



EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 93 AGOSTO-SEPTIEMBRE 2013

Comprar sin Hipoteca



ENTRE EXPERTOS

PAG. 3
La XXV Asamblea General de la Apei, los días 15 y 16 de noviembre en Málaga

JURÍDICO

PAG. 6
Proyecto de ley de los emprendedores y su internacionalización

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 7-9
El pago al contado, tendencia emergente en el mercado inmobiliario español

MUNDO DIGITAL

PAG. 15
Nuevos sistemas operativos de Apple (parte 2)

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

• La XXV Asamblea General de la Apei, los días 15 y 16 de noviembre en Málaga

NUESTROS EXPERTOS**PÁGINA 4 -5**

• Arturo Villada, expertos que innovan, de Castilla y León

EXPERTOS EN LO JURÍDICO**PÁGINA 6**

• Proyecto de ley de los emprendedores y su internacionalización

EXPERTOS INFORMADOS**PÁGINA 7-9**

• El pago al contado, tendencia emergente en el mercado inmobiliario español

PÁGINA 10-12

• Perfiles de compradores on line

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 Expertos



Energías renovadas

Volvemos al trabajo en un año muy bueno en cuanto a visitas turísticas que esperamos se materialice en posibles clientes. Tras estos meses, un tanto inhábiles, estamos preparando la Asamblea General que se celebrará los próximos 15 y 16 de noviembre en Málaga.

Después de unos meses de negociaciones, queremos informaros que estos días se está incorporando a la Asociación un grupo importante de intermediarios de Guipúzcoa, que pertenecían a una organización independiente. Aprovechamos estas líneas para darles nuestra más calurosa bienvenida. Este hecho conseguirá que seamos más fuertes en esta región, algo que pretendemos extrapolar a toda España, para ser una Asociación influyente y de peso en el sector. Deciros que al finalizar el verano, acordaremos un día para mantener una reunión con los Expertos de esta comunidad y los que se incorporan a Expertos Inmobiliarios, con el fin de potenciar nuestro sistema de inmuebles compartidos, la colaboración y el trabajo en equipo, como ya estamos llevando a cabo en otras zonas.

Con las energías renovadas, comenzaremos en breve con nuevos temas de trabajo, siempre abiertos a cualquier tipo de sugerencia o crítica; ya que hemos aprendido que a veces son muy provechosas y constructivas. Si disponéis de alguna, podéis ponerla en conocimiento de la Asociación ¡Animaros y remitid las vuestras!

Óscar Martínez Solozábal - Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XI, número 93. Agosto-Septiembre 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 93 733 37 92
Persona de contacto: Elisabet Carvajal 93 785 69 82 ecarvajal@prvirtual.es
Redacción Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Cerpe abogados, Elisabet Carvajal.
Coordinación: Noemí Franco y Elisabet Carvajal. **Maquetación** Més Magenta.
Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.
Depósito legal: LR - 406 - 2002.



La XXV Asamblea General de la Apei, los días 15 y 16 de noviembre en Málaga

El cambio de tendencia del mercado y cómo aprovechar las nuevas oportunidades, ejes del encuentro

Elisabet Carvajal

La ciudad de Málaga será el escenario de la celebración, los próximos días 15 y 16 de noviembre, de la Asamblea General Ordinaria de la Apei, la cita anual más importante de los Expertos. Será la vigesimoquinta asamblea de una Asociación veterana que también muy pronto, en el 2015, cumplirá sus 25 años. Con la convocatoria en Málaga se quiere propiciar un impulso a los distintos proyectos de Inmuebles Compartidos (IC) que se desarrollan en Andalucía, del mismo modo que ya se realizó durante la anterior asamblea, el año pasado en Bilbao.

El presidente de la Apei, Óscar Martínez, explica que en esta cita *“por fin vamos a poder hablar de un cambio de tendencia”*. El presidente añade que *“el mercado empieza a dar síntomas de recuperación y hay que estar preparados para modificar nuestros métodos de trabajo, y compartir producto y consolidar los proyectos de inmuebles compartidos. Además muchos estamos centrados en producto de bancos y debemos empezar a captar de particulares y volver a los promotores”*.

Entre los síntomas de recuperación destacan los últimos datos de ventas de vivienda del segundo trimestre del año, publicados recientemente, que reflejan un freno en la caída de las compraventas, pasando de una bajada del 21% al 4%. Los mismos datos reflejan cifras récord de compra de viviendas por parte de extranjeros durante el mismo período.

Otro de los temas que se abordarán durante esta cita es la creación de la plataforma de mediadores inmobiliarios *“Una voz única”*, de la que forma parte la Apei, y que ha iniciado ya su singladura con unas primeras reuniones de trabajo.

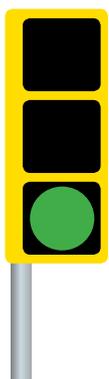
La cita anual más importante

La Asamblea supone la cita anual más importante de la actividad de la Asociación. En esta ocasión, será el marco idóneo para realizar el análisis de la actualidad del sector, conjuntamente entre todos los asistentes. El encuentro permite además recoger las aportaciones y sugerencias de los asociados para la mejora continua de los servicios y oferta formativa que ofrece la Apei a sus asociados. El orden del día incluirá la aprobación de los presupuestos para el ejercicio 2014

Pero, no todo es trabajo durante la celebración de la Asamblea. Por ello, estamos trabajando para confeccionar un programa que incluya momentos de ocio que propicien el intercambio distendido de impresiones entre los asociados.

En los próximos días os informaremos de los detalles de la **XXV Asamblea** (hotel, programa, etc) por los canales habituales. Además de las circulares de correo electrónico, os recordamos que disponéis también de Facebook (www.facebook.com/ExpertosInmobiliarios) y el perfil de Twitter (www.twitter.com/ExpertosInmob) donde os informaremos puntualmente de todas las novedades de la cita.

La última Asamblea General Ordinaria de la Apei tuvo lugar, el pasado 17 de noviembre, en Bilbao. La cita contó con un nutrido número de Expertos y delegados procedentes de toda España y estuvo marcada por el buen ambiente, el rigor profesional y el compañerismo.



Para los síntomas, aunque todavía embrionarios, pero reales de recuperación económica. También para el incremento de la compra de inmuebles por parte de extranjeros que contribuye a animar el sector inmobiliario español.

Verde también para los deportistas españoles que se están convirtiendo, por sus éxitos deportivos y *fair play*, en los mejores embajadores de la marca España.

Y verde para los excelentes datos del turismo durante el último verano en España.



Para la decepción que nos ha provocado no haber conseguido para Madrid la organización de los Juegos Olímpicos 2020 que el pasado día 7 de septiembre fueron concedidos por el COI a la ciudad de Tokio. Lamentamos el varapalo que ha supuesto también este fracaso para la marca España en momentos económicos tan delicados.

Rojo también a los casos de corrupción política que desalientan al conjunto de la sociedad.



Arturo Villada

“El mercado se mueve, se consiguen ventas pero debemos reciclarnos e innovar”

Elisabet Carvajal

Arturo Villada es delegado en Castilla y León desde febrero de 2011. Poco después de su nombramiento entrevistamos a este gaditano afincado en Valladolid desde bien pequeño, para conocer sus inquietudes derivadas de la responsabilidad que implicaba ser el delegado territorial en un momento especialmente complicado.

Ahora, volvemos a encontrarnos en estas páginas lo que nos permite hacer una breve crónica de los años más duros de la crisis y empezar a hablar de los “síntomas de recuperación” en la capital vallisoletana. También con él abrimos un nuevo ciclo de entrevistas que hemos titulado como “Innovar”, potenciando los proyectos nuevos que impulsan nuestros Expertos Inmobiliarios.

¿Es cierto que empiezan a notarse síntomas de recuperación?

Estamos vendiendo y hay más demanda e intención de compra que en los años 2007 y 2008. El mercado se mueve y se consiguen ventas. Lo peor parece que ya ha pasado, pero hay que reciclarse y hacer otras cosas. No es suficiente con poner un cartel o publicitar un inmueble en un escaparate.

¿Se refiere a la MLS y los Inmuebles compartidos?

Sí, pero sobre todo me refiero a la capacidad de informar y asesorar al cliente. Hacer seguimiento de lo que busca y dónde lo busca. No se trata de salir a la calle a visitar viviendas sino de asesorar e informar”.

¿Cree en la innovación en nuestro sector?

Totalmente y más con las tecnologías de las que disponemos. Por ejemplo, en nuestra inmobiliaria tenemos vídeos de todas las viviendas que ofertamos. Antes de hacer una visita, el cliente ya ha visto la vivienda y sabe cómo es así ahorras tiempo e informas adecuadamente.

¿Nos puede avanzar algún nuevo proyecto?

Estoy muy interesado en la técnica del Home Staging. No puede realizarse con todos los clientes porque tiene un coste, pero vamos a empezar a usarlo.

¿Puede llegar Internet a desbancar a los agentes inmobiliarios?

Es difícil que en Internet encuentres una vivienda adecuada para ti, aunque es una buena plataforma para anunciarse, los precios que se anuncian en Internet son irreales, muchas veces por falta de actualización. Al final el cliente acude a una agencia inmobiliaria.

Sin embargo, cuando los más jóvenes tengan edad de comprar...

Quizás para el alquiler pueda tener salida, sin embargo, para cerrar una operación de compraventa, que exige un desembolso importante de dinero y en la mayoría de casos, una hipoteca para muchos años, es necesario el contacto cara a cara, Y, más ahora, que el agente realiza una investigación más profunda y estamos cada día más profesionalizados.

¿Cómo resumiría el período 2007 - 2013?

Lo definiría en tres claves. La primera que la burbuja inmobiliaria pinchó y se llevó a mucha gente que trabajaba en este sector sin ser profesional. La segunda es que ahora tenemos un comprador para diez pisos en venta. Y en tercer lugar, que para vender hay que tener el precio justo de venta, sin olvidar, además, que cada tres meses baja el precio de la vivienda.

¿Qué busca el comprador?

Estamos volviendo a los precios de hace 15 años. Hay viviendas que han bajado entre un 70 y 80 % en relación a los precios de 2007. Lo que busca ahora el comprador es sobre todo un precio interesante. Hay quien compra para luego alquilar, pero en general quien adquiere una vivienda ahora es para ir a vivir. Trabajamos tanto producto de bancos como de particulares

Tras dos años de delegado, ¿qué valoración hace?

Hay compañeros que están desanimados y nos cuesta llevar proyectos en común hacia delante como la IC. Pero me alegra y me anima saber como en Calafell (Tarragona), de la mano de mi amigo Sergi Vergés, y en tan sólo 4 años ya casi nadie piensa en vender una propiedad sin contar con ellos. También en Valencia, el movimiento de las Inmosisters empieza ya a tener buenos resultados, entre otros grupos... Ojalá en Castilla y León podamos hacer un paso hacia delante.





**Innovar para mejorar la información al cliente:
“Tenemos vídeos de todas las viviendas que ofrecemos. Antes de hacer una visita, el cliente ya ha visto la vivienda y sabe cómo es. Así ahorras tiempo e informas adecuadamente”.**



Arturo Villada asesora a unos clientes en su agencia de Valladolid

Nuevo proyecto

Home Staging o “la puesta en escena de la casa”

Arturo Villada valora usar el Home Staging en buena parte de su cartera de inmuebles para favorecer el cierre de operaciones. El Home Staging consiste en preparar y mejorar un inmueble – decorarlo, iluminarlo, reparar defectos, eliminar malos olores, etc - para su comercialización en el mercado inmobiliario ya sea de alquiler o de compraventa. Su objetivo es obtener un cambio positivo en la presentación de la vivienda, a fin de hacerla más atrac-

tiva para compradores e inquilinos potenciales, y así ampliar las posibilidades de venderla o alquilarla en el tiempo más corto y con mayor beneficio para su propietario.

Home Staging es un término inglés, cuya traducción literal es “puesta en escena de la casa”, una traducción que lo dice ya casi todo. De hecho, aunque en España es relativamente joven, esta técnica orientada a vender o alquilar inmuebles nació y creció de forma simultánea en Estados Unidos, Canadá y Australia durante los años 70. Poco a poco, se fue extendiendo por los países europeos y escandinavos y llegaba a España sobre el año 2000.

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.

NURIA LEÓN DEL PINO

Número de afiliado: 2606

Población Málaga

Provincia: Málaga

CRISELDA SILVA

Número de afiliado: 2607

Población Barcelona

Provincia: Barcelona

MANUEL CATALÁ OCHOA

Número de afiliado: 2608

Población: Blanes

Provincia: Gerona

SERGIO ENRIQUE PERANIO

Número de afiliado: 2609

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

DOLORES ALONSO

RODRÍGUEZ

Número de afiliado: 2610

Población: El Molar

Provincia: Madrid

FRANCESC DOMINGO MANGOT

Número de afiliado: 2611

Población: Sabadell

Provincia: Barcelona

INOCENCIO PÉREZ GONZÁLEZ

Número de afiliado: 2612

Población: Arteixo

Provincia: Coruña

JORDI VILA ROURA

Número de afiliado: 2613

Población: Arenys de Mar

Provincia: Barcelona

MARIA CALVO PUERTO

Número de afiliado: 2614

Población Sant Feliu de

Guixols

Provincia: Gerona



Proyecto de ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización

Resumen de Sentencia 241/2013 del Tribunal Supremo, Sala Primera de lo Civil, de 9 de mayo de 2013, rec. 485/2012.

Manuel Pernas Bilbao

El pasado 3 de julio de 2013 se publicó en el BOCG el texto de este PROYECTO DE LEY. La Ley, sin embargo, no se ha aprobado todavía

En todo caso, y por el interés que puede suscitar esta Norma para nuestras Inmobiliarias procedemos a redactar un breve resumen del Proyecto en cuestión

En síntesis, y para lo que en materia inmobiliaria interesa, esta futura Ley considera clave crear incentivos fiscales e introducir cambios incluso en política de inmigración, con el fin de atraer inversión extranjera a cambio de permisos de residencia

Los extranjeros que **no formen parte de la Unión Europea** o aquellos extranjeros **a los que no les sea de aplicación el derecho de la Unión Europea** (por ser beneficiarios de los derechos de libre circulación y residencia) que se propongan entrar o residir, o que ya residan, en España verán **facilitada su entrada y permanencia en territorio español por razones de interés económico en aquellos supuestos en los que acrediten ser inversores, emprendedores, profesionales altamente cualificados, investigadores, y/o trabajadores que efectúen movimientos intraempresariales dentro de la misma empresa o grupo de empresas, y cumplan una serie de requisitos contenidos en el artículo 59**

Se entenderá, en este caso, como inversión significativa de capital alguna que cumpla los siguientes supuestos (entre otros), **“la adquisición de bienes inmuebles en España con una inversión de valor igual o superior a 500.000 euros por cada solicitante”**

Para la concesión del visado de residencia para inversores será necesario, en el caso que nos ocupa, que el solicitante acredite **ser propietario de los bienes inmuebles aportando uno o varios certificados de dominio del Registro de la Propiedad que corresponda al inmueble o inmuebles fechados dentro de los noventa días anteriores a la presentación de la solicitud**

En caso de que la adquisición de los inmuebles se en-

contrara en trámite de inscripción en el Registro de la Propiedad, será suficiente la presentación de una copia autorizada de la escritura pública en que se hubiera instrumentado, así como justificación de que se hubiera realizado o renovado asiento de presentación de la misma en los sesenta días anteriores a la fecha de la solicitud

El solicitante deberá acreditar disponer de una inversión en bienes inmuebles de 500.000 euros **libre de toda carga y gravamen**. La parte de la inversión que exceda de 500.000 euros podrá estar sometida a carga o gravamen.

La concesión del visado de residencia para inversores constituirá título suficiente para residir en España durante, al menos, un año.

Si los inversores desean residir en España durante un período superior a un año, podrán ser provistos de una autorización de residencia para inversores, que tendrá validez para todo el territorio nacional (a su vez, también cumpliendo una serie de requisitos, los establecidos en el artículo 59 y 63.2 de la Ley).



El pago al contado, tendencia emergente en el mercado inmobiliario español

Ahorros, donaciones de la familia e incluso el dinero recuperado de las preferentes se destinan a la vivienda

Elisabet Carvajal

Las hipotecas a 30 y 50 años parecen cosa de otros tiempos, un vestigio de cuando vivíamos inmersos en la burbuja inmobiliaria. Un reciente estudio realizado por la Universidad Pompeu Fabra (UPF) constata lo que muchos de nuestros Expertos ya venían observando en el cierre de operaciones: que el pago al contado se hace hueco en el mercado inmobiliario español. Según el Consejo del Notariado Español, en estos momentos, siete de cada diez ventas se pagan a tocateja. Hipotecas imposibles de conseguir si no se compra producto de los bancos y caras a causa del incremento del diferencial; la caída de los precios, alrededor de un 50% en capitales españolas para la segunda mano; la aparición del pequeño inversor nacional; y el repunte de los compradores extranjeros son los acicates de esta tendencia emergente en el mercado inmobiliario español.



Expertos Inmobiliarios consultados coinciden en que la compra a tocateja de inmuebles ha dejado de ser una práctica excepcional para convertirse en una realidad que va a más. Los perfiles de los compradores nacionales que adquieren vivienda corresponden a personas jóvenes o de mediana edad con empleo indefinido que adquieren vivienda porque la necesitan para entrar a vivir, es decir, el comprador final, o bien el pequeño inversionista que compra para alquilar.

Las operaciones, coinciden los Expertos, se cierran gracias a los ahorros y a menudo también con la ayuda económica de los familiares de los compradores. Incluso, parte del dinero recuperado de las preferentes vuelve ahora al sector inmobiliario.

La compra a tocateja de inmuebles ha dejado de ser una práctica excepcional para convertirse en una realidad que va a más

Según el Consejo General del Notariado, antes de que estallara la burbuja, las compras sin hipoteca suponían el 37,3% del total. Esa proporción hoy se ha duplicado y el pasado mes de junio las adquisiciones al contado suponían casi el 68,6% de las operaciones. Según la UPF, durante el primer trimestre de 2013 el 60,2% de las operaciones no requirieron de financiación.

Por otro lado, el estudio también muestra el encarecimiento de las hipotecas, que han pasado de un tipo medio del 2,86% en 2010, a un 3,86% este año. Ese incremento se debe a una subida del diferencial que aplican las entidades bancarias, que compensa con creces la bajada del Euríbor.

El inversor nacional compra para alquilar

Como indican nuestros Expertos, también entra en escena el comprador que opta por invertir parte de sus ahorros en inmuebles con la intención de ponerlos en alquiler.

Un pequeño inversor particular que compra barato y diversifica sus ahorros. No persigue una revalorización a corto plazo de la propiedad, sino más bien una rentabilidad a través del alquiler.

El estudio de la UPF coincide con la apreciación de nuestros Expertos y confirma la aparición de este “pequeño inversor nacional que compra viviendas en zonas no céntricas por entre 70.000 y 80.000 euros”. El informe indica además que en Barcelona capital, los compradores que quieren invertir en un piso suponen ya el 32 % de los compradores totales, cifra muy por encima de la media española que se sitúa en un 24,16%.

Antes de la burbuja, las compras sin hipoteca suponían un 37% de las transacciones. El pasado junio, las operaciones sin financiación alcanzaron casi el 68%

A partir de los 45 años la mayoría de los adquirentes se hacen con el activo por motivos de inversión. De hecho, el 18,18% de quienes adquieren con una finalidad de sacar un rendimiento son pensionistas.

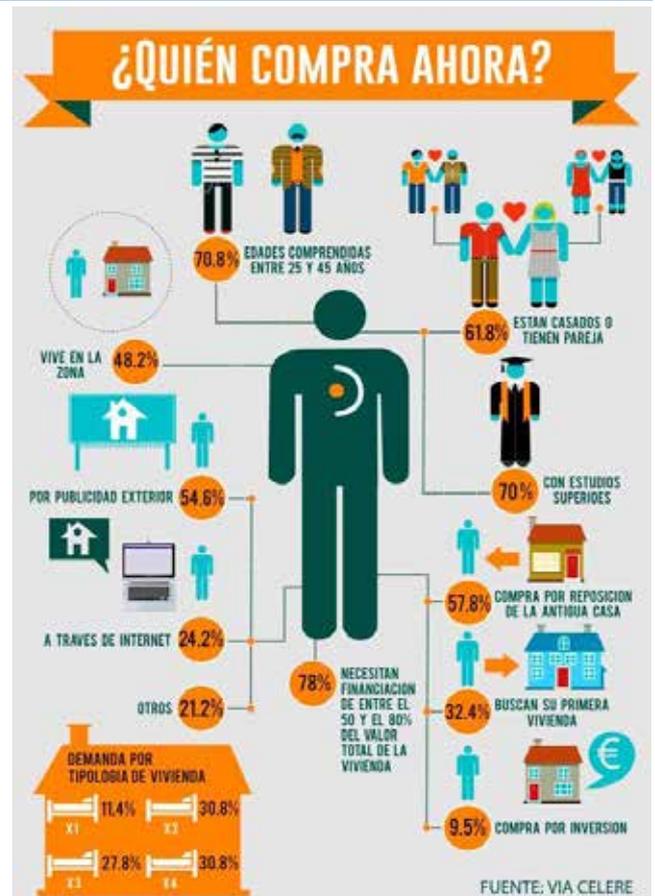
Caída de los precios

La fuerte reducción de los precios es una de los principales causas para la compra sin financiación. En el primer trimestre del año el recorte en los precios se aceleró. En las zonas de costa, con abundante oferta de segundas

En EEUU, también a tocateja

El fenómeno de la compra al contado no es una tendencia aislada del mercado español. En EE UU, más de la mitad de las compras de viviendas que se han efectuado en el último año y medio se han cerrado al contado. Según Goldman Sachs, esta proporción en 2005 era sólo el 10%.

Buena parte del causante del cambio de tendencia sería el “importante papel que los inversores están jugando en el mercado de la vivienda”, junto a las dificultades de los compradores para hacerse con un préstamo por las restricciones en los criterios de concesión que impone la banca estadounidense. Y es que algo parece haber cambiado definitivamente tras la debacle de las hipotecas subprime.



Infografía de Via Celere sobre el perfil de comprador actual en Madrid. Características como la franja de edad, el motivo de la compra, etc., coinciden con la mayoría de compradores de las capitales españolas



Torre de Goldman Sachs en New Jersey



residencias, los precios han experimentado descensos en términos reales de más del 50%. Según el informe de la Pompeu Fabra, el desplome de precios que para el conjunto de España es del 53%.

En la ciudad de Barcelona y para la vivienda de segunda mano los precios habrían caído un 50%. La vivienda que más despachan las agencias inmobiliarias de la capital catalana cuesta menos de 150.000 euros. Según el mismo informe, siete de cada diez pisos que se venden están por debajo de ese valor.

En Valencia, el 96,8% de las compraventas corresponden a casas de menos de 100.000 euros. Esa cantidad también es mayoritaria en Madrid, Málaga, Sevilla o Zaragoza.

En la cresta de la burbuja inmobiliaria, en el primer semestre de 2007, las ventas de pisos con un valor inferior a 150.000 euros representaban solo el 2,67% del total.

Compradores extranjeros

Otro factor ha contribuido al significativo repunte de la compra al contado: el aumento de los clientes extranjeros. Según hacía público el Ministerio de Fomento recientemente, un 17% , de las operaciones que se cerraron en España entre abril y junio fueron protagonizadas por compradores

foráneos, especialmente británicos, alemanes, rusos, y escandinavos. En total 13,632 ventas. Este perfil de comprador adquiere vivienda con fondos propios o bien usando la financiación de su país de origen.

Según estimaciones publicadas por El País recientemente, un 63% de las transacciones por parte de clientes extranjeros se podrían estar realizando al contado, mientras que este porcentaje se situaría en un 30% en el comprador español.

Un mercado inmobiliario con precios tan bajos como los que se pueden encontrar ahora en el mercado inmobiliario español son un gran aliciente para los inversores, nacionales y extranjeros. Además del precio, buscan casas con buena ubicación, como por ejemplo en capitales de provincia, vacías y terminadas. La ubicación es clave para la rentabilidad de los inmuebles a medio y largo plazo. Por ello es una característica prioritaria para el inversor.

Las peticiones de ubicación de la viviendas varían mucho dependiendo del país de origen del inversor. Los rusos priman las viviendas en la costa antes que otras cuestiones; los chinos buscan propiedades de lujo y obra nueva mientras que los compradores de origen indio reclaman viviendas en las grandes ciudades.

Los extranjeros compran una de cada seis casas, un porcentaje sin precedentes

Según las estadísticas del Ministerio de Fomento, las compras realizadas por los extranjeros alcanzaron un 28% en el segundo trimestre del año con respecto al mismo periodo de 2012. En total, se cerraron 13.632 operaciones

Frente a esta mejora, el resto de transacciones mantuvo el tono negativo de los meses precedentes al caer un

9%, hasta los 67.000 inmuebles. Una evolución dispar que sitúa a los compradores foráneos como responsables del 17% del cierre de operaciones de compraventa. Dicho de otra manera, una de cada seis casas vendidas ha ido a parar a manos de extranjeros. Unos datos sin precedentes en toda la serie histórica del Ministerio, iniciada en 2006.

Fuente: Ministerio de Fomento / El País



Perfiles de compradores *on line*

En el sector inmobiliario Internet es un escaparate indispensable que gana adeptos día a día

Elisabet Carvajal

El proceso de búsqueda de una vivienda ya no es lo que era. A los carteles de “En venta” o “En alquiler” se suma la información en el entorno on line, ya sea a través de la web la propia agencia, de portales inmobiliarios especializados usados también por los profesionales de la mediación inmobiliaria para publicitar sus ofertas, o incluso las redes sociales.

A diferencia de otros productos, en el sector de la vivienda es difícil cerrar las operaciones exclusivamente on line. Sin embargo, cada vez tiene mayor peso en el proceso de decisión de compra y sobre todo en el proceso de información. Por ello, puede ser de ayuda conocer las pautas de comportamiento de los usuarios en Internet y orientar mejor los servicios de nuestra agencia en el entorno on line e incluso optimizar la información que ofrecemos en la publicidad de los pisos en venta y alquiler.

El escaparate on line de viviendas en venta o alquiler es la transformación más importante del sector de la mediación inmobiliaria de los últimos 20 años. Aunque es cierto que tiene inconvenientes importantes como la sobreinformación y en ocasiones las informaciones desfasadas, lo cierto es que los usuarios usan cada día más este nuevo escaparate para realizar su primer sondeo antes de dirigirse a la agencia inmobiliaria.

El profesional ha tenido que hacer frente y adaptarse a este decisivo cambio. Por un lado, son pocos los Expertos In-

mobiliarios que no usan portales de Internet para publicitar su cartera de pisos y casas en venta con todo tipo de detalles inalcanzables por medios anteriores a Internet. Y por otro, cada día son más personas las que consultan Internet para buscar casa, informarse de precios y ver, por si mismos, cómo está el mercado.

“Nunca el agente se había enfrentado a un cliente tan bien informado. Esta tendencia aumentará a medida que los más jóvenes abandonen el alquiler y opten por la compra de vivienda”

Según un estudio realizado por la consultora TNS, un 22,1 % de los consultados opinaba que “se pueden encontrar mejores ofertas inmobiliarias en Internet que en el resto de medios”. Otro dato que revelaba la encuesta es que el 51 % de los jóvenes entre 25 y 34 años escoge Internet como primera opción para buscar piso.

En cambio, entre los mayores de 65 años la agencia inmobiliaria era su canal preferido. Internet ha cobrado un protagonismo decisivo en el sector inmobiliario y a medida que los jóvenes adquieran mayor edad el peso de Internet también aumentará.



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

Veracidad e imágenes

El agente inmobiliario o profesional de la agencia a cargo de los servicios en Internet debe tener en cuenta que lo que más valora el potencial comprador es la información actualizada y veraz. El usuario valora muy especialmente las buenas imágenes que permitan hacerse una idea fiel del inmueble y los vídeos de las casas y pisos que se ofertan. Actualmente disponemos de recursos muy fáciles para poder ofrecer esta información y prácticamente a coste 0 a través de la plataforma YouTube.

Las facilidades que aporta Internet al consumidor son muy interesantes: ahorra tiempo y también dinero en llamadas y desplazamientos; el cliente puede informarse autónomamente en busca del piso que más se adecua a sus intere-

ses; y puede comparar productos - precios y cualidades - rápidamente. De este modo, en muchas ocasiones cuando el potencial comprador se dirige a la agencia inmobiliario o bien realiza la visita de un inmueble en concreto en compañía del agente, éste puede conocer la oferta inmobiliaria de la zona casi con tanto detalle como el profesional. Nunca el agente se había enfrentado a un cliente tan bien informado, tendencia que aumentará a medida que los más jóvenes, ahora interesados en el alquiler, entre el mercado de la compraventa.

Aunque en Internet, predominan los anuncios y no el cierre de operaciones directamente ya que no es frecuente adquirir una vivienda sin antes visitarla en persona, puede resultar de interés para el agente inmobiliario conocer los distintos perfiles del comprador online.

Así somos en Internet: del impulsivo al crítico

Identificar las distintas pautas de comportamiento de los usuarios del entorno online ayudará al profesional de la mediación inmobiliaria a conocer mejor a sus potenciales clientes y a mejorar el servicio e información que ofrece a través de esta plataforma. Según un reciente estudio sobre los usuarios de la compra en Internet del portal de comercio electrónico Mercado Actual, los perfiles del comprador son:

- **“El impulsivo”**. Asiduo del e-commerce. Se deja llevar por el primer impulso. Entusiasta de las oportunidades del día y las ofertas de última hora. Puede pecar de cierta falta de criterio a la hora de seleccionar qué y dónde comprar.
- **“El buscador de gangas”**. Condiciona su compra al gran “chollo”. Espera hasta encontrar el precio más bajo. Al dar tanta importancia al precio puede pasar por alto otros factores importantes como la atención al cliente o los plazos de entrega.
- **“El detective”**. Navega, compara, investiga. Su decisión de compra requiere un amplio proceso previo de información y la recopilación de opiniones de usuarios en foros y redes sociales.
- **“El forofo”**. Está convencido de las ventajas y bondades del comercio electrónico que prácticamente sólo compra online. Normalmente es un asiduo a foros

y redes sociales y un gran prescriptor del comercio electrónico.

- **“El fiel”**. Parecido al “forofo” con la particularidad de que su amor hacia el comercio electrónico estará focalizado en unas pocas tiendas online de su confianza. Si ha tenido una experiencia de compra satisfactoria con una determinada web, tenderá a repetir con ella incluso si el precio que le ofrecen no es el mejor.
- **“El precavido”**. Suele corresponderse con un comprador neófito, con poca o nula experiencia en las compras online. Sólo comprará en webs que le ofrezcan máxima confianza, no gastará mucho dinero y lo hará tras asegurarse de que el pago es seguro y fiable.
- **“El ponderado”**. Es todo un veterano de la compra online. Cree en el canal, sin llegar a los extremos del “forofo” o el “fiel”. No se dejará llevar por las tentaciones. Su proceso de compra es racional y equilibrado.
- **“El crítico”**. Examina con lupa todo el proceso de compra y se quejará si considera que el servicio recibido no ha sido el correcto y castigará a la tienda con comentarios negativos en foros si su queja no es atendida satisfactoriamente. Pero también sabe valorar un buen trabajo. Una incidencia bien resuelta puede convertirlo en un cliente “fiel”



El portal de Inmoexpertos coge empuje

El portal de inmuebles de la Apei www.inmoexpertos.com está a pleno rendimiento. En estos momentos, hay cerca de 9.000 inmuebles anunciados de compraventa y alquiler de toda España, incluidas las Baleares, zona notablemente activa con cerca de 250 inmuebles publicitados, y Canarias, especialmente Tenerife. La comunidad de la Rioja lidera el ranking de inmuebles anunciado con una oferta que supera los 2.100 pisos y casas, seguida de las provincias de Málaga, Madrid y Barcelona con entre 1.200 y más de 1.500 inmuebles publicitados respectivamente. Otras provincias con una importante presencia en el portal de la Asociación son Vizcaya y A Coruña.

Una plataforma competitiva

La Asociación espera que a lo largo del 2014 se duplique la oferta de inmuebles en el portal de Inmoexpertos. El objetivo es conseguir en los próximos meses una plataforma competitiva para el máximo número de Expertos Inmobiliarios, que resulte atractiva a los potenciales clientes y que promueva el cie-

rrer de operaciones. Recordamos que el portal está totalmente adaptado a la nueva normativa que obliga a incorporar la etiqueta energética de los inmuebles que se publicitan tanto en procesos de compraventa como de alquiler.

La creación y puesta en marcha de este portal es uno de los proyectos más importantes de la Apei. Próximamente se presentarán nuevas adaptaciones del programa de gestión de alquileres para mejorar el trabajo de los Expertos.



Última hora ¿Cómo afectará la Ley de Desindexación al sector inmobiliario?

Desvinculará el IPC de los servicios públicos y fomentará su uso en el sector privado, a partir del 2014

El Consejo de Ministros aprobó el pasado viernes 27 de septiembre el Anteproyecto de Ley de Desindexación de la Economía, que desvinculará los precios de los servicios públicos del IPC a partir de 2014 y creará un nuevo índice de referencia destinado al sector privado para moderar las tensiones inflacionistas.

El objetivo de la ley, que entrará en vigor en enero de 2014, es estabilizar los precios desde la Administración central, autonómica y local y crear así una “cultura de moderación de precios”, en palabras de la vicepresidenta del Gobierno, Soraya Sáenz de Santamaría, y contener “los efectos perversos” que impiden mejorar la competitividad. “El principio general es desvincular las actualizaciones de rentas, precios y otros conceptos de las Administraciones Públicas del Índice de Precios al Consumo (IPC) y promover la adopción por parte del sector privado de la misma práctica”.

En el sector privado

En cuanto al sector privado, la adopción será voluntaria aunque, si no existe un acuerdo explícito, no se aplicará la indexación de forma automática. La norma no afectará a las pensiones, impuestos, instrumentos financieros ni a la ne-

gociación salarial colectiva.

Sí se trasladará a transportes, telecomunicaciones, energía, servicios postales, agua, tasas, bombona de butano, multas y otras sanciones, entre otros servicios públicos. Afectará, además, a los precios de los contratos públicos.

Contratos de arrendamiento

El Gobierno pretende fomentar el uso de este nuevo índice para que lo acabe aplicando también el sector privado, puesto que algunos sectores económicos tienden a actualizar sus precios en función de la inflación. Este sería el caso de los contratos de arrendamiento, en los que se suele incluir una cláusula para actualizar el precio del alquiler año a año teniendo en cuenta la evolución del IPC.

Hasta ahora, por ejemplo, los precios de servicios básicos como el agua, la telefonía, los peajes, el tren o los servicios postales se actualizaban cada año utilizando la referencia del IPC y teniendo en cuenta algunos factores. A partir de la entrada en vigor de la nueva ley, las revisiones de precios estarán relacionadas con los costes directos del servicio y no con otros elementos ajenos. “Cualquier revisión de precios regulados deberá estar justificada por la evolución de los costes y no por la inflación. Se trata con ello de evitar los llamados efectos de segunda ronda en la economía, uno de los elementos que más tensiones inflacionistas ha generado en el pasado”.

Nuestros breves

Cursos

Con la vuelta de las vacaciones, reanudamos los cursos de formación. Estamos preparando uno de Arrendamientos adaptado a la nueva LAU, y para finales de año el siempre esperado curso de Peritos Judiciales. Estamos abiertos a cualquier tipo de sugerencia por vuestra parte.

Portal de Expertos Inmobiliarios

Os informamos que el portal de la Asociación ya está abierto nuevamente, adaptado al R.D/ 235/2013 de Eficiencia Energética

Crecen los seguidores en @ExpertosInmob

El perfil en Twitter de la Apei @ExpertosInmob cuenta cada día con más seguidores. Vamos camino de los 300 "followers". Recordamos a todos los asociados que a través de este canal pueden estar permanentemente informados de la actividad de Apei así como de las noticias más importantes del sector. También pretende ser una plataforma de negocio y sinergias para los Expertos.



Twitter para Expertos

Si tenéis dificultades para familiarizarnos con esta plataforma podéis comunicarlo a la Asociación para que organicemos un curso de introducción a Twitter para Expertos Inmobiliarios.



Apei en los medios

Los nuevos certificados energéticos, el repunte de las ventas de inmuebles por parte de extranjeros, la situación del alquiler y la caída de las hipotecas han sido noticias que hemos podido seguir en los medios a lo largo de las últimas semanas. La Apei, especialmente a través de su presidente, Óscar Martínez, ha sido una fuente informativa acreditada para muchos medios de comunicación para valorar la situación del sector inmobiliario. Destaca la extensa entrevista que el presidente de la Apei mantuvo en RNE – Radio 5 Informativo, de alcance estatal, para valorar la caída de las hipotecas registrada el pasado mes de julio. También medios importantes como el Correo ha tenido en cuenta la opinión de los Expertos Inmobiliarios para reportajes y noticias del sector.

Los nuevos certificados energéticos reavivan I aparejadores e ingenieros

La Rioja recoge 1.200 certificados de eficiencia en viviendas en los dos primeros meses de la nueva norma energética. Desde la entrada en vigor el pasado 1 de junio del nuevo Registro de Certificaciones Energéticas, algo más de 1.200 viviendas han cumplimentado ya el trámite de obtener su certificado de eficiencia energética en estos dos meses, según los datos de la Dirección General de Industria del Gobierno regional. Así, en ese tiempo de gestión de estos certificados, aproximadamente nueve de cada diez viviendas que han cumplimentado el registro han sido pisos individuales que iban destinados a la venta o alquiler, y que estaban obligados por tanto. La primera estadística pública además al parque de viviendas registra en la zona medio baja de la eficiencia energética, siguiendo la tendencia de todo el país.

«La diferencia entre tener un 10º o 1º y un 1º o 1º puede llegar a suponer hasta un 30% más de ahorro energético. Estos certificados permiten conocer la situación de la vivienda y poder adoptar medidas para mejorar», explica Roberto Guillen, director general de Industria del Gobierno regional. Con la entrada en vigor el 1 de junio del Real Decreto 235/2013, se obliga ahora a disponer de este certificado a todas las viviendas construidas desde 2007 y también a todas las anteriores que se vendan o alquilen. La normativa establece además que sean los aparejadores, aparejadores, ingenieros industriales y técnicos industriales los profesionales que lleven a cabo estas certificaciones. En ese caso, ha supuesto un pequeño esparcimiento para esas profesiones en medio de la crisis, hasta el punto de desmantelarse una fuerte competencia.

«La verdad es que ha dado una cierta alegría, dentro de la travesía que tenemos en esta profesión», comenta Roberto Guillen, secretario técnico del Colegio de Aparejadores de la Rioja. Son precisamente los propios colegas los que se han establecido como puntos de recepción para los usuarios de cara a contactar con los profesionales que pueden llevar a cabo estos certificados, estableciendo listas y facilitando los contactos. Los aparejadores manejan una lista de unos 60 profesionales que dan este servicio, y que han completado 600 de los 1.200 certificados en estos meses. «Principalmente se han dado a viviendas y locales que se ponen en venta o alquiler, dado que obra nueva hay muy poca, también en algunos edificios públicos», añade Guillen.

De forma más concreta, y según los datos del Gobierno, el 66% de los certificados se han dado a viviendas individuales y el 44% a edificios completos, además de 56 viviendas unifamiliares, 64 locales y una vivienda de casas rurales que están en trámite. La Rioja, que dispone de un portal telemático, es una de las primeras regiones que ha implementado un registro propio de estos certificados de eficiencia.

«Cuanto antes»

«La recomendación es que se hagan las certificaciones cuanto antes, ya que legalmente ahora mismo el no tenerlo en según qué casos ya puede acarrear sanción», explica Óscar Martínez Sobalzo, presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), quien puntualiza que los certificados deben ser visibles ya en el momento de anunciar la venta o alquiler, sea en prensa o en un portal web o escaparate de una inmobiliaria. Las fechas venideras hacen que de momento la actividad sancionadora esté parada, pero igualmente «estamos trabajando para tenerlo todo a punto cuando arranque», indica Martínez Sobalzo sobre estos certificados, que en sí no acarrear obligaciones ni sanciones posteriores, sino que sirven desde el punto de vista informativo, también como elemento o freno a añadir para decantarse por la compra o alquiler de una vivienda.

Los primeros dos meses de esta actividad han servido para comprobar algo que ya se intuía: la eficiencia energética del parque de viviendas es principalmente baja. «La mayor parte de las viviendas, el 65%, están en el 1º (la escala va de A a G), más arriba de eso se encuentran principalmente aquellas que se construyeron a partir de 2006, bajo los criterios del nuevo Código Técnico», indica Hererías. Un total de 224 edificios, el 18%, están así dentro del rango 'C' y 'D', mientras que solo hay dos inscripciones registradas en el rango 'A' y 'B', de mayor eficiencia. Los certificados analizan el envolvente del edificio (fachadas, cerramientos, etc.), instalaciones térmicas (calderas principalmente) e iluminación, y aportan recomendaciones para mejorar la eficiencia. «La iluminación es la más barata y se nota mucho luego en la factura de consumo; las calderas son ya más caras y los exteriores a menudo implican reformas integrales», indica.



El alquiler rompe con el pasado

La opción de vivir a renta está creciendo en los últimos años, especialmente en 2012 y 2013, lo mismo que la oferta de pisos disponibles, hecho que ha provocado una caída en los precios

El ADN español, y por ende el riojano, parece estar mutando. La modalidad de vivir de alquiler, que tanta relevancia levantaba hace unos años, crece y crece cada año, en especial en 2012 y 2013. Inmobiliarios y portales web especializados han tenido que ir dejando más espacio en su listado de inmuebles a aquello que tiene que ver con el alquiler. Pero, ¿realmente está cambiando la mentalidad de propiedad en favor de la de alquiler? La crisis y la falta de acceso a créditos hipotecarios parecen la clave de este hecho.

«Hay miedo a comprar por la inseguridad que se tiene en el tema laboral, pero aquí se sigue prefiriendo la propiedad. De hecho, ahora, aprovechando la caída del precio de los pisos, se está viendo algún caso de gente que compra al contado, cosa que antes no se daba», apunta Oscar Martínez Sobalzo, presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

Más seguridad para el cesero

Casi a la vez que la demanda de alquileres, o incluso a mayor velocidad, está aumentando el parque de viviendas disponibles. «El que antes quería vender, en las circunstancias actuales opta por alquilar en lugar de tener el piso parado y esperando que dentro de un tiempo se vuelva a revalorizar», señala José Antonio Solórzabal, gerente de Inmobiliaria Solórzabal.

«Y el temor de los propietarios a arrendar? «El miedo siempre está ahí, la gente se sufre quedar con las historias negativas, pero son las menos. La mayoría de alquileres no desmonta los pisos y paga religiosamente», subraya Roberto Maiztegui, de Inmobiliaria Maiztegui.

Además, como reconocen las agencias inmobiliarias, se han mejorado los sistemas de control, a través de seguros de alquiler que protegen de impagos y vandalismo. La Ley de Arrendamientos, según explican los expertos, también está permitiendo de más agilidad a la resolución de los conflictos.

Y en medio de todo esto el precio de los alquileres continúa en caída. Según el último informe del portal fotocasa.es, el precio del metro cuadrado ha bajado en la Rioja un 6,6 por ciento en los últimos dos meses. Desde las inmobiliarias riojanas van más allá. «Yo diría que más. Cuando se queda una vivienda vacía y hay que costear la nueva renta el decenio es del 20 al 30 por ciento», asegura el presidente de los Profesionales de Expertos Inmobiliarios, José Antonio Martínez Sobalzo.

CIUDADANOS Los nuevos certificados energéticos reavivan la actividad de aparejadores e ingenieros



La caída es uno de los elementos que se analizan en el elaboración de los certificados de eficiencia energética. «La verdad es que ha dado una cierta alegría, dentro de la travesía que tenemos en esta profesión», comenta Roberto Guillen, secretario técnico del Colegio de Aparejadores de la Rioja. Son precisamente los propios colegas los que se han establecido como puntos de recepción para los usuarios de cara a contactar con los profesionales que pueden llevar a cabo estos certificados, estableciendo listas y facilitando los contactos. Los aparejadores manejan una lista de unos 60 profesionales que dan este servicio, y que han completado 600 de los 1.200 certificados en estos meses. «Principalmente se han dado a viviendas y locales que se ponen en venta o alquiler, dado que obra nueva hay muy poca, también en algunos edificios públicos», añade Guillen.

De forma más concreta, y según los datos del Gobierno, el 66% de los certificados se han dado a viviendas individuales y el 44% a edificios completos, además de 56 viviendas unifamiliares, 64 locales y una vivienda de casas rurales que están en trámite. La Rioja, que dispone de un portal telemático, es una de las primeras regiones que ha implementado un registro propio de estos certificados de eficiencia.

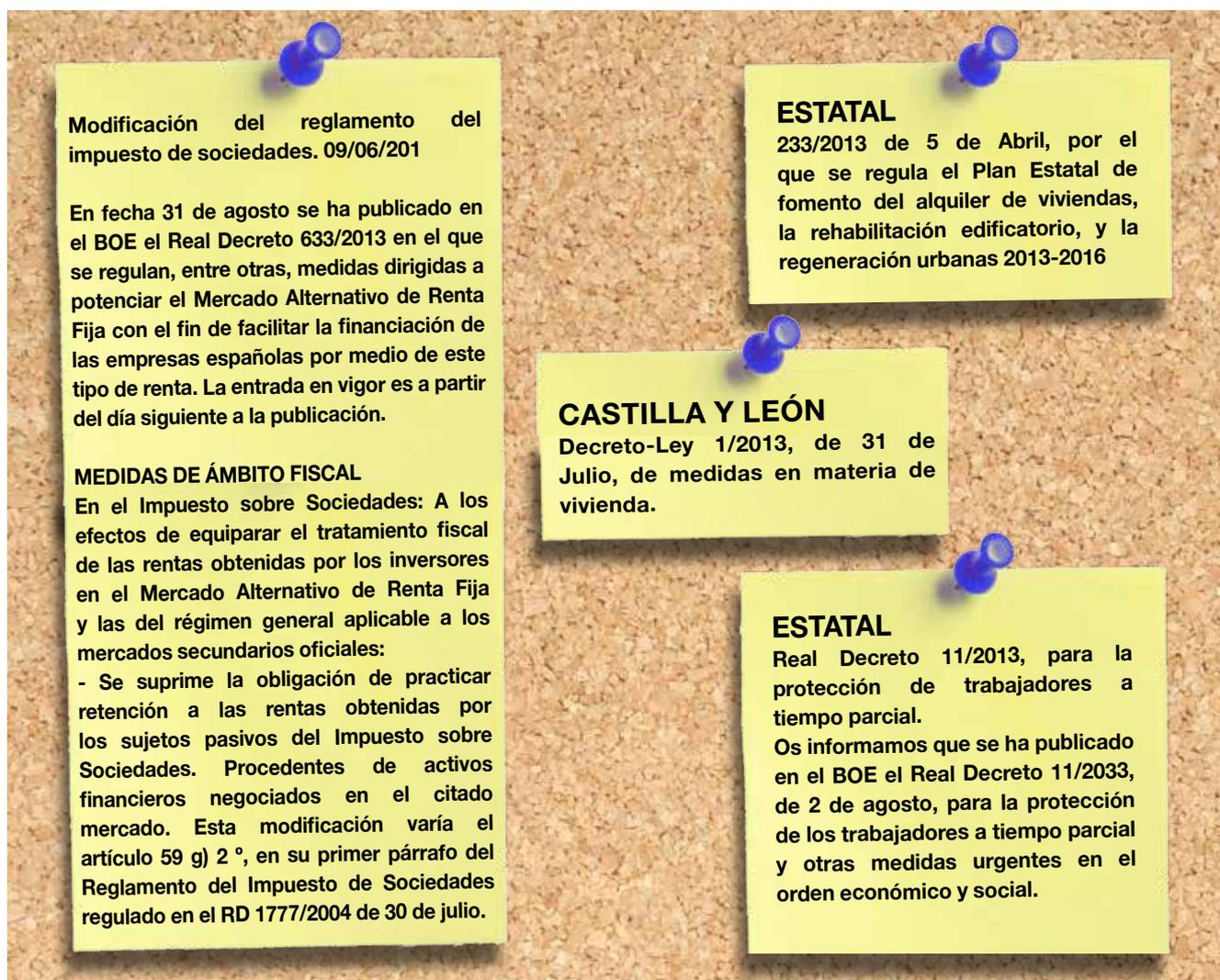
«Cuanto antes»

«La recomendación es que se hagan las certificaciones cuanto antes, ya que legalmente ahora mismo el no tenerlo en según qué casos ya puede acarrear sanción», explica Óscar Martínez Sobalzo, presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), quien puntualiza que los certificados deben ser visibles ya en el momento de anunciar la venta o alquiler, sea en prensa o en un portal web o escaparate de una inmobiliaria. Las fechas venideras hacen que de momento la actividad sancionadora esté parada, pero igualmente «estamos trabajando para tenerlo todo a punto cuando arranque», indica Martínez Sobalzo sobre estos certificados, que en sí no acarrear obligaciones ni sanciones posteriores, sino que sirven desde el punto de vista informativo, también como elemento o freno a añadir para decantarse por la compra o alquiler de una vivienda.

Los primeros dos meses de esta actividad han servido para comprobar algo que ya se intuía: la eficiencia energética del parque de viviendas es principalmente baja. «La mayor parte de las viviendas, el 65%, están en el 1º (la escala va de A a G), más arriba de eso se encuentran principalmente aquellas que se construyeron a partir de 2006, bajo los criterios del nuevo Código Técnico», indica Hererías. Un total de 224 edificios, el 18%, están así dentro del rango 'C' y 'D', mientras que solo hay dos inscripciones registradas en el rango 'A' y 'B', de mayor eficiencia. Los certificados analizan el envolvente del edificio (fachadas, cerramientos, etc.), instalaciones térmicas (calderas principalmente) e iluminación, y aportan recomendaciones para mejorar la eficiencia. «La iluminación es la más barata y se nota mucho luego en la factura de consumo; las calderas son ya más caras y los exteriores a menudo implican reformas integrales», indica.



Leyes, reglamentos, subvenciones



Economía

Tipos de Referencia OFICIALES, Julio 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	3,221
De cajas de ahorro	3,932
Del conjunto de entidades de crédito	3,438
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,500
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	2,943
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	0,525
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	0,526

Índice de Precios de Consumo IPC JULIO 2012 - JULIO 2013

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Febrero 2012 a Febrero 2013 (Base 2011)	2,8
Marzo 2012 a Marzo 2013 (Base 2011)	2,4
Abril 2012 a Abril 2013 (Base 2011)	1,4
Mayo 2012 a Mayo 2013 (Base 2011)	1,7
Junio 2012 a Junio 2013 (Base 2011)	2,1
Julio 2012 a Julio 2013 (Base 2011)	1,8

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

-0,5%

Mundo digital

Nuevos sistemas operativos de Apple (parte 2)

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



KeyChain: se trata de una nueva aplicación que permite grabar y organizar todas las contraseñas, así como los datos de las tarjetas de crédito. Esto facilita el acceso a web que requieran algún tipo de identificación y así como las compras por internet. A través de iCloud se dispondrá de esta información en todos los dispositivos, y por supuesto la información se graba encriptada para garantizar su seguridad.

Calendar: renueva su imagen e integra nuevos servicios como el poder ver el mapa del sitio donde se ha quedado, la ruta para llegar hasta allí e incluso el tiempo que va a hacer. También se conecta a la cuenta de Facebook del usuario para avisarle de los nuevos eventos.

Finder: (explorador de archivos de mac) se le añaden pestañas iguales a las de los exploradores de Internet, con esto se evita tener que abrir varias ventanas para tener más ordenado el escritorio. Otra gran novedad es que a los archivos se les puede añadir etiquetas. Es decir, aunque los archivos se encuentren en diferentes carpetas, se podrían hacer búsquedas de por ejemplo todos los que tengan la etiqueta "pendiente".

Safari: será más rápido, con avisos de Twitter y LinkedIn integrados.

Pantallas múltiples: mejora las opciones para trabajar con más de una pantalla a la vez.

Notificaciones: es la aplicación que muestra en pantalla automáticamente el resumen de todos los eventos, llamadas, mails, mensajes..., ahora se podrán contestar los mensajes directamente sin necesidad de acceder al programa de Mail.

iOS 7

Lo primero que destaca es la interfaz. Según Apple, los iconos, botones y aplicaciones ahora tendrán un diseño más sencillo con el objetivo presentar un entorno más claro y agradable. Por otra parte, otras voces críticas dicen que se trata de una copia de la interfaz de Windows'8. De todas formas para cualquiera que tenga un iPhone, la nueva interfaz le seguirá resultando muy familiar.

Al igual que en otros sistemas operativos, se añade un "Centro de control", se trata de una ventana de acceso rápido desde la que se puede acceder a las utilidades más comunes como el Bluetooth, Wifi, linterna, cámara de fotos...

Todas las aplicaciones que vienen integradas con el S.O. han sufrido actualizaciones en la misma línea que en OS X Mavericks. Pero sobre todas, cabe destacar la gran mejora de la multitarea, y por otra parte la nueva aplicación AirDrop, la cual permite pasar información de cualquier aplicación entre dos dispositivos sin configurar nada, el teléfono elige si utiliza Wifi o Bluetooth.

La cámara de fotos añade un nuevo formato cuadrado y también permitirá aplicar filtros antes de hacer la foto.

Agenda

Agenda de Expertos 2013

Septiembre

19 y 20 : Seminario - Como Seleccionar, Motivar y Formar Asesores de éxito (Barcelona)

Octubre

22 y 24: Curso de formación General de peritos judiciales, impartido por los Juzgados de Catalunya

Curso de Arrendamientos, adaptados a la nueva LAU (fecha a concretar)

16/10 - 08/01: Curso semipresencial de FORMACIÓN INMOBILIARIA para acceder al Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya, realizado por el Centro de Estudios ADAMS

Noviembre

Asamblea General de la Apei, los días 15 y 16 de noviembre en Málaga

Diciembre

- Curso de Peritos Judiciales (fechas a concretar)

Agenda Ferias Inmobiliarias 2013

Octubre

02 al 03 : Gran Salón Inmobiliario 2013 en Bogotá: Feria inmobiliaria.

09 al 13: SIL 2013 Lisboa: Salón inmobiliario

23 al 27: Barcelona Meeting Point 2013: Salón Inmobiliario de Barcelona

Noviembre

01 al 03: **SIMED 2013** Málaga Salón Inmobiliario del Mediterráneo

15 AL 17: **SIMA** Otoño Madrid 2013

18 al 20 **URBE 2013** Valencia: Feria inmobiliaria del mediterráneo

21 al 24 Salón Inmobiliario 2013 Ourense



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