

LIBROS



Fernando García Erviti



Dionisio Escarabajal

SOLD. La Profesión Inmobiliaria en USA.

Fernando García Erviti / Dionisio Escarabajal

En este libro editado por UCI se repasan las claves y el funcionamiento de la intermediación inmobiliaria en USA.

En sus páginas se desarrollan los elementos característicos, las estructuras y organizaciones, las bases jurídicas, la regulación, la cooperación y competencia entre agentes, que se entrelazan en relaciones sencillas hasta formar un modelo dinámico y en continua evolución.

Algunas cosas resultarán llamativas al Inmobiliario español. Qué duda cabe que hay cosas que cuadran mal con nuestro día a día, pero en ocasiones encontraremos cosas que nos darán que pensar, y alguna pista que nos ayudará a entender y mejorar lo que hacemos. Como dice el prólogo del libro, no hay soluciones mágicas, y tendremos que usar nuestro mejor criterio para seleccionar lo más útil para cada uno.

Algunas de las normas y regulaciones de la profesión nos provocarán cierta envidia. Otras veces sentiremos cómo el peso de la regulación puede llegar a suponer una carga desproporcionada y perjudicar el normal desenvolvimiento de la actividad comercial.

El uso de la tecnología por el agente inmobiliario adquiere cierto protagonismo y se trata en bastante profundidad. Las MLS tienen una larga trayectoria, y se han visto beneficiadas por las nuevas tecnologías, tanto que empiezan a ser vistas como una amenaza en un sistema legal donde los monopolios son tabú.

También encontraremos en el libro algunas claves para valorar en su justo término las redes

y franquicias inmobiliarias. Allí fue donde nacieron, y en su momento parecían amenazar la supervivencia de la pequeña oficina local, expectativas que tampoco se han producido.

Se trata de un negocio de y para personas, enraizado en una comunidad local en la que el prestigio personal mantiene un peso importante. Como en la polis griega, no hay castigo más grave que el extrañamiento de la comunidad, y ese temor dirige la actuación más que ningún otro código ético.

El texto se completa con traducciones de la legislación de distintos estados, contratos tipo, y otro material que ayuda a pintar un cuadro completo.

Los interesados deben solicitarlo a través de la oficina más próxima de la Unión de Créditos Inmobiliarios. ■

