



ONAI: Transformando el Futuro Inmobiliario

Objetivo Principal

Unificar, fortalecer y optimizar el mercado inmobiliario, ofreciendo una plataforma donde la colaboración, transparencia y eficiencia son la base para el éxito de todos los involucrados. Esta iniciativa busca garantizar beneficios mutuos y resultados superiores para todos los participantes del sector.

Para ello vamos a **regular el sector inmobiliario**. Comprometidos a integrar el máximo número de agencias, nuestro enfoque es crecer de manera exponencial y establecernos como el referente indiscutible en el sector, expandiendo nuestras fronteras y capacidades a un ritmo sin precedentes.

Enfrentamos esta tarea no como una alternativa, sino como una exigencia actual del mercado, respondiendo a la demanda de profesionalismo y cohesión en la industria inmobiliaria.

Índice

Código de Ética	2
Artículo 1: Participación Agentes	2
Artículo 2: Publicación Exclusiva	2
Artículo 3: Actualización de Datos	2
Artículo 4: Precio de Venta Efectiva	2
Artículo 5: Comisión	2
Artículo 6: Respuesta Pronta a Peticiones	2
Artículo 7: Promoción de Inmuebles de Otras Agencias	2
Problemas Actuales del Sector Inmobiliario	3
Limitación de oferta inmobiliaria	3
Trabajar sin exclusividad	4
Solución	5
Plataforma RLS	5
Colaboración entre agencias	5
Hazte Miembro	6
El proceso es muy sencillo	6



Código de Ética

Artículo 1: Participación Agentes

Todos los agentes dentro de una agencia deben unirse y participar en la RLS.

Artículo 2: Publicación Exclusiva

Todas las propiedades en exclusiva deben ser publicadas en la plataforma RLS antes que en cualquier otra página web pública o portal, a menos que el cliente firme un acuerdo de no participación en la RLS el cual deberá enviarse a rls@onai.es en menos de 24 horas.

Artículo 3: Actualización de Datos

Los miembros deberán mantener actualizados los datos de las propiedades en la plataforma, en un máximo de 24 horas después de cualquier cambio.

Artículo 4: Precio de Venta Efectiva

Los miembros deberán introducir el precio final de venta de las propiedades una vez se haya efectuado la venta.

Artículo 5: Comisión

La comisión ofrecida por el agente vendedor debe ser la mitad de la comisión total para asegurar una distribución justa entre las partes involucradas.

Artículo 6: Respuesta Pronta a Peticiones

El agente vendedor deberá responder las peticiones de otros agentes con prontitud para asegurar un proceso eficiente y profesional.

Artículo 7: Promoción de Inmuebles de Otras Agencias

No se podrán republicar en portales los inmuebles de otras agencias. Tampoco promocionar en redes sociales u otras páginas web sin el consentimiento previo de la agencia propietaria de la exclusiva.



Problemas Actuales del Sector Inmobiliario

Limitación de oferta inmobiliaria

En el sector inmobiliario, el proceso de compra de una vivienda es uno de los momentos más trascendentales en la vida de una persona.

Actualmente, existe una problemática que muchos compradores enfrentan: la limitada oferta inmobiliaria mostrada por los agentes inmobiliarios. En lugar de presentar una visión completa del mercado, los agentes se limitan a ofrecer únicamente las propiedades que tienen en su cartera.

Este enfoque puede conducir a:

Desinformación: Al no exponer la totalidad del mercado inmobiliario, el comprador carece del conocimiento necesario para realizar una elección informada.

Decisiones apresuradas: Con opciones limitadas, los compradores pueden sentirse presionados a tomar decisiones sin explorar otras posibles propiedades.

Precios inflados: Al no tener una visión completa del mercado, es difícil comparar y obtener el valor real.



Trabajar sin exclusividad

El modelo de trabajar en exclusiva se ha ido reduciendo con el paso del tiempo en el sector inmobiliario. La ausencia de contratos exclusivos conlleva riesgos significativos tanto para las agencias como para los clientes.

Por un lado, los agentes se ven en la posición de arriesgar capital y tiempo sin la garantía de compensación. Por otro lado, los vendedores enfrentan el problema de la visibilidad reducida, dado que los agentes pueden ser reacios a invertir esfuerzos significativos en un inmueble que podría ser vendido por otra agencia o directamente por el propietario. Por otro lado, los compradores pierden tiempo y recursos visitando inmuebles que solo están en la cartera de una agencia determinada y que, en muchos casos, no se adecuan a sus verdaderas necesidades

Esto conduce a:

Rotación de vendedores entre agencias: Sin la vinculación de exclusividad, muchos vendedores llevan sus propiedades de una agencia a otra buscando una venta más rápida. Esta situación provoca una falta de compromiso y confianza entre la agencia y el vendedor, lo que puede dilatar la venta y crear confusiones entre las diferentes partes involucradas.

Rotación de compradores entre agencias: Dado que las agencias no tienen una visión completa del mercado debido al no haber un mercado transparente, los compradores se ven obligados a saltar de una agencia a otra para tener una perspectiva realista de todas las propiedades disponibles. Esta tarea se convierte en un proceso tedioso y prolongado, frustrando a los potenciales compradores.

Competencia desleal y falta de uniformidad: La ausencia de exclusividad puede conducir a prácticas de competencia desleal, donde diferentes agencias pueden ofrecer el mismo inmueble a precios variados o bajo distintas condiciones, creando confusión y desconfianza en el mercado.



Solución

Contrarrestar estos problemas y ofrecer un servicio más transparente y honesto, está ahora a nuestro alcance. Es por eso que vamos a **regular el sector inmobiliario**.

Plataforma RLS

Una herramienta revolucionaria donde las agencias tienen la posibilidad de compartir y acceder a la totalidad de propiedades.

Esta plataforma garantiza a los compradores una vista completa y actualizada de las propiedades disponibles en el mercado, incluyendo aquellas que no están directamente listadas por su agencia de confianza.

Los vendedores también se beneficiarán considerablemente, ya que sus propiedades gozarán de una visibilidad sin precedentes en el mercado, maximizando sus oportunidades y brindando un alcance más amplio a potenciales compradores.

Con una interfaz optimizada y de alta velocidad, su diseño intuitivo permite búsquedas detalladas a través de una amplia gama de filtros, garantizando así resultados precisos y adaptados a las necesidades del usuario. Además, incluye una función de chat en tiempo real que facilita la comunicación directa entre agentes, permitiendo un intercambio de información ágil y eficaz.

Colaboración entre agencias

Hemos creado un sistema que fomenta el trabajo conjunto entre agencias. Si un agente vende una propiedad que está listada por otra agencia en la RLS, ambas agencias comparten las comisiones de la venta.

Cada agencia decidirá sus propias comisiones, y deberá ofrecer el 50% al otro agente. Esta manera de compartir incentiva a las agencias a colaborar y a poner siempre en primer lugar los intereses del cliente.



Hazte Miembro

Nos tomamos la seguridad muy en serio. Es por ello que todas las agencias serán verificadas manualmente.

El proceso es muy sencillo

Primero, se deberá registrar la agencia (o el broker, en caso de que la agencia esté dentro de uno).

Después, la agencia podrá agregar directamente a sus agentes o los agentes se podrán registrar directamente.

En caso de registro, si los agentes usan el e-mail de @agencia, se asignará automáticamente la agencia y se verificará automáticamente. Sino, deberán indicar el ID de la agencia (este se puede encontrar en la cuenta de agencia, haciendo clic en la imagen de la parte superior derecha de la plataforma), y la agencia deberá verificarlo manualmente.

<https://onai.es/registro>

<https://onai.es/rls>