

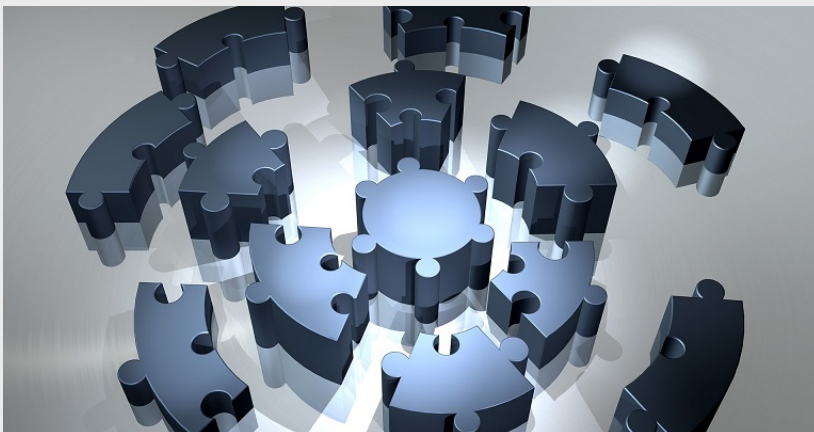
Las 10 preguntas que todo agente inmobiliario tiene que tener preparadas antes de enseñar una vivienda



Enseñar pisos va más allá de abrir la puerta y describir las habitaciones. Para que sea una tarea fructífera precisa de estrategia, y para tener una estrategia es imprescindible saber qué busca cada cliente. Hay que conocer cuáles son sus necesidades y deseos, su presupuesto real y si va a poder contar con financiación. Para realizar esta labor de análisis el método es muy básico: preguntar.

Algunos agentes inmobiliarios **optan por mostrar todo tipo de viviendas a todo tipo de clientes**, sin ajustarse a su situación concreta, con lo que se acaba perdiendo tiempo y dinero, y se puede acabar, además, con la paciencia del posible comprador. Es, según los expertos, un gran error. Mucho mejor seleccionar con cautela y enseñar solo aquello que realmente pueda encajar.

Pero, **¿cuáles serían las preguntas básicas que todo agente inmobiliario debe realizar antes de lanzarse a mostrar casas?** Hemos hablado con Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, y con Toni Expósito, Director General de Comprarcasa, y este es el cuestionario resultante.



1. ¿Quiere alquilar o comprar?

Es una pregunta básica, porque define en cuál de los dos mercados buscar.

2. ¿Qué tipo de vivienda busca?

Es esencial conocer el tipo de piso o casa que quiere el cliente: dimensiones, barrio, zona comunitaria, piscina, orientación, etc. Más allá de la descripción general, es interesante preguntar por los tres o cuatro elementos que les resultan imprescindibles: eso ayudará a acotar las visitas.

3. ¿Quiénes van a vivir en esa casa?

¿Cuántas personas conforman la unidad familiar? ¿Hay niños? ¿Personas mayores? ¿De qué edades? Conocer estos detalles ayudará a entender las necesidades de espacio y los servicios de la zona que más pueden interesar al cliente.

4. ¿Cómo es su estilo de vida?

En función de si viaja mucho o trabaja desde casa, si hay niños en edad escolar o si realiza algún deporte se podrá dar prioridad a viviendas bien comunicadas con el aeropuerto, que estén cerca de un parque o de determinado colegio, que tengan zona común con gimnasio o pistas deportivas, etc. La idea es ponerse en el lugar del cliente y presentarle solo viviendas con muy altas posibilidades según su interés.

5. ¿Para entrar a vivir o para reformar?

Hay quienes prefieren una vivienda más económica de entrada y que puedan reformar a su gusto, y quienes por falta de tiempo o de ganas de supervisar una obra prefieren poder entrar a vivir en cuanto tengan las llaves. Otra pregunta clave en este sentido es cuándo les gustaría mudarse, para valorar si los plazos son factibles.

6. ¿De qué pueden prescindir?

Algunas viviendas en cartera pueden cumplir la mayoría de requisitos básicos del cliente pero no todos: pisos sin ascensor o sin plaza de parking, balcón pero no terraza, etc. Hay que saber de cuáles de estos elementos podrían prescindir si la vivienda cumple el resto de características deseadas.

7. ¿Cuál es su presupuesto?

A menudo los clientes no han valorado de manera realista los precios de determinado tipo de vivienda en una zona concreta. Todo el mundo quiere encontrar un chollo, pero es importante que sean conscientes tanto del rango de precios de lo que están buscando como de los gastos añadidos que deberán afrontar por la adquisición de una vivienda.

8. ¿Vender para comprar?

Para determinar el valor de la inversión que van a realizar, es importante saber si van a vender una vivienda previa. Y, en ese caso, si ya la han vendido o en qué punto se encuentra ese proceso.

9. ¿Pedirán financiación?

Si van a solicitar una hipoteca es importante conocer los ingresos de la unidad familiar y que tengan claro que la mayoría de entidades bancarias conceden un máximo del 80% del valor de la vivienda. Así se podrá calcular con más precisión qué precio real se pueden permitir.

10. ¿Qué haría si encontramos hoy la casa adecuada?

Saber si el cliente está realmente decidido a comprar o si solo está empezando a tantear el terreno y es una posibilidad que se plantea pero no a tan corto plazo también ayuda a definir la estrategia en cada caso.

Recopilar toda esta información y analizar las respuestas obtenidas, en palabras de Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, "lejos de hacernos perder tiempo, nos ayudarán enormemente a **ahorrar tiempo, dinero** y, sobre todo, a ofrecer un servicio útil y de calidad a nuestros clientes".

#TAGS

AGENTE INMOBILIARIO

AGENTES DE LA PROP...

AGENTES INMOBILIA...



Me gusta