

# BENCHMARKING 2020

Un estudio comparativo de mejores prácticas y cifras.

---

JULIO 2020

---

**Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios de Baja California A.C.**

Comisión de Asuntos Internacionales 2020

Mr. Ross Buck  
Sr. Gustavo Chacón Aubannel  
Mtro. Hector Eduardo Castro Mora



# Benchmarking 2020

Un estudio comparativo de mejores prácticas y cifras.

## I. ANTECEDENTES

El pasado 11 de enero del 2020, presidentes de asociaciones, consejeros, expresidentes, y miembros comunes del CEPIBC, de los municipios de Mexicali, Tecate, Tijuana, Playas de Rosarito y Ensenada, se reunieron en la ciudad de Tecate Baja California, para que con motivo y bajo la tutela de la facilitadora Ing. Karla Macedo Cham, trazar el rumbo estratégico del Consejo y por ende del Gremio Inmobiliario en el estado, se obtuvo un documento de trabajo, el cual durante las cinco semanas posteriores fue analizado por los consejeros establecidos de las asociaciones e invitados especiales mismos que fueron convocados a 5 reuniones celebradas como sigue: dos en el municipio de Mexicali, una en Tijuana, Rosarito y Ensenada respectivamente.



El documento resultante de las reuniones recién mencionadas fue conocido como **“Planteamiento Estratégico CEPIBC 2020 – 2025”** el cual fue presentado y aprobado en la Segunda Sesión de Asamblea Ordinaria del CEPIBC el pasado 20 de febrero del 2020.

***“En el CEPIBC profesionalizamos y posicionamos el servicio de los Agentes Inmobiliarios a través de la gestión de políticas públicas en beneficio de la comunidad, así como la búsqueda, aplicación y autorregulación de las mejores prácticas y procesos del sector, logrando que la Sociedad nos elija por la Ética y Confiabilidad de los miembros de nuestras Asociaciones.”***

***Misión CEPIBC 2025***

El primer OBJETIVO y LINEA DE ACCIÓN contenido en el Plan Estratégico es el siguiente:

OBJETIVO 2020	ESTRATEGIAS	LINEAS DE ACCIÓN
1) Ser un Consejo de Asociaciones que definan, alineen y avancen hacia las mejores prácticas y procesos profesionales estandarizados en el Agente Inmobiliario.	(Conocer, analizar, evaluar, “tropicalizar”, y adoptar las mejores prácticas de mercados más avanzados).*	i. Efectuar una evaluación comparativa (Benchmarking) con organismos, prácticas y procesos de agentes inmobiliarios en mercados más avanzados. <b>Comisión de Relaciones Internacionales. Marzo 2020.</b>

El presente documento entonces obedece la línea de acción trazada en el Plan Estratégico.

\*Nota de autor.

## II. METODOLOGÍA Y OBJETIVO DEL ESTUDIO.

El presente estudio cumple la tarea de obtener, ordenar y categorizar información sobre las características y dinámicas de los mercados seleccionados. A su vez se recabaron datos y numeraria encontrada y se anotaron estadísticas representativas de la actividad y de gran impacto para compararse lado a lado. Una vez esto, se establecen posibles correlaciones entre las estadísticas y las dinámicas del mercado. Concluyendo en posibles acciones a tropicalizar y adoptar como línea de acción en nuestro Plan Estratégico: objeto final del estudio.

## III. EL MERCADO DEL ESTADO DE CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.

El primer mercado avanzado natural para compararnos como estado es nuestro vecino al norte, el estado de California del país Estados Unidos de América, en el que prácticamente una línea divisoria imaginara separa a las propiedades y personas que forman un mercado internacional entre ambas sociedades.

Con una **población de 39,510,000** habitantes, un **salario mínimo por hora de \$12 dólares** americanos y un promedio de **ingreso anual familiar \$71,228 e ingreso per-cápita de \$35,021 dólares** americanos. Cuenta con **14,366,366 unidades habitacionales** y **4,408,401** establecimientos comerciales. (fuente <https://www.census.gov/quickfacts/CA>)

### a) Normativa y autoridad inmobiliaria.

En nuestro vecino estado cuentan con su ley de licencia inmobiliaria desde el año 1917, siendo de los primeros estados de la unión americana en establecer normatividad en la materia. En el poder ejecutivo del estado, bajo la agencia (secretaría) estatal de “**Empresas, Servicios al Consumidor y Vivienda**” se encuentra el **Departamento de Bienes Raíces (DRE)**, el cual establece dos propósitos:

1. Ser un defensor eficaz de los consumidores mediante el monitoreo y normativa en las prácticas de la industria, al tiempo que se promueve la conciencia pública.
2. Ser un departamento eficaz centrado en el consumidor que proporciona servicios oportunos y eficientes a licenciatarios, desarrolladores (sub-divisores) y consumidores en bienes raíces.

En lo que nos concierne el DRE son los encargados de validar la capacitación obligatoria, aplicar exámenes oficiales, y la subsecuente emisión de las Licencias para la actividad de los agentes inmobiliarios. También de la

---

recepción de quejas y denuncias con respecto al actuar de sus “licenciados”, así como ejecutar las acciones disciplinarias y sanciones a los que, con o sin licencia, incumplan la normativa. (fuente [www.dre.ca.gov](http://www.dre.ca.gov))

### **b) Licencia Inmobiliaria en California.**

Existen dos tipos de licencia emitidas por el DRE: “Broker” y “Salesperson”, que se pudieran traducir en “Agente Titular” y “Agente Promotor”.

El **Agente Promotor con licencia debe de trabajar bajo la supervisión de un solo Agente Titular con licencia**. La licencia de Agente Titular implica un conocimiento más allá del Agente Promotor, conoce temas de ética, contratos, impuestos, seguros a un nivel más profundo. Además, aprenden de la legalidad de la operación de la correduría, inversiones, construcciones y administración de propiedades. (fuente [www.relator.com](http://www.relator.com))

Una persona moral se podrá certificar como Agente Titular, siempre y cuando cuente entre sus directivos y/o apoderados con un Agente Titular certificado responsable.

Los requisitos para obtener una licencia de **Agente Titular** son: (1) tener al menos 18 años; (2) haber tenido experiencia y educación; (3) ser honesto y veraz; y (4) aprobar el examen de calificación. La Ley exige haber estado activamente contratado como Agente Promotor de Bienes Raíces de tiempo completo durante al menos dos años durante los cinco anteriores o alguna equivalencia a satisfacción del Comisionado, y debe haber completado con éxito los siguientes cursos semestrales de nivel universitario (135 horas totales):

1. La práctica de la profesión Inmobiliaria.
2. Aspectos Legales Inmobiliarios.
3. Finanzas en los Bienes Raíces.
4. Valoración (y valuación) de Inmuebles.
5. Contabilidad o Economía Inmobiliaria

Y tres a escoger entre los siguientes:

- Principios en Bienes Raíces.
- Aspectos Legales de los Negocios.
- Administración de Propiedad.
- Administración de una Oficina de Bienes Raíces.
- Fideicomisos Inmobiliarios pre cierre de venta (Escrow).
- Aspectos legales avanzados Inmobiliarios.
- Finanzas avanzadas en los Bienes Raíces.
- Valoración avanzada de Inmuebles.
- Préstamos y Corretaje hipotecario.
- Aplicaciones Computacionales en Bienes Raíces.
- Desarrollo de condominios y comunidades.

Además de trabajar bajo la tutela, responsabilidad y supervisión de un solo Agente Titular, los requisitos para obtener una licencia de **Agente Promotor** son: (1) tener al menos 18 años; (2) llenar la solicitud vigente prescrita

---

por el Comisionado; (3) ser honesto y veraz; y (4) aprobar el examen de calificación, y haber completado con éxito los siguientes cursos semestrales de nivel universitario (135 horas totales)

1. Principios de la profesión Inmobiliaria.
2. La práctica de la profesión Inmobiliaria.

Además de un curso de los siguientes:

1. Valoración (y valuación) de Inmuebles.
2. Contabilidad inmobiliaria.
3. Aspectos Legales de los Negocios.
4. Administración de Propiedades.
5. Préstamos y Corretaje hipotecario.
6. Desarrollo de condominios y comunidades.
7. Aspectos Legales Inmobiliarios.
8. Finanzas en los Bienes Raíces.
9. Economía en los Bienes Raíces.
10. Fideicomisos Inmobiliarios pre cierre de venta (Escrow).
11. Administración de una Oficina de Bienes Raíces.
12. Aplicaciones Computacionales en Bienes Raíces.

Todos los cursos deben ser de tres unidades de semestre o cuatro unidades de cuatrimestre de una institución de enseñanza superior acreditada por la “Western Association of Schools and Colleges” o una agencia de acreditación regional similar reconocida por el Departamento de Educación de los Estados Unidos, o un curso de estudio equivalente ofrecido por una escuela vocacional privada aprobada por Departamento de Bienes Raíces.

La ley también requiere que cualquier persona que a cambio de compensación o ganancia ofrezca a otra persona una solicitud de préstamo hipotecario residencial u ofrezca o negocie los términos de un préstamo hipotecario residencial, debe contar con una licencia de Agente Promotor y completar 20 horas de educación especializada, incluyendo las siguientes áreas específicas: a) Tres horas de leyes y regulaciones federales en préstamos hipotecarios (y estatales) b) Tres horas de ética, incluyendo fraude, protección del consumidor y cuestiones de préstamos justos c) Dos horas de capacitación relacionadas con las normas de préstamo para el mercado de productos hipotecarios no legales.

El costo de los cursos varía entre \$199 y \$699 dólares americanos (USD). La tarifa del examen es de \$60 USD para Agente Promotor y \$95 USD para Agente Titular, reprogramar un examen reprobado de \$15 a \$30 USD adicionales. La tarifa de licencia de primera vez y renovación es de \$245 USD para Agente Promotor y \$300 USD para Agente Titular (más \$49 USD por toma de huellas por un tercero en primera vez, mismo que se realiza para verificar los no antecedentes penales), \$300 USD adicionales para inscribir una persona moral. Es posible que un Agente Promotor se cambie de Agente Titular responsable, mediante un trámite conjunto de las partes, recordando solo podrá actuar bajo la tutela y responsabilidad de UN solo Agente Titular.

Las licencias tendrán una vigencia de 4 años. Todos los solicitantes **para la renovación** de su licencia deben demostrar el cumplimiento de los requisitos de educación continua, esto es, **45 horas totales de cursos** previamente aprobados, durante la vigencia de su licencia. Se cobra una penalidad por renovar su licencia después de expirada: \$122 USD para Agente Promotor y de \$150 USD para Agente Titular.

---

Es importante notar que la ley en California, entre otras cuestiones de ética profesional, sanciona a aquellos agentes que actúan como representantes tanto del vendedor como del comprador y no pongan este hecho en conocimiento de causa a dichas partes.

Excepciones al requerimiento de licencia: administradores de propiedad que vivan en el complejo que administran, agentes de rentas vacacionales (menores a 30 días), empleados de Agentes Titulares para actividades específicas y limitadas excluyentes de las actividades de agentes inmobiliarios promotores: en ningún caso podrán mencionar datos específicos sobre la propiedad o el proceso comercial a un potencial cliente. Entre otras actividades. (fuente [www.dre.ca.gov](http://www.dre.ca.gov))

Al cierre del 2019 en California:

LICENCIA INMOBILIARIA	Cantidad de Agentes	Población por Agente	% de aprobación examen
Agentes Titulares	<b>131,061</b>	<b>301.46</b>	<b>80 - 90%</b>
Agentes Promotores	<b>294,100</b>	<b>134.34</b>	<b>45 - 55%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>425,161</b>	<b>92.92</b>	<b>62.24%</b>

(fuente [www.dre.ca.gov](http://www.dre.ca.gov))

#### **Temática general del examen para Agentes Promotores y Titulares:**

Área 1 – Régimen jurídico de la propiedad, normativa y control de uso de la tierra.

Área 2 – Legalidad de la representación de clientes en la práctica de la agencia inmobiliaria.

Área 3 – Valuación y análisis del mercado.

Área 4 – Financiamiento e Hipotecas.

Área 5 – Asuntos Legales de la operación inmobiliaria (títulos, fideicomisos preventa, impuestos, etc.)

Área 6 – Principios y práctica de la profesión Inmobiliaria e información obligatoria para conocimiento de las partes.

Área 7 – Contratos.

(fuente [www.dre.ca.gov](http://www.dre.ca.gov))

#### **c) Asociaciones de agentes, interacción comercial y Bolsa Inmobiliaria.**

En nuestro vecino estado de California la mayor organización gremial de Agentes Inmobiliarios es la CALIFORNIA ASSOCIATION OF REALTORS® (CAR®), una asociación que agrupa a los Agentes Inmobiliarios tanto a Titulares como a Promotores, solo a través de las asociaciones inmobiliarias locales. Actualmente cuenta con más de 101 asociaciones afiliadas y más de 170,000\* agentes en su membresía. (\*dato al 2015)

El propósito de la CAR® es servir a sus miembros mediante el desarrollo y promoción de programas y servicios, dotándolos así de mayor libertad y habilidad para conducir sus negocios individuales con éxito, con integridad y capacidad, y, a través de la acción colectiva, promover la propiedad privada y derechos inherentes. Su Visión es ser la fuente más distinguida para hacer negocio y la organización de elección para aquellos profesionales inmobiliarios comprometidos con la excelencia.

Respecto a la interacción comercial y Bolsa Inmobiliaria, un Sistema de Listado Múltiple (MLS) según lo define Wikipedia: *es un conjunto de servicios y procesos que los agentes de bienes raíces utilizan para establecer convenios de cooperación y compensación entre ellos (repartir comisiones), así como acumular y difundir información utilizada en las apreciaciones de valor. La base de datos y el software de un MLS es utilizado por*

---

*agentes representando a los vendedores bajo un contrato de listado para compartir ampliamente información sobre propiedades con otros agentes que pueden representar a compradores potenciales. Los datos de listado almacenados en la base de datos de un MLS son propiedad del Agente Titular que ha obtenido un contrato con el vendedor de una propiedad.*

La política directriz oficial de CAR® es apoyar al desarrollo de un MLS a nivel estatal único, así como respaldar toda iniciativa para expandir el acceso sin restricciones de sus miembros a la mayor cantidad posible de datos y estadísticas generadas por los sistemas MLS.

Durante muchos años, los miembros de CAR® se quejaron de una situación de Bolsa Inmobiliaria altamente fragmentada e ineficiente en la que los Agentes Titulares tuvieron que inscribirse y pagar múltiples MLS, con sistemas incompatibles y reglas variables para realizar negocios en áreas geográficas diferentes, en algunos casos comunidades cercanas y contiguas.

Los seis principios rectores que busca CAR® para regir su Bolsa Inmobiliaria estatal son que: (1) los datos MLS deben estar completamente estandarizados con variación en algunos campos por particularidades de la localidad; (2) CAR® debe tener acceso universal a todos los datos MLS; (3) el uso de datos MLS y su distribución a terceros debe ser controlado por los Agentes Titulares que proporcionan los datos; (4) las entidades MLS deben existir para el beneficio de los participantes y suscriptores; (5) las reglas del MLS deben ser uniformes y aplicarse de manera consistente; y (6) la mesa directiva del MLS debe incluir Agentes Titulares propietarios con representación regional apropiada.

Con estos seis principios en 2007 se creó la macro red estatal "calREDD®". Aunque al inicio hubo resistencia en adherirse, al final muchos MLS comenzaron a integrarse de manera constante. Los proveedores informáticos comenzaron a hacer que su software MLS local sea neutral y compatible en la plataforma estatal. Estas dinámicas finalmente condujeron a una mayor consolidación, regionalización e intercambio de datos que nunca había existido.

Para 2010, la forma más prometedora de escalar la iniciativa MLS estatal de CAR® fue la fusión de calREDD® con otro gran MLS regional ya existente: Multi-Regional Multiple Listing Service Inc. ("MRMLS"). Su matrimonio se produjo para llevar a cabo los conceptos de cobertura estatal y hoy se conoce como California Regional MLS ("CRMLS®") (fuente [www.car.org](http://www.car.org))

La misión que establece la CRMLS® es la siguiente: *"Brindar, a través de las Asociaciones locales miembro, el servicio de tecnología de listado más asequible, confiable y conveniente disponible, y proporcionar productos y servicios que respalden a los agremiados (NAR®-CAR®) en maximizar el uso de los datos de propiedades para lograr los objetivos comerciales. Nuestros servicios incluyen tecnología MLS de última generación, acceso a registros públicos, distribución e intercambio de datos con asociaciones miembro, además de herramientas de mapeo y productividad, todo respaldado por nuestros programas de capacitación de clase mundial y un equipo consumado de atención a usuarios".*

**Actualmente la CRMLS®** es considerada como la mayor Bolsa Inmobiliaria de la unión americana, ya que abarca mayor territorio y población, con más propiedades y agentes participantes:

- Presente en los condados de San Diego, Orange, Riverside, San Bernardino, Los Ángeles, San Luis Obispo, Monterey, San Benito, Fresno, Merced, Madera, Mariposa, Santa Clara, San Mateo, Alameda, Contra Costa, Sonoma, Lake Mendocino, Colusa, Glenn, Butte, Kern, Ventura y Napa: abarca a una población estimada de **30,852,758 personas**, es decir, **78% de la población** total del estado. (Fuente: go.crmls.org)
- Cuenta con más de 145,000 usuarios y más de **100,000 agentes inmobiliarios activos**, y **aproximadamente 31,000 Agentes Titulares (corredores)**.

### ESTADISTICAS 2019 UNIDADES HABITACIONALES CRMLS

Para los condados de Los Ángeles, San Diego, Orange, Riverside, San Bernardino, Ventura, San Luis Obispo, Merced, Bute, Madera, Lake, Mariposa.

**POBLACIÓN TOTAL 23,068,659 (58% de California).**

- El promedio mensual aproximado de **inventario activo fue 44,000 unidades**.
- La cantidad aproximada de propiedades habitacionales vendidas fue de **169,092**.
- Con monto de venta total registrado aproximado de **\$119,156,029,548 USD** Valor promedio de unidad habitacional vendida fue de **\$704,681, USD** y un tiempo promedio en el mercado de **44 días**.
- Si el porcentaje de comisión promedio cobrado por venta de unidades habitacionales fue de 5%, la cantidad total de comisiones mercantiles brutas fue de aproximadamente **\$5,957,801,450 USD**.

#### d) TABLA COMPARATIVA CON EL MERCADO DEL ESTADO DE CALIFORNIA, E.U.A.

	<b>CALIFORNIA, E.U.A.</b>	<b>BAJA CALIFORNIA, MEXICO (%Nivel Vs.)</b>
Población	39,510,000	3,584,605** (9.4%)
Salario Mínimo por hora	\$12 USD	\$1.13 USD (9.4%)^
Ingreso Anual Familiar	\$71,228 USD	\$11,547 USD (16.2%)
Cantidad total (universo) de unidades Habitacionales	14,366,366	967,863 Habitadas*** Aprox. 250,000 abandonadas** <b>Total 1,217,863 (8.48%)</b>

^Tipo de cambio a \$20.5 x Dólar. \*\*\* INEGI 2015

\*\*Estimadas estudio CEPIBC – Provice

\*Proyección COPLADE 2017, Estudio 2015.

<b>COVERTURA DE LICENCIA</b>		
Agentes o Agencias con Licencia	425,161	321 (0.076%)
Licencias x cada 10,000 habitantes	107	0.9 (0.84%)
Costo Promedio de Licencia en Salario Mínimo Diario.	5	26
Horas de capacitación mínimas para obtener licencia.	135 horas	20 horas (15%)
Porcentaje aprobación examen	62%	95 al 99%

<b>ORGANIZACIÓN DE AGENTES</b>		
Cantidad de agentes en la mayor organización del gremio x 10,000 habitantes.	CAR® 170,000	CEPIBC 387 (0.22%)
Agentes en la mayor organización x cada 10,000 habitantes	43	1.1 (2.5%)
Porcentaje de Agentes con Licencia Inmobiliaria en organización.	100%	47%



Aunque no se despliegan estadísticas de Bolsa Inmobiliaria por parte de CEPIBC, ya que no se cuenta con el registro o el software para conocerlas, si podemos equiparar las estadísticas de la CRMLS y trazar una equivalencia, es decir, dado el nivel observado en el mercado de California de donde si se pudieron recopilar estadísticas, y dado que esas estadísticas están estandarizadas en porcentajes, por 10,000 habitantes, salarios mínimos, entonces, podemos desplegar como un nivel “equiparado” que tendríamos en Baja California.

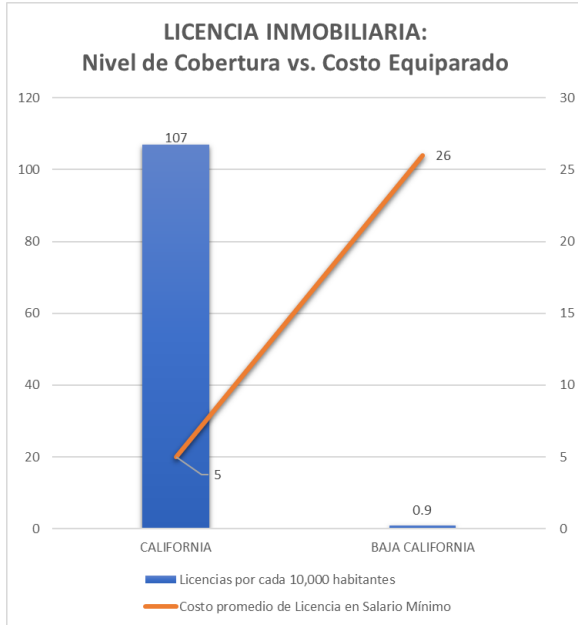
<b>BOLSA INMOBILIARIA</b>		Nivel equiparado para B.C.
Cobertura de su inventario activo del total de viviendas existentes	0.3%	3,602 el inventario promedio
Porcentaje del universo de viviendas vendidas en un año	1.18%	14,170 viviendas vendidas
Viviendas Vendidas anuales por 10,000 habitantes	43	43
Valor promedio de las viviendas en Salario Mínimo Diario	7,340	\$1,362,010 pesos
Valor estimado de la venta anual de vivienda en Salario Mínimos ANUAL.	3,400,568	\$19,299,681,700 pesos (284,953 Salarios Mínimos Anual B.C.)
Ingreso mensual global por Comisiones, en Salario Mínimo.	170,029	\$964,984,085 pesos (14,248 Salarios Mínimos Anual B.C.)

#### e) Interpretación y conclusiones.

Las siguientes se emitieron mediante un panel integrado por el Presidente CEPIBC, Presidente de la Comisión Internacional y Expresidente CEPIBC, Presidente de Asociación integrante CEPIBC originario del mercado de California, Presidente de Comisión Internacional de Asociación vecina de California con raíces de nuestro mercado.

- i. Aunque los niveles salariales son muy diferentes, la cobertura habitacional total de la población es muy similar, tal como lo pueden indicar las siguientes dos gráficas, proporcionalmente casi idénticas, es decir, existen prácticamente el mismo número de viviendas por habitante. Por lo que se puede decir que en el resto del documento comparamos “peras con peras”, y en sí no es un factor que ingrese ruido.



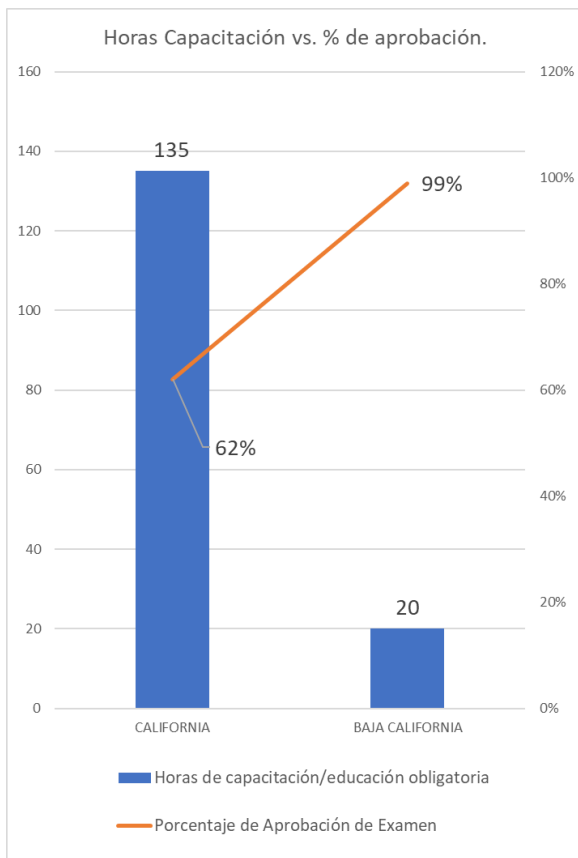


ii. La diferencia en la cantidad de licencias por 10 mil habitantes es abismal, y es claramente inverso proporcionalmente al costo relativo de esta.

Según nuestro panel consultivo, las demás posibles explicaciones de baja cobertura se lo podemos atribuir a lo siguiente:

- Es una ley de regulación relativamente nueva, ha transcurrido poco tiempo para que se desarrolle efectivamente.
- La licencia no se procura, solicita, requiere por ningún actor a los niveles observados en Estados Unidos, ni se tienen consecuencias en no tener y operar sin ella.
- El mercado no conoce ni solicita la licencia inmobiliaria, esto es principalmente por el bajo nivel de conocimiento y habilidad requerida para obtenerla, lo que se puede reflejar en la gráfica abajo desplegada.
- Además, nuestro invitado, directivo de una asociación

inmobiliaria del mercado de California, comenta que es un privilegio portar una licencia, se obtienen porque quieren el derecho de poder actuar, ser reconocidos valorados como profesionales y por haberla obtenido, es decir, poner los beneficios delante de las amenazas de sanciones. Se comenta que inclusive 135 horas de capacitación es poco, 20 horas requeridas es insignificante, en California se está pensando en hacerlo más estricto aún.



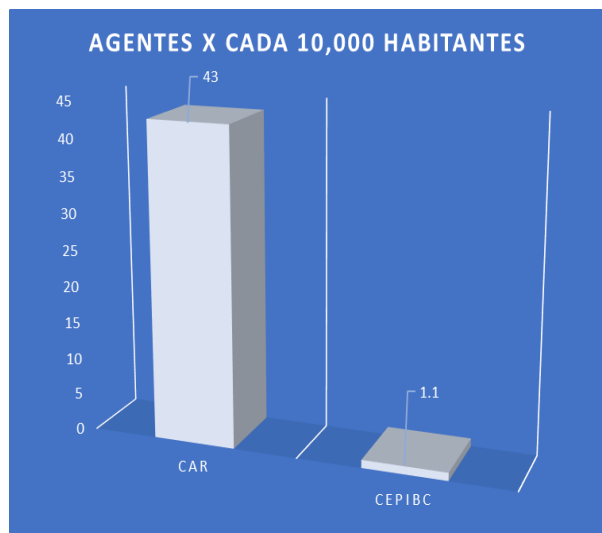
- Se enfatiza que se requiere mayores recursos invertidos por el gobierno dirigidos a la dependencia que se encargue de las licencias inmobiliarias, que esto al final de cuenta se revierte en mayor actividad económica y mayores ingresos para el mismo gobierno, sin mencionar el detonante de desarrollo que podemos llegar a ser los acreditados. Si en el gobierno hacen su parte en el procesamiento, elevando el nivel de calidad, requiriendo mayor capacitación, aplicando un examen estricto, las asociaciones pueden promover el privilegio que es portar la licencia.
- A demás en el panel se comenta que es necesario aplicar la práctica de dos tipos de licencia: un "Titular" que tenga más experiencia y conocimiento, y, que se haga responsable del otro tipo de licencia, la de "Promotor". Que el notario requiera el tipo de licencia de "Titular" al momento de cualquier transacción.

**RECOMENDACIONES "B1":**

- ✓ El gremio de agentes inmobiliario de Baja California debe gestionar y cabildear ante el Gobierno Estatal y Poder legislativo:
  - a. Que sean emitidas dos tipos de licencias de agente inmobiliario, una de "Titular" con mayores requerimientos en conocimientos y experiencia para obtenerla, y otra a menor costo relativo de "Promotor" otorgada sólo bajo la responsabilidad de un "Titular".
  - b. Que se incrementen los requerimientos de capacitación obligatoria para ambos tipos de licencia y que sea la dependencia quien aplique un examen estricto final para acreditar conocimientos y habilidad.

c. Que se inviertan más recursos en las dependencias responsables para que procure el uso y requerimiento de la licencia en diferentes instancias de la actividad, aplicando lo establecido en la ley.

LÍNEA DE ACCIÓN PROPUESTA B1: una vez lo anterior el CEPIBC promoverá formalmente a la población en general bajo un programa, presupuesto y campañas: el uso y la conveniencia de sólo trabajar con agentes y agencias CEPIBC con licencia inmobiliaria.



iii. La cantidad de agentes inmobiliarios por 10,000 habitantes dentro de la organización mas grande del estado es de 43 a 1.

El Panel opina al respecto:

- Se comenta que gran parte de esto es contar con un MLS, como un ejemplo espejo, en Baja California Sur, solamente en dos asociaciones que cuentan con esta tecnología se tienen 200 y 650 asociados respectivamente.
- Las personas se unen a las asociaciones NO para asistir a reuniones, eventos, NO para obtener servicios y descuentos de hoteles o restaurantes, sino para SI tener acceso a los datos de la MLS y para hacer negocios de una mejor manera.
- Además, las personas se unen a las asociaciones y a **CAR®** para obtener las herramientas necesarias para hacer su trabajo de manera más fácil, rápida y correcta.

- Se reitera que lo principal es contar con un sistema de información de propiedades disponible **CONFIABLE** con información **VERAZ**, ya que se regula por medio de la organización y/o proveedores. Así mismo la comisión mercantil compartida que despliega el sistema es un acuerdo jurídico que se tiene que respetar, la organización **CAR®** respalda este hecho.
- La organización de agentes inmobiliarios **CAR®** respalda a todos sus asociados cuando las cosas no se hacen correctamente, tienen un departamento legal para dar asesoría, un comité de conciliación y arbitraje entre agentes, garantizando la operación correcta, también pólizas de seguro en caso de errores no intencionales por los agentes.
- **CAR®** siempre les pide a las personas que forman parte de las asociaciones a ser “Directores **CAR®**” y de acuerdo con sus fortalezas individuales le pide ser parte de los Comités. En este sentido, por ejemplo, el “Comité de Documentos y Formatos” constantemente está revisando los contratos y formatos estandarizados utilizados en las operaciones de comercialización inmobiliaria, mismo que es facilitado por el organismo estatal a todos sus miembros para realizar su trabajo correcta y eficientemente, esto beneficia a los agentes y a los consumidores. Dependiendo el caso en especial se pueden hacer modificaciones mínimas al contrato estandarizado o mejor aún establecer adendum estandarizados o no. En California hay tratos de millones de dólares todos los días utilizando estos formatos. Una vez que se estandarizan las maneras de hacer promoción, negocio y tratos, el trabajo fluye entre agentes de distintos tipos de la región. Para esto siempre que alguien se integra a una asociación pasa por un seminario de un día para conocer todo esto.

#### RECOMENDACIONES “B2”:

- Implementar un sistema MLS en la medida de lo posible, ya que es el sistema adecuado para Bolsa Inmobiliaria, con MLS o no, el CEPIBC debe regular que la información y propiedades en su BOLSA INMOBILIARIA presenten información **VERAZ Y CONFIABLE**.*
- Fortalecer nuestra Comisión de Honor y Justicia Estatal, para que tenga facultades mejor definidas, responsabilidades y herramientas para evidenciar su trabajo y efectividad, estableciendo procedimientos que logren incrementar la confiabilidad entre miembros.*
- Crear y utilizar formatos estandarizados para las actividades de los agentes inmobiliarios y distribuirlos a nivel estatal, con peculiaridades regionales: contratos, solicitudes, recibos, etc., actualizándose constantemente por una comisión especializada.*

d. *Tener una capacitación obligatoria (de preferencia con certificado) en los principios del gremio inmobiliario ESTATAL, nuestra cultura, ética profesional, la operación de la Bolsa Inmobiliaria, utilización de formatos y sobre la Comisión de Honor y Justicia. Esto, para que toda la membresía cuente con el conocimiento de cómo hacer mas y mejores negocios, y que hacer en caso de faltas.*

**LINEAS DE ACCION PROPUESTA B2:**

1. Instituir un sistema perpetuo de verificación y procuración al cumplimiento de las políticas para la Bolsa Inmobiliaria, ya sea con personal propio o subcontratado, supervisado por la Comisión correspondiente.
2. Mejorar la Comisión de Honor y Justicia ampliando facultades y estableciendo procedimientos y formatos, por ejemplo, el de la “observaciones al cumplimiento”, por Comisión de Estatutos.
3. Incorporar a la Comisión Asuntos Jurídicos la tarea de creación de contratos estandarizados y formatos para la utilización a nivel estatal de miembros en sus actividades.
4. Crear la capacitación y certificación de inducción en línea obligatoria para todos los asociados y afiliados que estén en Bolsa Inmobiliaria, por la Comisión correspondiente.

**RECOMENDACIONES “B3”:**

✓ *Establecer METAS en nuestra Bolsa Inmobiliaria que nos equiparen al NIVEL del mercado de California.*

**LINEA DE ACCION PROPUESTA B3.**

Establecer para nuestra Bolsa Inmobiliaria las siguientes METAS, a monitorearse e informarse mensualmente por la Comisión correspondiente, revisarse al menos semestralmente:

<b>BOLSA INMOBILIARIA ESTATAL</b>	<b>VIVIENDA</b>	<b>COMERCIAL Y OTRAS</b>
Inventario promedio a la VENTA	3,600	900
Unidades Vendidas en un año	14,200	1775

**Explicación de metas.**

En cuestión de VIVIENDA, el dato se obtiene directamente del nivel equiparado observado en la tabla comparativa.

La categoría de “Comercial y otras” abarca todo lo que no es unidad de vivienda, es decir: terrenos baldíos, locales comerciales, complejos, almacenes, bodegas, naves, parcelas, etc. Se toma como base para el total de inventario activo en venta Comercial el equivalente al 25% del total de vivienda, tal como lo muestra el universo total de propiedades en CALIFORNIA. Así mismo, especulando que las propiedades comerciales duran el doble de tiempo en comercializarse que la vivienda, y que su universo es sólo la cuarta parte, se establece como meta anual de unidades “comercial y otras” vendidas el 12.5% del total de vivienda.

**IV. SIGUIENTES PASOS**

Durante nuestro estudio e investigación saltó a la vista que los mayores avances se logran cuando se utiliza un sistema MLS. En México existen dos regiones en donde la MLS funciona desde hace aproximadamente 30 años, estos son el área de Puerto Vallarta y la Riviera Nayarita, así también y el área de Los Cabos y Baja California Sur. Bien valdría la pena al avanzar en las recomendaciones y líneas de acción aquí planteadas, realizar un estudio y ejercicio similar con los mercados nacionales, en especial el de nuestro vecino al SUR.