



Las M.L.S., dinamizadoras del mercado inmobiliario

Qué NO es una M.L.S.

- Un argumento más de captación o venta de propiedades.
- Una moda.
- Una solución rápida para los problemas de venta de mi agencia.
- La principal herramienta de captación.
- Una herramienta que utilizo por conveniencia y no por convicción.
- Un deposito de propiedades no vendibles.
- Una garantía de venta de propiedades.
- Un “Club de Amigos”.

Qué es una M.L.S.

- **Una herramienta de marketing que debo implementar de lleno en mi agencia como lo haría con cualquier otra herramienta de marketing o publicidad.**
- **Una filosofía clara de trabajo orientada al cliente vendedor y que cambia mi visión y relación con las otras agencias.**
- **Una fuente de información fiable del mercado.**
- **Un dinamizador del mercado inmobiliario.**
- **Una herramienta para que mi negocio crezca en cantidad y calidad.**
- **Etc.**

Preguntas y respuestas sobre las M.L.S.

¿Son las MLS una herramienta de Marketing?

“Si, porque satisfacen necesidades planteadas tanto por el cliente vendedor como por el cliente comprador. El primero necesita una exposición máxima en el mercado de su propiedad y el segundo necesita tener acceso a esa misma exposición. En ambos casos coincide la necesidad de ganar tiempo, comodidad, seguridad y transparencia”.

Preguntas y respuestas sobre las M.L.S.

¿Por qué debo implementarla en mi agencia ?

1º *“Porque uno de los aspectos más valorados de las agencias por parte de los clientes, según un estudio de mercado patrocinado por UCI en el año 2013, es la de una amplia oferta de propiedades por parte de la Agencia”.*

Preguntas y respuestas sobre las M.L.S.

¿Por qué debo implementarla en mi agencia ?

2º *“Porque es una herramienta que me permite manejar una gran cantidad de propiedades, información de calidad y teniendo como único interlocutor a otro profesional”.*

Preguntas y respuestas sobre las M.L.S.

¿Por qué debo implementarla en mi agencia ?

3º *“Porque la colaboración activa entre profesionales es una de las vías más efectivas para que nuestras agencias ganen en productividad, imagen y presencia en el Mercado Inmobiliario.*

Preguntas y respuestas sobre las M.L.S.

¿Por qué es debe ser mi “filosofía”?

“Porque para sacar el máximo provecho a esta herramienta debo tener claro que la Captación de Propiedades en Exclusiva debe ser mi principal actividad como Agente Inmobiliario. Las MLS deben incorporarse directamente a mis principios y valores como profesional inmobiliario y no quedarse en otra herramienta más”

Preguntas y respuestas sobre las M.L.S.

¿Por qué son una fuente de información?

*“Porque en el mercado actúan diferentes protagonistas en escenarios que desconocemos y/o no controlamos. Las MLS son un escenario donde nuestras agencias son protagonistas y la información que generamos entre todos es compartida, analizada e interpretada en favor de determinar nuevas estrategias para nuestros mercados. **La información es poder**”*

Preguntas y respuestas sobre las M.L.S.

¿Un dinamizador del mercado?

“Si, porque son el mejor entorno donde comparar, testar y demostrar a los propietarios si las propiedades son comercialmente viables o no. De cara a los clientes compradores, las MLS deberían ser como “laboratorios independientes” que certificaran la calidad del producto y de nuestros servicios”.

Preguntas y respuestas sobre las M.L.S.

¿Herramienta para el crecimiento?

1º *“Porque me permite captar mejor producto, al trabajar con menos propiedades dar más servicio al propietario y ofrecer una amplia gama de propiedades a los compradores. Con las MLS puedo mantener un equilibrio entre la cantidad y la calidad y por lo tanto controlar y dirigir el crecimiento de mi agencia.*”

Preguntas y respuestas sobre las M.L.S.

¿Herramienta para el crecimiento?

2º *“Porque me da acceso a información y programas de formación que mejorarán la efectividad de mi equipo comercial.*

3º *“Porque me permite realizar, conjuntamente con otras agencias, campañas de marketing, que me benefician al lograr más y mejores impactos y por las consecuentes ventajas de la economías de escala”.*

Preguntas y respuestas sobre las M.L.S.

¿Herramienta para el crecimiento?

4º *“Porque me facilita el reclutamiento de nuevos agentes que verán mucho más atractiva mi agencia en particular y el mercado inmobiliario en general, al contar con los MLS como herramientas de trabajo”.*

Mis recomendaciones

- **Conciénciate de quien es tu primer cliente al pertenecer a una MLS.**
 - Orden tradicional: Comprador-Vendedor-Otra Agencia
 - Orden MLS: Vendedor-Otra Agencia-Comprador
- **No utilices la MLS como “cajón de sastre” para las propiedades invendibles.**
- **Introduce desde el primer momento todas las propiedades.**

Mis recomendaciones

- **Recuerda que el mercado inmobiliario no es ajeno a cambios.** Se han dado situaciones que, sin duda, también viviremos de forma parecida. Recordemos el caso del sector de la alimentación:
 - 1ª fase: pequeños negocios de Ultramarinos.
 - 2ª fase: reconversión en Autoservicios.
 - 3ª fase: aparición de los Supermercados y las Grandes Cadenas.
 - 4ª fase: aparición de Cooperativas que aglutinan a los pequeños comerciantes bajo una marca, consiguiendo economías de escalas. Estrategia de defensa contra las grandes cadenas.
 - 5ª fase: aparición de los Centros Comerciales.

Mis recomendaciones

- **Recuerda que el mercado inmobiliario no es ajeno a cambios.** Se han dado situaciones que, sin duda, también viviremos de forma parecida. Recordemos el caso del sector de la alimentación:
 - 1ª fase: pequeños negocios de Ultramarinos.
 - 2ª fase: reconversión en Autoservicios.
 - 3ª fase: aparición de los Supermercados y las Grandes Cadenas.
 - 4ª fase: aparición de Cooperativas que aglutinan a los pequeños comerciantes bajo una marca, consiguiendo economías de escalas. Estrategia de defensa contra las grandes cadenas.
 - 5ª fase: aparición de los Centros Comerciales.

“Quiero expresar mi agradecimiento por el interés y el tiempo dedicado a todos los miembros de la MLS Región de Murcia en general, y a Jerónimo Jover por haber conducido esta presentación”.



Miguel A. Herrera
Junio 2014