

PRIMERA REUNIÓN QRE 2016

Madrid, 20 de enero de 2016

NH Paseo de la Habana, se abre la reunión a las 10.15 y se presenta la agenda.

Agenda del día

- **10.00 a 11.00-** Objetivos de QRE 2016, calendario de próximas reuniones.
- **11.00 a 12.00-** Sello Certificación en procesos de captación/atracción inmobiliaria.
- **12.00 a 12.30-** Café
- **12.30 a 13.00-** Retiro top
- **13.00 a 14.00-** Ponencia
- **14.00 a 16.00-** Comida
- **16.00 a 19.00-** Presentación indicadores

Comenzamos la reunión resumiendo los objetivos conseguido por QRE en el año 2015:

- 15 miembros. Incorporación de 3 nuevos miembros. *Certificación REM*, Real Estate Manager, media de 30 personas por módulo.
- Premios Calidad Inmobiliaria 4 edición.
- Avances en el sello de Calidad.
- Estudio sobre Operaciones compartidas.
- Mapa de oficinas RECOMENDADAS.
- Participación de ponentes internacionales.
- Operaciones Compartidas y referidos. Grupo WhatsApp.

Trabajo en equipo: comenzamos las dinámicas de grupo

Objetivos de QRE en 2016

Acuerdos adoptados:

1. **Pregunta: ¿Crecimiento de QRE para este 2016?** Se acuerda que haya un crecimiento, pero moderado. Se establece dos posibles participaciones: participantes por calidad (reuniones abiertas) y participantes por implicación (para miembros de QRE).
2. **Sobre formación:** Todos los miembros consideran interesantes los 4º módulos de la certificación REM, ya que se ha conseguido darle un carácter profesional y empresarial, por lo que se acuerda que se siga convocando una certificación anual.
3. **Mapa de colaboraciones:** Todos coinciden que hay que potenciar y se acuerda el compromiso de cada miembro de contestar en un plazo de 48 h al correo que se mande de la EDN pidiendo contactos en las zonas que falten por cubrir.
4. **¿Cuántas reuniones de QRE en 2016?** Se acuerdan 3 reuniones anuales, obligatorias 2. Y, ampliar una más para que participen profesionales de calidad en el formato acordado en el primer punto de reuniones abiertas.
5. **Sobre las faltas:** Se acuerda mandar email a los asistentes que hayan

faltado comunicando el acuerdo adoptado de la obligatoriedad de asistir a 2 reuniones y que la falta por segunda vez consecutiva es motivo de baja como miembro de QRE.

6. **Formato de las reuniones:** Se acuerda seguir la misma línea del formato actual, adecuando la agenda a las oportunidades que surjan como la intervención de Claudia R.; También se acuerda la posibilidad de convocar alguna reunión extraordinaria.
7. **Requisitos para ser miembro:** se recuerdan los actuales y se acuerda que sean los mismos, pero con alguna excepción si falta alguno, cuando se crea que el profesional que vaya a incorporarse pueda ser una gran aportación al grupo.
8. **Próxima reunión:** Se fija la próxima reunión para el 5 de mayo en Santander.
9. **Ignacio Castillo pregunta sobre la posibilidad de aceptar la propuesta del COAPI de Cataluña sobre REM-** Aunque la mayoría coincide en que se la certificación se expande va a costar marcar las diferencias, finalmente se acuerda que Si, ya que consideran que QRE tiene que tener un punto de generosidad y compartir para ayudar a mejorar la profesión, siendo REM el mejor método para la gente que quiere mejorar.

SELLO DE CALIDAD

Se continúa con las dinámicas de grupo (se cambian los grupos). Se trabaja en el **Sello de Calidad**, se recuerda lo conseguido hasta ahora y se presenta el trabajo a realizar y los costes aproximados.

Acuerdo adoptado: Consultar a empresa especializada y presentar en la próxima reunión método y costes.

Retiro TOP PRODUCER

Acuerdos adoptados:

1. Acude que vaya el 20% de agentes más productivos de cada oficina.
2. Requisitos: Con un mínimo de 25 operaciones anuales O una facturación mínima entre 80.000-100.000 €.

Con cumplir uno de los dos requisitos puede asistir.

3. Únicamente para miembros de QRE
4. En el email de confirmación de asistencia hay que comunicar la especialización de cada uno.
5. Entre todos se establecen los ratios de especialización (del proceso completo): Búsqueda, marketing, cierres, fidelización, ratios de conversión captación-venta, ratios de conversión visita-venta, demandas, negociación, venta, captación, posicionamiento, organización de tiempo y estudios de mercado.
6. Se acuerda dos tipos de formato para el retiro: trabajos en equipo y mesas redonda.
7. Una vez confirmada la asistencia se preguntará a los agentes que contenidos quieren tratar.

Los agentes deben identificarse en el encuentro exponiendo su especialidad.

