



SIENTA BIEN AL MUNDO INMOBILIARIO

Si tú también tienes
espíritu emprendedor,
¡conviértete en uno de ellos!

¡Únete a la red inmobiliaria iad!



A man and a woman are standing outdoors in front of a modern building with large windows. The man is holding a tablet and pointing at the screen, while the woman looks on with interest. They are both smiling. The building has a contemporary design with a mix of light and dark tones.

CONTENIDO

El modelo iad

- 💖 **iad**, un actor clave del sector inmobiliario que marca la diferencia 3
- 🏠 Asesor/a inmobiliario/a: Una profesión con futuro 6
- 📄 Todo lo que debes saber sobre los trámites administrativos 7
- 👍 Apoyo y acompañamiento en tu aventura empresarial 10
- 🤝 Nuestro pack de herramientas, servicios y acuerdos exclusivos **iad** 13

Conviértete en asesor inmobiliario

- 💰 Unos **ingresos** a la altura de tu **compromiso** 14
- 🤝 El **marketing de red** como aliado para alcanzar tu libertad financiera 16
- 👍 Emprender en **iad** significa compartir valores, experiencias y éxitos 19
- ★ Miles emprendedores en el mundo ya forman parte de la red **iad** 22

iad, un **actor clave** del sector inmobiliario que marca la diferencia

Desde su creación, **iad** se ha consolidado como el **partner ideal** para ayudarte a **cambiar de vida y crear tu propio negocio inmobiliario**. Y es que, tanto si tienes experiencia en el sector como si eres un recién llegado al mundo inmobiliario, **iad** te ofrece todas las herramientas y servicios para llevar al éxito en tu aventura empresarial.

iad, una auténtica historia de éxito

iad se creó en Francia el 1 de mayo de 2008 y desde entonces persigue sin descanso su misión de ser **la red inmobiliaria de asesores inmobiliarios autónomos más innovadora y más extensa del mundo**.

Nuestro **modelo único que combina el marketing de red con el sector inmobiliario** crece rápidamente y se expande a escala internacional.

¿Y si mañana tú también fueras parte de la red inmobiliaria líder en Europa?

Hoy, nuestro modelo colaborativo ofrece a miles de personas la posibilidad de tener su negocio inmobiliario y **convertirse en su propio jefe**. Un modelo hecho por y para emprendedores.



En **iad**, tenemos **4 pilares fundamentales** que funcionan en total armonía y hacen que nuestro modelo sea único:



1 Emprendimiento

Ofrecemos a miles de personas la oportunidad de **cambiar sus vidas a través del desarrollo profesional** en el sector inmobiliario. Con **iad**, recibirás **apoyo y acompañamiento a lo largo de toda tu aventura** empresarial.

Sector inmobiliario 2

Los asesores **iad** tienen la misión de ayudar a todas aquellas personas que quieren hacer realidad su **proyecto inmobiliario**. Así pues, facilitan y acompañan a sus clientes en la **compra, venta o alquiler de sus inmuebles**.



3 La comunidad

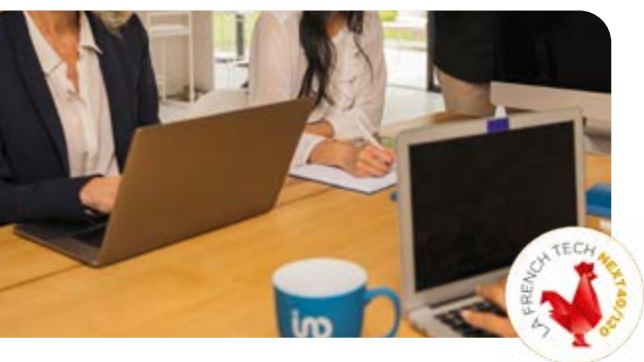
iad es una **comunidad de miles de asesores inmobiliarios** repartidos en **8 países**: Francia, Portugal, España, Italia, Alemania, Reino Unido, México y el estado de Florida (EE.UU) basada en un modelo único que combina el **marketing de red con el sector inmobiliario**.

Internacional 4

Bajo el compromiso de convertirnos en la **red inmobiliaria líder en el mundo**, **iad** trabaja para definir el sector inmobiliario y **empresarial del mañana**. Gracias a nuestra política **#OneNetwork**, todos los asesores gozan de **las mismas oportunidades** en todos los países donde la marca está presente.



Estos **4 pilares esenciales** están respaldados **por la tecnología digital y el aprendizaje continuo**, proporcionando un **apoyo óptimo e integral** a todos los miembros de la red **iad**.

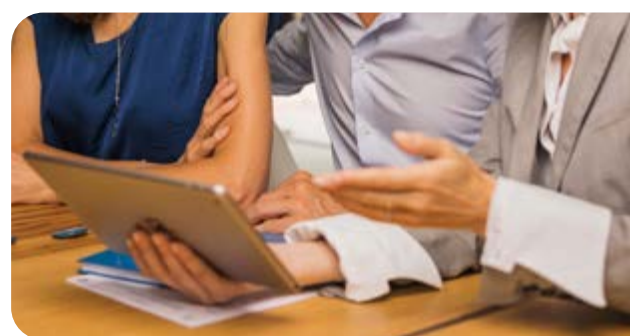


Digital

Desarrollamos **nuestras propias herramientas digitales**, con total independencia y, sobre todo, en perfecta sintonía con **la profesión y las necesidades cotidianas** de los asesores y sus clientes⁴. Nuestra obsesión por la **innovación** nos ha convertido en uno de los unicornios franceses y en uno de los **líderes proptech**.

Aprendizaje continuo

En **iad**, nunca dejamos de **aprender**. Gracias a nuestro completo programa de aprendizaje que apoya a todos los asesores (procedan o no del sector inmobiliario) todos los agentes inmobiliarios independientes siguen **un programa de formación a medida** que garantiza la profesionalidad y el desarrollo de su **plan de negocio**.



⁴ Clasificación FrenchWeb500 2021 <https://www.frenchweb.fr/fw500> ET <https://www.journaldelagence.com/1203475-iad-arrive-en-tete-du-classement-fw500-frenchweb-d-in-le-secteur-proptech>








Asesor/a inmobiliario:

Una profesión con futuro

Funciones del día a día

Cualquier asesor inmobiliario tiene una amplia gama de responsabilidades, entre las que destacan **la prospección, la negociación y las ventas**. Serás responsable de:

-  Prospección de **nuevas propiedades**.
-  **Comercialización** de los inmuebles en venta o alquiler.
-  Gestión de las **visitas a la propiedad**.
-  Acompañamiento a los clientes en las **negociaciones**.
-  Apoyo en la gestión de los **trámites administrativos relacionados**.

Conocimientos técnicos y habilidades interpersonales

Actualmente, en la mayor parte de España **no es necesario tener una titulación** para ejercer la profesión de asesor inmobiliario. Sin embargo, en las Comunidades Autónomas de Cataluña, Valencia y Baleares hay que estar inscrito en el Registro de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de cada una de ellas para el ejercicio profesional, exigiéndose una formación académica.

Esto no es ningún impedimento para quienes quieran unirse a la red, pues al formar parte de **iad** no sólo **podrás adquirir todos los conocimientos técnicos sobre la profesión** sino que además, como representante de la marca, podrás ejercer de asesor comercial en todo el territorio.

Competencias profesionales:






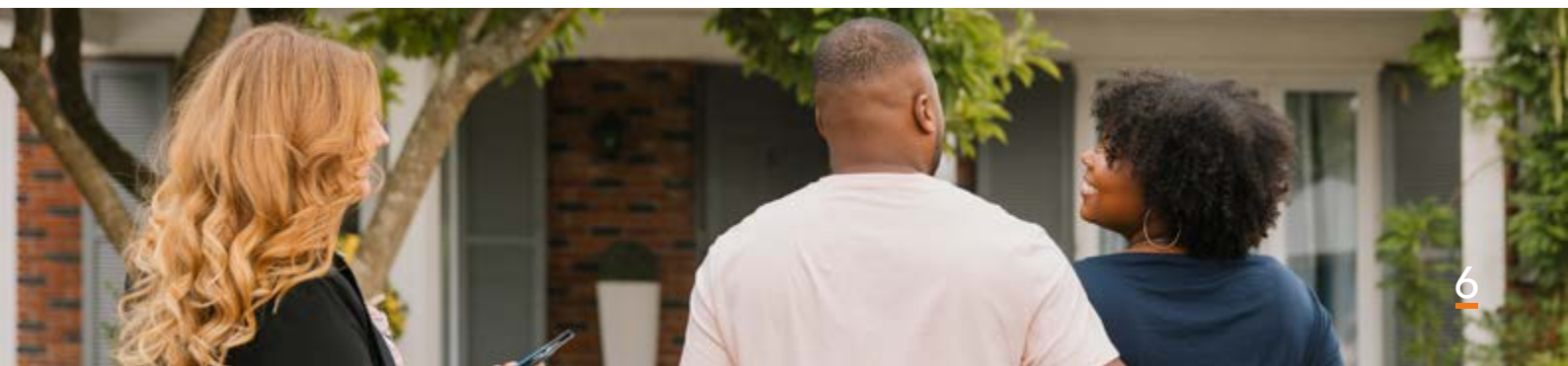
Tener un buen dominio de la parte técnica. Conocer todas las etapas de una operación inmobiliaria, estar al día del mercado, conocer cuestiones jurídicas, fiscalidad, etc.



Estar al día del mercado inmobiliario en cuanto a su evolución, tendencias y herramientas tecnológicas.

Aptitudes personales:

-  Ser **diplomático/a, cordial y educado/a**.
-  Tener dotes **interpersonales** y excelente trato al cliente.
-  ¡Estar dispuesto/a a asumir **nuevos retos**!



Todo lo que necesitas saber sobre los trámites administrativos



En España, crear una empresa no tiene porque ser ningún quebradero de cabeza.

A continuación te detallamos **algunos consejos** para hacer más llevadera la parte **administrativa** del proceso.

1

EL ESTATUTO DE ASESOR INMOBILIARIO AUTÓNOMO E INDEPENDIENTE

Al unirse a la aventura **iad**, trabajarás **en tu propio nombre**, es decir, como persona física, bajo la condición de “**agente iad**”, también conocido como asesor comercial o asesor inmobiliario autónomo.

Al unirse a **iad**, **no necesitarás inscribirte en los registros de agentes de la propiedad inmobiliaria existentes** porque actuarás en nombre de un **mandante, la empresa iad**, inscrita en todos ellos y habilitada para actuar como agente de la propiedad inmobiliaria.



Es bueno saberlo

No existe relación de subordinación entre el mandante y el asesor inmobiliario. En otras palabras, no hay relación de subordinación entre tú e **iad**.

Todo lo que necesitas saber sobre los trámites administrativos

2

EMBARCARTE EN LA AVENTURA DEL ESPÍRITU EMPRESARIAL

Convertirse en asesor inmobiliario autónomo independiente en **iad** es iniciarse en una vía de emprendimiento personal, trabajando para uno mismo y en su propio beneficio.

En España los agentes comerciales inmobiliarios pueden operar como trabajadores autónomos o como empresas.

- **Trabajadores autónomos independientes⁵:** con un trámite rápido y sencillo. Basta darse de alta en Hacienda (IAE) y en la Seguridad Social, con abono a esta última de cuotas mensuales. Ideal para iniciarse en la actividad. Deben abonar el Impuesto de Renta de Personas Físicas (IRPF), con declaraciones trimestrales además de la anual, sin límite de ingresos.
- **Como Microempresa⁵,** con la forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada Unipersonal (SRLU). Con un trámite de creación simplificado y alta en Hacienda, en el Censo de Actividades Económicas (IAE) óptimo según los ingresos que se obtengan. Deben abonar el Impuesto de sociedades (IS), pudiendo gozar de bonificaciones los primeros años. Si se pasa de los límites de facturación (2M€) puede considerarse pequeña empresa.

⁵ Consultar siempre con un asesor fiscal y laboral los requisitos y condiciones vigentes en el momento del alta.



Todo lo que necesitas saber sobre los trámites administrativos



Para unirme oficialmente a **iad**, estas son las **medidas administrativas** que deben adoptarse:

- Firmar un contrato de agente comercial con **iad** España.
- Alta en la **Seguridad Social** como trabajador autónomo.
- Alta en **Hacienda**.
- **Seguro de responsabilidad profesional** (RCP).



Es bueno saberlo

Es posible hacer negocios a tiempo parcial o cobrando el paro.

- Puedes **compaginar el trabajo asalariado con la actividad de agente comercial autónomo**, siempre que se respeten las condiciones establecidas en tu contrato de trabajo (por ejemplo, *la presencia de una cláusula de exclusividad*) o las condiciones establecidas en tu convenio colectivo (por ejemplo, *las modalidades de trabajo a tiempo parcial*)
- **¿Estás sin empleo y percibes prestaciones de desempleo?**
Debes saber que, en determinados casos, compaginar tu actividad de agente comercial con la prestación por desempleo **no afecta al pago de este último**. No obstante, ten cuidado con la cuantía que percibes. Estas prestaciones no pueden superar el **importe del salario diario de referencia**; de lo contrario tus subsidios pueden verse reducidos. En todos los casos, ponte en contacto con **el SEPE (Servicio Público de empleo Estatal)** o con tu **asesor**, que será el más indicado para facilitarte información y apoyo en la puesta en marcha de tu negocio.

Apoyo y acompañamiento en tu aventura empresarial

En **iad**, sabemos que **no se nace «asesor inmobiliario»**, pero sabemos cómo llegar a serlo. Gracias al apoyo personalizado que recibirás en cada etapa de tu aventura empresarial, lograrás **triunfar y prosperar en tu nueva profesión**.

La figura del «coach»

Uno de los factores diferenciales del modelo **iad** es la figura del coach.

El coach es un emprendedor de la red que también inició su camino en **iad** y que ahora, además de ejercer su actividad como **asesor inmobiliario**, también desarrolla su propio equipo contando con personas como tú.

Para ayudarte a ser más independiente, tu coach te propondrá **seguir el Programa de Acompañamiento Inicial o PAI**. El objetivo de este programa es ayudarte a adquirir **los fundamentos de la profesión** de asesor inmobiliario y alcanzar los conocimientos sobre **el mercado y el terreno**.



Un programa de acompañamiento completo y a tu medida

E-learning: la Universidad en línea de iad

La Universidad online de **iad** ofrece cursos a distancia con un conjunto de **fichas didácticas y vídeos** que te ayudarán a adquirir las nociones básicas y ampliar tus conocimientos. También cuenta con un sistema de validación a modo de test al final de cada bloque **para validar lo aprendido**.

Como resultado, adquirirás las competencias clave necesarias para convertirte en asesor/a inmobiliario/a en las **siguientes áreas**:



Cursos presenciales

En **iad** tienes también la oportunidad de capacitarte de forma presencial, en **los centros de formación** habilitados por todo el territorio. En estos centros, los asesores **iad** comparten **su experiencia y conocimientos** a través de cursos habilitados por **iad** y talleres.

CURSOS SOBRE LA PROFESIÓN

CA2i	Convertirse en Asesor Inmobiliario iad
MAC 1	Mandato de alta calidad, Nivel I
MA2i	Misiones del Asesor iad , Vendedor
MA2i	Misiones del Asesor iad , Comprador
MAC 2	Mandato de alta calidad, Nivel II
Taller de prospección con iad	1/2
Taller de prospección con iad	2/2
Taller de recalificación de mandatos	
Taller de Compradores	



Cursos presenciales

Unos de los factores diferenciales del modelo **iad** es el Marketing de Red es por eso que te ofrecemos toda la capacitación necesaria en este ámbito con los siguientes cursos sobre **MLM** (Multi Level Marketing):

CURSOS DE MLM

MLM

Lista cálida

MLM

Lecciones Básicas

MLM

MLM Mi Éxito

CURSOS DE GESTIÓN Y MANAGEMENT

CMBi

Conviértete en Manager Bronce **iad**

CMPI

Conviértete en Manager Plata **iad**

CMOi

Conviértete en Manager Oro **iad**

CMPAi

Conviértete en Mánager Platino **iad** (*próximamente*)

Taller CAP 10

Gestión de equipos



Nuestro pack de herramientas, servicios y acuerdos exclusivos

El Pack Premium: Herramientas y servicios 360°

iad pone a tu disposición **herramientas, servicios de asesoramiento legal, administrativo e informático, así como recursos digitales y servicio de marketing y publicidad** para ayudarte en tu día a día para que puedas concentrarte únicamente en el desarrollo de su negocio.



Obtener apoyo y formación

- Un gestor/a administrativo/a dedicado te guiará en tus primeros pasos en **iad** y te aliviará la carga administrativa.
- Recibirás **apoyo diario de la sede** para tu negocio: soporte técnico informático, servicios de marketing, etc.
- Gracias a la **Universidad online 24/7** podrás aprender todo sobre el sector inmobiliario.
- Haz reuniones con tu **coach** o reúnete con otros compañeros en los **centros de formación** para mejorar tus competencias y compartir experiencias.



Búsqueda de compradores

- **Difusión masiva de tus anuncios inmobiliarios** en los principales portales nacionales e internacionales.
- Una tienda online **iad** de artículos promocionales, material de impresión y regalos para clientes.
- **Microsite personalizado** con tus datos, escaparate virtual y mucho más en **iadespana.es**.
- **Propertips by iad**, una herramienta de prospección y recomendación inmobiliaria exclusiva para asesores de la red **iad**.



Aumento de la productividad

- **Sin oficinas, ni horarios.** Todo lo que necesitarás será un ordenador y un teléfono móvil para dedicarte a tu negocio cuando y donde quieras.
- **Firma electrónica** de tus mandatos y documentos del día a día.
- Una **herramienta promocional** para impulsar tu organización de ventas.
- **Acuerdos con partners y socios del sector** para ayudarte a dar un servicio 360 a tus clientes.



Búsqueda de clientes y candidatos

- En **iad** dispones de una herramienta propia para la prospección y captación de mandatos.
- Un software específico para realizar **estudios de mercado y estimación de precios**.
- Una **herramienta de difusión masiva** de tus anuncios en múltiples portales.
- Herramienta exclusiva de **gestión de leads candidatos** para ayudarte a hacer crecer tu equipo.



OFERTA INICIAL +

Con el propósito de impulsar a los emprendedores inmobiliarios a crear su negocio, en **iad** disponemos de una **oferta inicial** con la que obtienes todos estos beneficios y servicios **por sólo 99€/mes*** los primeros 6 meses.

*Tarifa bonificada de 99,00€ + IVA durante los 6 primeros meses incluyendo el mes de incorporación. Después 129,00€ + IVA. Consultar promociones adicionales vigentes del Plan Starter +.

Unos ingresos a la altura de tu compromiso

Para favorecer el desarrollo de tu carrera empresarial y ayudarte a alcanzar la libertad financiera, **iad** te ofrece **4 fuentes de ingresos**: la producción personal, las recomendaciones inmobiliarias, recurrencias de tu organización comercial y comisiones de los acuerdos con proveedores.

Producción personal

Honorarios del 69% al 87,8%* por operación (IVA no incluido)

**Sujeto a condiciones - véase el programa Producción+*



Recomendación inmobiliaria

Un 12% de beneficios por recomendación inmobiliaria

(IVA no incluido)

¿No puedes encargarte personalmente de un proyecto inmobiliario? ¡No hay problema! Recomienda a **otro asesor** inmobiliario de la red **iad** y si tu compañero/a logra vender la propiedad, tú recibirás el **12% de los honorarios**, impuestos no incluidos, cuando se cierre la operación.

Tu organización comercial

Con **iad** puedes **desarrollar tu organización comercial** a través de la *esponsorización*^{*}. Es decir, puedes **sumar personas a tu equipo y recibir un porcentaje de los honorarios por cada una de las ventas**. En contrapartida, tú te convertirás en su *coach* y, por lo tanto, en su persona de referencia dentro de la red.

Gracias a este sistema basado en el **Marketing de Red**, podrás desarrollar tu organización hasta en 5 niveles. Más adelante explicaremos esta fuente de ingresos en mayor profundidad.



PRODUCCIÓN +

Este plan impulsa a los asesores que mayor producción de ventas generan, permitiéndoles percibir **un 87,8% de comisión iad** (en lugar del 69%) al superar los **70.000 € de facturación (IVA no incluido)** en los dos primeros años.

En el tercer año natural, el plan **Producción +¹** beneficiará a los asesores que hayan cumplido la condición adicional de haber integrado en su organización a **un nuevo asesor adicional esponsorizado**.

CRECIMIENTO +

A partir de **5 miembros** en tu organización, puedes beneficiarte de un **complemento de un 10%** aplicado sobre la progresión de las comisiones que te genera la organización, entre los periodos de referencia N y N-1

Y si tienes **30** o más miembros en tu equipo, el **complemento será el equivalente al 15%** aplicado sobre la progresión de las comisiones que te genera tu organización, entre los periodos de referencia N y N-1.

¹Más información en la web www.join-iad.es

Sponsorizar para alcanzar la libertad financiera

La **esponsorización en iad** sitúa a los asesores en el centro del modelo, gracias a sus habilidades relacionales. El principio es sencillo: **¡hacer crecer tu propio negocio liderando y desarrollando tu equipo!**

Para ello, tendrás la oportunidad de **sumar a tu equipo nuevos asesores** autónomos, a los que apoyarás y acompañarás durante todo su tiempo en **iad**, al igual que tu **coach** hizo con contigo.

Por cada miembro que sumes a tu organización y por cada operación que esta persona haga, tú recibirás una **comisión**.



No existe una relación de subordinación entre tú y los miembros de tu equipo, pero como **coach** sí tienes un compromiso con ellos: **apoyarlos a lo largo de toda su carrera en iad.**



La esponsorización: ¿cómo funciona?

Las personas que se sumen a tu equipo formarán parte de tu **organización de ventas**. Puedes desarrollar tu negocio a tu **propio ritmo, con la vista puesta en la libertad financiera**. Tu organización de ventas crecerá en función de tus objetivos, y serás tú **quien ponga en marcha tu plan de negocio**. Veamos algunos ejemplos:

Has incorporado personalmente a **3 personas**, pero recibes una comisión por cada una de las ventas de los **363 asesores** de tu red.

Has incorporado personalmente a **5 personas** pero recibes una comisión por cada una de las ventas de los **3905 asesores** de tu red.

	TÚ	
Incorpora 3 personas a tu equipo	3	5
Acompáñales en su desarrollo y alientales a hacer crecer su negocio.	9	25
Desarrolla tu red hasta en 5 niveles y multiplica tus ingresos.	27	125
Si cada uno de los miembros incorpora 3 personas más, lograrás un equipo de ventas de 243 personas	81	625
	243	3125

PONGAMOS UN EJEMPLO

Carlos acaba de incorporarse a **iad**. Cuenta con **Sofía**, su coach, que le acompañará a lo largo de su carrera en **iad**, además del apoyo que le ofrece **iad**.

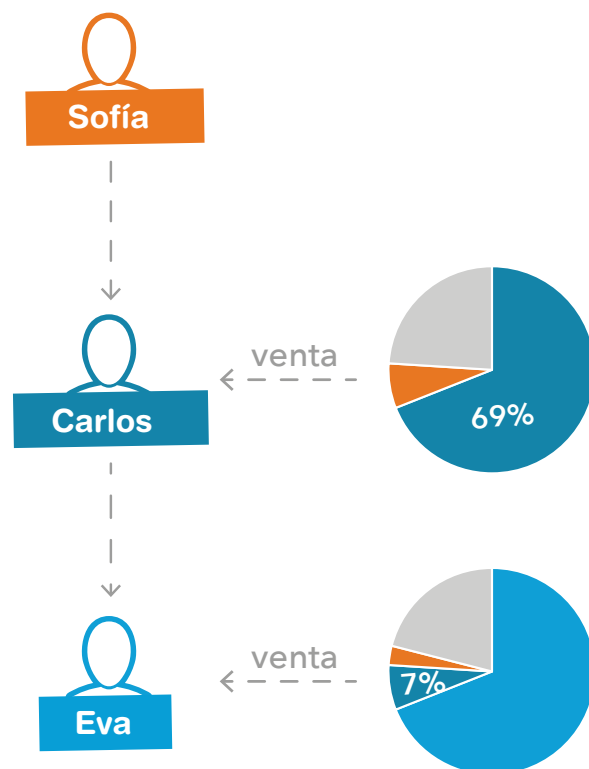
Cuando **Carlos** realice su **primera venta** completa, recibirá una comisión del **69%** sobre los honorarios de **iad**.

Sofía recibirá una comisión del **7%** de los honorarios percibidos por **iad**.

Al cabo de un tiempo, y una vez ha realizada su primera venta en **iad**, **Carlos** decide empezar a crear su **propia organización** incorporando nuevos asesores independientes.

Carlos se convertirá en el coach de Eva, que será su primera asesora sponsorizada.

Él apoyará y acompañará a **Eva** sobre el terreno y cuando **Eva** haga una venta, recibirá **hasta el 69%** de los honorarios de **iad**, mientras que **Carlos** recibirá **el 7%** y **Sofía el 3%** de los honorarios percibidos por **iad**.



Sofía recibirá una comisión por la venta de cada uno de los asesores de su equipo repartidos en **5 niveles** de desarrollo.

- Tu organización puede llegar a comprender **5 niveles**, este es el **% de comisión** que percibirás por las ventas de los miembros de tu equipo según el nivel:

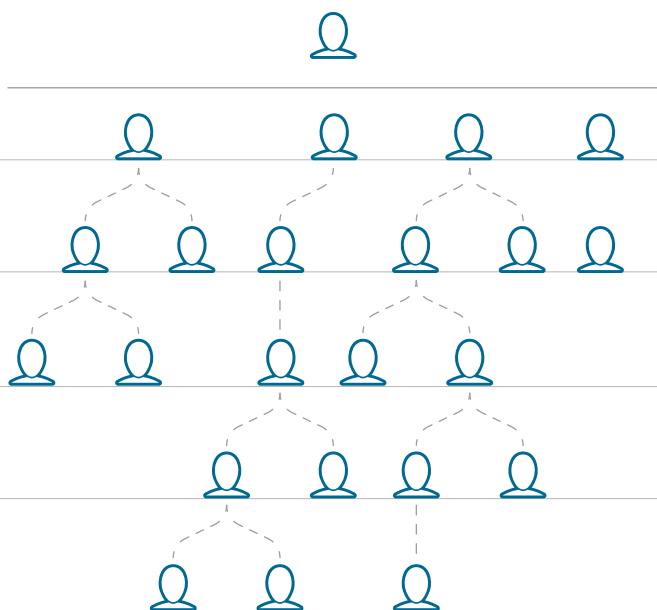
- 1^{er} nivel = **7%**

- 2^o nivel = **3%**

- 3^o nivel = **1,5 %**

- 4^o nivel = **0,5%**

- 5^o nivel = **0,2%**



Es bueno saberlo

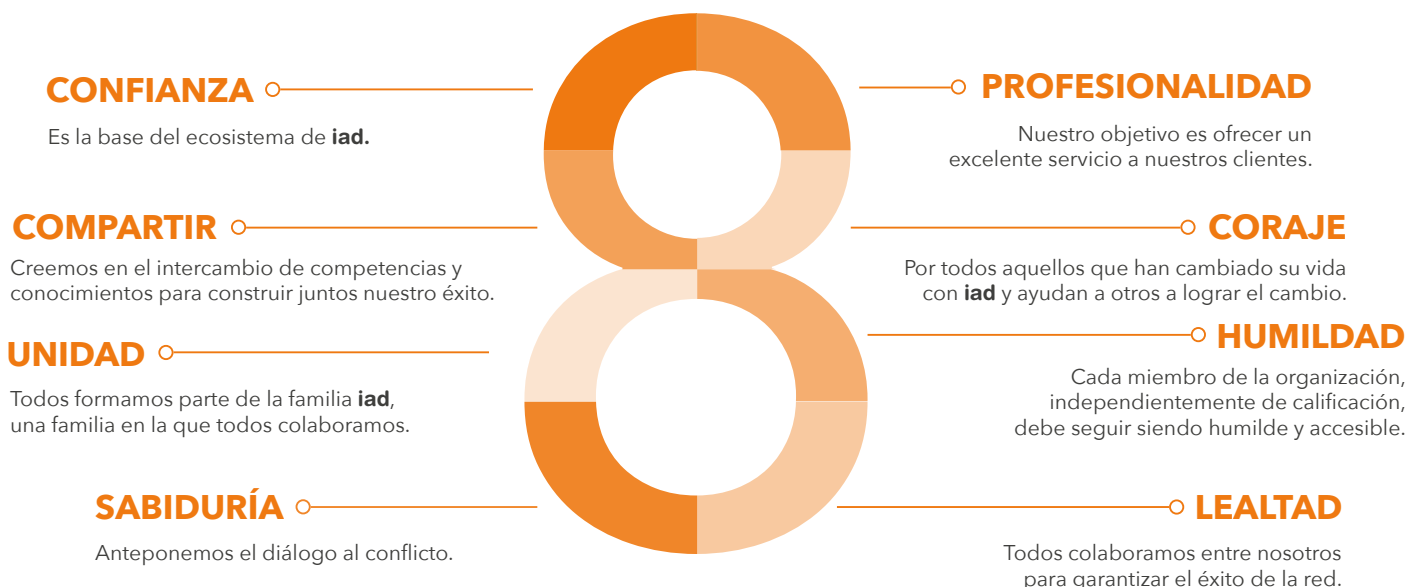
Este porcentaje proviene **directamente de iad** y **no repercuten en la comisión** por transacción que recibe el asesor inmobiliario, **¡así todos ganamos!**



Emprender en iad es compartir valores experiencias y éxitos

Valores compartidos

iad es un modelo colaborativo basado en 8 valores sólidos que permiten el correcto desarrollo de la red a nivel internacional. De este modo, los **agentes iad** llevan a cabo su actividad en total armonía y ofrecen un nivel de servicio óptimo a los clientes.



Una red inmobiliaria internacional

iad confía en que **el sector inmobiliario del mañana es internacional**.

Es por ello que, puedes sponsorizar a nuevos asesores más allá de las fronteras nacionales en todos aquellos países donde **iad** tiene presencia: **Portugal, España, Italia, Alemania, México, Florida y el Reino Unido**.

Todos los procesos y herramientas están a tu disposición para facilitarte **la integración** de asesores inmobiliarios independientes **en tu organización iad en el extranjero**, con el consiguiente enriquecimiento profesional y personal.



Eventos de la red: una oportunidad para compartir

Para fomentar el intercambio, unir a **los iadianos** y celebrar las cifras, **cada año se organizan varios eventos** como la *Convención Nacional* o el *CAP Management & Leadership*. Estos encuentros son una verdadera **oportunidad** para que los sesores de la red y los miembros de la sede se reúnan y **compartan** sus experiencias.



CAPML 2024 - League of Champions
Alicante

Convención Nacional 2023
Barcelona



iad Building 2024
Girona

Miles de asesores en el mundo ya forman parte de la red iad

¿serás tú el siguiente?

Recomiendo iad

Satisfecha de usar con éxito todas las herramientas de inteligencia artificial y el CRM que me brinda **iad** para hacer un buen trabajo, esto me permite apoyar a muchas familias a cumplir su sueño de vender o comprar su casa. **iad** es una Multinacional que me apoya en todo momento a cumplir mis objetivos porque cuenta con un equipo extraordinario de profesionales que hacen que todo funcione bien. ¡Siempre adelante!

 Melissa **SALINAS** – Asesora inmobiliaria en Madrid



Recomiendo iad

«Asesor inmobiliario de iad españa desde 2 años en Torrevieja. Encontré la empresa que más me conviene. Los valores son fuertes. La profesionalidad y simpatía de todos los agentes son de primer nivel.»

 Nicolas **BUFFETRILLE** – Asesor inmobiliario en Torrevieja



Recomiendo iad

«Desde que comencé como asesora independiente inmobiliaria en la red **iad** hace casi 4 años, mi vida ha cambiado por completo. Estoy enormemente agradecida por la oportunidad de emprender mi propio negocio a nivel nacional e internacional ¡y esto es solo el principio! Gracias **iad** por esta increíble oportunidad»

 Aurélie **BERGER** – Asesora inmobiliaria en Vilanova i la Geltrú



Recomiendo iad

«**iad** me ha dado la oportunidad de crear mi propio negocio y la libertad de poder gestionar mi tiempo y así compaginar mi vida personal y profesional. Gracias por esta oportunidad.»

 Elisabeth **PEIX** – Asesora inmobiliaria en Sant Vicenç de Montalt



EN RESUMEN, iad es...

**OPORTUNIDAD
ACOMPañAMIENTO
COMPROMISO
INTERNACIONAL
COMUNIDAD
APOYO**

iad es...

LIBERTAD





SIENTA BIEN AL MUNDO INMOBILIARIO

Descubre más sobre **iad** en **join-iad.es**



Toda la información de este folleto está actualizada a Enero 2025

*Todos los agentes iad son agentes comerciales autónomos independientes (sin gestión ni retención de fondos) de la Sociedad IAD ESPAÑA INMOBILIARIA A DOMICILIO S.L., inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona, al Tomo 46263, folio 193, hoja B 514722, inscripción 1a, con CIF no B-67131573 titular del número 8564 (AICAT) del Registro de agentes inmobiliarios de Cataluña y del número 2218 del Registro de Agentes de la Intermediación Inmobiliaria de la Comunidad Valenciana (RAICV).

