



# EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 94 OCTUBRE-NOVIEMBRE 2013

## XXV Asamblea: Claves para el futuro



### ENTRE EXPERTOS

PAG. 3  
La Apei amplía la plataforma informática para sus asociados con los programas de Expedientes y Alquileres

### EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 6-7  
Así fué el 2013

### EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 8-13  
Especial XXV Asamblea de la APEI en Málaga

### MUNDO DIGITAL

PAG. 15  
SmartWatch

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

• La Apei amplía la plataforma informática

**NUESTROS EXPERTOS****PÁGINA 4 -5**

• Josep María Ros:  
Nuevo delegado Territorial de  
Barcelona - Zona Maresme

**EXPERTOS INFORMADOS****PÁGINA 6-7**

• Así fue el 2013

**PÁGINA 8-10**

• XV Asamblea General

**PÁGINA 11-12**

• Apei en los Medios.  
Especial XXV Asamblea APEI

**BREVES DE LA ASOCIACIÓN****PÁGINA 13**

• Ocio y turismo en Málaga  
• Nuestros Breves

**EXPERTOS INFORMADOS****PÁGINA 14**

• Leyes, Reglamentos y  
Subvenciones  
• Economía

**EXPERTOS INFORMADOS****PÁGINA 15**

• Mundo Digital  
• Felicitación de Navidad



## XXV Asamblea de los Expertos: claves de futuro

Por fin va a ser una realidad. Los agentes inmobiliarios vamos a unificar nuestra voz en una sola plataforma: la Federación de Asociaciones de Agentes Inmobiliarios, proyecto en el que trabajamos conjuntamente Expertos Inmobiliarios, AEGI y Apis, entre otros. El objetivo es conseguir que nuestro sector profesional adquiera un mayor peso ante las administraciones públicas y la opinión pública, y defender los intereses comunes del conjunto de los agentes inmobiliarios.

Informar sobre el desarrollo de la Federación de Asociaciones de Agentes Inmobiliarios y cuáles son las primeras acciones previstas ( más información en la página 10) ha constituido uno de los temas importantes tratados en la XXV Asamblea General de la Apei celebrada, el pasado día 16 de noviembre, en Málaga. Y es que, la creación de esta Federación y las nuevas formas de trabajo de los agentes inmobiliarios, especialmente las MLS, son dos de las claves del futuro de la mediación inmobiliaria en España.

Como presidente de la Apei, estoy presente en el desarrollo de este proyecto. Mi función, en nombre de la Apei, es defender nuestra identidad como asociación y contribuir a definir los objetivos de la Federación para que realmente unifique la voz de los agentes inmobiliarios y resulte un instrumento útil para nosotros y también para el cliente de nuestras inmobiliarias.

Esta plataforma, que reunirá al 80% de los mediadores inmobiliarios de toda España, no debe suscitar a los Expertos ningún temor. La Federación respetará la identidad de cada una de las asociaciones que la integrarán. Desde la Apei seguiremos luchando para dar el mejor servicio a nuestros asociados y continuar siendo un referente en la defensa de los intereses de nuestros clientes. Además, la Apei siempre ha estado a la vanguardia de la mediación inmobiliaria, especialmente en lo que tiene que ver con la defensa y protección de los derechos de los clientes y, en este sentido, también para la Federación somos un modelo a seguir

En la XXV Asamblea hemos tratado dos temas más especialmente trascendentes: las MLS y nuestro portal, [www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com). En poco tiempo va a ser imposible que una agencia pueda mantenerse sola, sin la colaboración de otras oficinas y otros agentes. Será imprescindible trabajar compartiendo producto y operaciones. Me preocupa que nuestras bolsas de Inmuebles Compartidos, las IC, un proyecto en el que llevamos trabajando más de cinco años, no acaben de consolidarse. El futuro reciente de nuestro trabajo pasa por esta plataforma.

También me preocupa que, después de haber trabajado intensamente en el portal [www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com), nuestros asociados no lo utilicen más. Tenemos un instrumento extraordinario. Por ello, os animo a subir vuestra cartera de inmuebles, a hacer uso del programa de gestión y entre todos los Expertos hacer de nuestro portal una herramienta potente que compita con los grandes portales a los que tanto dinero pagamos por publicitar nuestros inmuebles.

Como veis nuestro sector se transforma a gran velocidad con cambios de fondo y de forma sin precedentes. Desde la Asociación intentamos mantenernos en la cresta del cambio, pero ahora depende de cada uno de nosotros contribuir a que la Apei continúe a la cabeza de la mediación inmobiliaria en España.

Como presidente y como profesional agradezco profundamente la participación de todos los Expertos que asistieron a la XXV Asamblea y aportaron sus ideas y observaciones para mejorar el día a día de nuestro colectivo profesional.

**Óscar Martínez Solozábal** - Presidente Asociación Profesional Expertos Inmobiliarios. @ExpertosInmob

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XI, número 94. Octubre-Noviembre 2013.

**Edita** Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal  
**Secretario General** Joan Castella Serrano **Vocales** José Luis Marroquín Cornejo, M<sup>a</sup> Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M<sup>a</sup> Nieves Atienza Tosina, M<sup>a</sup> Dolores Marchal Cabrera, Raúl Ortiz Correa. **Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1<sup>o</sup> 5<sup>a</sup>. 08010 Barcelona  
**Tel.** 93 317 08 09 **Fax** 93 412 55 75 **Web** [www.expertosinmobiliarios.com](http://www.expertosinmobiliarios.com)  
**Mail** [administracion@inmoexpertos.com](mailto: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](mailto: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 Apei amplía la plataforma informática para sus asociados con los programas de Expedientes y Alquileres

**Los Expertos disponen de un software completo, de fácil uso y gratuito, para la gestión integral de la inmobiliaria**

Elisabet Carvajal

Con el objetivo de ofrecer el mayor servicio a los asociados y contribuir a la mejora del día a día del trabajo en la inmobiliaria, la Apei pone en marcha dos nuevos programas informáticos. El nuevo software aborda la parte administrativa de la agencia. Son los programas de Expedientes, ya en funcionamiento, y de Alquileres, que estará a punto antes fin de año.

Estos programas, de fácil uso y totalmente gratuitos para los Expertos, completarán la plataforma de software inmobiliario de la Apei. Así, Expedientes y Alquileres se unen al Programa de Gestión ya consolidado, que permite administrar la cartera de inmuebles y los inmuebles compartidos (IC) y donde se integran también las pasarelas a distintos portales.

La emisión automatizada de facturas y recibos bancarios, o el aviso de la renovación de los contratos, e incluso la gestión de cobros y siniestros son algunas de las facilidades que aportará el nuevo programa de gestión de alquileres al trabajo diario del agente inmobiliario. El programa de Alquileres estará a disposición de todos los Expertos Inmobiliarios en las próximas semanas. Con este software se pretende optimizar la gestión diaria de los arrendamientos, una actividad que desde el inicio de la crisis económica ha ido en aumento por parte de los agentes inmobiliarios.

Desde hace unas semanas, está a disposición de los miembros de la Apei el programa de Expedientes que ha recibido muy buena acogida entre los Expertos Inmobiliarios. Según el asesor informático de la Asociación, Dani García "este programa te permite guardar y clasificar toda la documentación administrativa de la agencia y acceder de forma rápida a la información y los datos. Además, ofrece servicios como la posibilidad de extraer estadísticas de la actividad

de la agencia, por meses y años, o realizar el cálculo de las comisiones de los comerciales". Este programa cuenta con aplicaciones para la gestión de la facturación, y el aviso automatizado para la revisión de rentas y renovación de contratos, entre otras prestaciones.

### Más operaciones compartidas

El programa de Gestión, el software de la Apei para la gestión comercial de la agencia, va camino de consolidarse como un instrumento de colaboración entre Expertos. En estos

momentos, un 40% de los inmuebles que se vuelcan en el programa de Gestión son compartidos.

### El 40% de los inmuebles volcados en el programa de Gestión son compartidos

Las zonas donde los Expertos Inmobiliarios son más activos compartiendo producto y operaciones son el País Vasco, donde 40 Expertos han constituido una IC muy activa y Canarias.



## Josep María Ros

Nuevo delegado territorial de Barcelona – Zona Maresme

**“La Asociación es un valor seguro para los Expertos”**

Elisabet Carvajal

**Josep María Ros es desde el pasado mes de octubre el nuevo delegado territorial de la Apei en Barcelona – Zona Maresme, un área geográfica cercana a la capital catalana, privilegiada y de atractivas localidades costeras. El Maresme cuenta actualmente con 40 titulares de agencias pertenecientes a la Apei, entre ellos el secretario de la Apei, Joan Castella.**

**Ahora con la presencia, el trabajo y la ilusión de Josep María Ros como delegado, nuestra Asociación se enraíza con fuerza en esta importante comarca catalana.**

**Lleva dos años como asociado de la Apei y ya es delegado.**

Me hizo mucha ilusión cuando me propusieron ser el delegado de la Apei en el Maresme. He estado en otras asociaciones de agentes inmobiliarios antes de integrarme en la Apei, y puedo decir que la transparencia, la sinceridad y las ganas de hacer cosas para beneficiar a todo un colectivo que posee la Apei no se encuentra fácilmente. Ver como nuestro presidente, Óscar Martínez, lucha para conseguir avances para nuestro sector desinteresadamente es motivo de agradecimiento. La Apei es una organización profesional muy seria y hay que valorarla mucho.

**“El 2014 será un buen año.**

**Lo peor ha pasado y es un buen momento para comprar”**

**¿Cuál es su primer objetivo como delegado?**

Los Expertos Inmobiliarios tenemos peso en el Maresme, pero también es una zona con muchos agentes inmobiliarios. Mi primer objetivo es hacer crecer la Asociación en Cataluña. También me gustaría promover nuevos servicios y convenios que se traduzcan en ese mayor peso de la Apei en Cataluña.

**¿Qué valor utiliza para atraer a nuevos miembros hasta la Apei?**

Los tiempos van cambiando y no solo basta con decir que este colectivo o el otro son mejores. Hay que dar nuevos servicios a nuestros asociados, que se sientan respaldados por la asociación en la que están, que noten que a cambio

de pagar una cuota tienen un servicio inmejorable, como día a día procuramos en la Apei.

Ahora acabamos de hacer un nuevo asociado de la localidad de Llanerres y pronto se unirá otro de Pineda de Mar.

**Hasta ahora todo han sido halagos pero la crítica constructiva es también necesaria para avanzar. Si tuviera que hablar de una debilidad de nuestra Asociación sería...**

Creo que debemos vender más nuestra marca y diferenciarnos del resto de colectivos profesionales del sector. Pienso que a esta asociación con 20 años de vida no se le ha reconocido suficientemente la trayectoria de prestigio y rigurosidad a lo largo de estos años. Tenemos servicios muy buenos, una asesoría jurídica muy preparada, el programa de gestión inmobiliaria muy efectivo, un gabinete de prensa profesional, la atención personal de nuestro departamento de administración, la cercanía de la Presidencia así como de su secretario. Pero es necesario alcanzar más acuerdos con entidades públicas y privadas para dar lo mejor a nuestros asociados. Aunque sé que no es fácil, un ejemplo puede ser que las entidades financieras que tienen un stock de viviendas puedan comercializarlas a través de todas las oficinas de nuestros asociados.

**¿Cuál es su balance del año 2013?**

Acabamos el 2013 mejor de lo que esperábamos. Comenzaba con el incremento del IVA, la supresión por la deducción por compra de vivienda y con la incertidumbre en la hora de comprar por parte del cliente que tardaba mucho en decidir.

El Maresme es una zona especialmente activa en el sector inmobiliario gracias en buena parte a la proximidad con Barcelona y la calidad de vida que dan nuestras localidades costeras, con buenos servicios y buenas comunicaciones. Aunque nos hemos resentido de la crisis, muchas agencias hemos resistido y miramos con optimismo el año 2014.

**¿Ha llegado el ajuste del precio de la vivienda?**

El tramo final del año 2013 acabará prácticamente con el ajuste definitivo de los precios de la vivienda. Ha sido precisamente la bajada progresiva de los precios lo que ha permitido cerrar muchas operaciones de compraventa de ciudadanos locales y de Barcelo-



na capital que han podido adquirir una vivienda, muchos sin hacer hipoteca .

**¿Cuál es el perfil del comprador en su zona?**

Estimamos que en la zona del Maresme, un 60% de las operaciones que se han cerrado en los últimos meses corresponde a pequeños ahorradores catalanes y un 40% correspondería a compradores finales que han adquirido para entrar a vivir .

**¿Su pronóstico para el 2014?**

Será un buen año. Lo peor ha pasado y es un buen momento para comprar. Para el segundo semestre de 2014, los bancos volverán a conceder créditos.

**¿Cree en la innovación en la mediación inmobiliaria?**

He probado las redes sociales, Facebook, para la agencia y también experimenté hace unos diez años con la primera MLS del Maresme, “Unió”, que no funcionó. Quizás aún no era el momento.

Lo que creo que es necesario es un portal de Internet sólo para profesionales, unirlo a una marca, y potenciarlo.

Por otro lado, también hay métodos más clásicos que siguen funcionando muy bien. En nuestro caso es el mailing directo. Usamos este sistema para publicitar nuestros servicios y captar. Nos funciona muy bien.



Premià de Dalt, a tan sólo 20 Km de la ciudad de Barcelona, es una de las treinta localidades que integran la comarca del Maresme. Este comarca cuenta con una población de cerca de 450.000 habitantes. La capital es Mataró.

**Perfil**

Josep María Ros nació en el barrio de Gracia de Barcelona. Casado, con un hijo.

1991: se iniciaba como agente inmobiliario. En estos años, ha sido también promotor.

2000: Abre su agencia inmobiliaria en el Maresme. Actualmente su agencia “Graons” (www.graons.net) en Premià de Dalt cubre todo el área geográfica del Maresme y cuenta con un equipo profesional de 3 personas.

2011: Ingresa en la Apei.

**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.

-----  
 JOSÉ PIEDRABUENA MORANTE

Número de afiliado: 2615  
 Población: Barcelona  
 Provincia: Barcelona

-----  
 M<sup>ª</sup> ANTONIA ENA SARDÀ

Número de afiliado: 2616  
 Población: Barcelona  
 Provincia: Barcelona

-----  
 ZACARIAS EL JERABI EL ARROUDI

Número de afiliado: 2617  
 Población: Hospitalet de Llobregat  
 Provincia: Barcelona

-----  
 JOSÉ MANUEL VILLÉN JUÁREZ

Número de afiliado: 2618  
 Población: Vitoria  
 Provincia: Álava

-----  
 MARÍA BADIOLA IRUETA

Número de afiliado: 2619  
 Población: Ondarroa  
 Provincia: Vizcaya

-----  
 JON FCO. GONZÁLEZ PÉREZ

Número de afiliado: 2620  
 Población: Orense  
 Provincia: Orense

-----  
 RAFAEL SORIA FERNÁNDEZ

Número de afiliado: 2621  
 Población: Viladecans  
 Provincia: Barcelona

-----  
 SILVIA LUCENA ALBADALEJOS

Número de afiliado: 2622  
 Población: Sant Feliu de Guixols  
 Provincia: Gerona

-----  
 REMEDIOS MARTÍN HIERRO

Número de afiliado: 2623  
 Población: Rubí  
 Provincia: Barcelona



# Así fue el 2013

## Breve repaso de la actividad de la Apei, mes a mes

Noemí Franco y Elisabet Carvajal

Reuniones para avanzar en proyectos importantes para nuestros asociados como las IC, charlas, seminarios y cursos, presenciales y on line, se han sucedido a lo largo del 2013. El resultado ha sido un ejercicio de mucha actividad. Un año trepidante marcado, además, por los cambios legislativos de gran impacto para los Expertos Inmobiliarios, con novedades como el nuevo Certificado Energético y las modificaciones de la Ley de Arrendamientos Urbanos. Por este motivo, la Asociación ha realizado también un importante esfuerzo para mantener permanentemente informados a sus miembros sobre todos estos cambios.

### ENERO

- 17 Reunión entre Expertos de Tenerife
- 31 Seminario de Captación en Exclusiva en Barcelona

### FEBRERO

- 11 Reunión en Madrid sobre el Proyecto de Inmuebles Compartidos - Madrid
- 12 Inicio del Curso de Derecho Tributario Inmobiliario On Line
- 15 Nuevo Portal Inmobiliario de la Asociación
- 28 Seminario "Dossier Profesional para Captar y Vender" en Barcelona

### MARZO

- 06 Reunión en Madrid para el desarrollo del Proyecto de Inmuebles Compartidos - Madrid
- 12 Inicio del curso de Marketing y Comercialización Inmobiliaria On Line
- 19 Jornadas sobre la situación de la Mediación Inmobiliaria actual en Tenerife
- 22 Seminario de Negociación y Cierre en Barcelona
- 26 Pasarela con Idealista desde el programa de Gestión de la Asociación



Una de las charlas a cargo del asesor jurídico de la Apei, Manu Pernas, celebrada en la sede central de la Asociación.

## ABRIL

---

- 17 y 18 Charlas informativas del Real Decreto que regula el Certificado de Eficiencia Energética de los edificios en Barcelona
- 19 Reunión de Expertos en Tenerife para analizar los proyectos de rehabilitación en la ciudad y los beneficios para el sector inmobiliario.
- 25 Abril Charla sobre el Real Decreto que regula el Certificado de Eficiencia Energética de los edificios.

## MAYO

---

- 12 Finalización del Curso On Line de Marketing y Comercialización Inmobiliaria
- 13 Seminario de Home Staging y fotografía de interiores
- 13 y 14 Curso de Método para Trabajar con Compradores, en Barcelona
- 15 Charla en Valencia y Palma de Mallorca sobre el Certificado de Eficiencia Energética
- 16 y 17 Cursos de Método para Trabajar con Vendedores En Barcelona
- 21 Curso On Line de Técnicas de Negociación en el Ámbito Inmobiliario
- 22 Charla sobre el Certificado de la Eficiencia Energética en Álava
- 27 Firma del Convenio con Rodríguez & Asociados: Seguro de Protección del Alquiler.
- 31 Seminario Gestión del Tiempo en Barcelona

## JUNIO

---

- 03 Inicio del Curso On-line. Line de la Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales.
- 04 Charla en Granada sobre el Certificado de Eficiencia Energética y Nueva LAU
- 05 Charla en Sevilla sobre el Certificado de Eficiencia Energética y Nueva LAU
- 12 Curso de Recogida de datos del Certificado de Eficiencia Energética en Barcelona
- 13 Curso de Recogida de datos del Certificado de Eficiencia Energética en Madrid
- 14 Curso de Recogida de datos del Certificado de Eficiencia Energética en Vitoria
- 26 Curso de Como Captar Exclusivas Vendibles en Mataró
- 27 Seminario 82 Objeciones del Propietario y del Gerente

## JULIO

---

- 01 Finalización del Curso de la Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales
- 08 Charla sobre la Normativa de la Eficiencia Energetica y el Uso de las tecnologías informáticas
- 10 Inicio del Curso de Administración de Comunidades On-line.

- 31 Finalización del Curso de Administración de Comunidades On-line.



Los participantes en el curso de "Captación", con el formador Moisés Ruiz, en Barcelona

## SEPTIEMBRE

---

- 19 y 20 Seminario: Cómo seleccionar, motivar y formar asesores de éxito

## OCTUBRE

---

- 11 Curso de CRS en Málaga: Técnicas de Negociación
- 19 Curso de CRS en Bilbao: Planificación de Negocio
- 20 Curso de CRS en Bilbao: Marketing
- 29 Charla en San Sebastián sobre el desarrollo de IC Inmuebles Compartidos
- 29 y 30 Charlas informativas sobre últimas novedades legislativas en Barcelona
- 30 Curso de CRS en Jerez: Técnicas de Negociación
- 31 Curso de CRS en Jerez: Trabajo con el Comprador

## NOVIEMBRE

---

- 11 Charla en Sevilla de las últimas novedades legislativas
- 15 y 16 Asamblea General de Expertos Inmobiliarios en Málaga
- 19 Curso de CRS en Huelva: Técnicas de Negociación
- 19 Curso de Valoraciones Inmobiliarias On-line.
- 20 Curso de CRS en Huelva: Trabajo con el Comprador

## DICIEMBRE

---

- 31 Finalización del Curso de Valoraciones Inmobiliarias





## ***“En poco tiempo será imposible que una agencia inmobiliaria se mantenga sola”***

### **Óscar Martínez asegura que “las formas modernas de trabajo” han transformado la venta y captación de inmuebles**

[Elisabet Carvajal](#)

El pasado 16 de noviembre se celebraba en Málaga la XXV Asamblea General de los Expertos Inmobiliarios. La reunión, presidida por Óscar Martínez, contó con la presencia de la mayoría de los delegados de la Apei, así como su secretario, Joan Castella. Se trataron temas candentes para el desarrollo de la mediación inmobiliaria en el mercado actual como las nuevas formas de trabajo (las MLS y los portales en Internet) y la creación de la Federación de Asociaciones de Agentes Inmobiliarios.

Óscar Martínez fue contundente durante su intervención en afirmar que *“en poco tiempo será imposible que una agencia inmobiliaria se mantenga sola”* en relación a las nuevas formas de trabajo basadas en las conocidas como las MLS, Multiple Listing Service, y su consolidación y proliferación en España.

El presidente de la Apei recordó que los Expertos disponen de “una herramienta muy potente”, el portal [www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com) y animó a los asociados a hacer uso de este instrumento para publicitar su cartera de inmuebles y hacer frente a los portales de pago.

*“La agencia tradicional que trabaja individualmente está condenada a muerte”* afirmaba con contundencia Óscar Martínez, presidente de la Apei, el pasado día 16 de noviembre, durante la apertura de la XXV Asamblea General Ordinaria de la Asociación. El presidente hizo un repaso a la situación actual de la mediación inmobiliaria en España y los retos del agente ante el mercado.

Según Óscar Martínez, las nuevas formas de trabajo que en los últimos años se han introducido en el mercado español, especialmente las MLS, que consisten en compartir producto y clientes entre agentes inmobiliarios con el soporte de un software común, ya han transformado definitivamente la actividad del mediador inmobiliario. Una transformación que permite optimizar la captación, favorecer el cierre de operaciones y mejorar el servicio que se presta al cliente.

Óscar Martínez incidió especialmente en esta realidad y aseguró una vez más que *“el que no se integre a las formas de trabajo modernas morirá”*. Una afirmación rotunda que

el presidente argumentó con la gran dificultad que tiene un mediador de método tradicional de competir con un mediador que trabaja con una MLS. *“El agente que utiliza la MLS puede presentar a sus clientes una cartera con gran cantidad de producto, imposible de captar si no es a través de la cooperación entre agentes”*, precisó.



La Asociación iniciaba hace cinco años dos importantes proyectos orientados a favorecer la venta y la captación de inmuebles de acuerdo con las nuevas formas de trabajo de los mediadores, basados, por un lado en compartir (MLS e Inmuebles Compartidos, IC) y, por otro, en la creación de un portal de Internet propio para los miembros de la Apei. A lo largo de estos años, se han iniciado varios proyectos de IC en diferentes áreas geográficas españolas con el impulso de la Asociación y su programa de gestión.

#### **El portal de Expertos: “Herramienta muy potente”**

El otro caballo de batalla de la Asociación es el portal [www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com). Se trata de la apuesta más importante que ha realizado la Apei para favorecer las ventas y captación de producto de sus asociados. Actualmente el portal de los Expertos publicita alrededor de 9.000 inmuebles,

pero con una red de una 1000 agencias asociadas a la Apei en toda España, este número podría ser muy superior.

### **La Apei dispone para los Expertos de dos importantes herramientas para favorecer la venta y captación: las IC y el portal Inmoexpertos**

Óscar Martínez, insistió en que este portal *“puede ser una herramienta muy potente. Pero es necesario que los Expertos creen en ello y la utilicen para publicitar sus inmuebles, del mismo modo que utilizan los portales de pago”*. Los profesionales asistentes a la Asamblea coincidieron en que es necesario hacer un mayor esfuerzo individual para sacar el máximo partido al portal de los Expertos Inmobiliarios.

#### **Potenciar la comunicación y notoriedad de marca**

Otro aspecto interesante abordado durante la Asamblea fue la necesidad de potenciar la marca “Expertos Inmobiliarios”. El tema fue expuesto por el recientemente nombrado delegado de la Zona de Barcelona – Maresme, Josep María Ros. El delegado defendió la necesidad de realizar un campaña de publicidad para potenciar las credenciales diferenciales de nuestra Asociación – rigor profesional, experiencia y compromiso con el cliente - para la captación de nuevos socios.

En pocos días, se creará un nuevo espacio en la intranet de la web [www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com) denominado “Notoriedad y marca” con el objetivo de favorecer una mayor comunicación interna sobre las acciones de Relaciones Públicas y prensa que llega a cabo la Asociación y sus resultados en los medios de comunicación.



# La Federación de Asociaciones de Agentes Inmobiliarios, más cerca

## Los principales colectivos profesionales de mediadores, entre ellos la Apei, buscan la unión para defender los intereses del sector

Elisabet Carvajal

La Federación de Asociaciones de Agentes Inmobiliarios será pronto una realidad. Se trata de un proyecto impulsado por los principales colectivos – asociaciones y colegios – de profesionales de la mediación, entre ellos la Apei. El presidente de los Expertos Inmobiliarios, Óscar Martínez, aprovechó la XXV Asamblea de la Asociación para explicar el punto en que se halla la nueva plataforma que ha de servir para potenciar el conjunto del sector de mediadores.

La futura Federación agrupará al 80 % de los agentes inmobiliarios que operan en España y contará con una junta directiva formada por un representante de cada asociación profesional implicada. Cada una de estas organizaciones tiene la misión de aportar también su trabajo para construir la Federación. Y, en este sentido, la Apei, según explicaba su presidente, se encargará de la redacción del Código Deontológico y de Buenas Prácticas de la nueva agrupación. La experiencia de la Apei en protección de los derechos del cliente en el proceso de compraventa de vivienda será el modelo que seguirá la Federación.

Las conversaciones iniciadas en mayo por los principales colectivos de agentes inmobiliarios (colegios de Api, AEGI, Apei, etc.), en la mesa única “Una Sola Voz” para defender de manera conjunta los intereses del sector tiene ya resultados. Se trata de la Federación de Asociaciones de Agentes Inmobiliarios, en proceso de constitución, un gran paso hacia delante que ha de contribuir a resituar la figura del agente inmobiliario ante la sociedad española.

La Federación de Asociaciones de Agentes Inmobiliarios estará pronto en funcionamiento. Conjuntamente con otras asociaciones y organizaciones profesionales, la Apei ha estado presente en su construcción desde sus cimientos. La experiencia de nuestra Asociación en la defensa y protección de los derechos de los consumidores en el proceso de compraventa – modelos de contratos consensuados con a organizaciones de consumidores, o la obligatoriedad de poseer un seguro de Responsabilidad Civil para los Expertos Inmobiliarios– servirá como modelo para el nuevo proyecto.

La Apei colabora en el proyecto con la redacción del Código Deontológico y de Buenas Prácticas que van a seguir todos los profesionales que formen parte de la Federación. Un documento donde se van a exponer requisitos bien conocidos por los miembros de la Apei como, por ejemplo, no utilizar publicidad engañosa, disponer de un establecimiento abierto al público o disponer de un seguro de Responsabilidad Civil, entre otros.

Martínez explicaba los colectivos implicados en el proyecto, *“queremos unificar criterios para agentes inmobiliarios, agencias y asociaciones”*. El presidente de la Apei añadía que *“formaremos parte, sin perder nuestra identidad como Expertos Inmobiliarios con nuestra propia actividad y servicios para nuestros asociados”*. (Más info. en Editorial)

Los objetivos de la Federación son, por un lado, defender de manera conjunta y unánime los intereses del sector ante la Administración y sociedad en general. Y, por otro lado, como explica Óscar Martínez *“estudiar las medidas necesarias para garantizar el mejor servicio a quienes necesiten comprar y vender inmuebles”*.

### Registro Obligatorio de Agentes Inmobiliarios

La primera acción que se plantea la Federación tras su constitución será pedir al Gobierno que se haga extensivo a todas las comunidades autónomas el decreto que regula la mediación inmobiliaria en Cataluña. *“Es una muy buena normativa” afirmaba Óscar Martínez “que garantiza que la compraventa se lleve a cabo en un contexto de transparencia y protección del consumidor pues exige a los agentes inmobiliarios unos requisitos mínimos imprescindibles para ejercer la profesión”*.

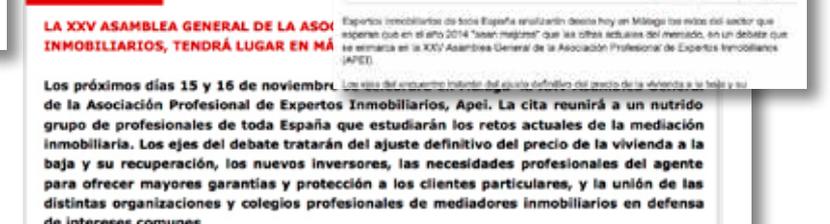
En Cataluña, entraba en vigor, el 10 de marzo de 2010 el Decreto 12/2010, que regula los requisitos que el agente inmobiliario debe cumplir en esta comunidad para ejercer la profesión y poder inscribirse en el Registro Oficial y Obligatorio de Agentes Inmobiliarios. La ley catalana prevé además un régimen sancionador para las personas que hagan de agentes inmobiliarios sin estar inscritos en el Registro Oficial.

# Los medios de comunicación andaluces acogen con interés el encuentro central de la Apei en Málaga

**Diarios, medios on line, agencias de noticias y cadenas de radio se hacen eco de la presencia de los Expertos en Málaga.**

La noticia de la celebración de la XXV Asamblea General de la Asociación de Expertos Inmobiliarios en Málaga ha sido acogida con gran interés por parte de los medios de comunicación andaluces. Durante los dos días de estancia en Málaga, el presidente de la Apei, Óscar Martínez fue entrevistado por los diarios malagueños más importantes: **La Opinión de Málaga, Diario Sur, Málaga Hoy, y El Mundo de Málaga.**

También las agencias de noticias **Europa Press y EFE** se interesaron por el evento de los Expertos, así como una docena de medios on line de gran repercusión y distintas emisoras de radio andaluzas y de La Rioja. Incluso una revista digital de Costa del Sol dirigida al mercado escandinavo recogió en sus páginas la celebración de la Apei. La marca Expertos Inmobiliarios queda reforzada tras la celebración de la XXV Asamblea de la Apei y su notoriedad se incrementa en Andalucía.



# MÁLAGA

malaga@elmundo.es

## Expertos advierten del peligro de las inversiones inmobiliarias americanas

Este fenómeno 'especulativo' se une al aumento notable de compras de casas al contado por españoles en la Costa del Sol

**FRANCIS MÁRMOL / Málaga**  
Dos importantes fenómenos se están reproduciendo en la escena inmobiliaria actual: por un lado la aparición de grupos de inversión estadounidenses y europeos, además de chinos y rusos en menor medida, que están comprando grandes lotes de viviendas en stock en toda España y por extensión y apetito comercial también en la

Costa del Sol. Este fenómeno 'especulativo' se une al aumento notable de compras de casas al contado por españoles en la Costa del Sol. Los expertos advierten del peligro de las inversiones inmobiliarias americanas.

precio de hipoteca inicial. «Este stock tan grande está siendo comprado ultimamente por grupos de inversión sobre todo americano que vienen a largo plazo, por lo que entiendo que tampoco se limpiará del todo el mercado, dijo en relación a la especulación que estos movimientos pudieran conllevar.

De la misma forma, Martínez se atrevió a fijar en cinco años la fecha definitiva para haber acabado con el stock actual, «es bien luego será difícil construir a los nuevos promotores por los bajos precios con los que se ha dado salida a estos», admite.

Además, este asumió que el ajuste de los precios de la vivienda a la baja ya se ha realizado. Los expertos advierten del peligro de las inversiones inmobiliarias americanas.

Martes 19 de Noviembre de 2013 | MÁLAGA HOY

## MÁLAGA

### ÓSCAR MARTÍNEZ. PRESIDENTE ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS (APEI)

El experto afirma que han cerrado el 70% de las inmobiliarias en España, pero había exceso de oferta

## “Se ha construido sin cabeza en cualquier sitio y ahora es muy difícil venderlo”

Ángel Picado / Málaga

Más de un centenar de agentes inmobiliarios de toda España se han reunido este fin de semana en Málaga con motivo de la XXXV Asamblea General de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI). El debate se centró en los precios, las expectativas de recuperación del sector y la garantía de los clientes. Su presidente, Óscar Martínez, concedió una entrevista a este diario.

«Ve que aún quedan agentes inmobiliarios pese a la crisis del ladrillo... Si, nosotros somos unos cuantos. Tenemos unas 1.300 oficinas y unos 800 profesionales. Somos una asociación que no hemos bajado mucho porque agrupamos lo que hay en el sector, es decir, los que llevan más de cuatro años y no tenemos a todos estos que entraron a todo correr, franquicias y tal en el momento del boom. Nosotros llevamos muchos años, tenemos nuestros clientes, hemos pasado otras crisis y es más fácil aguantar. Somos inmobiliarios de toda la vida, gente con experiencia.

«En cualquier caso, ¿cómo les ha afectado el desplome del sector? La mayoría trabajamos con bancos porque no hay más remedio. Tengo oficinas en las que el 90% del producto son de bancos por lo que tienen buen producto, barato y encima te dan la financiación. Ahora o trabajas con bancos o lo tienes difícil en este mercado. La mayoría de los promotores que están también en arreglos con bancos. Nos quedan aún unos años así.



Óscar Martínez, presidente de ApeI, posa momentos después de la entrevista.

«¿Se puede sobrevivir con solo eso? Prácticamente. Hay inmobiliarias que tocan arrendamientos o tienen una cartera de clientes de siempre. Pero el particular lo tiene complicado porque conseguir préstamos es difícil y que baje el precio también.

«¿Y qué les parece esa irrupción del banco? Tienen hasta oficinas propias en internet. Yo llevo 35 años en este sector. En la anterior crisis, de los años 90, ya se vendía mucho de

banco. Hay que adaptarse. Es más difícil trabajar porque el banco tiene unos sistemas de trabajo complicados y exigen muchas cosas, pero no tenemos más remedio que aguantar. De todas formas, los que trabajamos con bancos estamos dentro del mercado y bien. No nos podemos quejar.

«¿Han cerrado muchas inmobiliarias en España? Un 70% por lo menos porque el bajón ha sido tremendo, pero también es verdad que había habido exceso. Ahora mismo no faltan inmobiliarias, se ha ajustado la oferta y la demanda. Estamos mucho más tranquilos, aunque a todos nos sigue pareciendo que hay muchas inmobiliarias por que se venden menos. El problema es cuando se ve algún movimiento se dispara otra vez.

Advertisement for Svenska Masinet featuring a search engine interface with AdWords Express and information about real estate prices in Sweden.

Advertisement for europapress.es featuring a search bar, navigation menu, and a news article snippet about real estate experts.

Advertisement for 'Expertos inmobiliarios abogan por ofrecer seguridad al ciudadano' with a photo of a person and text about consumer protection.

Advertisement for 'Los promociones de viviendas no se reactivarán hasta al menos 2018' with a photo of a person and text about the housing market.

Advertisement for 'Expertos inmobiliarios reunidos en Málaga dicen que hasta que los bancos no liquiden su 'stock' de viviendas no saldrán nuevas promociones' with a photo of a person and text about real estate market conditions.

18 | DOMINGO, 17 DE NOVIEMBRE DE 2013

## Las inmobiliarias creen que el precio de los pisos ya está a nivel «razonable»

► La asamblea del sector celebrada en Málaga constata rebajas de hasta el 70% pero afirma que la salida del stock llevará hasta cinco años

JOSÉ VICENTE RODRÍGUEZ MÁLAGA

El presidente de esta asociación, reunidos en Málaga para celebrar la XXXV asamblea general de este colectivo, consideró que los precios de la vivienda a la baja ya se ha realizado.

El mercado vuelve a la normalidad. Martínez, que participó en Málaga en la XXXV Asamblea General de APEI, señaló que la corrección de precios ha sido muy designada ya que hay promociones de viviendas cuyo valor se ha desplomado entre un 60% y un 70% frente a otras cuya depreciación ha sido mínima. El mercado, eso sí, está dominado por completo por el producto de los bancos, «que tienen más capacidad para aplicar



Clientes negocian la compra de una vivienda. LA GACETA

rehabaja a un promotor un particular. «El mercado estaba muy inflado y eso ya se ha corregido. Hay viviendas por situaciones que han bajado muchísimo sin embargo, las buenas promociones de primera línea siguen al precio de siempre. Lo

que ha bajado de precio ha sido sobre todo lo que se hizo con cabeza», comentó Martínez, que reconoció que hay producto inmobiliario que tendrá muy difícil salida por mucho que tenga precio de ganga. El responsable de APEI dijo que, sin duda, es un buen mo-

mento para comprar y advirtió a los que esperan nuevas bajadas de precio para comprar más barato que, si siguen retrasando su decisión, «pueden terminar quedándose sin la vivienda que buscan». Martínez apuntó que el mercado vive una época atípica, ya que se está vendiendo muchos pisos «por debajo incluso del costo de obra». Según la organización de expertos inmobiliarios los precios han registrado descensos de hasta el 70% en las capitales españolas, en relación a los precios del 2007, y los activos inmobiliarios de los bancos siguen en el punto de mira de estos especialistas.

«En estos últimos años muchos profesionales hemos trabajado para las entidades financieras comercializando sus pisos», aseguró Martínez, que reconoció que «mientras haya producto de los bancos difícilmente van a haber nuevas promociones». APEI agrupa a más de 700 promotores de toda España dedicados a la mediación inmobiliaria, asesoramiento y gestión en transacciones inmobiliarias, referidas a operaciones de compraventa, alquiler, permuta o cesión de bienes inmuebles.

Advertisement for 'TU CASA AHORA' featuring a search bar, phone number 902 123, and text about real estate services.

## Ocio y turismo en el encuentro de Málaga

Las temperaturas casi veraniegas acompañaron el encuentro de los Expertos Inmobiliarios y favorecieron que las actividades organizadas resultaran especialmente agradables. Además de trabajo, los Expertos compartieron buenos momentos de ocio y turismo en Málaga.

El viernes, día 15 de noviembre, por la tarde, los Expertos congregados en la ciudad andaluza para participar en la XXV Asamblea realizaron una visita guiada por los principales atractivos turísticos de Málaga como la Alcazaba, el Teatro Romano, el Museo Picasso, el puerto, etc. La visita a la famosa bodega El Pimpi, acompañada de la degustación de un vino local, fue uno de los momentos más divertidos de la tarde.



## Nuestros breves

### Convenio con Fichero de Inquilinos Morosos

Os recordamos que la Asociación ha firmado un convenio con Fichero de Inquilinos Morosos, para que lo podáis ofrecer a vuestros clientes y dar mayor tranquilidad. Para más información podéis visitar la página de la Asociación e ir al apartado Convenios.

### Cursos 2013

Con el fin de año ponemos fin a los cursos de reciclaje de la Asociación con el siempre bien acogido curso

de Valoraciones Inmobiliarias, del 19 de noviembre al 31 de diciembre. Nos ponemos a trabajar con la agenda del 2014. Quedamos a la espera de vuestras peticiones para cursos, charlas, etc.

### Listados Peritos Judiciales 2014

Os informamos que estamos preparando los listados de peritos para remitirlos a los juzgados a principios de año. Si tenéis que modificar alguna información, como mail, dirección o teléfono, hacednos llegar un mail a las oficinas con los nuevos datos.

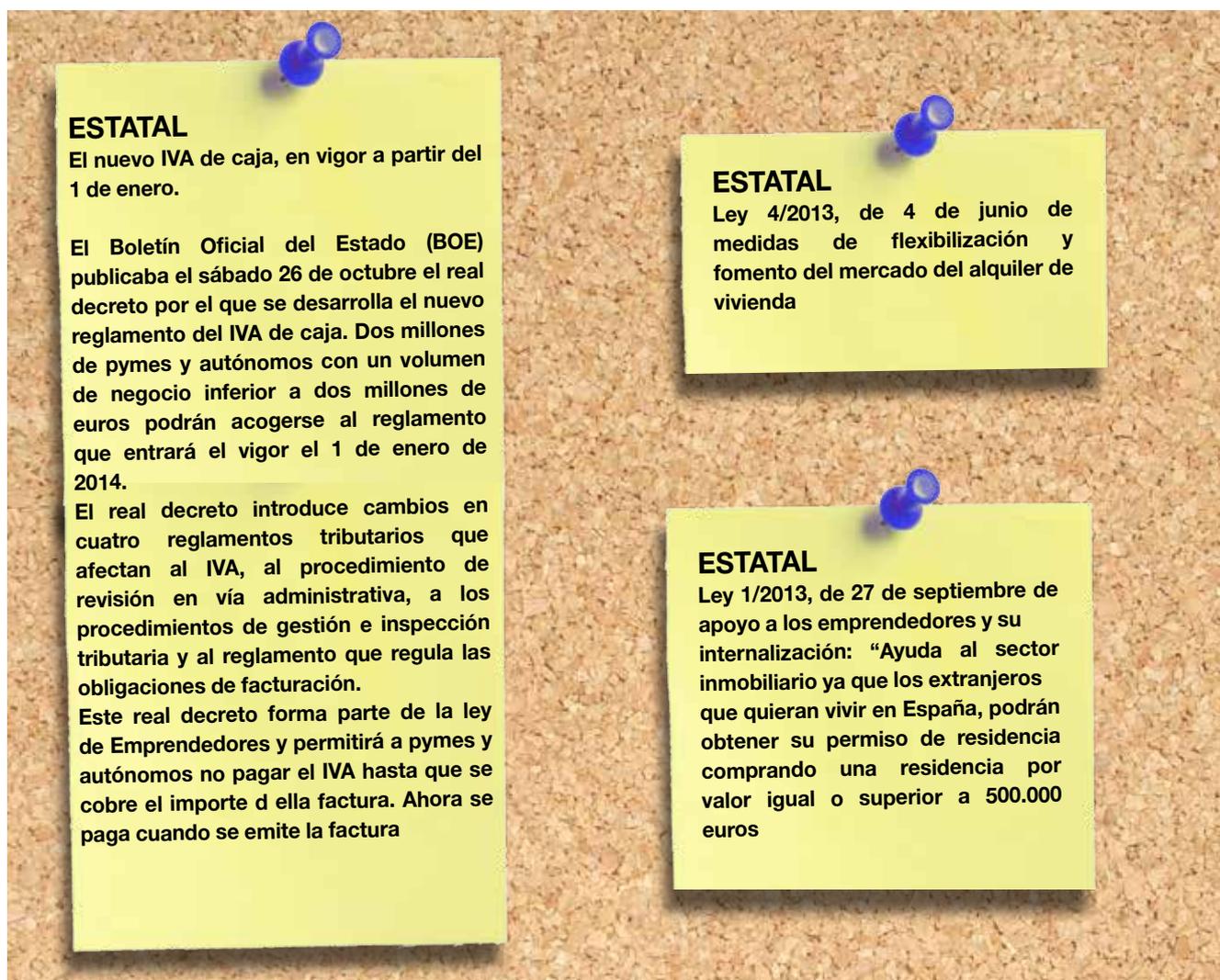
### Resumen de las noticias en prensa de la Apei

Durante la celebración de la XXV Asamblea, el 16 de noviembre, se presentó, como es habitual, el resumen de la visibilidad en medios de comunicación de la Apei durante el año 2013.

En las próximas semanas, éste resumen estará a vuestra disposición en formato PDF en la página web de la Apei ([www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com)).

Podréis acceder a esta información en el nuevo apartado de la intranet denominado "Notoriedad y marca".

# Leyes, reglamentos, subvenciones



## Economía

### Tipos de Referencia OFICIALES, Septiembre 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	3,267
De cajas de ahorro	3,940
Del conjunto de entidades de crédito	3,467
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	6,250
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	2,816
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	0,543
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	0,543

### Índice de Precios de Consumo IPC SEPTIEMBRE 2012 - SEPTIEMBRE 2013

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
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
Agosto 2012 a Agosto 2013 (Base 2011)	1,5
Septiembre 2012 a Septiembre 2013 (Base 2011)	0,3

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

**-0,2%**

## Mundo digital

### SmartWatch

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



Este año 2013 lo han aprovechado muchos fabricantes para lanzar sus smartwatch o relojes inteligentes, a excepción de Sony, que lo lanzó en el 2012 y ha aprovechado el 2013 para actualizarlo lanzando un nuevo modelo.

El que más se ha dado a conocer quizá sea el Galaxy Gear de Samsung, ya que se está anunciando en televisión.

Al igual que ocurrió con las tabletas, los primeros modelos no terminan de convencer a los usuarios. Sobre todo, de lo que más se quejan es de la limitada utilidad que ofrecen para el precio tan elevado que tienen.

La mayoría de los fabricantes han concebido estos dispositivos como accesorios bluetooth de smartphones. En el caso de Samsung su Gear está pensado para asociarlo a su Galaxy Note 3. La utilidad de este reloj inteligente, radica en que permite realizar muchas tareas sin necesidad de sacar el teléfono del bolsillo, como pueden ser: contestar y realizar llamadas, tomar notas, hacer fotos y grabar pequeños videos. También se puede ver alertas sobre entrada de nuevos mensajes, correos, twits... pero no el contenido de estos.

El Galaxy Note 3 es un terminal bastante grande, y en ciertas ocasiones puede resultar más cómodo recurrir al Galaxy Gear, pero su precio es de 300€, y la conclusión de muchos de los que lo han probado, es que se queda un poco "cojo" en cuanto a prestaciones.

Una compañía china que se dedica a copiar teléfonos y tabletas de Apple y Samsung, ha lanzado al mercado su propio smartwatch, llegando aún más lejos que el resto (por lo menos en prestaciones), ya que en este caso se puede llegar a utilizar como un dispositivo independiente, y no como un mero complemento bluetooth. Se le puede introducir una tarjeta microSIM para realizar llamadas de forma autónoma e incluso conectarse a internet.

Hay quien llega a pensar que todo esto es una estrategia de Apple ya utilizada con los iPad. Es decir; deslizan un rumor sobre el nuevo proyecto en el que están trabajando. La competencia lanza un producto semejante a toda prisa para adelantarse. Como las prisas no son buenas, el resultado es que aunque la idea es buena, el producto no termina de convencer al consumidor. Posteriormente, y con más tiempo para desarrollarlo, aparece en escena el producto de Apple. Por supuesto esto sólo son comentarios y opiniones que se pueden leer por Internet, pero recordando lo que pasó con otros de sus productos, sobre todo con los iPad, no parece tan descabellada la teoría.

*Estimados Expertos  
y Expertas,*

*nuestros más sinceros  
deseos  
de felicidad y armonía  
para estas Fiestas*

*Y que la Ilusión,  
la empatía,  
la profesionalidad  
y la generosidad  
nos iluminen todos los  
días del Nuevo Año*

*¡!! Feliz Navidad  
y Próspero 2014!!!*

*Vuestra Asociación*

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

**O LLAMANDO AL:**  
933 170 809

 **ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
de EXPERTOS  
INMOBILIARIOS**