



Incentivos Venta Inmuebles

Continuamente estamos recibiendo quejas por incidencias relacionadas con las comisiones generadas por la venta de inmuebles en posesión de GIA.

La variedad de cuestiones que se nos plantean es muy amplia y van desde la consideración de la naturaleza de tales ingresos, pasan por la fórmula de cobro y los retrasos en las mismas y sobre todo nos denuncian incidencias a la hora de la adjudicación de las mencionadas comisiones.

Somos conocedores de la realidad del sector inmobiliario, en la que la lucha por la adjudicación de la comisión es una prioridad de primer orden, ya que muchos actores tienen una enorme parte de su retribución ligada a las ventas. Pero por la diversidad y continuidad de las denuncias que recibimos podemos decir, sin lugar a equivocarnos, que el mecanismo de adjudicación de las comisiones en GIA no es lo suficientemente transparente y se producen alteraciones en las adjudicaciones, que privan a la persona que realmente ha soportado los esfuerzos de la venta, de la ansiada comisión.

La generalización de las incidencias mencionadas tiene un efecto desmotivador para la parte de plantilla de Unicaja Banco que, en principio, más activa se ha mostrado en estos asuntos y que tras varias y comentadas desilusiones realizan el trabajo sin el acicate adicional que significan las comisiones asociadas.

Es cierto que buena parte del proceso se desarrolla en el entorno empresarial de GIA, que tiene naturaleza propia como empresa pero que no podemos olvidar que está completamente dentro del grupo consolidado de Unicaja. Es más, los trabajadores de Unicaja que comercializan sus inmuebles lo hacen siguiendo las directrices de Unicaja Banco y dentro de la organización del trabajo y de su relación laboral con el mismo.

Es necesario que desde Unicaja Banco se clarifiquen determinados aspectos precisos para que los incentivos a la venta de inmuebles mantengan su carácter motivador. Por ello hemos pedido a nuestra entidad:

1. Que se modifique el manual de comercialización de inmuebles.
2. Que se realice una auditoría de las adjudicaciones de comisiones de inmuebles, desde que salió la anterior circular, que regula a día de hoy el proceso. Dicha auditoría debería centrarse en demostrar que las adjudicaciones de comisiones son coherentes con los datos de soporte, haciendo especial hincapié en como las API conocen ventas y reclaman comisiones de operaciones en las que no han participado.
3. Que se establezca un sistema transparente en la adjudicación de clientes a las personas comercializadoras, de tal guisa que en cualquier momento todos los actores implicados sepan a quién se destinarán las comisiones generadas.

Sin elementos mínimos de transparencia y control es imposible determinar con claridad y justicia a quién corresponden las comisiones.

Si te consideras afectado por circunstancias análogas a las descritas y quieres reclamar, repórtanos el caso a través de los delegados y delegadas de CCOO para tratarlo con la entidad.

Los delegados y delegadas de CCOO estamos a tu lado para ayudarte en tu proceso de reclamación.

[Llámanos si tienes problemas.](#)

