

# El «boom» del profesional inmobiliario

El proceso inmobiliario (suelo-promoción-comercialización-inversión...) conlleva un gran número de disciplinas profesionales cada vez más demandadas en el mercado. Conozca cuál es la oferta de formación específica del sector que le permitirá desarrollar una visión global de un negocio que también se extiende por el Principado de Asturias

L. SALA

La coyuntura económica de los últimos años ha permitido focalizar la atención sobre la actividad inmobiliaria que, a pesar de su importancia macroeconómica, no había gozado del estudio y atención académica de otros sectores. Esta mayor visibilidad ha servido, entre otras cosas, para poner de manifiesto la amplitud y complejidad del sector, así como la necesidad de formar profesionales que entiendan y manejen las distintas actividades que componen el hecho inmobiliario.

Lugares tan propios para el desarrollo inmobiliario como el Principado de Asturias son focos donde se puede analizar a la perfección cómo este 'boom' abre nuevas puertas a los puestos de trabajo. Además, la versatilidad de este sector es tan amplia que, de este modo, proporciona gran variedad en las ofertas de empleo.

La importancia es tal que es preciso, según Ignacio de la Torre, profesor de la Facultad de Economía, Derecho y Empresariales de la UEM y responsable del master en gestión de empresas inmobiliarias, «que los profesionales que gestionen, en alguna de sus múltiples facetas este negocio, lo hagan cada día con más conocimiento de la situación real y teniendo una visión más amplia del proceso inmobiliario. De esta forma, podrán tomar las decisiones estratégicas más adecuadas para conseguir y mantener una potente ventaja competitiva, así como, entender y desarrollar las nuevas posiciones que el mercado demanda, tales como "asset management", "facilities management", "chartered surveyor", "envirobrand", valoraciones, "construction management", consultoría, etcétera».

Esta preparación combina también la formación estrictamente académica con un fuerte componente práctico que se refleja tanto en el uso del método del caso, como en la colaboración de numerosas empresas y profesionales del sector que participan como profesorado y ponentes. Además, añade, «el programa no sólo considera los contenidos relacionados con la economía y la gestión empresarial imprescindibles en el desarrollo de todo máster de Dirección de Empresas, sino que potencia los aspectos de planificación y gestión urbanística, así como los procesos dentro de la actividad».

Similar apuesta por ofrecer una presentación integral del negocio inmobiliario desde una perspectiva estratégica, que desarrolle las capacidades de los asistentes mediante la adquisición



Los jóvenes miran pisos mientras ojean los anuncios de prensa de las agencias inmobiliarias. / E. C.

de los conocimientos necesarios para desarrollar la función directiva al más alto nivel es el que ha seguido el Instituto de Empresa. «Nosotros generamos en el directivo una visión global del proceso inmobiliario que le permitirá la consecución de los objetivos marcados», explica María Luisa García Camacho, gerente de programas superiores del centro. «El proceso de producción inmobiliario conlleva la interrelación de un gran número de disciplinas y profesionales que necesitan ser coordinados por un directivo o gestor que sea capaz de llevar a término la cadena "suelo-promoción-comercialización-inversión"». Desde el punto de vista edificatorio, «la actividad por parte de la oferta ha sido elevadísima en estos últimos años en prácticamente todos los segmentos».

Desde la perspectiva de la demanda, los datos también son muy alentadores, pudiéndose des-

tañar el concepto de «valor refugio» que presenta entre los inversores el sector inmobiliario sobre todo en épocas de incertidumbre y de baja rentabilidad de inversiones alternativas.

Por todo ello, la formación en áreas específicas del sector, junto con el desarrollo del management empresarial, generará en el directivo esa visión global del proceso inmobiliario que le permitirá tomar las decisiones precisas para el cumplimiento de los objetivos marcados, «tanto a corto plazo como en los planes estratégicos de la organización a la que pertenece», explica García Camacho.

Esta idea de un «sistema inmobiliario» liderado por profesionales específicamente formados para ello es, a su vez, una inquietud constante de la Universidad Pontificia Comillas de Madrid. Esta institución, en colaboración con Formavalor, ha respondido a esta inquietud impartiendo un

programa de formación inmobiliaria que ya han seguido más de 500 alumnos. Con quince años de antigüedad, el PADI aporta una formación completa dentro del ámbito inmobiliario y el MGU, una formación práctica dentro del ámbito específico del Urbanismo.

## El asesor comercial

Junto a estos perfiles se encuentra otro cada vez más demandado y habitualmente poco especializado: el de asesor comercial. Aunque hasta hace poco para operar en la mediación de la compraventa dentro de la industria inmobiliaria no ha sido necesario aportar ningún conocimiento teórico, las agencias más profesionales dentro del sector se están apuntando al conocimiento.

Así lo explica Rafael Marco Palacios, consejero delegado de Primer Grupo Franquicia Inmobiliaria, una firma con su propia

Asturias, por su desarrollo inmobiliario, es una plaza idónea donde fomentar este nuevo nicho de desarrollo profesional

Es un área de negocio tan sensible que obliga a seguir con especial atención la evolución de numerosos parámetros

escuela de formación: «el importante incremento de la demanda que el sector de los bienes raíces ha experimentado desde 1997 ha provocado un incremento de beneficios lo suficientemente amplio que ha sido promotor del aumento de agencias inmobiliarias en España. Un incremento que se ha visto favorecido por la ausencia de barreras de tipo formativo, con las que estamos en completo desacuerdo».

«Consideramos que la complejidad jurídica de este tipo de operaciones, junto con la importante repercusión fiscal, económica y emotiva que para los clientes compradores exige a las agencias la necesidad de aportar el suficiente conocimiento teórico en diversas materias, capaz de aportar el valor añadido y la seguridad que estas operaciones requieren».

A menos formación, menos cotización aunque para Ricardo Garrastazu, director general de la consultora Sales-Hunters, «hasta el comercial de agencia inmobiliaria, que es posiblemente el menos profesionalizado de todos, en épocas de bonanza inmobiliaria como la que estamos viviendo alcanza ingresos elevadísimos, superiores a los 6.000 euros mensuales, frente al comercial del suelo, cuya retribución se pacta particularmente y que es siempre es muy elevada».

Estas palabras las corrobora Antonio Llano, presidente de la Comisión de Formación de la Asociación Empresarial de Gestión Inmobiliaria. Para él, un agente comercial inmobiliario necesita, además de poseer «don de gentes», formación en todos los aspectos inherentes a la especificidad de este trabajo, «como pueden ser los aspectos legales, fiscales, de procedimiento y aquellos concernientes a la valoración de inmuebles. Pero la conclusión es que una formación sólida puede hacer que un agente comercial esté muy cotizado».

## Las tendencias del mercado, a estudio

L. S.

El próximo mes de mayo tendrá lugar la cuarta edición del Foro Inmobiliario que realiza el Instituto de Empresa en colaboración con Aguirre Newman. Punto de encuentro del sector, en él los asistentes tienen la oportunidad de conocer las nuevas oportunidades de negocio, los nuevos productos y las tendencias del mercado, teniendo en cuenta la creciente

importancia de este sector en la economía española, que representa en la actualidad más del 7% del PIB.

El encuentro reúne a los directivos de las principales empresas líderes del sector inmobiliario, a altos cargos miembros de la Administración e instituciones para analizar, entre otros temas, cuáles son las tendencias de futuro en el sector o dónde encontrar nuevas oportunidades de negocio.