



Actualidad
Profesional
Inmobiliario



Revista del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia

Número 47 - Cuarto Trimestre 2007



Entrevista al Conseller
de Urbanismo y Vivienda,
José Ramón García Antón

El Colegio celebra la 49^a Edición
de los Diplomas al Mérito Inmobiliario

Balance del precio
de la vivienda en 2007

Camara

Actualidad Profesional Inmobiliario

PRESIDENTE:

Ángel Sánchez Sánchez

DIRECCIÓN-COORDINACIÓN:

Moisés Paulo Sansaloni Miñana

REDACTORA JEFE:

Sylvia Costa Rubio

ASESOR JURÍDICO:

Víctor Giner Sánchez

SECCIÓN FORMACIÓN JURÍDICA:

Vicente José Díez Crespo

SECCIÓN FORMACIÓN TÉCNICA:

Francisco Javier Martínez Momparler

FOTÓGRAFO:

Finezas

EDICIÓN Y PUBLICIDAD:

C.O.A.P.I. VALENCIA

C/ San Vicente 60 1º

46002 Valencia

Tel.: 96 352 51 25

Fax: 96 351 41 68

e-mail: coapiv@coapiv.com

MAQUETACIÓN:

D. Z. y A. L.

IMPRESIÓN:

Gràfiques Molí

DEPÓSITO LEGAL:

V-4493-1995

Se autoriza la reproducción total o parcial de los contenidos citando su procedencia.

La revista Actualidad Profesional Inmobiliario no se responsabiliza de los artículos u opiniones expresadas por sus colaboradores.

Esta publicación se distribuye gratuitamente entre los agentes colegiados y entidades u organismos, cuya actividad profesional guarda relación con las competencias propias del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia y su Provincia.



4

Editorial

5

Diplomas
al Mérito Inmobiliario

11

Sección
Formación Técnica

12

Entrevista
Conseller de Vivienda

15

Balance del Año
Precio Vivienda

17

Sección
Formación Jurídica

23

Noticias

29

Actividad Colegial



Por Salvador Orón Gómez

*API. Vocal del Colegio de Agentes
de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia.*

Uno para todos y...

Todos para uno. Esta simple consigna que nos trae hermosos recuerdos de juventud es la mejor arma que tenemos para afrontar los difíciles momentos que atraviesa en la actualidad nuestro sector.

En los comienzos de mi andadura profesional allá por el año 1.994, estábamos inmersos en una crisis, tampoco se vendía nada y recuerdo que el Oficial del Colegio Vicente Aguilar, nuestro malogrado compañero y uno de los mejores hombres que he conocido en el Colegio me dio un consejo “Para triunfar en esta profesión en momentos de crisis controla los gastos y agudiza el ingenio” y me dio varios ejemplos. El Colegio vivía por aquel entonces los últimos compases de su Edad de Oro y la competencia exterior era aún escasa.

Los continuos intentos de quienes en el pasado han querido hacernos desaparecer y otros que lo están intentando ahora mismo, han conseguido que se haya producido en los API un grado de cohesión y compañerismo que no existe en ninguna otra profesión.

Desde la Junta de Gobierno del Colegio tratamos día a día de fomentar dicha cohesión con cursos y conferencias formativas, la fiesta de la Patrona con su viaje y comida de hermandad, la cena de entrega de los premios inmobiliarios, e incluso iniciativas dignas de elogio como la del Departamento de Prensa del Colegio de incluir en las últimas paginas de la revista los teléfonos y direcciones de todos los compañeros.

Estos teléfonos están puestos aquí para que los uses, cada vez que necesites un inmueble ó un cliente llama al compañero, sin miedo, colabora con él y sacaras adelante operaciones que seguramente de estar tu solo habrías dado por perdidas.

El compañero al que llamas es alguien como tú, que se siente orgulloso de ser API, que valora y confía en tu profesionalidad y esta predispueto a realizar operaciones compartidas.

El magnifico consejo que me dio Vicente, sigue vivo hoy en día, pero debido a la nefasta ley de liberalización del sector hay que añadir “Y comparte con el compañero”.

Ahora es el mejor momento para usar nuestra arma secreta, la gran fuerza de unión de los API, llama y “Que suenen los teléfonos”.

Por ultimo y como despedida querido compañero te deseo Feliz Año Nuevo, disfruta de la vida, de tu familia y recuerda que en esta crisis se limpiará el mercado, que nosotros saldremos vencedores y que al final siempre sale el Sol.



Foto de grupo de las empresas galardonadas.

El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria celebró la 49 edición de estos premios inmobiliarios

Nueve empresas valencianas recibieron el diploma al mérito inmobiliario

El pasado mes de noviembre el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia celebraba una nueva edición de los Diplomas al Mérito Inmobiliario.

Se cumplía la 49 edición de unos galardones que reconocen la labor de instituciones, empresas y profesionales dentro del ámbito urbanístico e inmobiliario que colaboran para conseguir el entorno más idóneo a las necesidades de los valencianos. El Diploma que recibieron todas las empresas premiadas fue realizado por Laura Perís, estudian-

te de la Facultad de Bellas Artes de Valencia y ganadora del concurso “Vicente Aguilar” que un año más ha convocado el Colegio junto a la Universidad Politécnica.

La gala se celebró en el Hotel Ópera de Valencia y contó con la asistencia de numerosas personalidades y entidades relacionadas con el sector inmobiliario.

En el Área de Edificios Dotacionales Privados se premió a **Futur Habitat** por la Sede Social ubicada en Catterroja. Se reconoce la incorporación a la arquitectura administrativa, del novedoso concepto de oficina paisaje, con la integración del proceso productivo en el entorno urbano a través de la transparencia y diaphanidad que confiere el uso del vidrio. Este edificio se presenta como una envolvente acristalada que encierra el dominio privado hasta las medianeras.

En la misma categoría recibió el Diploma al Mérito Inmobiliario

Los premiados

Edificios Dotacionales Privados
Futur Habitat
 Sede Social ubicada en Catarroja



Construcción y diseño
 del Centro Médico TECMA de Alzira



Edificación Residencial
Grupo Teresa
 Edificio Balears III en Valencia



Futur Habitat
 Edificio Institut Park
 en Catarroja



Grupo Manobre
 Edificio Picasso
 en Oliva

el **Centro de Tecnologías Médicas Aplicadas Alzira** por la construcción y diseño del Centro Médico TECMA. El nuevo centro ha abierto recientemente sus puertas en el polígono industrial de Tisneres, dentro del cual Giner& Bono ha pretendido crear su propia arquitectura. Este proyecto se desarrolló sobre un programa de 3.500 m² de superficie, compuesto por dos zonas perfectamente diferenciadas: una zona de urgencias y asistencia externa para mutuas y un avanzado centro de rehabilitación y

diagnóstico de alta tecnología. El jurado valoró en este caso, la cuidadosa y exquisita combinación de materiales con formas de impactante analogía naturalista, manteniendo la claridad conceptual exigible a la función pública del edificio.

Este año en el Área de Edificación Residencial tres empresas valencianas recibían el galardón. Se trata de **Grupo Manobre** por el Edificio Picasso que encontramos en Oliva, por la incorporación de elementos puramente artesanos, con tan profundas raíces en

el sentir cultural del pueblo valenciano, como la cerámica, en el elemento más noble del edificio, representado por su fachada al espacio público, en contraposición con el estándar de construcción industrializada. Este edificio fue el más reconocido de la noche al recibir también el premio especial Industrial. Recayó en concreto en la Fundación Espurna, fundación para la promoción socio laboral del discapacitado psíquico de La Safor. Ha sido esta Fundación la encargada de realizar junto a las personas disca-

Edificación Unifamiliar
Terrateig Inmobiliaria
Torre En Conill en Bétera



Agencia Valenciana de Alquiler
Instituto Valenciano de la Vivienda



Cámara de Comercio de Valencia



Innovación Tecnológica
Cubic Lofts Arquitectura modular



pacitadas el mosaico de la fachada del Edificio Picasso.

El Grupo Teresa recibió también el Diploma al Mérito Inmobiliario por el Edificio Balears III situado en la Avd Balears nº 85 por la regularidad, amplitud y diafanidad de la concepción espacial del uso privado residencial, y la fuerte personalidad que imprime al mismo el uso del clásico mirador. La situación de estas viviendas es inmejorable ya que se encuentran en una de las zonas con mayor futuro y proyección de la ciu-

dad, muy próxima a la Ciudad de las Artes y las Ciencias y a un minuto de la playa.

En Edificación Residencial se premiaba también a **Futur Habitat** por el Edificio Institut Park en Catarroja, por la redefinición del concepto de profundidad edificable y el cuidadoso análisis de la tensión relacional entre fachadas interior y exterior; que, anulando la noción de patio interior; resuelve la articulación de las mismas mediante la creación de un conjunto de viviendas conceptualmente ex-

teriores. El edificio ocupa prácticamente la totalidad de una manzana cerrada, incorporando un patio longitudinal en el centro del mismo para obtener viviendas a doble fachada. Se sitúan las áreas de día al exterior y los dormitorios al interior en un ambiente más tranquilo e íntimo.

Otra de las modalidades reconocidas en la noche de los Diplomas al Mérito Inmobiliario fue la de Edificación Unifamiliar. **Terrateig Inmobiliaria** fue la empresa galardonada por los unifamiliares construidos en



Ángel Sánchez, presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia.



La Directora General de Vivienda, Mª Jesús Rodríguez se dirigió a los presentes.



El Gerente de Cubic Lofts, Oscar Santiago habló en nombre de todos los premiados.

Torre En Conill en Bétera. Se premió el diseño formalmente incardinado en la últimas tendencias y la altísima calidad de los acabados que no se contraponen, a través de las múltiples posibilidades de personalización, con la cercanía comercial al usuario. Se trata de siete grandes y exclusivas villas en primera línea del Campo de Golf Escorpión.

Cubic Lofts fue en esta ocasión la empresa reconocida en el Área de Innovación Tecnológica por Cubic Lofts Arquitectura Modular, por la minuciosa aplicación de la máxima tecnificación actualmente posible en el diseño modular con capacidades multiuso y por la apuesta de futuro en el campo de prefabricación. Estamos ante proyectos arquitectónicos modulares de viviendas de diseño móviles para satisfacer la demanda de 1ª y 2ª vivienda en zonas urbanas, residencial en campings, alojamientos en zonas rurales o viviendas de diseño para staff de ingenierías civiles.

La Cámara de Comercio fue también una de las instituciones premiadas por el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia por la recientemente inaugurada

sede de la Cámara ubicada en la C/ Jesús nº 19. Se ha premiado el el inmejorable uso de la luz, que obtiene el máximo provecho de las limitaciones impuestas por las condiciones de partida, a través de la articulación de los espacios para dotar al conjunto de la necesaria y exigible funcionalidad. La nueva sede de la Cámara de Comercio se alza sobre una imagen contemporánea, fácilmente reconocible como señal de identidad del nuevo uso del edificio. El trabajo se ha basado fundamentalmente en unos patios de nueva creación, que permiten dotar de luz al espacio, al mismo tiempo que sectorizan la planta en unidades de trabajo reconocibles.

Por último recibía el Diploma al Mérito Inmobiliario **el Instituto Valenciano de la Vivienda** por la labor que viene desarrollando la Agencia Valenciana de Alquiler. Se ha querido reconocer en este caso la labor desarrollada durante varios años en el fomento del arrendamiento de viviendas por quien tienen un menor poder adquisitivo, posibilitando el ejercicio del derecho a una vivienda digna de los valencianos.



Santiago Baena, Presidente del Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España.

En su vertiente de intermediaria entre propietarios e inquilinos, la Agencia Valenciana de Alquiler, desde su puesta en marcha en julio de 2004, ha proporcionado una vivienda en alquiler a cerca de 3.000 familias de la Comunitat, que han visto resuelto su acceso a la vivienda gracias al trabajo de esta entidad en la captación de inmuebles de segunda mano.

El éxito de este organismo a la hora de fomentar el mercado del alquiler se debe al esfuerzo realizado

por el Gobierno Valenciano para respaldar e incentivar a los propietarios que incorporen sus viviendas vacías y desocupadas a la bolsa de viviendas que gestiona la Agencia.

Así, el servicio de mediación de la Agencia, además de ser público y gratuito tanto para arrendadores como arrendatarios, ofrece a los propietarios dos seguros, uno por impago de alquileres y otro de multirriesgo del hogar, que garantizan el cobro de las rentas y el mantenimiento y cuidado del inmueble, incentivándoles, de esta forma, a poner sus viviendas en oferta.

Además, la Agencia también ofrece un servicio pionero de arbitraje, gracias al convenio firmado con la Asociación Europea de Arbitraje de Derecho y Equidad (AEADE), para que propietarios e inquilinos tengan una herramienta rápida y eficaz de resolución de posibles conflictos.



Cerró el acto el Subsecretario de la Consellería de Industria, Comercio e Innovación, Ricardo Bayona



La alumna de Bellas Artes, Laura Peris autora del Diploma al Mérito Inmobiliario 2007.

Los discursos

Tras la entrega de los diplomas llegó el turno de los discursos. El gerente de Cubic Lofts, Oscar Santiago López fue el que tomó la palabra en nombre de todos los premiados agradeciendo al Colegio la entrega de estos galardones.

Por su parte el presidente del Colegio, Ángel Sánchez tuvo palabras de reconocimiento para todos los colegiados *“A pesar de las zancadillas muchas veces sin sentido con las que nos hemos encontrado en los casi 60 años de historia de nuestra institución, nosotros seguimos en la misma línea, profesionalidad y formación. Siempre debemos tener presente ese lema que rodea nuestro escudo, Eficacia y Honorabilidad”* El presidente del Colegio, Ángel Sánchez se refirió también al momento que atraviesa el sector inmobiliario y destacó que a pesar de todo los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria siguen estando a diferencia de otros que a la primera de cambio ya han abandonado el barco.

El acto contó con la presencia del Presidente del Consejo General de los Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España, Santiago Baena. En su discurso hizo referencia a la desregularización del sector y compartió con todos los presentes la satisfacción de haber logrado recientemente la aprobación por parte del Ministerio de Vivienda del Estatuto del API.

Como autoridades valencianas estuvieron entre otros, la directora de la Agencia Valenciana de Alqui-

ler, Giselle Reig, el gerente del IVVSA, Javier Sogorb, la Directora General de Vivienda, M^a Jesús Rodríguez y el Subsecretario de la consellería de Industria, Comercio e Innovación, Ricardo Bayona.

La directora General de Vivienda, quien fue la encargada de entregar el galardón al Instituto Valenciano de la Vivienda, se refirió a la apuesta conjunta por la calidad arquitectónica y a la calidad de la gestión profesional representada en este caso por los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. *“Recibir este premio es también para la Generalitat el mejor reconocimiento a su esfuerzo e inversión en la promoción de nuevas viviendas protegidas en alquiler a través del IVVSA, a su trabajo con empresas privadas para incrementar esta oferta, y a su mediación entre particulares para dar salida a cientos de inmuebles a través de la bolsa de viviendas del mercado secundario que también tiene la Agencia Valenciana de Alquiler”*.

El encargado de cerrar el acto fue Ricardo Bayona, Subsecretario de la consellería de Industria, Comercio e Innovación como máximo representante de la Generalitat Valenciana. En sus palabras se mostró muy satisfecho por haber encontrado un sector en auge y con un gran optimismo pese a la situación que atraviesa el sector. *“No he oído la palabra crisis a lo largo de toda la noche y esto me alegra y me llena de satisfacción por saber que los profesionales miran con optimismo de cara a un futuro próximo”*.

Camps llevará al Constitucional el plan de vivienda de Zapatero

El pleno del Consell acordó interponer un requerimiento de incompetencia al Gobierno central contra el Real Decreto del Ministerio de Vivienda por el que se regula la denominada «renta de emancipación de los jóvenes», con carácter previo a la interposición del correspondiente conflicto de competencias ante el Tribunal Constitucional. El Consell pide la derogación de la norma -que establece una serie de ayudas al alquiler de vivienda por parte de jóvenes con rentas bajas- y que se reconozcan «las competencias exclusivas que corresponden a la Comunitat Valenciana en materia de vivienda».

El Consell considera que puede haberse lesionado la «autonomía financiera» de la Comunitat. «Es importante que los fondos destinados por el Estado a la subvenciones que deban gestionar las Comunidades Autónomas se transfieran de modo que estas puedan disponer prontamente de los mismo, sin más condicionamientos que los que deriven del ejercicio de las competencias autonómicas». O lo que es lo mismo, la Generalitat quiere gestionar directamente el reparto de los fondos de la renta de emancipación. «Se estima necesario integrar los recursos estatales destinados a la financiación en sus políticas autonómicas, adaptándolas a las peculiares circunstancias de su territorio, de manera que las comunidades autónomas dispongan de los recursos y puedan gestionarlos en cumplimiento de las competencias asumidas con exclusividad», dice la resolución aprobada por el Consell. El vicepresidente primero, Vicente Rambla, aseguró que este requerimiento no implicará un bloqueo en el reparto de ayudas de vivienda para jóvenes porque el Gobierno central -la ministra Carme Chacón- y la Generalitat -el conseller José Ramón García Antón- ya suscribieron hace algunas semanas los convenios necesarios para su puesta en marcha. Rambla sostuvo que el decreto es «una injerencia claramente inconstitucional en al competencia exclusiva de la Comunitat Valenciana en materia de vivienda, como recoge el artículo 49 del Estatuto de Autonomía».



El Museo de L'Almoina, el mejor espacio arqueológico urbano de Europa, abre sus puertas

El Museo de L'Almoina, el mayor espacio museográfico urbano dedicado a la arqueología de toda Europa, ha abierto sus puertas.

El nuevo museo es el resultado de la intervención arqueológica efectuada en la plaza de L'Almoina durante varios años, dirigida a la recuperación de los restos arqueológicos de la ciudad desde sus orígenes como urbe romana, pasando por los periodos musulmán, visigótico y medieval. La actuación se completa con la adecuación de la plaza en superficie.

El recorrido que permite contemplar el devenir de la ciudad a través de los siglos comienza en la planta inferior, la de la excavación en sí, a través de una pasarela construida ex profeso. En este punto no se ha ubicado ninguna pieza dado que el objetivo que ha animado en todo momento la realización de este proyecto ha sido el respeto, por encima de todo, a la correcta conservación de las ruinas. De hecho, en los puntos donde la pasarela coincide con restos arqueológicos dignos de admiración se ha colocado un cristal para poder contemplarlos con seguridad.

El espacio museográfico de L'Almoina se ha dividido por épocas: la primera ciudad (fundada en el año 138 a.C.), la ciudad imperial, la primera ciudad cristiana, la ciudad islámica y la ciudad nuevamente cristiana, con la llegada de Jaume I.

Además, los visitantes podrán conocer cómo era la ciudad en cada una de sus etapas históricas mediante una serie de maquetas de madera que reflejan fielmente las distintas Valencias de la historia.

Esta visión general de las distintas etapas se completa con dos amplios murales instalados, que facilitan al visitante dos perspectivas únicas: un paseo al circo romano, y la salida de la ciudad por la Vía Augusta. Situados frente a estos murales, se puede contemplar también una recreación virtual en tres dimensiones de la época romana.

El espacio museográfico está conectado con el edificio conocido como «el Punt de Gantxo», donde se ha habilitado un espacio para exposiciones temporales y una sala de conferencias. Se trata de un ámbito orientado a las actividades de carácter didáctico y divulgativo.

794 familias de la ciudad de Valencia han logrado una vivienda gracias a la Agencia Valenciana de Alquiler

La puesta en marcha por parte de la Conselleria de Medio Ambiente, Agua, Urbanismo y Vivienda de la Agencia Valenciana de Alquiler ha permitido hasta este momento que 794 familias en la ciudad de Valencia hayan accedido a una vivienda en régimen de alquiler mediante este servicio de mediación.

Esta entidad dependiente del Instituto Valenciano de Vivienda (IVVSA) es un servicio público y gratuito de la Generalitat que “está ofreciendo unos resultados muy positivos, y que ha consolidado y mejorado el porcentaje de accesos a la vivienda en régimen de arrendamiento, ganándose la confianza de inquilinos y arrendadores en su labor de intermediación y garantías para ambos”, ha asegurado la directora general de Vivienda y Proyectos Urbanos, M^a Jesús Rodríguez.

“Valencia es la ciudad de la Comunitat donde más contratos de arrendamiento se han cerrado con cerca de 800 de un total de más de 2.700 suscritos en toda nuestra autonomía que avalan el acierto de la Generalitat de poner en marcha un servicio de estas características, que brinda asesoramiento e información gratuita a todos los interesados en el mercado de la vivienda en alquiler”, ha añadido la Directora. M^a Jesús Rodríguez también ha explicado que “los principales colectivos sociales que se decantan por esta fórmula de acceso a la vivienda son el de los jóvenes de hasta 35 años y el de las familias inmigrantes, como queda demostrado en los informes mensuales de la Agencia, que sitúan los porcentajes de contratos firmados por estos grupos en un 40% en el caso de los jóvenes y en un 33% para los inquilinos de otras nacionalidades”.

Estos datos demuestran que “la Agencia está dando cada vez una mayor y mejor respuesta a la demanda de vivienda en alquiler de los dos colectivos que optan en mayor medida por esta fórmula para acceder a la vivienda, lo que la convierte en el mejor ejemplo de una política de alquiler coherente con la realidad”, ha afirmado la directora general de Vivienda. Además de garantizar a las familias el derecho a una vivienda, la fórmula del alquiler cumple otro de los objetivos prioritarios de la política de vivienda que está llevando a cabo el Gobierno Valenciano, el crecimiento sostenible de las ciudades.

La Agencia Valenciana de Alquiler trabaja con una bolsa de inmuebles del mercado secundario que están a disposición de cualquier ciudadano. La recuperación de estas viviendas y su integración en el mercado permite devolver la habitabilidad de inmuebles que se encontraban vacíos o en situación de abandono. De este modo, se fomenta la ocupación de viviendas ya existentes y se contribuye a un crecimiento controlado de los núcleos urbanos.

Colón es la séptima vía comercial más cara de España

La calle más cara de Valencia, Colón, no parece tener intención de dejar de serlo. Según los resultados del estudio Main Streets Across the World realizado por la consultora inmobiliaria Cushman & Wakefield, que analiza las rentas de las principales calles comerciales de 231 ciudades en 44 países, el precio medio del alquiler por metro cuadrado y año es de 1.560 euros. Esto significa que en el último año el coste ha crecido casi 200 euros, ya que asentar un comercio en 2006 costaba 1.368 euros. Y, además, sigue estando entre las más caras de todo el país.

Tampoco hay novedades entre las avenidas comerciales más caras de España. El ranking lo encabeza la madrileña calle Preciados con alquileres medios de 2.880 euros por metro cuadrado y año, mientras que desciende un puesto en el ranking mundial al situarse el decimotercero. La céntrica calle Preciados ha incrementado sus rentas un 11,6% en los últimos doce meses.

En segundo y tercer lugar se encuentran las también madrileñas Serrano y Ortega y Gasset con unas rentas de 2.520 euros por metro cuadrado y año, mientras que las calles Portal del Ángel y Paseo de Gracia de Barcelona, en cuarto y quinto puesto, registran una media de 2.400 y 2.100 euros.

Las siguientes principales calles de compras del resto de ciudades españolas, según señala el informe, no superan los 2.000 euros por metro cuadrado anual, entre ellas se encuentran la Gran Vía de Madrid, Colón de Valencia y la alicantina Maisonnave, donde las rentas medias son 1.980, 1.560 y 1.440 euros por metro cuadrado y año, respectivamente.

Pese a la destacada posición que ocupa Preciados en la clasificación de España, no ha logrado alcanzar los primeros puestos en el ranking europeo que, nuevamente, está encabezada por la parisina Avenida de los Campos Elíseos que alcanza un alquiler de 7.364 euros.



José Ramón García Antón,
 Conseller de Medio Ambiente, Agua, Urbanismo y Vivienda

‘El volumen constructivo y los precios del mercado se están ajustando tras el boom inmobiliario’

1. Su Conselleria tiene un amplio abanico de competencias. ¿Como se conjugan todas ellas? ¿Se pretende con la nueva denominación concienciar sobre la necesidad de que el desarrollo urbanístico no olvide el respeto al propio entorno?

—En las sociedades avanzadas, los criterios de sostenibilidad se aplican desde el ámbito más cercano (vivienda), hasta el más general (territorio). Estos dos aspectos forman, junto con el medio ambiente, las

tres escalas de la calidad de vida. La Comunitat Valenciana ha unificado en su legislación los tres aspectos, tal como han hecho las regiones pioneras en desarrollo sostenible. El agua es, asimismo, un elemento transversal de las políticas ambientales y de ordenación del territorio, tal como expresa la Directiva Marco de Aguas del año 2000. Así, en nuestra Comunidad, además de la importancia de los recursos hídricos para la conservación de los ecosistemas, el 40% del PIB y cerca de 500.000

empleos son sensibles a la disponibilidad de agua.

2. ¿Qué actuaciones realizará en los próximos años la Conselleria para preservar espacios naturales en la Comunidad Valenciana?

—La Generalitat apuesta por la protección de los espacios naturales de la Comunitat, a través de las diferentes figuras jurídicas que prevé la Ley Valenciana de Espacios Naturales, como los Parques Naturales, los

Paisajes Protegidos, o los Parajes Naturales Municipales. En la actualidad, la red de espacios naturales de nuestra Comunitat es una de las más importantes de Europa.

Desde la Conselleria, queremos seguir avanzando en este terreno, por lo que seguiremos protegiendo todo el territorio de mayor valor medioambiental. Por el momento, está prevista la declaración de un nuevo Parque Natural en la provincia de Alicante: la Serra de Escalona y la Dehesa de Campoamor, que será el 23º de la Comunitat, y más de una decena de nuevos Parajes Naturales Municipales.

Por otra parte, la inversión es la clave para conservar y mejorar los espacios naturales ya declarados, por lo que seguiremos incrementando el presupuesto destinado a este fin año tras año.

3. ¿Cuál es la actual situación del litoral valenciano y que medidas adoptará la Conselleria para su regeneración y control? ¿Cómo afectarán las mismas a la construcción de futuras viviendas en la zona litoral?

La Generalitat está ultimando el Plan de Acción Territorial del Litoral de la Comunitat Valenciana, instrumento básico para la ordenación y gestión de nuestra franja costera. El PAT del litoral incluye medidas como la definición de una ambiciosa red de espacios verdes, la protección de 28 unidades de paisaje de elevada calidad; la implantación de modelos de urbanismo compacto, que consumen menos suelo y emiten menos CO2; se impedirán además reclasificaciones en zonas potencialmente afectadas por la elevación del nivel del mar, entre otras medidas.

En cuanto a la situación del litoral valenciano, goza de un buen estado de salud. Por ejemplo, la Comunitat Valenciana es el territorio del estado español con más Lugares de Interés Comunitario (LIC) marinos y costeros del litoral mediterráneo. Otro aspecto de interés es que el 18% del conjunto del suelo protegido de la Comunitat



“En la actualidad, la red de espacios naturales de nuestra Comunitat es una de las más importantes de Europa”

Valenciana se halla en municipios litorales, mientras que el litoral representa el 14% de la superficie total de nuestra Comunidad.

4. ¿Después de promulgarse la Ley Urbanística valenciana, la Ley de Ordenación de la Edificación, o la Ley de Suelo no Urbanizable, entre otras, queda pendiente algún sector o materia por regular?

La renovación legislativa impulsada por la Generalitat en materia de Ordenación del Territorio, Paisaje, Urbanismo y Vivienda ya sitúa a nuestra Comunitat en una posición de vanguardia respecto al conjunto de España y de Europa. En este punto en el que nos encontramos el Gobierno Valenciano está trabajando en unificar todo el nuevo corpus legislativo en un código, para facilitar su aplicación en el conjunto del territorio. La unificación legislativa traerá una mayor seguridad jurídica, mayores posibilidades de información y participación para los agentes económicos y sociales, así como ciudadanos en general, y mayor agilidad y flexibilidad los plazos administrativos.

5. ¿Qué medidas considera que deben adoptarse para fomentar la adquisición de viviendas, y

especialmente entre los jóvenes con menor poder adquisitivo?

Deben ser medidas imaginativas, flexibles y adaptadas a las necesidades de los diferentes colectivos sociales. Desde la Generalitat, vamos a impulsar nuevas figuras de acceso a la vivienda para beneficiar a los ciudadanos de la Comunitat, y en especial a las personas jóvenes de hasta 35 años.

Dentro de esta política de trabajo, la Generalitat ha impulsado y consolidado la figura del alquiler con opción a compra. Esta es una figura autonómica financiada únicamente por la Generalitat que permite al joven ejercer la adquisición en propiedad de la vivienda a partir del séptimo año, con la ventaja de que el 60% del alquiler mensual que haya estado abonando durante el periodo de arrendamiento se considera una reserva de pago anticipado por el inmueble.

Además, vamos a ampliar el esfuerzo financiero en la presente legislatura, alcanzado los 1.000 millones de euros en ayudas para respaldar el acceso a un hogar para personas y familias con más dificultad de acceso a la vivienda.

6. ¿Qué balance realiza de los últimos años de actuación de la Agencia Valenciana de Alquiler?

Desde su creación, la Agencia ha facilitado el acceso a un hogar en alquiler a más de 3.000 familias de la Comunitat, de las que más del 40% están formadas por jóvenes de hasta 35 años. El éxito de este organismo a la hora de fomentar el mercado del alquiler se debe al esfuerzo realizado por el Gobierno Valenciano para respaldar e incentivar a los propietarios para que incorporen sus viviendas vacías y desocupadas a la bolsa de viviendas que gestiona la Generalitat.

La Agencia Valenciana de Alquiler realiza la función de intermediaria entre el propietario de la vivienda y el futuro arrendatario, y potencia, así, la salida al mercado inmobiliario de un gran número de viviendas desocupadas. Nuestra iniciativa y buenos resultados han hecho que otras administra-

ciones públicas, como el Ministerio de Vivienda, hayan calcado esta fórmula para aplicarla en el ámbito nacional.

7. ¿Y qué medidas deberían adoptarse para ampliar la posibilidad de arrendamiento en las personas con menores ingresos?

Además de asesorar al ciudadano y buscarle la vivienda que más se ajusta a sus necesidades a un precio reducido e inferior al que marca el mercado, la Agencia ofrece al inquilino una información completa sobre los planes de vivienda desarrollados por la Generalitat y las ayudas al alquiler que pueden solicitar para conseguir unas rentas mensuales más asequibles.

Por otro lado, también se ofrece al propietario del inmueble que sale al alquiler gestionado por la Agencia los seguros de caución y multirriesgo. El primero asegura al propietario contra el impago en las mensualidades por parte de los arrendatarios y el segundo cubre cualquier posible daño en la vivienda.

Estas mismas garantías reciben los promotores de la Comunitat que construyen nuevas viviendas protegidas con destino a alquiler y confían a la Agencia la gestión de sus inmuebles. En definitiva, de lo que se trata es de dinamizar la vivienda en alquiler para incrementar al máximo la oferta.

8. En los últimos meses se habla frecuentemente de un cambio de ciclo en el sector inmobiliario. ¿Cree que efectivamente estamos en una situación de tal índole? ¿Cómo afectará esta situación al crecimiento de la economía valenciana?

Desde la Generalitat ya se ha apuntado reiteradamente que en ningún momento creemos que se pueda hablar de una crisis inmobiliaria en la Comunitat Valenciana, y sí de una etapa de mayor equilibrio en el mercado inmobiliario entre la oferta y la demanda en nuestra autonomía. Como consecuencia, el volumen constructivo y los precios del mercado se están ajustando en mayor medida, tras la situación de boom



“La Generalitat ha impulsado y consolidado la figura del alquiler con opción a compra”

“El Gobierno Valenciano está apostando por un incremento considerable en la construcción de nuevas viviendas protegidas”

constructivo que de manera generalizada se ha producido en toda España.

En el marco de esta situación de mayor equilibrio, el Gobierno Valenciano está apostando por un incremento considerable en la construcción de nuevas viviendas protegidas, ya que su demanda y venta está garantizada al 100%, y esperamos que los promotores se impliquen de una manera decidida en este tipo de proyectos.

Además, el sector de la construcción supone uno de los mayores motores económicos y laborales de España y de la Comunitat Valenciana, y que la profesionalidad del sector ha permitido la reorientación de las líneas de trabajo en esta materia con la suficiente antelación como para temer una crisis que afecte globalmente a la estabilidad y seguridad de este sector.

9. El sector inmobiliario en su conjunto recibe buen número de las quejas en materia de consumo. ¿Considera necesaria una cierta regulación y ordenación de la mediación inmobiliaria, ampliando garantías para aquellos que demandan estos servicios?

La elaboración de normas, directrices y programas dirigidos a proteger los derechos de los consumidores y usua-

rios es una competencia de Consumo. Nosotros, desde nuestra Conselleria podemos regular, y de hecho lo hacemos a través de nuestra Ley de Vivienda de la Comunitat Valenciana, todo el ámbito que afecta a la compraventa o alquiler de viviendas de protección pública. Esta ley por un lado garantiza y refuerza los derechos de los propietarios y usuarios que quieren acceder a un hogar protegido, y por otro facilita la tenencia de una vivienda digna a los colectivos más desfavorecidos de la sociedad.

La Ley de Vivienda persigue el fraude, las infracciones y la especulación, y como claro ejemplo se sanciona, como infracción muy grave, la reiterada compraventa de pisos protegidos o el sobreprecio. Se considera también muy grave percibir cantidades de los compradores de viviendas protegidas a cuenta del precio o en concepto de reserva o señal, y también las acciones de promotores o constructores durante la ejecución de las obras de viviendas de protección pública, que diesen lugar a vicios o defectos graves que afecten a la edificación o habitabilidad de las viviendas entre otros claros ejemplos de la implicación, preocupación y trabajo de la Generalitat en esta materia.

Según los datos que maneja el Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia

El 48% de los propietarios de viviendas de segunda mano han solicitado en el 2007 a su agente de la propiedad inmobiliaria bajar el precio inicial de venta

El pasado viernes 4 de enero el Colegio ofrecía una rueda de prensa en la que comparecieron el presidente, Ángel Sánchez y el Vicepresidente segundo y portavoz del Colegio, Moisés Sansaloni. Acudieron numerosos medios de comunicación valencianos interesados por el balance de la evolución del precio de la vivienda durante el ejercicio 2007. La noticia tuvo una importante repercusión en periódicos, páginas digitales, radios y televisiones a nivel nacional y local.

En la rueda de prensa se explicó que se confirman los pronósticos que el Colegio de Agentes venía afirmando desde principio de año. Los propietarios que realmente querían vender su vivienda han flexibilizado el precio a la baja, moderando así sus expectativas hasta situar el precio en niveles que incentivan el mayor acuerdo de voluntades. Así lo confirma Moisés Sansaloni Miñana, Vicepresidente segundo y Portavoz del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad inmobiliaria de Valencia.

Según datos oficiales que maneja el COAPIV, el 17% de los propietarios han corregido los precios en el primer trimestre del año, el 24% en el segundo trimestre, pasando al 43% en el tercer trimestre y alcanzando el 48% a final de año. Esta tendencia de moderación progresiva hoy por



A la izquierda Ángel Sánchez acompañado por Moisés Sansaloni durante la rueda de prensa.

hoy sitúa a Valencia y su Provincia en una de las zonas más atractivas del panorama nacional para la adquisición de viviendas de segunda mano en condiciones aceptables en relación a la calidad - precio.

Para Moisés Sansaloni estos elementos de corrección han motivado que los precios de la vivienda de se-

gunda mano hayan experimentado en 2007 una subida moderada en Valencia y su provincia situándola en el 2,56%. Este dato en convergencia con el IPC indica que el mercado valenciano se mueve dentro de unos parámetros de estabilidad y empieza a percibirse con cierta confianza por parte del consumidor. Más aún, si es-

tos indicadores se contrastan con otras Provincias que han experimentado cambios más bruscos con caídas nominales muy superiores a las de Valencia.

El consumidor valenciano está detectando que los precios de las viviendas de segunda mano mayoritariamente se han corregido y se encuentran en un nivel más aceptable. De manera simultánea, se han retirado viviendas sobrevaloradas por no cumplir las expectativas iniciales de venta; de hecho, a principio de año se retiró el 1% de la vivienda en venta y a final de año esta cifra ronda entorno al 3,5%; de ellas, es de destacar que un 20% han pasado a engrosar el parque de alquiler.

También desde el Colegio se resalta que esta subida generalizada por debajo del IPC refleja la ponderación de la estadística de precios de vivienda nueva, vivienda protegida y segunda mano, penalizando este dato el reflejo real de la bajada del producto de segunda mano. De hecho, y según datos oficiales del Colegio que corresponden a ventas reales y no a precios de expectativas, se ha comprobado que del precio inicial de venta al precio real de la transacción existe una diferencia a la baja del 11,26% en Valencia capital y del 9,09% en su provincia.

Todos estos indicadores unidos al cierre de empresas pertenecientes a intermediarios no colegiados y sin cualificación, han propiciado que el cliente cada vez sea más selectivo y se dirija a los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria ///APIs. De esta manera, se consigue que a priori la vivienda tenga un precio de salida adecuado evitando la generación de falsas expectativas y el efecto rebote que se ha producido en estos últimos años.

También es significativo que del total de inmobiliarias de Valencia y provincia un 47% han cerrado en la capital y un 15,11% en poblaciones, y al frente de las mismas no había ningún Agente de la Propiedad Inmobiliaria Colegiado.

El Portavoz colegial insiste en que no comparte en absoluto los mensajes catastrofistas que se han dado en los últimos tiempos por algunas instituciones.

“Los precios de la vivienda de segunda mano han experimentado en 2007 una subida moderada en Valencia y su provincia situándola en el 2,56%”

“El nuevo ciclo se caracterizará por el reajuste gradual de la oferta con respecto a la demanda tanto en producto como en servicios”

Los ciclos económicos con sus consecuencias colaterales no es algo novedoso y por lo tanto el nuevo ciclo se caracterizará por el reajuste gradual de la oferta con respecto a la demanda tanto en producto como en servicios, al igual los factores macroeconómicos seguirán marcando las nuevas tendencias, no hay que olvidar el importante impacto que produce el crecimiento de los índices hipotecarios, fundamentalmente el Euríbor, siendo éste junto al IPC, la creación de empleo y otros factores los que determinarán el nuevo ciclo.

Entre otros datos de interés se destaca desde el COAPIV el estudio interno realizado unido al de la Red Inmobiliaria Comprarcasa, formada exclusivamente por APIs, y con una base de datos disponible de más de 50.000 testigos.

De los mismos se desprende que los precios han experimentado en el último trimestre de 2007 respecto al trimestre anterior un decrecimiento medio en Valencia ciudad de un -0,37%, y en la provincia de un -1,08%, con una bajada interanual ponderada de Valencia y su Provincia de cerca de 13 puntos. Es decir, la media de subida de 2006 fue de 15,55% frente al 2,56% de este año. Estos factores unidos al ajuste progresivo de los precios de la vivienda de segunda mano, han agilizado sensiblemente la rotación de venta de este producto, bajando de 10 meses de media para vender una vivienda a principios de año a los ocho y medio actuales.

Las conclusiones anuales definitivas correspondientes al período

2007 son las que a continuación se indica:

En la provincia de Valencia. Ha experimentado un ligero incremento, que está por debajo del IPC, de un 1,74%, siendo el precio medio en la provincia de 2.216 €/ m2. Como dato más significativo podemos destacar bajadas anuales en: Canet d' En Berenguer -2,48%, La Cañada -10,03%, Chiva -1,19%, Mislata -1,68%, Náquera -1,17%, Oliva -0,94%, Picaña -4,44%, Puzol -13,51%, Ribarroja del Turia -1,57% y Sagunto -11,68%. En cambio otras poblaciones han experimentado subidas como por ejemplo: Alacuás 1,19%, Alboraya 3,31%, Aldaya 1,41%, Betera 11,06%, Burjassot 9,21%, L'Eliana 3,87%, Cullera 13,91%, Gandía 0,10%, Liria 2,41% y Manises 7,72%, Massamagrell 10,95%, Moncada 1,31%, Monserrat 2,52%, Paiporta 5,74%, Paterna 8%, Poble de Vallbona 2,62%, Quart de Poblet 1,78%, Puerto de Sagunto 5,29%, Torrente 1,99% y Xirivella 6,03%.

En la ciudad de Valencia también ha experimentado un ligero incremento por debajo del IPC, de un 3,39%, siendo el precio medio de la ciudad de Valencia de 2.881€/m2. Por zonas se observa una ligera bajada de precios anual en: Campanar -3,70%, Fuente San Luis Malilla -0,81% y Patraix - Olivereta -0,21%; en cambio otras zonas han experimentado subidas como: Av. Puerto 4,24%, Ciutat Vella 7,97%, Fernando el Católico 1,12%, Marchalenes 5,87%, Poblados Marítimos 10,08% y Tránsitos Norte 5,96%.

Para Moisés Sansaloni estos datos reflejan que la desaceleración está siendo muy sosegada, incentivando de manera paulatina el equilibrio entre la oferta y la demanda dentro de un mercado valenciano sin grandes fluctuaciones y con una vivienda de segunda mano cada vez más atractiva para su adquisición. Así mismo, considera que la viabilidad de las nuevas promociones de futuro deberá pasar obligatoriamente por la capacidad de adaptación a formatos más acordes con la realidad socioeconómica de nuestro entorno.

Perspectiva notarial sobre algunos problemas actuales en materia inmobiliaria



Salvador Moratal Margarit

Notario de Valencia

Muchos son los problemas que las distintas novedades legislativas de este año han venido a introducir en el trabajo diario, al llevar a cabo la transmisión y gravamen de inmuebles. De todas ellas, considero importante destacar por su frecuencia e importancia, las siguientes:

1º.- Ventas de inmuebles por no residentes.

En la actualidad, sin excepciones, en toda venta de inmuebles por un no residente, es obligatorio que la parte compradora le retenga un 3% del precio, para su ingreso en el Tesoro, a cuenta de lo que le pueda corresponder pagar al vendedor por el aumento patrimonial derivado de la transmisión.

En ocasiones, hay problemas para justificar la residencia de ciudadanos comunitarios, dado que en la actualidad no necesitan tener tarjeta de residencia para vivir en España. Pueden evitar la retención aportando un certificado de Hacienda que justifique su cualidad de sujeto pasivo del I.R.P.F. o el "Certificado de Registro de Ciudadano de la Unión" que expide la policía.

2º.- Acreditación del N.I.F. , N.I.E. y C.I.F.

Si no se acredita en una escritura de venta o gravamen de un inmue-

ble o que tenga por objeto actos de trascendencia tributaria, el N.I.F. , N.I.E. o C.I.F. de alguno de los otorgantes, ya sea persona física o jurídica, conforme al artículo 254 de la Ley Hipotecaria, el Registrador de la Propiedad no inscribirá la escritura. Por ello, aunque las personas puedan ser identificadas ante el Notario por dos testigos cuando acuden sin documento de identidad, eso no evitará, que al resultar no acreditado su N.I.F. o N.I.E., resulte imposible inscribir la escritura en el Registro.

3º.- Correcciones de cabida y otras circunstancias de las fincas.

En la actualidad, los Notarios no pueden modificar las superficies u otras circunstancias que hubieren cambiado de las fincas, salvo que se justifiquen con certificación catastral. Eso significa que cualquier modificación exige primero rectificar el Catastro.

4º.- Copia telemática.

Ahora los Notarios, salvo que todos los otorgantes soliciten que no se haga, estamos obligados a remitir copia auténtica telemática de las escrituras que otorgamos al Registro de la Propiedad o Mercantil. Con ello se sustituye la antigua presentación por FAX, que subsiste solo en casos de fallos en la red. El nuevo sistema tiene la ventaja de no exigir la consolidación del asiento de presentación en el plazo de diez días y además, se puede mandar la copia el mismo día del otorgamiento o el siguiente.

5º.- Copia simple por correo electrónico.

Existe ahora la posibilidad de pedir, cuando tras la firma no se quiere esperar para obtener una copia simple, que la misma sea remitida por mail.

6º.- Transmisión de fincas sujetas a situaciones especiales urbanísticas.

La Ley 7/2008 del Suelo permite al comprador rescindir en el plazo de 4 años desde la firma, los contratos de venta de fincas sujetas a situaciones urbanísticas peculiares cuando no se haga constar en la escritura de venta las limitaciones de uso o edificación que le puedan afectar o los deberes legales y obligaciones pendientes de cumplir por actuaciones urbanísticas.

7º.- Declaraciones de obra terminada.

Tras la Ley del Suelo y una Resolución-Circular de la Dirección General de los Registros y del Notariado de fecha 26 de julio de 2007, el otorgamiento de actas de final de obra o de escrituras de declaración de obra nueva concluida se han convertido en un auténtico problema. Hay opiniones para todos los gustos de Notarios, Registradores y Arquitectos.

Está claro que para otorgar dichos instrumentos públicos se necesita la licencia de obras, el certificado de final de obra y el justificante del seguro decenal, salvo excepciones para éste último. Pero en cuanto a otros requisitos, en el momento actual, la prudencia aconseja consultar con el Notario cada otorgamiento, dado que el tema está en fase de concreción y cada Registro puede exigir requisitos diferentes (acta de depósito del Libro del Edificio, la Licencia de Primera Ocupación, Licencia de Habitabilidad, la declaración de entrega sin reservas de la edificación por el constructor al promotor, etc...).

8º.- Medios de pago en escrituras de venta y gravamen de inmuebles.

He dejado para el final el tema de la justificación de los medios de pago, por ser el tema que exige un mayor detalle.

Tras la Ley de Prevención del Fraude Fiscal y la reforma de determinados artículos de la Ley del Notariado, su Reglamento y la Ley Hipotecaria, los notarios estamos obligados a hacer constar los medios de pago en todas las escrituras relativas a inmuebles en que medie contraprestación en todo o en parte en dinero o signo que lo represente.

En concreto se tiene que hacer constar cada uno de los pagos, cuando y como se han hecho, es decir, los anteriores al día de la firma de la escritura y los simultáneos. Si los pagos han sido en dinero efectivo, se tiene que indicar la fecha de cada entrega y el importe. Si se trata de cheques, hay que distinguir si son

bancarios o personales, nominativos o al portador. Si se trata de cheques, pagarés, transferencias bancarias, letras, tarjetas de crédito u otro medio de pago distinto del efectivo, se hará constar la cuantía de los efectuados en cada forma, separando los anteriores y los simultáneos a la escritura. Se tienen que justificar documentalmente salvo cuando sean en efectivo, pero si son anteriores a la escritura y no se dispone del justificante, el Notario hará constar lo que declaren los interesados bajo su responsabilidad.

Además, si en una misma fecha se abonan mediante dinero efectivo, cheques bancarios al portador o por ambos medios a la vez, más de 10.000 Euros procedentes del exterior o más de 100.000 Euros tratándose de dinero existente en España, es necesario aportar al Notario, un documento oficial, denominado "S1". Se obtiene: en la aduana, si se trata de fondos que se introducen

en España; en la entidad bancaria o de ahorro donde se han retirado los fondos o se ha librado el cheque; o en la Agencia Estatal de Administración Tributaria (para entendernos Hacienda), cuando se trate de dinero o cheques que tenía el interesado en su casa o le ha entregado otra persona.

Es fundamental identificar al Notario los medios de pago, ya que la negativa a hacerlo dará lugar a la notificación de la operación al Servicio Estatal de Prevención de Blanqueo de Capitales y a que conforme al artículo 254 de la Ley Hipotecaria el Registrador de la Propiedad deniegue la inscripción de la escritura.

Dada la necesaria concisión de esta exposición, no puedo terminar sin advertir que, como siempre, en caso de existir alguna duda, lo mejor es plantearle al Notario, antes del día del otorgamiento, el problema o duda concreta. Él indicará cual es la mejor solución al caso.



Gràfiques MOLI

carrer del moli, 25-27 - 46410 sueca valència
telèfon 96 171 14 07 • fax 96 171 20 25
e-mail: grafimoli@grafiquesmoli.com

Tot tipus d'impressos per a la indústria

Disseny gràfic

Edició de llibres

Revistes

Impressos

Fulletts

Publicitats

PROFESSIONALITAT SEMPRE AL SERVICI DEL COL·LEGI D'AGENTS DE LA PROPIETAT IMMOBILIÀRIA

Oferix als seus col·legiats fins al 30 de Novembre del 2007, descompte del 10 % en:

- Targetes de visita
- Tot tipus de revistes i fullets publicitaris adaptades i personalitzades
- Cartells de tot Tipus i Materials

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE VALENCIA DE 14 DE JUNIO DE 2007

Dentro de la actividad de mediación de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, es frecuente que estos reciban el encargo de venta, y el propietario les faculte para recibir arras o señal. Es muy importante que en el encargo de venta quede especificada con claridad esta facultad del API, y que además se indique que la devolución en caso de incumplimiento, corresponde al propietario vendedor, siendo el API mero intermediario. Acompañamos sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia en la que el encargo de venta y la posibilidad de tomar arras se hizo de forma meramente verbal; incumplido el contrato por el vendedor, y teniendo que devolver la cantidad recibida, y en su caso duplicada, el comprador reclamó tanto al API como al vendedor. La Audiencia Provincial de Valencia establece que dicha obligación corresponde al vendedor revocando la sentencia de primera instancia. Si hubiera existido una clara documentación hubiera sido más fácil evitar la condena del API. Es también interesante esta sentencia en la medida en que aclara las funciones de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y su posición en el negocio jurídico.

ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO.- La Sentencia de fecha de 26 de Julio de 2006 contiene el siguiente Fallo 1º) Estimando la demanda interpuesta por D. A.P.P y Dª R.D.T contra Dª E.B.A, condeno a dicha demandada a pagar a los actores la cantidad de seis mil cuarenta y cuatro euros con cuarenta y un céntimo, más el interés legal de la misma desde la fecha de interposición de la demanda. 2º) Desestimando la demanda interpuesta por D.A.P y Dª R.D.T. contra Dª E.E.S., absuelvo a dicha demandada de las pretensiones entabladas contra la misma. 3º) Condeno a Dª E.B.A. al pago de las costas procesales causada a la parte actora. 4º) No se realiza imposición de las costas procesales derivadas de la demanda dirigida contra Dª E.E.S.

SEGUNDO.- La Sentencia dictada estableció que los demandantes ejercitan pretensión de cobro de la cantidad de 6.144,41 euros, de las que 6.000 euros por penalización pactada en el contrato litigioso y el resto por gastos de requerimiento notarial dirigido a la Sra. B. Solicitando la condena solidaria de ambos demandados y subsidiariamente la condena indistinta de cualquiera de ellas.

Se fijan en el Fundamento de Derecho Segundo los HECHOS PROBADOS.

La discrepancia se encuentra en determinar la causa que motivó que la propietaria Sra. E. decidiera no otorgar la escritura de compraventa y especialmente los términos del mandato que se había conferido por a la Sra. B. Pocas dudas ofrece que el derecho de la demandante-compradora de que exigir el pago de la suma reclamada por cuanto ella suscribió o el contrato con la creencia de que la inmobiliaria actuaba con

la autorización de la vendedora. La cuestión es determinar la legitimización pasiva así partiendo de la STS 26-3-92 y de la prueba practicada no se permite concluir que la Sra. B-gestora de la inmobiliaria hubiese recibido mandato expreso para contratar sino solo el buscar compradores. No existe medios escritos del encargo pero acudiendo a otros medios de prueba ha quedado acreditado que existía entre las demandadas una relación comercial de confianza, aunque no acredita el mandato expreso la existencia de suscripción de un documento privado de compraventa de otra vivienda. Siendo contradictorio los interrogatorios. El documento privado de compraventa que nos ocupa tiene en blanco la firma del vendedor. No ha quedado acreditado que la Sra. B. tuviera mandato expreso por lo que las obligaciones no son exigibles a la Sra. E. quedando ésta absuelta de la reclamación. La condena se hace extensiva a los 144,41 euros por gastos de requerimiento notarial. Se condena al pago de los intereses. Se imponen las costas a la Sra. B. pero no así las devengadas de la demanda dirigida contra la Sra. E. por cuanto existen dudas de hecho. Art. 394 LEC.

FUNDAMENTOS DE DERECHO.

PRIMERO. La cuestión planteada por la parte apelante en virtud del recurso de apelación interpuesto es resolver si procede absolver a la misma de la reclamación de cantidad ejercitada por la parte actora por cuanto ha quedado acreditado el mandato expreso otorgado por Dª E.E.S.

La cuestión planteada por D. A.P.P y Dª R.D.T., ad cautelam vía impugnación de la sentencia es resolver si procede para el

caso de absolver a la codemandada Sra. B.A condenara a Dª E.E.

SEGUNDO.- La pretensión de la que trae causa el proceso se funda en el ejercicio por la parte actora en calidad de compradora frustrada de reclamar la cantidad en virtud de la cláusula tercera contenida en el documento obrante al folio 141. Así dice el clausulado TERCERO del aludido documento: "Si fuese la parte vendedora quien se negara a vender la propiedad y a firmar la escritura, o en ella existiesen cargas o gravámenes insalvables, ésta devolvería en su totalidad la reserva a la parte compradora más el 100% de penalización."

No es discutido que la compraventa no se llegó a formalizar por negativa del comprador luego el comprador resuelva acertadamente el juzgador de instancia tiene derecho a percibir lo pactado y en base a ello reiteramos lo dicho en la sentencia dictada el 15 febrero de 2007 en el rollo de apelación 918/06 número 90.

TERCERO.- De la motivación por remisión a una resolución anterior sabido es que la obligación que el Art. 120.3 de la C.E en conexión con el Art. 24.1 del texto constitucional, impone a los Tribunales de motivar debidamente las resoluciones por ellos dictadas en el ejercicio de su Jurisdicción con el fin de dar a conocer a las partes las razones de las decisiones judiciales y propiciar su crítica a través de los recursos, permite, según ha señalado reiterada doctrina emanada tanto del Tribunal Constitucional la motivación por remisión a una resolución anterior; cuando la misma haya de ser confirmada y precisamente, porque en tal resolución se exponían argumentos correctos y bastantes que fundamentasen en su caso la decisión adoptada ya que en tales supuestos

y cual precisa la STS de fecha de 20 de octubre de 1997 EDJ 1997/ 6611, subsiste la motivación de la sentencia de instancia puesto que la asume explícitamente el Tribunal de segundo grado.

Partiendo de las anteriores consideraciones, la cuestión planteada por la parte apelante es resolver si el derecho a percibir la cantidad de 6.144,41 euros a la que tiene derecho la parte demandante, D.A.P y Dª R.D. debe ser abonado por Dª E.B.A. en base a las consideraciones mantenidas por el Juzgador de Instancia por no acreditarse tener mandato expreso de la codemandada, Dª E.E. o por el contrario como postula la parte apelante-comandada debe ser la Sra. E. la que debe abonar dicha cantidad por resultar acreditado la existencia de mandato de la misma a favor de la Sra. B.

Partiendo de la regulación del cumplimiento de las obligaciones que nacen de los contratos y en concreto del artículo 1089 del Código Civil que nos dice "las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes y deben cumplirse a tenor de los mismos" y de él nace la trascendencia del contrato como fuente de las vinculaciones obligatorias que deriva directamente de su acogimiento como tal en las previsiones del ordenamiento, y en concreto, en las contenidas en el precepto aludido y reiteradas en los artículos 1254, 1258 y 1278. Así, la vinculación obligatoria que el contrato supone para los contratantes sólo puede tener entre ellos una "fuerza de ley" si se atemperan al concluirlo a los límites que la verdadera ley impone a la autonomía de su voluntad resultando sobre todo de la regla del artículo 1255 pero también sin sobrepasar el ámbito disciplinar del mismo cc, de los artículos 6-3, 1.102; 1.116, 1256; 1271; 1272; 1275 y 1276.

Ahora bien, hay que tener en cuenta que si los contratos deben cumplirse a tenor de los mismos, ello debe ir unido a las normas sobre interpretación de los contratos que implican que si los términos de contratos son claros y no dejan duda sobre la intención de los contratantes pero no si las palabras parecieren contrarias a la intención evidente de aquellos, en cuyo caso el contrato no habrá de cumplirse según su tenor sino que prevalecerá la intención de los contratantes sobre sus palabras (Sentencia Tribunal Supremo 26-enero- 1981) y hay que tener en cuenta la admisión, muy cautelosa de la jurisprudencia de la modificación de la regulación contractual, ya sea por atender al hecho de la variación imprevisible de las circunstancias objetivas que alterna sustancialmente la base del negocio existente en el momento de contratar; ya por considerar que debe entenderse implícitamente puesta, al margen del tenor de contrato o de la expresión de la voluntad contractual, una cláusula que autorizaría la modificación o bien teniendo en cuenta ambos criterios.

Y partiendo del principio general de la carga de la prueba contenido en el artículo 217 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, nos dice "2. Corresponde al actor y al demandado

reconvinciente la carga de probar la certeza de los hechos de los que ordinariamente se desprenda, según las normas jurídicas a ellos aplicables, el efecto jurídico correspondiente a las pretensiones de la demanda y de la reconvencción; 3. Incumbe al demandado y al actor reconvenido la carga de probar los hechos que, conforme a las normas que les sean aplicables, impiden, extingan o enerven la eficacia jurídica de los hechos a los que se refiere el apartado anterior", lo que implica que en los procesos como el que nos ocupa que están estructuradas en base al principio de alegación de parte, son éstas quienes realizan la actividad probatoria necesaria para conseguir la certeza de los hechos por ella alegados; implica pues que los hechos constitutivos son de cargo del actor y los demás lo son del demandado y ello nace del propio derecho material que se compone de una serie de normas y contranormas que recíprocamente constituyen la base de las alegaciones de las partes, nace de la misma existencia de las normas y contranormas que recíprocamente constituyen la base de las alegaciones de las partes, nace de la misma existencias de las normas y contranormas que conlleva que el actor tiene la carga de probar todos los elementos que componen el supuesto de hecho de la norma en que basa su pretensión por lo que debe acreditar no solo el nacimiento del derecho sino la persistencia del mismo o de la relación jurídica en el tiempo.

Dando por reproducida la sentencia del Tribunal Supremo que se contiene en la Sentencia de instancia, de fecha 26 de marzo de 1992, y desde luego revisada la valoración de la prueba realizada por el Juzgador de Instancia así como valorando la testifical practicada en esta alzada, el tribunal debe resolver que considera acreditado que entre Dª E.E. y Dª E.B ha existido, por lo menos hasta el momento de la suscripción del documento obrante al folio 141 de las actuaciones, un mandato expreso no solo de buscar posibles compradores para sus inmuebles sino además para suscribir los aludidos "contratos de reserva" sin previo conocimiento de los compradores cuando eran de nacionalidad española.

La testifical practicada en la instancia, sustentada por la alegación de la Sra. E. en la practica del interrogatorio (cuando hizo referencia a la compradora Sra. G. L. G) acreditan que la exigencia de "conocer a los compradores" solo era respecto a los posibles compradores de nacionalidad extranjera; respecto a los de nacionalidad española, caso del Sr. P.P o caso de la Sra LL Z. (documento folio 142 de las actuaciones) la Sra. B. suscribió el contrato de reserva y posteriormente, la Sra. E. acudía directamente a la notaria a otorgar la escritura de compraventa. NO ha quedado acreditado las alegaciones de la parte codemandada, Sra. E. de que conoció previamente a la Sra. LL Z. cuando disponía de la facilidad probatoria para traérsela al proceso como testigo; sin embargo, nos encontramos con alegaciones no acreditadas.

La acreditada relación de confianza entre las codemandadas, no discutida por las partes, al contrario reconocidas, y las consecuencias de dicha relación de confianza se traducen por tanto en tener por demostrada la existencia de un mandato expreso con carácter verbal de la Sra. E. para actuar como actuó la Sra. B.

Por ello procede estimando el recurso de apelación interpuesto por Dª E. B. y estimando la impugnación ad cautelam formulada por D. A. P. y Dª R. D. revocar parcialmente la Sentencia en cuanto que se condena a la Sra. E. a abonar a la parte actora la cantidad recalada.

CUARTO.- En materia de costas procesales, y en virtud del art. 394 en relación con el artículo 398 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, no procede hacer expresa imposición de costas a la parte apelante y a la parte impugnante debiendo cada parte abonar las causadas a su instancia y las comunes por mitad.

En primera instancia, de conformidad con el art. 394 LEC procede imponer a D.E.E S. las costas causadas a la parte actora; y no procede hacer expresa condena en costas a la parte actora derivadas de la demanda dirigida contra Dª E. B. las serias dudas que presentaba el caso para la parte demandante.

Vistos los preceptos legales aludidos y demás de general y concordante aplicación al caso de autos.

FALLO

En atención a lo expuesto, la Sección Sexta de la Audiencia Provincial de Valencia en nombre de S.M. El Rey y por la autoridad conferida por la Constitución aprobada por el pueblo español

DECIDE

1º) Estimar el recurso de apelación interpuesto por Dª. E.B.A.

2º) Estimar la impugnación formulada por D.A.P.P y Dª R.D.T.

3º) Revocar parcialmente la Sentencia de fecha 26 de julio de 2006, y en consecuencia:

1º) Estimar la demanda interpuesta por D. A.P.P y Dª R.D.T. CONDENANDO a Dª E.E.S. a abonar a la parte actora la cantidad de SESIS MIL CIENTO CUARENTAY CUATRO EUROS CON CUARENTAY UN CÉNTIMOS DE EUROS (6.144,41) EUROS por el principal,, más los intereses legales desde la fecha de interposición de la demanda.

2º) Desestimar la demanda interpuesta por D. A.,P.P y Dª R.D.T. contra Dª E.B. A. absolviéndola de los pedimentos formulados contra ella.

3º) Se condena a Dª E. E. S. a pagar las costas procesales causada a la parte actora; y no se realiza imposición de costas procesales derivadas de la demanda dirigida contra Dª E. B. A.

4º) En esta alzada no se hace expresa imposición de costas,

Así por ésta nuestra Sentencia, lo pronunciamos, mandamos y firmamos.

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE CÁCERES

Publicamos seguidamente una sentencia de la Audiencia Provincial de Cáceres referida a honorarios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. La sentencia abunda en la consideración de que es un requisito imprescindible para el cobro de honorarios que la venta se haya producido como consecuencia de la actividad mediadora del profesional. Aprovechamos esta sentencia para recordar, una vez más, que los documentos suscritos entre el Agente de la Propiedad Inmobiliaria y el cliente deben establecer con claridad las razones y supuestos en los que se produce el cobro de honorarios. No es suficiente que se suscriba un contrato de mediación. Dicho contrato debe fijar con claridad los honorarios, y si existe exclusividad en el encargo deberá fijar los honorarios que se perciben caso de que la compraventa se lleve a cabo dentro del plazo de duración aunque sin intervención directa del Agente.

De la lectura de la sentencia se desprende que se produjo una rescisión unilateral del encargo de venta, y por tanto una ruptura de la exclusividad. El supuesto plantea grandes dificultades, puesto que si el vendedor puede unilateralmente dejar sin efecto la exclusividad, ello desprotege al agente. Bastaría dicha resolución unilateral para que acto seguido se vendiera el inmueble, como de hecho parece que se desprende de la sentencia. Así, el pacto de exclusividad durante un tiempo carecería de sentido. Una forma de evitarlo sería pactar una penalización por la resolución o rescisión unilateral del contrato de exclusividad por parte del cliente.

II.- FUNDAMENTOS JURÍDICOS

Se aceptan los de la Sentencia de instancia y, PRIMERO.- La representación procesal de la parte actora, hoy apelante, CONSULTING CÁCERES 2004 S. L., se alza contra la sentencia del juzgado de Primera Instancia nº 3 de Cáceres, de fecha 18 de Enero de 2006 que desestima íntegramente la demanda interpuesta por la representación procesal frente al demandado DON Paulino, absolviéndole de las pretensiones de la misma.

Se esgrime como único motivo de oposición el de "error del Juez de instancia en la apreciación y valoración de la prueba". Se alega al respecto que a diferencia de lo que se deduce de la Sentencia de instancia, esta parte no reclama frente al demandado por el hecho de que haya vendido a un tercero el inmueble con o sin su intervención, sino por el hecho de que esta parte encontró un comprador y que por tanto el Sr. aulino no cumplió la obligación que tenía del abono de los honorarios que se devengaron por la búsqueda de un posible comprador.

SEGUNDO.- A la vista de lo expuesto, la temática decisoria de la presente alzada se a de constreñir a lo que podríamos denominar como cuestión meramente probatoria, es decir, determinar si el actor, hoy apelante, a través

de los medios de prueba que han operado en el presente procedimiento ha dado exacto cumplimiento a sus funciones mediadoras necesarias para poder atender a la pretensión que formula, cual es el pago de los honorarios que fueron pactados en la hoja de encargo de venta de inmueble, de fecha 16 de marzo de 2005, que como documento nº 2 se acompaña al escrito de demanda.

Para ello es necesario partir de la naturaleza del contrato de agencia que vincula a las partes contendientes. A este respecto la doctrina jurisprudencial ha venido estableciendo que el contrato de agencia inmobiliaria es un contrato atípico que se genera al amparo de la libertad de contratación recogida por los artículos 1091 y 1255 del Código Civil revisando la naturaleza de una forma de gestión mediadora en virtud de la cual, el agente inmobiliario habrá de ofrecer a la venta el bien inmueble, facilitar los datos y las características del mismo, así como el precio, y la contraprestación que han de recibir que son los honorarios únicamente se devengarán si su mediación resulta eficaz.

Pues bien, en el caso que nos ocupa, D. aulino, el 16 de marzo de 2005, encarga de forma exclusiva a la entidad Consulting Cáceres, S.L. la localización de un comprador para su piso sito en la Avd. IRECCION000 nº UM000-UM001-UM002 de Cáceres. El precio de venta es el de 80.220 euros. El encargo tiene una validez de 16 de marzo de 2005 a 16 de Junio del mismo año. Este plazo se presumirá tácitamente renovado de forma sucesiva si el cliente no manifiesta por escrito su voluntad en contrario, con quince días de antelación a su finalización. En fecha 30n de Abril de 2005, y mediante escrito, D. aulino rescinde el contrato que tenía con la Entidad actora por motivos personales y necesidad de la vivienda. Más tarde, a principio de Mayo de 2005 y sin la intervención de ningún agente inmobiliario D. aulino vende el piso a una tercera persona.

Llegado a este punto, poner de relieve que de la lectura de la nota de encargo de 16 de marzo de 2005 el verdadero objetivo del contrato y así se pone de manifiesto en su apartado 4 no es otro que la realización de una actividad de mediación que no culmina con la localización de un posible comprador, sino que va más allá sino que tiene por finalidad la efectiva venta del inmueble, de suerte que el pago de los honorarios queda sujeto a la condición suspensiva de que la venta llegue efectivamente a realizarse.

Ciertamente la Entidad actora realiza determinadas funciones de mediación, como lo pone de manifiesto las notas puestas en determinados medios de comunicación así como que dicho piso halla sido visitado por ciertas personas. Sin embargo no culmina su verdadero objetivo que era la venta del piso y de cuyo precio se deferirán su honorarios calculados en la hoja de encargo al 6% de la venta del inmueble.

De ahí que la propia Sentencia de instancia en su Fundamento Jurídico Tercero último párrafo establezca: "si bien es cierto que la venta se efectúa una vez rescindido el contrato de agencia, la demandante estima que el demandado debe de satisfacer los honorarios pactados al considerar que la venta se ha llevado a cabo durante el plazo del encargo. Para que ello sea así de acuerdo con la doctrina jurisprudencial anteriormente transcrita, será necesario que la demandante pruebe que la celebración de aquella compraventa fue posible gracias a la actividad por ella desarrollada; sin embargo, nada a demostrado al respecto. Es más, de la testifical practicada Sr. Felix cabe concluir; tal y como sostiene la demandada que la efectiva compraventa se hizo sin la intervención de terceros profesionales".

A los términos claros de la sentencia únicamente tenemos que añadir que hubo una segunda testifical, la de D. abriel, que estaba interesada en la compra del piso, pero que no tenía un interés exclusivo en el mismo sino

que también pretendía cualquier otro piso de características análogas y al cual precisamente la actora Consulting Cáceres, S.L. le proporcionó éste piso que dicho testigo adquirió.

En definitiva no puede darse acogida al motivo de oposición invocado por la parte hoy apelante de error en la apreciación de la prueba, porque para que la parte actora pudiera reclamar honorarios por su intervención

mediadora, es requisito "sine qua non" la venta del inmueble por parte de la actividad mediadora de la Entidad actora o que en todo caso dicha actividad favoreció dicha venta a una tercera persona, lo que no ha tenido lugar en el caso que nos ocupa.

TERCERO.- Las consideraciones expuestas nos llevan a la desestimación del recurso de apelación interpuesto y confirmación de

la Sentencia de instancia, con imposición a la parte apelante, por aplicación del artículo 398 de la Ley de Enjuiciamiento Civil de las costas de la presente alzada.

VISTOS los artículos citados y demás de general y pertinente aplicación en nombre de S.M. EL REY y por la Autoridad que nos confiere la Constitución Española, pronunciamos el siguiente:

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE CÓRDOBA DE 2 DE MARZO DE 2006

Transcribimos una nueva sentencia en materia de honorarios profesionales en la que se resuelve sobre el momento de devengo de dichos honorarios, así como el obligado al pago de los mismos. Es importante entender que aunque la sentencia señala que el obligado es quien realiza el encargo, en el caso contemplado al resolver no se trataba de Agente de la Propiedad Inmobiliaria, y además no existía documento alguno que fijara honorarios suscrito por el comprador. Ello significa que es fundamental obtener un reconocimiento de honorarios de la parte compradora cuando el encargo es realizado por el vendedor. No es suficiente un acuerdo verbal o un documento de otro tipo en el que no aparezca con claridad dicho reconocimiento de honorarios.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Se aceptan los de la sentencia apelada, y PRIMERO.- Enumera y analiza la parte apelante seis motivos de apelación, aunque la realidad es que todo el recurso se reduce a alegar error en la apreciación de la prueba, criticar la sentencia por no ser favorable a sus intereses y solicitar en el sexto motivo su no condena en las costas devengadas en primera instancia.

Tales alegaciones y pretensión revocatoria de la sentencia apelada no pueden ser estimadas.

Como hacía constar la sentencia del Tribunal Supremo de fecha 2 de octubre de 1999, en el contrato de mediación corretaje el núcleo esencial en principio es facilitar la aproximación entre compradores y vendedores. Dicho contrato de mediación o corretaje, es un contrato atípico en nuestro derecho, que aunque tenga similitud o analogía con el de comisión, con el de mandato e incluso con el de prestación de servicios, sin embargo nunca responderá a una combinación formada con los elementos a dichas figuras contractuales típicas. Pero a pesar de ello su enorme práctica comercial y la importancia que ha adquirido en dicha área, hace preciso que se fijen las normas por las que se ha de regir su nacimiento, desarrollo y producción de efectos. Para ello habrá que recurrir a lo pactado por las partes a tenor de la facultad otorgada por los artículos 1091 y 1255 del Código Civil, después a las normas generales de las obligaciones y

contratos comprendidos en los Títulos I y II del Libro Cuarto del Código Civil, más tarde a los usos comerciales y normas complementarias, así como a la jurisprudencia pacífica y consolidada establecida por las sentencias del Tribunal Supremo, sin olvidar, en su caso, la doctrina científica y derecho comparado, recogidos en dicha jurisprudencia. Como derivado de lo anterior se puede afirmar paladinamente que en el contrato de mediación o corretaje el mediador ha de limitarse en principio, como ya se ha dicho, a poner en relación a los futuros comprador y vendedor de un objeto determinado, pero en todo caso tal actividad ha de desplegarse en lograr el cumplimiento del contrato final, y así se entiende por la moderna doctrina en cuanto en ella se afirma que la relación jurídica entre el cliente y el mediador no surge exclusivamente de un negocio contractual de mediación, pues las obligaciones y derechos exigen además el hecho de que el intermediario hubiera contribuido eficazmente a que las partes concluyeran el negocio.

Por otra parte tiene declarado el Tribunal Supremo en sentencia de 30 de abril de 1998, citado por la contraparte, al referirse a esta clase de contratos, mediación o corretaje, que "la relación que los conforman viene constituida porque la función del agente radica en la conexión y contacto negocial que procura entre vendedor y futuro comprador con lo que su relación contractual sólo se proyecta respecto a la parte que le confirió el encargo".

En el caso de autos y con independencia de que el actor y hoy apelante tuviere mayor o menor intervención en la conclusión del contrato lo que no ofrece la menor duda es que el encargo de conseguir un comprador se lo efectuaron los vendedores quienes por cierto le abonaron religiosamente su más que sustanciosa comisión, (al parecer 12.364.845 ptas), y él se limitó a localizar un comprador; en este caso, el Sr. Rosendo y ponerlo en contacto con sus clientes.

Ninguna obligación tenían pues los demandados de abonarla al corredor que actuaba de parte de los vendedores y que por cierto ni es Agente de la Propiedad Inmobiliaria ni se suscribió documento alguno, la cantidad que ahora les reclama.

Es más, en el supuesto de ser cierto que los demandados le hubiesen entregado los 3.500.000 ptas que afirma y no prueba haber recibido, ello podría considerarse como un regalo de los compradores por su intervención, pero en modo alguno como parte de un total de 12.364.845 ptas al que según el actor tiene derecho.

SEGUNDO.- De acuerdo con lo anteriormente consignado procede la desestimación del recurso con la consiguiente confirmación de la sentencia apelada y condena al recurrente al pago de las costas originadas en esta alzada, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 398 en relación con el art. 394 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

Novedades fiscales introducidas en el ejercicio 2007



Rafael Garrido
Asesor Fiscal

La entrada en vigor de la Ley 35/2006 del IRPF y su correspondiente desarrollo reglamentario, R.D. 439/2007, unida a la aprobación de la Ley 36/2006 de prevención del fraude fiscal, han supuesto para el ejercicio que finaliza, numerosos cambios en materia tributaria, que han obligado al contribuyente, a plantearse nuevas estrategias para poder optimizar su carga fiscal.

Del lado del Impuesto sobre la Renta de la Personas Físicas, se ha producido un cambio sustancial en la estructura de tributación, motivado por la desaparición del concepto de “Base Imponible Especial”, regulándose de esta forma, una nueva clasificación de las rentas percibidas por el contribuyente: Rentas Generales y Rentas del Ahorro.

La nueva Ley establece una tributación fija del 18% para las rentas del ahorro, tales como intereses, dividendos, ... y ganancias y pérdidas patrimoniales, con independencia de su periodo de generación. Por exclusión quedan reguladas las demás fuentes de renta que conforman la parte general del IRPF, cuya tributación quedará sometida a la escala general, con tramos que oscilan entre el 24% al 43%.

En relación a las rentas inmobiliarias, las principales novedades introducidas con la nueva legislación, podrían resumirse de la siguiente forma:

Rentas de alquiler:

- Deducibilidad de todos aquellos gastos necesarios para la obtención de las rentas por alquiler, estableciéndose una única limitación: “los intereses y gastos de reparación no podrán exceder de forma conjunta, para cada inmueble, del importe de los rendimientos íntegros generados”, pudiendo deducirse el exceso en los 4 ejercicios siguientes, con esta misma limitación.
- Se mantienen la reducción existente del 50% en inmuebles destinados a vivienda; pudiendo ser del 100% cuando la edad del arrendatario oscile entre 18 y 35 años y sus ingresos sean superiores al IPREM (Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples).
- Sé amplia el porcentaje de retención sobre el arrendamiento y subarrendamiento de inmuebles pasando del 15% al 18%.

Transmisión de Inmuebles:

- Unificación de las ganancias y pérdidas patrimoniales tributando todas ellas, independientemente de su periodo de generación (ya sea inferior o superior al año), a un tipo fijo del 18%.
- Eliminación de los llamados coeficientes de abatimiento, estableciéndose un régimen transitorio para las transmisiones de elementos patrimoniales no afectos a actividades económicas, de forma que estos coeficientes seguirán siendo de aplicación sobre las transmisiones realizadas con anterioridad al 20/1/2006, estableciéndose un prorrateo para aquellas transmisiones realizadas con posterioridad a dicha fecha, con objeto de determinar la ganancia patrimonial generada antes y después de la misma, y consecuentemente, el importe sujeto a reducción y aquel que tributará de forma íntegra.
- En relación a la vivienda habitual, se mantiene la exención por reinversión en otra vivienda habitual, al igual que la exención en la transmisión por mayores de 65 años, ampliándose el concepto de vivienda habitual, de forma que, no será vivienda habitual únicamente la que reúna tal condición en el momento de su venta, sino también aquella que hubieses tenido tal consideración, hasta dos años antes de su transmisión, permitiendo de esta forma que el contribuyente puede dejar de residir en ella durante ese plazo, sin perder la posibilidad de aplicar la exención.

De otro lado, la Ley 36/2006 de prevención del fraude fiscal, introduce una batería de medidas encaminadas a reducir el fraude fiscal, potenciando las facultades de actuación y mejorando la información en disposición de los órganos de control de la Administración tributaria, en su labor de gestión, inspección y recaudación.

En lo concerniente al sector inmobiliario cabe reseñar, entre otras,

la obligación de facilitar y reflejar en los contratos de arrendamiento o cesión por cualquier título del uso del inmueble, la referencia catastral del mismo; de la misma forma se regula la obligación de identificación por parte de los notarios, y en relación a las escrituras que documenten actos o contratos sobre inmuebles, los medios de pago empleados por las partes cuando la contraprestación consista en dinero o signo que lo represente.

Jose Luis Roberto, Jefe de Seguridad de Levantina de Seguridad

‘La especialización de las bandas de delincuentes han hecho necesario innovar y prepararse’

Actualidad Profesional Inmobiliario ha querido en este número acercarse a una de las empresas con más prestigio y líder en el ámbito de seguridad a nivel nacional, Levantina de Seguridad. Nos recibe el abogado y psicólogo, Jose Luis Roberto. Es en la actualidad Jefe de Seguridad y Director de Seguridad titulado por la Dirección General de Policía. En su largo currículum, posee la Cruz al mérito Militar y Medalla al Mérito a la Protección Civil.



1. Estamos ante una de las empresas con mayor prestigio en el sector de la seguridad. ¿Dónde están las claves del éxito para mantenerse durante tantos años?

—Las claves del éxito son siempre las mismas: Un trabajo constante atendiendo puntual y rápidamente las necesidades de los clientes. Una visión correcta del sector, el mantenimiento de las líneas que se derivan de esa visión y la actualización constante en materia de seguridad para contrarrestar la continua modernización de las actividades delictivas. Un trato exquisito con el personal atendiendo a su situación personal y rígido en cuanto al cumplimiento de las normas y la

disciplina. Haciendo del colectivo humano de la empresa un equipo ágil, cohesionado y unido. En definitiva, una política de publicidad que incida siempre en la imagen que queremos vender como activo más importante de la empresa.

2. ¿Qué servicios está ofreciendo en la actualidad Levantina de Seguridad? ¿Cuáles son los más requeridos?

—En la actualidad Levantina esta ofreciendo servicios de amplia gama que van desde la seguridad física mediante vigilantes, extintores, alarmas, material contra incendios, equipos de alta tecnología, detectives e inclusive departamento jurídico penal.

El fuerte de Levantina, por su montante en facturación es la seguridad física mediante vigilantes de seguridad, tanto armados como no y muchos de ellos dotados de unidades móviles (vehículos), con todo tipo de elementos complementarios (teléfono, tacógrafo, conexión de alarmas al mismo vehículo, equipos de emergencia, chalecos blindados, lumino-

sos, emisoras, walkies autónomos, reflectores de largo alcance, etc).

Se ha iniciado un incremento espectacular en auxiliares de servicios destinados en oficinas, control de accesos, fincas urbanas, etc., conectadas permanentemente con la central de operaciones del Grupo Levantina, que como una sala del 091 esta en funcionamiento las 24 h, los 365 días del año.

3. ¿Considera que la seguridad es un elemento diferenciador y un atributo a la hora de elegir vivienda?

—En efecto la elección de la vivienda supone tener en cuenta un número importante de facetas que conforma lo que coloquialmente se llama “calidad de vida”.

En un mundo en que la inseguridad altera esa calidad de vida es importante elegir una vivienda que de seguridad, tranquilidad y sensación de ambas.

El vigilante de seguridad en una comunidad de propietarios o en una urbanización es un servicio importante, un servicio a tener en cuenta, un servicio necesario.

4. Levantina de Seguridad ha creado su propia Academia de Formación. ¿Con qué objetivo nació la Academia? ¿Qué aceptación está teniendo?

—Levantina es de las pocas empresas en esta comunidad que tienen Academia propia. Es absolutamente necesario el reciclaje continuo de los operativos que están funcionando,

rectificar las conductas y adecuarlas al tiempo y el lugar.

Un excelente equipo de profesores, profesionales de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, imparten anualmente estos cursos de reciclaje a más de cuatrocientos vigilantes de seguridad con un nivel más que satisfactorio.

Como complemento de ellos cada año cerca de doscientos cadetes, alumnos, se preparan en la academia de Levantina con el objetivo de superar las pruebas que el Ministerio del Interior realiza a los futuros vigilantes de seguridad. El nivel de preparación de esta academia es emblemático y más del 95 % de los alumnos superan estas pruebas. Los alumnos de Levantina son una garantía para numerosas empresas de seguridad que se nutren de esta cantera. Levantina observa y selecciona a los mejores alumnos y les ofrece un puesto en nuestra empresa en función de las necesidades de contratación.

5. ¿Qué momento atraviesa el sector?

«Económicamente es un sector en alza, a más inseguridad, a más sensación de inseguridad, más demanda de seguridad.

En los últimos años nos hemos encontrado con que era imposible cubrir humanamente los puestos requeridos por el mercado. De ahí las decisiones legislativas de permitir el acceso a ciudadanos no comunitarios, decisión que esta empresa observa con cautela debido a que las titulaciones dadas por otros países no son las más adecuadas y los certificados de antecedentes penales en sus países de origen se otorgan con demasiada ligereza. A pesar de la necesidad de nuevos profesionales y la carencia de ellos Levantina ha apostado por mantener y contratar profesionales españoles o comunitarios que nos ofrezcan más garantías.

6. Como empresa especializada en urbanizaciones ¿Qué ti-

pología de prevención de la seguridad es la más solicitada?

«Las urbanizaciones necesitan completar los medios humanos con los medios técnicos. Coches patrullas en debidas condiciones, mejor en modalidad de reanting que aseguran un cambio periódico. Dotación completa en esos vehículos: tacómetro, emisora, teléfono móvil, luminoso, reflector de largo alcance, etc., Personal motivado y físicamente operativo para asistencia a alarmas (persecución y detención de delincuentes, entradas con barreras, etc.) Y sobre todo el complemento de los medios técnicos en los chalets, sistemas de alarmas con conexión directa con el coche patrulla, pulsadores asistenciales, etc.

La implantación de este tipo de servicios en urbanizaciones como el Planío, La Vallesa, Campoolivar, Torre en Conill, etc, demuestran que se minimizan las incidencias y que la tranquilidad es proverbial en comparación con el entorno más inmediato.

✓ Vigilantes ✓ Alarmas y CCTV ✓ Porteros comunidades
 ✓ Extintores, materiales contra incendios ✓ Porteros comunidades
 ✓ Urbanizaciones ✓ Poligonos Industriales ✓ Grandes superficies comerciales

EN SEGURIDAD
 el factor humano
 ES LO QUE CUENTA

LS Grupo Levantina

Oficinas Centrales:
 Pasaje Ruzafa 4 al 10
 46004 Valencia - España
 Telf. 96 351 56 00 - Fax. 96 351 99 33
 levantina@levantina.net
 www.levantina.net

Sucursales en: **Alicante · Castellón · Madrid**
Tarragona · Granada · Murcia

Se celebró del 22 al 25 de noviembre en Feria Valencia

Urbe Desarrollo, la más completa oferta de viviendas para la nueva coyuntura



“El conseller de Vivienda, Jose Ramón García Antón corta la cinta inaugural junto a la consellera de Industria y Comercio, Belén Juste.

Del 22 al 25 de noviembre, abrió las puertas de su séptima edición Urbe Desarrollo, la feria comercial de productos y servicios inmobiliarios. La nueva convocatoria ofreció a cada visitante la vivienda que demanda. Con una completa exposición que presentaba todo tipo de hábitat para primera vivienda, VPO, alquiler, residencial, vivienda vacacional e incluso locales comerciales, Urbe Desarrollo se convierte durante cuatro jornadas en un centro inmobiliario inmenso de oferta de pisos, casas y locales para el visitante particular y un punto de encuentro, inversión y negocio para el profesional.

La nueva edición del certamen afrontó un cambio de ciclo en el sector de la construcción que pasa por el reajuste de la oferta inmobiliaria a la

demanda estructural. No obstante, el comportamiento de la economía española, la evolución socio demográfica de nuestra sociedad, y aspectos

culturales muy arraigados, como la propiedad de la vivienda, juegan a favor del dinamismo del sector.

Las empresas expositoras de URBE presentaron sus proyectos en las condiciones más atractivas que permite el mercado. Con una estrategia comercial directa y resolutiva el objetivo de las compañías es satisfacer tanto a la demanda de viviendas de ciudadanos e inversores. La mayoría de los promotores que acudieron a la muestra aprovecharon esta concentración de agentes del sector y clientes para dar a conocer los descuentos, regalos u ofertas de servicios añadidos como financiación, decoración y viajes para la adquisición de un inmueble.

El conseller de Medio Ambiente, Agua, Urbanismo y Vivienda, José Ramón García Antón inauguró junto a la consellera de Industria, Comercio e Innovación, Belén Juste,



Las autoridades observan maqueta expuesta en Urbe Desarrollo.



El presidente del Colegio, Ángel Sánchez y el Secretario, Vicente Díez el día de la inauguración de Urbe Desarrollo.

la VII Feria Inmobiliaria del Mediterráneo, Urbe Desarrollo.

El conseller de Medio Ambiente y Vivienda indicó que “desde la Generalitat queremos seguir trabajando para desarrollar un modelo de crecimiento urbanístico sostenible, y queremos hacerlo en colaboración con todas las administraciones públicas y con todos los agentes económicos y sociales implicados, especialmente con el sector de la construcción y el subsector de la

“La nueva edición del certamen afrontó un cambio de ciclo en el sector de la construcción”

edificación, tan importante en materia de vivienda”.

En el stand de la Conselleria de Medio Ambiente, Agua, Urbanismo y



Numeroso público visitó el stand del Colegio de APIs

Vivienda en Urbe, los ciudadanos pudieron conocer directamente las próximas promociones de vivienda del Instituto Valenciano de Vivienda (IVVSA) e informarse sobre las cerca de 1.700 viviendas protegidas en venta y alquiler

para las que se va a abrir en los próximos meses el plazo de inscripción.

La Feria de las oportunidades

Urbe Desarrollo asumió que su séptima edición se presenta en pleno

“cambio de ciclo y de reajuste de la oferta inmobiliaria a la demanda estructural”, lo que muchos llaman crisis inmobiliaria. mismo número de expositores, 240, y similar extensión y auténticas ofertas que, tal vez, no se puedan volver a encontrar. “La séptima edición de Urbe Desarrollo va a suponer una oportunidad para los visitantes de tener una casa a precios que nunca han tenido”, aseguró José Luis de Miguel, presidente de la feria.

Según fuentes de la Feria está será un “oportunidad de oro para los jóvenes, los grandes clientes potenciales”. Ya no sólo por las jugosas ofertas, los bajos tipos de interés o las promociones como el regalo de las plazas de garaje. Lo será también por el gran protagonismo de las VPO, un sector que “no se ha atendido excesivamente en años anteriores”, admitió De Miguel pero que en esta nueva edición “habrá una importante oferta de VPO, toda la que el mercado quiera producir, ya que todo lo que se haga se venderá”, explicó.

El Ayuntamiento presentó en Urbe la Oferta de VPP y la Hipoteca Joven

El Ayuntamiento de Valencia trasladó a los ciudadanos, a través de su stand en Urbe Desarrollo –con el eslogan ‘Valencia, un hogar para tí’-, las iniciativas existentes en la ciudad para favorecer el acceso a la vivienda, destacando las promociones de vivienda de protección pública (VPP) y la hipoteca joven.

Los visitantes de la VIIª edición de Urbe Desarrollo pudieron cono-



Las autoridades visitaron el stand que el colegio compartía con comprarcasa.

“Los visitantes de Urbe Desarrollo pudieron conocer algunas de las actuaciones más importantes que se están desarrollando en nuestra ciudad”

“Numerosas personas se acercaron al stand del colegio interesándose por las nuevas formas de colegiación”

cer, además, algunas de las actuaciones municipales más importantes que se están desarrollando en nuestra ciudad y que se encuentran en diferentes fases de ejecución: las obras de cimentación, estructura y cubierta mediante plaza pública de los restos arqueológicos de L' Almoína; el proyecto de rehabilitación y adaptación de la Antigua Fábrica de Tabacos para dependencias municipales; y el Plan Especial de Conservación y Preservación de la Plaza Redonda.

Las nuevas tecnologías estuvieron también presentes de la mano

del Instituto Cartográfico Valenciano, que presentó imágenes inéditas de la ciudad que pronto estarán al alcance de todos a través de la web municipal.

Los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria en Urbe Desarrollo

El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria compartió stand, un año más, en Urbe Desarrollo, con Comprarcasa, la mayor red inmobiliaria del mercado. Durante los días de celebración de la muestra urbanística de la Comunidad Valenciana fueron muchas las personas que se acercaron para pedir información sobre las actividades que lleva a cabo el colegio y sobre las ventajas de colegiarse. En los últimos años se ha modificado el sistema de acceso y colegiación adaptándolo a las actuales circunstancias ampliando las formas de acceso pero manteniendo los requisitos de conocimiento y profesionalidad.

En Honor a Santa Teresa

Los A.P.I celebran la Fiesta de su Patrona en Gandía



Foto de grupo en el Monasterio de Santa María de la Valldigna.

El pasado 19 de Octubre el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia celebraba los actos en honor a Santa Teresa, patrona del Colegio. La jornada se iniciaba con la tradicional misa que, año tras año, celebra la institución en la Parroquia de San Agustín. Acudieron a los actos litúrgicos numerosos colegiados y miembros de la Junta Directiva.

Posteriormente y siguiendo la costumbre de años anteriores de visitar los municipios valencianos, comenzaba una visita organizada a Gandía. La primera parada de la celebración de la fiesta de la patrona fue en Simat de la Valldigna donde se visitó el Monasterio de Santa María de la Valldigna.

El monasterio fue fundado por el Rey Jaime II de Aragón, quien, según la tradición, después de luchar contra los musulmanes por las tierras del sur

del Reino de Valencia, al pasar por el valle llamado de Alfàndec, quedó impresionado por la belleza de aquellos parajes, sumamente fértiles. Y, dirigiéndose el monarca a su capellán, exclamó: “Vall digna per a un monestir de la vostra religió”. Y el abad le contestó: “Vall digna”. Y de este modo se inició el cambio del topónimo de un paraje en donde se levantó un monasterio cirtescience, después de que el mencionado monarca promulgara, el 15 de marzo de 1298, la

orden en virtud de la cual concedía a los monjes de Santes Creus los terrenos en los que debían alzar el nuevo cenobio. El gran conjunto arquitectónico comenzó a construirse en el siglo XIV, en estilo gótico, estructurándose las edificaciones en torno al claustro y a la iglesia.

Se pueden observar tres etapas significativas en su construcción: la implantación gótica del siglo XIV, conformando la estructura completa del conjunto, en torno al claustro de acuerdo a los cánones del Cister; una renovación ocurrida en el año 1396 después de sufrir un terremoto; y una segunda renovación definitiva después de la destrucción por parte de otro terremoto en el año 1644, con sustituciones completas y nuevas dependencias, ya de etapa barroca de los siglos XVII y XVIII, a la que pertenecen el actual templo y la capilla de la “Mare de deu de Gràcia”.

El monasterio tuvo que ser reconstruido en dos ocasiones, a raíz de dos terremotos (1396 y 1644), que ocasionaron graves daños.. Tras un prolongado periodo de abandono y expolio, iniciado a raíz de la Desamortización (1835) -que supuso la exclaustación de los monjes y la venta del monasterio a particulares-, la Generalitat Valenciana adquirió el conjunto arquitectónico en 1991, comenzando una cuidada rehabilitación, cuya primera fase concluyó en 1998, cuando se celebró el 700 aniversario de la fundación del monasterio y se abrió todo el recinto al público, que puede efectuar visitas guiadas.

Tras conocer con detalle el Monasterio, la expedición partía hacia el Grao de Gandia donde se celebró el almuerzo en el Restaurante La Parrilla.



La expedición recorrió las distintas partes del Monasterio.



Jose Luis Ramos recibe la medalla del 25 aniversario colegial de manos del presidente, Ángel Sánchez.



Vicente Tortajada reconocido con la medalla de plata de la profesión.

Los Homenajeados

Como viene siendo tradicional, el Colegio aprovecha la Festividad de la Patrona para entregar las medallas conmemorativas a aquellos colegiados que cumplen sus bodas de plata y oro colegial. Este año los homenajeados fueron: D. Jose Luis Ramos Fortea y D. Rafael Sanmartín Monzó quienes recibieron la medalla del 25 aniversario,

Por otra parte este año el Colegio quiso tener un reconocimiento especial a miembros de anteriores Juntas de Gobierno que han desempeñado una labor importantísima en los últimos años. El presidente del Colegio, Ángel Sánchez entregó la medalla de oro de la profesión a D. Jose Ramón Pons por los años al frente del Colegio como Presidente y miembro de la Junta de Gobierno. También se reconoció la labor de D. Vicente Tortajada quien recibió la medalla de plata de la profesión por sus años al frente de este Colegio con los cargos de Vicepresidente y Secretario. Por último D. Luis Ramón Pascual recibía también la medalla de plata de la profesión por su trayectoria profesional como Tesorero y miembro de la Junta de Gobierno.

Se vivieron momentos muy emotivos con la entrega de estos galardones por parte de la actual Junta Directiva.

El broche de oro, una visita al Palacio Ducal

Tras el agradable almuerzo, los actos de la Patrona finalizaron con una visita al Palacio Ducal, conocido también como el Palacio de los Borja, uno de los edificios de arquitectura civil más característicos e impresionantes de su tiempo.

Los Borja y este Palacio, adquieren su mayor renombre al nacer en el mismo el IV duque de Gandia, Francisco de Borja. La visita al Palacio Ducal tiene el interés de toda obra arquitectónica con una muestra de arte de diversos estilos. Las elegantes proporciones del conjunto, entre sencillo y señorial, nos recuerdan que este Palacio perteneció antes de los



Jose Ramón Pons recibe la medalla de oro de la profesión.

Borja, a los Duques Reales de Aragón. Posteriormente fue restaurado y agrandado por la familia ducal. El Palacio está declarado monumento histórico-artístico.

Se trata de un edificio articulado sobre un gran patio central –Patio de Armas–, en el que destaca una escalera adosada de dos tramos. Sobre ella existe una de las pocas ventanas primitivas propias de la arquitectura de la corona catalano-aragonesa. Cabe destacar el Salón de Coronas, la Galería Dorada, el Salón de Águilas, la cerámica de Manises del siglo XVIII referida a los Cuatro Elementos, la Santa Capilla y todos los recuerdos del patrón de la ciudad que se esparcen por las múltiples y amplísimas estancias del Palacio.

Los jesuitas adquirieron el Palacio Ducal, casi en ruinas, en 1887 en pública subasta. En 1964, se incoa un expediente para declararlo monumento histórico nacional. En 1995 se llevó a cabo un programa de mejora y restauración del edificio, destacando la rehabilitación de la fachada y la instalación de una iluminación digna de tamaño monumento.



Visita al Palacio de los Borja.



Luis Ramón Pascual emocionado con la medalla de plata de la profesión.



Colegiados del COAPI de Valencia

ALQUAS

ENGUIDANOS JUAN, M^a ISABEL
Cami Vell Torrent, 22 B
Tel. 961.508.876 Fax 961.509.204
46970 ALAQUÀS
DEISU 18
www.comprarcasa.com/deisu18
deisu18@ono.com/
deisu18@comprarcasa.com/
deisu18paiporta@comprarcasa.com

GARCIA ANTOLIN, F. JAVIER
Crta. de Aldaia, 4 - B
Tel. 961.510.727 Fax 961.519.085
46970 ALAQUÀS
INMOBILIARIA GARCIA
www.comprarcasa.com/garcia
garcia@comprarcasa.com

GARCIA ANTOLIN, F. JAVIER
C/ Mallorca, 14-B
Tel. 961 516 482
46970 ALAQUÀS
INMOBILIARIA GARCIA
www.comprarcasa.com/garcia
garcia@comprarcasa.com

ALBAIDA

MIRO ORIOLA, M^a CRISTINA
C/ Joan Fuster, 15
Tel. 962 899 161 Fax 962 899 161
46860 ALBAIDA
SOLOSIEETE
cmiro@solosiete.es

ALBAL

GARCIA MARTI, MANUEL
Av. Padre Carlos Ferris, 14-B
Tel. 961 270 348 Fax 961 270 578
46470 ALBAL
GARMA&MA ASOCIADOS
garmaasociados@hotmail.com

GARCIA ROMERO, MANUEL
C/ Padre Carlos Ferris, 14 -Bajo
Tel. 961.270.348 Fax 961.270.578
46470 ALBAL
GARMA ASOCIADOS
garma@comprarcasa.com

MUÑOZ ESPINO, FRANCISCO JAVIER
C/ La Torre, 28-B
Tel. 619 765 531 Fax 961.275.088
46470 ALBAL
FINCAJA
fincaja@hotmail.com

ALBALAT DELS SORELLS

GARCIA ALONSO, ASUNCION
C/ Mayor, 109
Tel. 961.498.094
46135 ALBALAT DELS SORELLS
GARCIA -GARCIA
ximourios@hotmail.com

ALBORAYA

SANCHIS GRAU, EMILIO
Av. Ausias March, 13-C
Tel. 961 851 366 Fax 961 854 334
46120 ALBORAYA
GESINMAR
gesinmar@comprarcasa.com

ALBUIXECH

ALONSO CORTES, JOSE MANUEL
C/ San Jose, 95-B
Tel. 961 400 882 Fax 961 400 882
46550 ALBUIXECH
DEAR
jm_alonso@telefonica.net

MONZO GALLENT, ANA M^a
C/ Mayor, 89 - B
Tel. 961.401.037 Fax 961.401.037
46550 ALBUIXECH
GESTORIA MONZO
www.pascual.nom.es / pascualmc@telefonica.net

ALCÁCER

SELLES RAMIREZ, MARTIN
C/ Maestro Chapi, 30
Tel. 961.230.851
46290 ALCÁCER

ALFAFAR

PUCHADES PASTOR, D. ANTONIO
C/ San Cayetano, 56
Tel. 649.105.710
46910 ALFAFAR
dani_pujades@hotmail.com

ALGEMESÍ

LLACER MARAVILLA, E. ROBERTO
C/ Académico Segura, 13
Tel. 962.420.002 Fax 962.420.915
46680 ALGEMESÍ
LLACER GESTION INMOBILIARIA
www.llacerinmobiliaria.com
e.llacer@llacerinmobiliaria.com

MEDES MIQUEL, DAVID
C/ San Jose De Calasanz, 7-B
Tel. 962.422.230 Fax 962.480.843
46680 ALGEMESÍ
INMOBILIARIA MEDES
dmedes@lycos.es

MEDES MIQUEL, JOSE MIGUEL
C/ San Jose De Calasanz, 7 B
962.422.230 Fax 962.480.843
46680 ALGEMESÍ
INMOBILIARIA MEDES

SANCHEZ CANET, F. JAVIER
C/ Cervantes, 43-B
Tel. 670 212 752 Fax 963 417 495
46680 ALGEMESÍ
FINAN-FINANCE (Inmob. Y Financiaciones)
finactivos@ono.com

ALGINET

ALIAGA ESPERT, RICARDO
C/ VALENCIA, 41 B
Tel. 600.261.990 Fax 961.759.191
46230 ALGINET
INMOBAL
www.inmobal.es
inmobal@comprarcasa.com

COMPANY SEGARRA, EMILIO
C/ Cervantes, 16 -Bajo
Tel. 678.426.261 Fax 961.750.137
46230 ALGINET
COMPASEG
www.compaseg.com
emiliocompany@consalginet.com

VILA COMPANY, SALVADOR
C/ L'ESTRET, 3 POL. IND. NORTE
Tel. 961.753.012 Fax 961.753.023
46230 ALGINET
INMOB. L' HORTA NAVES Y PARCELAS
vilasalva@hotmail.com

ALMÀSSERA

MONTALT ROIG, FRANCISCO
Av. Sta. María Del Puig, 21 -Bajo
Tel. 961.860.249 Fax 961.860.248
46132 ALMÀSSERA
RISMAR
franmontalt@rismar-sa.com

ALZIRA

ALBELDA DURA, MARIA TERESA
Av Hispanidad, 8
Tel. 962.419.064 Fax 962.417.575
46600 ALZIRA
ALZICASA
www.alzicasa.com / maybe@alzicasa.com

CAMPS HERNANDIS, SALVADOR L.
Plza. Mayor, 48 -1º -2ª
Tel. 962.405.444 Fax 962.455.196
46600 ALZIRA
URBANA 25
www.grupo25.com / scamps@grupo25.com

GALAN POLANCO, GUILLERMO
C/ Perez Galdos, 13
Tel. 962.400.197 Fax 962.400.197
46600 ALZIRA
GARRIGUES COLOMER, S. ADRIAN

C/ Horts Dels Frares, 61 -B
Tel. 962.417.492 Fax 962.400.357
46600 ALZIRA
GARRIGUES EXCLUSIVAS
www.inmogarrigues.com / garrex@terra.es

MEDINA PIERA, ADRIAN
Pl. Mayor, 48 -1º -2ª
Tel. 962.405.444 Fax 962.455.196
46600 ALZIRA
URBANA 25
www.grupo25.com / amedina@grupo25.com

ANNA

CANO BOLUDA, ALFREDO A.
C/ Mayor, 82-B-Izq
Tel. 962.922.026 Fax 962.922.034
46820 ANNA
CANO BOLUDA
canoboluda@canoboluda.com

VILA SOLER, CASTO
Av. Diputacion, 9
Tel. 665.831.693
46820 ANNA
GABINETE INMOBILIARIA
www.gabineteasetec.com
cvila@gabineteasetec.com

BENAGUASIL

MARTI FAUS, ADOLFO
C/ Llíria, 4
Tel. 962.730.051 Fax 962 730 061
46180 BENAGUASIL
AGENCIA INMOB. MARTI FAUS
asesoria@marti-faus.com

BENETÚSSER

PONS FABRA, MANUEL
C/ Palleter, 21
Tel. 630.906.060
46910 BENETÚSSER
INMOBILIARIA PONS
api@mpons.es

BENIFAÍO

MARTI GARCIA, VICENTE
C/ JOSE MOROTE, 13
Tel. 961.780.519
46450 BENIFAÍO
vicentemartig@telefonica.net

BETERA

FORNER PEREZ, MARIO
C/ Benaguacil, 13 B 1 y 2
Tel. 961.698.295 Fax 961.698.296
46117 BETERA
FINCAS FORNER
www.comprarcasabetera.com
mario@fincasforner.com

IBAÑEZ ALCANIZ, SALVADOR
Plaza Antic Regne De Valencia, 8 B
Tel. 963.646.137 Fax 963.646.132
46117 BETERA
IBAL
ibal@infonegocio.com

BONREPOS

SAEZ MARTINEZ, GUADALUPE
C/ Pintor Vicente Lluçh, 24-9ª
Tel. 961 336 920 Fax 961 336 920
46131 BONREPOS
ELS PEIXETS
www.elspeixets.es
elspeixets@ono.com

BURJASSOT

ANDRES GARCIA, ISABEL M^a
Carretera De Liria, 11-1
Tel. 963 905 555 Fax 961 829 297
46100 BURJASSOT
QUINTA AVDA. SERVIC. INMOBILIARIOS
isa-andres-garcia@hotmail.com

IBAÑEZ ALCANIZ, SALVADOR
Pza. De La Concordia, 17-B
Tel. 963 646 137 Fax 963 646 132
46100 BURJASSOT
IBAL
www.ibalinmobiliaria.com
ibal.inmobiliaria@comprarcasa.com

IBAÑEZ ALCANIZ, TERESA
Plaza De La Concordia, 17- Bajo
Tel. 963.646.137 Fax 963.646.132
46100 BURJASSOT
IBAL
www.ibalinmobiliarias.com
ibal@infonegocio.com

PASTOR BADELLES, AMPARO
C/ Blasco Ibañez, 11 - Izq. - 1º
Tel. 963.645.833
46100 BURJASSOT
MOUNTAIN-HOUSES
www.mountain-houses.com
questions@mountain-houses.com

PEREZ LINDE, CARMEN
C/ Colon, 79-B
Tel. 963 639 259 Fax 963 639 260
46100 BURJASSOT
LINDE SERVICIOS INMOBILIARIOS
www.inmobiliarialinde.com
carpelin5@hotmail.com

CANET D'EN BERENGUER

FERRANDO ALEMANY, JOSE
Av. Del Mar, 1
Tel. 964.588.048 Fax 964.588.134
46529 CANET D'EN BERENGUER
INTUR
intur@retemail.es

CAÑADA, LA

ESTEBAN MARZO, MATILDE
C/ 29, nº 63
Tel. 961.320.099 Fax 961.324.775
46182 CAÑADA, LA
PLOT HOUSES
mati@inmobiliarialacanyada.com

GARCIA RODRÍGUEZ, JUAN CARLOS
Pz. Puerta Del Sol, 7
Tel. 961.324.643 Fax 961.320.467
46182 CAÑADA, LA
FINCAS VALENCIA
www.fincasvalencia.net
info2@fincasvalencia.net

GIMENEZ CONESA, CARMEN
C/ 29, 94 - Bajo
Tel. 961.325.489 Fax 961.325.137
46182 CAÑADA, LA
CARGIMAR
inmobiliariacargimar@telefonica.net

CATARROJA

ABELLAN OLIVARES, JOSE
Pl. Corts Valencianes, 2-Bajo 2
Tel. 961 274 213 Fax 961 274 213
46470 CATARROJA
LA BASE, ABELLAN & ASOCIADOS
labaseaf@ya.com

BORT SOLER, MANUEL
C/ Musico Gimeno, Esq. C/ At. Mercantil
Tel. 646.201.233
46470 CATARROJA
MASER
mbort168q@cv.gva.es



Colegiados del COAPI de Valencia

CHELLA

CANO BOLUDA, A. ANTONIO
Carretera Bolvaite, 2ª-A
Fax 962 220 651
4 6821 CHELLA
canoboluda@canoboluda.com

CHIVA

BENLLOCH NAVARRO, SALVADOR
C/ Puerto Pajares, 299 (Calicanto)
Tel. 961.980.390 Fax 961.980.579
46370 CHIVA
FUTURHOGAR
www.futurhogar.com / correo@futurhogar.com

CARRION SEGURA, ADRIAN
C/ Dr. Nacher, 42
Tel. 962.520.132 Fax 962.520.132
46370 CHIVA
adrianinmobiliaria@hotmail.com

CULLERA

ALTUR ESTRUCH, CONSUELO
C/ Patio De La Iglesia, 6-5º G
Tel. 961.725.121 Fax 961.730.972
46400 CULLERA
inmoaltur@wanadoo.es

APARICIO BALDOVI, JOSE JAVIER
Passeig Dr. Alemany, 22-1º-1ª
Tel. 961.722.239 Fax 961.726.856
46400 CULLERA
apacas@infonegocio.com

CRESPO ESCOBEDO, JOSE LUIS
Av Cabañal, 5 - B
Tel. 961.720.556 Fax 961.720.556
46400 CULLERA
INMOBILIARIA CRESPO
www.inmocrespo.com
inmocrespo@inmocrespo.com

ESCRIVA PALOMARES, SALVADOR
Pl Mongrell, 5
Tel. 961.721.144 Fax 961.723.102
46400 CULLERA
VICTORIA
inmovictoria@inmovictoria.com

GOMAR GRAU, VICENTE
C/ 25 De Abril, 64
Tel. 961.720.604 Fax 961.723.987
46400 CULLERA
FUTURO SERVICIOS INMOBILIARIOS
inmo@inmogomar.com

MUR ESTADA, JOSE LUIS
Pl Mongrell, 12
Tel. 961.720.381 Fax 961.721.614
46400 CULLERA
ESTIRPE
joseluismur@estirpe.es

NICOLA LLI, VICENTE
C/ 25 De Abril, 109 -Bajo
Tel. 961.722.446 Fax 961.725.691
46400 CULLERA
ISHTAR
www.inmobiliariaishtar.com
ishtar@inmobiliariaishtar.com

PELLICER ALONSO, OSCAR
C/ Cabañal, 16-B
Tel. 961.732.126 Fax 961.732.129
46400 CULLERA
SOLUCIONES INMOBILIARIAS PELLICER
solcullera@yahoo.es

RIBES PIZARRO, SALVADOR JUAN
C/ Pintor Ferrer Cabrera, 6
Tel. 961.720.870 Fax 961.731.350
46400 CULLERA
INMOBILIARIA RIBES PIZARRO

ELIANA, L'

BARCELO POVEDA, MIGUEL
C/ Mayor, 54 - B
Tel. 962.758.031 Fax 962.758.142
46183 ELIANA, L'
INMOBILIRIA BARCELO
www.barceloinmobiliarias.com
direccion@barceloinmobiliarias.com

LOPEZ MARTINEZ, HECTOR A.
Av. Pobl. De Vallbona, 2 B
Tel. 962.725.050 Fax 962.725.123
46183 ELIANA, L'
INMOBILIARIA MEDITERRANEA
info@intermediterranea.com

MORENO CARRASCO, JOSE V.
Av. Camp De Turia, 73-C
Tel. 962 744 111 Fax 962 742 100
46183 ELIANA, L'
PRIMER GRUPO SERVICIOS L'ELIANA
www.primergrupo.com
pg2@primergrupo.com

ENGUERA

CANO BOLUDA, ALFREDO A.
C/ Doctor Albiñana, 15 - B
Tel. 962 224 019
46810 ENGUERA
CANO BOLUDA
canoboluda@canoboluda.com

FOIOS

FELIX FERRANDO, ANTONIO
C/ MAYOR, 22-11
Tel. 961.490.591 Fax 961 490 591
46134 FOIOS
toni.felix@gmail.com

PALANCA TAMARIT, MIGUEL R.
C/ Cura D. Jose Ruiz, 1
Tel. 961.490.135 Fax 961.498.054
46134 FOIOS
INMOBILIARIA PALANCA FONTESTAD
www.inmobiliaria-pf.com
info@inmobiliaria-pf.com

GANDIA

CASTELLA MIRALLES, VICENTE
C/ Duque Carlos De Borja, 28 - B
Tel. 962.873.993 Fax 962.960.452
46701 GANDIA
INMOBILIARIA CAS-MI
vicentecastella@iespana.es

OTTO VALENTI, CARLOS
Av. Republica Argentina, 48-B
Tel. 962.966.232 Fax 962.868.642
46701 GANDIA
CUSPIDE
www.cuspide.es / financiacion@cuspide.es

ROCHER ARNAL, FRANCISCO JAVIER
C/ Mestre Giner, 1-B-Esq
Tel. 962.954.466 Fax 962.878.313
46701 GANDIA
URBATIC
javier@urbatic.com

ROSELLO PUIG, VANESSA
C/ Magistrado Catala, 37-B
Tel. 962.951.154 Fax 962.951.108
46701 GANDIA
PISO PERFECTO
vanessa.rosello@coev.com

SANCHEZ BAÑULS, MARIA I.
C/ Salelles, 2-Entlo-1ª
Tel. 962.860.585 Fax 962.950.248
46701 GANDIA
ORANGE BLOSSOM HOMES
www.orangeblossomhomes.com
info@orangeblossomhomes.com

CATALA PEYRO, ROSA ANA
C/ Ciudad De Laval, 7 - B
Tel. 962.874.704 Fax 962.960.645
46702 GANDIA
inmrosamar@hotmail.com

CODOÑER SEGUI, JOSE RAMIRO
Pl. Prado, 33
Tel. 962.871.960 Fax 962.871.960
46702 GANDIA
GANDICASA
joseramiro@inicia.es

FERRAIRO REIG, OSCAR
C/ San Rafael, 16-B-Dcha
Tel. 962.876.638 Fax 962.954.192
46702 GANDIA
INMOBILIARIA FERRAIRO
www.ferrairo.com / gandia@ferrairo.com

FUSTER ESCRIVA, ANTONIO
C/ Benicanena, 51-1º-D
Tel. 962.874.825 Fax 962.873.503
46702 GANDIA
www.colimed.com / gerencia@colimed.com

FUSTER ESCRIVA, ANTONIO
C/ Benicanena, 53-B
Tel. 962.874.825 Fax 962.873.503
46702 GANDIA
www.colimed.com / colimed@colimed.com

GRAU CLARI, ALICIA D.
C/ Ciudad Laval, 13-Esc Dcha. 5º Pta 18
Tel. 629.802.976
46702 GANDIA
aliciagrau67@hotmail.com

MARTINEZ MOMPARDER, F. JAVIER
Pso. Germanias, 75-B
Tel. 962.863.311 Fax 962.870.218
46702 GANDIA
MARTINEZ MOMPARDER INMOB.
www.martinez-momparder.com
paco@martinez-momparder.com

PELLICER HERMOSO, SAMUEL
C/ Benicanena, 44 B- Izq. (Esq. Dos de Mayo)
Tel. 962.966.071 Fax 962.874.398
46702 GANDIA
ESFERA INMOBILIARIA
esferainmo@yahoo.es

RIBES FERRER, FERNANDO
Pso. Germanias, 36-B-Dcha
Tel. 962.878.105 Fax 962.878.105
46702 GANDIA
RIBES PERIS
fernando@solutecsa.es

GODELLETA
JUAN FILIBERTO, NATALIA
Ctra. Godelleta- Valencia, Km. 11,70
Tel. 961.800.029
46388 GODELLETA
INMOBILIARIA LATORRE
nataliajuan@hotmail.com

GRAO DE GANDIA
CASTELLA MIRALLES, VICENTE
C/ Mare Nostrum, 1
Tel. 962.844.036 Fax 962.841.723
46730 GRAO DE GANDIA
INMOBILIARIA CAS-MI
vicentecastella@iespana.es

FERRAIRO PASCUAL, JOAQUIN
Pl. Rosa Dels Vents, 7-B
Tel. 962.844.928 Fax 962.844.778
46730 GRAO DE GANDIA
INMOBILIARIA FERRAIRO
ferrairo@ferrairo.com

FERRAIRO REIG, OSCAR
Pl. Rosa Dels Vents, 7 B
Tel. 962.844.928 Fax 962.844.778
46730 GRAO DE GANDIA
INMOBILIARIA FERRAIRO
www.ferrairo.com / ferrairo@ferrairo.com

FRASQUET ORQUIN, JOSEP RAMON
C/ Formentera, 35, Edf. Giltton
Tel. 962.840.291 Fax 962.840.291
46730 GRAO DE GANDIA
SOLMARAN
www.solmaran.com
solmaran@solmaran.com

SOLDEVILA REDONDO, JESUS JAIME
Paseo Maritimo Neptuno, 27
Tel. 962.841.033 Fax 962.841.033
46730 GRAO DE GANDIA
AGENCIA BONAIRE
agenciabonaire@agenciabonaire.com

GUADASSUAR
GARCIA ROIG, ALFREDO
Av. Diputacion, 31-A
Tel. 962.573.038
46610 GUADASSUAR
INMOBILIARIA GEMMA FERRI
agarciaroig@telefonica.net

L'ALCUDIA
PUCHOL ARNANDIS, ISMAEL
Av. Antonio Almela, 11-1-2
Tel. 962.997.777 Fax 962.997.777
46250 L'ALCUDIA
ISMAEL PUCHOL ARNANDIS
ismaelpuchol@hotmail.com

TRESCOLI MARIN, SAMUEL
C/ Patricio Boronat, 26
Tel. 962.540.107
46250 L'ALCUDIA

LLIRIA
FAUBEL CABAÑAS, ANGEL
C/ San Vicente, 32
Tel. 962.781.516 Fax 962.781.516
46160 LLIRIA
FINCAS 2000
angelfaubel@hotmail.com

MORENO CARRASCO, JOSE V.
C/ Pla De L' Arc, 57 B
Tel. 962.798.080 Fax 962.793.708
46160 LLIRIA
PRIMER GRUPO SERVICIOS INMOB.
www.primergrupo.com
pg2@primergrupo.com

RUIZ SALAS, MARIA LUISA
C/ Pla De L' Arc, 50 B
Tel. 962.782.342
46160 LLIRIA
CAMP DE TURIA SERVICIOS INMOB.
api@campdeturiainmobiliaria.com

SANCHO ALIAGA, ASUNCION
C/ Gerardo Ferrando, 3-3
Tel. 962.798.078 Fax 962.798.079
46160 LLIRIA
AG. INMOBILIARIA SANCHO & ALIAGA
sanchoaliaga@hotmail.com

BARCELO POVEDA, MIGUEL
Av. Pla Del Arc, 42
Tel. 962.717.173
46160 LLIRIA
INMOBILIRIA BARCELO
www.barceloinmobiliarias.com
barcelo.liria@comprarcasa.com

MANISES
GIMENEZ CONESA, CARMEN
C/ Ribarroja, 46-B
Tel. 961.298.432 Fax 961.298.432
46940 MANISES
CARGIMAR MANISES
cargimarmanises@comprarcasa.com

SANCHEZ ASES, SERGIO
C/ Masia La Cova, 38-B-Dcha
Tel. 961.522.918 Fax 961.523.043
46940 MANISES
SERVICIOS INMOBILIARIOS JOVI
www.inmobiliariajovi.es
inmojovi@yahoo.es

VILAR PERIS, MATEO FELIX
C/ Ribarroja, 4 B
Tel. 961.545.060 Fax 961.545.060
46940 MANISES
api@mateovilar.telefonica.net

MANUEL
PALLAS GARRIDO, ERNEST JOSEP
C/ Juan Moreno, 79
Tel. 647.861.114
46660 MANUEL
MONDUVER INMOBILIARIA
www.monduver.com
ernest@monduver.com

MASSAMAGRELL
IBANEZ AGUIRRE, DIEGO
Av. De Valencia, 17-B
Tel. 963.385.845
46130 MASSAMAGRELL
D.I.A. INMOBILIARIA
dia2@comprarcasa.com



Colegiados del COAPI de Valencia

PIQUER ALBERT, VICENTE
C/ Rey D. Jaime, 1 - 16ª
Tel. 961.441.064 Fax 961.441.064
46130 MASSAMAGRELL

MISLATA
MOSCARDO POUS, RAUL
Av. Gregorio Gea, 62
Tel. 963.501.500 Fax 963.501.500
46920 MISLATA
INMOVAL
inmoval@comprarcasa.com

PEREZ YÑESTA, URBANO
C/ San Antonio, 23-B
Tel. 961.297.920 Fax 961.297.930
46920 MISLATA
URVEDA
urbano.perez@urveda.es

MONCADA
ALBIACH PEREZ, TERESA
C/ Maestro Gimeno, 1-A-28
Tel. 961.392.212 Fax 961.395.212
46113 MONCADA
INMOGES
talbiach@hotmail.com

IBAÑEZ ALCANIZ, TERESA
Pl. Maestro Iborra, 1
Tel. 961.392.879 Fax 961.309.506
46113 MONCADA
IBAL
teresiba@hotmail.com

PASCUAL TAMARIT, SALVADOR
Ausias March, 14 Bajo
Tel. 961.390.087 Fax 961.390.087

46113 MONCADA
SOLER NACHER, ANA
C/ Luis Vives, 5 Bajo
Tel. 961.391.551 Fax 961.301.762
46113 MONCADA
GESTION INMOBILIRIA BERTOMEU
www.inmobertomeu.com
info@inmobertomeu.com

MONSERRAT
CABALLERO ESCRIVA, EVA MARIA
C/ Dels Furs, 7
Tel. 962.986.219 Fax 962.986.219
46192 MONSERRAT
INMOB. ALEMANY CABALLERO
evacab@icaves

MUSEROS
CELDA MONTALI, SERGIO
Ctra. De Barcelona, 99
Tel. 961.450.201 Fax 961.450.207
46136 MUSEROS
celda@comprarcasa.com

NAQUERA
ARNAL ARNAL, JOSE MIGUEL
Pso. De Las Delicias, 4-B
Tel. 961.681.705 Fax 961.681.899
46119 NAQUERA
INMOBILIARIA CHISPA
chispa@comprarcasa.com

OLIVA
GILABERT MONFERRER, F. LUIS
Pl De La Balsa, 5 - 2ª
Tel. 962.858.727
46780 OLIVA
INMOB. GILABERT MONFERRER
gimonsal@yahoo.es

LLORENS LLORCA, JOSE
C/ Constitucion, 5 - 1º
Tel. 962.850.666 Fax 962.839.105
46780 OLIVA

MARTINEZ PARRA, FRANCISCO J.
C/ Poeta Querol, 18
Tel. 962.855.010 Fax 962.839.695
46780 OLIVA
IMOB. MARTINEZ MOMPARDLER
www.martinez-momparler.com
oliva@martinez-momparler.com

MARTINEZ PARRA, FRANCISCO J.
C/ Constitucion, 6 - B
Tel. 962.856.361 Fax 962.839.695
46780 OLIVA
IMOB. MARTINEZ MOMPARDLER
www.martinez-momparler.com
oliva@martinez-momparler.com

MILLET COTS, SALVADOR
Carretera Del Convent, 21 - B
Tel. 962.854.334 Fax 962.963.186
46780 OLIVA
INMOBILIARIA MILLET
www.olivahouses.es
millet@comprarcasa.com

MORELL NAVARRO, JOSE F.
C/ Alcalde Francisco Llorca, 11-Entlo
Tel. 962.850.143 Fax 962.850.397
46780 OLIVA
jmorell-navarro@icali.es

MORELL SOLER, ALFONSO
C/ Alcalde Francisco Llorca, 11-Entlo
Tel. 962.850.123 Fax 962.850.397
46780 OLIVA
ALFONSO MORELL NAVARRO
amorell@talinmail.com

OLLERIA, L'
ALBIÑANA BASILIO, JORGE
C/ 25 De Abril, 44
Tel. 962.202.374
46850 OLLERIA, L'
jbasilio@cograsova.es

ONTINYENT
SOLER SANZ, MANUEL
C/ Mayans, 33
Tel. 962.383.160 Fax 962.383.160
46870 ONTINYENT
INMOBILIARIA SOLER
mariabalaguerbelda@yahoo.es

PAIOPORTA
ENGUIDANOS JUAN, M- ISABEL
C/ San Antonio, 20
Tel. 961.508.876 Fax 961.509.204
46200 PAIOPORTA
DEISU 18
deisu18@comprarcasa.com

SOLER MONTESA, FRANCISCO
Pl. Vicente Blasco Ibañez, 3 - Bajo
Tel. 963.971.376 Fax 963.975.935
46200 PAIOPORTA
INMOPA
www.inmopa.es
inmopaadministracion@inmopa.telefonica.net

TARAZONA RAGA, MARTA
Crta. Benetuser, 5-B-Dcha.
Tel. 963.973.060 Fax 963.975.850
46200 PAIOPORTA
valencia.firm@gmail.com

PATERNA
FABADO AGUSTI, EDUARDO
C/ Cardenal Benlloch, 4
Tel. 961.373.519 Fax 961.364.349
46980 PATERNA
AGENCIA INMOBILIARIA FABADO
efabado@telefonica.net

MORENO CARRASCO, JOSE V.
C/ Mayor, 67-B
Tel. 902.441.122 Fax 961.365.028
46980 PATERNA
PRIMER GRUPO PATERNA
www.primergrupo.com
pg2@primergrupo.com

MORENO CARRASCO, JOSE V.
C/ Mayor, 42
Tel. 961.365.025 Fax 961.365.026
46980 PATERNA
www.primergrupo.com
pg2@primergrupo.com

PROSPER RUBIO, JOSE ENRIQUE
C/ San Antonio, 30 - B
Tel. 961.382.080 Fax 961.382.080
46980 PATERNA
PROSPER

TORMO VILANOVA, JORGE F.
Pl. Mayor, 2-B
Tel. 961.365.599 Fax 961.364.298
46980 PATERNA
CASAS DEL MEDITERRANEO
paterna@casasdelmediterraneo.com

RUIZ MARTINEZ, MARIA DOLORES
Tel. 961.345.143 Fax 961.340.389
46988 PATERNA
LORUMAR INMOBILIARIA
www.lorumar.com
lorumar@lorumar.com

PICANYA
MATEU SAEZ, ANTONIO
C/ Marques Del Turia, 3 - Bajo
Tel. 961.594.066 Fax 961.594.112
46210 PICANYA
INMOB. VILLARRUEL Y MATEU
info@inmobiliariaapi.com

PASCUAL VILLARRUEL, LUIS RAMON
C/ Marques Del Turia, 3 - Bajo
Tel. 961.594.066 Fax 961.594.112
46210 PICANYA
INMOB. VILLARRUEL Y MATEU
www.inmobiliariaapi.com
villarruelymateu@comprarcasa.com

RUA NEMESIO, CLARA
Pl. Espanya, 4-B
Tel. 961.590.789 Fax 961.590.789
46210 PICANYA
BON LLAR AGENCIA INMOBILIARIA
inmobiliaria_bonllar@hotmail.com

PICASSENT
CARIÑENA SEGURA, ERNESTO
C/ Calvario, 8-B
Tel. 961.242.269 Fax 961.242.268
46220 PICASSENT
FINCOVE AGENCIA INMOBILIARIA
www.fincove.com
fincove@fincove.com

PILES
AUSINA GUILLEM, VICENTE S.
C/ Padre Pons, 4 B
Tel. 962.831.015 Fax 962.831.738
46712 PILES
S.I.P.
www.inmobiliaria-sip.com/w/Principal-es.htm
sig@comprarcasa.com

POBLA DE FARNALS, LA
PERIS OLTRA, MARIA
Plaza San Vicente, 2
Tel. 961.441.954 Fax 961.441.954
46139 POBLA DE FARNALS, LA
mariaperis@apafcv.com

POBLA DE VALLBONA, LA
MANEZ DOMENECH, JOSE VICENTE
C/ Poeta Lorente, 176
Tel. 962.760.108 Fax 963.944.250
46185 POBLA DE VALLBONA, LA
INMOBILIARIA MANEZ
vicentemanez@terraes

MORENO CARRASCO, JOSE V.
C/ Poeta Lorente, 163-B
Tel. 962.763.666
46185 POBLA DE VALLBONA, LA
PRIMER GRUPO SERVICIOS INMOB.
www.primergrupo.com
pg2@primergrupo.com

PITARCH ROMERO, CARMEN MARIA
C/ Poeta Lorente, 148 -Bajo Dcha.
Tel. 961.662.857 Fax 962.763.308
46185 POBLA DE VALLBONA, LA
SERVICIOS INMOBILIARIOS AREA 21
www.comprarcasa.com/area21
area21@comprarcasa.com

POBLA DEL DUC, LA
MICO FAYOS, JUAN
C/ Ausias March, 26
Tel. 962.927.033 Fax 962.927.033
46840 POBLA DEL DUC, LA
MED. DE CONSTRUCCIONES Y VIALES
juanmico1@telefonica.net

PUÇOL
AMUTIO HERRERO, CARLOS
C/ Alicante, 6
Tel. 961.422.913 Fax 961.422.913
46530 PUÇOL
AGENCIA INMOB. AMUTIO Y LOPEZ
info@amutioylopez.com

GARCÉS FERRER, CONCEPCION
Av. Alfinach, 38-B-D
Tel. 961.424.314 Fax 961.424.314
46530 PUÇOL
GESTION INMOBILIARIA GARCÉS
gestioninmobiliariagarcés@hotmail.com

PINEDA MORENO, ARCADIA
C/ Alicante 30 Bajo
Tel. 961.420.586 Fax 961.422.355
46530 PUÇOL
INMOBILIARIA PUÇOL SL
www.grupopineda.es
puzol@grupopineda.es

PUERTO DE SAGUNTO
CASTELL DOLZ, VICENTE
Av. 9 De Octubre, 76 - B
Tel. 962.672.934 Fax 961.187.794
46520 PUERTO DE SAGUNTO
INMOBILIARIA CASTELL
www.comprarcasa.com/castell
castell@comprarcasa.com



Colegiados del COAPI de Valencia

CASTELL VALERO, MONICA
Av. 9 De Octubre, 76 - B
Tel. 962.672.934 Fax 961.187.794
46520 PUERTO DE SAGUNTO
INMOBILIARIA CASTELL
www.comprarcasa.com/castell
castell@comprarcasa.com

DE ASIS PEREZ, MIGUEL
Av. Camp Morvedre, 157-B Chaflan P.Azzati
Tel. 962.671.111 Fax 962.691.112
46520 PUERTO DE SAGUNTO
INMOBILIARIA MIGUEL DE ASIS
migueldeasis@comprarcasa.com

FORNER PEREZ, FRANCISCO JAVIER
C/ Velarde, 1-1º - G
Tel. 962.681.966 Fax 962.683.875
46520 PUERTO DE SAGUNTO
GRAO NOU INMOBILIARIA
ffperez@caatvalencia.es

LOPEZ COBLES, JOSE ANTONIO
Av. Mediterraneo, 117
Tel. 962.681.714 Fax 962.681.714
46520 PUERTO DE SAGUNTO
INMOBILIARIA EUROCAJA
jose_antonio_8060@cafmadrides

PEÑA TEJADA, MIGUEL
Av. De La Hispanidad, 4 - Bajo
Tel. 962.681.806 Fax 962.684.345
46520 PUERTO DE SAGUNTO
PUERTO URBANA
www.inmobiliariapuertourbana.com
info@inmobiliariapuertourbana.com

SAMPER GONZALEZ, AROA
C/ Naranjos, 42a-3-9
Tel. 961.087.149 Fax 961.087.149
46520 PUERTO DE SAGUNTO
GESTION ACTIVA
a.samper@gestionactiva.net

PUIG, EL
FERRER DE LA ASUNCION, RICARDO
C/ Puzol, 2
Tel. 963.387.962
46540 PUIG, EL
GRUPO FERRER ALBORS
www.grupoferreralbors.com
ricardo.ferrer@comprarcasa.com

MARIN PEREZ, HERMINIA
Av. Virgen Del Puig, 6 B
Tel. 961.470.565 Fax 961.472.665
46540 PUIG, EL
PINEDA INMOBILIARIA PUIG
www.grupopineda.es
inmobiliaria@pineda-puig.com

QUART DE POBLET
GARCIA CUBELLS, DAVID
C/ Trafalgar, 6-B
Tel. 961.530.085 Fax 961.544.279
46930 QUART DE POBLET
ONDASA
ondasa@comprarcasa.com

RAFELBUNYOL/RAFELBUÑOL
PIQUER MESTRE, JUAN JOSÉ
C/ Magdalena, 1 - Bajo
Tel. 961.411.283 Fax 961.411.283
46138 RAFELBUNYOL/RAFELBUÑOL
piquer@comprarcasa.com

REQUENA
DOMINGUEZ MONTEAGUDO, RAUL
C/ Marquillo, 2
Tel. 962.302.503
46340 REQUENA
quepasamonstruos@yahoo.es

RIBES ANDREU, FRANCISCO
Av. Arrabal, 30 - B
Tel. 962.303.003 Fax 962.304.113
46340 REQUENA
INMOBILIARIA RIBES
www.inmobiliaria-ribes.com
encarna@inmobiliaria-ribes.com

RIBA-ROJA DE TURIA
ONIELFA LOPEZ, MARIA
Crta. Valencia, 90
Tel. 962.779.700 Fax 962.779.701
46190 RIBA-ROJA DE TURIA
GRUPO HABITAT LEADER
monielfa@grupohabitat.es

SAGUNT/SAGUNTO
CORTES PEREZ, JOSE
Av. Santos Patronos, 47-B-Izq
Tel. 962.654.565
46500 SAGUNT/SAGUNTO
EL MIRADOR INMOBILIARIA
elmirador@elmirador47b.telefonica.net

CORTES SANCHEZ, ALICIA ANGELES
Av. Santos Patronos, 59 - B
Tel. 962.664.971 Fax 962.651.293
46500 SAGUNT/SAGUNTO
INMOBILIARIA CORTES SAGUNTO
info@cortessagunto.com

ESCRIG MUÑOZ, ANTONIO
C/ Benavites, 3-1º-2º
Tel. 962.662.752
46500 SAGUNT/SAGUNTO
PARCELAS COSTA BLANCA
antonio.escrig@gmail.com

LOPEZ COBLES, JOSE ANTONIO
C/ Cami Real, 34-B
Tel. 962.661.486

46500 SAGUNT/SAGUNTO
MOROS ZORIO, CARLOS
C/ Huertos, 11-1
Tel. 962.660.139 Fax 962.660.139
46500 SAGUNT/SAGUNTO
carlos.mz@inmobiliariamoros.telefonica.net

PERUGA PEÑA, PEDRO
C/ Cami Real, 34-B
Tel. 962.650.901 Fax 962.661.486
46500 SAGUNT/SAGUNTO
pedperuga@yahoo.es

SIETE AGUAS
GOMEZ SANCHEZ, Mª PALOMA
C/ Vict. Sanchez Y Trinidad Balaguer, 5 Bajo
Tel. 962.340.407 Fax 962.340.407
46392 SIETE AGUAS
SIETE AGUAS INMOBILIARIA
www.7ainmobiliaria.com
inmobiliaria7aguas@comprarcasa.com

SILLA
BAS MARTIN, PEDRO
Rambla Independencia, 18-6
Tel. 961.200.429 Fax 961.218.124
46460 SILLA
PEDRO BAS MARTIN
pedrobas@telefonica.net

IBORRA GARCIA, AMADEO
C/ San Vicente, 4
Tel. 961.200.459 Fax 961.200.459
46460 SILLA
INMOBILIARIA AMADEO IBORRA
aiborrag@hotmail.com

IBORRA GIMENO, AMADEO
C/ San Vicente, 4 - B
Tel. 961.200.459 Fax 961.200.459
46460 SILLA
INMOBILIARIA AMADEO IBORRA

SUECA
CUQUERELLA ALEMANY, JUAN
C/ Dr. Moliner, 13-1
Tel. 961.701.946 Fax 961.704.905
46410 SUECA
EXCLUSIVAS CUQUERELLA
jcuquerella@ono.com

FERRER ALARTE, MARIA PILAR
C/ San Jose, 15-B
Tel. 961.703.111 Fax 961.703.111
46410 SUECA
inmobisueca@yahoo.es

TAVERNES DE LA VALLDIGNA
BOSCH CAPILLA, MANUEL
Cami Del Mar, 11 - B - C
Tel. 962.884.949 Fax 962.884.455
46760 TAVERNES DE LA VALLDIGNA
INMOBILIARIA BOSCH
www.inmobiliariabosch.com
info@inmobiliariabosch.com

MARTI LLEDO, JOSE MARIA
Av. De La Marina, 4 - Bajo
Tel. 962.884.171 Fax 962.884.929
46760 TAVERNES DE LA VALLDIGNA
INMOBILIARIA MARTI
www.inmobiliariamarti.com
marti@inmobiliariamarti.com

PLA CHULLIA, SALVADOR
Ps. Sequers, 51 (La Barca, 192)
Tel. 962.836.009 Fax 962.821.026
46760 TAVERNES DE LA VALLDIGNA
ASEGAN INMOTEC
www.inmobiliaria.com
asegan_inmotec@yahoo.es

TORRENT
AMIGO LAGUARDA, Mª PILAR
Av. Pais Valencia, 131
Tel. 961.295.428 Fax 961.295.427
46900 TORRENT
ASESORIA INMOB. LA COMARCAL
mpa_13@hotmail.com

IBARRA SELLES, JOSE LUIS
Av. Pais Valencia, 90 B
Tel. 961.564.231 Fax 961.588.419
46900 TORRENT
INMOBILIARIA JOSE LUIS IBARRA
joseluisibarra@telefonica.net

MUÑOZ SIMO, TOMAS PASCUAL
Av. Pais Valencia, 21-3º
Tel. 961.564.116 Fax 961.564.116
46900 TORRENT
INMOB. P. TOMAS MUÑOZ FABIA
urbaparksa@telefonica.net

PAGAN VALERO, JUAN
C/ Constitucion, 53-B-Dcha
Tel. 961.295.588 Fax 961.084.956
46900 TORRENT
QUALITAT HABITAGE HORTA-SUD
www.comprarcasa.com/qualitat
jpvadf@ono.com

UTIEL
LOPEZ GOMEZ, MIGUEL
C/ San Fernando, 33-1º-A
Tel. 962.172.477 Fax 962.172.477
46300 UTIEL
SERVICIOS INMOBILIARIOS UTIEL
serviciosinmobiliarios@hotmail.com

VALENCIA
FORTUNY BAYARRI, CECILIA PILAR
C/ Musico Peydro, 39-Entlo. D-5
Tel. 963.510.653 Fax 963.510.653
46001 VALENCIA
FORTBAY GESTION
fortbaygestion@hotmail.com

MEGIAS GADEA, INMACULADA C.
C/ Garrigues, 5 - 4º - N
Tel. 963.523.830 Fax 963.529.249
46001 VALENCIA
1021
www.inmobiliaria1021.net
www.house1021.com
inmobiliaria1021@orange.es

MOLINA VEIGA, VICTORIA
C/ Garrigues, 1-2-A
Tel. 963.522.216 Fax 963.940.701
46001 VALENCIA
DINERCASA
www.dinercasa.net
vicmove@hotmail.com

PASCUAL VILLARRUEL, LUIS RAMON
Av. Baron De Carcer, 49 - 2ª
Tel. 963.516.189
46001 VALENCIA
INMOB. VILLARRUEL Y MATEU
www.inmobiliariaapi.com
inmovillmateu@terra.es

SEBASTIA TOMAS, MARIA DEL AMOR
C/ Exarch, 16-3º
Tel. 626.643.531 Fax 966.431.786
46001 VALENCIA
SEBASTIA
romairam@terra.es

SEBASTIA TOMAS, MARIA DOLORES
C/ Exarch, 16-3º
Tel. 639.921.837 Fax 966.431.786
46001 VALENCIA
FINCAS SEBASTIA
mdp_st@hotmail.com

TOMAS MARTINEZ, M. DOLORES
Av. Baron De Carcer, 47 - 6ª
Tel. 963.518.486 Fax 963.513.896
46001 VALENCIA
ISALOR
isalorborras@hotmail.com

BELTRAN ALEMÁN, JESUS
Av. Marques De Sotelo, 11 - 1º - 1ª
Tel. 963.522.853 Fax 963.940.206
46002 VALENCIA
C.E.F.A.E.
cefaconsultings@infonegocio.com

BONORA BONORA, MARIA
C/ En Llop, 6 - 1ª
Tel. 963.524.403 Fax 963.512.329
46002 VALENCIA
BONORA
bonora@comprarcasa.com

CALATAYUD ARCOS, GEMMA
C/ Don Juan De Austria, 4 - 3º - 77ª
Tel. 963.518.508 Fax 963.518.581
46002 VALENCIA
CALATAYUD VTG
www.calatayudvtg.com
info@calatayudvtg.com



Colegiados del COAPI de Valencia

CALATAYUD ARCOS, VICENTE
C/ Don Juan De Austria, 4 - 3º- 7ª
Tel. 963.518.508 Fax 963.518.581
46002 VALENCIA
CALATAYUD VTG
www.calatayudvtg.com
info@calatayudvtg.com

CALDUCH DEBON, VICENTE
Pl Mariano Benlliure, 5 - 1º - 2º
Tel. 963.941.237 Fax 963.521.611
46002 VALENCIA
AG. INMOB. VTE. CALDUCH DEBON
vicente@calduche.telefonica.net

CASTELLANO BELLOCH, JORGE
C/ Convento San Francisco, 4 - 1ª
Tel. 963.531.133 Fax 963.533.947
46002 VALENCIA
QUANTUM ASESORAMIENTO Y GESTION
jcauditores@wanadoo.es

CASTELLANO MORATAL, JORGE
C/ Convento San Francisco, 4 - 1ª
Tel. 963.531.133 Fax 963.533.947
46002 VALENCIA
QUANTUM ASESORAMIENTO Y GESTION
avesingenieria@hotmail.com

ESTEVE FABREGAT, ANA MARIA
C/ Moratin, 14 - 9ª - F
Tel. 963.516.146 Fax 963.516.213
46002 VALENCIA
ana-estev@telefonica.net

FERRANDO GIL, SALVADOR
C/ San Vicente, 24 - 1º-3ª
Tel. 963.402.022 Fax 963.945.032
46002 VALENCIA
INMOSEER
sferrando@inmosergestion.com

FERRANDO GIL, SALVADOR
C/ Jativa, 15-19ª
Tel. 963 511 875 Fax 963 514 021
46002 VALENCIA
ATRI
atri@telepolis.com

GALAN BERNABEU, F. JAVIER
C/ Periodista Azzati, 3-3-6
Tel. 963.514.591 Fax 963.511.570
46002 VALENCIA
INMOBILIARIA JAVIER GALAN
jagalbe@mundofree.com

GALLEGO HONRUBIA, ANTONIO
C/ Correos, 14-7ª
Tel. 963.943.547 Fax 963.945.092
46002 VALENCIA
asef@sislei.net

GIMENEZ VILLANUEVA, Mª BEGOÑA
C/ Pascual Y Genis, 15 - 2º - 4ª
Tel. 963.517.843
46002 VALENCIA
GIMENEZ VILLANUEVA AG. INMOB.
yosune@bsab.com

GOMEZ-PANTOJA NOGUERA, JOSE I.
C/ Lauria, 20 - 2º - 7ª - A
Tel. 963.528.888 Fax 963.940.716
46002 VALENCIA
INMOBILIARIA PANTOJA
www.pantojainmobiliaria.es ji.pantoja@pantojainmobiliaria.es

IBAÑEZ AGUIRRE, DIEGO
C/ Monjas De Santa Catalina, 8 - 1º - 4
Tel. 963.941.595 Fax 963.943.243
46002 VALENCIA
dia@comprarcasa.com

IBAÑEZ AGUIRRE, IGNACIO
C/ Monjas De Santa Catalina, 8 - 1 - 4
Tel. 963.941.595 Fax 963.943.243
46002 VALENCIA
nacho_ibanez@telefonica.net

MICO GINER, PEDRO LUIS
C/ San Vicente, 57 - 1º - 1ª - 2
Tel. 963.526.006 Fax 963.941.515
46002 VALENCIA
EUROZONAS
www.eurozonas.com
plmg49@hotmail.com

MOLINA SANCHEZ, JOSE
C/ San Vicente, 24 - 6ª
Tel. 963.521.681 Fax 963.523.326
46002 VALENCIA
MOLSA
josemolinasanchez@yahoo.es

MONZON JOSE, MARIA BEGOÑA
C/ Periodista Azzati, 3 - 3º - 6ª
Tel. 963.514.591 Fax 963.511.570
46002 VALENCIA
CENTRO CIUDAD
bmonzon@icaves

OTTO VALENTI, CARLOS
C/ Jativa, 4 - 2º - 3ª Dcha.
Tel. 963.104.502 Fax 963.521.505
46002 VALENCIA
CUSPIDE
www.cuspide.es
financiacion@cuspide.es

SENDRA MUT, ISIDRO
C/ Vilaragut, 7 - 2º - 6ª
Tel. 963.519.651 Fax 963.511.649

46002 VALENCIA
TORRES NIÑOLES, SALVADOR
C/ Martinez Cubells, 2
Tel. 963 523 926 Fax 963 518 291
46002 VALENCIA
GEPÍ
gaesprom@terra.es

VALLS LAHUERTA, JUAN
C/ Pascual Y Genis, 11 - 1º - 2ª
Tel. 609.627.355 Fax 963.530.203
46002 VALENCIA
COTA MILENIUM
vallslahuerta@hotmail.com

PASTOR REVUELTA, ELSA
C/ Cronista Carreres, 9-4-J
Tel. 963 515 710 Fax 963 527 614
46003 VALENCIA
INGAMA
ingama@ingama.net

TORTAJADA CHARDI, VICENTE R.
C/ Avellanas, 24
Tel. 963.916.488 Fax 963.924.214
46003 VALENCIA
AVELLANAS 24
vicenteratch@teleline.es

TORTAJADA Y CAMARASA, VICENTE
C/ Avellanas, 24
Tel. 963.916.488 Fax 963.924.214
46003 VALENCIA
AVELLANAS 24
avellanas24@comprarcasa.com

VIDAL PALLARES, JUAN IGNACIO
C/ Del Justicia, 1 Entlo. 2º - 14ª
Tel. 963.531.653 Fax 963.531.681
46003 VALENCIA
MOLMAR SERVICIOS INMOBILIARIOS
jvidal@alanda.org

ALAMAR LLINAS, MARCELINO
C/ Conde Salvatierra, 11 - 2º
Tel. 963.525.250
46004 VALENCIA
alarabarabogados@ctves

CAMPOS VILLANOVA, LAURA
C/ Cirilo Amoros, 27-5-F
Tel. 963 941 161 Fax 963 529 031
46004 VALENCIA
MENDEZ & CAMPOS
laura@mendezycampos.com

CARIÑENA SEGURA, ERNESTO
C/ Pizarro, 12-1-4ª
Tel. 963.517.211 Fax 963.513.693
46004 VALENCIA
FINCOVE
www.fincove.com
fincove@fincove.com

CRESPO ROCA, VICENTE
Av. Navarro Reverter, 13
Tel. 963 515 000 Fax 963 514 877
46004 VALENCIA
GRUPO CRESPO-MERI VENTAFARMA
www.grupocrespo-meri.com
crespo@grupocrespo-meri.com

CREUS SOLER, ENRIQUE
C/ Colon, 22-2-D
Tel. 963 815 900 Fax 961 815 902
46004 VALENCIA
REALZIA INMOINVERSIONES
www.realzia.com
e.creus@realzia.com

FERNANDEZ GIMENEZ, IGNACIO J.
C/ Colon, 14-2º-1ª
Tel. 963.941.148 Fax 963.941.149
46004 VALENCIA
SOLVI
igfegiz@eresmas.com

FERNANDEZ HIDALGO, JUAN F.
C/ Colon, 14-2º-1ª
Tel. 963.941.148 Fax 963.941.148
46004 VALENCIA
SOLVI
solvimed@yahoo.es

MARTINEZ RODRIGO, IGNACIO
C/ Colon, 13 - 2º E
Tel. 963.944.086 Fax 963.940.957
46004 VALENCIA
GRAMAR CONSULTORA INMOBILIARIA

MENDEZ BLANCO, DOLORES
C/ Cirilo Amoros, 27-5-F
Tel. 963 941 161 Fax 963 529 031
46004 VALENCIA
MENDEZ Y CAMPOS
dolores@mendezycampos.com

MERI CUCART, FERNANDO
Av. Navarro Reverter, 13
Tel. 963 515 000 Fax 963 514 877
46004 VALENCIA
GRUPO CRESPO-MERI VENTAFARMA
www.grupocrespo-meri.com
fernandomeri@grupocrespo-meri.com

ORON GOMEZ, SALVADOR
C/ Felix Pizcueta, 6 - 8ª
Tel. 963.518.841 Fax 963.518.841
46004 VALENCIA
LLAVES DE CASA AG. INMOBILIARIA
llavesdecasa@comprarcasa.com

ROIG CASASUS, IGNACIO A.
C/ GRABADOR ESTEVE, 6-1º-3ª
Tel. 650 367 148 Fax 963 252 503
46004 VALENCIA
ING. DE PROYECTOS Y PERITACIONES
igroica@doctorupves

BERMELL-SCORCIA TORMO, MANUEL F.
Av. Reino De Valencia, 2 - 1ª Entresuelo
Tel. 963.356.464 Fax 963.356.461
46005 VALENCIA
VALENCIA INMOBILIARIA
gib@gib-gestoria.com

DIAGO GARCIA, JOSE
Pl Canovas, 12 - 3ª
Tel. 963.748.000 Fax 963.748.159
46005 VALENCIA
DIAGO
diago@comprarcasa.com

GOMEZ-PANTOJA NOGUERA, JOSE I.
C/ Almirante Cadarso, 11-B
Tel. 963 288 228 Fax 963 289 085
46005 VALENCIA
INMOBILIARIA PANTOJA
www.pantojainmobiliaria.es
ji.pantoja@pantojainmobiliaria.es

JUNCADELLA ADELL, MARIA PILAR
C/ Joaquin Costa, 50 - 5ª
Tel. 963.952.186 Fax 963.954.799
46005 VALENCIA
pilar@grupovalenciano.com

MARCO DOLZ, PILAR
Av. Reino De Valencia, 16-14
Tel. 963 956 835 Fax 963 336 211
46005 VALENCIA
MARCO
marco@comprarcasa.com

MARTINEZ GAOS, RAFAEL
C/ Matias Perello, 19 - Bajo
Tel. 963.162.033 Fax 963 285 314
46005 VALENCIA
GESTPISO
www.comprarcasa.com/gestpiso
gestpiso@comprarcasa.com

NUÑEZ VALERO, ALICIA
Av. Reino De Valencia, 36 - 1º - 4ª
Tel. 963.745.347 Fax 963.745.347
46005 VALENCIA
JESUS NUÑEZ
alicia@jesusnunezsl.com

PERIS GASCO, JOSE MARIA
C/ Burriana, 26 - 3ª
Tel. 963.737.659
46005 VALENCIA
VPO AGENCIA INMOBILIARIA
aperez@asperis.e.telefonica.net

SANCHEZ HENARES, JOSE LUIS
Gv Marques Del Turia, 2 - 6ª
Tel. 963.959.355 Fax 963.349.245
46005 VALENCIA
FINCAS TURIA
fincasturia@hotmail.com

SANCHEZ YUSTE, JUAN MANUEL
C/ Salamanca, 42 B Dcha.
Tel. 963.340.700 Fax 963.340.700
46005 VALENCIA
FINCAS YUSTE
yustefincas@hotmail.com

SORIANO ANDRES, JOSE MIGUEL
Avda. Reino De Valencia, 56
Tel. 902.929.609 Fax 963.364.362
46005 VALENCIA
TUPISOYA.COM
www.tupisoya.com
info@tupisoya.com

BOIX FIBLA, JOSE LUIS
Gran Via Germanias, 4 Bajo
Tel. 963.168.181 Fax 963.168.181
46006 VALENCIA
XIOB GRUP
www.grupxiob.com
jboix@grupxiob.com

COSTA SEGARRA, JOSE ARMANDO
C/ Ruzafa, 43 - 1ª
Tel. 963.737.419 Fax 963.737.419
46006 VALENCIA
AGENCIA INMOBILIARIA RUZAZA
inmoruzafa@orange.es



Colegiados del COAPI de Valencia

CREUS SOLER, ENRIQUE
C/ Pedro Alexandre, 6
Tel. 963.344.478 Fax 963.744.978
46006 VALENCIA
LOOK AND FIND
www.lookandfind.com
e.creus@lookandfind.es

FELIU FENOLL, VICENTE
C/ Obispo Jaime Perez, 4 - 7ª
Tel. 963.339.001 Fax 963.336.220
46006 VALENCIA
vicentefeliu@ono.com

LLACER FERRER, ANTONIO
C/ Escultor Jose Capuz, 31 - B
Tel. 963.738.100 Fax 963.363.531
46006 VALENCIA
LLACER
llacer05122hotmail.com

ORRICO MARTINEZ, CARLOS JAVIER
G.V. Germanías, 36-2º-8ª
Tel. 963.107.510 Fax 963.107.511
46006 VALENCIA
ORRICO
www.orrico.com
orrico@orrico.com

PEÑA MANRIQUE, FRANCISCO
C/ Literato Azorin, 14 B
Tel. 963.410.610
46006 VALENCIA
FINCAS PEÑA
api-fincas@cesser.com

TATAY GUTIERREZ, Mª LOURDES
C/ Fuente San Luis, 13 B
Tel. 963.741.796 Fax 963.330.092
46006 VALENCIA
OPCIONMIL
www.comprarcasa.com/opcionmil
opcionmil@comprarcasa.com

AZNAR UNZU, JOAQUIN IGNACIO
C/ Marques De Zenete, 20-B
Tel. 963.353.521 Fax 963.340.561
46007 VALENCIA
OPEN DOOR
opendoor@comprarcasa.com

CALVO DIEZ, ANA BELEN
C/ Julio Antonio, 6-B
Tel. 963.419.851 Fax 963.801.835
46007 VALENCIA
Mª JESUS DIEZ NORTE
acalvo30@yahoo.es

COLAVECCHI, MARCO
C/ Fontaneres, 11-B
Tel. 963.447.576 Fax 963.447.577
46007 VALENCIA
DIMENSIONE CASA
www.dimensionecasa.es
dimensionecasa@ono.com

CREUS SOLER, ENRIQUE
C/ Roca, 32
Tel. 963.818.575 Fax 963.818.576
46007 VALENCIA
CREUSOLER
www.lookandfind.com
e.creus@lookandfind.es

ESCARTI USO, MANUEL
C/ Historiador Diago, 4. Bajo Izqda.
Tel. 963.205.210 Fax 963.205.213
46007 VALENCIA
M2 (METRO CUADRADO)
963205210@ono.com

LOPEZ ALPUENTE, OSCAR
C/ Guillem De Castro, 1 - 4º - 7ª
Tel. 902.303.026 Fax 963.531.193
46007 VALENCIA
GRUPO REDIS 6
www.inmoredis.com
info@inmoredis.com

MARTINEZ MARTINEZ, EMILIO R.
C/ San Vicente, 85-6º-9ª
Tel. 963.531.478 Fax 963.943.009
46007 VALENCIA
PORTICO
emartinez@europrestamo.com

MARTINEZ MOMPALER, Mª DOLORES
C/ Jesus, 50 B
Tel. 963.854.708 Fax 963.841.565
46007 VALENCIA
INMOBILIARIA MARTINEZ MOMPALER
www.martinez-mompaler.com
mdolores@martinez-mompaler.com

MARTINEZ PUCHOL, AMPARO
C/ San Vicente, 85-6-9
Tel. 963.531.481 Fax 963.943.009
46007 VALENCIA
PORTICO
amparom@ono.com

PEREZ-SALAMERO GONZALEZ, ZOA Mª
C/ MARTINEZ ALOY, 5-3º-5ª
Tel. 606.194.692
46007 VALENCIA
GRUPO S.M. CINCIA, S.A.
zoa1@telefonica.net

RIERA VIDAL, JOSE MARIO
Gran Via Ramon Y Cajal, 49-6-11ª
Tel. 963.823.538 Fax 963.224.122
46007 VALENCIA
marioriera@tuadministracion.com

SILVESTRE ISAS, JUAN JOSE
C/ Jeronimo Muñoz, 4-B
Tel. 963.414.769 Fax 963.107.283
46007 VALENCIA
HOMEKEY 2000
homekey2000@comprarcasa.com

TOLEDO BUENO, ESTHER
C/ Vila Barbera, 13-B
Tel. 963.402.526
46007 VALENCIA
INMOBROKER
ctcarmen@telefonica.net

ARGANDOÑA PARREÑO, RICHARD A.
Gran Via Fernando El Catolico, 83 - Bajo
Tel. 963.823.840 Fax 963.840.597
46008 VALENCIA
SIRVAL
sirvalinmobiliaria@hotmail.com

MENDOZA CAÑAVATE, CAYETANO J.
C/ Buen Orden, 3-B
Tel. 963.840.222 Fax 963.764.062
46008 VALENCIA
HURMANIZA
www.hurmaniza.com
hurmaniza@gmail.com

SANMARTIN MONZO, RAFAEL
C/ Juan Llorens, 47 - B
Tel. 963.851.532 Fax 963.851.532
46008 VALENCIA
BRAMA
rafasanno@ono.com

TIMONER LLORET, JUAN MARCOS
C/ Angel Guimera, 8 Bajo
Tel. 963.922.829 Fax 963.818.483
46008 VALENCIA
ISBA-1
www.isba.es
jmtimoner@isba.es

TIMONER LLORET, JUAN MARCOS
C/ Literato Gabriel Miro, 54-B
Tel. 963.382.200 Fax 963.382.208
46008 VALENCIA
ISBA 4
www.isba.es
isba4@comprarcasa.com

VILAR ANDRES, JULIAN ANTONIO
Gv Fernando Catolico, 19 - 3ª
Tel. 963.820.103 Fax 963.821.937
46008 VALENCIA
jvilar1@teletel.es

BELLVER BELTRAN, FERNANDO
Av Dr. Peset Alexandre, 69 - 1 - 2ª
Tel. 963.460.400 Fax 963.460.400
46009 VALENCIA
VERSIMO ABOGADOS-INMOBILIARIA
www.versimo-abogados.com
fernandobellver@icaves

MORENO CARRASCO, JOSE V.
Av. Tirso De Molina, 7-B
Tel. 963.478.787 Fax 963.483.018
46009 VALENCIA
PRIMER GRUPO VALENCIA CAMPANAR
www.primergrupo.com
pg2@primergrupo.com

SEPULVEDA GARRIDO, JOSE MARIA
C/ Malaga, 9-3
Tel. 963.460.243 Fax 963.460.243
46009 VALENCIA
josemariasepulveda@hotmail.com

TELLO GARRIDO, CESAR
C/ Lerida, 27 - 4 - 21ª
Tel. 963.446.678 Fax 963.405.073
46009 VALENCIA
TELLO INMOBILIARIA
www.comprarcasa.com/tello
ctello@icaves

AMUTIO HERRERO, CARLOS
C/ Jaime Roig, 6-6ª
Tel. 963.618.997
46010 VALENCIA
info@amutioylopez.com

DOMINGUEZ RODRIGUEZ-PASCUAL, JUAN
Av Primado Reig, 94 - B
Tel. 963.608.400 Fax 963.612.974
46010 VALENCIA
ACTISA INMOBILIARIA
www.actisa.es
actisa@actisa.es

GARCIA PEREZ, ALFREDO
Av. Primado Reig, 124-B
Tel. 963.697.015
46010 VALENCIA
INMOBILIARIA AGISA
agp@autoescuelahonduras-sl.es

MANGLANO BALDOVI, JOAQUIN
C/ Alemania, 16-4
Tel. 963.601.770 Fax 963.601.770

46010 VALENCIA
ORTEGA GIRONES, GONZALO
Av. Primado Reig, 94-12ª
Tel. 963.390.316 Fax 963.932.651
46010 VALENCIA
gonzalo.ortega.abogado@gmail.com

SALINAS ARCHIDONA, VICENTE
C/ General Elio, 6 - 2ª
Tel. 963.890.229 Fax 963.612.488
46010 VALENCIA
www.mariaelena.es
cristina.salinas@mariaelena.es

FERRER DE PELLICER, VICENTE JOSE
Pza. Armada Española, 1-18
Tel. 963.675.657
46011 VALENCIA
INMOFERRER
vferrerdepellicer@yahoo.es

GRANADO CABEZAS, JOSE RAMON
C/ Luis Peixo, 8 - Bajo
Tel. 963.563.767 Fax 963.721.811
46011 VALENCIA
JOSE RAMON GRANADO
giccomercial@telefonica.net

GRESES BRINES, LAURA
Av. Malvarrosa, 67
Tel. 963.276.767 Fax 963.276.767
46011 VALENCIA
laurabrinnes@hotmail.com

HELIODORO ROMERO, JAUME
C/ Mediterraneo, 30-2
Tel. 963.563.683 Fax 963.556.842
46011 VALENCIA
LA ECQUITATIVA VALENCIANA
apijh@hotmail.com

NAVARRO MARTINEZ, FELISA
Av Los Pinares, 14 - 1º - 1ª
Tel. 961.830.400 Fax 961.830.430
46012 VALENCIA
API SALER
www.comprarcasa.com/apisaler
apisaler@comprarcasa.com

CARIÑENA SEGURA, ERNESTO
Av. Instituto Obrero De Valencia, 11-B
Tel. 963.162.121 Fax 963.337.303
46013 VALENCIA
FINCOVE AGENCIA INMOBILIARIA
www.fincove.com
fincove@fincove.com

GIMENO AHIS, ENRIQUE
C/ Poeta Jose Cervera Y Grifol, 14 - 3º - 17ª
Tel. 656.617.175 Fax 964.218.720
46013 VALENCIA
rubrika@icacs.com

ROSELLO BALLESTER, ISMAEL
Av Ausias March, 73 - 2º-4
Tel. 963.331.011 Fax 963.748.699
46013 VALENCIA
I.R. EURO INMUEBLES
www.euroinmuebles.es
farmacias@euroinmuebles.es

DE NALDA VALERO, ENRIQUE M.
Av. Tres Forques, 89-B
Tel. 963.580.715 Fax 963.580.687
46014 VALENCIA
STAR INMOBILIARIA
www.star-inmobiliaria.com
info@star-inmobiliaria.com

GARCIA PATON, VICENTE JUAN
C/ Fray Junipero Serra, 41-Bajo
Tel. 963.287.764 Fax 963.576.561
46014 VALENCIA
HOGAR
hogar@comprarcasa.com

PERPIÑA FERRERO, ERNESTO
C/ Archiduque Carlos, 101 - 9ª
Tel. 963.572.991 Fax 963.572.991
46014 VALENCIA
PERPIÑA
erperfer@hotmail.com

OTTO VALENTI, CARLOS
C/ Alqueria De Bellver, 10-B-Dcha
Tel. 963.406.220
46015 VALENCIA
CUSPIDE
www.cuspide.es
financiacion@cuspide.es

PALOMERO CAÑERO, ANTONIO J.
C/ Gongora, 4 Esc. 15º-13ª
Tel. 963.388.602 Fax 963.388.603
46015 VALENCIA
APIVAL
apivalpisos@yahoo.es

PONS MARTI, JOSE RAMON
C/ Aparicio Albiñana, 2 - 1ª
Tel. 963.461.057 Fax 963.461.057
46015 VALENCIA
deycosc@deycosc.es

SANSALONI MIÑANA, MOISES P.
Av. General Aviles, 14 Bajo
Tel. 963.459.094 Fax 963.477.938
46015 VALENCIA
PACIFIC HOUSE SL
www.pacific-house.com
info@pacific-house.com



Colegiados del COAPI de Valencia

GIMENEZ CAMPOS, ALFREDO
Av. Primero De Mayo, 50-B-Izq
Tel. 961.334.184 Fax 961.334.186
46017 VALENCIA
zona-api@comprarcasa.com

GOMEZ GARCIA, EDUARDO
C/ Carteros, 62 - B
Tel. 963.771.132 Fax 963.771.132
46017 VALENCIA
GOMEZ MURIAS INMOBILIARIA
eduardogomezgarcia@hotmail.com

CISCAR OLMOS, JOSE
C/ Ayora, 3 - Entlo.
Tel. 963.841.020 Fax 963.846.288
46018 VALENCIA
ISBA 2
www.isba.es / isba2@comprarcasa.com

HORCAJADA TORRILLOS, ANTONIO
C/ Castan Tobeñas, 31 Bajo, Izq.
Tel. 963.270.997 Fax 963.270.998
46018 VALENCIA
ATICA & PARTNERS
www.comprarcasa.com/atica
atica@comprarcasa.com

ROCA OLMOS, VICENTE
C/ Burgos, 3 - Bajo
Tel. 963.502.578 Fax 963.500.268
46018 VALENCIA
FINCAS ROCA
www.comprarcasa.com/fincasroca
fincasroca@comprarcasa.com

TIMONER LLORET, JUAN MARCOS
C/ Ayora, 3
Tel. 963.841.020 Fax 963.846.288
46018 VALENCIA
ISBA 2
www.isba.es / isba@comprarcasa.com

ARONA LOPEZ, AMPARO
C/ Marques De Montortal, 2 Entlo. Dcha.
Tel. 963.273.924 Fax 963.273.925
46019 VALENCIA
TABATHA INVEST
info@tabathainvest.com

FERRER DE LA ASUNCION, RICARDO
C/ Jacmart, 7-B-Dcha.
Tel. 963.387.962
46019 VALENCIA
SERVILOFT
www.serviloft.com/
www.comprarcasa.com/serviloft
info@serviloft.com

GARCIA LOPEZ, INMACULADA
C/ Emilio Baro, 8- Bajo
Tel. 963.390.780 Fax 963.390.781
46020 VALENCIA
VIVEROS
viveros@comprarcasa.com

MADRID DE L TORO, VIRGINIA
C/ Musico Magenti, 4 -B
Tel. 963.610.295 Fax 963.611.401
46020 VALENCIA
ADMINISTRACIONES MADRID
virginiamadrid@iservicesmail.com

MILLARES VILLENA, ANA MARIA
C/ Guardia Civil, 7 - Bj
Tel. 963.391.447 Fax 963.391.448
46020 VALENCIA
INMOBILIARIA HABITAL
habital@comprarcasa.com

PADILLA CARMONA, CARLOS
C/ Poeta Altet, 3 B
Tel. 963.930.010 Fax 963.935.624
46020 VALENCIA
AGENCIA INMOB. CARLOS PADILLA
carlos-padilla@telefonica.net

BERNABEU MARTINEZ, ESTHER
C/ Amistad, 7-B
Tel. 963.694.736 Fax 963.694.736
46021 VALENCIA
PROXIMA CASA
e_bernabeu@hotmail.com

CALDUCH FALCO, JAVIER
Av. Dr. Manuel Candela, 34-2-5
Tel. 963.941.237 Fax 963.521.611
46021 VALENCIA
AG. INMOB. V. CALDUCH DEBON
javierapi1292@hotmail.com

CRESPO SANCHIS, RAFAEL
Pso. De Las Facultades, 1
Tel. 963.390.796 Fax 963.621.315
46021 VALENCIA
SERVICITY LEVANTE
servicity@comprarcasa.com

DOMINGUEZ PERIS, FERNANDO
C/ Rodriguez De Cepeda, 34 Bajo
Tel. 963.252.518 Fax 963.608.771
46021 VALENCIA
INDOPER
api1221v@comprarcasa.com

FERNANDEZ NAVARRETE, PEDRO
Av. Cardenal Benlloch, 48-1ª
Tel. 963.814.985 Fax 963.814.984
46021 VALENCIA
pmferna@ono.com

GALLUD LAZARO, PEDRO LUIS
C/ Poeta Artola, 13-7º-2ª
Tel. 963.269.040
46021 VALENCIA
plgallud@ono.com

IBAÑEZ AGUIRRE, DIEGO
Av. Cardenal Benlloch, 104-B
Tel. 963.816.171 Fax 963.816.151
46021 VALENCIA
D.I.A. INMOBILIARIA
dia@comprarcasa.com

OLMOS ALVAREZ, RAFAEL
Av. Aragon, 38-Esc1-40
Tel. 607.302.560 Fax 963.360.823
46021 VALENCIA
rafael_olmos@hotmail.com

PAMBLANCO ARAZO, FRANCISCO J.
Av. Blasco Ibañez, 102-8-16
Tel. 963.607.803 Fax 963.607.802
46021 VALENCIA
WWW.ZORLEX.COM
info@pamblanco.com

PLA ALBAU, ALBERTO
C/ Manuel Candela, 30 -Bajo
Tel. 963.308.898 Fax 963.309.085
46021 VALENCIA
ISBA
www.isba.es / albertopla@isba.es

PUCHADES PERPIÑA, JUAN
Av. De Aragon 18-4ª
Tel. 963.932.032 Fax 963.693.378
46021 VALENCIA
EUROINVEST
euroinvest@comprarcasa.com

RAMOS FORTEA, JOSE LUIS
C/ Beatriz Tortosa, 4-1º-E-Izq
Tel. 963.692.462 Fax 963.699.751
46021 VALENCIA
joseluis.ramos@coev.com

SABATER GIMENO, ADOLFO JOSE
Av. Blasco Ibañez, 74 -B
Tel. 963.629.192 Fax 963.625.125
46021 VALENCIA
INMOBILIARIA ARAGON
inmobiliariaaragon@retemail.es

SANCHEZ SANCHEZ, ANGEL A.
Av. Cardenal Benlloch, 42 -Bajo
Tel. 961.199.399 Fax 961.199.398
46021 VALENCIA
ALDO INMOBILIARIA
sanchez@comprarcasa.com

SANCHIS GRAU, EMILIO
Av. Del Puerto, 3 - 3ª
Tel. 963.379.353 Fax 963.370.912
46021 VALENCIA
INMODAT INMOBILIARIA
inmodat@datosgabinete.com

TIMONER LLORET, JUAN MARCOS
C/ Dr. Manuel Candela, 30
Tel. 963.308.898 Fax 963.309.085
46021 VALENCIA
ISBA-3
www.isba.es / isba3@comprarcasa.com

ALONSO JIMENEZ, JOAQUIN
C/ Ramiro De Maetz, 45-B-Dcha.
Tel. 961.335.415 Fax 961.335.415
46022 VALENCIA
RUAL ASESORES
rual_asesores@ono.com

CONEJOS SORIANO, AMPARO
C/ Ramiro De Maetz, 36-B
Tel. 963.302.596 Fax 963.318.276
46022 VALENCIA
GEFINCO
gefinco@idsplus.net

DIEZ CRESPO, VICENTE JOSE
Av. Blasco Ibañez, 182 Bajo
Tel. 963.552.122 Fax 963.560.221
46022 VALENCIA
BULEVAR 21
bulevar21@comprarcasa.com

GONZALEZ VILLEGAS, EDITH
Av. Blasco Ibañez, 126-B
Tel. 963.553.191 Fax 963.550.470
46022 VALENCIA
E & M SERVICIOS INMOBILIARIOS
info@eymvalencia.com

MORENO CARRASCO, JOSE V.
C/ Musico Gines, 9-B
Tel. 963.562.331 Fax 963.557.282
46022 VALENCIA
PRIMER GRUPO VALENCIA B. IBAÑEZ
www.primergrupo.com
pg2@primergrupo.com

PASTOR MARTINEZ, JOSE MANUEL
Av. Blasco Ibañez, 135-B-Dcha
Tel. 963.721.475 Fax 963.721.475
46022 VALENCIA
INMOBILIARIA HONDURAS
www.comprarcasa.com/honduras
honduras@comprarcasa.com

BELTRAN CARRIO, VICENTE
C/ Alfredo Toran Y Olmos, 9 - Esc. B-3
Tel. 963.308.216 Fax 963.308.216
46023 VALENCIA
RED HOME ON LINE
www.redhomeonline.com
vbeltran@redhomeonline.com

FRIAS RODRIGUEZ, MARIA ROSARIO
C/ Alfredo Toran Y Olmos, 9 - Esc. B-3
Tel. 963.308.216 Fax 963.308.216
46023 VALENCIA
RED HOME ON LINE
www.redhomeonline.com
redhome@comprarcasa.com

JUAN ROMAN, ENRIQUE PABLO
Av. Del Puerto, 16 B
Tel. 963.371.302 Fax 963.374.810
46023 VALENCIA
ROMAN
danieljuan16@hotmail.com

LOPEZ MEGIAS, AUGUSTO
Pl. Jose Mª Gimenez Fayos, 6 Esc C7ª
Tel. 962.297.820 Fax 962.297.820
46025 VALENCIA
ADVANTIA GRUPO INMOBILIARIO
augusto.qvivienda@gmail.com

PEREZ TENAS, GREGORIO
C/ Platanos, 13-3º-6ª
Tel. 687.983.951 Fax 964.711.178
46025 VALENCIA
segorbe@comprarcasa.com

CARRILLO SANCHEZ, JULIA
C/ Juan Ramon Jimenez, 61 Bajo
Tel. 963.747.005 Fax 963.747.005
46026 VALENCIA
AGENCIA INMOBILIARIA CARRILLO
www.comprarcasa.com/inmobiliariacarrillo
imbcarrillo@comprarcasa.com

HERNANDEZ HERNANDEZ, PAULINO
C/ Pianista M. Carrasco, 2 - 16ª
Tel. 963.736.550
46026 VALENCIA

VALTERNA-PATERNA
ARGANDOÑA PARREÑO, RICHARD A.
C/ Orenge, Cc. Valterna Plaza Local 21
Tel. 961.370.202 Fax 961.389.138
46980 VALTERNA-PATERNA
sirvalinmobiliaria@hotmail.com

ARGANDOÑA PARREÑO, RICHARD A.
C/ Ravanell. Local 3
Tel. 961.358.035 Fax 961.358.036
46980 VALTERNA-PATERNA
SIRVAL / sirvalinmobiliaria@hotmail.com

GALARZO MARTINEZ, RAQUEL
C/ Orenge, 22 Local 6 Cc. Valterna Plaza
Tel. 961.364.073 Fax 961.386.907
46980 VALTERNA-PATERNA
INMOBILIARIA VALTERNA PLAZA
www.walternaplaza.com
raquelgalarzo@hotmail.com

VEDAT DE TORRENTE, EL
OLIVARES MONTORO, Mª CARMEN
Av. San Lorenzo, 187
Tel. 961.550.080 Fax 961.564.655
46901 VEDAT DE TORRENTE, EL
EL PORVENIR
www.elporvenir.com
maricarmen@elporvenir.com

VILAMARXANT
HIERRO YUBERO, ANGEL DEL
Urb. Monte Horquera C/ 8, 62
Tel. 661.778.380
46191 VILAMARXANT
INMOBILIARIA VERAZUL
ahierroy@wanadoo.es

VILLANUEVA DE CASTELLON
ROMERO RIBES, JOSE CARLOS
C/ Jaume I, 16
629 010 162
46270 VILLANUEVA DE CASTELLON
romribes@hotmail.com

XÀTIVA
BACETE ALONSO, GABRIEL
C/ Reina, 33 - B
Tel. 962.280.830 Fax 962.283.808
46800 XÀTIVA
BACETE INMOBILIARIA
bacete@comprarcasa.com

LLAGARIA CIFRE, ELIAS
C/ Portal Del Lleo, 2, Bajo
Tel. 962.282.088
46800 XÀTIVA
LLAGARIA
www.llagaria.net / elias@llagaria.es

MOLLA JORQUES, LUIS JAVIER
C/ Republica Argentina, 2-B
Tel. 962.274.039 Fax 962.274.039
46800 XÀTIVA

XERACO
CARAVACA CASTELLO, ANGEL A.
C/ Migron, S/N - Bajos Edf. El Jardin
Tel. 962.888.199 Fax 962.888.167
46770 XERACO
ASETUR PROPERTIES

XIRIVELLA
ALBA MORENO, MANUEL
C/ San Antonio, 1 - Bajo
Tel. 963.502.133 Fax 963.833.436
46950 XIRIVELLA
JILVELLA / jilvella@comprarcasa.com

DIAZ DELGADO, LUIS
C/ Monterrey, 15
Tel. 963.833.781 Fax 963.833.781
46950 XIRIVELLA
RED HOGAR GESTION
gesdicasa@hotmail.com

MARTINEZ PARRA, FRANCISCO J.
Pso. Saladar, 108-B
Tel. 966.424.969 Fax 962.839.695
3700 DENIA
INMOBILIARIA MARTINEZ MOMPALER
www.martinez-momparler.com
oliva@martinez-momparler.com

SEBASTIA TOMAS, MARIA DEL AMOR
C/ Castellon, 15-3-5
Tel. 966.431.786 Fax 966.431.786
3700 DENIA. SEBASTIA
romairam@yahoo.es

SEBASTIA TOMAS, MARIA DOLORES
Av. Poeta Miguel Hernandez, 18 B 2 B
Tel. 650.332.803 Fax 966.431.786
3700 DENIA. FINCAS SEBASTIA
mdp_st@hotmail.com

FERRANDO ALEMANY, JOSE
Av. Del Puerto, 42
Tel. 964.588.048 Fax 964.588.134
12593 MONCOFA. INTUR
www.inturinmobiliaria.com
intur@comprarcasa.com

Tecnolnicio: las vitaminas que le ayudan a iniciar su propio negocio



API

COLEGIO OFICIAL DE AGENTES
DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA
DE VALENCIA Y SU PROVINCIA



Tecnolnicio es un crédito con el que podrá financiar todos los gastos iniciales de su actividad profesional, que le cubre hasta el **100% de la inversión** y que podrá pagar en un **plazo máximo de cinco años**.

Aproveche, una vez más, las **ventajas exclusivas** que TecnoCredit le ofrece **solo por formar parte del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia y su Provincia**.

TecnoCredit le dejará un buen sabor de boca

Llévese este exprimidor Kenwood de regalo⁽¹⁾ al hacerse cliente de TecnoCredit.



*Regalo exclusivo
para nuevos clientes.*

(1) Promoción válida hasta finalizar existencias (500 uds.), por la apertura de una TecnoCuenta con un saldo mínimo de 300 €.

Infórmese en cualquier oficina SabadellAtlántico o Solbank, llamando al **902 323 555** o en **tecnocredit.com**

Sabadell Atlántico

Carácter emprendedor

Grupo Banco Sabadell

TecnoCredit





No le ha tocado la lotería

Ha firmado su hipoteca
con **UCI**

¿Quiere celebrarlo con sus clientes?

UCI está cerca del profesional para favorecer el cierre de sus operaciones y para que usted pueda ver cumplidas las ilusiones de sus clientes. Únase a nuestro proyecto y verá qué fácil es tener algo grande que celebrar.

Con la garantía de:



www.uci.com


Financiamos Tu Casa