¿Profesionalismo?
Rol del Operador Inmobiliario Profesional

Matías Medina
Rematador Público
Operador Inmobiliario
Asesor en Seguros

Tecnología aplicada a la actividad Inmobiliaria.

Cuesta mucho hablar de Profesionalismo del Operador Inmobiliario sin antes hacer referencia que lamentablemente no hay una ley que regule la actividad inmobiliaria, pasan los años, diversos gobiernos y todo queda en "promesas", "palabras", " proyectos", " debates", " reuniones", pero aún no hay un marco legal que nos brinde protección.

No solo observamos figuras como: Escribanos, Porteros, Contadores, Odontólogos, Jubilados Bancarios, informales (los cuales en su gran mayoría no tienen ningún tipo de capacitación inmobiliaria), incluso las propias empresas que brindan garantías inmobiliarias a las cuales llevamos nuestros clientes actúan como nuestros competidores llamando a nuestros clientes y ofreciéndoles sus servicios y propiedades que tienen disponibles.

Otro factor y no menos importante de los anteriores, es la **competencia desleal** entre colegas y la poca formación para desempeñar su función, **MUY PREOCUPANTE**, lo que genera una muy mala imágen a la población de nuestro trabajo.

Todos estos aspectos se observan en el ejercicio de esta **HERMOSA PROFESIÓN**, razón por la cual realizamos este breve informe.

Operador Inmobiliario Profesional: ¿Qué implica?, no significa simplemente hacer un curso de un año o leer un manual, sino realizar el curso oficial de Operador Inmobiliario habilitado por Anep con titulación oficial a nivel terciario, capacitarse en aspectos como: tasaciones, negociación, mediación, aspectos tributarios, marketing, derecho, normativa a nivel contractual incluso hasta en buenas costumbres y buenos modales. Este tipo de capacitación nos hace frente a nuestros clientes y a terceros, brindarles el denominado "servicio integral" que tanto es utilizado como un aspecto relevante en Marketing y en diversas áreas vinculadas a servicios.

La actividad no se limita a realizar una publicación y esperar que me llamen!, eso lo puede hacer cualquier individuo. **La tecnología es una herramienta vital e incluso un arma de doble filo**.
Utilizada correctamente, actualizada y manipulada de forma dinámica hace que sea de gran utilidad. Pero en contraposición si es mal utilizada, sin dedicación, responsabilidad, sin un trabajo previo que la respalde, hace que brinde una pésima imágen de nuestro trabajo.

La tecnología llegó para quedarse: Instagram, Twitter, Facebook, Viber, Linkedin, Whatapp, entre otras, requieren que estemos en constantes procesos de adaptación, este tipo de redes nos brinda una mayor difusión de nuestros
negocios y servicios. Llegamos minuto a minuto a miles de personas y esto es lo que queremos lograr!!,mayor difusión.

Está en nosotros canalizar y aprovechar este tipo de redes que día a día están más insertas en la sociedad.

Todo este tipo de redes no puede desnaturalizar la esencia del negocio, porque hoy o dentro de 20, 40 o 50 años siempre van a ver dos partes involucradas: una que desea vender y otra que desea adquirir la propiedad, y está en nosotros en utilizar todas las herramientas intelectuales y tecnológicas para obtener resultados favorables para satisfacer las necesidades de las partes.

Licenciatura en Gestión Inmobiliaria en Uruguay ¿Utopía?; cuesta mucho pensar en una Carrera Universitaria relacionada al mundo Inmobiliario y más después de describir determinados aspectos poco alentadores. Actualmente hay seminarios y un posgrado que lo brinda una Universidad privada el cual se enfoca en desarrollos inmobiliarios. Pero no hay una formación Universitaria en el tema. Podría ser un punto de partida intermedio profundizar los conocimientos de la carrera de Operador Inmobiliario a nivel terciario a través de una Tecnicatura para ir de a poco enfocándonos en una Licenciatura que abarque todos los aspectos en profundidad.

Varios países tienen dentro de sus planes de estudio la Carrera de Licenciado en Gestión de Negocios Inmobiliarios , sin ir más lejos Argentina es uno de ellos, incluso tiene un registro de Corredores Inmobiliarios al igual que en Brasil. Esto hace que haya un control estatal y evita el libertinaje que es moneda corriente y que lamentablemente debemos tolerar a diario.

Por último dejamos planteada una frase del Sr Stephen Hawking: "El mayor enemigo del conocimiento no es la ignorancia, es la ilusión del conocimiento".

Matías Medina.
Rematador Público, Tasador MAT 6478.
Operador Inmobiliario Profesional.
Asesor Integral de Seguros.
Miembro CIU Y ANRTCI.
Director Macari Negocios Inmobiliarios y Rurales.