

ASICVAL

Asociación de Inmobiliarias
de la Comunitat Valenciana



Revista
NÚMERO #1



Revista NÚMERO #1

PRESIDENTA:

Nora García

VICEPRESIDENTE:

Julián Sáez

SECRETARÍA:

M^a José Garrido

TESORERO:

Oscar Amador

VOCALES:

Juan José Piquer

Joaquín Estañol

José Miguel Palanca

Carlos Navarro

Sergio Rincón

Jordi García

CHAPTERS:

Sara Cañada (Morvedre)

Cristina Carmona (Castellón)

Rafael Ninyerola (Paterna - Manises)

Javier Rocher (Gandía)

Santiago Sánchez (Elda - Petrer)

José Miguel Palanca (Horta Nord)

Silvia Doménech (Horta Sud)

SECTORES TERRITORIALES:

Zoila Sanz (Teulada - Moraira)

Miguel Galindo (Elche - Santapola)

Domingo Molina (Torrevieja - Vega Baja)

Julián de la Peña (Alicante)

Cesáreo Roa (Denia)

COORDINADORA:

Claudia González

**REGISTRO DE
AGENTES INMOBILIARIOS:**

Cristina Carrasco

MARKETING Y EXPANSIÓN:

Alberto Rodríguez

Índice:

01. EDITORIAL

Nora García
(Presidenta de ASICVAL)

02. NUEVOS ASOCIADOS

**03. OPERACIONES
COMPARTIDAS**

04. LA MIRADA EXPERTA

Entrevista a Vicente Inglada
(Secretario General de
la Unión de Consumidores
de la Comunitat Valenciana)

05. ÚLTIMOS EVENTOS

06. EL AGENTE INMOBILIARIO

Entrevista a Sara Cañada
(Agente inmobiliario en
Inmogest Grupo Cañada)

**07. CONVENIOS
Y PROMOCIONES**



Contacto:

asicval.es •    /asicval

 622 92 66 92

 info@asicval.es

Av. del Puerto 64, Entresuelo, Puerta 5
46023 València

EDITORIAL

Nora García
(Presidenta de ASICVAL)

A las puertas de la primavera, ante un horizonte de nuevos retos y cuando ya sumamos un número considerable de más de 350 agencias asociadas de toda la Comunitat Valenciana, emprendemos con ilusión la edición de la revista ASICVAL.

Recuperamos esta ventana al día a día de la asociación y del agente inmobiliario para que podáis sentirnos más cerca, pero también para que os sintáis más próximos a los compañeros y compañeras, para que podáis intercambiar experiencias y, en definitiva, para fortalecernos como sector. La unión hace la fuerza y como asociación empresarial debemos promover puntos de encuentro como esta publicación, que fomenten el conocimiento mutuo y nos acerquen para poder defender nuestros intereses y la dignidad de la profesión. Solo juntos podemos construir nuestro presente y nuestro futuro.

En la revista ASICVAL queremos que seáis los protagonistas. Por eso en cada número incluiremos una entrevista a un agente inmobiliario para que comparta su realidad, desafíos y consejos, que nos ayuden



en el ejercicio de la intermediación inmobiliaria.

También contaremos con una entrevista a un perfil experto relacionado con el sector, como la que dedicamos en este número al secretario general de la Unión de Consumidores, para que nos arroje luz sobre aquellos temas en los que tenemos dudas o que nos brindan otros puntos de vista.

Y por supuesto será un espacio para vernos y reconocernos, para dar visibilidad al trabajo en equipo a través de las operaciones compartidas, y para mostrar el networking que surge de las acciones, eventos y formaciones que organizamos desde ASICVAL. Toda la información sobre cursos, convenios y otras cuestiones de utilidad de la asociación la encontraréis asimismo en estas páginas. Asimismo, os invitamos a que compartáis vuestras reflexiones con nosotros enviándonos vuestros artículos, ya que seguro enriquecen nuestra práctica profesional.

Espero sinceramente que disfrutéis de la Revista ASICVAL.



Nuevos Asociados

M L S



AGENCIAS





Operaciones Compartidas







LA MIRADA EXPERTA

Entrevista a Vicente Inglada (Secretario General de la Unión de Consumidores de la Comunitat Valenciana)



“Un registro oficial
añade una mayor
tranquilidad a la
persona consumidora
y usuaria que se decida
a solicitar la
intervención de un
agente inmobiliario”

Entrevistamos a Vicente Inglada, secretario general de la Unión de Consumidores de la Comunitat Valenciana:

1. ¿Cómo valora el papel de las agencias inmobiliarias?

En un sector tan importante como el de la vivienda, con tantas complicaciones como pueden presentarse tanto en la búsqueda, contratación, cumplimiento de requisitos, financiación, estado del inmueble, certificación energética, documentación, reparaciones e incidencias, etc., se hace imprescindible

la intervención de profesionales que velen por las garantías y seguridad de todas las partes: vendedor y comprador, arrendador y arrendatario.

En todo caso, es imprescindible que los agentes inmobiliarios cuenten con formación adecuada y continua, especialización y capacidad de asesoramiento, profesionalidad y disposición a la resolución de conflictos que pudieran surgir entre las partes.

2. ¿Cuáles son las reclamaciones más frecuentes que recibe la Unión de Consumidores relacionadas con la vivienda?

Las quejas más habituales están relacionadas con deficiencias en las instalaciones y estructura de la vivienda, contratos poco detallados que dejan dudas a la interpretación y, sobre todo, quién debe hacerse cargo de las reparaciones que surjan en la vivienda. Respecto de la intervención de los agentes inmobiliarios, sobre todo, la falta de concreción del encargo realizado, los honorarios, la falta de documentación y la falta de resolución de las incidencias que se pudieran producir entre las partes, son las reclamaciones más habituales.

3. ¿Qué buenas prácticas considera imprescindibles para defender los intereses de los consumidores por parte de las inmobiliarias?

Claridad y transparencia en la intervención de los agentes inmobiliarios: documentar el encargo, especificar los honorarios y cuándo y por qué actuaciones se van a percibir, justificación del pago mediante recibo o factura.

Asesoramiento integral y específico: desde la redacción del contrato de compraventa o arrendamiento que se ajuste a las necesidades de las partes y no utilizar un mero formulario genérico, hasta informar de seguros, financiación, certificado energético, recopilar documentación necesaria (certificados de estar la vivienda al corriente de pago de cuotas comunitarias y tributos, no existir deudas, presentación de la fianza en los organismos competentes, etc).

Formación, especialización y profesionalización de los agentes inmobiliarios, a fin de prestar un servicio completo y adecuado.

Resolución de conflictos: establecer mecanismos de resolución de conflictos entre las partes que van a intervenir (vendedor y comprador, arrendador y arrendatario), a través de la mediación, y respecto de los agentes inmobiliarios, su adhesión al Sistema Arbitral de Consumo para la resolución de incidencias y conflictos que pudieran surgir.

4. ¿Cómo valora la formación y los seguros de responsabilidad civil y caución en los agentes inmobiliarios en la prestación de un buen servicio a los consumidores?

Desde el punto de vista de las personas consumidoras y usuarias de los servicios de intermediación inmobiliaria, es esencial que los agentes inmobiliarios cuenten con formación y capacitación suficiente para la actividad a desarrollar, tanto por la importancia del bien que es objeto de la relación jurídica (la vivienda), como de los diferentes aspectos y situaciones que pueden suceder, y al objeto de dar confianza, seguridad y tranquilidad a quienes cuentan con la participación de un agente inmobiliario.

Por lo que se refiere a la caución, es precisamente la confirmación de la seguridad y tranquilidad que le ofrece a quien cuenta con los servicios de un agente inmobiliario para responder de los posibles errores y responsabilidades que se pudieran producir en el ejercicio de dicha actividad, y que puede conllevar un grave perjuicio a las personas consumidores que confían en la participación de un agente inmobiliario.

5. ¿Cómo valora la creación del Registro de Agentes Inmobiliarios?

De forma muy positiva, especialmente para aquellas personas que quieran contar con un profesional de confianza, ya que un registro oficial añade una mayor tranquilidad a la persona consumidora y usuaria que se decida a solicitar la intervención de un agente inmobiliario.

Si, además del registro, el agente está adherido al Sistema Arbitral de Consumo para la resolución de incidencias, cuenta con formación y la documentación y gestiones que realice en su actividad profesional son de calidad, la satisfacción para las personas consumidoras y usuarios será elevada.

6. ¿Qué opina del recurso de la CNMC contra el Registro de Agentes de Intermediación Inmobiliaria de la Comunitat Valenciana?

La CNMC basa su recurso en la normativa de libre mercado, y con un criterio excesivamente laxo: cualquier persona puede dedicarse a cualquier actividad profesional, sin mayores requisitos ni acreditación formativa. Desde nuestro punto de vista como asociación de personas consumidoras, a cualquier profesional en su ámbito de actividad se le debe exigir unos conocimientos, una formación y una profesionalidad en el ejercicio de su actividad que asegure una actuación de calidad. Y, además, unas garantías por las que responda no sólo de sus actuaciones sino también de los perjuicios que pudiera causar a las personas usuarias de sus servicios, pues en caso contrario, es altamente probable que se produzca un grave problema que afectará a un bien esencial como es la vivienda y a las personas afectadas por su intervención.

Si bien es cierto que debe facilitarse la libre competencia, no es menos cierto que también es necesario ahondar en la protección de las personas consumidoras y usuarias que en muchas ocasiones son las grandes perjudicadas.

7. ¿Qué servicios ofrece la Unión de Consumidores a las personas que han tenido un problema relacionado con la compraventa o alquiler de una vivienda?

En este caso, debemos distinguir dos tipos de situaciones: cuando la incidencia se produce por la intervención de un agente inmobiliario, con el que hay una relación contractual y está sujeto a obligaciones como profesional por el desempeño de su trabajo; y cuando la incidencia se produce a causa de la decisión o voluntad de cualquier de las partes intervinientes (comprador o vendedor, arrendador o arrendatario).

En el primero de los casos, desde la Unión de Consumidores tramitaremos un expediente de reclamación y solicitaremos al agente intermediario que aclare los hechos reclamados, atienda la petición del reclamante, proponga soluciones alternativas y, en su caso, acepte someter la reclamación ante el Sistema Arbitral de Consumo.

En el segundo de los casos, tendremos también que distinguir si las partes intervinientes ajenas al agente inmobiliario tienen o no la consideración de personas consumidoras.

Si se trata de personas particulares, no sería de aplicación ni la normativa ni los mecanismos de consumo, por lo que propondríamos la actuación de la mediación, a través en su caso de las oficinas MEDIAPROP, para buscar una solución al respecto, ya que en caso contrario deberán resolver las incidencias ocurridas ante la vía judicial.

Si, en cambio, alguna de las partes tiene la consideración de persona consumidora, realizaremos también un expediente de reclamación para tratar de resolver la incidencia planteada y, si no hubiera solución, continuar la reclamación por otras vías, incluida la judicial.

8. ¿Cómo pueden colaborar las inmobiliarias y las organizaciones de consumidores para proteger a los consumidores?

Facilitando información, herramientas y conocimientos para asegurar la prestación de unos servicios profesionales y de calidad por parte de los agentes inmobiliarios, consiguiendo de esta forma un elevado grado de satisfacción y reduciendo al mínimo los problemas e incidencias que se pudieran plantear en la intermediación inmobiliaria.

Estableciendo Códigos de Conducta voluntarios que establezcan procedimientos claros, seguros y transparentes, de forma que las personas consumidoras puedan obtener seguridad, claridad y transparencia en la actuación profesional de los agentes inmobiliarios, incluso más allá de los requisitos que pudiera establecer la normativa de aplicación.

Elaborando guías, protocolos y documentación que abarquen las necesidades de información precontractual y contractual que pudieran necesitar las personas intervinientes, de forma que garanticen la seguridad jurídica en el ámbito de la contratación inmobiliaria.

Creando Sellos de Calidad que permitan distinguir a los profesionales del sector que acrediten formación, garantía, profesionalidad y resolución de conflictos en su actuación como agentes inmobiliarios.

Últimos Eventos

09/03/2023 - UCI, CÓMO VENDER Y FINANCIAR VIVIENDAS PARA REFORMAR



08/03/2023 - GRISELDA VARELA, CURSO DE INMOVILLA BÁSICO



21/02/2023 - JULIÁN SÁEZ, LA EXCLUSIVA ES INNEGOCIABLE



25/01/2023 - JOAQUÍN ESTAÑOL, CURSO DE PROTOCOLO



24/11/2022 - ASAMBLEA EXTRAORDINARIA 2022



15/11/2022 - ELENA AZCÁRRAGA, DIRECTORA GENERAL DE VIVIENDA Y REGENERACIÓN URBANA DE LA GVA, TÉCNICOS, DIRECTORES TERRITORIALES, Y NORA GARCÍA Y JULIÁN SÁEZ DE ASICVAL, CHARLA SOBRE TANTEO Y RETRACTO, Y REGISTRO DE COMPRADORES VPO



26/10/2022 - CURRO SANTACREU, FINANZAS PARA INMOBILIARIOS



17/10/2022 - PRESENTACIÓN REGISTRO REGIONAL DE AGENTES
DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA



ASICVAL

Asociación de Inmobiliarias
de la Comunitat Valenciana

CENA DE Navidad 2022



**TODAS LAS FOTOS
DE NUESTRA CENA DE NAVIDAD
ESCANEANDO EL CÓDIGO QR**



EL AGENTE INMOBILIARIO

Sara Cañada

(Agente inmobiliario en Inmogest Grupo Cañada)

“Nuestro reto diario es demostrar que la profesión está cambiando, que somos necesarios y aportamos mucho valor”

Entrevistamos a Sara Cañada, agente inmobiliario en Inmogest Grupo Cañada, en Puerto de Sagunto.

1. Preséntanos tu inmobiliaria

Inmogest Grupo Cañada somos la segunda generación de agentes inmobiliarios. Provenimos de una empresa familiar especializada en la zona. Estamos muy vinculados a todas las noticias y procesos burocráticos, técnicos, legales, etc. que afectan a nuestra ciudad y que tienen que ver con la compraventa de todo tipo de propiedad. Nuestra finalidad es dar tranquilidad a nuestros clientes de que



todas transacciones que hagan con nosotros se van a hacer con la máxima seguridad. Al final es ofrecer un buen servicio y, sobre todo, que la inmobiliaria sea una profesión digna, reconocida y que se valore. Y para ello lo primero que tenemos que hacer es ponernos en valor nosotros y eso es lo que hacemos en nuestro día a día.

2. ¿Cómo describirías el mercado de la vivienda en Sagunto y el Camp de Morvedre?

Pues en este momento tenemos muy poca oferta de producto y una demanda amplia de todo tipo de inmuebles, generalmente de vivienda. La oferta tanto de venta como de alquiler es muy baja y esto hace que los precios se incrementen y que las personas tengan un acceso bastante limitado a cierto tipo de vivienda. Además, se añade la subida de los intereses que dificultan el acceso a la financiación.

3. ¿Qué impacto está teniendo la futura implantación de la gigafactoría de baterías en el mercado de compraventa y alquiler de vivienda?

Pues la noticia ha tenido un efecto muy positivo. Teníamos vivienda muy antigua, había cierta inestabilidad y dudas respecto a hacer obra nueva, y las demandas al final se limitaban a propiedades de segunda mano.

No pensamos, como nos preguntan habitualmente, que sea la causa habitual de la subida de precios porque entendemos que es un fenómeno que se está dando en toda España, y en Sagunto la gigafactoría ha sido la guinda del pastel. No creemos que haya tenido en ningún caso un efecto negativo en que los compradores no puedan acceder a una vivienda. Al revés, pensamos que ha fomentado que inversores puedan invertir en rehabilitar y poner en el mercado vivienda con una previsión de rentabilidad. Entonces sí que es cierto que no tenemos mucha oferta de alquiler, no tenemos mucha oferta de venta, pero insisto, este mismo fenómeno sin Volkswagen se da en muchas otras partes de España. Desde mi punto de vista es un efecto totalmente positivo.

4. ¿Por qué Sagunto puede ser un buen lugar para vivir?

Sagunto y Puerto de Sagunto se encuentran prácticamente a la misma distancia de dos ciudades importantes como Valencia y Castellón. Están bien conectadas con transporte público. A pesar de no tener metro, tenemos el tren de Cercanías y el autobús que nos da un servicio genial. Tenemos una playa magnífica que hoy por hoy no está nada saturada de turismo como puede suceder en otras playas de la costa valenciana y a la vez tenemos una buena historia, tenemos ruinas romanas y todo ese bagaje cultural que nos enriquece.

5. ¿Cuál es el mayor reto al que te enfrentas como inmobiliaria en el día a día?

Sin duda, intentar demostrar que somos profesionales, que somos especialistas en nuestro sector, que estamos intentando ofrecer un servicio de calidad, que estamos formados para garantizar la tranquilidad de todo tipo de transacciones y que somos especialistas en la zona y podemos aportar un gran valor a la operación. Las personas tienen una idea anticuada del agente inmobiliario; aquel intermediario que intentaba obtener un beneficio económico de una transacción sin aportar prácticamente valor. Y nuestro reto diario es demostrar que la profesión está cambiando, que somos necesarios y aportamos mucho valor.

6. ¿Cuál es tu mayor aprendizaje en tu trayectoria como agente inmobiliaria?

Mi mayor aprendizaje ha sido descubrir que hacemos mucho bien, que ayudamos mucho y que en muchas ocasiones podemos solucionar grandes cosas. Podemos hacer que salgan negocios que en un principio parecen complicados para muchas personas, que son ajenas a todo este tipo de transacciones, y que si no hay un especialista que se interesa o que busca soluciones, pues no salen. También saber el interés final de las personas porque muchas veces creen que saben o toman decisiones un poco emocionalmente y al final nosotros estamos para asesorar en lo que objetivamente vemos que puede beneficiarles. Entonces, aprendes a trabajar con las personas y a ayudar.

7. ¿Una formación relacionada con el sector que recomiendes a otros compañeros?

Recomendaría cualquier formación que ofrece ASICVAL ya no solo por la calidad, sino por esa capacidad para reaccionar ante problemas que tenemos los agentes inmobiliarios. Las formaciones suelen responder a nuestras. Entonces muchas veces nos salvan la vida literalmente. Si tuviera que elegir una, pues el AIR me parece una formación bastante completa y que abarca todo tipo de aspectos que, desde mi punto de vista, cualquier inmobiliario debería conocer, incluido un módulo ético que me parece de vital importancia.

8. ¿Una acción de marketing que nunca falla?

En Inmogest tenemos un lema y es que la mejor acción de marketing es hacer un buen trabajo. Esta es la que nunca falla. Cuando tú haces una buena operación y tanto vendedores como compradores quedan contentos te has asegurado nuevos clientes a través de sus referencias.

Otras acciones que realizamos es ofrecer a los vecinos nuestros datos, nuestros flyers, cuando sale en su comunidad un piso a la venta que vamos a gestionar. Les informamos de quiénes somos y el trabajo que vamos a realizar. A los vecinos les gusta y cuando piensan en vender en muchas ocasiones vienen con este flyer.

9. ¿Una cosa con la que disfrutes y te haga desconectar?

A esta pregunta normalmente se responde pasando tiempo de calidad con tu familia y realmente disfrutamos juntos, pero al ser una empresa familiar no siempre desconectas del todo. Como tengo la suerte de vivir en una casita en la montaña muy cerca de mi puesto de trabajo, lo que realmente me hace desconectar es disponer de tiempo y poder salir a pasear con mis perritas por la montaña y respirar aire puro.

CONVENIOS ASICVAL

Convenios con empresas e instituciones

ASICVAL forma parte de FAI, la Federación de Asociaciones Inmobiliarias, que mantiene convenios con empresas e instituciones a nivel nacional. Al estar asociado a ASICVAL, formas parte de FAI, y por tanto tienes acceso a todos los beneficios de estos convenios.

Repsol (Euger S.L.):

electricidad
y gas



Por cada contrato que se formalice con REPSOL ENERGIA S.L., tanto de electricidad como de gas, la agencia asociada recibirá una cuantía de 50€.

Empresa que facilita el cambio de suministros, tanto de luz como de gas, así como altas de nuevos contratos o cambios de titularidad de la empresa REPSOL ENERGIA SL.

Libre acceso a la Plataforma. Atención personalizada. Filtro de los documentos captados con los requisitos de REPSOL ENERGIA SL. Facilitar a los clientes de los agentes el contrato más adecuado en cada caso particular.

Domibus:



Tarifa especial para socios FAI: 36€ / mes.
Bonificación 60% sobre tarifas.

Buscador y Geolocalizador de propiedades, de venta y alquiler, cartera de más de 200,000 inmuebles de particulares, alerta diaria de las nuevas propiedades, selección por zonas.

Caser Seguros:



Precio final de La Garantía Compra Segura de 69€ por póliza.
Mínimo 12 pólizas al año.
Frente al valor percibido por los clientes 600€ y al PVP 294€.
Gasto deducible, coste final de 51,75€.

El Sello Compra Segura exclusivo para inmobiliarias que cumplen con una serie de requisitos previos de imagen, profesionalidad y calidad del servicio al cliente, blinda, mediante una póliza de seguro de Caser, los derechos de propiedad y de uso y disfrute sobre la vivienda adquirida.

Se ofrece así una solución frente a problemas legales que aparecen en prensa día a día, entre los que se encuentran las licencias de edificación ilegales, orden de demolición, aparición de herederos con mayor derecho, promotoras en concurso de acreedores, estafas, conflictos de lindes, gastos de comunidad pendientes de pago, vicios legales ocultos, problemas con la plaza de garaje o trastero, contrato de alquiler oculto o problemas con la cédula de habitabilidad.

Más empresas e instituciones:



inmotoools
soluciones de márketing inmobiliario on/off

 **inmovilla**
Software Inmobiliario

Keedec
home&decor

Pro  **hipotecas**

 **realisti.co**
by CASA VO

 **SEAG**
Sociedad Española de
Alquiler Garantizado S.A.

tinsa

UCI

TROVIMAP

**Más información en www.fainmo.es/convenios
Pide las claves de acceso a la coordinadora**

**¿Quieres participar
en el próximo
número de la
Revista ASICVAL?**

¡CONTACTA AHORA!

 **comunicacion@asicval.es**

SIC > ALICANTE

Servicio de
Inmuebles
Compartidos

SIC > CASTELLÓN

Servicio de
Inmuebles
Compartidos

SIC > VALENCIA

Servicio de
Inmuebles
Compartidos

asicval.es •    /asicval

 622 92 66 92 •  info@asicval.es

Av. del Puerto 64, Entreplanta, Puerta 5 - 46023 València