

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 86 JUNIO-JULIO 2012



#### **ENTRE EXPERTOS**

PAG. 3

Llega el momento de renovar el seguro de Responsabilidad Civil

#### **JURÍDICO**

PAG. 6-7

Contrato de Mediación o Corretaje, exceso en la realización de funciones

#### **EXPERTOS INFORMADOS**

PAG. 8-11

¿Será la Reforma el Alquiler un impulso para las agencias inmobiliarias?

#### **MUNDO DIGITAL**

PAG. 15

Navegadores de internet

#### **SUMARIO:**

#### **ENTRE EXPERTOS**

#### **PÁGINA 3**

·Llega el momento de renovar el seguro de Responsabilidad

#### PÁGINA 4-5

· José Luís Llanos Madrigal, delegado territorial de la Apei en Alicante

#### PÁGINA 6-7

·Contrato de Mediación o Corretaje, exceso en la realización de funciones

#### **EXPERTOS INFORMADOS**

#### PÁGINA 8-11

·¿Supondrá la Reforma del Alquiler un impulso para las agencias inmobiliarias?

#### **PÁGINA 12**

·Primer curso de Facebook para agentes inmobiliarios de la Apei

- · Nuestros Breves
- · Apei en los Medios

#### **PÁGINA 14**

- ·Leyes, Reglamentos y Subvenciones
- Economía

#### **EXPERTOS INFORMADOS**

#### **PÁGINA 15**

- · Mundo Digital
- · Agenda Expertos



# Un grano, sí hace granero

En estos meses, como podéis comprobar, estamos incrementando las reuniones con los Expertos de toda España, sobre todo para potenciar el acuerdo con la entidad financiera BBVA. Esta colaboración está siendo altamente positiva de cara a los Expertos, pero queremos aclarar, según consultas que nos llegan a nuestra sede, que para usar estos servicios no tenéis que acudir a ningún banco, ya que éstos ni pueden, ni deben atenderos. Todo está centralizado mediante la red de agentes de BBVA y a través del sistema on-line podéis solicitar los préstamos, algo que muchos de nuestros expertos han alabado a la Asociación por su velocidad y fácil manejo.

A través de las reuniones que estamos realizando, queremos concienciaros de la importancia de los inmuebles compartidos, ya que es una herramienta, extrapolación del método que usan en Estados Unidos, con la que actualmente trabajan los grupos inmobiliarios punteros de España. Sinceramente nos está costando mucho, ya que no estamos concienciados, pues tenemos la experiencia que en las 2 últimas reuniones con 25 y 30 asistentes sólo la había utilizado una persona y pocos conocían la aplicación. Tan sólo quiero pediros vuestra colaboración, ya que es muy difícil hacer un proyecto e intentar poner algo en marcha cuando verdaderamente no existe un mínimo interés, para algo que estamos convencidos va a ayudaros a potenciar vuestro trabajo.

A su vez quiero, adelantaros que tengo entre manos un proyecto muy importante que en el mes de junio voy a exponer a la Junta Directiva y a los Delegados y del cual dependerá, incluso, mi permanencia como presidente de Expertos Inmobiliarios. No puedo ver, como cargo superior de esta entidad, como muchas inmobiliarias van cayendo y la Asociación, teniendo un capital tan importante, no hace lo que verdaderamente necesitan sus Asociados. Quiero remediarlo y creo que este proyecto nos ayudará a muchos de nosotros a salir de la crisis y abaratar nuestros costes.

Seguir insistiendo para que utilicéis las herramientas que os facilitamos, tanto el programa de gestión de la Asociación como el programa de Api Virtual, gratuito hasta el 30 de de septiembre. Éste tiene decenas de aplicaciones gratuitas como: cálculo de importe de plusvalías, de gastos de compra, información de beneficios fiscales según Comunidad Autónoma, preguntas frecuentes en operaciones de compra/venta... que os facilitarán la labor del día a día. Os invito, desde estas líneas, a que las exploréis ya que os encantarán, convirtiéndose en una herramienta esencial para el desarrollo de vuestro trabajo.

**Óscar Martínez Solozábal - Presidente** 

Revista Expertos Inmobiliarios. Año X,número 86. Junio-Julio 2012.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios Presidente Óscar Martínez Solozábal Secretario General Joan Castella Serrano Vocales José Luis Marroquín Cornejo, Mª Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, Mª Nieves Atienza Tosina, Mª Dolores Marchal Cabrera, Raúl Ortiz Correa. **Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1º 5ª. 08010 Barcelona **Tel**. 93 317 08 09 **Fax** 93 412 55 75 **Web** www.expertosinmobiliarios.com

Mail administracion@inmoexpertos.com

Gabinete de Prensa y Comunicación Cinco Comunicación - Grupo Newton21. www.cinco.es.

Persona de contacto: Elisabet Carvajal. ecarvajal@cinco.es; 93 434 21 88

Redacción Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Cerpe abogados, Elisabet Carvajal, Laura Prades Oleas, Coordinación: Laura Prades Oleas. Maquetación Més Magenta. Impresión Plan B.

Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente

Depósito legal: LR - 406 - 2002.

# Llega el momento de renovar el seguro de Responsabilidad Civil

# La Apei alcanza un acuerdo ventajoso para sus asociados con HCC Europe

El 30 de junio vencen las pólizas de los seguros de Responsabilidad Civil (RC) y de Caución. Todos los miembros de la Apei han de renovar el primero de estos seguros. Tener subscrita esta póliza es una de las condiciones fundacionales, entre otros requisitos, que se exige a los agentes para poder formar parte de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios. Los expertos catalanes, además de renovar la póliza de RC, lo han de hacer también con la de Caución.

# La Apei se ha consolidado en todo el territorio español como una organización que agrupa a los mediadores inmobiliarios serios

El máximo de indemnización cubierto por la póliza es de 650.000 € por año y establecimiento, tanto si el asociado es persona física como jurídica. La Apei ha contratado los seguros con la correduría HCC Europe con quien ha alcanzado un acuerdo ventajoso para sus asociados.

Tener subscrita la póliza de RC es uno de los requisitos básicos, además de contar con una experiencia mínima de cuatro años en el sector y disponer de una oficina abierta al público, exigidos por nuestra Asociación a sus miembros. Gracias a ello, la Apei se ha consolidado en todo el territorio español como una organización que agrupa a los mediadores inmobiliarios serios, comprometidos con el ejercicio riguroso de su labor y con los usuarios de sus servicios.

#### Caución en Cataluña

La Asociación tramita las renovaciones de las pólizas de RC y Caución de forma conjunta para una mayor comodidad y negociación de condiciones más ventajosas para sus asociados. Tener al día La Caución es imprescindible en la comunidad catalana desde marzo de 2010, momento en que entraba en vigor, de forma obligatoria, el Registre Oficial d'Agents Immobiliaris de Catalunya (Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña).

En este Registro deben constar los agentes inmobiliarios para poder ejercer la intermediación en esta comunidad. A cambio, estos profesionales deben cumplir con unas condiciones que en su mayoría coinciden con las que exige las Apei a sus asociados.

La Caución garantiza el pago de una determinada suma a aquellas personas o entidades afectadas por los actos y omisiones del tomador del seguro (el agente) con motivo de operaciones mercantiles y comerciales. La característica más significativa de la caución es que el asegurado (beneficiario) y el tomador (contratante) son personas distintas y contrapuestas.

#### Nota importante para los asociados:

en caso de tener conocimiento de un siniestro, hay que comunicarlo antes del vencimiento de la póliza, el 30 de junio. De este modo, se evita el vacío de cobertura por el ámbito temporal de las pólizas de RC.

Más información en www.inmoexpertos.com o bien llamar a la sede de la Apei (tel: 93 3170809)



Para el Anteproyecto de Ley de Reforma del Alquiler anunciada por el Ministerio de Fomento. Según fuentes oficiales, la reforma pretende "preservar la libertad de arrendatarios y arrendadores", establecer una mayor equidad en sus relaciones, y elevar el peso del alquiler por encima del 17% actual. Verde para el Consejo Empresarial de Competitividad, que reune a las 17 empresas top españolas, por su mensaje de confianza en la economía del país que, asegura, empezará a crecer en 2013.



Para la polémica suscitada en torno al encuentro de Fútbol de la Copa del Rey entre el Athletic de Bilbao y el FC Barcelona en el estadio Vicente Calderón, el 25 de mayo. Durante los días previos al encuentro, las pugnas y descalificaciones políticas calentaron el ambiente y dejaron a un lado el deporte, la deportividad y el disfrute de muchos aficionados ante uno de los encuentros esperados de la temporada.



# José Luís Llanos Madrigal, delegado territorial de la Apei en Alicante

"Lo peor ha pasado. La recuperación ya ha empezado".

Elisabet Carvajal

José Luís Llanos es delegado territorial de la Apei en Alicante desde hace 11 meses. Lleva poco tiempo en esta responsabilidad, pero cuenta con una larga trayectoria como agente inmobiliario, 30 años, y como miembro de la Apei, organización de la que forma parte desde sus orígenes en 1990. Llanos es el asociado número 20, lo que le convierte en todo un histórico de la Asociación. Recuerda los malos momentos pasados a lo largo de los años 80, entre sentencias y querellas de los Apis por ejercer la mediación inmobiliaria, y el apoyo decisivo que recibió de la Apei en los 90.

José Luís Llanos (Albacete, 1956) afirma con firmeza que "lo peor de esta crisis ha pasado. La recuperación ya ha empezado", palabras que en estos momentos a muchos nos acarician los oídos ávidos de buenas noticias.

Llanos es el titular de una agencia inmobiliaria - Victoria - en Santa Pola, una zona privilegiada del levante español, a pocos quilómetros de Alicante y Elche, y zona de atracción de residentes extranjeros, sobre todo de las Islas Británicas y países nórdicos.

#### ¿Su reto como delegado de la Apei en Alicante?

"Como Experto y delegado vengo brindando la oportunidad a todos los asociados para que vuelquen sus propiedades en el nuevo portal de la Apei en Internet. Hemos de hacerlo fuerte. Es una herramienta muy potente que tenemos, a coste cero, y que nos hará muy competitivos. Además, dejaremos de engordar los portales como Idealista o Fotocasa, entre muchos otros. Todos los Expertos hemos de apostar por nuestro propio portal".

## Es muy esperanzador escucharle decir que la recuperación ha empezado....

"En nuestro segmento de residencias en la costa levantina, la crisis empezó a manifestarse entre mayo y junio de 2006. Entonces ya estaba cantado lo que iba pasar. Trabajamos con el mercado europeo, especialmente británico y países nórdicos. Se empezaron anulando reservas y, en noviembre de 2006, vendimos la última residencia a un cliente inglés. Desde entonces no hemos vendido nada a un británico. En este tiempo, los británicos han puesto a la venta las residencias a precios muy bajos.

Sin embargo, lo que ocurre ahora, tras 6 años de crisis, es que los propietarios ingleses están corrigiendo al alza los precios de las residencias. Su país se ha recapitalizado, la libra esterlina ha subido y el precio bajo por el que querían vender sus propiedades ya no les cuadra. Si una residencia estaba a la venta en 110.000 euros, ahora piden que la subamos a 130.000 euros. Este es un indicador claro de recuperación. El mercado se está poniendo en pista para despegar. Nosotros ya lo estamos notando, y en un año y medio o dos se trasladará al conjunto de la sociedad".

#### ¿Qué ocurre con los clientes nórdicos?

"Con los nórdicos, suecos, daneses y especialmente noruegos, no hemos dejado de trabajar en estos años. Estos mercados, especialmente Noruega, nos están salvando. Pero se han aprendido en librillo y aprietan con los precios, saben que los británicos bajan hasta un 30 y 40%".

#### Noruegos en busca del sol de Santa Pola.

Sí, claro. Como todos, buscan el sol, propiedades cerca del mar, playas abiertas y buenas comunicaciones. Santa Pola y Arenales del Sol (una pedanía de Elche) son lugares muy bonitos. Santa Pola tiene uno de los puertos pesqueros más importantes de Europa. Es un lugar que encanta a los extranjeros. Además, les gusta el carácter de la gente de aquí.

## Puede describirnos una venta media en una buena zona de Santa Pola

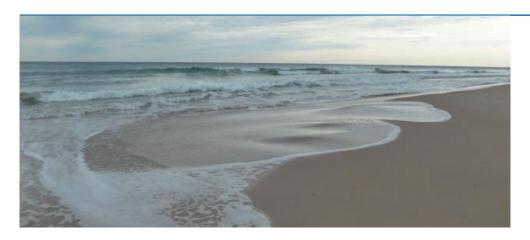
"Una venta media en la zona de Gran Alacant tiene un precio que oscila entre los 150.000 y los 600.000 euros. Son propiedades situadas sobre un acantilado con vistas a la bahía de Alicante. La playa está a 1000 metros. Gusta mucho a los extranjeros."

#### ¿Y el cliente nacional?

"Por un lado, el mercado nacional lo tiene complicado en la costa como segunda residencia porque los bancos y las cajas han de sacar sus activos inmobiliarios y no hay financiación. Y por otro lado, desde hace unos diez años la gente sale de las ciudades y lo que era segunda residencia se está convirtiendo en primera. Santa Pola se halla en un triángulo bastante estratégico entre el Aeropuerto, Alicante y Elche. Aquí se crece a lo ancho y no a lo alto. Hay calidad de vida. Pero, ahora la financiación es la clave."

#### ¿Qué es lo que más valora de la Apei?

"!Todo!. Jesús Manuel Pernas, el abogado de la Apei, defendió



mi causa en los años 80. Estaba en el banquillo por vender propiedades sin ser Api, acusado de usurpación de funciones por el Código Penal de la época. Me jugaba acabar en la cárcel y no fui. ¡Fue la primera sentencia de absolución que hubo en Alicante!. Todas eran condenatorias. A partir de ese día, respeto mucho a esta Asociación. Actualmente estoy contento con todos los servicios profesionales que se ofrecen y formaré parte de la Apei hasta que pueda".

#### ¿Cómo ve el futuro de la mediación inmobiliaria?

"Por un lado, opino que quedarán aquellos agentes preparados, que afronten este trabajo de forma profesional. No se trata sólo de vender, sino también de prestar servicios y tener en cuenta la postventa. Y por otro lado, veo muy necesario que la medida que ya se realiza en Cataluña donde existe el Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios se extienda a todas las comunidades. No dudo que con el trabajo de la Asociación vamos a conseguirlo".

#### Salimos del despacho

José Luís Llanos es un enamorado de Santa Pola, localidad costera situada al sur de la provincia de Alicante y que forma parte de la comarca del Baix Vinalopó, junto con Elche y Crevillente. Santa Pola es un núcleo turístico que mantiene una rica actividad pesquera. Cuenta con una población de algo más de

33.000 habitantes, unas playas extraordinarias, un clima privilegiado y buena gastronomía marinera.

Para José Luís Llanos, se trata de "un sitio especial" y nos recomienda un paseo por el puerto pesquero, disfrutar del marisco de la zona que "es sensacional", y degustar un arroz "caldero" con pescado, muy típico del litoral levantino y murciano.



#### **Nuevos Asociados**

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

ISIDRE INGLÉS DÍAZ

Número de afiliado: 2537 Población: Sant Just Desvern Provincia: Barcelona

ANDRÉS PECIÑA TOÑA Número de afiliado: 2538 Población:Bilbao Provincia: Vizcaya

#### SILVIO ANGELINI

Número de afiliado: 2539 Población: Premia de Mar Provincia: Barcelona

#### JAVIER MORA GONZÁLEZ

Número de afiliado: 2540 Población: Barcelona Provincia: Barcelona

JUAN A. GONZÁLEZ ARAGÓN Número de afiliado: 2542 Población: Pineda de Mar Provincia: Barcelona

JUAN PASSANTINO LLADÓ

Número de afiliado: 2543 Población: Salou Provincia: Tarragona

#### SILVIA RAQUEL TELECHEA DAYUTO

Número de afiliado: 2544 Población: Humanes de Madrid Provincia: Madrid

JOSÉ LUIS ZANGO OLIVARES Número de afiliado: 2545 Población: Badalona Provincia: Barcelona

#### J.ALBERTO RAPOSEIRAS JORGE

Número de afiliado: 2546 Población: Pontevedra Provincia: Pontevedra

# Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid (Sección 20<sup>a</sup>) Núm. 21/2007 de 3 de enero: Contrato de Mediación o Corretaje, exceso en la realización de funciones

Jesús Manuel Pernas. Asesor jurídico de nuestra Asociación

Se ejercita acción exigiendo el pago de la cantidad de 6.005 euros que se corresponden con el doble de la cantidad entregada por el demandante comprador en concepto de señal por la compra de un piso propiedad del codemandado Sr. X, el cual encargó su venta a la entidad, también demandada, Inmobiliaria "FF S.L".

El vendedor suscribió con la otra demandada, la inmobiliaria, un documento de autorización de venta de un inmueble propiedad del primero. La inmobiliaria, actuando en representación de la propiedad, suscribió dos contratos de reserva de compra con la compradora percibiendo por el primero del ellos 621'01 euros, y en el segundo 2.404'05 euros en concepto de señal.

En ambos contratos, constaba expresamente que la Inmobiliaria actuaba en representación y por autorización de la propiedad, quedando la reserva al visto bueno de la misma. También se reflejaba en ambas contratos de reserva una nota final que decía:

"Las cantidades entregadas en concepto de señal no se devolverán en caso de no interesar la compra del inmueble descrito, quedando éstas en poder de concepto de indemnización por daños y perjuicios; en caso contrario, la propietaria devolverá el doble de la paga y señal".

# En los contratos constaba que la Inmobiliaria actuaba en representación y por autorización de la propiedad

Requerido el vendedor para el otorgamiento de escritura pública, éste se negó a ello al no interesarle la venta. Las cantidades entregadas por la demandante permanecieron en poder de la inmobiliaria demandada por entender que las mismas le corresponden en concepto de honorarios devengados por su intervención en la venta.

La Sentencia de primera instancia estimó parcialmente la demanda formulada frente a la inmobiliaria demandada a quien condenó al pago de 3.005'06 euros y desestima la interpuesta frente al propietario de la vivienda a quien absuelve de las pretensiones deducidas frente a él.

Frente a dicha resolución interpusieron recurso de apelación el comprador (reclamando el doble de lo entregado) y la Inmobiliaria (que entendía que nada debía abonar)

Según la Audiencia la Sentencia del TS de 30 abril 1998 establece que las relaciones existentes en los contratos de mediación o corretaje, vienen constituidas por la función del agente, que radica en la conexión y contacto negocial que procura entre el vendedor y el futuro comprador, con lo que su relación contractual sólo se proyecta respecto a la parte que le confirió el encargo, estando supeditada su eficacia, en cuanto al devengo de honorarios por comisión, a la condición suspensiva de la celebración del contrato pretendido, salvo pacto expreso en contrario.

# La Sentencia indica que los encargos de venta no suponen mandatos efectivos para actos de dominio sino que sólo contienen el encargo de localizar posibles compradores

La Sentencia del TS de 22 mayo 1998, indica que los encargos de venta no suponen efectivos mandatos para llevar a cabo actos de riguroso dominio sino que sólo contienen el encargo de realizar actividades de localización de posibles compradores y mediar entre estos y los futuros vendedores, con lo que el hecho de concurrir estas gestiones previas no conducen a tener que decretar que con ellas se generó efectiva venta, como tampoco si el intermediario percibe algún dinero como arras o señal, ya que esta situación no implica perfección de un contrato para el que se carece del necesario poder.

Estima la Audiencia que, no pudiendo quedar la validez y el cumplimiento de los contratos al arbitrio de ninguno de los contratantes (Art. 1256 CC), a la hora de analizar el com-

portamiento del vendedor de las pruebas aportadas no se desprende responsabilidad alguna por su parte que pudiera derivarse de la firma de la nota de encargo de venta, suscrita con la entidad codemandada, por cuando en ella tan sólo se autorizaba a ésta, a realizar gestiones de venta, sin incluir autorización para percibir cantidades en concepto de señal o cualquier otro. Es más, en los dos contratos de reserva de compra suscritos entre las otras dos partes litigantes, compradora e inmobiliaria, éstas supeditan su validez al visto bueno de la propiedad, luego, al negarse ésta a celebrar el contrato que sólo ella podía autorizar, lo hizo dentro de las facultades que se había reservado al efectuar la nota de encargo con la inmobiliaria

En los dos contratos de reserva de compra entre Compradora e Inmobiliaria, las dos partes supeditan la validez a la propiedad

Por lo que se refiere a la responsabilidad que la Sentencia impone a la Inmobiliaria, a la hora de analizar su comportamiento se aprecia que si bien se realizaron por su parte gestiones encomendadas por el propietario de la vivienda, propias de su función y necesarias para el buen fin de la operación, junto a ello también se aprecia que existió por su parte un exceso en la misma, llegando a rebasar sus funciones en cuanto retuvo injustificadamente las cantidades entregadas en concepto de señal, incumpliendo con ello

sus obligaciones derivadas de los contratos de comisión, pretendiendo asegurarse el cobro de una comisión sin esperar a la perfección del contrato, en claro perjuicio de la compradora

La compradora carecería de acción frente a la referida Inmobiliaria en el supuesto de que ésta hubiere entregado la cantidad percibida al dueño del inmueble y no se hubiera excedido de los límites del encargo. Pero al haber rebasado en una actuación claramente abusiva y contraria los acuerdos suscritos tanto con el vendedor como con el comprador, ha de responder por ello debiendo entregar la cantidad que indebidamente ha retenido. Y si las gestiones realizadas pudieran atribuirle determinados derechos, éstos deberá hacerlos valer frente a quien realmente vendría obligado, que en ningún caso sería la compradora y mediante los cauces procesales correspondientes

La Audiencia desestima los recursos presentados y confirma la sentencia de Instancia

Según la Sentencia, la Inmobiliaria rebasó sus funciones, retuvo injustificadamente las cantidades entregadas en concepto de señal e incumplió las obligaciones derivadas de los contratos de comisión



# ¿Será la Reforma del Alquiler un impulso para las agencias inmobiliarias?

# El Gobierno se propone que 3 millones de viviendas vacías pasen al mercado de alquiler

Elisabet Carvajal



"La Ministra de Fomento, Ana Pastor, durante la rueda de prensa posterior a la reunión del Consejo de Ministros". Foto: Pool Moncloa. La Moncloa Madrid 11/05 2012.

Conseguir poner en alquiler 3 millones de viviendas vacías e incentivar este sector son los objetivos del Gobierno que el pasado mes de mayo aprobaba el Anteproyecto de Ley que introduce modificaciones en la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994, y en la Ley de 7 de enero de 2000. La Reforma del Ministerio de Fomento aparece en un momento y con un escenario complejo que hace difícil prever el alcance de su impacto. Un momento en que el crédito a las familias no fluye, la tasa de desempleo apunta a seguir subiendo y el precio de venta de la vivienda sigue bajando en muchos lugares de España aunque muchas voces apuntan que los precios han tocado fondo. Un conjunto de factores que

hacen pensar a expertos del sector que puede darse la situación propicia para un cambio en la mentalidad española, donde la vivienda de propiedad está muy arraigada, y favorecer el despegue definitivo del alquiler en España.

Sea o como fuere, el sector inmobiliario se mueve y los Expertos deben estar preparados ante las posibles oportunidades que pueda ofrecer el incremento del parque de vivienda en alquiler en España.

¿Cómo? En primer lugar, avanzándonos a la competencia y siendo los primeros en proveernos de una cartera atractiva de inmuebles en alquiler.

En segundo lugar, comunicando las ventajas del alquiler a los clientes – sobre todo, para los propietarios- en el escenario actual. Y, en tercer lugar, recordando que la agencia ha de ser ante todo una oficina de servicios y de asesoría al cliente. Hay que atender y dar respuestas a las necesidades del propietario y el inquilino, antes, durante y después del cierre del contrato de alquiler. Recuerde: la rentabilidad es una relación.

### El Anteproyecto de Ley prevé también actuaciones para incentivar la adquisición de activos inmobiliarios

#### Los ejes de la Reforma

El Anteproyecto de Ley para el Fomento del Mercado de Alquiler de Viviendas presenta medidas para potenciar el mercado de la vivienda en alquiler en España, país con el menor parque de viviendas de este tipo de toda la Unión Europea. La Reforma del Alquiler se estructura sobre 4 ejes: la flexibilización del mercado de alquiler, el incremento la seguridad jurídica, la mejora de la regulación del procedimiento de desahucio y el establecimiento de estímulos fiscales.

#### Incentivar la compra

Además, el Anteproyecto de Ley prevé también actuaciones para incentivar la adquisición de activos inmobiliarios. Se establece una exención del 50% de las rentas derivadas de la transmisión de inmuebles urbanos que sean adquiridos entre el 11 de mayo y el 31 de diciembre de 2012. Esta exención se aplicará en el ejercicio que se produzca la transmisión y será aplicable en el IRPF, el Impuesto sobre la Renta de no Residentes, y en el Impuesto Sobre Sociedades.

#### Agilización del desahucio

Las medidas más llamativas de la Reforma son la agilización del desahucio y la posibilidad de que el propietario pueda recuperar la vivienda con un **aviso de dos meses** 





"La vicepresidenta del Gobierno, Soraya Sáenz de Santamaría, la ministra Fomento, Ana Pastor, y el ministro de Economía y Competitividad, Luis de Guindos". Foto: Pool Moncloa. La Moncloa Madrid 11/05 2012.

de antelación para su uso como residencia habitual, también para familiares de primer grado o cónyuges, sin necesidad de tener que pactarlo, como hasta ahora, con el inquilino. El inquilino, por su parte, puede rescindir su contrato, con el aviso de un mes.

#### ¿Alquileres más baratos?

Según el Presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, Óscar Martínez, en recientes declaraciones a ABC.es, estas medidas "ayudarán a abaratar el alquiler y a sacar más viviendas al mercado". Sin embargo, recuerda, en relación a las medidas propuestas que dan mayor flexibilidad al propietario a la hora de cancelar un alquiler, que lo que ocurre en Europa, donde «muchas de las viviendas son para arrendar» es que se otorga más seguridad al inquilino para que no se le pueda echar del inmueble en caso de que el propietario decidiera vender su casa.



# ¿Será la Reforma del Alquiler un impulso para las agencias inmobiliarias?

# El Anteproyecto de Ley de Medidas de Flexibilización y el Fomento del Mercado de Alquiler de Viviendas, punto por punto\*

- \* Información recogida del documento oficial el Anteproyecto de Ley elaborado por el Ministerio de Fomento (www.lamoncloa.gob.es)
- El comprador de una vivienda con contrato de alquiler no estará obligado a mantener al inquilino si el contrato no está inscrito en el Registro de la Propiedad.

#### 1. FLEXIBILIZACIÓN DEL MERCADO DE ALQUILER

## Priorización de la voluntad de las partes (Aplicable a contratos futuros)

#### Medidas:

- Las partes podrán pactar la actualización de la renta
- Las partes podrán pactar la renuncia del arrendatario al derecho de adquisición preferente. En ausencia de pacto, sigue vigente el derecho.

#### Flexibilización de la duración del contrato.

#### Medidas:

- Reducción del plazo de prórroga forzosa de los contratos de 5 a 3 años
- Reducción del plazo de prórroga tácita de los contratos de 3 a 1 año.
- La actualización de las fianzas se ajusta al nuevo plazo de 3 años.

#### Potestad de desistimiento del arrendatario

 Con independencia de la duración del contrato, el arrendatario podrá desistir del contrato en cualquier momento siempre que lo comunique con un mes de antelación.

#### Potestad de recuperar la vivienda por el propietario

 El dueño podrá recuperar la vivienda para residencia habitual, ya seá para él, familiares de primer grado o cónyuge en caso de divorcio, sin que se haya pactado en el contrato. Preaviso de 2 meses.

## 2. REFORZAMIENTO DE LA SEGURIDAD DEL TRÁFICO JURÍDICO INMOBILIARIO

#### Medidas:

 El comprador de una vivienda arrendada sólo estará obligado a mantener al inquilino en los arrendamientos inscritos en el Registro de la Propiedad.

#### 3. MEJORA DE LA REGULACIÓN DEL PROCEDI-MIENTO DEL DESAHUCIO

#### Medidas:

Se agilizan los plazos y procedimientos judiciales:

- Se habilita un plazo de 10 días para que el arrendatario pague la deuda
- Se simplifica la composición de la Comisión judicial y se duplica la capacidad operativa de los juzgados

El arrendatario podrá desistir del contrato en cualquier momento siempre que lo comunique con un mes de antelación

#### 4. MEDIDAS FISCALES

Equiparación tributaria de los no Residentes y Residentes

#### Medidas:

Nuevas exenciones en el Impuesto de la Renta de no Residentes sobre los rendimientos de arrendamiento de viviendas (salvo en paraísos fiscales):

- 60% a todas las personas físicas no residentes
- 100% a personas físicas residentes en la UE, cuando el arrendatario tenga entre 18 y 30 años y uno rendimientos del trabajo superiores al IPREM.

#### Gravamen especial sobre bienes inmuebles

#### Medidas:

 Exención del gravamen especial sobre bienes inmuebles de entidades no residentes ( a excepción de paraísos fiscales)

# 5. SOCIEDAD COTIZADA DE INVERSIÓN EN EL MERCADO INMOBILIARIO

Las SOCIMI, creadas en 2009, son sociedades cuya actividad principal es la inversión en activos inmobiliarios urbanos para su alquilier.

#### Medidas:

- Reducción del plazo de mantenimiento de los inmuebles en arrendamiento, promovidos por la entidad: 3 años
- Eliminación de los requisitos de diversificación (se suprime el tener al menos 3 inmuebles en su activo y que ninguno de ellos represente más del 40% del activo de la entidad)
- Flexibilización de los requisitos para la admisión a cotización en mercado regulado: capital en circulación mínimo del 15% y mínimo de 50 accionistas
- Reducción del capital social mínimo: 5 millones de euros
- Reducción de las obligaciones de distribución de beneficios: 50% de los beneficios que no deriven de los dividendos
- Eliminación del requisito de financiación ajena inferior al 70% del activo

#### Simplificación del Régimen Fiscal Especial

- La sociedad pasa a tributar en función del resultado del ejercicio en el Impuesto de Sociedades, como cualquier otra sociedad
- Se incrementan las rentas exentas que proceden de viviendas arrendadas del 20 al 25%, cuando más del 50% del activo de la entidad está constituido por viviendas
- El tipo de gravamen de todas las rentas se fija en el 19%

# Mercado de Alquiler de Vivienda

#### **Datos relevantes\***

#### • Mercado del alquiler:

17% de población frente al 83% que reside en una vivienda en propiedad (EUROSTAT)

#### • Viviendas en alquiler:

1,8 millones de viviendas (INE)
Vacías: 3 millones de viviendas (INE)

#### • Parque de viviendas:

25 millones de viviendas, aumento desde 2001 de 4 millones de viviendas. (M.FOM/INE)

- Stock de viviendas nuevas sin vender:
   687.523 (M.FOM)
- En 2011 se iniciaron 51.956 viviendas libres, 17,6% menos que en 2010.
   (Ministerio de Fomento)

\* Anteproyecto del Ley

# Primer curso de Facebook para agentes inmobiliarios de la Apei

# Las primeras ediciones se celebrarán en Barcelona, el 15 de junio, y en Bilbao, el 18

Elisabet Carvajal

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios organiza por primera vez un curso propio de Facebook especialmente diseñado para los agentes inmobiliarios miembros de la Asociación. La primera edición se celebrará en la sede de la Apei, en Barcelona, el día 15 de junio. También está prevista una segunda edición del curso en Bilbao, el 18 de junio. Bajo demanda, se desarrollará en las ciudades donde se reúna un grupo mínimo de profesionales interesados.

Si Facebook fuera un país, sería el tercero más poblado de la Tierra. Con más de 800 millones de usuarios en el mundo y más de 18 millones en España, Facebook ha revolucionado en tan solo 6 años el panorama del marketing y la gestión empresarial. Se trata de un nuevo canal de comunicación que, sin duda, ha llegado para quedarse y ha establecido nuevas normas en la relación entre las empresas y el mercado. Los Expertos Inmobiliarios deben conocer estas normas y ganar ventaja competitiva.

El primer estudio dedicado íntegramente a redes sociales y Pymes, publicado el pasado mes de febrero, señala que prácticamente el 50 % de las pequeñas y medianas compañías españolas usa las redes sociales, de las cuales Facebook está a la cabeza. Del 50% restante, correspondiente a las compañías que no usa todavía las redes sociales, el 60 % tiene intención de hacerlo próximamente a través Facebook. Otro dato llamativo a tener en cuenta: el 82 % de las compañías ve en las redes sociales un canal en ascenso.

Los objetivos principales por los cuales las Pymes usan las redes sociales son la promoción de sus productos; la optimización de las vías de difusión y comunicación con el cliente; y, en menor medida, el incremento del conocimiento de mercado. El uso más extendido es ofrecer productos o servicios propios.

Según el mismo estudio, el sector que más usa las redes sociales es el de Hostelería y Turismo, con un 72%, lo que no sorprende en un sector tradicionalmente muy arraigado a Internet. El sector de la Construcción e Inmobiliarias, con un 23% de uso de redes sociales, es casi el que cuenta con una menor presencia en redes sociales, solamente superado por el sector del Transporte y Logística que se sitúa en un 22%. Los Expertos de la Apei con visión tienen un largo recorrido en Facebook para potenciar la agencia inmobiliaria y ga-

nar ventaja competitiva. Por ello, la Asociación, consciente de esta realidad y del peso que ha adquirido este canal de comunicación ha organizado este curso especialmente diseñado para que sus asociados puedan desenvolverse de forma competitiva y adecuada.

#### ¿Cómo extender la agencia inmobiliaria a Facebook?

El curso, de una duración de 4 horas, se divide en 5 temas. Antes de entrar en el programa, hay una parte introductoria destinada a clarificar aspectos básicos de Facebook. También se repasa en este apartado las estrategias en Facebook de las grandes marcas y empresas de distintos sectores. El primer capítulo está centrado en los "Aspectos generales del uso de Facebook". Aquí se tratan puntos como la creación del Perfil y de una Fan Page, es decir, el modelo de página que se utiliza para las empresas y marcas. También se explica cómo abrir mercado en Facebook y cómo generar y medir audiencias.

El segundo tema estará dedicado al "Análisis del sector inmobiliario en Facebook" a través de la actividad tanto de empresas, como de portales conocidos por los Expertos como Fotocasa o Idealista. Se revisarán aciertos y errores que posteriormente podrán orientar al Experto en su propio trabajo en Facebook.

"Planear la agencia inmobiliaria en Facebook", en este tercer capítulo del programa los agentes definen los objetivos y la estrategia para su agencia en Facebook. También se contemplan los distintos servicios que pueden ofrecerse a través de Facebook y cómo elaborar la "Línea Editorial" para conseguir unos contenidos atractivos para nuestros seguidores y coherentes con los objetivos de la agencia.

El último tema previsto dentro de este curso de Facebook para Agentes Inmobiliarios es el dedicado a "Consejos prácticos para unos contenidos atractivos". El curso estará impartido por Elisabet Carvajal, profesional vinculada a la Asociación desde hace más de 5 años a través del Gabinete de Prensa y Agencia de Comunicación de la Apei. Es licenciada en Ciencias de la Información, Máster en Comunicación Empresarial, Máster en Comunicación Audiovisual y Postgrado en Marketing. Ha sido profesora colaboradora en másters y postgrados de Marketing, comunicación y RRPP en la Universidad Pompeu Fabra –IDEC (Barcelona) y la Escuela Universitaria de Unnim.

## **Nuestros breves**

#### **Charlas Api Virtual**

Os informamos que la empresa Asesoramiento Profesional Inmobiliario Virtual (Api Virtual) con la cual se llegó a un convenio, realizará charlas por diferentes puntos de España como: Granada, Valencia, Barcelona, Girona etc, en las cuales os enseñarán el funcionamiento del programa para que podáis acceder a sus servicios tales como: cálculo de plusvalías, incremento patrimonial, repercusión del suelo, valor de la propiedad, entre otros muchos. Os recordamos que podéis disfrutar de estos servicios gratuitamente hasta el 30 de septiembre

**Apei en los medios** 

La Asociación, a través de su Gabinete de prensa, difundía hace pocas semanas entre los medios de comunicación una nota de prensa donde la Apei estimaba que en Cataluña un 25 % de las agencias inmobiliarias operan de forma ilegal al no estar inscritas, aún, en el Registro Oficial y Obligatorio de Agentes Inmobiliarios vigente des-

Medios de la relevancia de La Vanguardia, uno de los diarios más influyentes en Cataluña y de difusión estatal, se hacía eco de esta noticia generada por la Asociación. Otros medios de comunicación relevantes dentro del sector inmobiliario

y del entorno digital también recogían esta infor-

mación de manera destacada en sus ediciones.

Son los casos de Idelista.com, Urbanoticias.

com, Inmodiario, y Yaencontre.com.

de marzo de 2010.

#### La web de Expertos

Os informamos que la web inmoexpertos.com permanecerá cerrada durante un tiempo, ya que se está fusionando el portal inmobiliario y la web y se está posicionando en google. Podéis acceder a través de la web www.expertosinmobiliarios.es a toda la información de la Asociación.

### Las licencias de apertura desaparecerán

Según informa el diariovasco.com, el su edición del pasado día 30 de mayo de 2012: "Las licencias de apertura desaparecerán para comercios de menos de 300 metros. El Gobierno busca facilitar la creación de nuevos establecimientos eliminando trabas municipales. El plazo de apertura podría reducir-

> se a 15 días ya que bastaría con una declaración del emprendedor, un informe técnico y el pago de la tasa".





#### El club crece con nuevos socios

#### Misión comercial en Sudáfrica



en Santa Perpètua

Ouince despidos

Inversores suizos crean la biotech Nano Targeting con el ICN y el grupo Ferrer

## Oro en la nanotecnología



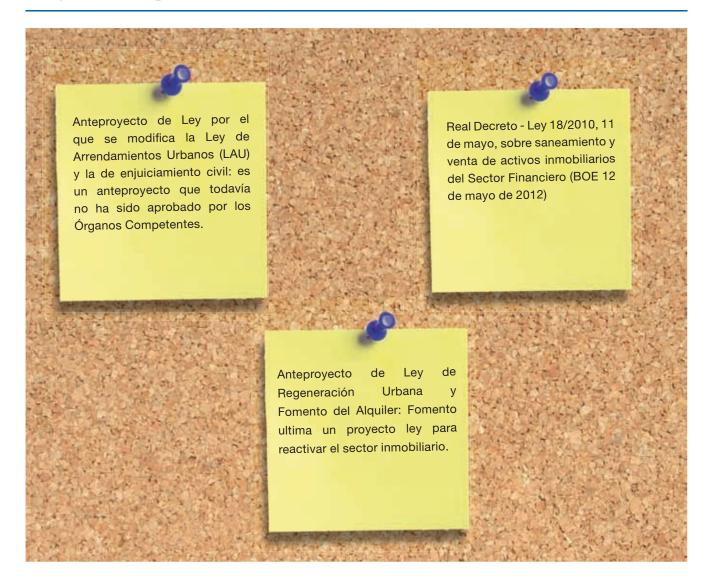
adauirido los derechos de un fármaco del ICN y suma a Ferrer como socio tecnológico

El 25% de las agencias inmobiliarias no cumple aún los requisitos legales





## Leyes, reglamentos, subvenciones



## **Economía**

#### **Tipos de Referencia OFICIALES, ABRIL 2012**

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	3,540
De cajas de ahorro	3,691
Del conjunto de entidades de crédito	3,617
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,625
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	3,905
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	1,368
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	1,368

#### Índice de Precios de Consumo IPC ABRIL 2011 - ABRIL 2012

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

#### **Periodos**

#### Incremento relativo %

 Noviembre 2010 a Noviembre 2011 (Base 2006)
 2,9

 Diciembre 2010 a Diciembre 2011 (Base 2006)
 2,4

 Enero 2011 a Enero 2012 (Base 2006)
 2,0

 Febrero 2011 a Febrero 2012 (Base 2006)
 2,0

 Marzo 2011 a Marzo 2012 (Base 2006)
 1,9

 Abril 2011 a Abril 2012 (Base 2006)
 2,1

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

2,1%

## **Mundo digital**

#### Navegadores de internet



**DANIEL GARCÍA.** Asesor informático

Hace unos años, como con Windows venía instalado Internet Explorer, y el sistema operativo de Microsoft era con diferencia el más utilizado, dicho navegador también lo era.

Es cierto que Internet Explorer sigue siendo el más utilizado, pero cada año va perdiendo más cuota de mercado, actualmente un 54,09%, cuando hace unos pocos años andaba por el 96%.

El ranking utilización de navegadores de abril de 2012 es:

1.- Internet Explorer -> 54,09 %
2.- Firefox -> 20,20 %
3.- Chrome -> 18,85 %
4.- Safari -> 4,81 %
5.- Opera -> 1,63 %

En cuanto a los navegadores móviles el ranking es el siguiente:

1.- Safari -> 63,84% 2.- Android -> 18,87 % 3.- Opera Mini -> 12,05 % 4.- BlackBerry -> 1,62 % 5,- Symbian -> 1,32 %

Estos rankings no indican si un navegador es mejor o peor, ya que estudios realizados por prensa especializada, en los que miden parámetros como velocidad de carga de código HTML 5, la velocidad de ejecución de código JavaScript, la seguridad, diseño, add-ons ...

El siguiente ranking de rendimiento muestra los mejores navegadores para ordenadores de sobremesa con sistema operativo Windows:

- 1.- Google Chrome 17
- 2.- Mozilla Firefox 10
- 3.- Facebook RockMelt 0.9
- 4.- Internet Explorer 9
- 5.- Opera 11.61
- 6.- Safari 5.1.2

Facebook RockMelt es un nuevo navegador basado en el framework de Google Chrome, por lo que se parece y actúa de una forma muy parecida a éste. Se ha diseñado para hacer la vida más fácil a usuarios muy activos de Facebook, ya que éste queda integrado en la ventana de navegación. Como es de suponer, para sacar el mayor provecho a este navegador será necesario tener una cuenta en Facebook.

# **Agenda expertos**

### Mayo

#### En Apei:

07/05: Inicio del curso de Administración de Comunidades On-Line

08/08: Charlas en la Asociación: Iniciación al curso de Facebook, Novedades del Portal Inmobiliario, Programa de Gestión y Charlas del BBVA

08/05: Charlas API Virtual - Sevilla: Funcionamiento del Programa

14/05: Reunión en Logroño: Inmuebles Compartidos, Portal Inmobiliario y Charla de smscasa.es

16/05: Curso AEFI Barcelona: Cómo Seleccionar, Formar y Motivar Comerciales Inmobiliarios de Éxito

24/05: Reunión Logroño: Inmuebles Compartidos

28/05: Reunión en Bilbao: Situación actual de

la IC - Inmuebles Compartidos País Vasco

### Junio

#### En Apei:

01/07: Finalización del curso de Administración

de Comunidades On. Line

07/06: Charla Api Virtual - Granada: Funcionamiento del Programa

15/06: Curso de Facebook para Expertos Inmobiliarios en Barcelona

18/06: Charla API Virtual - Valencia: Funciona-

miento del Programa

19/06: Charla API Virtual - Barcelona: Funcio-

namiento del Programa

20/09: Charla API Virtual - Girona: Funciona-

miento del Programa

## Junio-Julio

#### Convocatorias de interés:

Del 29 de junio al 1 de julio:

Salón de la Vivienda de Madrid.







¿Te gustaría un sistema que conteste a todas estas preguntas y más, por ti?

smscasa.es क्ले)

¡La primera visita en su móvil!

Pruébalo ... Envía "KEY100" al 638 178 104 para ver un ejemplo SMS.



Códigos QR. ¡Escaneálo para ver un ejemplo!



Imprime las carteles con nuestro colaborador

