esenciales para cerrar tratos favorables. Cuando nos referimos a "favorables" implica que sean beneficiosos para todos: el comprador, el vendedor y las inmobiliarias intervinientes.

Otro libro que nos sirvió de mucho es el reciente "Liderar equipos inmobiliarios. Cómo impulsar el desempeño y alcanzar resultados extraordinarios", de la argentina Patricia Laines.

. Incremento del conocimiento del mercado

Los libros también nos proporcionan información sobre las tendencias del mercado y análisis de precios, lo que no permite a los corredores tomar decisiones informadas, con sustento.

Por ejemplo, “What Works on Wall Street” –que puede traducirse como “Qué funciona mejor en Wall Street”–, ofrece perspectivas sobre la aplicación de estrategias de inversión que resultan útiles en el sector inmobiliario.



. Desarrollo de un negocio

sostenible

El volumen “Cómo vivir de rentas inmobiliarias”, de E.M. Parra nos ayudó a los corredores a entender de qué manera construir –y gestionar– un negocio inmobiliario rentable desde el minuto cero.

Este texto incluye modelos de negocio y consejos sobre la gestión de contactos, lo que es vital para nuestro crecimiento profesional.

Parra es un ingeniero que en su momento decidió lanzarse al mundo del real estate. Sus ámbitos laborales son España e Irlanda.

Por otro lado, “El sueño de la casa propia”, de Federico González Rouco, nos fue útil para conocer a fondo las razones profundas que impulsan a las personas a dejar de alquilar.

. Fuente de inspiración y motivación

La lectura de historias de éxito y consejos de expertos en el campo inmobiliario, que aparecen en “Sell it Like Serhant” de Ryan Serhant –“Vende como lo hace Serhant” podría ser la versión en español de ese título–, nos inspira a los corredores a desarrollar la confianza y mejorar nuestra reputación en el mercado

Es que la motivación y la mentalidad positiva son componentes clave para enfrentar los desafíos diarios de nuestra actividad.

Vale destacar que Serhant es un famoso corredor inmobiliario nacido en Estados Unidos. Lidera la empresa de bienes raíces que lleva su apellido, y ha ganado reconocimiento internacional por ser el protagonista de un reality show

centrado en cómo hace su trabajo.



Más que páginas

Los libros sobre negocios inmobiliarios no solo nos proporcionan conocimientos técnicos y prácticos. También nos inspiran y nos motivan a mejorar continuamente en nuestra profesión.

Por eso, cuando llega un nuevo libro rápidamente lo sumamos a la biblioteca de nuestra empresa. Y alentamos a nuestros colaboradores a leerlos y, luego, a charlar sobre lo que encontraron en él.

Este intercambio de opiniones sobre lo que cada descubrió en esa obra en particular, es sumamente enriquecedor y nos permite estar más unidos como equipo.