

PROYECTO MEMORIAS DE UNA PANDEMIA: TESTIMONIOS, REFLEXIONES Y ANÁLISIS DESDE LAS VIVENCIAS DE AMÉRICA LATINA

**PANDEMNESIS: ARCHIVOS TESTIMONIALES, DIARIOS DE LA EXPERIENCIA,
CRÓNICAS Y FUENTES DESDE AMÉRICA LATINA**

FICHA PARA ARCHIVO TESTIMONIAL

Lugar y fecha: Bogotá, 22 de mayo de 2020.

Código: AT04CE08

Nombre de quien testimonia: Ginna Vásquez.

Actividad que desempeña: Agente Inmobiliario (41 años).

Entrada: Comercio.

Ítem: Especializado 08.

Bueno, buenas tardes, mi nombre es Ginna Vásquez [...]. Autorizo la discusión de mi testimonio, [...] bueno con respecto, bueno yo me muevo en el sector de bienes raíces. ¿Cómo era el ejercicio de esta actividad antes de la pandemia? Bueno era [una actividad] diaria, captaba inmuebles, se hacían pues las llamadas, la [captación] de cliente, las visitas a las casas de los clientes, ya empezamos el ejercicio de promover el inmueble como tal, se hacían las demostraciones. [A] los clientes [les] gusta mucho ir directamente al apartamento, entonces pues todo se maneja así como cara a cara, la negociación pues [se] hacia directamente con ellos, tenía mucho movimiento la industria de inmobiliaria después de que venía de estar un poquito quieta por la burbuja inmobiliaria y cuando se subió mucho los precios, pero ya está así cómo de una manera más manejable entonces pues, estaba, estaba teniendo en movimiento. [...] Entonces entre semana se hacía la captación y ya lo que eran fines de semana tenía la cita para hacer la demostración de los inmuebles.

Cuando surgió lo de la pandemia pues obviamente se congeló todo, ¿no? Porque digamos que la gente está acostumbrada a ver el inmueble, a tocarlo, a digamos que a pisarlo, a pisar lo que va a comprar y entonces pues obviamente en ese momento de la cuarentena pues las visitas quedaron paralizadas. Las negociaciones [...] tal como estaban en ese momento [del] proceso pues también se paralizaron porque las notarías cerraron, beneficencia y registros cerraron, entonces hubo negocios que quedaron quietos porque pues no había forma de hacer la firma de las escrituras y darle continuidad [al] proceso de venta. Entonces digamos que económicamente pues tocó vivir del ahorro como tal porque nosotros los inmobiliarios o en mi caso personal vivo directamente de lo que venda, entonces y los pagos como tal se hacen es en el momento de que se cierra la negociación y la negociación se cierra cuando se firma la escritura, como no habíamos firmado la escritura, porque pues no se podía entonces, pues no había entrada de ingresos [...]. Gracias a Dios había como el ahorro, entonces pues, se sobrevivió con él, con el ahorro. Todo lo que corresponde a publicaciones en los portales pues también quedaron quietas, porque pues la gente no estaba entrando

a mirar, había como ese pánico económico de [no] querer comprar inmuebles. Entonces ni una llamada se recibía, por supuesto ninguna visita, porque las administraciones [de los edificios] tenían la restricción de entrada de otras personas diferentes a los propietarios de los inmuebles, entonces tampoco podíamos llevar a personas para que [vieran] los inmuebles con los que todavía estábamos trabajando. Digamos que empezamos a aprender un poco o en mi caso personal aprender un poco de las redes sociales, no las manejo tanto personalmente, siempre he tratado más de manejar el cliente así, cara a cara, entonces tocó ya empezar un proceso de aprendizaje, de hacer la presentación de los inmuebles de manera virtual por Zoom, por Facebook, por YouTube, todo con fotos, con videos. Entonces digamos que cambia un poquito la manera de vivir porque estamos acostumbrados es armar [el] recorrido, [la] agenda diaria para salir y moverse de una zona a otra zona, y aquí es desde la casa, moverse todo pero pues con las redes ¿no? Ajustar horarios. En este caso mi hija también estudiando virtualmente, entonces será ajustar los horarios para que no se crucen como en este caso las visitas. De pronto educar un poco al cliente de que también puede-toma una decisión [mirando] mediante un vídeo, mediante un Zoom, que no es tan fácil porque nosotros los colombianos todavía no estamos tan acostumbrados a hacer una compra por internet y más tratándose de un inmueble que hablamos de una inversión un poco más grande. Entonces eso se congeló, digamos que quedó paralizado el negocio como tal de las ventas y los negocios que iban en proceso pues también quedaron ahí quietos hasta que se volviera a retomar la venta, la apertura de digamos en este caso de beneficencia y registro para ya hacer firma de escritura y documentaciones.

Ya en este momento se ha visto que ya han llamado más personas para ver los inmuebles, hay personas que ya están coordinando citas y todo pienso que de pronto sí [hay cambios]. Las personas que ya tenían créditos aprobados o las personas que necesitan el capital porque están inseguros de qué pueda pasar más adelante, pienso que esas personas sí van a tomar la decisión de hacer su compra o [finiquitar] la venta de sus inmuebles y la persona que tenga como decisión de comprar pues lo hará cómo [con el tele-trabajo], ya en este momento pues aprendió mucho de redes sociales, entonces de una u otra manera aprendimos cómo a inspeccionar otro mundo [...] Desde la casa se pueden hacer muchas cosas y más por todo lo que tiene que ver con la tecnología y las redes sociales se pueden hacer muchas cosas y pienso qué vamos hacia allá a trabajar así en su momento futuro en que la gente pues va a tener todo a un clic cerca a su casa y no tiene que moverse ahorita del trabajo [...] Digamos que más es empezar a mover un poquito más el tema de bienes raíces en este momento y bueno ahorrando más tiempo. De hecho [en] la pandemia es que se pueden hacer muchas cosas sin tener que estarse moviendo tanto por la ciudad. Habrá más tiempo, dedicarle más tiempo también a los hijos por supuesto. Dedicarle más tiempo a Dios, sabemos que tiene el control de todo y que esto pasará [...].

Anexa: Audio Comercio – Especializado 08. Entrada: Comercio. Impreso en Antología.

Código: AT04CE08

Levantamiento: Juan Camilo Martínez López.

Revisión: Adrián Serna Dimas y Carlos Reina Rodríguez.

Citación: Archivo Testimonial DESUD/CLACSO (2020). Testimonio AT04CE08, 3 fls.

Entradas relacionadas: Comunicación (Todas), Relaciones sociales (Laborales).