

Nuestra profesión y nuestro negocio se encuentran asediados desde muchos frentes al mismo tiempo.

De un lado, **los portales inmobiliarios** que, con su política de gratuidad para con los particulares, facilitan la venta de inmuebles al margen de la intermediación profesional.

De otro, **los bancos** que, a veces cuentan con nosotros pero que en otros muchos casos se aprovechan de su posición privilegiada para favorecer descaradamente la colocación de inmuebles de su propia cartera.

Y tampoco nos podemos olvidar del tradicional intrusismo de **aficionados y oportunistas** que piensan que esta profesión consiste en ganarse una sustanciosa comisión sin más trámite que enterarse del vecino que quiere vender su piso o de alguien que pasaba por allí y quiere comprarlo.

La única solución para dar viabilidad a nuestro sector y a nuestras em-

presas inmobiliarias es adaptar **el modelo americano de cooperación entre agencias** a través de un MLS o Sistema de Listado Múltiple.

El MLS nos permite cooperar en la comercialización de los inmuebles que cada uno capta. De esta forma **multiplicamos nuestro servicio a los propietarios, que a cambio nos tienen que dar un mandato en exclusiva.**

El MLS es lo que llamamos **"el bazooka" del agente inmobiliario**, por utilizar una expresión muy repetida por los economistas en la actual crisis financiera para justificar soluciones extraordinarias frente a situaciones críticas.

Únete a nosotros. Aquí no hay límite de número, solo de seriedad, honestidad y cualificación profesional. **Cuanto más seamos, mejor podremos competir** con aquellos que nos niegan el derecho a existir.



Si tienes interés en participar en MLS Murcia, rellena los siguientes datos y haznos llegar una copia a las referencias que te facilitamos

Nombre y Apellidos

Empresa

Posición: Propietario Gerente Asesor Comercial

Dirección

Localidad Provincia CP

Correo electrónico

Teléfono fijo Fax Móvil

Horas para contactar: de a



MLS REGIÓN DE MURCIA
Asociación de Profesionales de la Intermediación Inmobiliaria

www.mlsregiondemurcia.org

MLS REGIÓN DE MURCIA

Asociación de Profesionales de la Intermediación Inmobiliaria



**TU MEJOR ARMA
PARA CAPTAR EXCLUSIVAS**

Ventajas del MLS para el Propietario

1. Las propiedades se comercializan a través de todas las agencias y profesionales agrupadas en el MLS, permitiendo **llegar a un mayor número de compradores en menos tiempo.**
2. La **valoración del inmueble se hace teniendo en cuenta los datos de ventas reales** comparados por las Agencias y los Agentes agrupados en el MLS local. No los precios aspiracionales que figuran en los portales ni los dudosos precios de venta que reflejan las estadísticas oficiales.
3. El propietario se beneficia de tener **un Agente inmobiliario que le representa de forma exclusiva** frente a los compradores y al conjunto de Agencias y Agentes agrupados en el MLS.
4. El propietario **no tiene que preocuparse de mantener informados a diferentes a Agencias y Agentes**, con los problemas y malentendidos que puedan derivarse de ello.
5. El MLS no solo se potencia el canal de distribución de su propiedad, sino que **se beneficia del esfuerzo de marketing conjunto** y a una escala superior que realiza el grupo.
6. **El mensaje que reciben los compradores es único y consistente.** El precio es el que es, en todas y cada una las Agencias agrupadas en el MLS y, en su caso, varía al mismo tiempo de forma simultánea.

Ventajas del MLS para el Comprador

1. El comprador que acude a una Agencia integrada en un MLS podrá obtener **una información mucha más amplia del inventario de propiedades en venta** que abarca el MLS.
2. Un mejor conocimiento de la oferta disponible aumenta la posibilidad de **encontrar el inmueble que mejor se adapta a sus gustos y necesidades.**
3. Al tener acceso a un mayor inventario de propiedades en un solo punto, **el comprador puede establecer comparaciones** entre características y precios de distintos inmuebles con una base mucho más sólida.
4. El comprador tendrá **acceso a través de la Agencia integrada en el MLS a una mayor cartera de servicios** complementarios negociada en mejores condiciones debido a la fuerza misma del grupo. Esto puede concretarse en un mejor acceso a la financiación, los seguros relacionados con la propiedad e incluso a los costes mismos de gestión que conlleva la compraventa.
5. En caso de no encontrar lo que busca, **su demanda quedará registrada por el MLS** y, de esta forma, se integrará en los esfuerzos de prospección de propiedades de sus profesionales asociados.
6. En muchos casos, la Agencia o el Agente que representa al propietario será distinta de la que representa al comprador, permitiendo de esta forma **una relación mucho más comprometida y de carácter fiduciario entre representante y representado en ambas partes de la transacción.**

Ventajas para los Profesionales

1. Con el MLS, los profesionales disponen del **argumento más convincente frente al propietario a la hora de pedir un mandato en exclusiva:** no es él sino el MLS quien impone una representación de este tipo.
2. El portal de MLS adquiere consistencia y contenido a través de las captaciones que aportan sus integrantes. **Este portal es una herramienta de primer nivel para complementar y competir con los portales inmobiliarios habituales.**
3. **Cooperando en un MLS se optimizan las inversiones en marketing**, permitiendo la producción de materiales conjuntos a menor precio y obteniendo una mayor difusión publicitaria con los mismos recursos.
4. **El MLS aumenta la capacidad para negociar con entidades financieras**, compañías de seguros, empresas de reformas y, en general, con todos aquellos proveedores que aportan valor a los clientes y honorarios a los profesionales.
5. Además, la cooperación en **MLS permite optar a proyectos de comercialización impensables para una Agencia aislada**, como promociones de obra nueva, gestión de cooperativas o desarrollos terciarios.
6. El intercambio de información entre profesionales permite **mejorar sustancialmente el conocimiento del mercado inmobiliario**, un punto crítico en la diferenciación entre el auténtico profesional inmobiliario y el intruso oportunista.

