

URL: <https://www.youtube.com/watch?v=hZcXYEqFJxc>

Transcript:

buenos días buenas tardes buenas noches lo que vamos a ver hoy es en una continuación si se quiere de una pregunta que emisión en el tuit anterior de que se puede hacer en una búsqueda para agregar valor y después de que me quedó picando esa pregunta se me ocurrieron dos cosas bien concretas que creo que no hace casi nadie en el rubro inmobiliario al menos en buenos aires donde operó yo hoy probablemente en tu mercado pase lo mismo dos cosas que una es sobre portales inmobiliarios voy a usar a zonaprop como ejemplo lo tengo ahí en pantalla no voy a sacar para no hacerle un chivo de tanto tiempo zona pero vamos a agarrar como ejemplo para ver cómo hacer búsquedas en los portales inmobiliarios sin usar alertas que los que en general usan todos y por otro lado cómo hacer una ficha de evaluación de propiedad específica para el cliente que le va a agregar valor en la evaluación de una propia en concreto y comparar esa propia con otras propiedades entre sí pero que les quiero mostrar es que si uno se mete en un portal inmobiliario pone acá por ejemplo comprar departamento en recoleta por ejemplo y pone buscar ustedes ya saben seguro que se pueden poner alertas sobre las búsquedas que ustedes hagan yo lo que vi en la práctica que me pasaba a mí mismo y le pasa a otros colegas y lo veo de primera mano es que te llegan los mails de alertas y en la batahola de laburo del día a día no le das bola a esos mails se te acumulan un montón de mails de newsletters de cosas a las cuales te suscribiste hace un año y medio nunca te suscribiste y estas estos mails con las propias nuevas en la alerta que vos pusiste como la alerta es muy poco específica en general y tienes miles y miles de propiedades acá por ejemplo vemos 8.178 departamentos en recoleta y si encima quizá la persona buscada departamento casa o ph te vas a nueve mil 483 sólo en un barrio encima cuando haces clic acá y pones recoleta y barrio norte que son el mismo barrio te da que envenenó en 1400 son 15 mil 22 entonces acá todo el tiempo y propiedades nuevas si yo pongo acá ordenar resultados en vez de de relevantes de los más recientemente publicados que tendría encontrar la recién publicados vemos que esto está publicado hoy vamos de inmobiliarias ahí en el número 3 bueno hoy hoy hoy hoy hoy hoy hoy hoy toda la primer página está publicado hoy la segunda página toda la

segunda página está publicado hoy lo ven y hasta acá ayer también o sea son 40 propiedades nuevas por día en recoleta barra barrio norte que si le empiezan a poner un par de filtro de 3 ambiente 4 con 3 baños similar al hacia chica pero igual es bestial e igual lo que avisó al menos es que es este tipo de criterio de hacer la búsqueda a través de alertas muere en el olvido y el inmobiliario no encuentra en su agenda ese tiempo para dedicarle a esto cuál es la solución que yo propongo en la siguiente en vez de que sean se toman una posición reactiva y decir que esperar que llegue el mail y cuando llegue al mail a abrir lo que es totalmente reactivo tomar una posición proactiva agendarse por ejemplo todos los lunes de 9 a 9 30 hacer la búsqueda de la señora martha los miércoles de 2 a 3 de la tarde una hora para la búsqueda de robert hito y así cada uno y cómo hacer esa búsqueda de la siguiente manera se arman una carpeta como por ejemplo una carpeta llamada búsqueda y le ponen distintos criterios para abrir varias varias categorías puede ser a todas mis ventanas y abro todas estas seis que tengo acá y vamos a llegar a una búsqueda general con 2200 departamentos en venta ahora les voy a contar un poquito qué es esto 50 en esta búsqueda 24 en esta búsqueda 18 en esta búsqueda 41 en esta búsqueda y 79 departamentos en esta búsqueda que son estas búsquedas que estoy mostrando acá son distintas cosas que me pueden interesar a mí en el tipo de búsqueda por ejemplo en este en esto estoy buscando un departamento en piso alto o con balcón terraza o con vista abierta alguna de esas tres cosas entonces van a ver que primero les muestro una cosa que casi todo los portales y moya las tienen que cuando os ponéis comprar en la homepage acá te dice ingresa a la ubicación o características por ejemplo pileta entonces yo acá puedo poner por ejemplo vista abierta le doy enter y me busca departamentos que tengan la key words es decir la palabra clave de vista abierta y acá cuando ustedes se fijan en la url que es lo que está acá la dirección van a ver que lo que está haciendo suena prueba es mostrarme zonaprop sin ningún filtro departamentos primer filtro en venta segundo filtro vista abierta tercer filtro ya que ustedes pueden poner otro filtro por ejemplo barrio capital federal- recoleta ponen acá buscar por ubicación y de 1.311 con vista abiertas pasan a 66 que lo que busca son a prop cualquier inmobiliario que cualquier portal y mobile que ustedes usen buscan el título por ejemplo excelente vista abiertas por eso me lo muestra súper luminoso y vista abierta

por eso me lo muestra excelente cuatro mentes con vista abierta por esto pero muestra departamento frente balcón corrido con vista abiertas por eso me lo muestra este es nuestro de de inmobiliarios y entonces acá también hay un tip para los inmobiliarios que en el título tienen que poner keywords palabras clave para salir ante este tipo de búsquedas entonces acá vuelvo a la url y ven que ahora tengo primer filtro departamento segundo venta tercero recoleta cuarto vista abierta ya que le pueden seguir metiendo filtros que los filtros los pueden directamente modificar ustedes mismos desde acá desde la url por ejemplo vamos a abrir una de las búsquedas que tengo acá favoritas por ejemplo esta que es esta búsqueda lo que le haré acá es la palabra plaza novena y le puse guión medio q y en medio plaza y me muestra todo lo que diga plaza en el título puede ser que sea relevante por ejemplo esto frente a plaza vicente lópez sigue frente a plaza vicente o per perez contra frente o sea que no tiene vista la plaza era lo que yo estaba buscando pero no importa es un gran primer filtro para reducir miles y miles de propiedades algo manejable otra cosa acá el precio pueden ponerlo directamente ustedes saca la moneda pueden ponerle a ustedes acá lo que les estoy explicando que la url en esto que está acá arriba ustedes pueden ponerle el criterio que ustedes quieran a la búsqueda de zona próximo usar esto que esto lo armaron ellos para que sea más amigable porque si pretendiese en que los usuarios pasasen por acá el filtro que quieren hacer en la oferta inmensa nadie lo usaría está bien pero ustedes dados se dedican a esto pueden aprender a usar esto y emprender emprender a ponerle palabras clave acá yo acá estoy viendo en departamentos primer filtro en venta segundo tercero en barrio norte y recoleta cuarto más de 75 metros cubiertos 5 entre este rango de precios 6 en dólares que sería el mismo que en de anteriores vamos 56 que mejor de dn por cuando fue publicado y 7 que tenga la palabra plaza que ese orden de publicado sea descendente que es en realidad 7 le metí siete filtros a la url directamente y la magia de todo esto es que ustedes pueden agarrar copiar estos pumba pegarlo como acc lope y acá y lo único que le cambian en vez de plaza ponen como vemos acá vista abierta en vez de plaza vista abierta ponen aterrazado en vez de plasta vista abierta o trazado ponen alto tipo piso alto que es lo que va a decir ahí o cualquier filtro este otro por ejemplo es terraza entonces la sugerencia primero vimos este aprendizaje 2 aprendizaje vimos acá se pueden

pasar parámetros por la url es decir por la dirección y eso les va a facilitar el aura ustedes porque pueden hacer como hicimos recién copiar pegar de una búsqueda que ya hicieron cambiando en una sola cosita también entonces tienen un motor de búsqueda que son parecidas en todos los primeros seis filtros excepto el séptimo no tienen que volver a pasar todo de vuelta en este costo que pierden un montón de tiempo volviendo a poner todo lo que pusieron seis veces todo eso es el primer aprendizaje segundo aprendizaje clave las keywords por ejemplo si estos departamentos que yo estoy viendo acá este por ejemplo miren qué linda terraza si éste no dijese terraza en la que work el el buscador el portal inmobiliario no podría saber que esta es una foto de una terraza también entonces esto es clave 12 aprendizaje acaba mueve y el tercero para mí es el que le decía de agendar se media hora y en esa media hora ponerse a hacer la búsqueda de esto como lo estamos haciendo sea cierro esto por ejemplo voy a terminar de curar esta idea entonces pone en búsqueda abren todos los lo que tienen y lo que se fijan es siempre cómo van a agendar se media hora o una hora por semana que lo sugerido van a fijarse sólo los recientemente publicado entonces van a ir acá que olían doble a lola y van a ver hasta cual usted ya tiene en vista por ejemplo yo me acuerdo patente este departamento altos de riobamba balcón aterrazado que tenía un cartelito entonces bueno lo donoso en esto 2 vuelvo acá me acuerdo en hace uno de estos mero acuerdo entonces digo bueno hasta este 3 90 ya no tenía en la cabeza boyacá y digo ah estos dos de inmobiliarios este de mansilla lo tenía en la cabeza listo entonces está bien como que lo puedes ver súper rápido para mí esto es mucho más eficiente que las alertas y además te permite organizar de forma proactiva y además que no se te llene el correo electrónico de basura que no le vas a dar bola yo de vez en cuando también me haciendo y esto es como un tip extra un posdata este vídeo de vez en cuando me haciendo eliminarme de suscribirme anses cry de un montón de correos que recuerdes en algún momento de la historia les vi valor porque para para limitar la cantidad de correos que recibo porque yo tenía un jefe en su momento en tenaris que tenía una gran concepto que era inbox 0 y en vez de estar con el correo electrónico abierto todo el tiempo lo que hacía era de asignarse en su agenda un tiempo para ver el mail porque porque si no es pues no podía trabajar porque estaba siempre corriendo atrás del mail los mismos sugiero con el teléfono con el

whatsapp no obviamente está mal que posea un cliente le respondas a las seis horas pero si te agendas cada cierto tiempo responder whatsapp carta cierto tiempo responder los mails cada cierto tiempo hacer las búsquedas vas a ser muchísimo más eficiente con tu tiempo y creo que eso vale mucho más que la facilidad reactiva para recibir alertas pedorras por correo electrónico esto era el primer tema perdón porque estábamos hablando de área dos valores las búsquedas el primero efecto urls keywords en los títulos y se te hará agendas pero la segunda sugerencia es la siguiente yo por ejemplo tengo para este ejemplo de búsqueda una ficha de evaluación de propiedad le llamo ficha de evaluación de propiedad que no es una ficha de propiedad común y corriente lo que nos llama oficio de propia si no es una ficha para que cuando se va a una visita cuando estás haciendo una búsqueda va a ser una visita puedes evaluar si esa propiedad es o no para la persona que está buscando pero por criterios objetivos y no porque vos entrás te y el inmobiliario que tenía la propiedad no levantó las las persianas 92 el departamento entonces tu sensación es una sensación de tristeza total y no lo evalúas esto es lo contrario es tratar de ponerle objetividad al proceso que sí o sí va a ser emocional entonces qué pongo yo en esta ficha de evaluación de propiedad cosas como por ejemplo distancia al colegio estaba a menos de cinco cuadras que era tu ideal o está entre 5 y 10 cuadras que era tu límite o está más de 10 cuadras y lo fuimos a ver porque era espectacular pero sí este parámetro objetivo que nos habíamos puesto que querías que esté walking distance poder ir cambiando y de vuelta al colegio no lo vas a por la hora cochera tiene una cochera fija cubierta verdadera un espacio guardacoches pedorro que hay que mover autos para entrar y salir o no tiene ni cochera ni espacio para coches pero hay un garage cerca y no tiene ni cochera en espacio para coche y ni siquiera hay un garage de la cuadra con él oa la vuelta gran desventaja objetiva de acuerdo a lo que vos querías que era un departamento 4 ambiente con dependencias con cochera también categoría del edificio me dijiste que te deprimiría a un edificio de regular para abajo criterio objetivo entramos en el ascensor está buenísima y es por ejemplo una familia de dos personas ha sido de dos padres y dos hijos cuatro personas quizás les es importante entrar a los cuatro en el ascensor y con este criterio un montón de edificios medio pelo de la capital federal que esos medio pelo inclusive pueden estar el libertador no tienen espacio en el ascensor

para cuatro personas cómodas entonces él entramos en el ascensor se responde si los cuatro como si los cuatro juste list o no no entramos también en criterio objetivo ambientes dormitorios tiene dos dormitorios 3 dos dormitorios y una dependencia tres dormitorios tres dormitorios una dependencia o más que sería un criterio objetivo de que esto queda a nueve cuadra de colegio tiene espacio guarda coches y no cochera pero guarda es un más de cuatro ambientes que tiene más de 150 metros que era como el tope de gama de lo que estaba buscando está buenísima pues son ejemplos de criterios objetivos pero que son super personalizables por ejemplo esto a mí me aplica buscar un departamento por ejemplo de cuatro ambientes que un dormitorio sea el principal pero que los dos secundarios sean parejos que quiero decir parejo que tengan un tamaño más o menos parecido una luz más o menos parecida y una vista más o menos parecida una vez por ejemplo yo vi un departamento que estaba buenísimo y tenía dos cuartos al frente porque era dúplex living comedor abajo dos cuartos al frente en la parte de arriba los dos grandes parecían como dos principales y después un tercer cuarto no dependencia cuarto quedaba al aire y luz en el aire y luz hay una escalera como de emergencia tipo nueva york nyff hasta y que encima ha pasado por al lado de la ventana que cualquiera se podía meter por la ventana si su vida por tanto la vista era horrible no tenía luz porque era un aire luz y encima del otro cuarto era espectacular ya ni siquiera era un cuarto secundario normal eran como un cuarto principal entonces si vos tiene dos hijos y no querés mandar a uno al mega cuarto y al otro el cuarto nefasto necesitas dos cuartos secundarios parejos parecidos y esto es un criterio de búsqueda objetivo pero super específico para la búsqueda y otras cosas más normales son estado en la propia para mudarse regular o a refaccionar y acá hay algo interesante si vos en un departamento regular lo vas a querer refaccionar te conviene que esté destrucción total y no que esté regular porque si está regular vas a pagar más precio cuando en realidad igual lo vas a refaccionar como si tuviera que haber como si hubiera habido que poner una bomba también disposición frente contra frente al lateral interno orientación luminosidad tienen espacio como para escribir para poner es orientación norte pero muy luminoso o norte pero no tan luminoso porque hay veces cosas locas por ejemplo yo estaba viendo un departamento en el actor palermo en el piso 26 y uno se imagina piso 26 en buenas aires que se

imagina vista abierta súper luminoso sin embargo el actor palermo sorprendentemente que no me había dado cuenta hasta que no estuve ahí tiene 12 edificios al lado gigantes entonces este departamento estaba en el piso 26 pero sin embargo no tenía vista abierta espectacular tenía vista abierta espectacular en un sector pero en los otros dos sectores tenía dos mega torres que le pasaban a la misma altura por ejemplo acá en la oficina nos pasa lo mismo estamos pisos tenemos un piso alto x y en el piso x en el cual estamos que me parece alto para ser buenos aires sin embargo yo mira así parece que estamos en un piso dos se aparece estamos súper bajo y después otro criterio importante para esta búsqueda de ruido silencioso normal ruidoso y el tipo de balcón francés es decir que sea no tiene balcón tiene ventanas a trabajo tradicional un pedacito corrido todo el ancho pero cortito después corrido ate arrasado después terraza y después separamos acá terraza de más de 20 metros con una mega terraza para la canción de buenos aires para este barrio y después cuanto para despensas a vélez yaiza esto entonces se imprime y se lleva a la visita entonces en la visita con el cliente si vos sos el que está ayudando en la búsqueda no sólo están haciendo un laburo proactivo de toda la semana estar pasando en las cosas nuevas del mercado estando atento a eso y no estar no reactivo tres alertas que las tres alertas se la puede poner el cliente solo haciendo un filtro con los inmobiliarios que tienen las propiedades aplicando tu conocimiento que el cliente probablemente no lo tenga por ejemplo yo hay veces que estoy acá en zona propone que las operaciones está búsqueda más general de dos mil y pico de propiedades estoy así y hago así por un poco voy pasando muy pasando y pasando y rápidamente yo sé por ejemplo la orientación la disposición de un departamento por ver la foto principal nada más o el tipo de balcón que tiene o si es luminoso no es luminoso y a veces eso es medio medio engaño porque no se termina es saber también pero por la zona por la cuadra por una pequeña hábitat entonces el ángulo de vistas a un cliente le lleva cinco horas pues tienen entrar en cada visible habla vos lo puedes hacer así tac tac tac tac tac tac tac y lo que le da al cliente lleva cinco horas algo te lleva diez minutos pero sin embargo tus diez minutos le están haciendo ahorrar cinco horas a la persona y quizás esa persona es gerente de un banco gana buena guita y la 5 gr valen una fortuna por eso amerita que cobre es una linda comisión por esa compra miente bueno esto ha sido todo habíamos

dividido primera parte si quieren vuelven atrás y lo ven cómo se edita una url para en base a eso se te hace un espacio en la agenda que hacer la búsqueda a través url sino a través de alertas keywords era como un poste de ese primer tema y segundo hacer fichas personalizadas de evaluación de propiedades creo que este les puede servir si ustedes están en ese negocio hacer búsquedas que yo lo detesto y me parece un mal negocio en relación al glorioso de negocio de trabajar con propietarios vendedores pero creo que es una parte muy importante del rubro inmobiliario e inclusive los que se dedican los propietarios vendedores de vez en cuando tienen que resolver una reubicación y tienen que hacer una búsqueda y si esa búsqueda la hacen con este criterio están agregador de valor les va a ir mucho mejor muchas gracias como hicimos siempre like y suscribirse