



Protocolo de Seguridad

Los malhechores no quieren llegar a nosotros, nos usan para llegar a los dueños.

¿Qué debemos hacer?

- Registrar todas los números telefónicos.
- En las llamadas y en los recorridos no dar información propia ni de nuestro cliente.
- Hacer intermediación obligatoria en las negociaciones, no acceder a juntar al prospecto con el dueño para negociar en persona. Lo correcto es pedir un ofrecimiento por escrito y responder de la misma manera.
- Si la interlocución entre prospecto y propietario es necesaria, que sea por videoconferencia zoom.
- Solo convocar a firmas en lugares seguros como su notaria.
- Que alguien en la oficina siempre tenga el itinerario del recorrido.
- Si es posible hacerse acompañar en los recorridos.
- Solicitar foto de su INE y mandar a firma el convenio de prestación de servicios antes de mostrar las propiedades.
- Investigar al prospecto (googlear, confirmar referencias) y su número telefónico antes de iniciar el recorrido.
- Pedir a los propietarios que no acudan a los recorridos.
- No está de más verificar que la INE, clave lada y placas de auto, coincidan de Ciudad.
- Mantener siempre abierta alguna puerta con acceso a la calle.
- Instalar en nuestros teléfonos aplicación de botón de pánico.
- Activar siempre el GPS para mantenerse activo en segundo plano.
- Siempre identificarse como asesor inmobiliario y nunca mostrar mucha familiaridad con los dueños.
- Evitar llevar a los recorridos identificaciones o comprobantes con domicilio, ni tarjetas bancarias.