

APRENDIENDO MARKETING INMOBILIARIO

Dedicarse a la Venta de Bienes Inmuebles, pasó de ser un oficio, a constituir una profesión a la cual debe entregársele tiempo, estudio, seriedad, recursos, eficacia, eficiencia, honestidad y transparencia, empatías personales y grupales, y por supuesto, no menos importante, atención personalizada.

¿Podemos hablar, responsablemente, de que existe una disciplina que aborde el **Marketing Inmobiliario** ?

Está claro que, hoy día, gran parte de nuestro éxito como Corredores de Propiedades, se basa en la seriedad con que abordemos esta área de negocios y utilicemos las herramientas disponibles en el mercado.

El **Marketing Inmobiliario**, nos permite conocer todas las variables que inciden en nuestra forma de enfrentarnos al mercado, a la competencia, al entorno, a los factores controlables por medio del Marketing Mix, a las fluctuaciones incontrolables de la economía, la demografía, la psicología, el clima social, la moda y estilos de vida de la gente.

El **Marketing Inmobiliario** nos enseña como fortalecer el Valor Objetivo de nuestra marca o nombre, como podemos aumentar el Valor Subjetivo de nuestra empresa, y que debemos hacer para situarnos en una posición de privilegio en el mercado, además de lograr lealtad y fidelidad de nuestros clientes, por medio del Valor Relacional.

Los Corredores de Propiedades, necesitan conocer Técnicas de Ventas, como preparar una Presentación de Ventas eficaz, como enfrentar las Objeciones de sus clientes, como llegar adecuadamente al Cierre de Ventas, como aplicar la Psicología correspondiente a cada potencial comprador.

Deben conocer muchos aspectos legales, los instrumentos financieros que permitan respaldar las operaciones, las oportunidades crediticias, las políticas de Subsidios Estatales, el modo en que actúan los agentes financieros, y como operan los Brokers Inmobiliarios.

El **Marketing Inmobiliario**, facilita la comprensión de las Técnicas de Promoción y Publicidad, los Análisis de Mercados, cuales son los elementos que se deben considerar en una Segmentación de Mercados, y en general, todos los aspectos relacionados con la Venta de Bienes Inmuebles.

Hemos desarrollado un completo texto, que no debe faltar en su oficina, y que le permitirá preparar a su personal, le guiará para conocer y descubrir las oportunidades del mercado, le enseñará como medir el nivel de satisfacción de sus clientes, le ayudará a evaluar sus Fortalezas y Debilidades, y un gran número de variables.

Contáctese con nosotros y le enviaremos mayores detalles.