

> NOTA DE PRENSA

El convenio tiene como objetivo conservar la esencia y valores tradicionales de la profesión en las operaciones de compra o venta de sociedades o empresas

INVERPOINT Y CGCAFE FIRMAN UN CONVENIO PARA FACILITAR EL RELEVO GENERACIONAL EN LOS DESPACHOS DE ADMINISTRACIÓN DE FINCAS

- El CGCAFE e INVERPOINT suscriben este convenio para que los administradores de fincas colegiados puedan solicitar una consulta especializada en intermediación de las operaciones de compraventa de sus carteras o sociedades.
- Inverpoint apoyará el relevo de los colegiados/as y el crecimiento o mantenimiento de estos mediante un servicio de relevo, transmisiones y adquisiciones profesional especializado.

Madrid, 22 de Febrero de 2024. Inverpoint y el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas -CGCAFE-, han suscrito un convenio de colaboración que tiene como objetivo ofrecer a los Colegios de Administradores de Fincas y sus colegiados/as, un servicio unificado y profesional que facilite el proceso de renovación generacional conservando la esencia y valores tradicionales del colectivo.

En palabras de **Gonzalo Linage** -Inverpoint-, este convenio es muy importante porque se quiere asegurar un relevo generacional en los negocios de los administradores de fincas colegiados y, además, "los administradores de fincas colegiados podrán acceder a un asesoramiento profesional para la transmisión de su negocio y que puedan lograr las mejores condiciones de precio y garantía de cobro posible".

Pablo Abascal, presidente del CGCAFE, considera que los Colegios Territoriales y el CGCAFE han de velar porque se cumplan las normas legalmente establecidas para ejercer la profesión, y "esto queda establecido expresamente en este convenio cuando se recoge que los compradores de las carteras de los colegiados/as tienen que reunir los requisitos que, para el ejercicio de la actividad, se estipula en el Decreto 693/1968, de 1 de abril. Y todo esto para reforzar las garantías y la seguridad de los consumidores y usuarios".

El objetivo fundamental del Programa de Relevo Profesional es que los administradores de fincas colegiados puedan acceder a los servicios de Inverpoint,

para ofrecer la venta de las carteras o sociedad a otro Administrador de Fincas colegiado o a una persona que se colegie como requisito necesario para acceder a la cartera o sociedad del profesional que haya contratado el Servicio Activo de intermediación. “El contrato entre Inverpoint y el Administrador de Fincas colegiado establecerá que los profesionales que consten en base de datos del Colegio/Colegios del entorno deberá ser advertida, en primer lugar, con el e-mail preceptivo o las medidas que se decidan, estableciendo un plazo de 15 días para obtener una respuesta que demuestre interés por el negocio”, matiza **Gonzalo Linage**.

Si el Administrador de Fincas colegiado opta por el Servicio Pasivo, sería sin honorarios profesionales y se podrían realizar consultas generales, análisis preliminar, asesoramiento para la decisión de venta o compra, y la orientación sobre el precio de venta. Si se opta por los Servicios Activos, si conllevaría el abono de honorarios profesionales, y se realizaría una valoración formal si lo solicita el profesional y, además, Inverpoint actuaría en la intermediación de la compra o venta de la sociedad. Igualmente, si el profesional lo precisara, podría contratar el soporte jurídico de Inverpoint para el cierre de la operación.

En virtud del convenio suscrito, Inverpoint y el CGCAFE cooperarán para que los administradores de fincas colegiados que se planteen su relevo generacional, cuenten con el mejor asesoramiento profesional para que puedan dar este paso con la mayor tranquilidad ya que, en palabras de **Pablo Abascal**, “es el fruto de un trabajo realizado durante toda una vida, y nos gustaría que los hogares que hemos administrado sigan siendo gestionados con profesionalidad y saber hacer, que es lo que siempre nos ha caracterizado a los administradores de fincas colegiados”.

Para más información:

GONZALO LINAGE

Socio-Director Inverpoint

gonzalo.linage@inverpoint.com