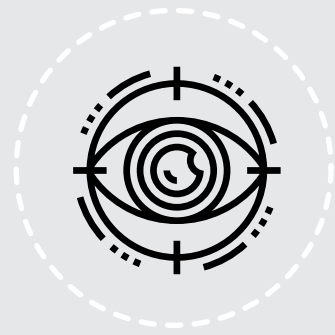




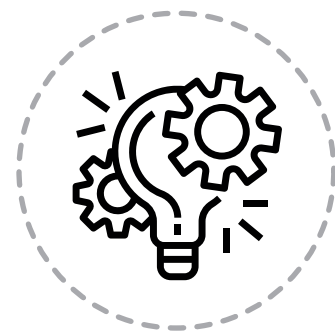
Fotografía

de los sentimientos de los constructores en el momento de la suspensión de actividades



El Futuro

Sin embargo, mirando hacia el futuro y tras la apertura del sector de construcción, aparece el entusiasmo...

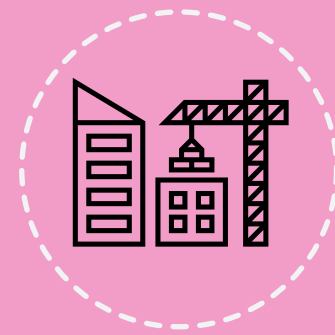


“El que no cambia o se adapta, pues la va a tener difícil”

¿Estos son cambios pasajeros?
No, **el cambio llegó para quedarse.**
Los cambios se darán en muchos aspectos, los principales son:



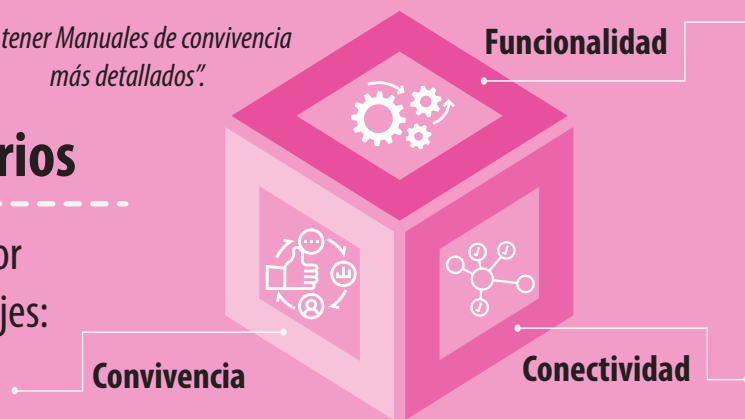
¿Cómo deberá ser el CONSTRUCTOR Post Covid?



Los nuevos proyectos inmobiliarios

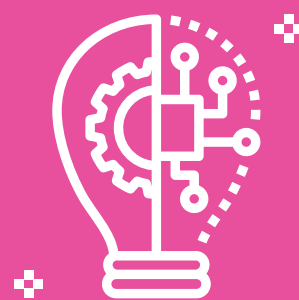
se adaptarán en menor o mayor medida y estará regido por 3 ejes:

“... tener Manuales de convivencia más detallados”.



“Espacios de trabajo y la tecnología

deberán primar en la nueva vivienda”



En el sector inmobiliario, la forma de vender cambió para siempre.

Post Covid 19

Los asesores

El área de ventas será revalorizada.
El vendedor, será desplazado por el **verdadero asesor**

"Ya no tienes que esperar que el comprador vaya a ti, ni tener que ir a tocar su puerta... Ya estás dentro de su casa"



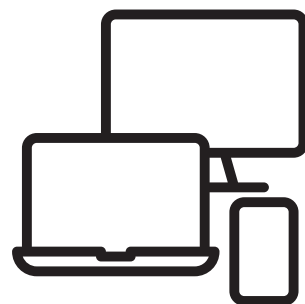
Principales retos

- Humanizar la atención a pesar de lo digital.
- Retener al prospecto
- Captar su atención
- Contar con las herramientas adecuadas y dominarlas



La digitalización

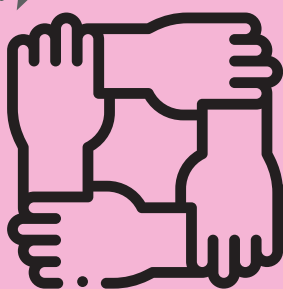
del proceso de venta se fortalece y se vuelve obligatoria. La obsolescencia no entra en el nuevo terreno de juego.



Responsabilidad compartida

Sinergia entre:

Vendedor



Las entidades financieras

Las herramientas que dé la empresa

Las entidades gubernamentales

Individualización

Tendencia a la individualización tanto en la atención al cliente, consideraciones especiales y la negociación.

"La desventaja es que se pierde la intuición y el poder "seducirlo" frente a frente"

"Mis vendedores que cambiaron están vendiendo más que antes; los que no, se están quedando atrás"



EL NUEVO COMPRADOR

Exigencia

El comprador es el centro de operación del proceso, ahora es **más audaz y exigente**.

Más atención



Mejor información

Mejores condiciones

Seguimiento permanente

Esta situación ha convertido a los futuros clientes en **VERDADEROS EXPERTOS**.

El nuevo cliente ha ganado:

- Inmediatez (gracias a lo digital)
- Mayor flexibilidad por parte del constructor
- Simplificación del proceso de búsqueda y atención
- Acceso a más información
- Empatía por parte del constructor
- Ha ganado "el control"



La transparencia e inmediatez de la información será altamente valorada.

"Es un nuevo comprador mucho más informado y eso le da poder de negociación y de exigencia"



"La gente que no sufrió un despido pues está optimista. Son los sobrevivientes"

"Si antes los clientes daban 2 o 3 vueltas para tomar la decisión de compra, ahora darán 5 o 7"

