

El futuro del negocio de Bienes Raíces es ya una realidad

A través del uso inteligente de Internet y de las Rede Sociales.

Redacción

El uso de tecnología para optimizar procesos de negocios y hacerle la vida más fácil a clientes y empleados ha sido una realidad en muchas industrias desde hace años. En específico, el uso masivo de internet ha permitido que hoy en día, en casi todos los países del mundo, la mayor parte de los negocios haya sido afectado de una u otra manera por el famoso Information Technology o IT. Este notable crecimiento en el uso de soluciones IT ha sido claramente acompañado de la adopción por parte de usuarios en todo el mundo que cada vez más se convierten en expertos.

Sin embargo, algunas industrias han sido curiosamente más lentas en la adopción de estas tecnologías y han solo utilizado los elementos más básicos que estas pueden ofrecer. Es el caso, entre otros, del negocio de bienes raíces. Todavía hoy, al preguntarle a muchos de los agentes en esta industria sobre como utilizan el Internet para realizar sus negocios, la mayoría se limita al correo electrónico y en algunos casos a algún sitio web con información básica de su empresa y/o proyectos. Algunos expertos coinciden en que el retraso tecnológico en esta industria está relacionado con la facilidad con la que se vendían propiedades en los primeros años de esta década, en esos años la gente se peleaba literalmente para comprar propiedades sobrevaluadas y los brokers y agentes no tenían incentivo ni urgencia por mejorar la calidad de su servicio.

Finalmente ha surgido una nueva alternativa en el mercado inmobiliario, conocida como Virtual Real Estate Brokerage. Este concepto utiliza a fondo las últimas herramientas tecnológicas para facilitar el proceso de compra y venta de propiedades de manera rápida y eficiente. Las ventajas del Virtual Real Estate

Brokerage son muchas para todos los involucrados en el proceso del negocio de bienes raíces. Para los clientes es cómodo y privado ya que les permite realizar búsquedas inteligentes de posibles propiedades que se adaptan a sus necesidades y presupuesto. Esto les ayuda a entender rápidamente en donde están las oportunidades y mantenerse actualizados sobre nuevas opciones cada 24 horas a través de herramientas de Social Media como Facebook y Twitter, desde la comodidad de su hogar y sin la desesperante persecución de agentes que pretenden mostrarle decenas de propiedades que en realidad no

se adaptan a los requerimientos del cliente. También, les da una exposición enorme a sus propiedades a la hora de vender.

Para las empresas de bienes raíces es muy ventajoso ya que le permite a brokers y agentes el poder dedicarse más a servir a sus clientes mientras aceleran sus tiempos de respuesta y abaratan sus costos operativos. Ya que la mayor parte del negocio se maneja de manera remota, a través de computadoras, teléfonos y otros dispositivos; los costos de oficina, personal y otros servicios se reducen casi por completo, mientras los

ingresos crecen gracias al alcance generado por la masificación del Internet.

En el Doral existe ya un pionero en el área de Virtual Real Estate Brokerage. Romel Beiner, CEO de DoralRiches.com, decidió implementar las tecnologías disponibles en el mercado y desarrollo algunas herramientas propias para lanzar una empresa que ofrece sus servicios de bienes raíces directamente a través de Internet y social media. "DoralRiches.com fue creado para que nuestros clientes potenciales y cautivos pudiesen encontrar, comparar, rentar y vender propiedades en el Doral y Miami de manera fácil" comentó Beiner y agregó "nuestro objetivo es el de darle acceso rápido y eficiente a las mejores oportunidades en la ciudad, y acompañarles, con la mejor calidad de servicio, en el proceso de compra, venta o alquiler de una propiedad".

DoralRiches.com tiene además una herramienta propia en Internet, Real Manager, que le permite ofrecerle un servicio integral de Manejo de Propiedades y de seguimiento a sus transacciones, para que los clientes puedan ver de manera remota estar bien informados paso a paso. Este le permite a sus agentes ser más eficientes en el manejo de las transacciones, acelerando y haciendo más eficiente la comunicación con sus clientes.

Romel Beiner agregó: "sabemos con certeza que los consumidores no están interesados en los autos y oficinas lujosas de los agentes inmobiliarios sino en la posibilidad estar bien informados y cómodos antes de comprar, vender o alquilar una propiedad. En tiempos de crisis hay que pensar de manera creativa para encontrar modos de agregarle valor al cliente; con DoralRiches.com eso es exactamente lo que estamos trayendo al Doral".

twitter.com/doralriches y facebook.com/doralriches ☀

