



Uniones que hacen la fuerza

Empresas competidoras colaboran para mejorar sus ventas

SUSANA RUBIO

En el espacio económico que se asienta en Internet cada vez resulta más habitual descubrir empresas con el mismo negocio o con actividades complementarias que se unen para ampliar sus redes de comercialización, aumentar las ventas o mejorar sus herramientas de gestión. A simple vista podría parecer que ciertas colaboraciones van en detrimento de la competitividad, aunque a medio y largo plazo las ventajas son evidentes.

Es lo que ocurre por ejemplo con el Multiple Listing Service (MLS), una bolsa inmobiliaria común que agrupa a algunas agencias de intermediación: Look & Find, Re/Max, Primer Grupo Inmobiliarias, Global Inmobiliaria, Resinar, Grupo Ugarte y Coldwell Banker. Esta bolsa de carácter nacional permite a las redes compar-

Direcciones

www.mls.es
 www.best-house.com
 www.urbalia.com
 www.casas365.com
 www.gesinar.es
 www.dharmasigi.com
 www.viamichelin.es
 http://www.iesa.es/sistema/gesinedi.shtml

tir propiedades en exclusiva y colaborar en su gestión y comercialización. A través de su *web* (www.mls.es) el consumidor puede buscar la vivienda que desea entre las más de 9.000 que ofrece el sistema en la actualidad. En el caso de una venta, el propietario que contrate con una de las sucursales del MLS estará encargando simultáneamente su venta a cerca de 400 delegaciones en toda España.

Con una fórmula diferente la red de franquicias inmobiliarias Best House ha puesto en marcha una base de datos de ámbito nacional que aglutina en un mismo sistema a los más de 40.000 inmuebles de sus franquiciados. Esta base de datos, que se actualiza en tiempo real, incluye información sobre las viviendas, con material gráfico incluido. También consta el origen de los inmuebles (captados por el franquiciador) y el reparto de las comisiones sobre operaciones compartidas. Con una sola gestión la oferta del vendedor se difunde en todas las agencias y en Internet, tanto en su propia *web* como en otros portales inmobiliarios.

Por otro lado, Urbalia Grupo Inmobiliario ha aprovechado la tecnología móvil de HP y las soluciones informáticas de Dharma Ingeniería para mejorar sus servi-

Tecnología para las comunidades

Todas las mejoras introducidas en los portales inmobiliarios mencionados anteriormente han sido posibles gracias al creciente desarrollo tecnológico que, afortunadamente, abarca todos los campos de la gestión inmobiliaria, incluido el de la administración de fincas. Así, la sociedad IESA, dedicada al desarrollo de *software* específico en este ámbito, ha creado un nuevo programa dirigido a los administradores de comunidades. En caso de incidencias en un edificio —rotura de ascensores, fugas de agua, etcétera—, este *software* les permite ponerse en contacto con los proveedores de servicios de la comunidad a través de un mensaje de texto enviado desde su ordenador y que se recibe en el móvil del proveedor. De esta forma, este último podrá advertir, de forma instantánea, la petición de reparación. La aplicación se denomina Gesinedi SMS y permite el seguimiento de cada una de las incidencias y siniestros. El sistema dispone de datos estadísticos detallados de todas las gestiones directas o complementarias que realiza el administrador, de forma que puede mantener siempre informados a sus administrados.

cios de venta y posventa, y poder gestionar así las incidencias surgidas. La herramienta elegida ha sido el Tablet PC de HP, un equipo informático "de bolsillo" en el que

se pueden introducir datos y archivos gráficos. La información puede compartirse con otros usuarios en tiempo real gracias a las tecnologías inalámbricas de última generación (WiFi y 3G).

En las gestiones de posventa, permite a la promotora introducir las incidencias que ocurren en la obra de tal forma que constantemente puede hacer un seguimiento de las mismas. Además, a través de las encuestas realizadas a clientes potenciales, es posible generar informes, partes de trabajo o estudios de mercado y conocer mejor las necesidades de los clientes.

Sin intermediarios

La empresa Portales Informáticos, SL creó en 2004 el portal inmobiliario Casas365, una *web* de intermediación gratuita entre arrendadores, vendedores y compradores. La *web* recoge la información necesaria para que particulares y profesionales puedan realizar sus transacciones directamente sin intermediarios, tanto en España como en otros países. Las dos partes fundamentales del portal son las correspondientes a las personas que buscan inmuebles y las que quieren insertar un anuncio para alquilar o vender. El sistema organiza la información y la ofrece a través de varios motores de búsqueda.

El Grupo Gesinar Servicios Inmobiliarios, gracias a un acuerdo con ViaMichelin, ha incorporado en su *web* el Business Map Module, un sistema de mapas interactivos que permiten la localización de los inmuebles que comercializa en España.