

PUBLICIDAD




CLK Edición Especial desde 39.900 €*.
La elegancia. Se tiene, o no se tiene.

El Mercedes CLK Edición Especial representa la máxima expresión de la elegancia. Y para estar a la altura de los más exigentes cuenta con un increíble equipamiento de serie que incluye: llantas de aleación de 17" y 5 radios dobles, pintura metalizada, volante multifunción en cuero, faros bixenión, aproximadores de cinturones delanteros y tren de rodaje Direct Control. Disfruta ya de toda la elegancia del Mercedes CLK Edición Especial. www.mercedes-benz.es

SIE Servicio Integral al Empresario



Empresa y Finanzas
Periódico Económico

SECCIÓN
EMPRESAS



PORTADA Empresas Economía Mercados Finanzas Nacional Internacional Opinión Feria Tecnologías Formación M. Ambiente Dossier Entrevista

CLUB DE DEBATES magazine **VIP** ENCUESTA SIE CBJobs.es ARCHIVO



Empresa y Finanzas COMUNIDAD VALENCIANA

EMPRESAS ◀▶

NOTICIAS EMPRESAS

ENTREVISTA

RAFAEL MARCO, Consejero Delegado MLS

“No olvidemos que aisladamente no eres nadie”

El pasado mes de mayo se presentó el sistema inmobiliario MLS Comunidad Valenciana. Esta forma de asociacionismo está muy arraigada en Estados Unidos, en España ya funciona desde hace seis años y ahora llega a la Comunitat bajo la vitola de la mejor manera para sortear la crisis. Rafael Marco, consejero del MLS, nos explica la fórmula.



> Sandra Paniagua

¿Qué se pretende con el MLS?

Fundamentalmente, en el sector inmobiliario, ofrecer a todos los usuarios del sistema una oportunidad de tener más cartera, más posibilidades de vender y obtener más negocio en un momento como el actual. A los promotores un canal de venta de su producto que tienen mucho stock en este momento y sin olvidarnos de los particulares a los que se le ofrece un sistema reglado en el que van a encontrar total transparencia tanto en los datos como en los procedimientos.

¿Esa transparencia viene dada por un reglamento a las que se acogen las inmobiliarias?

Es una serie de obligaciones que debe tener todo usuario del MLS. Desde unos compromisos profesionales de toda la documentación que debe recoger del propietario hasta la verificación de los inmuebles, una gestión adecuada de esa información, también a la hora de ofrecer y publicar esos inmuebles.

¿Qué diferencias hay entre el sistema americano y el español?

Efectivamente es un sistema americano, implantado hace ya décadas debido a la madurez del mercado y del sector.

Diferencias fundamentales no hay ya que el comportamiento del mercado de compraventa es el mismo salvo a particularidades en cuanto a la gestión de documentación, firma de escrituras públicas, etc.

¿Por qué la necesidad de este sistema en la Comunitat?

Llevamos seis años con el sistema en España. El porqué de ahora por dos motivos fundamentales. El primero la necesidad de todas las agencias de vender más y tener más negocio. En segundo lugar es un tema de profesionalización y madurez del sector. Apenas tiene unas décadas en España y después del boom inmobiliario creemos que tiene suficiente solidez como para aceptar este proyecto que en definitiva es compartir tus clientes con otros profesionales del sector.

¿Cuáles son las ventajas?

Una muy importante es que se ha adaptado el sistema a la idiosincracia del sector valenciano, una en cuanto a los honorarios (en la Comunitat unos gastos los paga el vendedor y otra el comprador, en el resto del país se hace cargo el vendedor) y también porque hemos entendido que en un porcentaje muy elevado es local (área de influencia no concretamente donde vives) entendemos que esa operatividad dará muchas más ventajas a los usuarios del MLS.

¿Qué proceso se sigue desde que se pone en venta hasta que se vende?

Este sistema permite que la persona sólo tenga que dar un paso y visitar una inmobiliaria para la venta de la propiedad.

Me explico: si quiero vender mi apartamento de playa en Denia puedo acudir a una inmobiliaria del MLS a Denia o hacerlo en la de al lado de mi casa. Si se elige la segunda opción automáticamente los papeles se pasan a la más cercana al inmueble en venta, es decir, a Denia. Luego empiezan las valoraciones del inmueble, etc.

¿Es una forma de que las inmobiliarias de este sistema sorteen la crisis?

Es la mejor fórmula de asociacionismo. Efectivamente en un momento convulso como el actual tienes que utilizar todas las herramientas de las que dispones pero sin olvidar que tú aisladamente no eres nadie. En la medida en la que te adscribas a un sistema como éste que está probado ya que allá donde tenemos muchas agencias adheridas nuestras

El **paro** incentiva la movilidad laboral lastrada por la **rigidez del mercado**

El 80% de las aperturas de **Inditex** para este año serán internacionales

La **falta de profesionales** lleva a las metalúrgicas a rifarse los aprendices

Once **nuevas empresas** abren sus puertas cada día en la Región

La cancelación del contrato con **Dragados** provoca 386 nuevos parados

Detea Corporación: cuando la fuerza se cimenta en la diversificación

operaciones compartidas está alrededor del 50%, significa que hemos generado más ingresos. Llamaría a la reflexión a los profesionales, si no se evoluciona se sigue con escasas ventas.



COMUNIDAD VALENCIANA
C/Cabrán Mezquita 4 - B
46007 Valencia
Tel. Redacción: 902 666 040
Tel Publicidad: 902 666 041

Quiénes somos

ANDALUCÍA
Avda. San Francisco Javier 22- 4º - 14
41018 Sevilla
Tel.: 902 889 526
Fax: 902 889 528

Contacto

GALICIA
C/Nicaragua 5
36203 Vigo
Tel.Redacción: 902 636 640
Tel.Publicidad: 902 636 641

Encuesta

REGIÓN DE MURCIA
Avda. Primo de Rivera 10
Entfo. 13º - 14 - 30008 Murcia
Tel.: 902 887 776
Fax: 902 241 971

Publicidad

EDICIÓN DIGITAL

Archivo