



LA ASOCIACIÓN CUMPLE 20 AÑOS!!!

Pag. 8,9,10,11,12 y 13



JURÍDICO

PAG. 6
Responsabilidad de la
inmobiliaria



FISCAL

PAG. 7
Impuesto sobre la Renta de
las Personas Físicas



EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 14
La compraventa de viviendas
se dispara en agosto



INFORMÁTICA

PAG. 15
Malware y otras
amenazas



20 AÑOS, TRABAJANDO POR NUESTROS ASOCIADOS

Comenzamos, tras las vacaciones estivales, una nueva etapa de trabajo cargada de incertidumbre en el sector. Como Asociación sabemos que la mejor arma para afrontar estos tiempos difíciles es el tesón, la formación continua y el uso de las tecnologías y por este motivo, continuamos trabajando para ofrecer a nuestros miembros un amplio abanico de instrumentos orientados a posicionarnos como líderes en la calidad de servicio y tener una situación de fortaleza ante la competencia. A nuestro portal inmobiliario en Internet, www.inmoexpertos.com donde nuestros asociados, con agencias en toda España pueden publicitar sus inmuebles en venta, uniremos dentro de poco un novedoso programa de gestión inmobiliaria, que facilitará el trabajo a todos nuestros miembros.

Además, con el objetivo de favorecer que nuestros asociados ofrezcan un servicio de calidad y altamente profesionalizado a sus clientes, nos encontramos confeccionando el programa de cursos y seminarios de la APEI, los cuales, en esta nueva temporada, se caracterizarán por su capacidad de respuesta ante las necesidades emergentes del sector y la rápida adaptación a sus cambios. Desde estas líneas os invitamos a participar en estas beneficiosas acciones de las que os iremos informando en próximas fechas.

Por otra parte, queremos que los ciudadanos recuperen la confianza en el profesional de la mediación inmobiliaria, así que en busca de la ansiada regulación del sector, comenzaremos a partir del mes de septiembre una ronda de contactos con los responsables de vivienda de los Gobiernos autonómicos para que se cree un registro obligatorio y público de agentes inmobiliarios, igual que el implantado en Cataluña.

No quiero despedirme sin hacer una breve reseña a los 20 años de trayectoria que la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios ha cumplido y agradecer a todos sus miembros, más de un millar en toda España, en su mayoría titulares de pequeñas y medianas inmobiliarias, la confianza depositada en ella.

Óscar Martínez Solozábal - Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año VIII, número 76. Octubre - Noviembre 2010.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal **Vicepresidente** José Tomás García Zabalza **Secretario General** José Luis Marroquín Cornejo **Tesorero** Pedro José Arellano Pérez **Vocales** Pedro Arcocha Echebarría, M^a Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M^a Nieves Atienza Tosina, M^a Dolores Marchal Cabrera.
Sede Social Ronda San Pedro, 19-21, 1^o 5^o. 08010 Barcelona **Tel.** 902 30 90 20 **Fax** 902 30 90 21 **Web** www.expertosinmobiliarios.com
Mail administracion@inmoexpertos.com
Maquetación Punt Conceptual **Redacción** Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Farnós-Franch Asesores Asociados, Elisabet Carvajal, Trinidad Gómez Lázaro. Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.
Depósito legal: LR - 406 - 2002.

SUMARIO:

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

PÁGINA 3

BIENVENIDOS

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

PÁGINA 15

MALWARE Y OTRAS

AMENAZAS

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 4 - 5

MEJORANDO SERVICIOS

PÁGINA 8-13

LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS CUMPLE 20 AÑOS

PÁGINA 14

LA COMPRAVENTA DE VIVIENDAS SE DISPARA EN AGOSTO

EXPERTOS EN LO JUDÍCIDO

PÁGINA 6

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE VALENCIA DE 6 DE MARZO DE 2009: RESPONSABILIDAD DE LA INMOBILIARIA

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7

DOCTRINA

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

BIENVENIDOS

Como viene siendo habitual, en este apartado de nuestra revista Expertos Inmobiliarios, damos la bienvenida oficial a todos aquellos profesionales que se han unido recientemente a nuestro colectivo.

ISIDRE CINCA TORRENT

Número afiliado: 2465

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

VALENTÍ QUERALT I SOLER

Número afiliada: 2466

Población: Terrassa

Provincia: Barcelona

M^a TERESA RODRÍGUEZ

SÁNCHEZ

Número afiliado: 2467

Población: Vallgorguina

Provincia: Barcelona

JOSÉ ANTONIO PARDO LÓPEZ

Número afiliado: 2468

Población: Barbera del Valles

Provincia: Barcelona

MIGUEL ÁNGEL GÓMEZ DE

SEGURA MATUTE

Número afiliada: 2469

Población: Logroño

Provincia: La Rioja

FRANCISCO – SHANKER

NATHURMAL NATHURMAL

Número afiliado: 2470

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

JUAN SERGIO GAUSACHS VILA

Número afiliada: 2471

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

ASAMBLEA GENERAL 2010

Como cada año durante el mes de Noviembre, concretamente el día 13 de noviembre, tendrá lugar la celebración de la Asamblea General de la Asociación, donde muchos compañeros aprovechan para re-encontrarse, otros para conocerse, y donde se toman aquellas decisiones más relevantes para encauzar el año venidero.

Según el año se celebra en un punto u otro de la geografía española, y este año hemos considerado que coincidiendo con la aprobación del Decreto que regulariza las condiciones que deben de cumplir los agentes inmobiliarios para ejercer la actividad en territorio catalán y el gran volumen de incorporaciones que se han dado lugar en esta Comunidad no podía ser otro lugar mejor que en BARCELONA.

Para aquellos compañeros más recientes, informaros que el día anterior a la celebración de la Asamblea tendrá lugar una cena de hermandad y previsiblemente algún acto o seminario de interés general durante la tarde de ese mismo día, amenizando así la estancia de todos aquellos que lleguéis el viernes a Barcelona.

Durante este mes de octubre recibiréis la correspondiente circular con la convocatoria, orden del día y presupuesto a aprobar para el 2011, así como el informe de la auditoria del ejercicio 2009, además de informaros de todas aquellas actividades que se organicen y facilitaros alojamiento a todos aquellos que lo necesitéis.

Os animamos a participar.

PROYECTO BOLSA DE INMUEBLES COMPARTIDOS

Como ya os informamos con anterioridad creemos que este proyecto se trata de **una gran idea de futuro, muy importante para el mejor desarrollo de nuestra profesión.**

Por ello el pasado 30 de Septiembre tuvo lugar en la Sede Central un primer encuentro entre los compañeros de la zona en el cual se recordaron las características básicas de este Proyecto, se aclararon algunas de las dudas sobre el mismo y se recopilaron sugerencias y opiniones sobre el particular.

Os agradeceríamos a todos aquellos que estuvieseis interesados en este proyecto os pusieseis en contacto con la Asociación para de este modo poder llevar a cabo el mayor nº de encuentros.

MEJORANDO SERVICIOS

NUEVO CONVENIO DE COLABORACIÓN CON AULA INMOBILIARIA (GRUPO EUROCONSULTING & FORMACIÓN S.L).

Nos complace comunicaros que la Asociación ha llegado a un nuevo acuerdo de colaboración en esta ocasión con AULA INMOBILIARIA (Grupo EUROCONSULTING S.L) mediante el cual todos aquellos Expertos Inmobiliarios de Cataluña que, por motivos diversos, aún no se hallan inscrito en el Registro obligatorio de agentes inmobiliarios de Cataluña puedan beneficiarse de unas condiciones especiales para la realización del curso formativo necesario para la inscripción.

¿Qué es el Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña?

Como ya os hemos informado anteriormente la Generalitat de Catalunya, por su parte y bajo el contexto del desarrollo reglamentario de la Ley 18/2007, de 28 de diciembre, del Derecho a la Vivienda, optó por la regularización del sector mediante la aprobación del Decreto 12/2010, de 2 de febrero, en vigor desde el pasado 9 de marzo.

Este Decreto, fija los requisitos que deben reunir los agentes inmobiliarios para poder prestar de manera habitual y retribuida en Cataluña servicios de mediación, asesoramiento y gestión en transacciones inmobiliarias en relación a operaciones de compraventa, arrendamiento, permuta y otras de similares características, creando el llamado "Registro de agentes inmobiliarios de Cataluña".

La inscripción en el Registro, el primero de este tipo que existe en el Estado español, homologa a los agentes inmobiliarios que desarrollen su actividad con establecimiento público en Cataluña y acreditará que reúnen las condiciones necesarias para ejercer estas funciones.

¿Por qué he de realizar un curso formativo para poder inscribirme?

Dentro de los requisitos necesarios para ejercer la intermediación en el territorio catalán se encuentra el de capacitación profesional en ese sentido el Decreto, que entró en vigor el pasado 9 de marzo, estableció un periodo transitorio de 6 meses para permitir que todos los profesionales del sector se adaptasen a la nueva reglamentación.

Durante este tiempo se han podido inscribir en el Registro tanto los intermediarios con más de 4 años de experiencia justificables como aquellos que acreditaban su formación a través de titulaciones universitarias relacionadas con las ramas de las Ciencias Sociales y Jurídicas e Ingeniería y Arquitectura o bien a través de los certificados correspondientes obtenidos en cursos de formación en materia inmobiliaria. Pero a partir del 10 de septiembre la acreditación mediante la capacitación profesional ha finalizado, dando paso al reconocimiento profesional mediante la formación.

¿Qué son los cursos de formación en materia inmobiliaria?

Son cursos reconocidos por el Registro de Agentes Inmobiliarios.

Estos cursos además de disponer de un mínimo de 200 horas lectivas y ser impartidos en centros de estudios reconocidos, deben contemplar las siguientes ramas de conocimiento:

- Derecho de la propiedad
- Derecho inmobiliario
- Legislación de arrendamientos urbanos
- Derecho hipotecario
- Derecho urbanístico y de la vivienda.



- Valoraciones inmobiliarias
- La promoción inmobiliaria
- Marketing y comercialización
- Derecho profesional inmobiliario. Actividad profesional
- Código deontológico
- El Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña
- Derecho del Consumo. Los derechos de las personas consumidoras en la adquisición y el arrendamiento de viviendas.

- Impresos y ejemplos de liquidación de impuestos para desarrollar la actividad inmobiliaria.
- Legislación actualizada para consultar en el ejercicio de la profesión.

Para cualquier aclaración podéis poneros en contacto bien con la Sede Central de la Asociación o directamente con AULA INMOBILIARIA.

¿En que consiste el convenio?

Gracias al acuerdo todos los afiliados que contraten el Curso de Técnico en Gestión Inmobiliaria de AULA INMOBILIARIA se beneficiarán de una subvención del 100 % en la matrícula del curso así como de un 20% en el importe del curso.

El curso incluye todo lo que necesitas para iniciar la actividad profesional:

- Modelos y formularios preparados para que sólo tengas que rellenar los datos específicos de cada contrato.



**www.expertosinmobiliarios.es
Todo lo que necesitas con un solo clic**

RESPONSABILIDAD DE LA INMOBILIARIA

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE VALENCIA DE 6 DE MARZO DE 2009

Jesús Manuel Pernas. Asesor jurídico de nuestra Asociación

La inmobiliaria reclama al comprador de un inmueble sus honorarios por importe total de 8.120€. Indicaba la Inmobiliaria la misma había mediado en la adquisición de una vivienda a favor del comprador y que se pactó en contrato que el mencionado comprador pagaría sus honorarios. El comprador se opuso a la demanda alegando que la parte actora había incumplido las obligaciones asumidas en la mediación porque la vivienda no se vendió libre de cargas o gravámenes puesto que había una nota de afectación al pago de los gastos de reparcelación. En segundo lugar, porque la finca no se transmitió libre de ocupantes, ya que los vendedores permanecieron en la misma 50 días y, por último, porque la vivienda se transmitió sin la cédula de habitabilidad, provocando muchos problemas al demandado.

El Juzgado de 1ª Instancia estimó íntegramente la demanda y condenó al demandado a abonar el principal reclamado, intereses y costas. El comprador recurrió la sentencia. La Audiencia, sin embargo, revoca parcialmente la decisión del Juzgado e indica lo siguiente:

Respecto del incumplimiento que el demandado invoca al actor, relativo a la existencia de cargas o gravámenes, la Audiencia no comparte las afirmaciones de la sentencia de instancia, puesto que siendo cierto que el levanta-

tamiento de la carga es obligación del vendedor y no del mediador, no lo es menos que ha quedado probado que cuando las partes acudieron a la notaría no se había informado al demandado de la existencia de la carga a que se alude, y que incluso la entidad bancaria, que otorga el préstamo con garantía hipotecaria retuvo una parte del dinero. Ciertamente, indica la Audiencia que en dicho momento se adoptó un acuerdo verbal por el que el demandante gestionaría la cancelación de la nota marginal, pero finalmente el día 21 de marzo de 2006, tuvo que recoger la documentación correspondiente el propio demandado comprador.

Todo esto evidencia, según la Audiencia, que la Inmobiliaria no obró con la diligencia exigible, puesto que debió advertir al demandante sobre la existencia de esta carga, y permitir que éste optara, con antelación al otorgamiento de la escritura pública, entre suscribir la escritura de compraventa o no, pero, en ningún caso, que el demandado advirtiese que el problema subsistía en la notaría.

Lo mismo indica la Audiencia respecto de la falta de Cédula de Habitabilidad. La Audiencia reconoce que se trata de un documento que debe proporcionar el vendedor, pero la labor de mediador no puede limitarse a la presentación física de las personas, sino que el mediador también debe conocer todas las circunstancias del bien cuya compra o venta se le encarga, exigiendo al vendedor que le facilite todos los documentos necesarios para que la transmisión de la propiedad se haga sin ningún tipo de problemas y proporcionarlos a la parte interesada.

Por el contrario la Audiencia estima que ninguna responsabilidad puede atribuirse a la Inmobiliaria respecto de la ocupación de la vivienda por los vendedores porque fue fruto del pacto entre éstos y el comprador sin intervención de la Inmobiliaria.

Tras todo ello la Audiencia entiende que la Inmobiliaria incumplió parcialmente sus obligaciones y reduce sus honorarios reclamados en un 50%, y condena al comprador a abonar la suma de 4.060€.



DOCTRINA IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

CONSULTA DGT V0738/2010

Bufete Farnós-Franch (www.bufete-ff.com)

En la consulta referenciada, el consultante, mayor de 65 años, plantea la posibilidad de transmitir su vivienda habitual, que ha sido arrendada parcialmente a una sociedad para realizar las actividades propias de su objeto social. El arrendamiento se ha resuelto hace un año.

El artículo 33.4.b) de la Ley 35/2.006 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas establece que estarán exentas del Impuesto las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto con ocasión de la transmisión de su vivienda habitual por mayores de 65 años o por personas en situación de dependencia grave o de gran dependencia de conformidad con la ley de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia.

A los efectos del IRPF se considera vivienda habitual del contribuyente "...la edificación que constituya su residencia durante un plazo continuado de, al menos, tres años, según resulta del artículo 54.1 del Real Decreto 439/2.007 por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Por tanto, si la transmisión de la vivienda habitual en los términos descritos se realiza por un contribuyente mayor de 65 años, la ganancia patrimonial que se ponga de manifiesto quedará exenta del Impuesto.

Ahora bien, en el caso planteado, una parte de la vivienda se ha cedido en arrendamiento y no se ha residido en esa parte por parte del contribuyente por un plazo continuado de, al menos, tres años desde la fecha de resolución del contrato.

Así pues, únicamente quedará exenta de tributación la parte proporcional de la ganancia patrimonial que corresponda a la transmisión de las partes de la vivienda y zo-

nas comunes que sí hayan sido ocupadas efectivamente por el contribuyente durante un plazo continuado de tres años.



LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS CUMPLE 20 AÑOS

UN COLECTIVO SÓLIDO QUE HA SENTADO JURISPRUDENCIA, SUPERADO CRISIS ECONÓMICAS Y QUE AHORA AFRONTA EL RETO DE EXTENDER EL REGISTRO OFICIAL DE MEDIADORES A TODA ESPAÑA

Elisabet Carvajal

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios fue fundada en 1990 por un grupo de mediadores inmobiliarios que defendían que el ejercicio de esta profesión pudiera desarrollarse libremente y hacer frente al colectivo profesional, los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de aquellos momentos, que se autoproclamaba con la exclusiva del sector, con prácticas “injustas y abyectas”. Miembros de nuestra asociación más primigenia y tierna afrontaron con valentía una situación que se desarrollaba en un escenario que clamaba el cambio.

Fue un periodo realmente duro donde se sucedieron querrelas por intrusismo profesional con incluso penas de prisión y cierres de oficinas, y al que también se sumaba la dura crisis económica de los años 80. Sin embargo la APEI se erigió con fuerza e hizo frente a querrelas, sentó jurisprudencia y su acción fue decisiva para lograr el Real Decreto 4/2000, en vigor desde el mes de junio del 2000 y que liberalizaba este sector profesional. La dignificación del profesional del agente inmobiliario ante la sociedad; la excelencia profesional de sus miembros; la protección de los derechos de los consumidores durante los procesos de compraventa o arrendamiento; y conseguir un Registro obligatorio y oficial de agentes inmobiliarios en todas las comunidades au-

tónomas, como el que ya se aplica en Cataluña, son las prioridades actuales de la Asociación, 20 años después de su nacimiento.

Líneas previas nos ofrecen una retrospectiva tan realista como aséptica, de la trayectoria de nuestra asociación. Sin embargo, una aproximación más humana, nos ofrece unos matices intensos de los 20 años de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios con protagonistas cargados de honestidad, y valentía que consiguieron que se reconociera el ejercicio profesional de la mediación inmobiliaria sin coacciones.

Una persona muy cercana y querida por todos nuestros asociados, gran conocedora de la APEI desde su alumbramiento, resume su larga aventura junto a esta organización y las personas que la integran de este modo: “se trata de un colectivo que intenta hacerlo bien, en una profesión tan complicada y tan dura como esta. Es gente honrada, en un mercado muy complejo. La Asociación seguirá funcionando muchos años. Es un colectivo que se ha estado autorregulando cuando no era necesario y que ha aspirado a hacer las cosas bien”. Seguro que muchos reconocen en estas palabras al colega que resume de un modo tan bello los 20 años de la APEI.



ASOCIACION PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS
 EN COORDINACION CON LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE BARCELONA
APERTURA DEL CURSO-OCTAVA PROMOCION

Requisitos: Ocho años de experiencia en el sector inmobiliario. Aprobación de la inscripción por el Delegado Territorial de la Asociación.
 Contenido del curso: Derecho Civil, Hipotecario, Mercantil y Registral • Normativa Comunitaria • Marketing y Recursos Humanos • Dirección Empresas Inmobiliarias.

Inscripción y matrícula: Vía Massagué, 91. (Sabadell) BARCELONA. Tel. (93) 725 71 00 - Fax (93) 727 20 88.

CERTIFICADO DE ASISTENCIA OTORGADO POR LA "FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE BARCELONA." DIPLOMA DE EXPERTO INMOBILIARIO OTORGADO POR LA "ASOCIACION PROFESIONAL"

Nota: La profesión de Experto Inmobiliario está expresamente contemplada en la Directiva de la CEE 67/43 de directa aplicación en España.

Inserción en el ABC el 22-10-1991

*** La APEI quedaría oficialmente inscrita en el Registro de Asociaciones del Ministerio del Interior el día 4 de julio de 1990**

Y es que tras la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios que, actualmente, agrupa a cerca de 1.000 profesionales de la mediación inmobiliaria, especialistas tanto en la mediación, asesoramiento y gestión en transacciones inmobiliarias, referidas a operaciones de compraventa, alquiler, permuta o cesión de bienes inmuebles, hay una historia humana intensa e interesante de lucha porque se hiciera justicia que vale la pena recordar. Por ello vamos a aprovechar nuestro 20 aniversario para hablar de ello y enorgullecernos de pertenecer a este colectivo pionero en muchos aspectos.

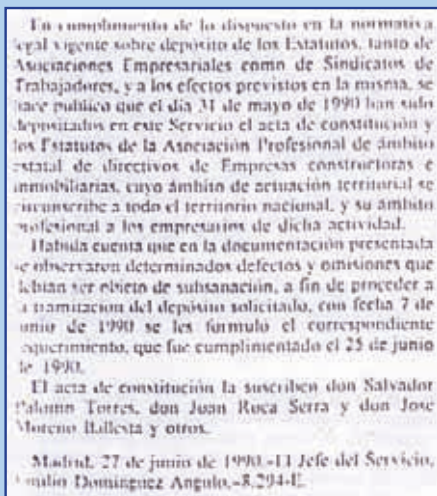
Corría el año 1986.

Corría el año 1986 cuando el que ahora es Experto Honorífico y fué fundador de la APEI, Salvador Palomo Torres, un agente inmobiliario catalán, vivía con dolor e indignación la injusticia con que se estaban desarrollando las cosas para los agentes inmobiliarios. “Los Agentes de la propiedad

inmobiliaria (Apis) iniciaron una campaña muy fuerte. Cobraban dinero por alquilar el título para que pudieras tener una agencia inmobiliaria. Era una práctica inconcebible que no podíamos permitir” afirma Palomo Torres, quien rápidamente animó a una decena de profesionales próximos a él, y empezaron a gestar la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

La APEI quedaría oficialmente inscrita en el Registro de Asociaciones del Ministerio del Interior el día 4 de julio de 1990. Era el primer gran triunfo de la APEI y que fue anunciado en un conferencia de prensa en Madrid que reuniría a una treintena de periodistas con un gran impacto mediático.

La APEI empezaba con tan sólo una decena de miembros. Sin embargo, el boca-oreja recorrió todo el territorio español. “Ofrecíamos la posibilidad de trabajar honradamente si que nadie te cerrase la agencia. El pilar jurídico



Reproducción del BOE N 159, donde aparece la creación de nuestra Asociación.



Inserción en el ABC de Barcelona. el 6-2-1994

*** Nuestro objetivo era plantar cara a los APIS y buscar resquicios legales para poder realizar nuestra profesión sin prebendas**

ha sido la base de la defensa y la evolución de la Asociación”, explica Salvador Palomo. Fueron años muy difíciles, durante los cuales ocurrían sucesos que hoy son casi inconcebibles, como que un profesional pudiera ser encerrado en prisión por intentar ejercer libremente como agente inmobiliario.

José Tomás García Zabalza, Josetxo, actual vicepresidente de la APEI, y asociado número 73, explica a tenor de esos años de lucha que “el 5 de julio de 1989, víspera de San Fermín, abría una inmobiliaria en Pamplona. La respuesta llegó el 17 de marzo de 1990, cuando recibí una querrela por intrusismo profesional. Tenía más de 15 años de experiencia... Pero, en aquel momento, oficialmente sólo existían los Apis y era prácticamente imposible acceder al colectivo pues convocaban exámenes cada 6 ò 7 años y de forma restrictiva sólo para conseguir el título de Apis... Era más fácil ser físico nuclear que agente inmobiliario”, bromea este Experto. Tras la demanda, Josetxo, ingresaba en la Asociación donde le defendieron.

“Primero perdí ante el Juzgado de lo Penal, así que recurrimos ante la Audiencia Provincial. Mientras hubo otra querrela por reincidente en la que pedían 4 años de prisión por

ejercer como agente inmobiliario. Y luego, junto con otro compañero de Alicante, interpusimos un recurso de amparo ante el Tribunal Constitucional. La sentencia nos fue favorable. Ganamos y sentamos jurisprudencia. Pero en la primera querrela, pedían seis meses de prisión. El compañero de Alicante llegó a estar 30 días en la cárcel de Fontcalent!”, recuerda José Tomás García.

“Nuestro objetivo era plantar cara a los APIS y buscar resquicios legales para poder realizar nuestra profesión sin prebendas. Cuando nuestra asociación quedó oficialmente inscrita, los APIS se pusieron en pie de guerra y nosotros iniciamos una estrategia defensiva. La primera demanda que ganamos fue contra el presidente del colegio de APIS de Zaragoza”, añade Salvador Palomo quien sería el primer presidente de la Asociación durante 7 años.

Después y hasta el momento, el presidente de la APEI es Óscar Martínez, agente inmobiliario de larga trayectoria vinculado a la Asociación desde sus inicios, hombre incansable y gran visionario en lo referente a nuestro sector, quien incide en que “los inicios fueron muy duros, con las continuas querrelas de los APIS. Era necesario un buen departamento jurídico que nos ayudó mucho”.



Inserción en el ABC de Madrid el 14-11-1993



Premio de Fidelidad

20 años después

Tras dos décadas de vida a la Asociación, “las relaciones con los Apis son correctas” explica Josetxo. “Han pasado años y los años cerraban las heridas...”. Este Experto añade también sobre estos años que “hay que hacer mención a la gran labor realizada por Manu Pernas”.

Óscar Martínez también hace balance de estos 20 años de actividad de la APEI. *“La Asociación tiene un gran futuro. A pesar de la crisis que estamos sufriendo, apenas hemos tenidos bajas, tan solo un 6 % en estos años. En el resto de colectivos de agentes inmobiliarios las bajas han alcanzado el 50%. La clave está en que nosotros no creamos intermediarios sino que agrupamos agentes inmobiliarios con al menos 4 años de experiencia”.*

Para Óscar Martínez el reto de la APEI ahora es *“recuperar la confianza del consumidor perdida durante estos años de boom inmobiliario, lograr un mercado estable de la vivienda y conseguir que el modelo catalán del Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios de la Generalitat se extienda al resto de Comunidades Autónomas”.*

García Zabalza coincide en estos aspectos y abunda en la importancia de que los agentes inmobiliarios tenga un seguro de Responsabilidad Civil *“es la manera de que el cliente esté tranquilo y sepa que no lo van a engañar. Hay que amparar al consumidor. A todos, comprador y vendedor, arrendador y arrendatario. En este sentido, son muy importantes los acuerdos que hemos alcanzado con las organizaciones de consumidores consensuando contratos... Estoy seguro que en unos años, esta asociación será una de las dos más importantes del sector”.*

Lobby y responsabilidad social

Si la APEI nacía con el objetivo de proteger los intereses de sus afiliados ante aquellos profesionales que se otorgaban la exclusiva en el sector, hoy sus objetivos han evolucionado sustancialmente. Por una parte, ofrece amplios servicios a sus afiliados potenciando su excelencia profesional y posicionándose en el mercado por el servicio de calidad al cliente. Y por otra, esta asociación es proactiva a las necesidades de la sociedad relacionadas con la vivienda, sin

olvidar que la compra de una vivienda es una de las operaciones más trascendentes que afrontan las personas a lo largo de su vida.

La APEI es la única organización de mediadores inmobiliarios en España que tiene suscritos convenios y acuerdos de colaboración con diferentes uniones de consumidores para proteger los derechos del ciudadano en materia de vivienda. Además, tiene consensuados con estos organismos distintos modelos de contratos. Actualmente, la APEI cuenta con acuerdos de colaboración con las uniones de consumidores de la Comunidad Valenciana, La Rioja, País Vasco, Aragón y Catalunya.

Además, la APEI es, sin duda, una de las organizaciones más activas del sector inmobiliario, en su relación con las administraciones públicas ante temas que afectan a este ámbito. La APEI mantiene una intensa dinámica como lobby, o grupo de presión, y, en este sentido, ha tenido un importante peso en el proceso de redacción de la Ley del Derecho a la Vivienda en Cataluña, donde se regula por primera vez el ejercicio de la mediación inmobiliaria, y la creación del Registro oficial y obligatorio de agentes inmobiliarios de la Generalitat.

También viene desarrollando una activa colaboración con el Ministerio de Vivienda del Gobierno central. Y ahora, tras el verano, emprenderá una importante acción para favorecer que el modelo del Registro catalán se extienda al resto de Comunidades Autónomas.

La petición de este Registro es fruto de la misma esencia de la Asociación que aboga por la excelencia profesional, sin limitar el crecimiento del sector, vigente desde junio de 2000 (Real Decreto 4/2000). Para la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios es necesario que se exijan unos estándares mínimos a los profesionales de la mediación inmobiliaria que garanticen su integridad ante los consumidores y dignifiquen la imagen del mediador inmobiliario. Esta idea pasa por desarrollar unas bases para poder ejercer la profesión que aseguren la igualdad de acceso a ésta y la protección de consumidores y usuarios.

Actualmente, la Asociación cuenta con cerca de 1.000 asociados con una red de 1.400 oficinas y 5.000 empleados.

* **Actualmente, la Asociación cuenta con cerca de 1.000 asociados con una red de 1.400 oficinas y 5.000 empleados.**

Excelencia profesional

Entre las acciones que lleva a cabo esta asociación para sus afiliados destacan los cursos de reciclaje y formación continua. El objetivo es favorecer que sus miembros ofrezcan un servicio de calidad a sus clientes. El programa de cursos y seminarios de la APEI se caracteriza por su capacidad de respuesta ante las necesidades emergentes del sector y la rápida adaptación a sus cambios.

La Asociación está consolidando para sus miembros un amplio abanico de instrumentos orientados a posicionar a estos profesionales en el mercado como líderes en la calidad de servicio y tener una situación de fortaleza ante la competencia. Así pues, por ejemplo los miembros de la APEI contarán en breve con una bolsa compartida de inmuebles que multiplica las posibilidades de negocio de cada agencia inmobiliaria de la APEI, a la vez que permite ofrecer una dimensión mayor del servicio que recibe el cliente.

Rigor y solvencia profesional

Desde sus orígenes, esta asociación persigue velar por el rigor dentro de la profesión. Por ello, exige a sus asociados un mínimo de 4 años de experiencia en el sector, o bien poder acreditar unos estudios especializados; tener una oficina abierta al público o un domicilio fiscal físico identificable; contar con un seguro de responsabilidad civil de 600.000 € que suponga una garantía para el consumidor en caso de incidentes; y seguir un código deontológico de conducta profesional que garantice las buenas prácticas y la solvencia profesional del agente inmobiliario ante el consumidor.

RECORDATORIO DE ASAMBLEAS DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS.



VI ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA.
Zaragoza, 04/06/1994



III ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA.
Madrid, 19/11/1994



VII ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA.
Barcelona, 21/10/1995



XIII ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA.
Logroño, 24/11/2001



X ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA.
Barcelona 28/11/1998



XV ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA.
Barcelona, 03/11/2003



XI ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA.
Sevilla 29/11/1999



XVI ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA.
Aranjuez, 27/11/2004



V ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA.
Barcelona, 14/07/2000



XXI ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA.
Valencia, 28/11/2009

LA COMPRAVENTA DE VIVIENDAS SE DISPARA UN 29,6% EN AGOSTO

EUROPA PRESS

La compraventa de viviendas aumentó un 29,6% en agosto respecto al mismo mes del año anterior, hasta un total de 43.817 operaciones, de las que el 53,2% se realizaron sobre viviendas nuevas y el 46,8% sobre inmuebles de segunda mano, según el INE.

De esta forma, las operaciones de compraventa de viviendas en tasa interanual repuntaron en agosto por octavo mes consecutivo y además de manera más intensa que en julio, junio y mayo, cuando crecieron un 16,4%, un 7% y un 11,9%, respectivamente. Tras dos años registrando caídas interanuales, el primer ascenso de las compraventas de viviendas se produjo el pasado mes de enero, con una subida del 2,1%.

En tasa intermensual (agosto sobre julio), la compraventa de viviendas se mantuvo estable, mientras que en los ochos primeros meses del año se acumula un aumento del 13,8% respecto al mismo periodo de 2009.

De las 43.817 operaciones de compraventa de viviendas registradas en agosto, el 89,6% fueron sobre vivienda libre y el 10,4% sobre vivienda protegida. Las transacciones por compraventa de viviendas libres se incrementaron un 27,2% respecto a agosto de 2009, hasta sumar 36.250 operaciones, y las de protegidas subieron un 54,7%, hasta 4.567 transacciones.

La compraventa de viviendas de segunda mano creció en agosto un 33,9% en tasa interanual, hasta 20.507 transacciones, mientras que la de viviendas nuevas aumentó un 26%, con 23.310 operaciones en el octavo mes del año. El crecimiento en la vivienda usada en el mes de agosto es el décimo aumento interanual consecutivo, después de subir un 1,33% en noviembre, un 4,25% en diciembre de 2009, un 10,7% en enero de este año, un 23,7% en febrero, un 25,1% en marzo, un 26,6% en abril, un 15,3% en mayo, un 17,1% en junio y un 16,8% en julio.

En términos intermensuales, las transacciones de viviendas de segunda mano experimentaron un descenso del 3,5% respecto a julio, mientras que las viviendas nuevas aumentaron un 3,2%. Diferenciando entre viviendas libres y protegidas, se registró un aumento del 1,1% en el primer caso y una caída del 8,7% en el segundo en relación al mes de julio.

En agosto, el 57,5% de las compraventas de viviendas efectuadas en el octavo mes del año se registraron en Andalucía, Comunidad de Madrid, Cataluña y Comunidad Valenciana. Las comunidades con el mayor número de operaciones de compraventa de viviendas por cada 100.000 habitantes fueron La Rioja (191) y Murcia (167).

Sumando las fincas urbanas (viviendas y otros inmuebles de naturaleza urbana y las rústicas, el total de fincas transmitidas en agosto fue de 152.836, con un aumento del 13,7% sobre igual mes de 2009. En tasa intermensual, las transmisiones de fincas descendieron un 9,4%.

Por compraventa se transmitieron un total de 86.732 fincas, un 19,7% más que en agosto de 2009, mientras que 5.254 fincas se transmitieron por donación (+15,9%), 1.409 por permuta (+1,1%) y 25.127 por herencia (+8,2%).

En el apartado de compraventa, el 92,3% de las transacciones correspondieron a fincas urbanas y el 7,7% a rústicas. Dentro de las urbanas, el 54,7% fueron compraventas de viviendas. Según los datos del INE, el número de compraventas de fincas rústicas bajó un 8,7% en agosto en tasa interanual, mientras que el de fincas urbanas subió un 22,9%.

El pasado mes de agosto, el número total de fincas transmitidas por cada 100.000 habitantes fue mayor en La Rioja (815) y Castilla y León (650). Por su parte, las operaciones de compraventa de fincas por cada 100.000 habitantes fueron mayores también en estas dos comunidades: La Rioja (455) y Murcia (298).

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA OFICIALES, AGOSTO 2010

Fuentes: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española

TIPOS DE REFERENCIA OFICIALES:

Tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años para adquisición de vivienda libre:

De bancos	2,543
De cajas de ahorro	2,938
Del conjunto de entidades de crédito	2,766
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,000
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	2,758
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	1,421
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	1,421

*Este tipo ha dejado de tener la consideración de tipo de referencia oficial del mercado hipotecario para las operaciones formalizadas después de la entrada en vigor de la O.M. de 1 de diciembre de 1999 (B.O.E. de 4 de diciembre).

ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO IPC AGOSTO 2009 - AGOSTO 2010

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Según las estadísticas oficiales publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) referidas a IPC. Base 2001 = 100. Índice general Nacional. Los datos correspondientes a la serie y los periodos que se relacionan, tomando como base el año indicado igual a cien, efectuados en su caso los enlaces y cambios de base correspondientes, son los siguientes:

Periodos	Incremento relativo %
Marzo 2009 a Marzo 2010 (Base 2006)	1,4
Abril 2009 a Abril 2010 (Base 2006)	1,5
Mayo 2009 a Mayo 2010 (Base 2006)	1,8
Junio 2009 a Junio 2010 (Base 2006)	1,5
Julio 2009 a Julio 2010 (Base 2006)	1,9
Agosto 2009 a Agosto 2010 (Base 2006)	1,8

En el mes de Agosto la tasa de variación mensual del índice general fue del

0,2%

INFORMÁTICA

Malware y otras amenazas

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



Hasta hace pocos años los virus eran totalmente diferentes a los que nos amenazan hoy en día. Cuando se infectaba el ordenador dejaban de funcionar algunos servicios o programas, y era necesario desinfectarlo con un antivirus. En estas modalidades de virus el creador del virus no recibía ningún tipo de beneficio por su “hazaña”.

Hoy en día la finalidad de los virus, malware y el resto de derivados, tienen la finalidad de recaudar dinero, robar o extorcionar. Y no es que hayan evolucionado mucho en lo que se refiere a la tecnología, sino que se basan en la picaresca, aunque en la mayoría de los casos son bastante torpes y cuesta pensar que haya gente que pique con timos bastante más estúpidos que el de la estampita o el tocomucho. Quizá los dos objetivos más comunes que se pueden ver casi a diario a través del correo electrónico pueden ser el intento de conseguir las claves de acceso a la web del banco o las de alguna red social. El sistema o trama del timo es básicamente el mismo, por ejemplo, para conseguir las claves de acceso a una cuenta bancaria lanzan un spam. El mail tendrá el logo de la entidad bancaria, y un asunto llamativo como puede ser “Confirmación de transferencia recibida de 3.000 €”, o bien “Cambio de claves obligatorio para todos los usuarios”. En el cuerpo del mensaje vendrá una breve explicación confusa con un enlace a la web del banco para que accedas a revisar la cuenta. Al acceder a dicha web con la misma apariencia que la del banco en cuestión, lo primero es introducir el nombre de usuario y la clave, y con eso termina el timo, o empieza, según se mire. A todos os habrá llegado algún mail de este tipo, a mi personalmente lo que más me llama la atención es lo mal redactados que están, unas veces porque los redactan extranjeros y otras porque son unos chapuceros. La otra cosa que llama la atención son los casos tan inverosímiles que exponen para llamar la atención del “primo” y ganarse su confianza para que introduzca sus claves. La utilidad de conseguir las claves de una cuenta bancaria para un delincuente son claras, pero ¿que ganan con las claves de una red social?. Pues después de desactivarla o infectar varios equipos enviando mails con virus desde la cuenta del “pardillo”, llegan a pedir un rescate, aunque el caso más común, es enviar un mail desde esta dirección a toda la agenda con un virus para poder robar más identidades, aprovechado que el receptor abrirá el mail con la confianza del que recibe un correo de un conocido. En el caso de los mails o de tipo malware o del timo de la estampita, los antivirus no pueden hacer nada, la mejor defensa es el sentido común. Sin embargo, los antivirus si son útiles en el caso de los mails infectados con un virus que intenta robar las contraseñas, inyectando un código en los navegadores para enviar los datos al “ladrón” antes que a la web donde intenta entrar el usuario.

DISFRUTE DE SU TIEMPO, CONFIANDO SUS GESTIONES A UN EXPERTO INMOBILIARIO



POR EXPERIENCIA

profesionales rigurosos y de reconocida trayectoria en el sector

POR SEGURIDAD

con asesores jurídicos que les respaldan, con seguro de RC profesional

POR TRANQUILIDAD

avalados por convenios con algunas Uniones de Consumidores y por una Asociación Profesional que se rige por un código deontológico

POR COBERTURA

pertenecen a una gran red de profesionales independientes que comparten cartera de inmuebles

POR TRANSPARENCIA

sólo agrupamos a los profesionales serios del sector

INFÓRMATE EN:
www.inmoexpertos.com

O LLAMANDO AL:
902 30 90 20

 ASOCIACIÓN
PROFESIONAL
de EXPERTOS
INMOBILIARIOS