

URL: <https://www.youtube.com/watch?v=p2nq8u4FYn0>

Transcript:

santi que opina sobre los proyectos en pozo publicarías únicamente los renders o también un mix a medida que avanza la obra y quería saber también si para vos nos ponen el precio de publicación ayuda o te de favores y vamos a responder esto de que opino sobre los proyectos en pozo desde el lado de ser una inmobiliaria más que opinar debe decir lo que hicimos y a mí me gustaría vender pozo con éxito y vender 20 propiedades del pozo por meses con la alegría y pimba pima cobramos tacataca dalí dalí that el contexto no la veo no la veo el contexto para ese negocio lo veo para hacer usados donde si puedes vender una propiedad por día pero en pozo no lo que hicimos nosotros fue pruebas y todas fracasaron la propuesta de valor que nosotros tenemos para los usados que ya le dije muchas veces acá pero que se puede aplicar un pozo sólo si el pozo está avanzado y él lo único que agarramos porque antes no lo agarramos y voy a decir uno que agarramos que no tenía esto hicimos otra cosa que decir que es porque respondo tu pregunta pero no funcionó bueno en un usado nosotros hacemos fotos fotos fotos por fotógrafo plano visitas vector en 360° vídeo con dron amoblamiento virtual y esto le ponemos el máximo nivel de destaque los portales sin movilidad es esa nuestra propuesta de valor para usados cuando el pozo está avanzado en lo mismo tipo agarró le faltan seis meses para que se termine voy con el fotógrafo a la obra sacamos fotos la foto le da un vídeo con dron le hago una visita virtual lado samuel a mover tualmente para qué la primera foto y esa acción electa que los portales inmobiliarios eso tiene un mejor rendimiento que publicar la misma propiedad con un render nefasto que hicieron hace cuatro años y que el cliente comprador no se sabe no saben ni cree si la obra está avanzada o no está avanzada a diferencia de mostrar cómo está la obra en la vida real con 40 fotos que muestran bien cómo está avanzando la obra que solamente falta seis meses y es creíble porque están viendo las fotos claramente generar mejores resultados pero mejores resultados en la parte de arriba del embudo porque si vos no poner los precios las propiedades se van a tasas esos productos en pos o como hace una mayoría que el precio no poner desarrollar y el limonar dice ok web en esos casos la mayoría de las veces es un fracaso rotundo porque generan más interesados generan más llamados telefónicos generan más

visitas a la obra pero nada interior reserva porque está a cargo bonita caro entonces el primer paso de todos sería pasarlo como con un usado el ridículo lo mismo cobrar comisión yo cobro comisión si quiere darme el usado si quiere darme el pozo este dámelo y si no estás en todo su derecho listo perfecto dáselo a otro echaron hoy mantiene cobrar comisión pasar las propiedades es una propuesta de valor que tenga sentido pruebas que hemos hecho y fracasaron agarramos pozos que no estaban avanzados entonces no podías hacer es decir con las fotos profesionales a la la que hicimos volamos el dron sacamos una foto piso 4 ponerle pies más foto en real de lo que dice iba a haber en el piso 4 cuando el piso 4 este la cuarta los apuesta foto ahí real y sobre esa foto real con el plano se hizo un render en 360 grados con una mula miento virtual y en base a eso podías hacer un vídeo porque porque era recorrible el render entonces te queda una visita virtual de la cual podrían salir fotos con la vista real con el plano real y amoblado como se hubiera podido hablar de estar construido ahí nosotros trazamos las propiedades negociamos los valores lista pues nos parecían carísimos y logramos una baja pero no hubo ningún interés ningún interés entonces nosotros dijimos basta de pelotudeces no tiene sentido ponernos a ser giradas o sea que nos quitan de foco que nos van a dar charts y palitos de comisión en el caso de que tengamos éxito porque esto también emociona mucho a la gente y acá el otro tema muy interesante si vos estás empezando en el rubro inmobiliario todavía no tenes experiencia y viene un desarrollador y te dice carlitos todo este edificio te lo voy a dar a voz porque eso es el número uno en la y no lo conoces mucho y no te conoce de otro laburo y te vio a vos dos veces y no confía en vos fervientemente es muy difícil que lo vendamos o sea porque al menos pregúntense la pregunta puede ser que tenga un sentido por el cual se le dan a ustedes pero porque se le están dando a vos enviárselo a una inmobiliaria más tradicional más reconocida también y guarda y acá desde el último twist que hay desarrollos no se vendieron en pozos que ya están construidos y que ahí la propuesta de valor de inmobiliarios para un usado es la bomba atómica si vos agarrás un edificio que tenía 20 unidades y 10 le quedaron sin vender y en esas 10 le manda fotógrafo plano y si te ven todo en 360° vídeo con dron a mula miento virtual y máximo nivel de taquillas por procesos en cada una de la parte de la compraventa inmobiliaria es una locura probablemente vendan las dos departamentos y el proceso

comenzó con una tasación coherente con una reunión con te voy a cobrar comisión 120 días exclusividad y la ola pero no te voy a dar las diez en exclusión y que irradie sin exclusividad quiero una para probar si todo funcionar pero vamos o en una y si la vende podemos hacer dos y si la vendo de podemos hacer tres y vamos a vender la 10a y ya está lista esto ya nos pasó tres veces con tres edificios que no habían logrado vender en pozo les habían quedado en toronto mover ahí y ya vendimos un montón pero tiene que estar bien de precio no pueden agarrar el precio del desarrollador pretende esa es la joda