

## **UCI reúne a más de 1.000 profesionales inmobiliarios en Valencia**

**Tras ocho ediciones, el organizador del evento, Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI) ha logrado batir el récord de asistentes llegando a reunir a más de 1000 profesionales inmobiliarios en el Palacio de Congresos de Valencia entre el 7, 8 y 9 de junio**

Los días 7, 8 y 9 de junio, en el Palacio de Congresos de Valencia, ha tenido lugar Inmociónate 2018, la novena edición del evento para profesionales inmobiliarios más importante del país, un espacio en el que se han analizado las nuevas tendencias del sector en cuanto a management, gestión, márketing, experiencia de cliente o RSC.

Tras ocho exitosas ediciones, el organizador del evento, Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI) ha logrado batir el récord de asistentes y superar un millar de inmobiliarios procedentes de España, Portugal, Italia, Argentina o Brasil.

Los portales inmobiliarios analizan el mercado

Beatriz Toribio, directora de estudios de Fotocasa, presentó un estudio del portal inmobiliario sobre la compra de vivienda por parte de millennials. Así, la responsable de Fotocasa aseguró que el segmento de edad en el que más han crecido las compraventas de vivienda es el de 25 a 34 años, lo que pone de manifiesto que los jóvenes quieren comprar aunque lo hacen en menor medida porque “la pérdida de poder adquisitivo limita su acceso al mercado” y matizó que “el precio de la vivienda está subiendo a un ritmo más alto que el poder adquisitivo de los jóvenes”.

Así mismo, Beatriz Toribio aseguró que “la subida del precio de los alquileres no se debe solo a los alquileres turísticos sino a la concentración de la demanda y a la escasez de viviendas”.

Por su parte, Fernando Encinar, fundador y director de Comunicación de idealista, presentó la visión del portal inmobiliario sobre el futuro del sector. Así, Encinar aseguró que: “El Euribor durará poco en los niveles a los que está y que los tipos volverán a subir en 18 o 24 meses, aunque no llegarán a niveles del 4% o superiores”.

Coincidiendo con la directora de estudios de Fotocasa, Encinar aseguró que dos de cada tres jóvenes comprarían una vivienda si hubiera una mayor certidumbre económica o más facilidades a la hora de acceder a un préstamo hipotecario.

Fernando Encinar también aseguró que a pesar de que hay 3,4 millones de casas vacías en España “éstas se ubican en municipios con menos de 20.000 habitantes” y agregó que “en los lugares donde más se necesita la construcción de viviendas carecen de ellas”.

Encinar también aseguró que el 73% del stock de viviendas de bancos se ubica en municipios con menos de 50.000 habitantes y en zonas con poca demanda como Alicante, Almería, Castellón, Murcia, La Rioja, Toledo o Valencia.

Por último, el fundador de idealista pronosticó que hacia finales de año España crecerá al 3%, como inicio de una fase de crecimiento sostenido, donde aumentará la concesión de hipotecas, se flexibilizarán las condiciones hipotecarias y se moderarán los precios del alquiler, y añadió que: “volverán a crecer los empleos en el sector de la construcción, que vendrán seguidos de empleos en obra pública”.

Servificación e hiperservicio, los retos del marketing para las empresas que quieran sobrevivir  
El investigador, escritor y especialista en comunicación e innovación de procesos comerciales, Pablo Foncillas, habló sobre los retos en la transformación digital de las empresas poniendo de manifiesto que; “las personas hablan del entorno digital como algo novedoso, aunque su origen podría encontrarse en el nacimiento de la imprenta de Gutemberg”.

Foncillas apuntó a la necesidad de escuchar el mercado para adaptarse a las necesidades reales de los consumidores y aseguró que “el gran reto de las empresas no es la tecnología sino entender que hay que cambiar la manera de relacionarse con el mercado”. Así, apuntó dos conceptos como los grandes retos del márketing para las empresas que quieran sobrevivir en un entorno de cambios: hiperservicio, como extensión a los servicios tradicionales de la empresa, y servificación o puesta en marcha de nuevos productos complementarios a los que viene ofreciendo una compañía.

A continuación, Juan Velayos, CEO de Neinor Homes, puso de manifiesto que la experiencia de cliente es un reto en sí mismo asegurando que la promotora inmobiliaria ya no cuenta con puntos de venta, sino con Neinor Stores que ofrecen experiencias virtuales a sus clientes.

Velayos también aseguró que la automatización de los procesos y las herramientas de big data se han convertido en una pieza fundamental para el éxito de Neinor o que la compra de suelo: “se realiza con una herramienta de big data que determina en qué municipio deben invertir”.

#### Representantes de NAR y RRC

El evento contó con la presencia de los máximos responsables de las asociaciones de profesionales inmobiliarios más importantes de Estados Unidos, National Association of Realtors (NAR), la mayor asociación profesional del país americano, con más de un millón de asociados, y Residential Real Estate Council (RRC), una organización sin ánimo de lucro creada para formar a aquellos agentes inmobiliarios que desean distinguirse de su competencia por contar con formación y experiencia acreditadas.

Elisabeth Mendenhall, presidenta de la NAR, aseguró en la apertura del evento que los profesionales inmobiliarios deben estar preparados para las nuevas demandas de los consumidores y que es necesario aumentar la influencia de la asociación en un entorno de incertidumbre legislativa, política y regulatoria.

Por su parte, el presidente de RRC, Gary Williams, aseguró que la presencia de más de mil profesionales interesados por su formación, pone de manifiesto la preocupación de los agentes por su regulación y capacitación profesional.

Responsabilidad Social y Marketing Inmobiliario, protagonistas de la segunda jornada

Durante la segunda jornada, también tuvo cabida la solidaridad gracias al reconocimiento de las acciones de responsabilidad social a nivel local que llevan a cabo los profesionales inmobiliarios de España. Cinco agentes presentaron sus acciones y, de entre ellas, la agencia aragonesa Inmobiliaria Las Torres fue reconocida por su acción "Dona tu Manta", una iniciativa para proporcionar mantas y ropa de cama a personas sin hogar.

Para finalizar la jornada, tuvo lugar la entrega de galardones de la VI Edición de los Premios de Marketing Inmobiliario, distinción que reconoce las mejores acciones de marketing en 2018.

Cinco agentes inmobiliarios han sido los finalistas de una edición en la que se recibieron más de medio centenar de candidaturas. Tras presentar sus proyectos, el público del evento pudo valorar la acción más destacada, resultando ganadora la asturiana Agencia Domingo con un 39% de los votos.

Por último, Teresa Perales, medallista paralímpica en 26 ocasiones, puso el broche al evento hablando sobre la importancia de la actitud y la visión positiva para alcanzar los retos dentro del entorno laboral y personal.

Un espacio para el networking

Inmociónate 2018 también contó con un espacio destinado a la exposición de la últimas novedades en formación, herramientas de marketing, homestaging, soluciones para anunciar propiedades ...Más de 25 stands donde estuvieron presentes los principales portales inmobiliarios, Idealista, patrocinador oficial de Inmociónate, además de Fotocasa y Pisos.com, patrocinadores del evento. También se contó con la presencia de las principales redes inmobiliarias, asociaciones y colegios y proveedores del sector inmobiliario en calidad de colaboradores y expositores.

**Datos de contacto:**

Ana González  
Prensa UCI  
913371262

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Inmobiliaria Marketing Valencia](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>