



Fabián Hoyos, de CSI-F./ GUZÓN

ELECCIONES SINDICALES

CSI-F vuelve a exigir el reconocimiento de la autoridad del profesor

I.A.G.

El sindicato educativo CSI-F vuelve a exigir el reconocimiento de la autoridad del profesor para acabar con el goteo de agresiones —insultos, desprecios, desobediencias...— que sufre gran parte de los docentes. Esta medida es uno de los pilares del programa que CSI-F presenta de cara a las próximas elecciones sindicales del 2 de diciembre. Junto a esta medida, Fabián Hoyos, presidente del sector de Enseñanza en Salamanca, también señaló el mantenimiento de la jubilación anticipada, la organización del Bachillerato en tres años, la modificación de la normativa de acceso a los ciclos de FP o la dignificación profesional del docente.



Ma José Robles./ BARROSO

PROGRAMA ELECTORAL

FETE-UGT reivindica un Pacto por la Educación que dé estabilidad al sistema

I.A.G.

FETE-UGT presentó ayer su programa para las próximas elecciones sindicales en el que vuelve a reivindicar un Pacto por la Educación “que dé estabilidad al sistema educativo”, como aseguraba la secretaria de Enseñanza en Salamanca, María José Robles. El sindicato también exige una legislación que reconozca la autoridad pública, la recuperación del poder adquisitivo o el reconocimiento de la función tutorial. FETE-UGT, además, mostró su apoyo a los profesores del Centro Río Tormes tiroteados en los últimos días por un alumno y animó a reflexionar sobre el papel de las familias.

Ángel Martín ■ EMPRESARIO INMOBILIARIO

“Mantenemos los mismos niveles de venta que en el ‘boom’ del ladrillo”

El salmantino ha sido galardonado con el premio a la “reducción del tiempo necesario para vender un inmueble” que conceden 280 inmobiliarias de España a través del portal Noteges. Un reconocimiento al trabajo que le hace seguir marcando diferencias

PABLO MONTES

El trabajo que realiza Ángel Martín en su inmobiliaria en Salamanca ha sido distinguido con el premio a la “reducción del tiempo necesario para vender un inmueble” que concede el portal inmobiliario Noteges entre las 280 oficinas que forman parte de él. Se trata de un reconocimiento a una tarea ágil e innovadora que, valiéndose de las estrategias más efectivas y cercanas, hace que Ángel Martín Inmobiliaria consiga vender inmuebles en un tiempo récord; todo un mérito en estos tiempos de crisis.

El empresario salmantino recibió este premio el pasado 13 de noviembre en la convención 2010 de Noteges que llevó por título “Karate inmobiliario. Programados para el éxito” y en la que participaron ponentes de la talla de José María Aznar —con el que compartió mesa junto a otros doce privilegiados—, Leopoldo Abadía o el creador de la serie “Al filo de lo imposible”, Sebastián Álvaro.

Ángel Martín asegura que el secreto de este éxito se debe a que: “Nos estamos tomando este trabajo como una formación continua siguiendo los procesos marcados por Noteges. Contamos con una base de datos que nos hace ser los únicos que tenemos la capacidad de ofrecer inmediatamente compradores a las personas que quieren vender sus viviendas. Por eso cuando llega una persona que necesita vender su inmueble en quince días, empezamos a consultar nuestra cartera de 900 clientes, hacemos un cruce y en tres días o, en algunos casos, en menos de 24 horas tenemos hecha la venta”.

Según el empresario: “Nosotros tenemos hecho un trabajo previo de investigación que no tienen otros y le damos un servicio al cliente que no está acostumbrado a recibir. Todo sigue un proceso: buenos inmuebles, buena fase de investigación y unos cierres adecuados. Gracias a este sistema para el año que viene nos no hemos marcado un récord de ventas porque hemos creído en una fórmula que cambia la agencia inmobiliaria tradicional por un agente inmobiliario”.

ÉXITO EN TIEMPOS DE CRISIS. A pesar de la crisis que está afectando especialmente al mercado inmobiliario, Ángel Martín asegura que su agencia está manteniendo los niveles de venta de la época del “boom” del ladrillo. “Seguimos vendiendo a ese nivel porque hemos aplicado la tecnología, se ha cambiado la página web, etc. Al comprador le damos toda la información de la vivien-



Ángel Martín, en el momento de recibir el premio durante la convención 2010 de Noteges.

“Hay que ser optimistas porque con buena formación, buenos métodos, disciplina y una serie de valores, las empresas triunfan”

“Ahora mucha gente está intentando vender su casa cuanto antes porque se prevé que la situación empeorará en 2011 y van a salir viviendas a precios bajos”

da: videos, fotografías, localización. En muchas ocasiones vendemos la vivienda y luego la vamos a ver porque la gente se deja asesorar por nosotros”, asegura.

El trabajo de aconsejar y guiar al que acude a la inmobiliaria es clave para Ángel: “En muchas ocasiones hay que ser realistas y nos toca decirle a muchas personas que su producto no vale lo que piden y que se tiene que adaptar a los precios que tiene ahora el mercado”.

El empresario reconoce: “Estamos atravesando un momento muy dulce porque la gente agradece el servicio que prestamos ya que nuestra profesión está muy denostada por la falta de profesionalidad que ha habido”. Ángel Martín es claro: “Tenemos un cordón umbilical entre el comprador y el vendedor. El sistema que tenemos hace que la persona que quiere vender su vivienda esté puntualmente informada de todas las novedades que se produzcan. Nosotros le hacemos cada semana un informe de venta y le preparamos un plan de ‘marketing’ para promocionar su vivienda”.

LA VIVIENDA SEGUIRÁ BAJANDO. El empresario pronostica que el precio de la vivienda va a seguir descendiendo en los próximos años: “Ahora la gente está intentando vender su casa cuanto antes porque se prevé que la situación va empeorar en 2011 y van a salir viviendas a precios bajos.

Hay que recordar que ahora están saliendo los embargos de 2007 y 2008 y que en los próximos años tendrán que salir los que se están produciendo ahora. La oferta está ahí, pero la demanda está latente, por eso es el momento de los profesionales. Nosotros ahora tenemos una cartera de 900 clientes, pero esperamos llegar a 1.200 en el primer semestre de 2011”.

Ángel Martín aconseja al que quiera vender una vivienda que lo haga ya porque los precios van a seguir bajando, aunque recomienda ponerse en manos de un buen profesional. Lo que sí deja claro el empresario es que los tiempos en los que a los pisos se le ganaba en un año 30.000 o 60.000 euros “ya se han acabado y no volverán por el momento”.

OPTIMISMO. A pesar del pesimismo que ha reinado en gran parte del sector inmobiliario desde que comenzó la crisis, Ángel Martín es la viva imagen de todo lo contrario. Asegura que “con formación, buenos métodos, disciplina y una serie de valores las empresas triunfan” y la suya es un claro ejemplo. Ángel Martín Inmobiliaria cuenta actualmente con una oficina en la avenida Comuneros, 16 en la que trabajan seis personas. Una muestra de superación y de creer en este difícil negocio que ha logrado una de las cosas más difíciles: ser premiado por los profesionales del propio sector en la última convención de Noteges.