

IMMOBILIÀRIES

Les Agrupacions de Venda Immobiliària, el futur del sector a les Terres de l'Ebre

Terres de l'Ebre C. Ruiz

Les immobiliàries ebreniques mouen fitxa per a no estancar-se al sector. Moltes s'estan agrupant en MLS, és a dir, una Agrupació de Venda Immobiliària, sorgida a principis de 1900 als Estats Units i importada a Espanya a principis d'este segle. **"El fet de treballar en una botiga sol de cara al públic, sense una xarxa més àmplia ja no s'entén, s'anirà extingint esta forma de treballar"** explica Joan Múria, president d'ImmoEbre, una d'estes agrupacions sorgides a l'Ebre a finals de l'any 2017, format per 8 agències de Sant Carles de la Ràpita, Amposta, Tortosa, Deltebre i l'Ampolla, tot i que no descarten la incorporació de més agències. El seu objectiu principal és **"crear una imatge de marca per a tenir un nom de referència, ImmoEbre, i que utilitzarem les diferents immobiliàries associades"**.

Els associats **"compartixen la gestió de vendes de les exclusives que capta: el propietari li firma a un dels agrupats i este gestiona la venda amb col·laboració amb la resta i així s'aconsegueix una venda més fàcil perquè hi ha més publicitat, més portals i més aparador"** argumenta Moisès Ruiz, gerent d'Agora MLS. Afegix que també té per objectiu **"que el client pugui comprar i vendre amb garanties jurídiques i de gestió comercial"**. En este cas es tracta d'una agrupació que aplega tot l'arc mediterrani amb 20 anys d'expe-



Requisits per a ser associat

■ Per tal d'accedir en estes associacions, les agències han de complir uns requisits marcats per la mateixa associació. En el cas d'Agora MLS compten amb un codi ètic, una normativa, un comitè d'ètica i uns protocols d'actuació. **"És una cosa molt seriosa perquè entenem que la compravenda d'habitatges també és una cosa seriosa: així que no hi entra qualsevol associat, sinó que ha de complir requisits com ara complir la Llei catalana, estar registrat a l'AICAT, utilitzar els contractes segons el nou codi civil o assistir a les reunions mensuals"**, argumenta Ruiz, que afegix que en el cas de la seua associació té una participació molt activa i que, per tant, **"necessita un compromís d'assistència"**. I és que troben fonamental la

connexió entre els diferents associats. És per això que també organitzen dinars: **"Es produïx en estos espais una transmissió d'informació perquè entre ells s'expliquen com funcionen els diferents mercats territorialment i així aprenen de la resta de companys"**.

En el cas d'ImmoEbre, segons exposa Múria, van decidir que hi formés part gent coneguda dins de l'ofici i en una trajectòria professional sana i transparent: **"No volem agafar a l'associació una agència que no sàpiga fomentar bé este ofici"**. En este cas, l'agència interessada a formar-hi part ha de presentar una candidatura que haurà de validar la junta directiva de l'associació, que, juntament amb els associats, decidirà si hi entra a formar part.

riència, però que es subdivideix territorialment en 7 províncies. Fins a 6 immobiliàries ebreniques,

d'Alcanar, Amposta i Sant Carles de la Ràpita. Tarragona s'ha adherit a l'Agora. De fet esta agru-

pació tarragonina, que aplega un total de 12 immobiliàries, es troba en fase d'inici, ja que va nàixer

ara fa uns 7 mesos. Al tractar-se d'una agrupació més gran, amb unes 270 agències espanyoles, donen a més a més formació i eines als diferents agrupats **"per tal que l'agència pugui donar més serveis i de forma més productiva"**.

"Cada mes hi ha una reunió de gerents, un curs de formació per als agents, una reunió amb dinar amb els gerents, tot perquè els gerents i agents es vagin coneixent més i així gestioneu millor la venda de les propietats dels companys, cosa que finalment beneficia els clients", explica Ruiz. Tot i que encara no s'han pogut facilitar dades de fins a quin punt augmenta les vendes o accions de les agències ebreniques un cop s'incorporen a la formació, el gerent avança que **"les agències agrupades sí que s'estan gestionant millor i capten més i en conseqüència, firmen més operacions"**.

En el cas d'ImmoEbre, la idea va començar a generar-se a finals de l'any passat: **"Ens vam moure per a mirar què es feia en este sentit en altres territoris, amb reunions amb altres associacions de la demarcació de Tarragona i finalment hem recanat el tema fins a arribar a la conclusió que necessàvem formar l'associació"**. Tot i que de moment s'estan donant a conèixer amb recursos propis, també plantegen la contractació d'empreses publicitàries per tal **"d'arribar més lluny i de forma més ràpida"**. ■