

¿No sabés qué hacer para aumentar tus ventas?

Hacer un análisis FODA te puede ayudar a definir tus ventajas competitivas como Asesor Inmobiliario y descubrir tus desventajas, para trabajar en ellas y obtener mejores resultados.

Adherido al sistema

CENTURY 21.

Bragarnik

C.U.C.I.C.B.A. 7863

Es necesario que realices un análisis de tus:

- **F**ORTALEZAS,
- **O**PORTUNIDADES,
- **D**EBILIDADES Y
- **A**MENAZAS

para determinar qué te está funcionando y qué no, y de esa manera establecer nuevos objetivos para aumentar tus ventas.

FODA: El análisis FODA es una herramienta de estudio de la situación real en que se encuentra una empresa, institución, proyecto o persona para planear una estrategia de futuro.



Fortalezas

Son factores internos relacionados con vos y con quien sos. Te están ayudando o te pueden ayudar positivamente en tu desempeño como Asesor inmobiliario.

¿Qué cosas hiciste para lograr tus objetivos? ¿Cómo resolviste los problemas y superaste las barreras que se te presentaron?

Para iniciar el análisis, tomá como base los aspectos indicados a continuación, pero no te limites a ellos.



Tus Conocimientos

¿Cuáles son tus conocimientos sobre bienes raíces? Por ejemplo: proceso de captación, de venta, estrategias de marketing, manejo de redes sociales, etc. ¿Qué otros conocimientos tenés que te pueden ayudar?



Tus Habilidades y Experiencias

¿Qué aprendiste a través de la repetición de poner en práctica tus conocimientos? ¿Qué es lo que sabés hacer mejor? ¿Qué habilidades personales tenés? Ejemplo: habilidades comunicacionales, manejo de emociones, empatía.

Oportunidades

Son factores externos relacionados con la situación externa, con tu entorno. No tenés el control de esos factores, pero los podés aprovechar y te pueden ayudar positivamente. Es pensar “fuera de la caja”, salir de la zona de “confort” y ver lo bueno donde los otros ven lo malo. Para iniciar el análisis, tomá como base los aspectos indicados a continuación, pero no te limites a ellos.



La Competencia

¿Qué debilidades tiene tu competencia, ya sean otros asesores u otras inmobiliarias? Ejemplo: no manejan las redes sociales, no usan marketing offline y online, etc. ¿Qué debilidades de esas podés convertir en tu fortaleza?



El Mercado

¿Qué está pasando en el mercado inmobiliario? Ejemplo: es un mercado de vendedores o de compradores, se está vendiendo a crédito o de contado, etc. ¿Cómo podés aprovechar esa situación externa?

Debilidades

Son factores internos relacionados con vos, con quien sos. Te afectan negativamente en tu desempeño como asesor inmobiliario. ¿Qué te impidió lograr tus objetivos? ¿Cuáles son tus problemas no resueltos? ¿Cuáles son tus barreras que no te permiten avanzar?

Para iniciar el análisis, tomá como base los aspectos indicados a continuación, pero no te limites a ellos.

Tus Creencias



¿Qué pensamientos tenés que no te dejan avanzar?

¿Quizás crees que no te merecés ser exitoso, tener dinero, o ser feliz?

Tus Emociones



¿Qué emociones negativas sentís? ¿Te sentís víctima? ¿Te tomás lo que dicen los otros de manera personal? ¿Creés que los demás son los culpables de lo que te pasa? ¿Cómo afectan esas emociones en tu trabajo y en tu vida personal?

Amenazas

Son factores externos relacionados con la situación externa, con tu entorno. No tenés el control de esos factores, sin embargo, sabés que están ahí y debés estar alerta porque te pueden afectar de manera negativa. No podés perder energías en las amenazas; sin embargo, debés estar consciente de que existen y que implican un riesgo. Para iniciar el análisis, tomá como base los aspectos indicados a continuación, pero no te limites a ellos.

Del País



Debés conocer la situación de tu país y saber cómo afecta al sector inmobiliario: si es de una manera positiva, eso se convierte en una oportunidad; si es de manera negativa, es una amenaza.



Problemas Mundiales

Debés conocer si existe alguna situación mundial que pueda afectar de manera negativa tu desempeño como asesor inmobiliario. Esto puede representar una amenaza.

Los elementos de un FODA personal

Internas



Fortalezas

Es un activo que puedes utilizar para diferenciarte de otros en un momento específico y obtener una ventaja.

Debilidades



Es un área de oportunidad para tu propio crecimiento. Las debilidades nos ponen en desventaja a la hora de cumplir nuestras metas.

Externas



Oportunidades

Observa los factores externos en los que puedes apoyarte para conseguir tus objetivos laborales y metas.

Amenazas



Esta parte reporta los factores externos que pudieran perjudicar el alcance de tus objetivos o planes.

¿CÓMO HACER TU FODA?



EJEMPLOS DE OPORTUNIDADES

Encontrar nichos de mercado

- Dedicarse a la venta de inmuebles industriales en el barrio de Caballito (zona eminentemente residencial de la Ciudad de Buenos Aires, pero que aun mantiene un parque de industrias limpias importante)

Situación de bonanza económica donde aparecen los factores secundarios de la demanda de inmuebles

- Mudanza a mejores barrios
- Compra como inversión

Un mercado de capitales poco atractivo que no incentiva el ahorro a través de instrumentos financieros y la población canaliza sus ahorros a la compra de inmuebles

- Lo que ocurrió en Argentina después de la crisis del 2001

EJEMPLOS DE OPORTUNIDADES

Aparición de nuevos mercados

- Como ocurrió en su momento con los alquileres temporarios para turistas.
- Como puede ocurrir en el futuro con viviendas destinadas a personas de edad avanzada.

Integración vertical (hacia arriba)

- Asociarse con una empresa constructora para vender nuevas viviendas.

Diversificarse en productos relacionados a la actividad inmobiliaria

- Servicio de refacciones o mantenimiento edilicio.
- Seguros vinculados a la vivienda

Migraciones poblacionales que generan necesidad de compra/alquiler de viviendas

- Como fue la zona norte del Gran Buenos Aires en la década del 90
- Comodoro Rivadavia en el auge de la explotación petrolera.

EJEMPLOS DE AMENAZAS

Entradas de competidores al mercado con metodologías novedosas de gestión

- El caso de Remax, Century 21, Keller Williams, Coldwell Banker, etc.

Estancamiento del mercado o disminución de su crecimiento

- Ciclo económico recesivo

Incremento excesivo de los precios de los inmuebles, producidos por una burbuja especulativa o como es el caso actual de congelamiento del dólar e inflación en pesos, lo que provoca inflación en dólares y los valores de los inmuebles están en dólares.

Cartelización del mercado

- Unas pocas empresas intentan imponer sus reglas de juego

EJEMPLOS DE AMENAZAS

Requisitos reglamentarios costosos

- Excesivo valor de la matriculación
- Alta carga impositiva

Creciente poder de negociación de los clientes

- Dueño vende
- Asociaciones de compradores
- Asociaciones de locatarios

Decisiones políticas cuasi confiscatorias

- Leyes de alquileres que congelan valores, suspenden desalojos, etc.

Cambios demográficos adversos

- Zonas con escasas fuentes de trabajo que pierden habitantes en favor de las zonas más desarrolladas.

PREGUNTAS FODA

FORTALEZAS

- ¿Cuáles son las ventajas que yo puedo ofrecer?
- Qué le ofrezco a mi cliente diferente
- ¿Ventajas competitivas con otras inmobiliarias?
- ¿Canales exclusivos de venta?
- ¿Recursos, activos, personal?
- ¿Experiencia, conocimientos, formación?
- ¿Recursos financieros, rentabilidad esperada?
- ¿Marketing: alcance, distribución, posicionamiento?
- ¿Aspectos innovadores?
- ¿Ubicación geográfica?
- ¿Precio, valor, calidad?
- ¿Calificaciones, certificaciones?
- ¿Procesos, sistemas, informática, comunicaciones?
- ¿Aspectos culturales, de conducta, hábitos?
- ¿Cobertura del mercado?

DEBILIDADES

- ¿Desventajas de la propuesta?
- ¿Carencia de recursos?
- ¿Falta de fortaleza competitiva?
- ¿Prestigio, presencia, alcance?
- ¿Aspectos financieros?
- ¿Plazos, presiones, limitaciones?
- ¿Costo de lanzamiento?
- ¿Continuidad, fortaleza de la cadena de suministros?
- ¿Cómo afecta a la actividad principal?
- ¿Confiabilidad de los datos?
- ¿Aspectos morales, de compromiso, de conducción?
- ¿Procesos y sistemas?
- ¿Supervisión gerencial, continuidad?

OPORTUNIDADES

- ¿Desarrollos del mercado?
- ¿Vulnerabilidad de la competencia?
- ¿Tendencia en estilo de vida y/o hábitos?
- ¿Desarrollo e innovación tecnológicos?
- ¿Influencias globales?
- ¿Nuevos mercados verticales u horizontales?
- ¿Nichos de mercado?
- ¿Ubicación geográfica, exportación-importación?
- ¿Nuevos puntos de venta?
- ¿Factor sorpresa, contratos globales?
- ¿Desarrollo de negocios y del producto?
- ¿Información e investigación
- ¿Socios, agencias, distribución?
- ¿Volúmenes, producción, economías?
- ¿Influencia de la moda, temporada, clima?

AMENAZAS

- ¿Efectos políticos?
- ¿Acciones legales?
- ¿Consecuencias sobre el medio ambiente?
- ¿Desarrollos informáticos?
- ¿Intenciones de la competencia?
- ¿Demanda del mercado?
- ¿Nuevas tecnologías y servicios?
- ¿Contratos y socios vitales?
- ¿Capacidad y recursos propios?
- ¿Obstáculos a enfrentar?
- ¿Debilidades insolubles?
- ¿Pérdida del plantel clave?
- ¿Respaldo financiero sustentable?
- ¿Marco económico regional?
- ¿Influencia de la moda, temporada, clima?

MODELO FODA 1



FORTALEZAS

Actitud emprendedora

Contacto y gran relación con propietarios y clientes

Ser parte de un equipo multidisciplinario (martillero público, abogados, contadores, especialistas en finanzas, especialistas en marketing digital)

Marca internacional con 50 años de experiencia y presencia en 86 países

Portal 21online, propio de la marca, con más de 9000 propiedades en venta

Capacitación constante

Conocer el proceso de captación, ya que me ha permitido tener una cartera amplia de inmuebles a precio de mercado y se venden rápido.

Conocer mi zona de trabajo, ya que sé qué se está vendiendo, cuáles son las cosas buenas y malas de la zona y conozco los precios de esa zona.

Excelentes relaciones interpersonales

Dominio de marketing digital, redes sociales. Si no lo tengo, debo aprender.

MODELO FODA 1



OPORTUNIDADES
Mercado con alto potencial de inversión
Expansión de medios digitales para promocionar las propiedades
Créditos hipotecarios disponibles a baja tasa
Exenciones impositivas para inversión inmobiliaria
Políticas de vivienda provinciales y/o nacionales
Gran demanda de viviendas para estudiantes/extranjeros en la zona
Crecimiento del mercado inmobiliario
Boom inmobiliario
Mi competencia no invierte en marketing digital, fotos profesionales, tour virtual, video

MODELO FODA 1

DEBILIDADES

Poca experiencia, recién empiezo esta actividad

Poco tiempo disponible

Muy desorganizado/a, me cuesta trabajar con horarios y tareas

Poco dinero para invertir en superdestacados, fotos, videos, tour virtual

Poca capacitación

Me cuesta hacer prospección

Me cuesta hacer cierres de operaciones de venta

No tengo conocimiento del uso de redes sociales

MODELO FODA 1



AMENAZAS
Competencia (cada vez más inmobiliarias, agentes y asesores)
Crisis económica mundial
Inflación
Desempleo
Volatilidad del dólar
Cambios políticos
Dificultades económicas que motivan a no querer pagar comisión inmobiliaria
Desconfianza en el corretaje y los agentes/asesores inmobiliarios
Posibilidad de publicitar a bajo costo en redes sociales por dueño directo

CONSTRUYE TU FODA

21

Debilidades	Amenazas
Fortalezas	Oportunidades

Adherido al sistema

CENTURY 21.

Bragarnik

C.U.C.I.C.B.A. 7863



¡Gracias!

Adherido al sistema

CENTURY 21.

Bragarnik

C.U.C.I.C.B.A. 7863