



# **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 agentes, 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**

<b>Código de Ética</b>	<b>2</b>
Artículo 1: Publicación de propiedades en exclusiva	2
Artículo 2: Actualización de datos	2
Artículo 3: Precio de venta efectiva	2
Artículo 4: Comisión compartida	2
Artículo 5: Respuesta pronta a peticiones	2
Artículo 6: Promoción de inmuebles de otros miembros	2
<b>Problemas Actuales del Sector Inmobiliario</b>	<b>3</b>
Limitación de oferta inmobiliaria	3
Trabajar sin exclusividad	4
<b>Solución</b>	<b>5</b>
Plataforma Domu	5
Colaboración entre agentes	5
<b>Hazte Miembro</b>	<b>6</b>
El proceso es muy sencillo	6



## **Código de Ética**

Este Código de ética establece las normas de conducta y práctica profesional para todos los agentes y agencias que son miembros de Domu. Estas normas están diseñadas para promover la honestidad, integridad y transparencia.

### **Artículo 1: Publicación de propiedades en exclusiva**

Todas las propiedades en exclusiva deben ser publicadas en la plataforma antes que en cualquier otra página web pública o portal, a menos que el cliente firme un acuerdo de no participación en Domu el cuál deberá enviarse a [domu@onai.es](mailto:domu@onai.es) antes de publicarse.

### **Artículo 2: Actualización de datos**

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

### **Artículo 3: Precio de venta efectiva**

Se deberá introducir el precio de venta final de las propiedades una vez se haya efectuado la venta.

### **Artículo 4: Comisión compartida**

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 5: Respuesta pronta a peticiones**

Se deberá responder las peticiones de otros miembros con prontitud para asegurar un proceso eficiente y profesional.

### **Artículo 6: Promoción de inmuebles de otros miembros**

No se podrán promocionar inmuebles de otros miembros en redes sociales u otras páginas web sin el consentimiento previo del agente propietario 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 los agentes 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 otro agente 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 agentes:** Sin la vinculación de exclusividad, muchos vendedores llevan sus propiedades de un agente a otro buscando una venta más rápida. Esta situación provoca una falta de compromiso y confianza entre el agente y el vendedor, lo que puede dilatar la venta y crear confusiones entre las diferentes partes involucradas.

**Rotación de compradores entre agentes:** Dado que los agentes no tienen una visión completa del mercado debido al no haber un mercado transparente, los compradores se ven obligados a saltar de un agente a otro 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 agentes 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 Domu**

Una herramienta revolucionaria donde los agentes 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 agente 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 agentes**

Hemos creado un sistema que fomenta el trabajo conjunto entre agentes. Si un agente vende una propiedad que está listada por otra agente en Domu, ambos agentes comparten la comisión de venta.

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



**Organización Nacional de  
Agentes Inmobiliarios**

## **Hazte Miembro**

Nos tomamos la seguridad muy en serio. Es por ello que todos los agentes serán verificados.

### **El proceso es muy sencillo**

Hemos simplificado el proceso a través de la aplicación de **Domu**. Accede al siguiente enlace para comenzar con los primeros pasos.

**<https://domu.app>**