



Entrevistas y reportajes

 Imprimir
 Enviar
 Suscribirse
 Baja
 Proponer

A A A

El sector inmobiliario trabaja para adaptarse a la nueva realidad

 Compártela : [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [Google+](#) [StumbleUpon](#) [Delicious](#) [Dribbble](#) [RSS](#)

Por José Luis Jimeno, director general de Noteges.

16/11/2010

La implantación de nuevas tecnologías, la formación y una metodología adecuada son los requisitos que José Luis Jimeno, director general de la firma Noteges, ve imprescindibles para relanzar un sector acostumbrado a la venta sin esfuerzo.

Los últimos quince años han sido sin duda la panacea para un sector que veía cómo los inmuebles se vendían solos. El agente inmobiliario era visto como un ave de rapiña que prácticamente se limitaba a extender la mano para cobrar comisiones sobre ventas en las que muchas veces prácticamente no había intervenido. **Hasta 2008, cada vivienda tenía una media de seis potenciales compradores**, lo cual hacía la venta prácticamente segura. Esta "vida fácil" provocó que el sector inmobiliario se convirtiese en un cajón de sastre donde cualquiera podía hacerse agente sin ningún tipo de formación. El agente era un simple intermediario que se limitaba a enseñar algunas viviendas y a cerrar la venta de manera casi automática.

Los cambios de los últimos dos años, han provocado un stock de hasta ocho viviendas por cada comprador disponible, produciendo vendedores que están dispuestos a bajar precio fácilmente.

¿Qué ha ocurrido con el agente inmobiliario?

Simplemente, el propio peso de las circunstancias **ha hecho que desaparezca el 82% de estos intermediarios, barriendo a todos aquellos que no estaban preparados**.

Pero todavía queda un 18% del sector en la brecha, y aunque se estima que todavía desaparecerán algunos más, hay una minoría que ha comprendido que es necesario profesionalizar el sector y ha empezado a trabajar para **adaptarse al nuevo contexto**. Los inmuebles ya no se venden solos, hay que salir a venderlos, y sobre todo crear unión en un sector que hasta ahora campaba a sus anchas.

Tres son los puntales sobre los que debe asentarse el nuevo agente inmobiliario: **las nuevas tecnologías**, ya que todavía se sigue trabajando en algunas agencias con fichas de papel, **la formación**, imprescindible pues en todos los casos hay que enfrentarse a un propietario que no quiere bajar precios y a un comprador que tendrá miedo de tomar la decisión, **y una metodología adecuada** para aprender a ofrecer al cliente aquello que necesita. Éstas son las propuestas sobre las que se basa el método desarrollado por José Luis Jimeno, director general de la firma Noteges, un innovador en la gestión inmobiliaria que ya vio en 2005 la necesidad de cambiar un sector que vivía anclado en su propio bienestar. "A pesar de la tragedia que está viviendo este sector, existe un 20% que todavía está vivo, y muchos han comenzado a remontar de nuevo en el momento en que han comprendido que deben formarse para adaptarse a la nueva situación", dice Jimeno.

"El agente inmobiliario debe empezar a **crear bases de datos adecuadas y dinámicas, y además aprender a compartirlas con el resto del sector**. Ser celosos de la información, en estos momentos, es cavar la propia tumba", explica Jimeno cuando le preguntamos cuál es el secreto para el espectacular aumento de ventas que están teniendo las agencias que adoptan su método.

Esta nueva tecnología permite al agente acceder, no sólo a su propia base de datos de vendedores y compradores, sino a la de su competencia compartiendo porcentajes de venta a través de la **MLS Noteges** (Listado de Servicio Múltiple).

Ésto, unido a un innovador método de trabajo, ha permitido alcanzar **niveles de ventas impensables en estos momentos** antes de su implantación. La revista Inmobiliario publicó a finales del pasado año un comparativo entre el colectivo Noteges y el resto del sector que contenía datos del segundo semestre de 2009 y que arrojó datos muy reveladores:

- Mientras el 22% de los agentes inmobiliarios llevaban más de seis meses sin vender nada, **esta cifra bajaba hasta el 7,1% dentro del colectivo Notegés**.

- El 3,6% de agentes vendía más de doce viviendas por mes. **Esta cifra aumentaba hasta el 21,4% en el colectivo Notegés**.

- En cuanto a alquileres, en el sector sólo el 14% conseguía más de doce alquileres por mes, mientras que en **el colectivo Notegés la cifra aumentaba hasta el 42,9%**.

José Luis Jimeno pone como objetivo a aquellos agentes que aplican el método Noteges **una media de ventas de una vivienda por semana**, cifra espectacularmente alta comparada con **las 17 semanas para conseguir una venta que es el promedio del sector en la actual situación de crisis**.

"Es muy importante también" - nos dice Jimeno - "tratar de animar a un sector que está en este momento absolutamente deprimido. La actitud a la hora de vender es imprescindible y si uno piensa



PUBLICIDAD

 sigue toda la **actualidad económica** en **economía de hoy.com**
[Portada](#)
[+ Visto](#)
[+ Comentado](#)
[Actualidad](#)

- » El PSOE enmienda los Presupuestos en el Senado para acelerar las reformas prometidas po...
- » Miguel Sebastián viaja a Rusia para presidir la VII Comisión Mixta Hispano-Rusa
- » Un contribuyente medio puede ahorrar al menos 1.400€ en su declaración antes de qu...
- » Es fundamental contrarrestar la movilización de los mercados con la movilización ciudadana

[Ver más](#)

Curso de Perito Judicial

Consigue Título Perito Judicial Inmobiliario y Trabaja en Juzgado.

www.tagoestudios.com

Tinsa - Tasaciones

Más de 25 años de experiencia valorando todo tipo de inmuebles.

www.tinsa.es/Tasaciones

Comprar Casa en 2010

¿Casa en Asturias? Miles de ofertas de Obra Nueva y 2ª Mano aquí!

Fotocasa.es/Asturias

Curso Gestor Inmobiliario

Formación y titulación necesaria para trabajar en un sector en alza

www.cursosformativos.com

Anuncios Google

TODO LO QUE PUEDES COMER en Sevilla

desde **6€**



Aquí

GROUPON

que no podrá...realmente no podrá".

Éste es el motivo por el que Noteges celebrará los días 12 y 13 de noviembre su convención sobre Karate Inmobiliario, donde se darán cita casi cuatrocientos profesionales para aprender este innovador método, compartir experiencias y escuchar las enseñanzas de destacadas personalidades como José M^a Aznar, Leopoldo Abadía, Álex Rovira y el que fuera director de Al filo de lo imposible Sebastián Álvaro, entre otros.

Opinión de nuestros lectores

OPINAR

No hay opiniones sobre esta noticia

[Inicio](#) [Favoritos](#) [Fondos](#) [PDA](#) [Titulares](#) [Hemeroteca](#) [RSS](#) [Suscríbete](#)

Buscar

 [Google](#)  [Asturias](#)

[PORTADA](#) | [ASTURIAS](#) | [OVIEDO](#) | [GIJÓN](#) | [AVILÉS](#) | [CUENCAS](#) | [ORIENTE](#) | [OCCIDENTE](#) | [ECONOMÍA](#) | [OCIO Y CULTURA](#) | [DEPORTES](#)

España: www.andaluciakehoy.com www.asturiaskehoy.es www.regiondigital.com **Portugal:** www.alentejopress.com **Panamá:** www.panamaon.com
Temáticos: www.economiadehoy.com www.begolfer.com www.prevencion24horas.com www.caractual.com www.extremaduraempresas.com

[Colabora](#) | [Cartas al Director](#) | [Publicidad](#) | [Información Legal](#) | [Condiciones Legales](#) | [Privacidad de Datos](#) | [Curriculum](#)

