



ASICVAL Asociación de Inmobiliarias
de la Comunitat Valenciana

REVISTA 12

LA CASA DE LOS PROFESIONALES INMOBILIARIOS

<https://asicval.es/>

REVISTA #12

Índice

PRESIDENTA:

Nora García

VICEPRESIDENTE:

Julián Sáez

SECRETARIA:

María José Garrido

TESORERO:

Oscar Amador

VOCALES:

Juan José Piquer

Joaquín Estañol

Sergio Rincón

Jordi García Osca

José Ramón García

CHAPTERS:

Sara Cañada (Morvedre)

Erwin García/José María Díaz (Castellón)

Rafael Ninyerola (Paterna - Manises)

Santiago Ares (Gandía)

Santiago Sánchez (Elda - Petrer)

Silvia Domenech (Horta Sud)

SECTORES TERRITORIALES:

José Martí (Teulada - Moraira)

Matilde Irlles (Elche - Santapola)

Domingo Molina (Torrevieja - Vega Baja)

GERENTE:

Antonio Priego

COORDINADORA:

Claudia González

REGISTRO DE AGENTES INMOBILIARIOS:

Herminia Corral

COMUNICACIÓN DIGITAL Y MARKETING:

Alejandra Goñi Goñi

TECNOLOGÍA:

Eva García

01. EDITORIAL

Nora García Donet – Presidenta de ASICVAL

P. 3

02. EL VALOR DEL REGISTRO

Estar inscrito en el Registro de Agentes Inmobiliarios no es solo cumplir la norma, es elevar tu marca

P. 5

03. LA CIBERSEGURIDAD NO ES OPCIONAL

Gold Box

P. 8

04. LA MIRADA EXPERTA

Ana Luengo - Presidenta de AMPSI

P. 11

05. NUEVOS ASOCIADOS

P. 23

06. OPERACIONES COMPARTIDAS

P. 25

07. EVENTOS

Congreso, encuentros y actividades

P. 28

08. FORMACIONES

Formación continua para agentes

P. 30

09. ¿QUÉ HACE ASICVAL?

Antonio Priego – Gerente de ASICVAL

P. 32

10. CONVENIOS

Acuerdos y beneficios para asociados

P. 39

11. EL AGENTE INMOBILIARIO

Entrevista a Alex Martí.

Gerente en Inmoxara, en La Xara, Dénia

P. 43

www.asicval.es



/ASICVAL

asicval.es

info@asicval.es

640 95 56 96 - 622 92 66 92

Av. del Puerto 64, Puertas 5 y 6 • 46023 VALÈNCIA

EDITORIAL

Nora García Donet
(presidenta de ASICVAL)

En octubre, ASICVAL ha formado parte de un hito que esperamos marque un antes y un después en la política de vivienda de nuestra Comunitat. El Acuerdo por la Vivienda de la Generalitat Valenciana representa un paso firme hacia una visión compartida: garantizar que cada persona tenga acceso a un hogar digno y asequible.

Desde la fundación de la Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana -y así lo refleja su misión- hemos colaborado activamente con las diferentes administraciones autonómicas, aportando nuestra experiencia y conocimiento del mercado y de la sociedad, para garantizar el acceso a la vivienda de toda la población. Todo este trabajo se ha visto finalmente recompensado con la firma de este Acuerdo y el decálogo de medidas que lo acompaña.

El Acuerdo es un compromiso de consenso sin precedentes entre administraciones, organizaciones empresariales, colegios profesionales, universidades, entidades públicas de suelo, instituciones de economía social y entidades financieras. Una voluntad de escuchar a quienes trabajamos día a día sobre el terreno, facilitando hogares, acompañando familias y contribuyendo al desarrollo económico y social de nuestro territorio. La colaboración público-privada, tantas veces reclamada, se puede materializar ahora en medidas concretas que reconocen el papel esencial del sector inmobiliario como parte de la solución, y no del problema.

EDITORIAL

Nora García Donet
(presidenta de ASICVAL)

El acceso a la vivienda sigue siendo un reto complejo, pero con este Acuerdo se sientan las bases para avanzar con responsabilidad y realismo. Entre todos, podemos promover políticas efectivas que equilibren la necesaria vivienda pública con la iniciativa privada, la sostenibilidad, la innovación, la seguridad jurídica de todas las partes, la simplificación administrativa y el desarrollo de un marco fiscal y financiero favorable.

Por otra parte, mientras celebramos este logro colectivo, también quiero recordar un momento trágico que nos unió en solidaridad hace un año. Con una violencia inusitada, una DANA azotó nuestra Comunitat Valenciana, dejando tras de sí incontables daños personales y materiales. Entre los afectados había compañeros y compañeras que lo perdieron todo. En ese momento decidimos unirnos para liderar una captación de fondos sin precedentes, a la que se sumaron otras asociaciones inmobiliarias del país. Además, les brindamos formación y apoyo para poder salir adelante. A día de hoy, todas las inmobiliarias afectadas han podido retomar su negocio.

Cabe recordar que somos una comunidad profesional, pero también una red de personas que creen en la cooperación, en la confianza y en la fuerza del trabajo conjunto.

Tanto la firma del Acuerdo por la Vivienda como el recuerdo de la DANA nos enseñan que solo desde la unión podemos construir futuro. Sigamos trabajando con orgullo, responsabilidad y esperanza.

REVISTA #12

Estar inscrito en el Registro de Agentes Inmobiliarios no es solo cumplir la norma, es elevar tu marca

La inscripción en el Registro de Agentes de Intermediación Inmobiliaria de la Comunitat Valenciana supone un paso estratégico y comprometido para la profesionalización de las agencias inmobiliarias valencianas. Para las empresas miembro de ASICVAL, esta acreditación no solo representa un cumplimiento formal, sino un distintivo de calidad, seriedad y confianza frente al cliente.

El decreto autonómico de 2022 regula este Registro, estableciendo que las personas físicas o jurídicas que, de forma profesional o empresarial, ejercen la actividad de mediación, asesoramiento y gestión inmobiliaria —compraventa, alquiler, permuta o cesión de bienes inmuebles— en la Comunitat Valenciana deben inscribirse. Y lo más relevante: el Registro es público, gratuito y obligatorio.

¿Por qué es un distintivo de valor para las inmobiliarias valencianas?

En primer lugar, porque visibiliza el compromiso con buenas prácticas y profesionalización que ASICVAL viene impulsando. En segundo lugar, porque los requisitos son exigentes: acreditación de formación; establecimiento abierto al público; garantía financiera mediante aval o seguro de caución, y seguro de responsabilidad civil profesional. Todo ello convierte la inscripción en una señal real de solvencia, competencia y transparencia de las agencias y agentes registrados.

REVISTA #12

Para una inmobiliaria, poder decir “Estamos inscritos en el Registro de Agentes de Intermediación Inmobiliaria de la Comunitat Valenciana” es algo más que una frase: es ofrecer a propietarios y compradores un mensaje claro de que se rige por la normativa, que ha pasado filtros y que está sujeto a supervisión. En un sector donde la confianza es primordial, este sello aporta tranquilidad y profesionalismo.

¿Cómo visibilizar nuestra inscripción en el Registro ante los clientes?

Existen diferentes estrategias que pasan fundamentalmente por dar a conocer esta información de forma clara y visual en todos los canales de comunicación de la agencia. A continuación, algunas recomendaciones.

1. En la página web de la inmobiliaria: dedicar un espacio destacado (por ejemplo, en el footer, en el apartado “Quiénes somos” o en el reservado a certificaciones) para informar de la inscripción, con el número de registro visible, y explicar brevemente qué implica.
2. En la oficina física o escaparate: colocar el distintivo normalizado que el propio decreto prevé y que incluye el número de registro. Esto ayuda al cliente que entra presencialmente a reconocer la condición oficial de la agencia.
3. En la comunicación comercial (folletos, tarjetas de visita, redes sociales): incorporar el distintivo normalizado o un sello junto al nombre de la agencia que indique “Agente inscrito en el Registro de la Comunitat Valenciana”, lo que mejora la imagen de la marca.

REVISTA #12

4. En las interacciones con el cliente: mencionarlo en el momento de recibir encargos o firmar mandatos, para que el cliente lo asocie a la garantía de profesionalidad y cumplimiento normativo.

En conclusión, estar inscrito en el Registro no es solo una obligación, sino una oportunidad de posicionamiento para las inmobiliarias valencianas asociadas a ASICVAL: un mensaje de excelencia, de transparencia y de servicio al cliente que diferencia frente a la competencia. Cuanto más se visibilice esa inscripción —web, oficina, documentos, marketing— más valor percibirá el cliente, y más se reforzará la marca de la agencia como referente de confianza en el mercado inmobiliario de la Comunitat Valenciana. Y cuantas más agencias asociadas visibilicemos la inscripción en el Registro, más valor tendrá también la marca ASICVAL que todos compartimos.

La ciberseguridad no es opcional

(artículo redactado por GOLDBOX)

En la actualidad, la ciberseguridad se ha convertido en un pilar esencial para la continuidad de cualquier empresa, especialmente en el tejido empresarial español, compuesto mayoritariamente por pymes y micropymes. Los datos oficiales del Ministerio del Interior reflejan un crecimiento sostenido de los delitos informáticos año tras año, y el Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE) confirma que el número de incidentes gestionados no deja de aumentar. Solo en 2023 se registraron 83.517 incidentes, un 24% más que el año anterior, afectando a más de 22.000 empresas privadas. La realidad es contundente: seis de cada diez pymes que sufren un ciberataque cierran en los seis meses siguientes.

Las causas de esta vulnerabilidad son diversas. Por un lado, la digitalización acelerada ha expuesto a las organizaciones a nuevas amenazas; por otro, la falta de cultura de ciberseguridad sigue siendo una debilidad común. A diario, las pymes españolas reciben más de 30.000 ataques, principalmente en forma de phishing, ransomware y robo de identidad. Estos ataques no solo provocan pérdidas económicas, sino también daños reputacionales, pérdida de confianza de los clientes y la paralización total de la actividad.

REVISTA #12

Durante 2024, se estima que los ciberataques costaron a las empresas españolas casi 10.000 millones de euros, el doble que el año anterior. El phishing continúa siendo la amenaza más habitual — con más de 14.000 incidentes registrados —, seguido por el ransomware, con más de 600 casos en los que los ciberdelincuentes bloquearon sistemas y exigieron rescates económicos. Ante este panorama, queda claro que la prevención es mucho más rentable que la recuperación.

En este contexto, empresas especializadas en el sector IT desempeñan un papel fundamental. Su trabajo se centra en proteger a las empresas mediante soluciones avanzadas de seguridad, auditorías personalizadas y formación continua.

Una de las herramientas clave para evaluar el nivel de protección de una organización es una auditoría de ciberseguridad. Consta de tres fases: un análisis inicial, un estudio detallado de la información y la elaboración de un informe final con las vulnerabilidades detectadas y las medidas recomendadas. Este proceso permite a las empresas conocer su situación real y priorizar las acciones necesarias para reducir riesgos.

REVISTA #12

Como mención especial, podemos indicar que entre las ocho principales amenazas que enfrentan las pymes en la actualidad, se encuentran la falta de copias de seguridad adecuadas, la ausencia de doble factor de autenticación, el robo de credenciales, los sistemas desactualizados o la mala gestión de los accesos compartidos. Para mitigar estos riesgos se promueve la estrategia 3-2-1 de copias de seguridad, el uso de firewalls de nueva generación, soluciones endpoint avanzadas, cifrado de datos y una concienciación constante del personal mediante simulacros y políticas claras de seguridad.

La ciberseguridad no es un producto, sino un proceso continuo de mejora y vigilancia. Invertir en ella no es una opción, sino una necesidad para garantizar la supervivencia empresarial en un entorno digital cada vez más hostil. En definitiva, proteger la información es proteger el futuro de la empresa.

www.goldbox.es

info@goldbox.es

960261727



GOLD *box*



LA MIRADA EXPERTA

ENTREVISTA A:

ANA LUENGO

Presidenta de AMPSI (Asociación de Mujeres Profesionales del Sector Inmobiliario)

“La ausencia de regulación profesional nos convierte en un boomerang político”



1. ¿Hay igualdad en las agencias inmobiliarias?

El sector inmobiliario ha experimentado una incorporación masiva de mujeres desde la crisis de 2007. A partir de ese momento, muchas profesionales encontraron en este sector una oportunidad real de desarrollo, conciliación y crecimiento económico. Hoy, aproximadamente un 68 % de los puestos de asesoras inmobiliarias, coordinación o actividades relacionadas con la gestión de espacios, la atención al cliente o el home staging están desempeñados por mujeres.

Sin embargo, esa presencia no se traduce todavía en un acceso equitativo a los puestos de dirección, liderazgo o toma de decisiones estratégicas. A nivel nacional, solo alrededor del 8 % de las mujeres alcanzan posiciones de CEO, lo que demuestra que seguimos teniendo una gran brecha en los niveles ejecutivos.

REVISTA #12

Y si ampliamos la mirada al contexto internacional, los datos de Naciones Unidas Mujeres son aún más contundentes: para lograr una representación igualitaria de mujeres y hombres en cargos de poder y liderazgo en el mercado laboral, se estima que, a este ritmo, harán falta cerca de 140 años.

Como sociedad, debemos acelerar el cambio y asumir la igualdad como una responsabilidad colectiva inaplazable. En AMPSI trabajamos para que esta transformación sea real, estructural y visible dentro del sector inmobiliario.

2. ¿Por qué es necesaria una asociación de mujeres inmobiliarias?

Somos necesarias porque representamos la voz, la experiencia y la profesionalidad de las mujeres que cada día trabajamos en el sector para dignificarlo y profesionalizarlo.

AMPSI es la mayor asociación de mujeres profesionales del sector inmobiliario en España y en Europa. Nuestro propósito es claro: poner en valor el talento, la formación y el liderazgo con propósito en todas las áreas de intermediación, gestión y dirección inmobiliaria.

Desde AMPSI impulsamos alianzas institucionales, redes de cooperación y programas transversales que fortalecen nuestra posición en todos los foros donde se toman decisiones que afectan al sector. Estas alianzas amplían nuestro alcance y refuerzan la presencia de las mujeres en los espacios de decisión.

REVISTA #12

Nuestra labor se centra en dos ejes fundamentales: profesionalizar el sector —combatiendo el intrusismo y garantizando la ética y la formación—, e impulsar la igualdad real de oportunidades, un reto estructural que aún requiere compromiso y visión a largo plazo.

Esta es nuestra esencia. Somos una asociación comprometida, sólida y en crecimiento; unimos a mujeres con una misma visión y un propósito común: construir un sector más equilibrado, transparente y plenamente integrado a través del talento femenino.

3. ¿Las mujeres que ejercen su profesión en el sector inmobiliario sufren discriminación de género?

Afortunadamente, en lo que respecta a la relación con nuestros iguales, los hombres, ese problema prácticamente está erradicado; el sector inmobiliario se caracteriza por ser un entorno unido, profesional y con un fuerte sentido de colaboración.

Donde sí se observa una brecha más evidente es a partir de los mandos intermedios hacia los puestos directivos. Mientras que en las etapas iniciales los índices de igualdad son razonablemente equilibrados, al llegar a niveles de dirección o alta responsabilidad, el acceso de las mujeres se complica. No siempre existe una voluntad real de abrir esos espacios, especialmente en empresas medianas o pequeñas, donde aún no se aplican las cuotas de representación que la ley exige a las grandes corporaciones.

REVISTA #12

En ocasiones, los sesgos de género provienen de personas externas al sector, que continúan asociando determinadas funciones o decisiones a perfiles masculinos. No obstante, dentro del propio ámbito inmobiliario, el respeto, la cooperación y la profesionalidad son la norma general.

Desde AMPSI trabajamos activamente para romper los estereotipos, las barreras invisibles y los techos de cristal que, en muchas ocasiones, limitan más nuestra mentalidad que nuestras capacidades. El objetivo es avanzar hacia un modelo de carrera profesional que no esté condicionado por sesgos de género, sino por la preparación, la competencia y el mérito profesional de cada persona.

4. ¿Hay algo que caracterice a las mujeres que deciden dedicarse a la profesión inmobiliaria?

Si tuviéramos que definir con una sola palabra lo que nos distingue a las mujeres que elegimos esta profesión, sería resiliencia. Trabajamos en un sector exigente, cambiante y profundamente emocional, donde las operaciones pueden transformarse en cuestión de horas. Esa capacidad de mantener el equilibrio, de adaptarnos y volver a empezar, forma parte de nuestra naturaleza profesional.

Para ejercer esta profesión con excelencia se requiere una gran capacidad de comunicación, empatía y gestión integral de los procesos inmobiliarios. En la mayoría de los casos, solo existe un asesor que representa al propietario, aunque poco a poco —gracias a la evolución del mercado— empiezan a consolidarse figuras que representan al comprador. Cada operación se convierte así en un ejercicio de precisión, equilibrio y estrategia.

REVISTA #12

Las mujeres traemos de serie — por nuestra constitución biológica y genética — una sensibilidad emocional que nos permite conectar, comprender y acompañar de una forma única. No solo entendemos las emociones: las vivimos y gestionamos con una profundidad que aporta confianza, cercanía y equilibrio en momentos de decisión.

Esa capacidad innata, unida a la formación y la visión estratégica que nos caracteriza, nos convierte en profesionales completas: resolutivas, empáticas y orientadas al logro. Sabemos equilibrar la emoción y la razón, transformando cada proceso inmobiliario en una experiencia humana y profesional que genera resultados y confianza duradera.

5. ¿Cuáles son los retos de AMPSI?

Nuestros retos se articulan en cuatro grandes ejes: igualdad, profesionalización, visibilidad y relevo generacional.

En primer lugar, la igualdad real de oportunidades es el pilar sobre el que construimos todo lo demás. La brecha del talento debe cerrarse de forma decidida y urgente; no podemos esperar a que lo haga la sociedad. Nos corresponde a nosotras impulsar ese cambio, por respeto a nuestras ancestras, por respeto a nosotras mismas y por respeto a las generaciones que nos recordarán.

En segundo lugar, impulsamos la profesionalización del sector, combatiendo el intrusismo y garantizando que la intermediación inmobiliaria se ejerza con ética, formación y responsabilidad. Apostamos por la capacitación continua como base del progreso y la confianza social en nuestra labor.

REVISTA #12

En tercer lugar, reforzamos nuestra visibilidad e influencia institucional, participando activamente en todos los foros donde se define el futuro del sector. Desde AMPSI promovemos alianzas con instituciones públicas, privadas y académicas para consolidar un liderazgo femenino fuerte, innovador y sostenible.

Y finalmente, trabajamos por el relevo generacional, atrayendo nuevas profesionales que garanticen la continuidad y adaptación del sector a los nuevos modelos de mercado. Todo ello con una visión compartida: construir un entorno inmobiliario más justo, profesional y sostenible, donde la cooperación, la ética y el liderazgo femenino sean la base del cambio.

6 ¿Qué diagnóstico hace de la situación actual del mercado de la vivienda en España?

El principal problema del mercado de la vivienda en España es la sobrecarga fiscal que soporta el sector. Las administraciones públicas son, sin duda, quienes más beneficios obtienen de cada compraventa, mientras que los verdaderos protagonistas — propietarios, compradores y profesionales— asumimos los mayores riesgos. Resulta incoherente que se nos califique de especuladores cuando son precisamente las instituciones quienes obtienen la mayor parte del beneficio económico de cada operación. Con una mínima parte de esa recaudación reinvertida en innovación, rehabilitación y acceso a la vivienda, el impacto social sería extraordinario.

REVISTA #12

El segundo gran obstáculo es la escasez de suelo finalista y la lentitud administrativa, que encarecen los costes, retrasan proyectos y reducen drásticamente la oferta de vivienda. A ello se suma una excesiva fragmentación normativa entre comunidades y ayuntamientos, que genera inseguridad jurídica y desincentiva la inversión.

También debemos señalar la falta de una política pública de vivienda estable y coherente. Cada legislatura parte de cero, sin continuidad en las estrategias, y eso impide consolidar un parque de vivienda asequible y sostenible. Es necesario un pacto de Estado en materia de vivienda, con objetivos comunes y una hoja de ruta que trascienda los ciclos políticos.

Por último, identificamos la ausencia de una planificación estratégica a medio y largo plazo que integre los nuevos modelos residenciales y las necesidades sociales reales. El sector requiere coordinación, diálogo y seguridad jurídica para responder con eficacia al derecho básico de acceder a una vivienda digna.

Desde AMPSI, defendemos una visión global, ética y sostenible del mercado inmobiliario, en la que el acceso a la vivienda se aborde como un compromiso conjunto entre sociedad, instituciones y profesionales. Solo desde esa cooperación podremos construir un modelo equilibrado, transparente y adaptado a las nuevas realidades económicas y demográficas del país, sin tener en cuenta la marca del Gobierno que gobernase, porque el bienestar social está por encima de las diferentes marcas de los distintos partidos políticos.

REVISTA #12

7. ¿Cuál debe ser el papel de las inmobiliarias a la hora de buscar una solución al problema de la vivienda?

Las inmobiliarias somos una parte fundamental en la búsqueda de soluciones reales al problema de la vivienda. No podemos quedar al margen de las decisiones que afectan directamente al mercado, porque somos quienes conocemos la realidad de la calle, escuchamos a las familias, interpretamos las necesidades sociales y observamos cada día los efectos de las políticas que se aprueban desde los despachos.

Bajo ninguna circunstancia puede excluirse al sector inmobiliario del diálogo con los responsables políticos. Nosotras sabemos lo que ocurre en el terreno, conocemos los verdaderos obstáculos que impiden que la vivienda sea accesible, y aportamos una visión técnica, profesional y humana imprescindible para diseñar medidas efectivas.

La reciente Ley de Vivienda no ha contribuido a generar confianza; por el contrario, ha provocado una ruptura del equilibrio entre propietarios, arrendatarios y profesionales, trasladando responsabilidades que no corresponden a los ciudadanos. Se ha debilitado el clima de seguridad jurídica y se ha frenado la inversión, con graves consecuencias sociales y económicas.

Los gobiernos deben asumir su parte de responsabilidad corporativa y social, incluyendo las herencias de los gobiernos anteriores. Gobernar implica continuidad, compromiso y visión de Estado, no decisiones coyunturales dictadas por intereses partidistas.

REVISTA #12

Desde AMPSI defendemos un modelo ético, profesional y cooperativo, donde las inmobiliarias seamos reconocidas como agentes de cambio, interlocutores válidos y parte activa en la construcción de soluciones sostenibles. Solo así lograremos recuperar la confianza perdida y avanzar hacia un mercado de vivienda equilibrado, justo y estable.

8. ¿Qué propone AMPSI para reivindicar el valor de los y las agentes de intermediación inmobiliaria?

Desde AMPSI consideramos urgente y absolutamente imprescindible la profesionalización del sector inmobiliario. Exigimos la creación inmediata de un título oficial reconocido dentro del sistema educativo que regule y dignifique nuestra profesión, garantizando una formación sólida, ética y actualizada. Es fundamental que cualquier niño o niña pueda aspirar a ser agente o asesor inmobiliario del mismo modo que hoy aspira a ser médico, ingeniero o abogado.

La sociedad lo necesita y la falta de regulación está generando un daño estructural profundo. Trabajamos con el bien de mayor valor de las familias —la vivienda—, y, sin embargo, seguimos sin un marco profesional que nos proteja ni a nosotras ni a los ciudadanos. Esa ausencia de regulación nos convierte en un boomerang político: mientras no exista un marco legal que nos respalde, los gobiernos pueden responsabilizarnos de los fallos del sistema con absoluta impunidad. Pero cuando la profesión esté regulada y reconocida, deberán actuar con respeto y responsabilidad, porque estaremos amparadas por la ley y por nuestro propio código profesional.

REVISTA #12

Desde AMPSI reivindicamos con firmeza el papel esencial que desempeñamos las y los agentes inmobiliarios. Asumimos responsabilidades jurídicas, económicas y humanas, garantizando seguridad y confianza en cada operación. Defendemos la creación de un marco ético y profesional común, con formación obligatoria, certificación y responsabilidad civil, que devuelva estabilidad al sector, credibilidad a la profesión y el respeto institucional que merecemos. Profesionalizar el sector no es un privilegio: es una necesidad social y un deber de Estado.

Yo, personalmente, exijo el respeto que nos merecemos como profesión. Exijo que no se nos maltrate en los medios de comunicación. Exijo que, bajo ninguna circunstancia, sigan utilizándonos como pantalla electoral ni como reclamo para sus graneros de votos. La vivienda, que es el bien prioritario de cualquier familia, es demasiado importante para jugar con ella políticamente.

9 ¿Cómo puede colaborar AMPSI con otras organizaciones del sector como ASICVAL?

Desde AMPSI creemos firmemente en la unidad del sector inmobiliario como base para transformar su futuro. La colaboración con organizaciones como ASICVAL es imprescindible para reforzar nuestra voz colectiva y defender, desde la unión, los valores que nos representan: profesionalidad, dignidad y transparencia.

REVISTA #12

Tenemos que luchar cada día por profesionalizar la actividad, dignificar la profesión y desmontar el falso discurso que nos tilda de especuladores. El verdadero problema del mercado no está en las inmobiliarias, sino en la sobrecarga fiscal que soporta la vivienda. La inmensa mayoría del coste se lo llevan las administraciones públicas, que son quienes realmente hacen negocio con el mercado inmobiliario. Ya está bien de culpabilizar a quienes trabajamos para dar soluciones reales a las personas.

Nosotras no nos lucramos de las necesidades ajenas: acompañamos a familias que buscan mejorar su calidad de vida o resolver momentos críticos —divorcios, herencias, pérdidas o nuevas etapas vitales—. Nuestro trabajo consiste en ayudar, orientar y garantizar seguridad jurídica y emocional.

Por eso, desde AMPSI instamos a los poderes públicos a dejar de calificarnos como especuladores. Lo que reclamamos es respeto, reconocimiento y diálogo, porque solo desde la colaboración institucional entre asociaciones como AMPSI y ASICVAL podremos construir un sector unido, ético y sostenible, capaz de generar confianza social y progreso económico real.

10 ¿Hacia dónde tiende el futuro de las inmobiliarias?

El mercado se ha globalizado a una velocidad sin precedentes. Hoy, miles de operaciones se cierran entre países distintos, y ya es habitual adquirir propiedades sin haberlas visitado físicamente. Este nuevo contexto nos obliga a redefinir la relación con el cliente y a diseñar servicios cada vez más especializados, seguros y personalizados, capaces de responder a las necesidades reales de las personas en un entorno completamente digital.

REVISTA #12

Pero ningún avance tecnológico será sostenible si no se garantiza la seguridad jurídica. Es imprescindible recuperar el equilibrio normativo que siempre ha sido la base de la confianza del mercado. Los propietarios y los compradores, que hoy soportan una carga política y fiscal desproporcionada, necesitan un marco estable que los proteja, y los profesionales inmobiliarios necesitamos operar dentro de una regulación clara y coherente, que aporte certidumbre y transparencia a todas las partes.

Desde AMPSI defendemos un modelo de futuro donde la innovación tecnológica y la ética profesional caminen de la mano. Apostamos por un sector que combine la precisión de los datos con la humanidad de la asesoría cercana; que incorpore la inteligencia artificial y el Big Data en todos los procesos para anticipar necesidades y optimizar resultados; y que utilice la digitalización como herramienta de progreso, no como sustituto de la profesionalidad.

El futuro de las inmobiliarias no se limita a adaptarse: consiste en liderar el cambio. Y desde AMPSI ya lo estamos haciendo, impulsando una nueva cultura inmobiliaria donde la formación, la tecnología y la seguridad jurídica sean los tres pilares que garanticen el crecimiento sostenible del sector y devuelvan la confianza a toda la sociedad.



NUEVOS ASOCIADOS

NUEVOS ASOCIADOS

INFORMAT[®] by
Avance Asesores
Desde 1000

M&L
INMOBILIARIA

1 REAL
ESTATE

Sorolla
SERVICIOS INMOBILIARIOS

RIVAS
your home! your style! your Spain!

Ana Álvarez
GESTIÓN INMOBILIARIA

ARPE
CONSULTORIA INMOBILIARIA

LIA L I A
LAW INDEPENDENT ADVISORS

HERITAGE
patrimonial

OPERACIONES COMPARTIDAS

ASICVAL Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana

REVISTA #12



REVISTA #12



EVENTOS

REVISTA #12

faiCONNECTA

TOLEDO 2025



FORMACIONES



REVISTA #12

FORMACIONES

ASICVAL Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana

MIÉRCOLES
24 DE SEPTIEMBRE
16.00 HRS

PROCEDIMIENTOS DERIVADOS DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Impartido por José Garrido, socio de GO!
GARRIDO & OROZCO Abogados

GO!
Garrido & Orozco
Abogados

ZOOM

APUNTATE EN: asicval.es/inscripciones
asicval.es    /asicval

ASICVAL Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana

JUEVES
25 de septiembre de 2025
de 10:00 a 14:00hrs

(ELCHE - ALICANTE)
CURSO CAPTACIÓN Y PRODUCTIVIDAD
en tiempos de escasez
con Julián Saéz

50€+iva

ELCHE SANTA POLA

APUNTATE EN: asicval.es/inscripciones
Círculo Empresarial -Calle Cauze 7, Elche- Alicante
asicval.es    /asicval

ASICVAL Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana

MIÉRCOLES
29 DE OCTUBRE
18.00 HRS

ASICVAL **Mutua Levante FUNDACIÓN**

Te invitan al siguiente evento:
Presentación actividad Fundación Mutua Levante
Presentación colaboración ASICVAL-FUNDACIÓN MUTUA LEVANTE

"EL DESAFÍO DE LA TRANSICIÓN" LA IA APLICADA DÍA A DÍA

Taller impartido por Tito Beltrán

asicval.es    /asicval

ASICVAL Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana

MIÉRCOLES
5 DE NOVIEMBRE
16.00 HRS

CAPTACIÓN INTELIGENTE: COMO MEJORAR LA GESTIÓN INMOBILIARIA CON TECNOLOGÍA DE REFERENCIA EN CAPTACIÓN Y VALORACIÓN

Impartido por Carlos Martínez, Country Manager de StateFox

StateFox

ZOOM

APUNTATE EN: asicval.es/inscripciones
asicval.es    /asicval

ASICVAL Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana

MIÉRCOLES
15 DE OCTUBRE
16.00hrs

GOLD BOX

LA CIBERSEGURIDAD NO ES OPCIONAL

Impartido por Juan José Sánchez, gerente de GOLD BOX y Carlos Balcells, responsable del departamento técnico de Gold Box

ZOOM

APUNTATE EN: asicval.es/inscripciones
asicval.es    /asicval

ASICVAL Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana

MIÉRCOLES
19 DE NOVIEMBRE
16.00 HRS

CUMPLIMIENTO NORMATIVO OBLIGATORIO EN UNA INMOBILIARIA: PROTECCIÓN DE DATOS, BLANQUEO DE CAPITAL, ETC.

Impartido por David González, Director Territorial de Grupo Data

ZOOM

APUNTATE EN: asicval.es/inscripciones
asicval.es    /asicval

REVISTA #12

¿QUÉ HACE ASICVAL?

Antonio Priego- Gerente de ASICVAL

Estimado asociado:

En esta ocasión quiero aprovechar las páginas de nuestra revista para poder comunicaros qué hacemos desde la Asociación. Quizás no siempre comunicamos de forma clara toda nuestra actividad y, por ello, aprovecho este escaparate para ponerlos al día de qué estamos haciendo.

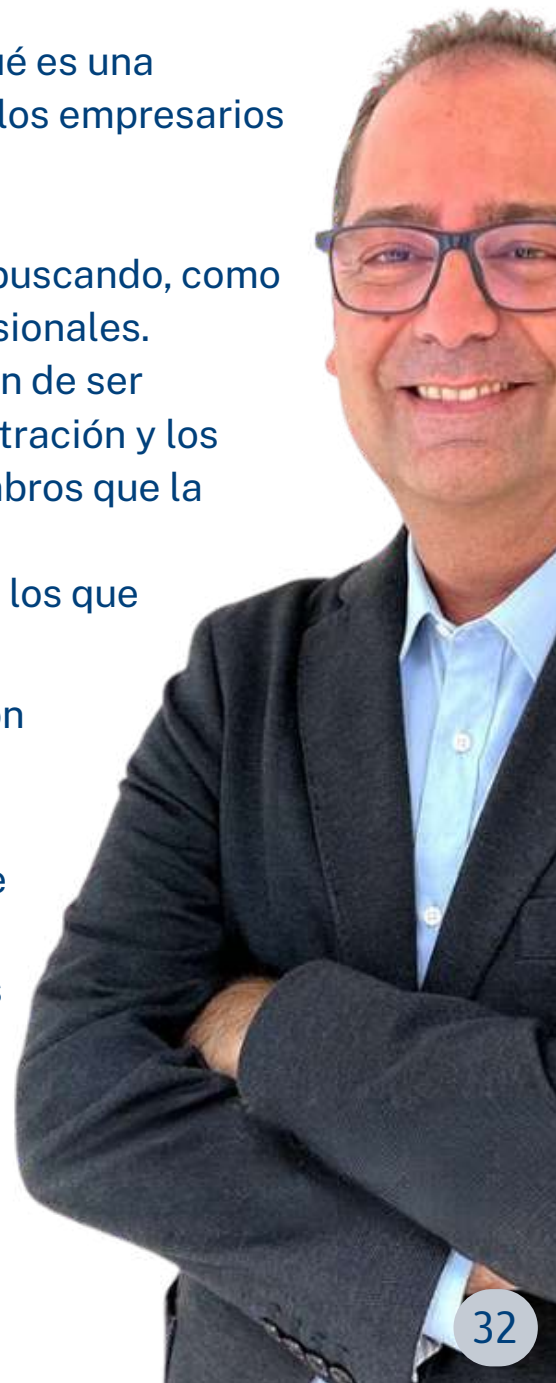
Antes de eso me gustaría dejaros una reflexión sobre qué es una asociación profesional y qué ventajas puede tener para los empresarios como vosotros pertenecer a la misma.

En una asociación se unen los profesionales del sector buscando, como fin principal, la unión en defensa de sus intereses profesionales. Las asociaciones, en cualquier ámbito o profesión, deben de ser fundamentalmente abiertas y su fuerza ante la Administración y los medios de comunicación radicarán en el número de miembros que la integran.

Unirse a una asociación ofrece muchos beneficios entre los que podríamos comentar los siguientes:

Cuando una empresa se hace miembro de una asociación empresarial, puede aprovechar y obtener valor de los servicios que ofrece la asociación y también de la relación que tiene con expertos y con otros directivos de empresas asociadas. Este valor no llega por ósmosis, sino de aprovechar al máximo todas las ventajas que las asociaciones empresariales ofrecen.

Asociarse mejora el perfil profesional de las empresas asociadas porque indica que esas empresas están comprometidas con su sector y participan activamente en la evolución del mismo.



Además del networking, o la posibilidad de relacionarse con otros profesionales del sector, que puede proporcionar al asociado información y un apoyo relevante para su negocio, así como ayudarle a conseguir nuevos clientes y progresar, existen otros beneficios de asociarse como pueden ser la formación, tener voz en iniciativas políticas y normativas, mejorar la confianza de sus clientes, acceso a acuerdos con proveedores, promover buenas prácticas en el sector protegiendo a consumidores, etc.

Por todo ello podemos afirmar que la pertenencia a una asociación conlleva beneficios directos para el asociado, como son el networking, la formación, las consultas jurídicas, acceso a bases de datos, colaboración con otros asociados, etc., y otros menos directos pero que también le repercuten y son muy importantes como la mejora de su imagen ante los clientes, su representación ante los medios de comunicación y las entidades públicas, etc.

Una vez dicho esto os comento algunas de las cosas que hacemos en ASICVAL con el fin de conseguir beneficios para el sector y para cada uno de nuestros asociados.

-Mantenemos **reuniones con las Administraciones Públicas** para intervenir en la confección y aplicación de la normativa sectorial. Por ejemplo, desde ASICVAL, de forma directa o mediante nuestra pertenencia a las federaciones nacionales FAI y FADEI y a la CEV, hemos participado en la negociación del convenio colectivo del sector, en la normativa sobre VPP, en normas de consumo, etc.

Una de nuestras últimas intervenciones ha sido la presencia como **firmantes en el pacto por la vivienda** recientemente celebrado y puesto en marcha por la Generalitat Valenciana. Este pacto se desarrollará a través de la elaboración de normas y medidas concretas donde participaremos de forma directa.

También, fruto de estas reuniones, **hemos puesto en marcha las cualificaciones profesionales para el sector inmobiliario**, donde, en una primera fase se están cualificando más de 100 de nuestros asociados y donde los únicos asesores/evaluadores del sector inmobiliario son asociados nuestros.

Y tenemos en marcha otro proyecto con la Generalitat Valenciana relacionado con la **formación profesional dirigida a nuestro sector**, con el fin de que ingresen profesionales con formación específica.

Asimismo, vamos a comenzar otro con la Universidad Politécnica para un **grado universitario en Administración de Fincas y Gestión Inmobiliaria**.

-Somos uno de los **impulsores de FAI de GDIInmo y VIVEKU**, proyectos pioneros en el sector inmobiliario que persiguen la independencia de los profesionales y de sus datos. Aportamos la iniciativa y el mayor número de integrantes a estos proyectos haciendo posible su nacimiento y desarrollo. Aunque sabemos que este es lento por los recursos económicos que necesita, seguimos insistiendo en la necesidad de la existencia del mismo.

-Actualmente somos la **Asociación de referencia en los medios de comunicación** cuando surgen noticias sobre la vivienda. Nos realizan entrevistas en medios locales y nacionales en prensa, radio y televisión. Estas apariciones son importantes porque nosotros tenemos los datos reales y aportamos una imagen de profesionalidad del sector que es necesaria.

-**Contamos con un departamento de comunicación**, que vela por nuestra buena imagen y nos prepara para enfrentarnos a la prensa. Además de atender entrevistas, elaboramos notas de prensa sobre el sector y la actividad inmobiliaria de la que se hacen eco los distintos medios.

-También **tenemos nuestro departamento de marketing y redes sociales**, donde Alejandra realiza una labor fantástica de posicionamiento. Simplemente deciros que, en el último año hemos crecido en todas las redes en las que estamos presentes. Actualmente somos la Asociación inmobiliaria con mayor presencia en redes y, como ejemplo, hemos crecido más de un 100% en interacciones en Instagram y nuestras reproducciones de vídeo en Facebook se han incrementado en más de un 71%.

-Contamos con una profesional en temas tecnológicos, crm y optimización de herramientas. Seguro que si alguno habéis tenido algún problema con GDInmo o con algún CRM habéis hablado con Eva. Los que estáis en SIC seguro que la conocéis también. Ella se encarga de gestionar todas nuestras incidencias en estos temas y de darnos a todos soporte técnico especializado.

-Otra de nuestras actividades es daros de alta en los distintos registros de la Comunitat Valenciana y mantener los datos al día. En la actualidad gestionamos comunicaciones con el Registro de Agentes de Intermediación Inmobiliaria de la Comunitat Valenciana y gestionamos los acuerdos para la presentación de impuestos ante la Agencia Tributaria Valenciana y la presentación de documentos como entes habilitados. Si alguno de vosotros está interesado en formar parte de estos convenios y todavía no ha firmado la incorporación, poneros en contacto con nosotros. Herminia os explicará cómo hacerlo. El trámite es muy sencillo.

-También organizamos cursos y jornadas formativas. Durante este 2025 vamos a realizar más de 30 eventos formativos, casi todos ellos gratuitos.

-Asistimos en representación del sector a jornadas, congresos y eventos de distintos tipos. En algunos de ellos participamos de forma activa mediante la intervención en mesas de debate, como han sido el Congreso de AMPSI, el Congreso de Notarios, el Congreso AIRE de la Cátedra de Vivienda o el Foro Valencia Real Estate, entre otros.

-Asistimos a reuniones de las distintas patronales, tanto del sector inmobiliario donde ostentamos la vicepresidencia de FAI y la tesorería de FADEI, como del sector empresarial valenciano, donde contamos con una vocalía y estamos presentes en las comisiones de vivienda y autónomos de la CEV. Entendemos que, además de conocer nuestra Comunitat, debemos de estar informados de todo lo que pasa en el sector y en la empresa en el resto del territorio nacional, para así poder anticipar cualquier noticia de interés.

REVISTA #12

-**Cuando surge una noticia de interés para vosotros, aparece una nueva norma, cambia una ley existente, etc., realizamos el correspondiente estudio y os enviamos nuestras conclusiones** a través del oportuno comunicado que, como siempre, también os dejamos en nuestra intranet.

-**Disponemos de una base de datos con más de 30 documentos jurídicos para que podáis utilizar en el caso de que lo entendáis oportuno.** Estos documentos están elaborados por el despacho de abogados Acción Legal, uno de los que cuentan con más experiencia en el sector en España y traducidos al inglés por intérprete jurado, para que no tengáis ningún reparo en poderlos utilizar con vuestros clientes internacionales.

-Ponemos a vuestra disposición **nuestro canal de consultas jurídicas**, donde, a través de la intranet, se remiten vuestras consultas a un abogado especialista para que os pueda dar respuesta a cualquier duda que os pueda surgir durante el desarrollo de vuestra actividad.

-**Nuestra Junta**, compuesta como sabéis exclusivamente por empresarios inmobiliarios con oficina en funcionamiento, como todos nuestros asociados, **se reúne como mínimo una vez al mes con el fin de tomar decisiones sobre las acciones de trabajo** a desarrollar en la Asociación, conociendo el estado real del sector y buscando que las mismas sean lo más beneficiosas para vosotros. Estas acciones van encaminadas a desarrollar actividades a corto plazo y a crear proyectos a medio y largo. Se diseñan también políticas para fomentar la imagen de nuestros asociados ante los consumidores y para ocupar un lugar prevalente como interlocutores del sector inmobiliario y referentes del mismo.

-Tenemos en funcionamiento **varios comités de trabajo que son de libre acceso para cualquier asociado** y que se activan cuando trabajamos temas concretos. Comité de formación, de tecnología, de normativa y de eventos.

-Cuando surge algún conflicto entre asociados y se presenta alguna reclamación o queja se pone en marcha el **procedimiento de resolución de conflictos**, donde se aplica la normativa interna de la Asociación y se sigue el procedimiento disciplinario correspondiente.

-Atendemos todas vuestras dudas, preguntas o consultas sobre el día a día de la Asociación, **temas administrativos, facturas, servicios, etc., vía online, telefónica o de forma presencial.** Nuestro personal, encabezado por Claudia, está siempre a vuestra disposición. Bueno, casi siempre, que hay que dormir.

-También atendemos dudas y quejas (online, presencial o por teléfono) **que nos plantean particulares y otros profesionales** no asociados sobre el sector inmobiliario y sobre contratos y normativa referidas a la actividad.

-Hemos puesto en marcha la OCRI (Oficina Virtual de Consultas y Reclamaciones Inmobiliarias) en nuestra página web, con el fin de dar un servicio de asesoramiento a los consumidores. A través de ella cualquier persona puede realizar una consulta que se dirige a un profesional independiente para que les conteste y les dé indicaciones sobre la mejor manera de resolver sus dudas. En este caso nosotros sólo intervenimos como facilitadores de este servicio, pero nos posiciona, una vez más, como pioneros en este tipo de iniciativas y como profesionales que intentan dignificar el sector ayudando a los consumidores finales, nuestros clientes.

-Firmamos acuerdos de colaboración con empresas y entidades que entendemos pueden beneficiar el día a día de vuestro negocio. Entidades bancarias, home staging, arquitectos, abogados, fotografía, seguros, etc. Algunas relacionadas de forma directa con vuestra actividad y otras que puede parecer que no están tan relacionadas pero que os pueden beneficiar de algún modo. Y además, también os podéis aprovechar de los convenios que firma FAI, por ser asociados nuestros. Y ojo, que seguimos negociando con empresas de primer nivel.

-Os facilitamos el acceso a nuestras pólizas colectivas de responsabilidad civil y caución, para que podáis estar tranquilos ante cualquier incidencia a cambio de una prima contenida.

-Comunicamos nuestra actividad a través de diversos canales de información. Nuestra intranet, la Newsweek, nuestro grupo de WhatsApp, nuestra comunicación semanal de noticias del sector y nuestra revista trimestral.

-Organizamos dos eventos anuales de networking para vosotros, el Inmotardeo y la GALA ASICVAL, donde podéis intercambiar experiencias y contactos y generar negocio.

-Por supuesto, están nuestros grupos de WhatsApp, dinámicos y efectivos donde es un placer veros compartir dudas y consejos. Posiblemente, sin quererlo, es una herramienta que se convierte en práctica día a día. En este punto aprovecho para daros las gracias a todos por vuestra participación totalmente altruista y desinteresada.

-Tenemos nuestro Servicio de Inmuebles Certificados, nuestra MLS particular donde fomentamos la colaboración a través del trabajo en exclusiva compartida con el fin de conseguir la mayor profesionalización mediante nuestro sello de calidad de inmuebles certificados y el trabajo perfeccionado con los clientes.

Y me dejaré alguna cosa, pero tampoco quiero extenderme más. Simplemente deciros que nuestro objetivo es daros los mejores servicios para que podáis trabajar de la manera más profesional posible y nuestro deseo es que estéis con nosotros lo más a gusto y contentos posible porque queremos que ASICVAL siga siendo *“la casa de los profesionales inmobiliarios”*.

Y ya sabéis, para lo que necesitéis podéis contar con todo el equipo de ASICVAL, Junta y staff.

Antonio Priego
Gerente de ASICVAL

CONVENIOS

CONVENIOS

Convenios con empresas e instituciones

Ahora en ASICVAL contamos con nuestros propios convenios exclusivos para la Asociación, estrechando la mano con empresas que aportan beneficios y valor añadido.

Últimos convenios:

CAIXA POPULAR



PROPERTIA



LEROY MERLÍN



GARRIDO Y OROZCO



LJ DOS INGENIEROS
ASSESOR CONSULTING



ESIC



ARDIS



REVISTA #12

CONVENIOS

Más convenios



Más información en la Intranet de ASICVAL

CONVENIOS FAI

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 lo tanto tienes acceso a todos los beneficios de estos convenios.

unir LA UNIVERSIDAD
EN INTERNET

wypo

UCI

tinsa

SEAG
Sociedad Española de
Alquiler Garantizado S.A.

SECURITAS
Direct

inmovilla
Software Inmobiliario

REPSOL

RN **tusoluciónhipotecaria**

mobilia
Estrategias que funcionan

Pro **hipotecas**

I R E
INFORME REAL ESTATE

homming

Finacer
Garantías para alquilar

FLOORFY

inmotoools
soluciones de marketing inmobiliario on/off

inmoskills
Formación Inmobiliaria

IBERDROLA

IA GESTIÓN
inmobiliarias

Fragua
by ATLAS

GLOVAL
Building Value

Más información en fainmo.es/convenios
usuario: ASICVAL contraseña: ASIC-VAL-2024

EL AGENTE INMOBILIARIO

“No es nada religioso, pero (en la exclusiva compartida) hay que ser creyente y comprometerse con uno mismo y con los clientes”

Entrevistamos a Alex Martí, gerente en Inmoxara, en La Xara, Dénia.

1. Preséntanos tu inmobiliaria.

Un negocio familiar como tantos otros, donde se trabaja duro y con la mejor calidad posible, con una pequeña y bonita oficina situada en un extremo de Dénia, en La Xara.

2. ¿Qué te llevó a dedicarte a la profesión inmobiliaria?

Yo trabajaba en el sector del automóvil como comercial, algo que siempre me gustó y todavía me gusta. Llegó un día en el que me planteé tener una vida diferente de cara al futuro, con mayor flexibilidad horaria, sin tantos objetivos ni estrés. Fue el paso previo, trabajando para otra agencia. Como casi diez años después, fundé mi propio negocio y así hasta hoy, quince años que han pasado volando.



REVISTA #12

3. La Xara es una pedanía de Dénia de apenas 2.000 habitantes, ¿por qué decidiste abrir tu inmobiliaria aquí?

Abrir en La Xara no fue algo que se tuviera que pensar mucho. Aquí teníamos la familia, el local y parte de nuestra vida diaria. Así que con la comodidad que esto suponía y sabiendo que parte del negocio vendría de la zona de influencia, de internet y de la recomendación, la situación de la oficina, a pesar de su importancia, no iba a ser el pilar principal donde se apoyara el negocio, sino un simple lugar, accesible y de calidad donde encontrarse con la gente.

4. ¿Cómo definiría el perfil del cliente que busca vivienda en esta área? ¿qué tipo de propiedades demandan?

El perfil del comprador es variado, es decir, además de quien busca su primera vivienda para emanciparse o formar una familia, también está el que ya reside aquí y simplemente quiere cambiar a una vivienda mejor en la medida de lo posible. Las necesidades de muchas personas cambian con el paso del tiempo, lo que hoy ni te planteas, quizás sea lo que en unos años buscas desesperadamente. Un divorcio, viudedad, minusvalía y otros generan nuevas necesidades en todo momento, es el día a día. Siempre hemos tenido a quien busca su segunda residencia cerca de la costa, o incluso en el interior, para veranear o pasar largas temporadas en la zona buscando un mejor clima que en otras zonas.

5. Desde tu experiencia, ¿cómo ha evolucionado el mercado inmobiliario en la Marina Alta en los últimos años?

Esta pregunta da para mucho. En primer lugar, en La Marina Alta, y dejando las segundas residencias de la costa al margen, desde el inicio de la crisis inmobiliaria del 2007 para algunos y 2008 para otros, desaparecieron muchas empresas de construcción y promotoras locales que echaron el cierre. Desde entonces casi no se ha construido casi nada para generar un nuevo stock de viviendas, pisos principalmente, que pudiera dar abasto a la actual demanda de vivienda habitual en los pueblos de la comarca. Claro está que, desde aquellos años hasta hoy, se han entregado muchas viviendas del stock existente que entidades bancarias embargaron y posteriormente salieron al mercado vendiéndose gran parte de ellas.

REVISTA #12

Aun así, todavía hoy podemos ver edificios a estrenar “nuevos de su día”, completamente terminados y totalmente cerrados en algunas localidades, parece ser por haberse vendido en pieza a inversores, pero no salen al mercado de forma individual para el consumidor final. ¿Quién va a comprar esto?, ¿de nuevo otro inversor? ¿y así cuantas veces más?, ¿qué sentido tiene esto y a quién beneficia?, ¿para eso fueron las ayudas a los bancos?, ¿cuándo se podrán vender al consumidor final?, ¿cuándo, cómo y a qué edad podrán comprar y financiar?, ¿cuántas generaciones de jóvenes se quedarán sin formar hogares en propiedad? Muchos de los que necesitan vivienda nos preguntan a veces por estos edificios cerrados, si llevamos o llevaremos la venta cuando salgan, etc. Los jóvenes no se explican cómo puede ocurrir esto sabiendo que es noticia principal en casi todos los medios.

6. El comprador internacional tiene una fuerte presencia en esta comarca. ¿Cómo gestionáis la relación con este tipo de cliente y qué retos plantea?

Efectivamente, el comprador internacional hasta la fecha ha buscado su lugar de segunda residencia y también como residencia habitual cuando en un futuro se retire del trabajo y pase aquí el resto de sus días en algunos casos. El mayor reto es reducir costes de construcción sin reducir calidad, casi una utopía. Los precios de la obra nueva están al alza por los incrementos de precio de los materiales y otras exigencias técnicas y de eficiencia energética. Los precios resultantes de obra nueva terminada generan una referencia de precios a la hora de valorar viviendas de segunda mano, que terminan por encarecerse. Pero hay algo que al comprador internacional no le supone un problema tan grave como para el comprador local que reside aquí. Su poder adquisitivo es bastante mayor, con lo que, si acepta el precio de lo que se le ofrece aquí, se consolida una posición más alta del listón respecto al residente local, y hasta el punto de que poco a poco, las diferentes nacionalidades de extranjeros que compren aquí irán cambiando de orden como principales compradores en función de su poder adquisitivo, como ya pasó antes con el mercado británico.

REVISTA #12

Antes los compradores preguntaban si la vivienda tenía agua y luz, ahora preguntan de qué ancho de banda dispone la vivienda, si llega la fibra, cosas que ha traído la evolución con el teletrabajo, oportunidad añadida para el cliente internacional que viene a su segunda residencia, mientras también puede trabajar en su país desde la distancia, solo por un pequeño cable que se conecta a su ordenador.

7. ¿En qué momento decidisteis trabajar en exclusiva compartida y cuál es vuestro balance?

Para mí, esta es la regla de oro. A día de hoy, quien no lo tenga claro, no sabe lo que se pierde, pero lo está perdiendo seguro. No es nada religioso, pero hay que ser creyente y comprometerse con uno mismo y con los clientes. En 2013 decidí que ya no trabajaría más en abierto para nadie, y lo cumplí. Desde entonces, muchos encargos han pasado de largo, otros no se han aceptado por los propietarios, otros no los hemos aceptado nosotros. Lo principal es que quien ha confiado en nosotros para la venta de su inmueble, ha obtenido un proceso con control y alta calidad, con total satisfacción como resultado. Esto ha facilitado que trabajemos cada vez mejor, aportando más en la venta del inmueble para cada propietario, ofreciendo más calidad en la forma de tratar y presentar el producto y su “envoltorio” de cara al comprador, con propietarios que se enorgullecen de ver cómo lo hacemos. En ambos casos, esto ha repercutido notablemente en la recomendación de nuestra agencia por todos ellos.

8. Entre vuestros servicios, ofrecéis opciones para hacer la vivienda más sostenible, ¿qué importancia creéis que le dan tanto profesionales como clientes a la sostenibilidad en el mercado de vivienda de segunda mano?

Sí, en aquellas donde es factible mejorar lo presente. Nosotros siempre hacemos una serie de recomendaciones a propietarios, también a posibles compradores al presentar un inmueble. Contamos con varias empresas conocidas que prestan buen servicio a precios razonables con una buena asistencia postventa, con lo que simplemente poniendo en contacto a los clientes, si lo desean, pueden mejorar su vivienda para hacerla más sostenible y eficiente, con el ahorro final que ello supone cada año que pasa.

REVISTA #12

9. **¿Cuál es el mayor reto al que te enfrentas como agente inmobiliario en tu día a día?**

Actualmente, la falta de stock de vivienda en nuestra zona y contar con precios accesibles para los jóvenes.

10. **¿Qué mensaje lanzarías para dignificar y poner en valor el trabajo de las agencias inmobiliarias entre los consumidores?**

Que cualquier agencia de la Comunitat Valenciana que no cuente con los requisitos legales para ejercer la profesión y no esté inscrita en el Registro de Agencias de la Comunitat Valenciana (RAICV) debería desaparecer por obligación legal en aras de disponer de una mayor seguridad jurídica para los consumidores en general y la imagen del sector. No habrá paz para los malvados, ¿te suena? Jaja.

11. **¿Una acción de marketing que nunca falla?**

Olvidándonos de técnicas de marketing, de software, de cursos, de estrategias, de todo lo que quieras olvidarte. La más barata e importante, ser una persona real, próxima y sincera, no un personaje ni un fraude contigo mismo. Ser simplemente tú como eres en tu vida y en lo profesional, como te muestras al público, con tus cosas buenas y malas. Quien te quiera así, te recomendará y será un cliente y profeta tuyo, y quien no, déjalo correr, no pasa nada.

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

Si es una sola, no contesto, jeje. No sería suficiente trabajando en una inmobiliaria (sonrío por no llorar), me hace desconectar el bricolaje, la cocina, el mundo del automóvil, la cocina, la ciencia y la música. Soy afortunado con estas últimas gracias a mis hijos.

ESPACIO SEGURO



libre de violencia de género

ESTA OFICINA ESTÁ A TU LADO

SI ERES VÍCTIMA,
ENTRA O PIDE AYUDA

016



ASICVAL Asociación de Inmobiliarias
de la Comunitat Valenciana

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

CONTACTA AHORA
comunicacion@asicval.es

ASICVAL

Asociación de Inmobiliarias
de la Comunitat Valenciana



/ASICVAL



640 95 56 96 - 622 92 66 92



info@asicval.es



asicval.es



Av. del Puerto 64, Entresuelo puerta 5 · 46023 VALÈNCIA