

Por que o marketing imobiliário é importante?

O mercado imobiliário está em constante modificação. Foi-se o tempo em que o imóvel e o cliente se atraíam de forma natural e o mercado agia de forma equilibrada. Os clientes estão mais exigentes e, conseqüentemente, mais blindados contra as más ofertas e os maus corretores de imóveis. Hoje, as vantagens, os diferenciais e os benefícios atraem a atenção e fazem o cliente negociar, na busca das melhores oportunidades.

Sendo assim, o grande desafio é conquistar e fidelizar estes clientes. Pois, não estamos interessados em vender ou alugar somente um imóvel, mas criar uma relação de confiança, para que o cliente decida fazer isso com você e sua imobiliária. Além disso, hoje, objetivamos transformar o cliente em ponte para novos negócios.

A tarefa do marketing imobiliário é traçar o melhor caminho e determinar as melhores ferramentas a serem utilizadas, pelo corretor de imóveis e pelas imobiliárias, para que este desafio seja vencido. Por isso, é de suma importância para o mercado imobiliário.

O marketing imobiliário vai muito além das campanhas para lançamentos; tem sido essencial para estabelecer o devido posicionamento dos corretores de imóveis e imobiliárias. Colabora, desta forma, para o aumento do profissionalismo e para a qualidade do segmento.

O planejamento

Alguns casos, mal sucedidos do mercado imobiliário, podem ser justificados pela situação econômica da empresa ou pela baixa aceitação, por parte do público-alvo. Entretanto, a grande maioria dos fracassos acontecem por falta de um planejamento adequado. Fazendo com que a campanha já surja “morta”.

Planejar é olhar para cada detalhe como se dele dependesse todo o sucesso de seu projeto.

Como estou no mercado? Quantas oportunidades estou perdendo? Quais valores competitivos posso criar? Quem me conhece?

As respostas para essas e outras perguntas nem sempre são obtidas da forma esperada. Mas, buscando-as previamente, podemos traçar o melhor rumo a ser seguido.

O mercado imobiliário tem se profissionalizado e não tem poupado esforços para capacitar equipes e gestores, investir em tecnologias e infraestrutura, com o objetivo de alcançar melhores resultados.

Muitas imobiliárias estão obtendo reconhecimento por, simplesmente, desenvolverem um planejamento enraizado em seu negócio. Encarando as mudanças do mercado e a agilidade com que se transformam por conta dessas mudanças.

FONTE: <http://www.ponto-r.com.br/nov/por-que-o-marketing-imobiliario-e-importante/>