Errores que tenés que evitar para no perder clientes

FOTO

Tanto si recién estás arrancando como si llevas años trabajando en el rubro inmobiliario, tenés que saber cuáles son los **6 errores más comunes que se suelen cometer** para no incurrir en ellos y evitar perder clientes. Llegar tarde, responder tarde y presentarse sin avisar, son las tres faltas principales.

Otro de los **errores es presionar a tus compradores**. El perfil del corredor inmobiliario debe ser el de una persona con paciencia y tranquilidad, que pueda responder todas las dudas de su cliente de buena manera.

Las equivocaciones te harán parecer poco profesional y, a ojos de tus clientes, parecerás un inmobiliario irresponsable. En este artículo **te acercamos los errores principales que tenés que evitar y algunos tips para cuidar a tus clientes.**

En este artículo

¿Por qué es importante no cometer errores con tus clientes?
3 errores personales que tenés que evitar al presentarte ante un cliente
3 errores que no podés cometer como corredor inmobiliario
Tips para generar una buena reputación en el mercado inmobiliario

¿Por qué es importante no cometer errores con tus clientes?

Un error en el rubro inmobiliario puede llevarte a perder un cliente. Es por eso que tenés que **cuidar tu presentación y también la relación** que mantenés con los mismos. Llevarte bien con los compradores y vendedores no sólo te servirá para concretar transacciones, sino también para ampliar tu clientela a través de recomendaciones y generando referencialidad en el mercado inmobiliario.

Como corredor inmobiliario, **el servicio que ofrecés es acompañar a tus clientes a través de todo el proceso de compraventa**, desde una pre-tasación hasta el momento de escriturar la propiedad. Durante ese tiempo, **tenés que cuidar tu imagen y tus modos de relacionarte**. Generar confianza en el cliente se traduce en más ventas, ya que si esto sucede volverá a contactarte para futuros negocios.

Un **vendedor conforme con vos y con tu trabajo además te recomendará a otras personas**, lo que significa ampliar tu base de contactos. Esta te servirá para **captar nuevos propietarios, sumar inmuebles a tu cartera y poder posicionarte en el mercado**

inmobiliario. Sabemos que lograr esto no es sencillo, es por eso que a continuación te dejamos los errores que tenés que tener en cuenta para no cometerlos y así tener una buena relación con tus clientes.

3 errores personales que tenés que evitar al presentarte ante un cliente

FOTO

Tanto en el negocio de bienes raíces como en cualquier otro, **un buen trato con tus clientes puede ayudarte a cerrar ventas**. Es fundamental que puedas cuidar los modos en que te presentas ante ellos para que confíen en vos y en los servicios que tenés para brindarles. Si sos grosero, poco atento o irrespetuoso quedarás como poco profesional y descuidado con tu trabajo.

Es importante que pienses en tus potenciales clientes como cualquier otra relación personal. **Hay errores que serán tomados en cuenta como una falta de respeto**, sea para con un comprador o una amistad, por lo que evitarlos te ayudará a forjar una relación cordial con tus clientes.

1. **Llegar tarde:** para generar una buena reputación, la puntualidad es fundamental. Tu tiempo vale tanto como el de tu cliente, hacerlo esperar **demostrará que no estás comprometido en vender o encontrarle una propiedad**. Además, en el negocio inmobiliario uno tiene que asistir a muchas reuniones (tasaciones, muestras de casas, firmas de contrato) y al ser un proceso que puede durar varios meses, lo que menos quiere el cliente es que el mismo se demore.
   Para evitar este error, asegurate de **no pactar reuniones en horarios cercanos entre sí** (al menos media hora entre una y otra) y en caso de que inevitablemente vayas a llegar tarde, **avisar con anticipación** para poder fijar un nuevo encuentro.
   La **calendarización es clave para tu organización** como profesional inmobiliario. Existen agendas online como Google Calendar, que te permiten tener un registro de tus actividades con notificaciones previas e incluso enviar recordatorios a la otra persona para que también esté al tanto.

2. **Demorarse en responder:** sabemos que con los smartphones estamos todo el tiempo conectados, también tu cliente. Deberás **definir un horario de trabajo y responder lo más rápido posible dentro del mismo**. En caso de no poder atender una llamada, está bien que le envíes un mensaje diciendo que no podés hablar en ese momento pero que en un tiempo determinado le devolverás la llamada. Es valioso que tus clientes se sientan respaldados por vos y que sepan que estás disponible para ellos.

Te recomendamos que establezcas dos **momentos durante el día para poder revisar tus notificaciones y responder** e-mails o mensajes. Incluso podés programar una alarma que te recuerde que es momento de hacer ese chequeo, así no queda ningún chat olvidado.

3. **Ir a una casa sin avisar:** llegar tarde es un error que no deberías cometer, pero ir a un lugar sin siquiera avisar es uno de los errores que pueden hacerte perder un cliente instantáneamente. **Siempre acordá previamente cuándo y dónde encontrarte con tus clientes**. Si tenés que hacer una pre-tasación en una propiedad que el vendedor aún habita, es descortés acercarte sin avisar. Tu cliente podría estar trabajando, relajándose o aprovechando su tiempo libre, por lo que aparecerte de imprevisto podría ser molesto, demostrando una falta de respeto hacia tu cliente.

3 errores que no podés cometer como corredor inmobiliario

FOTO

Como corredor inmobiliario tenés que demostrar prolijidad para con tu trabajo. **Una buena presentación también hablará bien de los servicios que prestas**. Además de las equivocaciones que mencionamos anteriormente, te dejamos estos 3 errores que no te permitirán generar una buena reputación.

1. **Usar una vestimenta inapropiada**: tu imagen es una parte crucial del negocio inmobiliario. **No podés ir desarreglado a una reunión con un cliente**, recordá que vender una casa también es vender una proyección sobre la misma.
   Como corredor inmobiliario, tenés que mostrarte limpio y atento a los detalles de tu vestimenta, **esto demostrará que también vas a estar en cada detalle del proceso de la compraventa en la que vas a intervenir.** No utilices ropa deportiva o gastada y procurá no ensuciar tu vestimenta durante el día si tenés más de una cita. Si querés saber más sobre cómo tenés que vestirte para generar una buena impresión, te acercamos este artículo que tiene todo lo que tenés que saber.

2. **Presionar a tus clientes:** además de ser largo, el proceso de compravente puede ser estresante para tu cliente. Adquirir una casa es un suceso importante en la vida de cualquier persona, por lo que **está bien que el cliente se tome su tiempo para pensar en las diferentes opciones que tiene antes de tomar una decisión**.
   Tantas visitas a inmuebles, información y contratos pueden abrumarlos, por lo que tu función es acompañarlos en cada decisión, sin apurarlos ni presionarlos en el

proceso. Las decisiones finales sobre qué, cómo, cuándo y dónde comprar las tomarán ellos, tu rol es guiarlos.

Durante estas etapas, mostrale opciones, aunque implique tardar más en conseguir una venta. **Lo importante es que tu cliente esté contento y conforme con tu acompañamiento**. Si tenés dudas sobre el camino que recorre un cliente cuando compra una propiedad, podés leer este artículo y así saber cómo enfrentar cada etapa.

3. **No tener paciencia:** la paciencia es una característica central para los corredores inmobiliarios. Como dijimos, adquirir una propiedad puede ser estresante y también confuso para quienes no conocen del tema. **Tenés que ser tolerante con tus clientes y responder cada una de sus dudas, incluso, más de una vez**. Ellos confían en vos para sentirse seguros en un mercado que no es su campo, por lo que debés demostrarles que estás ahí para acompañarlos.

   No podés decir "eso ya te lo respondí ayer" a menos que lo que busques sea perder clientes. Te aconsejamos tener preparado siempre antes de mostrar una casa las respuestas a algunas posibles preguntas como la modalidad de pago y características de la propiedad, así como también sirve que les puedas explicar cómo es el proceso de venta, con boleto de compraventa o escrituración directa. Tomarte el tiempo de explicarles esto los hará sentir seguros de haberte elegido como profesional inmobiliario.

Si evitas estos seis errores en total, es asegurado que tus clientes se transformarán en clientes a largo plazo y que recomendarán tus servicios a amigos, colegas y conocidos. Si querés agregarle aún más valor a tu rol como profesional inmobiliario, te traemos también algunos consejos que te harán crear una buena reputación en el mercado de bienes raíces.

Tips para generar una buena reputación en el mercado inmobiliario

FOTO

Para **agregarle valor a tus servicios como corredor inmobiliario** además de evitar equivocaciones, podés sumar una característica para con tus clientes, proveedores y colegas que te hará quedar muy bien: **agradecer**. Como mencionamos antes, **las relaciones son muy importantes para el rubro inmobiliario** y te ayudarán a posicionarte.

Por un lado, **tenés que ser agradecido con tus clientes.** Si tuviste una reunión, podés mandarle un mensaje en el que le agradezcas por el tiempo que te dedicó. Después de realizar una tasación, agradecerle por haberte contratado. **Las formas de agradecer**

también pueden ser mediante pequeños presentes, como lapiceras con la firma de la inmobiliaria, una planta o chocolates. El objetivo de esto es que tu cliente se sienta tenido en cuenta.

Por otro lado, **ser un buen compañero de trabajo con tus proveedores te asegurará una buena reputación en el mercado.** Además de agradecerles por los servicios que te brindan en el momento, te recomendamos que les acerques un presente o les envíes un mensaje cuando se vende una propiedad en la que participaron. Entonces podés escribirle al agrimensor que realizó el plano de una casa para agradecerle, añadiendo que su trabajo fue central para cerrar el trato.

Si seguís estos consejos y evitas los errores que mencionamos, te aseguramos que podrás alcanzar una buena **reputación en el rubro inmobiliario y conseguir cada vez más compradores, proveedores y gente que quiera trabajar con vos**.

Esperamos que puedas aprovechar estos tips para triunfar en el mercado inmobiliario. Si querés más información, o necesitas atención personalizada, no dudes en escribirnos al whatsapp de deinmobiliarios. Estate atento a nuestras próximas publicaciones para seguir aprendiendo sobre el rubro inmobiliario.