



## LA CAPTACIÓN EN EXCLUSIVA: RENOVARSE Y SEGUIR

Pag. 10,11,12 y 13



### FISCAL

PAG. 6  
CONDICIONES  
RESOLUTORIAS



### CONVENIOS

PAG. 14  
Nuevos convenios de  
colaboración



### EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 7-9  
Primer aniversario de la  
regularización del Sector  
en Cataluña



### INFORMÁTICA

PAG. 15  
Back up en la nube



## JUNTOS PARA AVANZAR

Comentamos que estamos aprovechando la página web de Expertos para publicitar productos que sean de interés para nuestro colectivo. Entre otros, acabamos de subir a través del convenio firmado hace unos meses con BBVA, las ofertas facilitadas por el departamento de renting de la entidad; producto que nos parece muy útil ya que solemos requerir vehículos para el desarrollo de nuestro trabajo. Además de éste, también existen otros productos con condiciones especiales de los que os iremos informando a través de nuestro portal. No obstante podéis dirigiros, directamente, al departamento correspondiente del banco para consultar dichas promociones o cualquier otro producto que pueda ser de vuestro interés.

A través de estas líneas quiero hacer hincapié en el tema de los delegados, aspecto muy importante para que funcione la bolsa de Inmuebles Compartidos. Es indispensable que por cada zona, haya un encargado que coordine y marque las pautas de su funcionamiento, por este motivo es esencial que donde no exista, os ofrezcáis a la Asociación para poder integrarlo cuanto antes a vuestro sistema de trabajo junto a otras cosas que tenemos pensado desarrollar en breve.

Para finalizar, deciros que vuestras sugerencias e ideas son muy importantes para la Asociación. Animaros a que las propongáis abiertamente para extrapolarlas al resto de los compañeros, ya que debéis pensar que nuestras oficinas terminarán siendo puntos de servicios donde nos complementaremos con otras actividades como administración de comunidades, gestión de pagos, seguros y diferentes tramitaciones para lograr un mayor número de clientes. Como se suele decir el cierre del círculo con todas las opciones disponibles, no por ello olivándonos de nuestra mejor y principal baza, la mediación inmobiliaria.

**Óscar Martínez Solozábal** - Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año VIII, número 79. Abril-Mayo 2011.

**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<sup>a</sup> Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M<sup>a</sup> Nieves Atienza Tosina, M<sup>a</sup> Dolores Marchal Cabrera.  
**Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1<sup>o</sup> 5<sup>o</sup>. 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

BACKUP EN LA NUBE

#### EXPERTOS INFORMADOS

##### PÁGINA 4 -5

ARTURO VILLADA,

DELEGADO TERRITORIAL DE LA APEI EN CASTILLA-LEÓN

##### PÁGINA 7-9

PRIMER ANIVERSARIO DE LA REGULARIZACIÓN DEL SECTOR EN CATALUÑA

##### PÁGINA 10-13

CAPTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN EXCLUSIVA, LA CLAVE DE LA NUEVA MEDIACIÓN INMOBILIARIA

##### PÁGINA 14

NUEVOS CONVENIOS DE COLABORACIÓN

#### EXPERTOS EN LO FISCAL

##### PÁGINA 6

CONDICIONES RESOLUTORIAS

## 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.

SUSANNA MUÑOZ DELGADO

Número afiliado: 2488

Población: Vilafranca del Penedes

Provincia: Barcelona

IGOR CORRAL GODOY

Número afiliado: 2489

Población: Bilbao

Provincia: Vizcaya

TEODORO EVANGELIO

EVANGELIO

Número afiliado: 2490

Población: Viladecans

Provincia: Barcelona

JORDI ALCÁNTARA BUSQUETS

Número afiliado: 2491

Población: St Feliu de Codines

Provincia: Barcelona

MÓNICA TESTÓN BLANCO

Número afiliada: 2492

Población: Coruña

Provincia: Coruña

ANTONIO PADILLA

RODRÍGUEZ

Número afiliado: 2493

Población: Sabadell

Provincia: Barcelona

FERNANDO BARNETO SOTO

Número afiliado: 2494

Población: Girona

Provincia: Girona

ANDREAS FÜERLINGER

Número afiliado: 2495

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

## NUEVO DELEGADO TERRITORIAL EN CASTILLA – LEÓN

Desde estas líneas os comunicamos el nombramiento de D. ARTURO VILLADA HURTADO como nuevo Delegado territorial de Castilla-León tras el cese voluntario del anterior delegado, D. JULIO DE FUENTES MUCIENTES.

## INMUEBLES COMPARTIDOS

A lo largo de estos meses se han llevado a cabo varias conferencias informativas a cargo del asesor jurídico de la Asociación, J. Manuel Pernas, sobre el nuevo Proyecto asociativo que está teniendo un rotundo éxito entre los Expertos Inmobiliarios: la Asociación ha diseñado un sencillo Manual de Funcionamiento y un programa informático, completamente gratuito para nuestros afiliados, que permite que las Inmobiliarias compartáis vuestros inmuebles.

Hasta el momento se han realizado reuniones en los siguientes lugares: **Barcelona, Almería, Madrid, Pamplona, Mallorca, Granada, Valladolid, Coruña, Sevilla y Bilbao.** Todos aquellos que no hubierais podido acudir a alguna de ellas y estuviereis interesados en participar en el Proyecto poneros en contacto con la Asociación.



**NO DUDÉIS EN UNIROS. SIN DUDA SE TRATA DE UNA IDEA CON ENORME FUTURO Y GRAN INTERÉS PARA TODOS/AS.**

## FORMACIÓN Y RECICLAJE 2011:

En respuesta a vuestras peticiones se ha retomado el curso de **FISCALIDAD INMOBILIARIA** con todas aquellas novedades fiscales introducidas en este último año. El curso, en modalidad on-line, se iniciará el 26 de abril finalizando el 9 de mayo.

Así mismo, y tras el éxito alcanzado con el Módulo **B: MARKETING INMOBILIARIO**, la Asociación está gestionando la realización de los dos módulos restantes para que podáis acceder al prestigioso título de CRS.

Está previsto que el próximo mes de Junio podréis realizar el **Módulo C: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN** a cargo de D. Rafael García Erviti, conocido por muchos de vosotros.

**Nos gustaría que todos aquellos que tengáis interés en que se realice algún curso en concreto, os pongáis en contacto con las oficinas de la Asociación para no dejar de atender ninguna de vuestras demandas.**



## ARTURO VILLADA, DELEGADO TERRITORIAL DE LA APEI EN CASTILLA-LEÓN

**“AHORA, HEMOS DE TENER BUENA TECNOLOGÍA,  
COMERCIALES FORMADOS Y UN MÉTODO DE TRABAJO”**

Elisabet Carvajal

Desde el pasado 16 de febrero, Arturo Villada es el nuevo delegado territorial de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei) en Castilla y León, zona que agrupa a una quincena de miembros. Villada tiene una larga experiencia de 15 años como agente inmobiliario. Siempre ha ejercido en Valladolid capital, donde actualmente cuenta con tres puntos de venta.

Es miembro de la asociación desde el 1999. Como muchos de nuestros asociados, fueron los obstáculos que había en aquellos momentos para ejercer esta profesión los que condujeron a Villada hasta la Apei. Ahora, valora de la Asociación el hecho de poder disponer de información precisa y actualizada de interés para el mediador inmobiliario. Entre los proyectos inmediatos del delegado en Castilla y León, destaca la puesta en marcha en Valladolid de una Lista de Inmuebles Compartidos sectorial con la participación de 7 expertos más de la zona.

**Lleva muy poco tiempo como delegado, ¿cuáles son sus primeras impresiones?**

“Es un poco prematuro aún para valorar. De momento puedo decir que me lo he tomado con ilusión y ganas”.

**¿Cuál es su proyecto más inmediato como delegado?**

“Poner en funcionamiento la Lista de Inmuebles Compartidos, con la ayuda de la Asociación, y que nuestros expertos vean que es una herramienta que nos puede ayudar a todos. Ahora nos faltan clientes. Con la Lista de Inmuebles Compartidos podemos garantizar a un vendedor que su vivienda esté en varias inmobiliarias distintas de una forma muy cómoda para el cliente, sin tener que dirigirse a cada una de ellas, y también con una información homogénea, con el precio unificado, y cuidando la imagen del producto”.

**Lleva ejerciendo de agente inmobiliario desde hace 15 años, ¿cómo está ahora mismo la situación en Valladolid?**

“Es un momento muy complicado. En estos momentos tenemos tres puntos de venta en Valladolid con un equipo de 7 personas, sólo tocamos la compraventa de viviendas, prácticamente no tocamos el alquiler, y estamos sorteando la crisis con esfuerzo. Antes de acabar el año 2010, con las medidas anunciadas por el Gobierno de la aplicación de los cambios en las deducciones

por compra de vivienda a partir de 2011, tuvimos unos meses muy buenos. Muchas personas se animaron a adquirir un piso entre septiembre y diciembre... Casi no estábamos preparados para la demanda. Ahora, es otro tema. Creo que hasta el 2015 no vamos a experimentar la recuperación del sector”.

**Usted cree firmemente en las nuevas tecnologías aplicadas a la mediación inmobiliaria.**

“Hace falta tener una buena tecnología, comerciales con formación y un método de trabajo”.

**Han cambiado mucho las cosas en 15 años.**

“Empezamos con un carpesano y ahora lo tenemos todo informatizado, todo compartido. Acabamos de firmar en acuerdo para poner en marcha la Lista de Inmuebles Compartidos y en pocos días vamos a empezar a introducir la base de datos y a unir las carteras de las empresas colaboradoras. Somos cinco agencias en Valladolid; una, en Palencia y la otra, en Tordesillas. Ahora, es un buen momento para ello. Hay menos compradores y eso quiere decir que hay que captar en exclusiva y compartir”.

**Reconoce que los tiempos son difíciles y, a la vez, está ilusionado...**

“Este trabajo tiene que gustar y has de tener ilusión. Tengo muchas esperanzas en la Lista de Inmuebles Compartidos y creo que también va a ayudar que los vendedores bajen los precios”.

**¿Los precios van a seguir bajando?**

“El comprador tiene clarísimo que el precio aún puede bajar entre un 20 y un 25 % al final de la venta”.

**¿Cómo están en estos momentos los precios de la vivienda en Valladolid?**

“En relación a los precios de 2005, han bajado entre un 25 y 30%. En los barrios se vuelve a los precios de hace 10 años atrás para conseguir vender... Hay pisos en barriadas que incluso han bajado un 50 %. En estos momentos, puedes comprar un piso céntrico de unos 80m<sup>2</sup> para entrar a vivir y con parking por 300.000 €. La misma vivienda, costaba en 2005 unos 375.000 €. En Valladolid además hay muchísimo producto”...

**Usted forma parte de la Apei desde el año 1999, ¿qué es lo que más valora de la Asociación?**

“Que te ayuda a estar bien informado sobre temas de interés como sentencias importantes para nuestro sector o nuevos métodos para ayudar cerrar operaciones, como es el caso de la Lista de Inmuebles Compartidos”.

## SALIMOS DEL DESPACHO

Arturo Villada nos explica que en la ciudad de Valladolid **“se respira un ambiente joven gracias a sus universidades”**. Nos destaca sus monumentos y su casco antiguo con bellos edificios. De la que fuera capital de España entre 1601 y 1606, no debemos perdernos **“ni su Semana Santa, con sus pasos históricos de Gregorio Fernández, ni dejar pasar la ocasión de disfrutar de un sabroso lechazo castellano, regado con sus vinos de Ribera de Duero”** nos indica este experto.

**La Feria de Día**, celebración que llega a primeros de septiembre, es según Villada una cita obligada si se visita la localidad castellana a final del verano. Se trata de un evento gastronómico y festivo de gran éxito que inunda las calles de gente durante nueve días. Una última recomendación, **“realiza un recorrido por la provincia de Valladolid”** y dejarnos llevar por la belleza de sus castillos medievales.



## LISTADO EXPERTOS EN CASTILLA-LEÓN

EXPERTO	NOMBRE	INMOBILIARIA	LOCALIDAD
1487	GONZALO GARCIA VAZQUEZ	GESDINOR	PONFERRADA
612	MONTserrat MARTINEZ GONZALEZ	GARAY	MEDINA DE POMAR
1764	TOMAS JAREÑO ODRIA	VILLA-SANA	VILLASANA DE MENA
2388	MANUEL LUIS ABAD PRIETO	PROALTE	DOROÑO
2408	YOLANDA ECHEBARRIA ZAFRA	PROALTE	DOROÑO
916	FERNANDO HERNANDEZ BARRADO	RASCON SALAMANCA S.L.	SALAMANCA
1387	JULIAN RONCERO BOHOYO	JULIAN RONCERO	BEJAR
1667	JOSE NAVARRO LARA	MULTI-GESTION NAVARRO S.L.	VITIGUDINO
911	Mª ASCENSION SAN MARTIN PALAZUELOS	INMOHOGAR	PALENCIA
2345	LUIS ANTONIO MARTIN ALONSO	LUIS A. MARTIN ALONSO	PALENCIA
2346	GUSTAVO MATEO PRADO	EMEDOS ASESORES INMOB S.L.	PALENCIA
845	MIGUEL ANGEL CARRANZA LORENZO	ACI	VALLADOLID
1873	JULIO DE FUENTES MUCIENTES	FIN-VALL	VALLADOLID
1875	ARTURO VILADA HURTADO	DON SANCHO	VALLADOLID
2233	LAURENTINO GONZALEZ OLIVARES	FINCAS TORDESILLAS	TORDESILLAS
2320	BEGOÑA BLANCO BLANCO	CRISAN DESARROLLOS S.L.	VALLADOLID
2380	IGNACIO DIEZ SANTA CLARA	MANUEL DIEZ DICAMPO S.L.	VALLADOLID

# CONDICIONES RESOLUTORIAS

## DIRECCIÓN GENERAL DE TRIBUTOS. CONSULTA VINCULANTE V1467/2010. 28 DE JUNIO DE 2010

Bufete Farnós-Franch ([www.bufete-ff.com](http://www.bufete-ff.com))

**Plantea el consultante la incidencia fiscal de la cancelación de una condición resolutoria formalizada en una escritura pública de compraventa de un bien inmueble.**

Es práctica habitual en los supuestos de ventas de inmuebles garantizar el pago del importe aplazado mediante el establecimiento de una condición resolutoria. Una vez abonada la totalidad del importe aplazado se instará la solicitud al Registrador de la Propiedad para la cancelación de la condición resolutoria establecida en su día como garantía, mediante una nota marginal, en la que, se hará constar, entre otros extremos, el documento en cuya virtud se extiende dicha nota.

La condición resolutoria puede cancelarse mediante documento público o privado; si se instrumenta en un documento notarial, escritura o acta, estaría sujeto a la cuota variable del Documento Notarial de la modalidad Actos Jurídicos Documentados del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (en adelante ITP y AJD), al concurrir todos los requisitos exigidos en el artículo 31.2 del texto refundido del Impuesto. Si por el contrario, se tratase de un documento privado o instancia dirigida al Registrador de la Propiedad, no originará tributación alguna por el ITP y AJD.

El artículo 7.3 del texto refundido del ITP y AJD equipara la hipoteca y la condición resolutoria explícita, permitiendo, en suma, la tributación de las condiciones resolutorias como derecho real de garantía, pero no se establece a todos los efectos, sino tan solo en cuanto a la constitución de ambas figuras, en orden a determinar su tributación por la modalidad Transmisiones Patrimoniales Onerosas, por lo que la tributación de la escritura de cancelación de condiciones resolutorias explícitas por el concepto Documento Notarial no se deriva de la equiparación entre dicha figura y la de la hipoteca.

Refiriéndonos al sujeto pasivo de la cuota variable del Documento Notarial de la modalidad Actos Jurídicos Documentados del ITPAJD, en el supuesto en que se inste la cancelación mediante documento notarial, escritura o acta, se establece que “será sujeto pasivo el adquirente del bien o derecho y, en su defecto, las personas que insten o soliciten los documentos notariales, o aquellos en cuyo interés se expidan.” Por lo tanto será sujeto pasivo del Impuesto la persona que inste la escritura de cancelación de la condición resolutoria, si hubieran sido ambas partes, las dos serán consideradas como sujetos pasivos.



# registre d'agents immobiliaris de Catalunya

## PRIMER ANIVERSARIO DE LA REGULARIZACIÓN DEL SECTOR EN CATALUÑA.

Han pasado unos meses desde que se inició el Registro de Agentes Inmobiliarios y quiero resaltar una vez más el principal objetivo que cumple este Registro, que es el de garantizar el ciudadano que el agente inmobiliario que está gestionando la adquisición, venta o alquiler de una vivienda, es un profesional que reúne unos requisitos, y que estos vienen determinados por el Gobierno de la Generalitat.

La asignación de un número en el Registre d'agents immobiliaris de Catalunya, otorga un reconocimiento al profesional. Este reconocimiento viene determinado por la capacidad de dar un servicio eficiente y de calidad. Pero no sólo hablamos del desarrollo adecuado de su tarea, sino también de un código Deontológico, que seguro que cumple, desde un proceder totalmente ético y honesto.

En unos momentos difíciles en el ámbito de la gestión inmobiliaria, y en la que en un pasado reciente ha sido una imagen lisiada, el Registro otorga el reconocimien-

to profesional que se merece el sector y velatorio por la seguridad y los intereses del ciudadano, que es la prioridad de la Administración Pública.

También me gustaría destacar el positivismo y la tarea que desde los colegios y asociaciones ha manifestado, entre ellos la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios. Y también quiero constatar que el Registro no sólo inscribe a los profesionales que reúne los requisitos que hemos mencionado, sino que mediante el procedimiento establecido se requiere que en el sector inmobiliario se cumpla el Decreto 12/2010, y mediante su capacidad de actuación, velará por todos aquellos agentes inmobiliarios que manifiestan esta profesionalidad y rigor en el cumplimiento de la Ley.

Xavier Roig

*“Gestor del Registro de Agentes Inmobiliarios y Jefe de Área de Atención Ciudadana de Adigsa, del departamento de Medio Ambiente y Vivienda de la Generalitat de Cataluña.”*

## RELACIÓN DE EXPERTOS INMOBILIARIOS INSCRIPTOS EN EL REGISTRE D'AGENTS INMOBILIARIS DE CATALUNYA

AICAT	NOMBRE		
		2558	Afinicar S.L.
		2559	Cimicasa-Dos S.A.
1374	Leo Muñoz Sánchez	2560	Juan Parada Henares
2546	Óscar Martínez Solozabal	2561	Leopoldo Bello Carballo
2547	Vidal Goma Gestió S.L.U	2562	Josep Miarnau Cuadrat
2548	M <sup>a</sup> Jesús Mañero Valencia	2563	MontserRat Soler Roger Mont
2549	Pre Mañero Valencia	2564	José Agustín Garriga Caro
2550	Construccions Baix Vila S.L.	2565	Jose María Brau Riera
2551	Francisco Cortadillas Ribó	2566	Miguel Cortés Amat
2552	Octavi Assesors, S.L.	2567	Encarna Palacian Martín
2553	Javier Melendreras Granados	2568	Asesores Inmobiliarios Canar, S.L.
2554	M <sup>a</sup> Rosa Ferrer Pagès	2569	Ric Catala, S.L.
2555	Jordi Fabregat I Mora	2570	Gemma Miarnau Tous
2556	Paquita Alsina Añibarro	2571	Juan Manuel Portillo Aragay
2557	Jaume Pascual Bergadà	2572	Juan Antonio Sánchez Cano

2573	Jordi Miquel Vilalta Soldevila	2628	Miguel Ángel Serrano Pellicer
2574	Mariano Rodríguez Mangas	2630	María López López
2575	Manuel Morales Fernández	2631	Joaquin FigueRas Doménech
2576	José Antonio Gálvez Tomico	2632	Sergio Pardo García
2577	Amat-Serveis I Gestions Inmobiliaries S.L.	2633	Antonio Policarpo Gil Ibáñez
2578	M <sup>a</sup> Teresa Alacid Márquez	2634	Juan Castella Serrano
2579	Lorenzo Biarge Compte	2635	Olga Fruitos Alives
2580	Manuel Comas I Rius	2637	M <sup>a</sup> José Yañez Tortosa
2581	Carlos Ramos Arellano	2638	Xavier Franco Representacions S.L.
2582	Finques Olimpya, S.L.	2639	Enrique Saura López
2583	M <sup>a</sup> Paz Cerdán López	2640	Dolors Costa Casas
2584	Francisco J. Ibarz Mellado	2641	Cristina Chaves Rafi
2585	Finques Bruc S.L.	2642	Robert Casas Surós
2586	Felipe Crespo Peralta	2643	Josep Marín I García
2587	Celso Gomariz Orozco	2644	Josep María Rus Pujol
2588	Antonio Rubia Castella	2645	Rosa M <sup>a</sup> Cabrerizo Martínez
2589	Antoni Castelles I Solanes	2646	Habitat Punt Verd S.L.
2590	LIUís Sangrà Vilella	2647	Aurea Sole Banus
2591	Jordi Alabau Alemany	2648	Joan Ramón Ventosa Pala
2592	Andreu Alerany Font	2649	Jacint Piñol Rovira
2593	Raúl Carreras Rocamora	2650	Xavier Miró Malleu
2594	Jorge Guixe Mateu	2651	BaraDiles Hernández Sánchez
2595	Asesoría Fiscal Vinaroz S.L.	2652	Sophia Dröge
2596	Inmotarget S.L.	2653	Raquel Fernández Jiménez
2597	Francesc Jordà Cervantes	2654	José Juan Javier González
2598	Dolores Galiano Urendez	2655	Servicios De Alquileres Y Comunidades
2599	M <sup>a</sup> Isabel Doménech Morales	2656	Gesfinques Matadepera S.L.
2600	Expansión S.L.	2657	M <sup>a</sup> Carmen Caballero Ruiz
2601	Montserrat Puigdollers Carbó	2658	Jaume Coll Fabregas
2602	Manuel Rosa López	2659	Suryagest S.L.
2603	Martí Puig Calvo	2660	David Partal Fernández
2604	Fidel Vadillo García	2661	Indurain & Vila Gestión Patrimonial
2605	Naves Ind. Y Viviendas Del Vallés S.L.	2662	Fincalia Gestion Inmobiliaria
2606	Josep Poch Méndez	2663	Miguel Esteruelas Wilmer
2608	Blanco Lanuza S.L.	2664	Area Gestio Llavaneres S.L.
2609	Alfonso Hortelano HortelAno	2665	Dàmaris Lladó Quintana
2610	Alfonso Cerdá Luque	2666	José António Muñoz Nuñez
2611	Ana Robles Martínez	2667	Salvador Gonzalez Molina
2612	Carmen Adell Matarín	2668	Lluís Gil Parés
2613	Natrin S.L.	2669	Naves Castor Nutria 4, S.L.U
2614	Jaume Teixido Pont	2670	Montserrat Querol Querol
2615	Jordi Torres Prenafeta	2671	Jeffrey-Robert Greensmith
2616	Ferran Sanmartin Arnijas	2672	La Gestora Ird Puig, S.L.
2617	Vicente Bonet Berrio	2673	M <sup>a</sup> José Mejías Parralejo
2618	Jordi Salvador Cabrera	2674	Sergio Estrems Doménençh
2619	Joan Argemi Duran	2675	Ana Torres Cantizano
2620	M <sup>a</sup> Pilar Rodríguez Pérez	2676	Claudi Huguet Bausa
2621	Fina Conesa Moreno	2677	Jorge García Dolz
2622	M <sup>a</sup> Carmen Barroso Luna	2678	Aliven Gestión De Activos
2623	José María Llerins Margalef	2679	Ana Carmona González
2626	Carlos Planas Álvarez	2680	Isidro Cinca Torrent
2627	Compagnie Fonciere Iberique S.A.	2681	Valentí Queralt I Soler

2682	José Antonio Pardo López	2725	Miguel MOral Torres
2683	Juan Sergio Gausachs Vila	2726	Francisco Gallardo Gallardo
2684	Immodivor SI	2730	Alejandro Bornya De Juana
2685	Pismac Asesores Inmobiliarios, S.L.	2731	Rubén Estany Morillas
2686	Jordi Sánchez Fernández	2732	Isidre Inglés Diaz
2687	Pisos Sabadell	2733	Eladio Fernández Pons
2688	Vallesllarnova	2734	Francisco Javier Gutierrez Aporta
2689	Daniel Güell Visa	2736	Blue Olive Consulting S.L.
2690	Pablo Armenta Hegel	2737	L&G Corporacio Immob. Scp
2692	Prestige Costa Brava Real Estate S.L.	2738	Narvel Gestion Inmobiliaria S.L.
2693	Olga Alonso Martínez	2739	R&Membrive S.L.
2694	Sandra Puig Pascual	2786	Silvia Catalán Segu
2695	Fincas Evangelio S.L.	2787	Mireia Catalán Segu
2696	Locals, Oficines, Finques I Terrenys SI	2788	Gestión De Inmuebles Pimmo, S.L.
2697	Fernando Barneto Soto	2789	Tot Habitat Montcada
2698	Bayne Schon Furlinger S.L.	2904	Francisco Puentes Mathias
2699	Ignasi Homs Pujadas	3229	Emiliano Lázaro Goma
2700	Nuria Garcia Armero	3230	Miguel Santamaría LalAnda
2701	Óscar Arpal Romanillos	3231	Miguel Rovira Mélich
2702	Mercedes Olmo Martínez	3232	Manuel Pérez Palacian
2703	Dolores Ruíz Diaz	3233	Jorge Navarro Manzano
2704	Sergi Casas Carroggio	3234	Jose L. Heras Garrote
2705	Melixor MeR S.L.	3235	Raimon Estrany Morillas
2706	Alfons Ortiz León	3236	Gerhard Alfons Toman
2708	Mª Carmen Virué Nájar	3237	Antonio Padilla Rodríguez
2709	Aurelio Carazo Navas	3238	Ferran Chulía García
2710	Manel Ricou Fustagueras	3239	Derek Charles Denham
2711	Inés Parés Crivillé	3240	Multigestió Assessoria S.L.
2712	Montserrat Macià Cañete	3241	Antonia Soldado Zamora
2713	Emilia González Crespo	3972	José María Ros Álvarez
2714	Miguel Ángel Ruiz Barroso	4076	José Mª Segarra Moya
2715	Laura Lucas Babiano	4078	Fincas Del Mediterráneo S.L.
2716	Servideu S.L.	4082	Marcelo Japón Barragán
2717	Isabel Cámara Casado	4118	Miguel Silva Navarro
2718	Manuel Alcubilla Ortiz	4119	Federico A. Ruiz Aguilar
2719	Pisos Marina Center S.L.	4177	Juan Passantino Llado
2720	Agustín Romero Romero	4189	Juan Antonio González Aragón
2721	Ferran De Müller De Dalmases	4190	José Luís Zango Olivares
2722	Mª Carmen Ingerto Aira	4194	Bgp Mixa Consult, S.L.
2723	Josep Valldeperas Llorca	4265	Real Estate Service Maresme
2724	Juan Morales Mengual		

**[www.expertosinmobiliarios.es](http://www.expertosinmobiliarios.es)**  
**Todo lo que necesitas con un solo click**

# CAPTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN EXCLUSIVA, LA CLAVE DE LA NUEVA MEDIACIÓN INMOBILIARIA

## EL AGENTE INMOBILIARIO HA DE POTENCIAR SU MARCA PERSONAL Y SU CAPACIDAD DE ASESORAR AL CLIENTE

Elisabet Carvajal

**Cambio de paradigma. Estas tres palabras definen el nuevo escenario de la mediación inmobiliaria en España, en el año 2011. Las claves de este paradigma son tres: la captación en exclusiva de inmuebles – el agente debe aprender a captar-, la colaboración entre los agentes inmobiliarios – la unión hace la fuerza -, y la tecnología informática que hace efectiva la colaboración a través de una bolsa de inmuebles compartidos – Multiply Listing Services (MLS) -. Un cuarto eje entra en juego en la nueva mediación inmobiliaria: el agente debe cambiar de mentalidad y dejar de ser un vendedor para potenciar su marca personal y su capacidad de asesoramiento a los clientes. La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios pone a disposición de sus miembros todas las herramientas para que sus agentes hagan frente al cambio con éxito. Se trata de renovarse y seguir.**

*“No puedes hacer negocio con los métodos de ayer y esperar tener éxito mañana”. Son palabras de Rafael Rodríguez Tovar, formador especializado en captación, quien ha colaborado recientemente con la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios con la impartición de jornadas y talleres sobre cómo captar y comercializar propiedades en exclusiva. La frase de Rodríguez Tovar resume la realidad del agente inmobiliario actual, del siglo XXI, en España. Y, a la vez, constituye también un verdadero acicate para que los profesionales cojan el timón y hagan frente a los cambios en la mediación inmobiliaria, sus retos y oportunidades.*

*“Antes se trabajaba de una manera reactiva. Ahora el agente inmobiliario debe ser proactivo. Debe crear una cartera de productos en exclusiva. Ha de saber captar”, explica Rodríguez Tovar. La forma de generar esa proactividad es a través de la captación en exclusiva, propiciando la colaboración entre profesionales apoyada en la tecnología de los inmuebles compartidos (MLS). El giro hacia la proactividad es la exigencia de un mercado que, con una oferta abundante y una demanda escasa, se ha transformado totalmente en pocos años.*

### ¿CÓMO CAPTAR LA EXCLUSIVA?

#### La búsqueda de producto

Cada agencia tiene su método de trabajo para captar y cerrar un compromiso de exclusiva. Existen diferentes herramientas y se trata de aprender a utilizar un manual de procedimientos, con preguntas guiadas para detectar la necesidad de venta del cliente. También hay que mostrar al cliente cómo se le va ayudar a vender la propiedad, qué canales vamos a utilizar y el plan de marketing a desarrollar. Con todo ello, perseguimos que el cliente valore el esfuerzo en medios y recursos que se le va a prestar. Trabajamos para ganarnos la confianza del propietario que quiere vender y favorecer que nuestro buen hacer trascienda a los familiares, amistades o vecinos del cliente.

La exclusividad es una inversión que requiere de tiempo en localizar a los propietarios del inmueble, tiempo en ganarse la confianza de los propietarios, un plan de marketing para su venta, preparar y mostrar los materiales de comunicación que se van a emplear (dossier, letrado, página web, destacados en la web, compartir el producto con otras agencias).



El conjunto de acciones indicadas justifica los honorarios del agente que según los expertos, en esta práctica, pueden alcanzar unas comisiones de entre un 5% y un 6%. Como sabemos, conseguir el contrato de exclusiva no significa que la propiedad se vaya a vender al primer intento de exponerlo al mercado. Pero, las probabilidades de éxito, que en gran medida dependerán de la urgencia de venta, son mayores siguiendo un procedimiento.

Rafael Rodríguez recomiendo dedicar el 80 % de nuestro tiempo a la prospección, es decir, a la búsqueda de clientes y a captar buen producto. “El proceso de captación es como un colador. Cuanto más producto tengamos, más y mejor producto tendremos filtrado”, concluye con un ejemplo fácil y directo.

## CAMBIANDO LA MENTALIDAD.

### De vendedor, a asesor.

Uno de los retos a los que hace frente el agente inmobiliario es hacer ver al propietario del inmueble, las ventajas de poner a la venta el producto a través de la exclusiva. Todos los agentes sabemos que no es tarea fácil. Hay expertos en captación que aconsejan ver a los propietarios como parte del negocio inmobiliario, pero también como personas que necesitan ser escuchadas y dirigidas, a partir del conocimiento de su necesidad de venta real. Para convencer a nuestro cliente no hay bastante con explicarle los beneficios que aporta este método; hay que conseguir un clima de confianza mutua entre el cliente y el agente. En este proceso, la “marca” personal y profesional del agente juega un papel determinante.

Ahora, más que nunca, el conjunto de habilidades en el trato con las personas son un instrumento de trabajo que va a contribuir al éxito de la gestión del agente. Estas habilidades contemplan aspectos que van desde la capacidad de comunicación y empatía con el cliente – saber escuchar -, y el control de la comunicación no verbal hasta los conocimientos e información sobre la realidad inmobiliaria desde una perspectiva amplia para orientar sobre dudas y problemas a nuestros clientes. Este universo amplio de capacidades y conocimientos, conjuntamente con una buena argumentación sobre el por qué de optar por la exclusiva son fundamentales en el proceso de construcción de un marco de confianza mutua entre el cliente y el agente, tan necesario para llevar hasta buen puerto el cierre de la operación.

Alcanzar este objetivo implica lo que Rafael Rodríguez Tovar denomina como “*el cambio de mentalidad*”. El agente ya no es un vendedor, sino un asesor que ayuda

y orienta al cliente. “*No vendemos, ofrecemos servicios*”, afirma Rodríguez. “*El éxito depende de ti y del grupo de personas con el que te rodeas*”, asegura.

### Argumentar el contrato en exclusiva

Hay muchas razones que nos ayudan a argumentar ante el cliente y convencerle de la idoneidad de optar por el contrato en exclusiva. Algunos ejemplos de estos argumentos son que el cliente recibirá un trato más personalizado por nuestra parte, incluso podremos dedicarle una mayor inversión en publicidad a su producto. Podemos hablarle también de los beneficios que le aportará la colaboración entre agencias y como este sistema aumenta las posibilidades de venta. También se puede hacer partícipe de forma explícita al propietario de la importancia que tiene actualmente, con una situación económica tan compleja, crear un marco de confianza mutua para garantizar el éxito de la operación por ambas partes.

Sin embargo, como saben bien nuestros expertos, uno de los momentos más complicados en este proceso, es hacer ver que las expectativas económicas que el propietario ha depositado en el producto que quiere vender, muchas veces no se ajustan a la realidad del mercado, y que debe rebajar el precio si realmente quiere vender el piso. Una vez más, la confianza que el cliente tenga en nosotros va ayudarnos a conducir esta situación.



**\* En el escenario de la nueva mediación inmobiliaria, es imprescindible que el agente demuestre su profesionalidad para que el cliente esté dispuesto a confiarle la venta en exclusiva**

## CUIDAR DE NUESTRO POSICIONAMIENTO.

### La marca personal

*“En el escenario de la nueva mediación inmobiliaria, es imprescindible que el agente demuestre su profesionalidad para que el cliente esté dispuesto a confiarle la venta en exclusiva”.* Así lo explica en sus charlas Rodríguez Tovar, que además de formador es Broker de un Centro de Negocios en Sevilla. *“Haz que tu buena fama te preceda”.* Esta máxima debe ayudarnos a buscar el producto. Para Tovar una actitud profesional es nuestra mejor tarjeta de presentación:

- No es profesional captar fuera de precio
- La importancia de darse a conocer
- Cuidar la marca personal es una siembra de cosecha segura
- El cliente confía en las personas que conoce. Busca la recomendación

Además de los consejos para construir esa marca personal, existen dos instrumentos que contribuyen a fortalecer nuestra imagen como empresa o profesional propiciando ese marco de confianza con los potenciales clientes, necesario para la captación de exclusiva. Se trata del posicionamiento geográfico, es decir, *“conseguir que tu marca sea la mas conocida de la zona”*, en palabras de Rodríguez Tovar; y el posicionamiento demográfico que tiene que ver en cómo incidimos en nuestra esfera de influencias y cómo cuidamos de su crecimiento.

## POSICIONAMIENTO DEMOGRÁFICO.

### Cuidar la esfera de influencias.

El posicionamiento demográfico se consigue a través de cultivar y potenciar la fuerza de la esfera de influencias, tanto personales como profesionales. Es necesario cuidar, conservar y aumentar nuestro universo de contactos. Para ello Rodríguez Tovar nos ofrece unos consejos básicos:

- Recordar a las personas que forman parte de ese universo nuestro posicionamiento y a lo que nos dedicamos (mentalidad de asesor).

- Detectar cuales de nuestros contactos pueden ayudarnos a ampliar nuestra base de datos.
- Tener presente que cualquier persona es un potencial cliente
- Cuidar a nuestros contactos es una inversión

## POSICIONAMIENTO GEOGRÁFICO.

### La granja inmobiliaria

El posicionamiento geográfico, también conocido como “farming” inmobiliario, se trata de una estrategia de marketing. Consiste en limitar de forma voluntaria el ámbito de prospección, captación y venta, El “farming” – del inglés “farm”, granja - implica eficiencia y ahorro de los costes.

Tal y como explica Tovar en su blog (<http://aasociados.blogspot.com>), el objetivo del “farming” es delimitar el territorio de trabajo “frente a la tendencia que todo inmobiliario tiene, inicialmente, de asumir que cuanto mayor sea el mercado en que se trabaja, mayores posibilidades de captación y venta tendrán”.

Las razones por las que se recomienda restringir el ámbito territorial son básicamente dos: eficacia y eficiencia. *“Ampliar la zona de trabajo implica que el esfuerzo en publicidad - buzoneos, envíos por correo, llamadas telefónicas, visitas puerta a puerta y la generación de eventos para crear relaciones- aumenta de forma considerable. Además”*, añade Rodríguez Tovar *“el tiempo que un profesional inmobiliario emplea haciendo prospección, captando y, posteriormente, haciendo visitas de ventas, tiene como resultado que los costes de trabajar sean directamente proporcionales a su tamaño y tiendan a aumentar exponencialmente con él”.*

Sobre el tamaño habitual de un área de “farming” o “granja inmobiliaria” adjudicada a un profesional inmobiliario, Rafael Rodríguez afirma que *“en la literatura sobre el tema se repite una cifra mágica: 500 buzones, lo que equivaldría, teniendo en cuenta la media del número de personas que habita una vivienda, algo menos de 4000 miembros por área”.*

**RECORDANDO LOS CONCEPTOS BÁSICOS**

**¿Qué es la captación en exclusiva?**

Por captación en exclusiva se entiende el contrato firmado por un profesional acreditado y el propietario del inmueble. El profesional se encarga de la intermediación en la venta del inmueble y el propietario confía en este profesional de forma única para la operación de compraventa. En este contrato se formaliza un plazo determinado.

**¿Por qué la captación en exclusiva?**

La actual situación del mercado inmobiliario requiere la colaboración entre los agentes inmobiliarios y mejorar también la respuesta a los clientes, tanto para aquellos que quieren vender rápido como aquellos que buscan comprar a buen precio. Más allá de las funcionalidades de los programas que gestionan el MLS, lo realmente relevante es la determinación a colaborar por parte de los profesionales inmobiliarios; la decisión de trabajar con contratos en exclusiva y la cooperación para ofrecer un mejor servicio a sus clientes compradores y vendedores.

**¿Qué es el listado múltiple de inmuebles?**

El MLS es una herramienta de gestión que permite compartir datos de propiedades y facilita esa colaboración profesional. El término ya no suena extraño a los agentes inmobiliarios. Se trata de la tecnología que permite compartir los datos de propiedades inmobiliarias. Es un sistema importado de Estados Unidos y fomentado por organizaciones, como es el caso de nuestra Asociación que pone a disposición de sus miembros el software necesario para su ejecución. Muchas voces expertas afirman que este es el camino a seguir por la intermediación inmobiliaria en España.

Aunque en nuestro país se trata de un sistema relativamente reciente, en Estados Unidos, se creaba la primera MLS en el año 1940. Actualmente, el 90% de las transacciones que se realizan en ese país son a través de bolsas de inmuebles compartidos.

**¿Quién interviene en la compraventa a través del sistema de captación de exclusivas y MLS?**

Los actores que intervienen un proceso de captación de inmuebles en exclusiva:

**Agente captador:** representa al cliente propietario del inmueble que se quiere vender. Es el único agente al que encarga la defensa de los intereses del propietario vendedor.

**Agente vendedor:** es también el agente que representa al cliente comprador. Defiende exclusivamente los intereses de cliente comprador.

**Propietario vendedor:** Quien quiere vender.

**Cliente comprador:** El que quiere comprar

El agente captador de una propiedad no la vende directamente a compradores, sino que lo hace indirectamente a través de los demás agentes de la MLS.

En Estados Unidos, el agente inmobiliario trabaja con un “contrato de agencia” que establece una relación de confianza: el que encarga delega en el agente las funciones para la compraventa, defendiendo sólo y exclusivamente los intereses del primero.

\*Información de [www.inmoblog.com](http://www.inmoblog.com)

Imagen del artículo de Tovar en su blog:

<http://aasociados.blogspot.com>



## NUEVOS CONVENIOS DE COLABORACIÓN

**SIGUIENDO UNO DE LOS OBJETIVOS DE LA CREACIÓN DE LA ASOCIACIÓN COMO ES EL VELAR POR LOS INTERESES DE NUESTROS AFILIADOS, OS MOSTRAMOS LOS ÚLTIMOS CONVENIOS ESTABLECI-**



### GRUPO ADAMS

Desde el pasado 1 de Marzo ha entrado en vigor este convenio de colaboración para la impartición de cursos por parte de Centro de Estudios ADAMS en condiciones favorables o especiales para la Asociación.

El ámbito de aplicación de este convenio incluye a todos los asociados, sus empleados y personal que deseen acceder a APEI. Concretamente las personas que deseen realizar el curso de Formación Inmobiliaria de ADAMS válido para acceder al **Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya**, y se dirijan a ellos a través de la Asociación se beneficiarán de un **15% de descuento**.



Tal y como os hemos anunciado con anterioridad ya se ha firmado este Convenio mediante el cual podéis actuar como intermediarios de esta compañía dando las altas de luz y gas desde vuestras oficinas:

- en relación a **VIVIENDAS NUEVAS** por cada alta de luz y gas, o sólo luz o sólo gas tendréis una compensación económica.
- en relación al **ALQUILER** algunos propietarios, para evitar que se queden facturas pendientes, quieren que cada inquilino que entre en un piso dé de alta la luz y el gas, por cada una de estas altas tendréis también una compensación económica.

El convenio se implantará por fases. En la primera entrarán las siguientes comunidades: **País Vasco, Cáceres, Castilla-León a excepción de Segovia y parte de León (dependiendo de las zonas), La Rioja, Comunidad Valenciana, Navarra, Castilla La Mancha: Albacete y parte de Cuenca** (dependiendo de las zonas).

Una vez completada ésta primera fase se iría extendiendo por el resto de comunidades hasta abarcar todo el territorio nacional. Se ha creído oportuno realizarlo de éste modo porque IBERDROLA espera recibir un gran volumen de solicitudes de colaboradores.

Para adherirse al convenio deberéis remitir a la Asociación una relación de documentación (la cual podréis consultar en el apartado **CONVENIOS** de la Web o bien poner os en contacto con la Sede Central), la cual a su vez será remitida a IBERDROLA. Una vez nos den la aprobación, nos harán llegar el contrato y el alta. Tras la realización del curso de formación previo (lugar por determinar) procederemos a solicitar el código de colaborador.

### Retribución

La retribución por la ejecución de las actividades del convenio se compondrá de una retribución en función de los contratos realizados mensualmente y/o trimestral para IBERDROLA (para ver cuadros de retribución dirigiros al apartado **CONVENIOS** de la Web de la Asociación).

# ECONOMÍA

## TIPOS DE REFERENCIA OFICIALES, FEBRERO 2011

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	2,786
De cajas de ahorro	3,132
Del conjunto de entidades de crédito	2,962
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	4,875
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	3,510
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	1,714
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	1,714

\*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 FEBRERO 2010 - FEBRERO 2011

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 %
Septiembre 2009 a Septiembre 2010 (Base 2006)	2,1
Octubre 2009 a Octubre 2010 (Base 2006)	2,3
Noviembre 2009 a Noviembre 2010 (Base 2006)	2,3
Diciembre 2009 a Diciembre 2010 (Base 2006)	3,0
Enero 2010 a Enero 2011 (Base 2006)	2,3
Febrero 2010 a Febrero 2011 (Base 2006)	3,6

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

# 0,1%

# INFORMÁTICA

## Backup en la nube



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

En alguna otra ocasión ya se he hablado en esta columna sobre las copias de seguridad, como se debe estructurar la información, y las estrategias de copias de seguridad que se deben adoptar. Voy a hacer un repaso muy breve sobre lo que ya he comentado en otras ocasiones, y voy a explicar en que consisten las copias de seguridad en la nube. Se trata de un servicio que cada vez se utiliza con mayor frecuencia y se oye hablar más de él. No es una alternativa a los sistemas de copia de seguridad que se vienen utilizando, pero es una medida más que puede ser interesante implementarla con el sistema de backup actual. En una oficina donde trabaja un grupo de personas, lo más común es tener un servidor donde centralizar toda la información. Una de las principales ventajas es que sólo es necesario programar y vigilar una única copia de seguridad, ya que toda la información está agrupada en la misma máquina. Si no se dispone de un servidor habrá que realizar una copia de seguridad por cada uno de los ordenadores de la oficina. La estrategia recomendada para copias de seguridad consiste en programar el servidor para que realice una copia de seguridad diaria. Esta copia deberá estar disponible en la oficina para poder recuperar ficheros rápidamente en caso de ser necesario. Por otra parte, se recomienda, al menos una vez a la semana, realizar una copia en un medio externo, por ejemplo un disco USB, y guardar ésta fuera de la oficina. Esta es la parte más complicada, no por su complejidad técnica, sino porque hay que acordarse de llevar a la oficina el disco, hacer la copia, y volvérselo a llevar a casa. Desde hace un par de años, quizá tres, se está popularizando el servicio de copias de seguridad en la nube. Hay varias empresas que por una cuota mensual o anual, permiten mediante un programa, que se puedan sacar copias de seguridad en sus servidores a través de Internet. Este sistema tiene dos grandes ventajas, y es que al estar almacenada la información fuera de la oficina, está a salvo de robos, incendios, subidas de tensión ... y por otra parte, es que se puede acceder desde cualquier sitio con acceso a Internet.

La copia de seguridad en la nube, no debe sustituir a la copia de seguridad en un disco USB que guardemos fuera de la oficina. El motivo principal es que éste sistema de copias de seguridad es extremadamente lento, ya que hay que enviar a través de internet una gran cantidad de información. Así que lo que se recomienda es guardar los documentos mas importantes. Si sacáramos copia de todas las fotografías que se almacenan en un servidor, no es que la primera vez que se realizara la copia pudiera tardar el proceso varios días, sino que en las siguientes copias, aunque sólo se grabaran los archivos que se han añadido o modificado, la copia también tardaría en realizarse mucho tiempo, ya que cada una de las fotos ocupará varios megas que hay que transferir por medio de una ADSL.

# 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**

pertencen 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](http://www.inmoexpertos.com)

O LLAMANDO AL:  
902 30 90 20

 ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
de **EXPERTOS**  
INMOBILIARIOS