



mercado  
transparente

El MLS es una única bolsa inmobiliaria común de propiedades en exclusiva que permite a los agentes inscritos a ella vender cualquiera de sus propiedades, aunque no pertenezca a su empresa inmobiliaria.

COLOQUIO 'Metro Directo' ha reunido en un encuentro a altos representantes de empresas inmobiliarias como Look&Find, Coldwell Banker y Primer Grupo Franquicia Inmobiliaria

# Es la hora de los grupos fuertes

**SOPLAN NUEVOS AIRES** en el panorama de la vivienda. Los agentes del sector saben que los pisos ahora cuesta más venderlos. Ante un mercado más racional, se imponen herramientas de compra-venta que en otros países, como Estados Unidos, llevan funcionando desde los años cuarenta. Por eso, las grandes intermediarias presentes en España se han sumado al Multiple Listing Service (MLS), la mayor bolsa inmobiliaria común de inmuebles en exclusiva. Esta semana, dos nuevas compañías, los castellano-leoneses de Vega New House y los catalanes de Concasa han firmado su incorporación al MLS uniéndose así al acuerdo que mantienen las redes Look&Find, RE/MAX, Primer Grupo Franquicia Inmobiliaria, Global Inmobiliaria, Coldwell Banker y Grupo Ugarte.

En este encuentro, Metro Directo organizó un coloquio con el consejero delegado de Look&Find, Antonio Carrillo, con Curro Sanz, subdirector general de Coldwell Banker y con Rafael Marco, consejero delegado de Primer Grupo Franquicia Inmobiliaria. En esta reunión se abordaron las perspectivas de futuro del sector. Las nuevas estrategias ante los vaivenes del mercado y se subrayó la importancia del MLS como un instrumento que otorga mayor transparencia a un mercado oscurecido por la especulación y el intrusismo.

► ¿Cómo ve el futuro en la vivienda española?

**ANTONIO CARRILLO** LOOK&FIND  
"EN EL NUEVO PANORAMA  
LO PASARÁN PEOR LOS  
FRANCOTIRADORES"



RAMIRO

**CURRO SANZ** COLDWELL BANKER  
"ES NECESARIA UNA  
REGULARIZACIÓN PARA  
EVITAR EL INTRUSISMO"



**RAFAEL MARCO** PRIMER GRUPO  
"EL ÚNICO INCONVENIENTE  
DEL MLS ES QUE NO  
SEAMOS EXPLICARLO BIEN"



**ANTONIO CARRILLO:** Ahora cuesta más vender, pero todavía seguimos en un periodo de alza. Siguen subiendo los precios, más moderadamente, aunque todavía se sigue vendiendo a un volumen bastante fuerte.  
**CURRO SANZ:** Coincido con la opinión de Antonio. El mercado se ha ralentizado,

pero es que lo que ha ocurrido en España no era normal. El tiempo de venta era muy corto, incluso en Madrid, no se llegaba a los 30 días, eso no era un mercado equilibrado. Ahora el mercado se racionaliza y se abandona esa mentalidad especulativa, ya que antes todo el mundo pensaba que

el precio de la vivienda, de un día para otro, subía en dos dígitos.  
**RAFAEL MARCO:** Si comparamos este año con el anterior, hay una ralentización. Pero si lo hacemos con otros pasados, hay una madurez del producto, hay un equilibrio entre la oferta y la demanda, y al final, insis-

to, esto es positivo para el cliente final, que compra una casa porque necesita un techo para vivir. Ese tipo de cliente ha sido el gran perjudicado del ciclo anterior.

► Ante los vaivenes del mercado inmobiliario, ¿sus empresas van a cam-

biar de estrategia?

**A.C.:** Sí, creo que hay que cambiar de estrategia en la captación. Antes, ésta era libre porque los precios eran disparatados, tarde o temprano todo se vendía, daba igual lo que fuera. Ahora no. Ahora hay que ser muy selectivo, hay que captar a buen precio un inmueble que esté en buenas condiciones a pesar de que todos los propietarios están convencidos de que su vivienda es un chollo y que vale más que las demás, que son iguales a la suya. Ahora es cierto que la venta es más dura, más difícil, pero eso no nos perjudica, a la postre nos beneficia. Las grandes tenemos instrumentos como el MLS con una amplísima oferta. Quienes lo van a pasar peor van a ser los francotiradores, los que están fuera del MLS, porque no van a poder satisfacer las demandas de sus clientes.

**C.S.:** En esta nueva etapa, y con el MLS, el consumidor final va a tener mucha más información, va a ver en un portal todas las propiedades que se le ofrecen y va a poder comparar sus precios con otras similares.  
**R.M.:** Nosotros vamos a seguir con la misma estrategia: profesionalidad, formación, servicio al cliente y transparencia. Queremos trabajar con el MLS en exclusiva, porque es un instrumento que otorga transparencia al mercado. Si hay algo que exigir al comprador y al vendedor, es que tengan los datos claros, es



## Nuevos miembros en MLS España

## 9.000 viviendas

La actual red del Multiple Listing Service cuenta en España con 9.000 inmuebles en exclusiva de los que se puede obtener información en 500 oficinas.

La incorporación de Vega New House y Concasa, en la imagen los principales representantes del MLS España, como usuarias del sistema MLS suman a esta red más de 40 oficinas, un centenar de agentes inmobiliarios y más de 200 nuevos inmuebles en exclusiva.

decir, no se puede poner la misma propiedad en diferentes inmobiliarias a diferentes precios. Eso no beneficia a nadie. Percibo que, cada vez más, los compradores y los vendedores se están acercando al sector inmobiliario.

► El MLS es un sistema que funciona en Estados Unidos, pero... ¿funcionará en España? El mercado europeo no es homogéneo, en Europa todo el mundo alquila mientras que en nuestro país se compra... A.C.: La única dificultad del MLS que hay en España, y que no se produce en Europa y en América, es que somos muy individualistas. Lo que se exige de verdad con el MLS es que haya una filosofía de compartir y eso comporta la pérdida de nuestra individualidad. Tenemos que renunciar a prácticas que llevamos haciendo tiempo y nos damos a conocer a nuestros competidores. Algunas empresas todavía en España no quieren renunciar a esa individualidad y por eso no están en el MLS. Llegará un

momento en que se produzca la inflexión y habrá una avalancha de grupos que quieran entrar en el MLS porque se darán cuenta de que fuera de él no podrán hacer nada. C.S.: Ahora mismo en España el MLS sigue creciendo, tenemos 9.000 inmuebles en exclusiva. Cualquier proyecto nuevo y revolucionario, que además está muy contrastado en el resto del mundo, siempre tiene visos de triunfar. El MLS va a triunfar aquí en España y en toda Europa, pero el mercado español está muy por encima del de Europa. En Holanda está muy desarrollado, mientras que en Francia está empezando. Lo peor de este mercado inmobiliario es que nadie sabe nada, con el MLS se va a convertir en un mercado transparente. R.M.: Además, cada vez hay más movilidad en España y por otro lado las familias compran, ahora más que nunca, segunda vivienda en la costa. Con la MLS, cualquier familia que viva en el centro de Madrid o en Barcelona acudirá a la

agencia más cercana que esté vinculada al MLS y empezará a buscarla en la zona donde quiere adquirir la vivienda vacacional. ¿Podría hacerlo también con otro buscador inmobiliario? Si, pero lo hace con una única empresa. En MLS hay varias que le ofrecen su producto. Además el comprador y el vendedor saben perfectamente que son empresas fiables y que tienen una mayor seguridad. Yo sólo veo un inconveniente al MLS, que no sepamos explicarlo bien al consumidor.

► Una de las prioridades de este Gobierno es la vivienda. Desde el ministerio se está elaborando un nuevo marco legal. Por los detalles que conocen de la nueva ley, ¿qué les parece? A.C.: Nosotros estamos muy interesados en la regularización de este mercado y en la última edición del Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA), la ministra de Vivienda nos señaló que el mercado iba a dejarlo tan liberalizado como está ahora. También apuntó que iba a introducir la obligatoriedad de

**"La ministra, en el SIMA, nos informó de que el mercado iba a dejarlo tan liberalizado como ahora", dice Carrillo.**

**"El MLS triunfa en España. En Holanda está muy desarrollado y en Francia está empezando", apunta Sanz.**

**"Percibo que, en los últimos años, los compradores y vendedores se están acercando más a nuestro sector", señala Marco.**

un seguro profesional, una demanda que nosotros le habíamos señalado desde la Asociación Empresarial de Gestores Inmobiliarios (AEGI). Ese seguro de responsabilidad tendría que cubrir al comprador y al vendedor ante cualquiera de los inconvenientes que podrían surgir en una compra. C.S.: Creo que en el nuevo marco no se va a incidir demasiado en la formación de los agentes y en este punto defiendo que es necesaria una mayor regularización. Hay que exigir una preparación mínima a todo aquel que esté dentro del mundo inmobiliario porque jugamos con los sueños de las familias, porque estamos hablando de la vivienda, que es su bien más preciado. Dejar en manos de cualquiera este producto me parece muy peligroso. Durante muchos años el consumidor ha visto con malos ojos el mercado inmobiliario porque había mucho intrusismo. En este sector, cualquiera que tuviera una cartera era un intermediario. También se produjo una

desregularización que permitió entrar a gente que no debería haberlo hecho. Este mercado es cada vez más complicado y los compradores muchas veces no saben lo que quieren. Es el asesor inmobiliario el que les debe ir orientando y ofrecerles el mejor producto. R.M.: La Ley de la Vivienda va a impulsar el hecho de que nuestras casas tengan mejores condiciones de edificabilidad, que haya una aplicación de energías renovables y también una mayor accesibilidad económica a un inmueble. Por otro lado, ahora mismo se está generando más suelo de protección pública. Ante esta nueva situación, Primer Grupo Franquicia Inmobiliaria está preparado porque, hasta hace unos años, el 75% de toda nuestra obra nueva era de protección oficial. Somos expertos en este tipo de vivienda. Todas las aportaciones que se realicen para la protección oficial y las ayudas para el mercado de segunda mano me parecen fantásticas. S.RECIO santiago.recio@metrespain.com