



Por Redacción | **Servicios** | 21-02-2020

La importancia del rigor de los datos como eje diferencial en el negocio inmobiliario

Los profesionales inmobiliarios asociados al Club Notegés han advertido este jueves de la importancia del rigor de los datos a la hora de vender inmuebles, para el club, un eje diferencial en el

negocio de ventas que se basa en el mayor Big Data existente en el país y con el que llevan trabajando desde principios de 2011.

Estas declaraciones se producen después de que este miércoles la Comisión Nacional de Competencia (CNMC) haya abierto un expediente sancionador en el que acusa a siete plataformas de intermediación inmobiliaria de prácticas restrictivas de la competencia. En este sentido, desde Notegés se solidarizan con las empresas investigadas, si bien lamentan "el daño que este revuelo hace al sector, empeorando la lamentable e injusta imagen que el profesional inmobiliario tiene ante la sociedad".

En este sentido, el presidente del Club Notegés, Jose Luis Jimeno, ha destacado que "los profesionales cuentan con el mayor Big Data de precios reales que

existe en el mercado, gracias al cual pueden asesorar adecuadamente al propietario con datos reales, de cuál es el mejor escenario posible de precio para su vivienda sin generar falsas expectativas.

Tal y como ha continuado Jimeno, "independientemente de si el mercado está bajando como sucedió en el quinquenio 2008-2012 y comienza a suceder ahora de nuevo, o si ha estado estancado como sucedió en 2013-2014 o incluso ha estado en alza como el periodo 2015-2019, siempre existe un gap, una brecha entre los inmuebles que se ponen en venta y los que finalmente se terminan vendiendo".

Así, los profesionales del Club Notegés disponen de los datos que arrojan los 264.335 encargos de venta y 42.006 viviendas vendidas en estos nueve años, pudiendo aportar al propietario la brecha

existente en su zona y en los últimos seis meses entre ambos ficheros, el de las viviendas que están a la venta pero no se venden y el de las viviendas vendidas en ese mismo periodo.

De esta forma, según los 23.568 encargos de venta de viviendas recibidas en 2019 y las 4.628 que fueron vendidas por el Club Notegés, la brecha media en 2019 fue del -24% a nivel nacional. Por comunidades, un -38% Comunidad Valenciana, -34% Galicia, -30% en Andalucía, -28% en Islas Canarias, -27% Castilla y León, -27% en Baleares, -24% Comunidad de Madrid, -24% Extremadura, -23% Castilla la Mancha, -22% en la Región de Murcia, -18% en Cantabria, -16% Cataluña y un -15% Principado de Asturias.

Según ha explicado Jimeno, "las valoraciones del Club Notegés se realizan con los datos del último semestre,

siempre en rigurosa actualidad, pues de nada sirven testigos de inmuebles que fueron vendidos hace años". De este modo, el club toma la "mediana" en lugar de la "media" en sus algoritmos para determinar el precio medio de venta de un inmueble.

"La diferencia entre uno y otro es que en la mediana se descartan el 15 por ciento de las viviendas más caras y el 15% de las viviendas más baratas, sacando la repercusión promedio del 70 por ciento del medio, evitando así que una venta excepcional tanto por arriba como por abajo que se produzca de forma puntual, altere y distorsione la media del mercado".

Para llevar a cabo esta labor, los profesionales del Club Notegés invierten más de 200 horas al año en su escuela de negocios para formarse si son nuevos o reciclarse si son veteranos con el objetivo

de transmitir al propietario la realidad de los datos, respetando la decisión que éstos finalmente tomen.

El Club Noteges es una de las primeras fuerzas de ventas del país y cuenta con 195 oficinas repartidas por toda España desde la que operan 723 profesionales. Han vendido en los últimos 9 años 46.698 inmuebles, siendo 42.006 de ellos viviendas y pesar del cambio de ciclo siguen vendiendo más de 400 todos los meses, uno cada 24,7 minutos.

