



Imagen de archivo.

OBSERVATORIO DE LA VIVIENDA / ENTREVISTA

Montse Moreno: "Se necesita más que nunca un personal shopper inmobiliario"

Entrevista a la vicepresidenta de la Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario (AEPSI) para conocer a estos profesionales.

1 marzo, 2020 - 02:20

EN: VIVIENDA SECTOR INMOBILIARIO COMPRAS

Javier Rosell

La compra de una vivienda o un activo inmobiliario es una actividad de alto riesgo que puede provocar más de un quebradero de cabeza. La gran oferta existente, los actuales precios y la falta de tiempo ha llevado a que la figura del *personal shopper*, asociada habitualmente al mundo de la moda, prolifere en el ámbito inmobiliario.

EL ESPAÑOL ha entrevistado a la vicepresidenta de la Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario (AEPSI) para conocer el por qué de su aparición y los servicios que ofrecen a los futuros compradores o inversores.



Montse Moreno, vicepresidenta de AEPSI.

- ¿Qué ha cambiado en el mercado para que nazcan los *personal shoppers* inmobiliarios?

Vivimos un momento de transformación del sector inmobiliario tradicional en el que la demanda tiene un acceso rápido a gran cantidad de información, pero, a la vez, necesita más que nunca el asesoramiento de un experto que le ayude a analizar y rastrear el mercado inmobiliario, a diferenciar las buenas oportunidades del resto. Y, cómo no, también durante todo el proceso de negociación.



La banca limita al 2% el 'premio' para captar el ahorro en fondos de otras entidades

BBVA y Deutsche Bank presentan las ofertas más atractivas por los traspasos este añoPese al interés ...

- ¿Cuáles son sus funciones y qué servicios ofrecen a los futuros compradores?

El *personal shopper* inmobiliario (PSI) acompaña al comprador o inversor durante todo el proceso de búsqueda, negociación y adquisición de cualquier activo inmobiliario, desde la entrevista inicial hasta el servicio de postventa.

Asesora a todo tipo de cliente nacional o extranjero, desde compradores primerizos a inversores inmobiliarios expertos, y tanto a particulares como a empresas, independientemente de la ubicación o el valor del activo.

- ¿Qué diferencia hay entre un *personal shopper* inmobiliario y un comercial de una agencia?

El *personal shopper* no tiene el conflicto de intereses que sufren las inmobiliarias tradicionales, ya que únicamente representa a la parte compradora o inversora de la operación.

Un *personal shopper* inmobiliario (PSI) no tiene producto que ofrecer a un comprador, si no que le ofrece un servicio de búsqueda en todo el mercado inmobiliario de la zona que se determine. Gracias a la cercanía que se genera con el cliente, el *personal shopper* conoce a la perfección sus necesidades y deseos y puede ofrecerle un servicio personalizado y a medida.

- ¿Qué formación tienen los PSI? ¿Cómo trabajan?

La gran mayoría de *personal shopper* inmobiliarios cuentan con estudios superiores en Derecho, Economía, Finanzas, Administración y Dirección de Empresas o Arquitectura y cuentan a menudo con MBA's o másters especializados en el sector *real estate*.

Además, suelen ser profesionales con larga experiencia en el sector. Trabajan de manera cuidadosa y muy enfocada a las características de su cliente, aprovechando su amplia red de contactos y todas las herramientas tecnológicas a su alcance.

- ¿Cuáles son los objetivos de la AEPSI?

La Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario (AEPSI) es la principal organización a nivel nacional que representa al colectivo de *personal shoppers* inmobiliarios en España.

El objetivo principal de la asociación es difundir el servicio de estos profesionales, generar sinergias y nuevos negocios e incrementar el prestigio de su actividad, colaborando activamente con asociaciones ya consolidadas como API, AEGI, AICAT o Inmosisters.

- ¿Cuántos asociados tiene?

En estos momentos la asociación cuenta con 43 miembros, entre profesionales y empresas. Prevemos cerrar el año con un total de 75 miembros en todo el territorio nacional.

- ¿Qué les ofrece?

AEPSI ofrece a todos sus asociados asesoría jurídica, soporte para la participación en ferias inmobiliarias nacionales e internacionales, acceso a un sistema de valoración de inmuebles y a un gestor CRM personalizado, central de compras y ayuda de acceso a acreditaciones internacionales.

- ¿Cómo les ha afectado la proliferación de portales inmobiliarios en Internet?

Los portales inmobiliarios no dejan de ser *marketplaces* que sirven para saber dónde está la oferta inmobiliaria y cuáles son los precios de salida de los activos. A raíz de su aparición a principios de los 2000, el servicio del *personal shopper* inmobiliario pasó a ser igual o más importante para el comprador o inversor, pues cuanto más oferta disponible, más son las dudas e interrogantes a resolver en la toma de la decisión de compra.

En la filosofía del PSI los avances tecnológicos no son percibidos como amenazas, sino como oportunidades de ayudar más y mejor a sus clientes.

- ¿Cómo ven el mercado inmobiliario desde su posición?

Hacemos una valoración muy positiva de las perspectivas inmobiliarias para este año. El mercado inmobiliario español avanza a dos velocidades: las grandes ciudades y zonas costeras de elevada demanda turística ya han tocado techo en lo que respecta a precios y número de compraventas, mientras que otros mercados menos dinámicos aún siguen alargando su crecimiento, pues también tardaron más en reactivarse tras la crisis. En estos momentos el mercado ha encontrado un equilibrio muy interesante entre oferta y demanda, lo cual lleva a la estabilización de precios.

Por otro lado, hay que estar muy pendientes de cómo pueden afectar al ritmo del mercado factores coyunturales como la política española, la Ley Hipotecaria, el Brexit o el contexto socioeconómico en regiones como Latinoamérica.

LO MÁS LEÍDO

1 Fomento ultima el rescate a las aerolíneas que allana la compra de Air...



2 Trump compra prácticamente toda la producción de remdesivir hasta...



3 Sanidad asegura que tiene 'stock' suficiente de remdesivir incluso...



4 El TC declara inconstitucional el pago fraccionado del Impuesto de...



5 Siemens Gamesa acuerda con el Gobierno salvar las fábricas de Cuenca y...



CONCURSOS

¡Participa y gana unos auriculares inalámbricos!

PARTICIPA



LOS VÍDEOS MÁS VISTOS



Así abre el Ibex 35



Así cierra el Ibex 35



Así abre el Ibex 35