

Vint agents immobiliaris de Roses treballen junts per reactivar el sector

La col·laboració entre empreses permet oferir l'avantatge als clients de la venda multiexclusiva



Membres de la junta de CBRAI.

MAIRENA RIVAS

L'associació CBRAI (Costa Brava Associació Immobiliària) va néixer el 2012 de la mà de Pere Turró, Carles Berni, Gabriel Tomàs, Andreu Faro, Ramon Barneda, Carlos Domínguez i Xavier Sala, set professionals AICAT (Agents Immobiliaris de Catalunya) amb l'objectiu comú d'oferir un servei de primera qualitat. Pere Turró ja no hi és perquè va canviar el seu municipi de residència, però al

seu lloc va entrar Stefan J. Spengler, amb el mateix propòsit que els seus companys, donar un impuls a la qualitat del sector. De mica en mica, CBRAI ha anat creixent i ara suma vint associats, que comparteixen no només la professió sinó el fet de tenir els seus negocis immobiliaris establerts a Roses.

El servei més rellevant que ofereix CBRAI és la venda multiexclusiva, un sistema de venda que aporta comoditat, rapidesa en la gestió i seguretat al venedor i també al comprador. La multiexclusivitat significa que un propietari no posa a la venda un producte –casa, terreny, pis, local, apartament...– de forma individual en una única agència immobiliària sinó que ho fa en una xarxa comercial composta per les vint agències que integren l'associació.

La multiexclusivitat permet introduir una propietat en una base de dades comuna, i d'aquesta manera es pot comercialitzar en qualsevol de les oficines associades.

Més de 400 productes a l'aparador

Aquest sistema de col·laboració entre empreses, que va sorgir als Estats Units amb el nom de Multiple Listing Services (MLS), està considerat com el canal de promoció i venda d'immobles més important que hi ha.

Actualment, CBRAI té 464 productes en multiexclusivitat i una pàgina web (www.cbrai.com)

[<http://www.cbrai.com>] com a aparador d'aquests productes. La web es va actualitzant d'una forma regular, en funció de les vendes que es produeixen i els nous productes que s'incorporen al mercat immobiliari en exclusiva. L'entitat també edita una revista, que es pot adquirir gratuïtament en les vint agències associades, en què es detallen tots els productes multiexclusius. "Amb aquest treball en equip aconseguim que els preus estiguin sobre la base del mercat immobiliari actual", expliquen els representants de l'associació.

Els avantatges d'aquesta proposta comercial són molts: l'estalvi de temps i d'esforços que ha de dedicar un client a posar en venda un immoble o a comprar una propietat; transparència i acompanyament en el procés; serveis jurídics inclosos en els honoraris dels professionals AICAT; assessorament financer i informació fiscal precisa; control de tots els documents necessaris per a una compravenda, i servei postvenda, entre molts altres.

"Amb una única firma, un client obté els beneficis de vint agències immobiliàries i el seu producte es promociona en una xarxa comercial", conclouen els representants de CBRAI.

Font del document:

http://www.emporda.info/comarca/2015/09/29/vint-agents-immobiliaris-roses-treballen/286737.html?utm_source=rss