

¡Servicio de referidos en bienes raíces-Gratis!, por Cesar Castells Del Rio, Realtor®



Cesar Castells Del Rio, Realtor®

1

¿Buscando un agente de bienes raíces?
¿Alquilar, comprar o vender?
Ahora o más adelante, no importa.
Necesita un experto que le asesore bien.
Deje que le ayuden a encontrar el agente perfecto.

Le conectamos con los mejores agentes que trabajan con Keller Williams Realty. Necesita buscar agentes que sean expertos y que tengan experiencia en el área, ciudad o barrio de su preferencia. Encontrar el profesional inmobiliario local con el que desea trabajar es el primer paso. Ellos pueden ayudarle a satisfacer sus necesidades. Realizamos la búsqueda de agentes y corredores de bienes raíces locales. Conociendo lo que realmente está buscando y su idioma de preferencia, nos da la posibilidad de referirle un grupo de hasta 5 agentes locales con reseñas comparativas. Puede conversar directamente con ellos y seleccionar aquel agente con el cual se sienta a gusto.

Proceso de referidos para comprar, vender o renta

Es una solución muy eficiente y efectiva para generar información y encontrar al agente idóneo. Es personalizada porque conecta sus necesidades con las mejores habilidades y experiencias de nuestros agentes. Las probabilidades de que usted rechace todos los agentes referidos son muy bajas.

1. Generando el servicio

El cliente genera una solicitud del servicio de bienes raíces a través del formulario [“Asesoramiento y Servicios en bienes raíces”](#) o, recibimos un formulario de [“Servicio de referidos en bienes raíces-Gratis”](#) completado por alguien que conoce a un amigo o amiga, familiar, etc. que desea comprar, vender o realizar cualquier otra transacción de bienes raíces.

a) Generación de la solicitud del servicio

El cliente genera una solicitud del servicio de bienes raíces a través del formulario [“Asesoramiento y Servicios en bienes raíces”](#). Está diseñado para cualquier operación, tales como: Comprar-Vender-Rentar-Referidos-Otros. Incluye información preliminar del cliente - Real Estate. Tomamos en serio nuestro trabajo y la seguridad de la información de nuestros clientes, este formulario viaja con sus datos encriptados.

Usted conoce a alguien: un familiar, alguien de su trabajo o círculo de amistades que está buscando o desea realizar alguna transacción de bienes raíces, tales como, comprar, vender o cualquier otra relacionada con bienes raíces o bienes inmuebles. Entonces puede iniciar el proceso llenando el formulario "[Servicio de referidos en bienes raíces-Gratis](#)". Este formulario también viaja con sus datos encriptados.

b) **Aceptación de la solicitud del servicio**

- Recibimos la solicitud del cliente o del referido y analizamos el servicio requerido, conversamos con el cliente acerca de sus necesidades y pedimos datos adicionales (si fuera necesario).
- Aceptamos o rechazamos la solicitud. El por ciento de rechazo es de 0.1 %. Toma menos de 24 horas. Generalmente aceptamos el servicio de forma automática.
- La aceptación se realiza a través de un correo electrónico que se envía al aplicante principal. castells1958@kw.com o realestate@homecastells1958.com son nuestras direcciones de correo oficiales.

c) **Búsqueda de los agentes**

Una vez aceptado el servicio, se genera una búsqueda automática de los agentes potenciales que trabajan en el área definida por el cliente. Esta búsqueda se realiza entre los agentes de Keller Williams Realty y los criterios de búsqueda son los siguientes:

1. Número total de transacciones cerradas en los últimos 24 meses (compra y venta)
2. Número total de transacciones cerradas en el área de interés en los últimos 24 meses (compra y venta)
3. Tiempo de servicio como agente de bienes raíces
4. Otros factores

2. Selección de los agentes

El cliente recibe lista de agentes y selecciona con quién desea trabajar.

a) **Lista comparativa de los agentes**

- Se genera una lista comparativa de los agentes donde se adiciona vías de contacto, tales como: correo electrónico, número de teléfono, dirección de la oficina y cualquier otro medio de comunicación que posea el agente.
- En la lista comparativa se puede apreciar todos los datos anteriores y un ranking autogenerado en base a nuestro modelo analítico.
- Nuestro modelo de búsqueda y análisis se enfoca en el desempeño de los agentes inmobiliarios en los últimos 24 meses. Podemos identificar a los mejores agentes inmobiliarios cercanos a usted en función de los datos de ventas y compras, capacitación y desempeño profesional.
- Adicionamos otros factores a nuestro modelo analítico, el factor humano y el desarrollo profesional son dos de ellos.
- Usted no se sentirá defraudado.

b) **Realizamos contacto con los agentes que califican**

Los agentes que califican en base a nuestro modelo deben alcanzar, al menos, un 60 por ciento del total del ranking para ser seleccionados. Al modelo se adiciona un contacto mediante vía telefónica donde se exponen las necesidades del cliente, el área donde va a operar y se determina la disponibilidad de tiempo del agente para prestar un servicio eficiente a nuestros clientes.

c) Envío de la lista comparativa al cliente

Se envía la lista comparativa al cliente y nuestros comentarios, formulados en base a los resultados de nuestras entrevistas con cada agente. Se le recomienda al cliente que haga un análisis de la lista, sus datos y que revise los comentarios de referencias adicionados por nosotros. Si desea nos puede contactar para preguntar y buscar más opiniones o realizar la consulta que sea de su interés.

d) Selección y firma del contrato

- El cliente tiene la opción de iniciar una entrevista con cada uno de los agentes y/o los agentes se contactan con el cliente.
- Este paso da la posibilidad a nuestros clientes de ganar más claridad sobre la información recibida y permite tomar una decisión más informada.
- El cliente evaluará con cuál agente se siente más cómodo.
- Puede establecer un criterio de selección personal en base a los resultados de estas entrevistas. Las entrevistas no son necesarias si el cliente cree que los datos comparativos son suficientes y puede ir al siguiente paso.
- Completados los pasos anteriores, el cliente selecciona un agente con el cual desea trabajar.
- El cliente le comunica al agente directamente la decisión de trabajar con él.
- También nos deja saber de su decisión a través de un correo electrónico o un mensaje de texto “Aceptación del agente [nombre del agente]” enviado al 717-617-7799.

El cliente tiene la oportunidad de analizar el contrato de agencia con su agente, negociar los términos y dejar firmado los documentos preliminares: Consumer Notice y Agency Contract.

3. Seguimiento y satisfacción

Una vez que se ha firmado el contrato de agencia, le damos seguimiento a toda la transacción hasta la determinación de la satisfacción del cliente y del agente.

a) Transacción hasta el cierre

Una vez que firma contrato de agencia nos ocupamos de darle seguimiento a todo el proceso de su transacción hasta que llegue a su fin. Nos mantenemos en contacto con nuestro cliente y con el agente para estar al tanto del avance de su servicio. No sustituimos el trabajo del Bróker ni controlamos al agente. Es una rutina para apoyar al cliente y al agente.

b) Satisfacción del cliente

Evaluamos la satisfacción del cliente, durante todo el proceso y al final de éste. Para ello le enviamos a nuestro cliente una planilla de evaluación de nuestro servicio, el servicio del agente, del proceso de referidos y del proceso de la transacción.

c) Satisfacción del agente

Evaluamos la satisfacción del agente, durante todo el proceso y al final de éste. Para ello le enviamos al agente una planilla de evaluación de nuestros servicios, del cliente y del proceso de referidos.

