



La plataforma de marketing para
profesionales inmobiliarios

Potencie su productividad

cultivando relaciones confiables y duraderas

Por Mario Abril, Investigador, asesor y conferencista



Potencie su productividad cultivando relaciones confiables y duraderas

El éxito en el mundo inmobiliario depende de varios factores, y uno de los más importantes es la capacidad de los agentes inmobiliarios para cultivar relaciones, confiables y duraderas con sus clientes (Inteligencia Relacional). Si bien la tecnología y las habilidades de venta son importantes, la Inteligencia Relacional es un factor crítico para lograr una alta productividad en el sector inmobiliario. En este artículo explicaré cómo lograrlo.

En primer lugar, es importante definir que la Inteligencia Relacional se refiere a la capacidad de las personas para entender, manejar y mejorar sus relaciones interpersonales, así como la capacidad de leer y comprender las necesidades, deseos y expectativas de los clientes y satisfacerlas de manera efectiva.

Ahora que tienes claro el concepto y alcance de la Inteligencia Relacional, veamos cómo los agentes inmobiliarios pueden mejorar su productividad a través de ella:

1. Conocimiento del cliente:



Los agentes inmobiliarios deben tomarse el tiempo suficiente para conocer a sus clientes a nivel personal. Esto significa hacer preguntas asertivas para entender sus necesidades, deseos y expectativas, pero también implica escuchar activamente y ser sensible a las señales no verbales. Preguntar asertivamente incluye utilizar las palabras adecuadas, en el momento adecuado y a la persona adecuada.

Al comprender lo que motiva e incentiva a sus clientes, los agentes pueden adaptar su enfoque y ser más efectivos y productivos en la venta de propiedades. Por ejemplo, si un cliente prioriza la seguridad sobre el monto de inversión y no logras descubrirlo,

el resultado será solo una pérdida de tiempo y de productividad.

2. Construcción de relaciones duraderas:

Esto implica mantener el contacto después del cierre de la venta y estar disponible por cualquier necesidad o problema que pueda surgir. Las relaciones duraderas generan referidos y recomendaciones, una base de clientes sólida para futuras relaciones comerciales.

La productividad no se impulsa únicamente con un trabajo inteligente, sino también convirtiendo a los clientes en agentes publicitarios gracias a sus recomendaciones con amigos y familiares.

3. Comunicación efectiva:

Para mejorar ostensiblemente la productividad, los agentes inmobiliarios deben ser excelentes comunicadores. Esto significa ser claros y concisos al explicar los detalles de una propiedad o transacción, pero también implica ser empáticos y comprensivos al tratar con clientes que pueden estar estresados o ansiosos. La comunicación efectiva también

involucra estar disponible y responder rápidamente a las preguntas y preocupaciones de los clientes.

Ten pendiente que la efectividad incluye la eficiencia y la eficacia; la



eficiencia está relacionada con el uso correcto de los recursos (herramientas de comunicación como el email o el WhatsApp, por ejemplo) y la eficacia está asociada con el logro de los objetivos (preguntar, escuchar, informar, persuadir y cerrar la venta).

4. Conocimiento del mercado:

Los agentes inmobiliarios deben tener un conocimiento profundo del mercado inmobiliario en el que trabajan si su intención es construir relaciones confiables, duraderas y rentables, y a través de ellas mejorar

su productividad. Esto significa estar al tanto de las tendencias actuales del mercado y de la disponibilidad de las propiedades. Al conocer el mercado, los agentes pueden proporcionar información valiosa a sus clientes y ayudarlos a tomar decisiones conscientes.

Entender el mercado no solo incluye a la industria inmobiliaria, sino también tener un panorama claro de la competencia, de la situación de la ciudad y del país donde se ubican los proyectos inmobiliarios.

5. Gestión del tiempo:

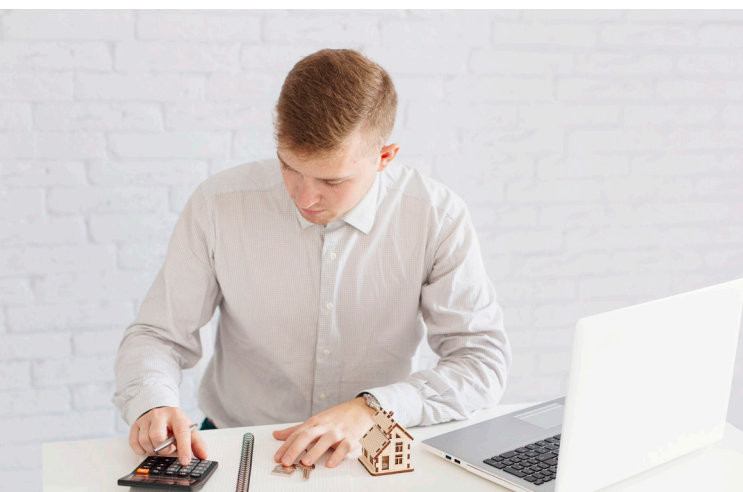
Los agentes inmobiliarios a menudo tienen múltiples tareas y plazos que cumplir. La gestión efectiva del tiempo es crucial para maximizar la productividad y evitar

un alto grado de estrés. Los agentes deben priorizar sus tareas y utilizar herramientas que los ayuden a trabajar de manera más eficiente, tales como: la agenda en el celular, el excel, el block de notas electrónica y un programa de Gestión de Relacionamiento con los Clientes - CRM en Inglés - que disponga la empresa.

Cuidado, el tiempo es el principal recurso con el que cuenta una persona, y por supuesto un agente inmobiliario. Si ya nos comprometemos a ser altamente eficientes, usemos sabiamente el tiempo.

6. Habilidad para resolver conflictos:

Las negociaciones inmobiliarias son emocionales y pueden surgir conflictos. El cliente puede tener altas expectativas para comprar un bien o con estrés porque tiene la urgencia de comprar, pero cuenta con poco dinero. Los agentes inmobiliarios deben tener habilidades para resolver estos conflictos y saber manejar situaciones difíciles de manera efectiva. Esto implica ser empáticos y comprensivos. Esta habilidad también debe ser aplicada en la solución de los conflictos propios y/o de los familiares del agente.



¡Cuán valioso resulta no transmitir las emociones negativas cuando se está frente al cliente!

En resumen, la productividad está estrechamente vinculada con Indicadores Claves de Desempeño - KPI - como el número de contactos, de visitas, de propuestas, de anticipos recibidos, de cierres de ventas, de recomendaciones, etc. Estos resultados se logran con un trabajo arduo y sobre todo inteligente.

En una industria como la inmobiliaria, la productividad es la clave para lograr los resultados comerciales, pero también para conseguir los resultados reputacionales deseados tanto del agente inmobiliario como de la empresa. Ventas y reputación están directamente vinculadas con el buen manejo de las relaciones. La Inteligencia Relacional será decisiva para salir adelante en un mercado tan dinámico, incierto y con mucha competencia; es decir, para sobrevivir en un océano rojo.



Mario Abril,
Investigador,
asesor y
conferencista

mabril@abril.ec
www.abril.ec
@marioabrilf

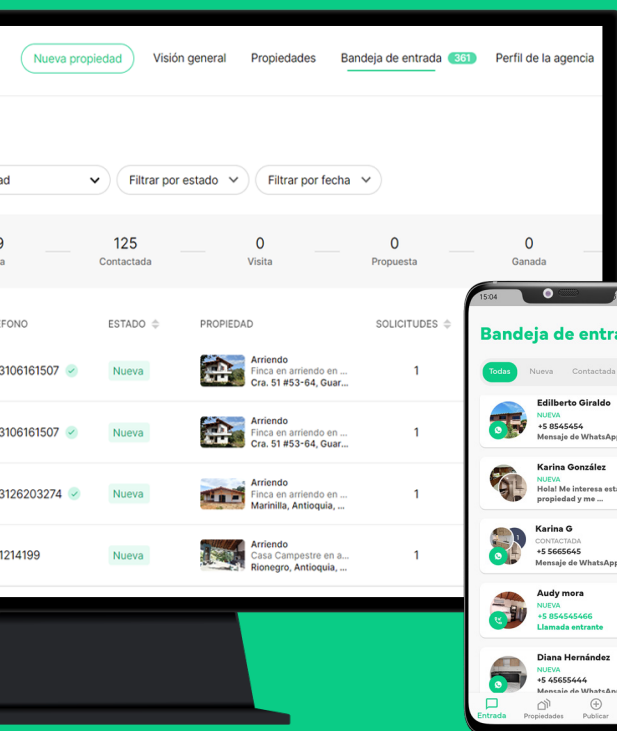
Mi experiencia profesional en tres multinacionales por más de 18 años coordinando equipos multidisciplinarios, me inspiró a ser investigador, asesor y conferencista especializado en Inteligencia Relacional Empresarial con el propósito de construir empresas más exitosas basadas en relaciones confiables, duraderas y rentables con sus clientes y colaboradores.

Como asesor:

Me fundamento en la historia, presente y futuro de la empresa o del profesional para diseñar estrategias y aplicar herramientas personalizadas y altamente efectivas, que logren resultados concretos: clientes, productividad, rentabilidad, transformación cultural, un ascenso, ventas, franquicias, etc.

Como conferencista:

Basado en sus necesidades y expectativas, imparto un programa personalizado, inspirador, repleto de ideas innovadoras y enfocado al logro de resultados tangibles.



¿Quieres llegar a la audiencia inmobiliaria más grande del país y vender tus inmuebles más rápido?

DESCUBRE PROPPIT



La plataforma de marketing para profesionales inmobiliarios

