



EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 90 FEBRERO - MARZO 2013



Formación para el éxito

ENTRE EXPERTOS

PAG. 3
www.inmoexpertos.com, el nuevo portal de la Apei, operativo al 100 por 100

FISCAL - JURÍDICO

PAG. 6
Actualización de balances del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias
PAG. 7
El arrendamiento de temporada -Recordatorio-

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 8-10
La formación permanente, clave para el éxito profesional de los Expertos en momentos de cambio

MUNDO DIGITAL

PAG. 15
MWC 2013
(Mobile World Congress)

SUMARIO:**ENTRE EXPERTOS****PÁGINA 3**

• www.inmoexpertos.com, el nuevo portal de la Apei, operativo al 100 por 100

NUESTROS EXPERTOS**PÁGINA 4 -5**

• Jaume Coll, delegado de la Apei en el Vallés Occidental (Barcelona)

EXPERTOS EN LO FISCAL**PÁGINA 6**

• Actualización de balances del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias

EXPERTOS EN LO JURÍDICO**PÁGINA 7**

• El arrendamiento de temporada -Recordatorio-

EXPERTOS INFORMADOS**PÁGINA 8-10**

• La formación permanente, clave para el éxito profesional de los Expertos en momentos de cambio

PÁGINA 11-12

• Sareb, la gran inmobiliaria, se pone en marcha

BREVES DE LA ASOCIACIÓN**PÁGINA 13**

• Nuestros Breves
• Apei en los Medios

EXPERTOS INFORMADOS**PÁGINA 14**

• Leyes, Reglamentos y Subvenciones
• Economía

EXPERTOS INFORMADOS**PÁGINA 15**

• Mundo Digital
• Agenda



La profesionalización, como clave para el éxito

Como se preveía, el banco malo no nos está afectando de momento al sector inmobiliario, ya que estas entidades están vendiendo viviendas de la SAREB por encima del precio que ellos mismos tenían antes de hacer el traspaso. El cerrojo de los bancos y la limitación a la hora de hacer ofertas, son las únicas pegas que estamos sufriendo los que ya estamos trabajando con ellas, pero por lo demás apenas se está notando.

La introducción de nuevos métodos de trabajo que obligan a trabajar con exclusivas y compartir las operaciones no son fáciles de consolidar, debido a la independencia y autonomía que tienen las inmobiliarias en España; pero afortunadamente comprobamos día a día desde la Asociación, como la plataforma de inmuebles compartidos o MLS poco a poco va funcionando. Somos conscientes que los logros llegan muchas veces con lentitud porque el cambio es muy profundo, pero ya podemos enorgullecernos porque el proyecto de las IC de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios está dando frutos en diferentes puntos de la geografía española, como: La Rioja, Pamplona, Granada, Málaga, Bilbao y Madrid, entre otras provincias.

Comentamos también que actualmente no está habiendo casi bajas dentro de la Asociación, lo que significa que el mercado se está asentando y los que quedamos parece que somos los que verdaderamente vamos a poder aguantar esta crisis de la que seguro, seguro, saldremos reforzados.

Informaros de la nueva convocatoria de cursos para este año, os rogaría que les echéis un vistazo y si os interesan, os suméis a ellos. Referente a este tema, estamos abiertos a que podáis inscribir a compañeros vuestros, aunque no sean socios de Expertos, con el fin de poder agrupar estas acciones formativas y que resulten beneficiosas para el desempeño de vuestro trabajo.

Óscar Martínez Solozábal - Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año X, número 90. Febrero - Marzo 2013.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal
Secretario General Joan Castella Serrano **Vocales** José Luis Marroquín Cornejo, M^a Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M^a Nieves Atienza Tosina, M^a Dolores Marchal Cabrera, Raúl Ortiz Correa. **Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1^o 5^a. 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 PR Virtual
Persona de contacto: Elisabet Carvajal 93 785 6982 ecarvajal@prvirtual.es
Redacción Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Cerpe abogados, Elisabet Carvajal, Laura Prades Oleas.
Coordinación: Noemí Franco y Elisabet Carvajal. **Maquetación** Més Magenta.
Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.
Depósito legal: LR - 406 - 2002.

www.inmoexpertos.com, el nuevo portal de la Apei, operativo al 100 por 100

Incluye el buscador de inmuebles para potenciar la venta. La Asociación ofrece el Programa de Gestión para publicar ofertas a coste cero

El nuevo portal de la Asociación www.inmoexpertos.com ya está totalmente operativo. Presenta una imagen renovada y moderna, y ofrece servicios a los asociados, adecuados a las necesidades actuales del mediador inmobiliario. En este sentido, está el buscador de inmuebles que permite a los Expertos anunciar de forma cómoda y fácil las ofertas a través del Programa de Gestión que ofrece también la Asociación. La web de la Apei se convierte de este modo en un instrumento más para la venta propiciando el cierre de operaciones.

La Asociación, cumpliendo su compromiso, pone a disposición de sus asociados de manera totalmente gratuita el Programa de Gestión para poder publicar las ofertas y que sean visibles en el buscador. En estos momentos, son más de 200 los profesionales de la Apei que han solicitado las claves para usar el buscador. El Programa de Gestión de la Apei, permite dos modalidades. Una de ellas es para un uso individualizado, y la otra es para la aplicación de IC, las bolsas de inmuebles compartidos que promueve la Asociación. Además, se han creado pasarelas para que los asociados que trabajan con Habitasoft e Inmotek también pueden publicar en el portal de Inmoexpertos.

En un único portal

Ahora, con www.inmoexpertos.com, en un único portal se unifica de manera ordenada e intuitiva la información corporativa, especialmente pensada para reforzar la marca de los Expertos Inmobiliarios como profesionales rigurosos y serios. En el portal de inmuebles, además, se han reforzado los contenidos pensados para los potenciales clientes, interesados en comprar o alquilar. La extranet es el cuarto

eje que presenta el nuevo portal. De acceso restringido para los asociados, los miembros de la Apei pueden consultar en este espacio información de su interés como cursos, convenios o nuevos reglamentos y leyes que afectan al sector.

Redes sociales

La Asociación también refuerza su presencia en las redes sociales, especialmente a través de Facebook (www.facebook.com/ExpertosInmobiliarios) y Twitter (www.twitter.com/ExpertosInmob). El objetivo es potenciar la comunicación entre los miembros y favorecer el intercambio de información y sinergias. Y, también potenciar la imagen de la Asociación a través de estos nuevos medios de comunicación. Recomendamos que los Expertos sigáis estos canales y participéis activamente.



Verde para los y las grandes deportistas de este país, que nos aportan alegría y orgullo con sus victorias internacionales. Compartimos sus éxitos y nos ayudan, por unas horas, a olvidar la crisis y los casos de corrupción.

Verde también para el cumplimiento del déficit que ha conseguido el Gobierno de Rajoy. España cerró el 2012 con un déficit del 6,7 %, cifra por debajo de las previsiones de la Comisión Europea que se situaban en el 7%.



Para los que protagonizan los escándalos de corrupción y fraude. Una realidad que en los últimos meses se ha convertido en una verdadera lacra, provocando un gran preocupación, como indican las últimas encuestas del CIS, e indignación en el conjunto de la sociedad española.

Rojo también para las cifras del paro. Otro de los males que continúa a la cabeza de los problemas del país y que se sitúa, según los últimos datos de febrero, en 5,04 millones de desempleados.



Jaume Coll, delegado de la Apei en el Vallés Occidental (Barcelona)

“Hoy el precio lo pone la necesidad”

Elisabet Carvajal

Jaume Coll (Sabadell, 1963) es delegado de la Apei en el Vallés Occidental desde mediados del 2012. Su agencia inmobiliaria se encuentra en Sabadell, co-capital del Vallés Occidental, una de las comarcas más importantes de Cataluña desde el punto de vista empresarial y económico, y también en cuanto a densidad de población con cerca de 900.000 habitantes.

Como delegado y a pesar del poco tiempo que le deja la gestión diaria de la agencia, Coll trabaja para poner en marcha en el Vallés Occidental una IC con 6 agentes inmobiliarios de ciudades importantes del área como Sabadell, Terrassa y Rubí. Esta IC tendrá como singularidad la especialización en locales comerciales y naves. “Creo que puede funcionar porque no existe. Todos los proyectos de inmuebles compartidos están muy centrados en la vivienda”. Para este Experto, la captación en exclusiva aún presenta resistencias entre los clientes.

- ¿Qué debe ser capaz de ofrecer un agente inmobiliario a su cliente?

“Experiencia, profesionalidad, transparencia y seguridad. El cliente ha de saber que está en buenas manos”.

- Actualmente es el titular de una agencia en la zona sur de Sabadell en la que trabaja un equipo de 6 personas. ¿Ha sido siempre agente inmobiliario?

“Hace más de 18 años que estoy en este sector. Anteriormente tenía una empresa textil, vi claro que tenía que salir de un sector cuyo ciclo se estaba cerrando. Entonces el fundador de Expofinques creyó que podría progresar en este sector e inicié en él mi vida profesional. De esto hace casi 19 años”.

- Es delegado de la Apei en el Vallés Occidental desde hace casi un año, ¿cuáles son sus prioridades?

“ Crecer e incrementar la presencia de la Apei en la zona. No es fácil y, además, ahora han quedado pocas agencias inmobiliarias. Otros objetivos son desarrollar correctamente la IC del Vallés Occidental y hacer un mayor uso de los instrumentos que pone en nuestras manos la Asociación para disponer de mayores sinergias y mejorar el servicio a nuestros clientes”.

- ¿Para cuándo la IC del Valles Occidental?

“Me gustaría poder comprometerme con una fecha, pero el tiempo no nos lo permite. De momento somos 6 agentes inmobiliarios, todos de la Apei, de total confianza. Propongo una IC del sector terciario (producto industrial, oficinas y locales comerciales)”.

- ¿En qué ha cambiado la mediación inmobiliaria actual de la de antes de la crisis?

“Antes nuestra función era puramente comercial centrada en la compraventa de viviendas y apoyada en grandes facilidades de financiación. Ahora, además hemos de gestionar los inmuebles desde cualquier ámbito, alquileres, administración, venta, seguros, terciarios, locales, reformas, etc... Los servicios se han diversificado. Ahora nos damos cuenta de que si hubiéramos trabajado antes de este modo, hubiéramos afrontado los primeros años de la crisis con menores consecuencias. Se ha multiplicado el trabajo para mantener los ingresos. La gestión requiere mucha dedicación y esto se traduce en tiempo... ¡Nos falta tiempo!”

- ¿Trabaja con producto de los bancos?

“Sí, pero no es el prioritario. No hemos querido centrarnos sólo en estos activos porque no tienes apenas control. Además, no todo lo que se mueve ahora es de bancos y nuestra política de negocio ha sido diversificar”

- ¿Quién compra?

“En primer lugar está el que ha vendido su vivienda por circunstancias personales como una separación y necesita un nuevo piso donde vivir. Es decir, que vende para comprar. Luego están los inversores que compran bien de precio y reforman y vuelven a vender bien de precio o bien alquilan. Y, por supuesto, está el comprador que aprovecha los buenos precios”

- ¿El futuro de la mediación inmobiliaria pasa por compartir producto?

“Seguramente. Donde el sector está regulado es evidente que el futuro pasa por compartir producto y cliente. Pero en España, donde cada comunidad tiene sus normativas y sólo empieza a estar regulado en Cataluña, es más complicado”.



- Otro tema candente es la captación en exclusiva

“Aún hay limitaciones y barreras en la mentalidad del cliente, especialmente cuando tiene prisa y necesidad, la idea de la captación en exclusiva hace que se sienta demasiado atado. Además, muchos propietarios se han encontrado con fracasos... Creo en la exclusiva y al menos buscamos un pacto verbal con el cliente. La mejor exclusiva es la confianza”.

- Ingresó en la Apei el año 2006, ¿qué mejoraría de la Asociación?.

“El impacto de la comunicación entre los miembros por e-mail es muy efectivo. Debería aprovecharse más este canal para un mayor intercambio entre nosotros. Sería una buena forma de intensificar la relación entre Expertos y satisfacer nuestras ofertas y demandas favoreciendo el cierre de operaciones. También sería positivo que alguien gestionara el desarrollo de las acciones que acordamos en las asambleas y reuniones. Nosotros no alcanzamos a ponerlas en marcha ya que el día a día nos absorbe”.

Salimos del despacho

Sabadell, junto a su vecina Terrassa, es conocida por la impronta que ha dejado el pasado febril de la industria textil a lo largo de casi todo el siglo XX. Ahora, Sabadell, a 20 km de Barcelona, es la quinta ciudad de Cataluña. Una ciudad de servicios, urbanísticamente pulcra en la que merece pasar unas horas. Jaume Coll nos recomienda pasear por la zona del Mercado, donde cada domingo se celebra un mercado de antigüedades, y se-

guir hasta el centro de la ciudad y su bulliciosa Rambla. Parte del casco antiguo es peatonal, con terrazas y cafeterías donde hacer un receso. El Eix Macià (Eje Macià) es el segundo núcleo comercial que hay que recorrer si se visita Sabadell.

Jaume Coll nos recomienda también el restaurante “Al Tanto que Va de Canto” o “Les Voltes”, en el corazón de Sabadell donde se puede apreciar parte de las antiguas murallas y túneles que rodeaban la ciudad en la Edad Media.



Vista general del Eix Macià (Eje Macià). Sabadell.

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.

AGUSTÍN CALVO DÍAZ-GUERRA
 Número de afiliado: 2579
 Población: Aldea del Fresno
 Provincia: Madrid

PEDRO GALÁN CASTILLA
 Número de afiliado: 2580
 Población: Villalba del Alcor
 Provincia: Huelva

SANTIAGO MARTÍN OLIVARES
 Número de afiliado: 2581
 Población: Villamayor
 Provincia: Salamanca

CÉSAR MARTÍNEZ MAZO
 Número de afiliado: 2582
 Población: Málaga
 Provincia: Málaga

FRANCESC MEDINA BENÍTEZ
 Número de afiliado: 2583
 Población: Mataró
 Provincia: Barcelona

ALEJANDRO MESTRE GRANADA
 Número de afiliado: 2584
 Población: Barcelona
 Provincia: Barcelona

JUAN CARLOS CANALS HERNÁNDEZ
 Número de afiliado: 2585
 Población: Cerdanyola del Vallés
 Provincia: Barcelona

FRANCESCA SÁNCHEZ CAÑAS
 Número de afiliada: 2586
 Población: Santa Susanna
 Provincia: Barcelona

MIGUEL ÁNGEL RAMÍREZ SAENZ
 Número de afiliado: 2587
 Población: Logroño
 Provincia: La Rioja



Actualización de balances del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias

Don Delfim Soares Dos Santos, Director General de CERPE ASESORES SL.

El día 28 de diciembre de 2012 se publico las esperadas medidas tributarias para el ejercicio 2013, (Ley 16/2012), cuya entrada en vigor con carácter general fue el pasado 1 de enero de 2013.

De las principales medidas tributarias vamos a comentar en este artículo la referente a la **“ACTUALIZACION DE BALANCES DEL INMOVILIZADO MATERIAL Y DE LAS INVERSIONES INMOBILIARIAS”**.

Debido a su amplitud, intentaremos resumir en la medida de lo posible las aplicaciones más importantes y que resulten mas practicas para su desarrollo dentro de sus “actividades económicas”.

En este **Capitulo III de la Ley 16/2012**, se establece la opción de actualizar balances para los sujetos pasivos del IS, así como para las **personas físicas que desarrollen actividades económicas**, del mismo modo para los no residentes que operen en territorio español a través de un establecimiento permanente y que estén obligados a presentar el Impuesto sobre la Renta de no Residentes.

Esta medida resulta muy importante para las Sociedades Mercantiles frente a terceros, porque en **sus balances reflejará la imagen fiel del valor real de su empresa**, lo que nos conlleva a un mayor aval y garantía ante las entidades bancarias así como a nuestros proveedores y acreedores.

Se podrá actualizar los elementos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias situadas en España como en el extranjero que figure en el balance al cierre del ejercicio del 2012, **para los contribuyentes del IRPF (si están obligados a la llevanza de contabilidad)**.

Para las Sociedades mercantiles el balance actualizado tendrá que ser aprobado por la **JUNTA GENERAL**, lo que es lo mismo, aprobado por el órgano social competente.

Las operaciones de actualización se realizaran entre la fecha de cierre del balance y el día en que termine el plazo para su aprobación.

Para los contribuyentes del IRPF el periodo de actualizaron se realizara entre el periodo comprendido 31/12/2012 y la fecha de finalización del plazo de presentación de la declaración de la Renta, en principio (30 de junio de 2013).

El nuevo valor actualizado solo se podrá aplicar las tablas de amortización a partir del **día 1 de enero de 2015**, por lo que nos encontramos con un caso de diferimiento de los efectos fiscales.

Cuando se actualice los bienes del inmovilizado material, se creara una cuenta en el **PASIVO** del balance denominada **“RESERVAS DE REVALORIZACION”** y se tendrá que liquidar un gravamen único del 5% sobre el saldo que figure en esta cuenta contable, el día de su declaración en el caso de las personas físicas IRPF, cuando presente su declaración de la renta correspondiente al ejercicio 2012.

**En sus balances reflejará
la imagen fiel del valor real
de su empresa, lo que nos conlleva a
un mayor aval y garantía**

Por ultimo, con carácter general el saldo que figura en la cuenta **“RESERVA DE REVALORIZACION DE LA LEY 16/2012”** “solo se podrá disponer cuando sea aprobado y aceptada por la Administración Tributaria.

Una vez efectuada la comprobación el saldo de la cuenta a la que hacemos referencia, se podrá utilizar para amortizar perdidas acumuladas de los ejercicios anteriores o emplearlo para “ampliación de capital” cuando transcurra 10 años contados a partir de la fecha de cierre del balance en el que reflejaron las operaciones.

Para finalizar, solo comentar que todas estas operaciones contables tienen que figurar en la **“MEMORIA DE LAS CUENTAS ANUALES”** cuyo incumplimiento podrá impedir la regularización tributaria de la actualización de balances.



El arrendamiento de temporada -Recordatorio-

Jesús Manuel Pernas. Asesor jurídico de nuestra Asociación

Con este artículo trataremos de explicar la problemática existente entre el contrato de arrendamiento de temporada o uso distinto de vivienda y el arrendamiento de vivienda regulado por la ley 29/1994 de 24 de noviembre de Arrendamientos Urbanos.

Los arrendamientos de vivienda son los dedicados a satisfacer la necesidad de vivienda permanente del arrendatario, su cónyuge o sus hijos dependientes. Este concepto es extensible al mobiliario, los trasteros, las plazas de garaje y cualesquiera otras dependencias, espacios arrendados o servicios cedidos como accesorios de la finca por el mismo arrendador (art. 2 LAU).

Mientras que los arrendamientos para uso distinto de vivienda, son aquellos que recayendo sobre una edificación, tienen un destino principal diferente; de este modo se entiende, que engloba a los arrendamientos de la segunda residencia, los de temporada, los tradicionales de local de negocio y los asimilados a estos. Tal y como refiere la doctrina jurisprudencial de nuestro Tribunal Supremo [TS 19 feb 1982 (RJ 1982/794)] *“La nota esencial que caracteriza a los arrendamientos de temporada es la de haberse convenido el uso y disfrute de una vivienda o local de negocio durante un plazo concertado en atención, no a la necesidad permanente que el arrendamiento tenga que ocupar aquella para que le sirva de habitual residencia familiar, sino para habitar transitoriamente, y por razones diversas, debiendo entender este requisito de temporalidad de modo amplio y flexible, cuando claramente se infiere que el uso y ocupación responde a exigencias circunstanciales, esporádicas o accidentales determinantes del contrato y elevadas expresamente a la condición de causa por las partes.”*

La expresión «temporada» se debe entender en sentido amplio y con independencia de su duración. El requisito de la temporalidad de la ocupación guarda relación, no con el plazo de duración simplemente cronológico, sino con la finalidad a que va encaminado el arrendamiento determinante de su ocupación, y así lo tiene declarado la doctrina jurisprudencial (ejemplo, la Audiencia provincial de Asturias en Sentencia de 17 Dic. 1960 8RJ 1960/3807). Para que no haya problemas y con el fin de evitar cualquier tipo de deducción errónea es imprescindible hacer referencia a la temporalidad concreta, y tiene que figurar

de forma clara en el contrato formalizándolo como contrato de temporada o de uso distinto de vivienda.

La diferencia más sustancial entre estos dos contratos es la duración legal de los mismos. En el contrato de vivienda la duración del arrendamiento será libremente pactada por las partes. Si ésta fuera inferior a cinco años, éste se prorrogará obligatoriamente por plazos anuales hasta que el arrendamiento alcance una duración mínima de cinco años. (art. 9.1 LAU). Sin embargo, en el contrato de temporada o de uso distinto de vivienda se puede pactar libremente tanto el tiempo máximo como el mínimo del contrato, pero el inquilino en ningún caso tendrá derecho a prorrogar el contrato hasta cinco años, y por lo tanto al tiempo de expiración del mismo deberá abandonar la vivienda.

Por lo cual, habrá que analizar las circunstancias de cada caso para determinar si el contrato tiene la condición de arrendamiento de vivienda o de temporada. Quedando claro que es indiferente la voluntad de las partes de hacer un contrato de temporada, siendo lo realmente importante que el arrendamiento presente objetivamente las cualidades propias del mismo.

Como ya hemos dicho el requisito de la temporalidad no está relacionado con el plazo sino con la causa y finalidad de la ocupación, que viene determinada por la transitoriedad, referente a una época concreta del año o a temporadas específicas aunque comprenda varios años (veranos, fines de semana, épocas vacacionales... etc.), manteniendo el arrendatario necesariamente otra vivienda para residencia permanente y domicilio habitual. Por ello las cláusulas que contienen la referencia al arrendamiento de temporada estarán afectadas por lo dispuesto en el art. 6 L.A.U. (nulidad) en la medida en que se presenten para evitar la prórroga forzosa del art. 9 (SAPT, Sección 1ª, Sentencia de 13 Sep. 2000, rec. 170/2000).

Para evitar estos problemas de interpretación los más adecuado es que el contrato de alquiler por temporada conste el motivo por el que se realiza un contrato temporal (vacaciones, estudios...), la dirección vivienda habitual del arrendatario y la especificación de que el inmueble no se alquila para satisfacer las necesidades de una vivienda habitual.



La formación permanente, clave para el éxito profesional de los Expertos en momentos de cambio

El Programa Formativo de la Apei para 2013 presenta 13 cursos de reciclaje

Elisabet Carvajal

Sabios del management afirman que la fórmula magistral para el éxito laboral y hacer frente al cambio con seguridad y confianza consiste en mezclar un 20 % de formación, un 20% de formación permanente o reciclaje profesional, un 20% de ilusión, un 20% de esfuerzo y contar con un 20% de suerte.

Según esta combinación, la preparación del profesional pesa mucho en la balanza del éxito con un un 40 % si sumamos formación y reciclaje. La capacitación profesional es una garantía para el éxito

La preparación es un ingrediente que casi nos asegura el éxito profesional y, por ello, la Asociación apuesta por ofrecer formación de calidad, a sus profesionales asociados y favorecer la excelencia profesional. El objetivo es conseguir que todos los Expertos ofrezcan el mejor valor añadido a sus cliente y consoliden una importante ventaja.

Para este año, la Apei presenta, un extenso programa de cursos integrado por 13 propuestas formativas especialmente pensadas para el perfil de los profesionales asociados. El Experto, Jaume Castella, responsable de Formación de la Asociación, explica que el Programa Formativo 2013 pretende “sobre todo facilitar al máximo a los asociados la posibilidad de hacer cursos”.

Formación y reciclaje garantizan el 40% del éxito profesional, según expertos en management. La suerte sólo supone el 20%.

“Por un lado, potenciamos la plataforma on-line, muy cómoda pues permite compatibilizar al profesional su trabajo con el desarrollo de cursos. Y por otro, presentamos cursos diseñados a medida de las necesidades de nuestros Expertos”. Es el caso del ciclo Agente Inmobiliario 5.0. que realiza en formador Moisés Ruíz. Joan Castella incide en que “si hay demanda, los cursos presenciales se realizarán en distintas capitales españolas. Lo que queremos es que todos nuestros asociados puedan formarse”.

La Apei iniciaba el año 2008 las primeras experiencias de cursos de reci-



En la foto, expertos inmobiliarios tras la celebración del seminario “Captación en Exclusiva”, celebrado en la sede de la Apei en Barcelona, el 31 de enero.

claje on line para profesionales. En estos momentos, ya han sido más de 1.200 los agentes inmobiliarios que han participado en cursos de la Apei en Internet. Joan Castilla afirma que “el sistema on line se ha consolidado como una plataforma clave para ayudar al reciclaje profesional ya que el agente puede adaptar su ritmo de estudio”.

A lo largo del año, se estudiará también incorporar al Programa Formativo los cursos de Administración de Comunidades y Arrendamientos Urbanos. Son propuestas que resultan especialmente atractivas ya que tratan de actividades que ayudan a los agentes inmobiliarios a diversificar su negocio y no centrarse sólo en las operaciones de compraventa. Los cursos on-line están coordinados con Adams.



“*Dosieres profesionales para captar y vender*” celebrado el pasado febrero en la sede de la Apei, en Barcelona.

Calendario de cursos 2013

Cursos y seminarios presenciales

Agente Inmobiliario 5.0.

- 31 de enero: Captación en Exclusiva
- 28 de febrero: Dosieres profesionales para captar y vender
- 22 de marzo: Negociación y Cierre
- 19 de abril: Marketing Profesional Inmobiliario
- 31 de mayo: Gestión del Tiempo
- 28 de junio: Técnicas de venta en épocas de recesión
- 12 de julio: Clasificación y calificación de clientes

Estos seminarios se celebran, en su primera edición, en la sede de la Apei en Barcelona, pero pueden desarrollarse en otras capitales españolas si hay Expertos interesados para facilitar su seguimiento a todos los interesados

Facebook para Expertos Inmobiliarios

Propuesta formativa bajo demanda. Mínimo de 8 - 10 asistentes por sesión. Curso de 5 horas para sacar el máximo partido de la mayor red social para nuestra agencia inmobiliaria.

- ¿Cómo proyectar marca y captar clientes?.
- ¿Qué servicios prestar a través de la Fanpage?
- ¿Cómo anunciarse a través de Facebook?

Home Staging y Fotografía Profesional de Espacios Interiores

Días 18, 20, 25, 27, de marzo. 20 horas. (10 horas de Home Staging y 10 horas de fotografía). Las principales ciudades europeas utilizan la técnica de Marketing Inmobiliario denominada Home Staging. Consiste en decorar, perfumar, fotografiar, ordenar y hacer planos de la vivienda en venta.

Cursos y seminarios on-line

Derecho Tributario Inmobiliario

Del 12 de febrero al 12 de abril.

Marketing y comercialización inmobiliaria

Del 12 de marzo al 12 de mayo

Técnicas de negociación en el ámbito inmobiliario

Del 7 de mayo al 7 de junio

Valoración Inmobiliaria

Del 10 de septiembre al 10 de octubre





Agente Inmobiliario 5.0, una puesta a punto profesional en 7 sesiones

Moisés Ruíz colabora con la Apei en este ciclo de seminarios

Elisabet Carvajal

Una de las novedades que presenta el programa de formación permanente de la Apei este año 2013 es el ciclo de seminarios “Agente Inmobiliario 5.0” que coorganiza la Apei con Cenic. El formador y consultor Moisés Ruíz se ha encargado del diseño de esta propuesta, especialmente pensada para los profesionales de la Apei, y cuyo objetivo principal es que el mediador inmobiliario haga un apuesta a punto profesional de manera efectiva y centrada en aquellos temas que suponen una mayor transformación en la mediación inmobiliaria actual: las técnicas comerciales inmobiliarias modernas.

Apei - ¿Cuál es el objetivo de Agente Inmobiliario 5.0?

Moisés Ruíz- “Tras hablar con Joan Castella coincidimos en realizar un itinerario formativo orientado al negocio, adecuado a la actual estructura de las agencias. Está especialmente pensado para el perfil de buena parte de los Expertos Inmobiliarios”.

Apei - ¿Qué criterios prevalecen en el diseño del curso?

Moisés Ruíz- “Agente Inmobiliario 5.0 incide en las técnicas comerciales modernas. Hablamos de Marketing inmobiliario, de negociación, de gestión de clientes y de habilidades comerciales. Ahora no es suficiente, aunque sigue siendo imprescindible, con la formación en fiscalidad, derecho, tributación y valoraciones inmobiliarias. El agente inmobiliario además ha de formarse en estas técnicas comerciales”.

Apei - Y El referente en ello son los Estados Unidos.

Moisés Ruíz – “Sí, aunque no puedes hacer un copiar pegar, debes adaptarlo a la realidad de aquí.

Apei – El itinerario se abre con “ Captación de exclusivas”. ¿Qué recursos tiene el agente para hacer frente a las reservas del cliente a firmar una exclusiva?

Moisés Ruíz – “La mayor resistencia está por parte del agente inmobiliario que muchas veces ya ni lo propone. Y por su parte, el cliente tiene resistencias porque no le explicamos bien que ventajas le aporta la exclusiva. Hablamos de multiexclusiva. Es decir, en colaboración bien estructurada con otros agentes, asumiendo uno la representación del cliente. Debemos ofrecer unos servicios que aporten un valor añadido para el cliente. Si se lo explicamos bien, en un elevado porcentaje de los casos, el cliente firmará el contrato. El agente ha de tener los servicios y saber cómo explicarlos”.

Apei – ¿Los Dosieres profesionales ayudan a explicar al cliente esos servicios y facilitar la exclusiva?

Moisés Ruíz: “La segunda sesión del ciclo se centra en los Dosieres profesionales. Son cinco dosieres (Empresa, Profesional, Captación, Venta, e Información) para los clientes, tanto compradores como propietarios. Ayudan a transmitir confianza y hacen ver al cliente los riesgos de no contar con un buen profesional”.

Apei - ¿Cuáles son los principales riesgos?

Moisés Ruíz – “El primero es que el particular pone un precio de venta y el profesional pone el precio para vender. El agente además realiza el seguimiento de ese precio, ya que el mercado cambia cada semana y ese conocimiento lo tiene el agente. Otro riesgo enorme es la negociación. El comprador llegar dispuesto a comprar a precio de liquidación y el particular no es un experto en negociación. Es el agente el que está preparado para ello, o debe estarlo. Y otro de los riesgos, es que el particular una vez ha decidido la compra vaya solo a la entidad bancaria en busca de financiación y acabe comprando un inmueble del banco”.

Agente Inmobiliario 5.0. incide especialmente en la Negociación.

Moisés Ruíz- “El agente ha de conocer el proceso para alcanzar el cierre de la operación. El cliente decide el final pero el agente debe controlar el proceso analizando el mercado, el cliente y la operación. Por ello durante el curso trabajamos los principios fundamentales de la negociación, la tipología de clientes, aprendemos a clasificarlos y calificarlos, y describimos lo que denominamos las Preguntas Poderosas para compradores y vendedores. Hay 20 preguntas clave que el agente debe saber cuándo introducir las en sus entrevistas con propietarios y compradores”.

Apei - ¿El futuro de la mediación pasa irremediamente por la exclusiva compartida?

Moisés Ruíz- “Sin lugar a dudas. Preveo que para final del 2013 habrá en España unas 100 MLS. Hace 14 años, no existía ninguna.”

Entre otros aspectos, Moisés Ruíz cuenta con una experiencia de más de 28 años como Formador y Consultor Inmobiliario. Ha impartido formación en 9 universidades y ha sido conferenciante en 85 congresos, jornadas, ferias y convenciones. Ha recibido el Premio a la Excelencia Formación Inmobiliaria 2008. Está licenciado en Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona, es Máster en Asesoría Inmobiliaria por la Universidad de Barcelona y Posgrado en Dirección Inmobiliaria por la Universidad Autónoma de Barcelona y la Apce.

Sareb, la gran inmobiliaria, se pone en marcha

En febrero se ponía en marcha la maquinaria del banco malo para dar salida a unos 13.000 inmuebles de Bankia

Elisabet Carvajal



Bankia Habitat oferta en su web 13.000 activos inmobiliarios de la Sareb desde febrero.

El pasado 4 de febrero la maquinaria del Sareb se ponía en marcha y sacaba a la venta los activos de Bankia. La Sareb, con una vida inicial de 15 años, empieza a andar pero quedan muchas incógnitas por resolver, entre ellas cuál va a ser el papel que van a jugar los agentes inmobiliarios.

Parfraseando a la presidenta de la Sareb, Belén Romana: “ni es un banco, ni es malo”. La Sociedad de Gestión de activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria, la Sareb, popularmente conocida como banco malo, es la gran inmobiliaria de los activos inmobiliarios tóxicos de las entidades. Los principales accionistas de la Sareb son los propios bancos, como el Santander, La Caixa, Sabadell o Bankinter, hecho que según expertos y asesores financieros parece garantizar – contra todo pronóstico - que el banco malo no va a arrasar el mercado inmobiliario tirando de los precios.

Los activos de Bankia, pistoletazo de salida. La Sareb daba su verdadero pistoletazo de salida el pasado 4 de fe-

brero con el proceso de desinversión de los activos inmobiliarios traspasados por las entidades bancarias cedentes del Grupo 1, es decir, Bankia, Catalunya Bank, Nova Galicia Bank y Banco de Valencia.

Así empezaba su principal misión como entidad. El proceso se abrió con activos de Bankia y es Bankia Habitat quien oferta en su web, entre otros canales, los 13.000 activos inmobiliarios de la Sareb. Los inmuebles traspasados, con un valor neto contable superior a 100.000 euros, se ubican en distintos puntos de la geografía española.

A finales del mes de febrero, la Sareb cerraba el traspaso de los activos inmobiliarios y financieros procedentes de Banco Mare Nostrum (BMN), Liberbank, Caja3 y Ceiss, del Grupo 2 de bancos, según los parámetros definidos de la Comisión Europea. La sociedad ha recibido activos por 5.819 millones de euros. Si sumamos los activos ya recibidos de las entidades nacionalizadas en 2012, las del Grupo 1, la sociedad cuenta con un volumen total de activos inmobiliarios y financieros de 50.781 millones de euros, la gran mayoría de ellos procedentes de daciones en pago o futuras daciones en pago.

La Sareb y los agentes inmobiliarios. Sobre cuál va a ser la relación entre la sociedad y los gentes inmobiliarios aún no hay nada escrito. Sin embargo, según informaba en una entrevista a Idealista.com el presidente de la Asociación Profesional de Gestión de Adjudicados (APGA) y responsable del Observatorio de la Sareb, Jorge Zanoletty “muchos agentes quieren relacionarse con la Sareb para ver en qué pueden trabajar. Mi opinión es que en 2013 van a suceder pocas cosas. Se han pasado los activos a la Sareb, ha habido ajustes de precios, pero las relaciones comerciales aún no se han establecido. Lo lógico es que existan ese tipo de relaciones. Creemos que los pisos se venderán a través de los agentes inmobiliarios que tengan oficinas locales en cada municipio, conozcan la clientela y la zona mejor que nadie y se encuentren cara a cara con la persona que compra. Puede que la Sareb se convierta en un banco de proveedores. Lo más previsible es que se estableciera un sistema informático donde se inscriban las agencias que quieran trabajar para comercializar sus pisos”.

La venta en bloque vs la venta minorista. “Las ventas a cuentagotas no influyen en el precio”, apuntan fuentes de IREA, asesores financieros, para Invertia.com. “La Sareb intentará tomar atajos en la venta de sus activos, pero si un fondo compra 1.000 viviendas tiene que venderlas una a una. Las ventas en bloque son las que tienen impacto e influirán en el sector. Un plan de negocio real de la Sareb debería trabajar con paquetes de viviendas. El secreto está en hacer paquetes para el tramo mayorista que combinen pisos “buenos” y “malos”.

El temor a que la Sareb fuerce los precios de la vivienda. Desde que comenzó la crisis, el precio de la vivienda ha caído un 22%, según las estadísticas de Fomento. Y, casi nadie duda de que la Sareb va a contribuir a profundi-

zar esa caída para dar salida a sus activos. Para la agencia Fitch, firma de análisis de riesgo crediticio, la principal preocupación sobre la Sareb es el precio de venta final de sus inmuebles. Considera que si estos se venden con descuentos superiores a los aplicados en el traspaso de activos a la sociedad, podría forzar a que la banca sana tenga que hacer mayores provisiones para colocar sus propios pisos.

**“Creemos que los pisos se venderán a través de los agentes inmobiliarios que tengan oficinas locales en cada municipio”,
Observatorio de la Sareb**

El equilibrio entre la Sareb y la Banca es clave. La duda que recorre los mercados e inversores es si la Sareb desarrollará su labor, vender pisos, o si protegerá los precios mientras la banca se deshace del stock que tiene en cartera. Según los asesores financieros de IREA en declaraciones a Invertia.com “a muy corto plazo la creación de la Sareb va a favorecer a la banca solvente para que se deshaga de sus activos”.

La banca cuenta con otro factor a su favor para vender sus viviendas ya que la Sareb no tiene, por el momento, la financiación. Las entidades ofrecen diferenciales más bajos a quienes se decantan por los pisos que tienen en cartera, una herramienta con la que el banco malo no cuenta. Este hándicap debe cambiar si se quiere dinamizar las ventas de la Sareb y llegar a algún tipo de acuerdo con las entidades para la financiación.



NUEVA PÁGINA WEB
www.inmoexpertos.com
Todo lo que necesitas con un solo click

Nuestros breves

Reunión Andalucía

El pasado 5 de febrero representantes de la Asociación se reunieron con los delegados de la comunidad andaluza con el fin de tratar el desarrollo de la Asociación en la zona y la implantación de los Inmuebles Compartidos.

Reunión Madrid

Con el fin de incentivar y mejorar el uso de IC Inmuebles Compartidos MADRID los compañeros de esta comunidad se reunieron el pasado 13 de febrero, contando a su vez con la intervención de D. Arturo Sala, delegado de la Junta Directiva de la Asociación.

Apei en los medios

La Asociación ha abierto un nuevo canal de proyección e información a través del diario digital, especializado en el sector inmobiliario, **Inmodiario** (<http://www.inmodiario.com>).

Cada mes, la visión de la Apei sobre temas importantes que afectan a la mediación queda reflejada a través de un artículo de opinión de la mano del presidente de la Asociación, Óscar Martínez. Las colaboraciones con este medio se iniciaron el mes de enero con la voluntad de favorecer la prescripción de nuestra asociación en el sector y mantenernos como un referente entre los colectivos profesionales de la mediación.

Otros medios se han hecho eco también de la actividad y propuestas de formación que impulsa la Apei para favorecer la excelencia profesional de sus asociados. Son los casos de **EIEconomista.es** y **Urbanoticias.com**.

Conferencias sobre la situación actual del sector de la mediación inmobiliaria

El próximo día 19 de marzo tendrán lugar en Tenerife las Conferencias sobre la situación actual del sector de la mediación inmobiliaria en España, organizadas por la Asociación. El programa será el siguiente:

- **Situación actual del sector de la Mediación Inmobiliaria y su futuro, a cargo de D. Óscar Martínez Solozábal presidente de APEI.**

- **Proyectos de Leyes de importancia para el sector (Arrendamientos urbanos y Eficiencia Energética) y regulación de la mediación inmobiliaria, a cargo de D. Jesús Manuel Pernas Bilbao, asesor jurídico de APEI**

- **Análisis y desarrollo de las Listas de Inmuebles Compartidos, a cargo del Sr. Martínez y del Sr. Pernas.**

Jueves, 24 de Enero de 2013

INMODIARIO

Portada Construcción Servicios Mercado Inmobiliario Actualidad Inmobiliaria Sector Inm

Recomendados Descargas Opinión Colaboradores Entrevistas Publicidad Videos Blogs Hemeroteca

Temas del momento vivienda inversiones hipoteca bancos Popular La Sareb autoriza las primeras ventas de inmuebles

Art. Opinión en Mercado Inmobiliario Ideas y Debates

Contenido: Anterior Siguiente

La cara y la cruz del sector inmobiliario para 2013

Tags: mercado inmobiliario sareb inversores Valorar 5 votos

Autor: **Óscar Martínez Solozábal**, Presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei)

24-01-2013 (17:27:53) por Óscar Martínez Solozábal

Madrid. El año ha comenzado con duras medidas que afectan de lleno al sector inmobiliario. El incremento del IVA del 4 al 10% para la compra de vivienda nueva y la desaparición de la desgravación fiscal por la adquisición de residencia habitual, en vigor desde el 1 de enero, impactarán de lleno a lo largo de los próximos meses. El escenario cuenta además con la alargada sombra del Sareb, el banco malo y el cerrojo de los bancos a la concesión de créditos.

Una característica que marcará el 2013 será la continuada caída de los precios, favorecida en parte por la entrada en funcionamiento del Sareb. La Sociedad de Tasación, en su último informe, avala esta tendencia. Los precios interesantes atraerán a los inversores extranjeros, aunque para las familias españolas la adquisición de vivienda seguirá suponiendo un gran esfuerzo.

Con prudencia en ocasiones y de forma incipiente en otras, también hay buenas noticias y luces esperanzadoras para el sector inmobiliario durante el 2013. Los compradores extranjeros de vivienda en España emergen con fuerza. A los compradores tradicionales, británicos, franceses y alemanes, se suman otros orígenes como los rusos y chinos, y, en menor medida, los nórdicos y belgas.

Comentar Imprimir PDF Compartir contenido Facebook Twitter

Portada EcoDiario EcoMotor EcoAula Ecology Evasión Ecodraper elMonitor In English

eIEconomista.es Campus

Martes, 26 de Febrero de 2013 Actualizado a las 18:42

Portada Mercados y Cotizaciones Empresa Economía Tecnología Vivienda Opinión Autonomías Servicios Inversor Dinero y Reventa Formación y empleo Universidades Campus Masters y MBA Investigación Emprendedores Empleo y prácticas F.P. Siguenos en Twitter Facebook

Flash de EcoAula.es

El seminario Dosieres para captar y vender, con Moisés Ruíz, en el ciclo de formación de la Apei

EcoAula.es | 26/02/2013 - 18:42

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei) celebrará el próximo jueves, en su sede central en Barcelona, el seminario Dosieres Profesionales para Captar y Vender, segunda sesión del ciclo ?Agente Inmobiliario 5.0?, impartido por el formador Moisés Ruíz.

La Apei ha programado para 2013 un **amplia oferta de cursos de reciclaje** para los agentes inmobiliarios, abierto también a los no asociados, con la voluntad de favorecer la excelencia profesional en el sector. Buena parte de la oferta formativa de la Apei son cursos on-line para favorecer la compatibilización del ejercicio profesional y el reciclaje a los agentes inscritos.

El seminario Dosieres Profesionales para Captar y Vender aborda aspectos específicos de marketing inmobiliario como la definición de la Misión, Visión y Valores de la agencia inmobiliaria, y detalla como elaborar el Dossier de la Empresa, el del Profesional y el de la Venta. **El objetivo es dotar al agente inmobiliario de instrumentos que faciliten el cierre de operaciones y le permitan obtener una mayor rentabilidad en el trabajo diario con métodos y procesos profesionalizados, adaptados al sector.**

Este seminario es el **segundo del ciclo ?Agente Inmobiliario 5.0?**, integrado por siete sesiones coordinadas por la Apei y el centro de formación CENIC. El tutor del ciclo es Moisés Ruíz, consultor con una larga trayectoria como agente y formador, y Premio a la Excelencia en Formación Inmobiliaria 2008.

Captación en Exclusiva abre este ciclo hace unas semanas con una excelente acogida por parte de los agentes inmobiliarios. Los siguientes seminarios serán Negociación y cierre, el 22 de marzo; Marketing Inmobiliario, el 19 de abril; Gestión del Tiempo, el 31 de mayo; Técnicas de venta en épocas de recesión, el 28 de junio; y Clasificación y Calificación de clientes, el 12 de julio.

powered by urbanoticias.com

29/01/2013 Formación - Cataluña

El seminario Captación en exclusiva inicia el programa de formación de la Apei para 2013

El jueves 31 de enero, en la sede la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios en Barcelona

El programa, con cursos presenciales y on-line, está abierto a todos los profesionales de la mediación inmobiliaria

El seminario Captación en exclusiva abrirá el próximo día 31 de enero en Barcelona el programa de formación y reciclaje 2013 de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei). El programa de cursos y seminarios para este año de la Apei presenta novedades como el ciclo "Agente Inmobiliario 5.0", integrado por siete seminarios distintos y coorganizado por la Apei y el centro de formación CENIC. También incluye nuevas ediciones de cursos de reciclaje que gozan de una gran demanda e interés entre los agentes inmobiliarios, como Administración de Comunidades, Arrendamientos, Tasaciones y Fiscalidad Inmobiliaria que se celebrarán a lo largo del año, en su mayoría, de forma on line, para favorecer su seguimiento por parte de los profesionales.

Leyes, reglamentos, subvenciones

La compra de pisos aumentó un 2,7% en 2012 tras un repunte del 34% en diciembre, según los notarios.
 Junto al repunte de las compraventas de viviendas se registró en diciembre un leve aumento en la concesión de préstamos hipotecarios, aunque para el conjunto del año la tendencia se ha mantenido en tasas negativas.
 Fuente: EuropaPress (13/02/13)

COMUNIDAD DE MADRID
Ley 5/2012, de 20 de diciembre, de Viviendas Rurales Sostenibles.
 BOE Num. 36 de 11 de Febrero de 2013
 La presente Ley regula el régimen de las viviendas rurales sostenibles.

El Gobierno creará una "Lista Negra" de inquilinos condenados por morosos
 Quiere elaborar un registro de sentencias de firmes de personas que no pagaron su renta mensual. El listado podrá ser consultado por los propietarios de viviendas. Es una de las 18 enmiendas del PP al proyecto de Ley de medidas de fomento del alquiler.
 Fuente: El País (06/02/13)

COMUNIDAD FORAL DE NAVARRA
Ley Foral 23/2012, de 26 de diciembre, de modificación de la Ley Foral 13/1992, de 19 de noviembre, del Impuesto sobre el Patrimonio
 BOE Núm. 17 de 19 de enero de 2013
 Esta modificación reduce la exención por la vivienda habitual del sujeto pasivo y rebaja el mínimo exento aplicable, así como la cuantía del valor de los bienes o derechos a partir de la cual es obligatorio presentar declaración.

Decreto-ley Foral 2/2012, de 28 de diciembre, por el que se determinan los módulos aplicables a las actuaciones protegibles en materia de vivienda en Navarra para el año 2013.
 BOE Núm. 17 de 19 de enero de 2013

Economía

Tipos de Referencia OFICIALES, Enero 2013

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	3,094
De cajas de ahorro	3,572
Del conjunto de entidades de crédito	3,023
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,750
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	3,992
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	0,575
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	0,575

Índice de Precios de Consumo IPC ENERO 2012 - ENERO 2013

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Agosto 2011 a Agosto 2012 (Base 2011)	2,7
Septiembre 2011 a Septiembre 2012 (Base 2011)	3,4
Octubre 2011 a Octubre 2012 (Base 2011)	3,5
Noviembre 2011 a Noviembre (Base 2011)	2,9
Diciembre 2011 a Diciembre 2012 (Base 2011)	2,9
Enero 2012 a Enero 2013 (Base 2011)	2,7

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

2,7%

Mundo digital

MWC 2013 (Mobile World Congress)

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



El Mobile World Congress 2013 bate récords de asistencia con más de 72.000 visitantes de 200 países, dejando más de 320 millones de euros en Barcelona.

En cuanto a las novedades más destacadas, ha sorprendido que ha llamado más la atención el esfuerzo que se está haciendo por lanzar smartphones lowcost que las últimas novedades tecnológicas.

En lo que se refiere a software, entran en juego dos nuevos sistemas operativos para competir con iOS de Apple y Android de Google, se trata Tizen OS y de Firefox OS.

El proyecto Tizen nació en el 2011 y viene de la mano de la fundación Linux y la fundación Limo, y además cuenta con el apoyo de grandes empresas como Samsung, Fujitsu, KT, NEC, Panasonic y SK Telecom.

El pago a través del móvil en comercios, una tendencia en alza que se reafirma

Otra tendencia que se reafirma en esta feria es la implantación del pago a través del móvil en los comercios. MasterCard ha anunciado en el MWC que va fusionar su tecnología de pago por móvil PayPass con MasterPass.

Es posible suscribirse a MasterPass en cualquier entidad financiera, se extenderá a Canadá y Australia el próximo mes y estará disponible en Estados Unidos a finales de esta primavera. Este servicio permitirá pagar con cualquier tipo de tarjeta, no sólo con MasterCard.

El pago a través del móvil cada vez resultará más frecuente, y según un estudio de abril de 2012 de Pew Research, en el año 2020 los smartphones reemplazarán al dinero en efectivo. Por otra parte, la UE ha anunciado en el MWC una inversión de 5 millones de Euros para impulsar la implantación de la telefonía 5G, aunque 17 de los 27 países que la forman, todavía no tienen servicios 4G operativos.

También se ha presentado un nuevo estándar de compresión de video, el H.265. Con este nuevo sistema de compresión se reduce el tamaño de los vídeos para agilizar sus descargas, donde los más beneficiados serán los usuarios de smartphones y tablets que naveguen a través de las redes móviles.

Agenda

Agenda de Expertos 2013

Febrero

28/02: Seminario – DOSSIER PROFESIONAL PARA CAPTAR Y VENDER en Barcelona

Marzo

Curso de FACEBOOK PARA EXPERTOS INMOBILIARIOS en Granada

12/03– 12/05: Curso de MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA (On line)

18,20,25,27/03 Curso de HOME STAGING Y FOTOGRAFÍA DE INTERIORES en Barcelona.

19/03: Conferencias sobre la Situación actual del sector de la Mediación Inmobiliaria en España en Tenerife

22/03: Seminario NEGOCIACIÓN Y CIERRE en Barcelona

Abril

19/04 Seminario MARKETING PROFESIONAL INMOBILIARIO en Barcelona.

Agenda Ferias Inmobiliarias 2013

Marzo

Mipim feria sector inmobiliario Cannes 2013

Cannes, Francia. 12/03/13 – 15/03/13

Russian Meeting Point 2013:

Salón inmobiliaria de la Costa Inmobiliaria

Benalmádena, España. 13/03/13 – 14/03/13

Mayo

PROPERTY 2013 Atenas: Exposición Internacional inmobiliaria Grecia.

Atenas, Grecia. 17/05/2013 – 19/05/2013

SIMA 2013 Salón Inmobiliario de Madrid

Madrid, España. 23/05/13 – 06/05/2013

Junio

EIRE 2013 Milán: Feria inmobiliaria, Italia

Milán, Italia. 04/06/2013 – 06/06/2013

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:
933 170 809



ASOCIACIÓN
PROFESIONAL
de EXPERTOS
INMOBILIARIOS