



Primera Campaña de la Renta sin deducciones para la vivienda habitual



ENTRE EXPERTOS

PAG. 3

El Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña cumple cuatro años

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 8-9

Primera Campaña de la Renta sin deducción para la vivienda habitual adquirida en 2013

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 10-12

“Preciosa aldea en venta”.
La finca rústica se reinventa

MUNDO DIGITAL

PAG. 15

Apple actualiza iOS

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS

PÁGINA 3

- El Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña cumple cuatro años
- Nuestros Breves

NUESTROS EXPERTOS

TIENE LA PALABRA

PÁGINA 4-5

- José María Rus, Experto Inmobiliario en Girona

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6

- Clausulas abusivas en los contratos firmados por las inmobiliarias, según la Dir. Gral. de Consumo de la Junta de Andalucía

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7

- La retribucion salarial de los socios (2ª parte)

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 8-9

- 1ª Campaña de la renta sin deducción para la vivienda habitual adquirida en 2013

PÁGINA 10-12

- Agencias inmobiliarias especializadas buscan compradores para pueblos abandonados.

APEI EN LOS MEDIOS

PÁGINA 13

- APEI en los medios

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 14

- Leyes, Reglamentos y Subvenciones
- Economía

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 15

- Mundo Digital
- Agenda



¡Todos a una!

Llevamos más de 7 años de crisis económica, algo que ha afectado notablemente al sector inmobiliario. En este tiempo, nuestra asociación, ha capeado el temporal de manera bastante llevadera a pesar de los problemas que hemos tenido y tenemos: bajas, impagos, falta de altas, etc. Hemos intentado que estos hechos no repercutan en los servicios que os ofrecemos, algo que primamos e incluso hemos intentado aumentar cuando ha sido posible. Desde dirección, pensamos que la mejor manera de entender y cuidar a nuestros socios es dándoles las herramientas y sistemas para que puedan desarrollar mejor su trabajo.

El gran problema que nos encontramos es, quizá, entono el “mea culpa”, que no sabemos vendernos. Digo ésto porque en las reuniones mantenidas con la mesa única o con otros colectivos que existen en el país, nos hemos dado cuenta de la gran diferencia que existe entre nuestra asociación y el resto, sobre todo por la calidad y cantidad de los servicios que tenemos de manera totalmente gratuita. Para este fin necesitamos también que los Expertos Inmobiliarios se comprometan más con el colectivo. El otro día nos mandaba una carta nuestro delegado de Sevilla, Juan Guijarro, para comentarnos que aunque cogió con muchas ganas mover la asociación en la zona sur, se topaba con la barrera de la falta de colaboración de los compañeros, algo que imposibilita llevar a cabo ciertos proyectos. Por mi parte, sabéis que intento dar el máximo tanto por la asociación como por los asociados, por eso, desde estas líneas quiero hacer un llamamiento para que os involucréis más, ya que fortalecer la asociación en los lugares donde os encontráis supondrá más posibilidades de trabajo, además de permitirnos dar mejor y mayor cantidad de servicios.

Por eso a partir de ahora intentaré por todos los medios, que esta colaboración aumente ya que son muy pocas las altas que se están realizando a diferencia de otros colectivos que empiezan a crecer. Voy a comprometer a delegados y junta directiva, para que se vuelquen en nuestras zonas, transmitiéndoles que si no son capaces de mantener la ilusión y la comunicación de nuestros asociados, cedan su puesto a compañeros que sí tengan esas inquietudes. Espero que este llamamiento surja efecto y obtengamos resultados a corto plazo, porque como bien dice el refrán ¡La unión hace la fuerza! y juntos podemos lograrlo.

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XII, número 96. Febrero - Marzo 2014.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal

Secretario General Joan Castella Serrano **Vocales** José Luis Marroquín Cornejo, Mª Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, Mª Nieves Atienza Tosina, Mª Dolores Marchal Cabrera, Raúl Ortiz Correa, Arturo Sala Francino.

Sede Social Ronda San Pedro, 19-21, 1º 5º. 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.

El Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña cumple cuatro años

La Apei estima que, a pesar de la regulación pionera en España, un 20% de agentes inmobiliarios son ilegales en esta comunidad

Elisabet Carvajal

En marzo se cumplían cuatro años de la entrada en vigor en Cataluña del Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios (AICAT). Una norma pionera en España, que contó con el apoyo de las asociaciones y colegios profesionales del sector. Sin embargo, tras un sondeo realizado entre Expertos Inmobiliarios en esta comunidad, cerca de un 20% de mediadores inmobiliarios que opera en Cataluña lo hace todavía de forma ilegal. Es decir, se incumplen los requisitos que se exigen en esta comunidad para poder ejercer de agente inmobiliario como disponer de las pólizas de Caución y Responsabilidad Civil, un establecimiento abierto al público y la capacitación profesional (acreditar titulación universitaria o cursos reconocidos por el AICAT). En estos momentos, el Registro AICAT cuenta con unos 4.900 profesionales inscritos.

Agencias abiertas al público pero que no están inscritas en el AICAT. Mediadores “free lance” que sólo cuentan con un teléfono móvil y una carpeta bajo el brazo. Y, en las zonas de la costa, extranjeros que ejercen como mediadores inmobiliarios sin cumplir ningún requisito. Estos son los principales perfiles del intrusismo profesional en Cataluña tras cuatro años de la regulación del sector. Los Expertos Inmobiliarios catalanes consultados coinciden además en que la mayoría de nuevas aperturas de agencias inmobiliarias de los últimos meses, sobre todo en Barcelona, se realizan sin registro.

Para Jaume Pascual, delegado en Cataluña de la Apei, los motivos del elevado intrusismo son “por un lado, la crisis económi-

ca que hace que mantener abierto un establecimiento resulte especialmente caro y, por otro, la falta de información ciudadana que desconoce la existencia del Registro, y por lo tanto no lo exige”, como explica Jaume Pascual. Para otros Expertos Inmobiliarios catalanes como Joan Castella, secretario de la Apei, o Lluís Sangrà, delegado en Lleida, aún hay otro factor que entra en juego: una aplicación laxa del régimen sancionador prevista para el intrusismo. Las sanciones para este tipo de irregularidades están establecidas en la Ley 22/2010 de 22 de julio del Código de Consumo de Cataluña. Para las infracciones leves se establecen multas de entre 3.000 y 10.000 euros. Desde la Apei no se tiene conocimiento de que se haya aplicado ninguna sanción desde el departamento de Consumo, que posee las competencias para ello.

Campaña en los medios de comunicación

Coincidiendo con los cuatro años de la entrada en vigor del Registro de Agentes Inmobiliarios, la Apei ha puesto en marcha una campaña de prensa dirigida a los medios de comunicación catalanes reclamando al departamento de Consumo que se apliquen las sanciones por intrusismo. Además de denunciar el elevado intrusismo, desde la Apei se pide que se apliquen las sanciones previstas para los mediadores ilegales. Los Expertos Inmobiliarios catalanes ven necesario que los ciudadanos tengan un mayor información de la existencia de este Registro y su función orientada a favorecer la transparencia en el sector de la vivienda y garantizar la protección de los usuarios (más información en la página 13. Sección: Apei en los medios).

Nuestros breves

Seguros de Alquiler con Assor

Os recordamos el acuerdo de colaboración que ha firmado la Asociación con Assor, empresa especializada en seguros de protección del alquiler. El acuerdo establece unas ventajas exclusivas para los Expertos Inmobiliarios. Podréis encontrar toda la información en la página web de la Asociación www.inmoexpertos.com

Oferta del Banco Santander

Banco Santander ha presentado una oferta para la concesión de créditos hipotecarios para que los miembros de la Apei podáis ofrecerla a vuestros clientes. En la web de la

Asociación, www.inmoexpertos.com, encontraréis toda la información y el contacto de las personas a quien dirigirlos.

Nuestros Expertos tienen la palabra

Estrenamos nueva sección en la revista. El espacio destinado a la entrevista de los delegados se transforma ahora en un espacio abierto a todos los miembros. En cada revista os presentaremos a un Experto para promover un mayor conocimiento entre todos los asociados que formamos la Apei. En este número, entrevistamos a Josep Maria Rus, Experto de Girona.



Josep Maria Rus, Experto Inmobiliario en Girona

“El alquiler va a más pero hay que poner los instrumentos para que funcione”

Elisabet Carvajal

Josep Maria Rus (Girona, 1969) es miembro de la Apei desde el año 2004. Llegó a la mediación inmobiliaria tras diversas experiencias profesionales en el mundo de la empresa, aunque siempre había tenido en mente el reto de impulsar su propio negocio. Hace una década que este Experto creaba Rus Casa, agencia inmobiliaria situada en el corazón de Girona, y daba un giro a su trayectoria profesional para convertirse en agente inmobiliario. “Es una profesión que siempre me había atraído y espero ya no abandonarla”, asegura.

¿Cómo ve el mercado inmobiliario en Girona ciudad?

Creo que el descenso de los precios va a tocar fondo este año. Cuando los pisos no bajen más de precio se generará mayor confianza en el mercado. Es un tema psicológico. Si la persona que quiere comprar piensa que ese piso se va a devaluar en breve, no se atreve a invertir. Es una situación que crea inseguridad.

¿Cuáles son las principales operaciones que llevan a cabo en RusCasa?

Es estos momentos, en Girona capital apenas se realizan operaciones de compraventa. Son prácticamente nulas en la ciudad. Nosotros nos hemos centrado en los alquileres, en los seguros y en la administración de comunidades. Empezamos a diversificar en 2007 cuando se dieron los primeros síntomas de la crisis. Ahora tenemos desplegados todos los servicios y somos agentes directos de una compañía aseguradora, de manera que podemos ofrecer una atención muy completa y ágil a las comunidades.

¿Cuáles son los problemas más frecuentes de las comunidades?

Ahora el problema más habitual son los impagos de las cuotas de la comunidad. Antes esta morosidad era poco frecuente. En cambio ahora ya lo incluimos en el seguro de la comunidad que se encarga de hacer el seguimiento, intenta hacer cobro y emprende el proceso judicial en caso necesario. Otra cuestión que se da a menudo son las humedades en los edificios antiguos.

¿Y problemas de convivencia entre vecinos como ruidos u otras molestias?

Estos aspectos son difíciles de regular e intentamos evitar

que se produzcan. Por ejemplo, en el caso de los estudiantes siempre realizamos los alquileres con el aval de los padres, aunque los chicos sean mayores de edad. Si se genera alguna queja, los padres lo saben y esto reduce mucho el riesgo de problemas.

¿Funciona bien el alquiler?

El alquiler va a más, pero hay que poner los instrumentos para que funcione. Si no pusiéramos ningún filtro, triplicaríamos las operaciones cada mes, pero también crecerían los impagos. Prefiero hacer menos operaciones pero seguras y para ello estudio bien a los inquilinos. Así evitamos en gran medida los problemas de impago y de conveniencia con los vecinos. Busco inquilinos que encajen en cada comunidad.

¿Los estudiantes impulsan el alquiler en Girona?

En Girona capital los estudiantes son un acicate muy importante para el alquiler y más aún desde que la Universidad ha crecido con nuevas titulaciones como Medicina o Fisioterapia. Tenemos dos temporadas en los arrendamientos. La de invierno, en que realizamos unas tres operaciones mensuales, y la de verano, de junio a agosto, en que se triplican los contratos. Llegan estudiantes de todas las comunidades de España y esto nos salva de la crisis del mercado de invierno.

La Universidad ha traído oportunidades y la línea del AVE Barcelona – Girona – Figueras ha cumplido un año con más de un millón de viajeros. Otra buena noticia.

Sí. También estamos notando ya el impacto positivo del AVE que conecta Barcelona con el centro de Girona. Tenemos más turismo y eso se traduce en mayor negocio. Uno de los momentos álgidos es en mayo cuando en Girona se celebran las exposiciones florales en la calle de “Temps de Flors” (“Tiempo de Flores”). Recibimos una gran afluencia de visitantes y turistas y el AVE facilita la llegada a la ciudad. Este año esta fiesta se celebrará del 10 al 18 de mayo.

Lleva unos diez años en la mediación inmobiliaria, ¿qué valoración hace de esta profesión?

Siempre me había atraído y en anteriores trabajos había tenido algunos contactos con este mundo. Es una profesión bonita, y espero jubilarme en ella.

Empezó en un buen momento, pero se complicó

¡Sí...! En el 2004 el mercado inmobiliario funcionaba muy bien. Esto me animó a emprender mi propio negocio. Los dos primeros años fueron muy buenos. En esos momentos, me dedicaba sobre todo a captar solares para promotores. Eran operaciones muy bien retribuidas. A partir del 2007 empezamos a notar los síntomas de la crisis e iniciamos la diversificación y desplegamos todos los servicios propios de una agencia inmobiliaria. Ahora hay que trabajar mucho para salir adelante y aguantar.

Lleva en la Apei desde el 2004, ¿cómo valora la Asociación?

Es una muy buena Asociación. Estoy muy contento, tanto en la relación con las profesionales de las oficinas centrales de Barcelona como con otros servicios que se ofre-

cen. Pero, para mí lo más importante es el asesoramiento jurídico que ofrece Manu Pernas. En esta profesión te encuentras con muchas situaciones difíciles, incluso, extrañas, y él te orienta perfectamente.

¿Cómo ve el futuro de la mediación inmobiliaria?

La tendencia es regirnos por lo que ocurre en esta profesión en los Estados Unidos. Allí el 90 % de las operaciones de compraventa y alquiler las realizan los agentes inmobiliarios, apenas hay contratos entre particulares. Creo que nuestro futuro va en esa dirección y que irá a más. Las relaciones entre particulares tienden a tener un mal fin y los agentes sabemos como tratar a ambas partes y evitar los roces. En nuestra función como agentes inmobiliarios no basta con ser profesional, hay que tener psicología.

Salimos del despacho

Una de las grandes aficiones de Josep Maria Rus son las carreras de montaña. Por ello, las recomendaciones de este Experto para conocer Girona van más allá del bonito centro histórico de la ciudad, sus monumentos o su gastronomía y nos conduce hasta su entorno natural.

La Ruta del Carrilet

Rus nos sugiere, en primer lugar, la Vía Verde del Carrilet. Una ruta de 57 kilómetros que une las localidades gerundenses de Olot y Girona. Atraviesa tres comarcas y doce pueblos y recorre los valles de los ríos Fluvià, Brugent y Ter. La Ruta cruza parajes de gran importancia paisajística, ecológica y cultural. Se inicia en la zona volcánica de la Garrotxa y, siempre siguiendo el recorrido del antiguo tren de vía estrecha, llega hasta el valle del Ter y las dehesas de Salt y Girona.

El Valle de Sant Daniel

El Valle de San Daniel es un precioso paraje natural situado a pocos centenares de metros al este de la ciudad de Girona. La frondosidad de su bosque es tal que, antes de ser denominado San Daniel en el año 888, era conocido como Valle Tenebroso y Valle Sombrío. Un enclave ideal para los amantes de la naturaleza y senderistas. Cuenta con numerosos caminos que permiten apreciar su rica fauna y flora, así como sus fuentes naturales.

Las Gavarres

El macizo de las Gavarres se presenta en forma de arco entre las comarcas de Gironés y Bajo Ampurdán, en la provincia de Girona. Abarca un territorio de más de 28.000 hectáreas. Es un macizo antiguo de formas redondeadas que el escritor Josep Pla definió en su día como de formas elefantiacas. El bosque más importante es el de encinas y en algunas áreas, de alcornoque.



Valle de San Daniel (Girona)



Claustro del Monasterio de San Daniel (Girona)

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.

MERCEDES GASCÓN LASUEN

Número de afiliado: 2633

Población: Zaragoza

Provincia: Zaragoza

FERNANDO ARAGUREN MURIEL

Número de afiliado: 2634

Población: San Sebastián

Provincia: Guipúzcoa

FCO JAVIER MAYMÓ CASTELLA

Número de afiliado: 2635

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

MARCOS DEL POZO PLANAS

Número de afiliado: 2636

Población: Calella

Provincia: Barcelona

ELVIRA INMACULADA MORENO CORRAL

Número de afiliado: 2637

Población: Calella

Provincia: Barcelona

MIGUEL MONTAÑES NAVARRO

Número de afiliado: 2638

Población: Sant Carles de la Rapita

Provincia: Tarragona

ADRIÁN SANZ EGUILUZ

Número de afiliado: 2639

Población: Logroño

Provincia: La Rioja

JORGE DÍEZ ZUMALABE

Número de afiliado: 2640

Población: Andoain

Provincia: Guipúzcoa

FRANCISCO JAVIER ESPINOSA SÁNCHEZ

Número de afiliado: 2641

Población: Errenteria

Provincia: Guipúzcoa

Clausulas abusivas en los contratos firmados por las inmobiliarias, según la Dirección Gral. de Consumo de la Junta de Andalucía

Manuel Pernas Bilbao

El pasado día 27 de febrero de 2014 el Servicio de Consumo de la Junta de Andalucía impartió unas interesantes charlas a los profesionales inmobiliarios de esta Comunidad. En ellas, y entre otros temas, se trató sobre la existencia de posibles cláusulas abusivas en los contratos que firman las Inmobiliarias con los consumidores. Por su interés para todos os ofrecemos un pequeño resumen de esta conferencia. Como siempre las oficinas de la Asociación y los Servicios Jurídicos de la misma están a vuestra disposición para cualquier aclaración que pudieráis precisar al efecto:

Entrando ya en la exposición de su ponencia el Sr. Álvarez manifiesta que en materia inmobiliaria son tres los contratos que se firman con más frecuencia: los que unen a inmobiliaria con consumidor, los que unen a los consumidores entre sí y los que unen a entidades de crédito con promotoras. La Inmobiliaria sólo será responsable de cara a Consumo en los primeros, es decir, en los contratos que celebre con consumidores.

Y ello porque los contratos que celebran los consumidores entre si no pueden tener, por definición, cláusulas abusivas, y en los que se celebran entre bancos y promotoras, la inmobiliaria no podrá ser responsable del clausulado (el único responsable será el vendedor)

Repite la idea de que los contratos deben ser fáciles de entender, sencillos, y deben estar presididos por la buena fe.

Siempre que el contrato no se negocie individualmente e intervenga un consumidor pueden existir cláusulas abusivas.

En caso de duda primará la interpretación más favorable al consumidor.

Que se negocie una cláusula en particular, por ejemplo la comisión, no significa que se haya negociado todo el contrato.

El empresario tendrá la carga de la prueba para demostrar que el contrato o la cláusula se han negociado individualmente.

Según el ponente ni siquiera será suficiente con indicar en la cláusula en cuestión que la misma se ha negociado individualmente y que el consumidor la acepta.

En cuanto a la relación de cláusulas abusivas más habituales objeto de sanción (posible 5.000€) remarca las siguientes:

Será abusiva, en contra del promotor, la cláusula que le permita introducir modificaciones en el proyecto, por ejemplo por motivos jurídicos o comerciales.

Serán en general abusivas aquéllas cláusulas que penalicen el incumplimiento del consumidor con el 100% de las cantidades que debería abonar si no se ha realizado un trabajo que lo justifique (por ejemplo, la cláusula que obliga a abonar el 100% de los honorarios en caso de vulneración de la exclusiva cuando el inmueble llevaba poco tiempo en venta)

Indica el ponente que hay que tener mucho cuidado con las penalizaciones, pues éstas pueden dar lugar a cláusulas abusivas. También será abusiva, en contra del promotor, la cláusula que señale fechas de entrega de los inmuebles meramente indicativas.

Puede ser abusiva, en contra de las inmobiliarias, una cláusula que obligue al pago del 100% de los honorarios si el inmueble se vende al entorno familiar o profesional de quien haya visitado la vivienda. Ante el ejemplo de la “madre que busca inmuebles para la hija” el ponente indica que siempre hay que analizar la situación caso por caso, pero reitera que hay que buscar la ponderación en las cláusulas. También son abusivas las cláusulas que, en general, eximen de responsabilidad al empresario.

Es abusiva, en contra del promotor, la cláusula que obliga a dar cuenta de posibles desperfectos en un corto plazo tras la entrega de la vivienda. Es abusiva una cláusula que sólo penalice solo el incumplimiento del consumidor y no el del empresario. También es abusiva, en contra del promotor, la cláusula que obliga al consumidor a subrogarse en la hipoteca que el primero tenía concedida para la construcción del edificio.

Serán abusivas también las cláusulas que sometan posibles litigios a un arbitraje distinto al de Consumo, y las que señalen como Juzgado competente territorialmente el del domicilio del empresario.

La retribución salarial de los socios (2ª parte)

Coste fiscal y futura jubilación

Asesor fiscal de Cerpe Asesores S.L.

En el anterior número de la revista Expertos Inmobiliarios, enumeramos los distintos tipos de retribución para un socio. Ahora, en la segunda parte del artículo “La Retribución Salarial de los Socios”, vamos a desarrollar cuales son las más convenientes para su coste fiscal así como para su futura jubilación.

Ya hemos visto los distintos tramos de tributación correspondiente a los repartos de DIVIDENDOS, al inicio de este artículo. Al mismo tiempo hemos adelantado que las remuneraciones por SALARIO tiene un tramo del 24 % al 52 % y que se tributa en la base imponible GENERAL.

A primera vista, con estos tipos de gravamen, puede parecer que al percibir un salario su tributación sería mayor que la de dividendos.

Al realizar varios simulacros, se puede entender que no es así, ya que el reparto de dividendos no son gastos deducibles para la empresa, en cambio los salarios si lo son, por lo que en el impuesto sobre sociedades ya nos estamos ahorrando un 25 %. Esto significa, que lo que pague de más un socio en su declaración del IRPF, se verá compensado con el ahorro que supone para la empresa en su tributación del I.S.

Hay que tener en cuenta, de alguna forma la cuantía que se perciba como salario y como administrador, pues hay que buscar un equilibrio razonable para que el ahorro fiscal sea el más óptimo.

Del mismo modo el salario de un socio, tiene que estar relacionado por el **valor de MERCADO**, no se puede poner cualquier importe si no está justificado su cálculo, por encima o por debajo.

El método más adecuado para valorar sus retribuciones del trabajo(según la ley) , se denomina “el precio libre comparable”, el cual consiste fijar una remuneración en función de otros salarios que sean comparables a la función que realiza y que existan en su empresa, por ello se denomina como (comparables internos) o sino de otras empresas (comparables externos).

Así pues, si tenemos en nuestra empresa personas que realicen funciones similares o idénticas, podremos utilizarlos como salario comparable.

De no ser posible emplear el sistema anterior, debemos acudir a los convenios colectivos a la que pertenezca su empresa o también a ofertas de empleo para su categoría y funciones similares publicadas en periódicos, o acceder a empresas especializadas en recursos humanos o selección de personal, todo ello para poder justificar como se ha calculado su salario, sistema que nos obliga la ley.

El salario de un socio, tiene que estar relacionado por el valor de MERCADO.
NO se puede poner cualquier importe

Existen estudios de mercado publicados, por ejemplo para Director Financiero, en donde según los muestreos los salarios oscilan entre 55.000,-€ hasta 110.000,-€. Si usted se pone un salario de 70.000,-€ por ejemplo, estaría bien aplicado y justificado.

Hay que tener en cuenta de alguna forma también el número de empleados que su empresa tenga.

Hay empresarios que su remuneración va en función a los beneficios de la empresa, por lo que si un año ha sido muy bueno igual se pone un salario por poner un ejemplo de 60.000,-€ al año y en cambio al siguiente año ha sido malo, y lo baje a 20.000,-€. Podría ocurrir que Hacienda no admita estas oscilaciones.

Para ello sería más interesante que se aplicara el salario de forma más uniforme y que el socio se retire en mayor o menor cuantía como DIVIDENDO, ajustándose al beneficio de cada año, evitando posibles inspecciones.

Para futuros artículos, entraremos en analizar la remuneración en ESPECIE, y su futuro PLAN DE JUBILACION.

Primera Campaña de la Renta sin deducción para la vivienda habitual adquirida en 2013

**Es la novedad fiscal más importante.
El alquiler conserva la desgravación del 10,05%
para el arrendatario**

Elisabet Carvajal

El pasado 1 de abril empezaba la Campaña de la Renta 2013 que se prolongará hasta el 30 de junio. Los analistas coinciden en afirmar que la novedad más importante es la deducción por vivienda habitual para los inmuebles adquiridos a partir del 1 de enero de 2013. En lo relativo a la vivienda, siguen las desgravaciones para el alquiler y algunas comunidades autónomas prevén también incentivos fiscales para las inversiones en el hogar destinadas al ahorro de energía.

Empieza una nueva Campaña de la Renta. Afectará a 35.000 declarantes y es la primera en que todo el proceso debe ser informatizado. Es decir, se acabaron las declaraciones presentadas de puño y letra. Ésta será también la primera campaña en que no habrá desgravación por compra de vivienda habitual. La medida afecta a las compras realizadas a partir del 1 de enero de 2013. La deducción se mantiene para las viviendas adquiridas con anterioridad a esta fecha y es del 15 % de las cantidades invertidas con un límite de 9.040 euros.

Esta campaña además debería ser la penúltima antes de la reforma fiscal que prepara el Gobierno y que está prevista para el 2015.

La deducción del 15% se mantiene para las viviendas adquiridas antes del 1 de enero del 2013

¿Un deducción en la cuerda floja?

Existe una sensación generalizada entre la opinión pública de que a la deducción por vivienda habitual le queda poco tiempo. Y es que, éste ha sido uno de los temas más polémicos del famoso informe Lagares, elaborado por un grupo de expertos, para la reforma fiscal que prepara el Gobierno para el año que viene. Sin embargo, el Ejecutivo recuerda e insiste en que este informe no es vinculante. Lo que parece cierto es que si esta desgravación va a desaparecer no lo hará antes de cinco años.



Deducción por alquiler

Para el alquiler de vivienda habitual se mantiene la deducción estatal del 10,05% de las cantidades satisfechas por el arrendatario para este concepto. La base máxima de deducción es de 9.040 euros. Para poder disponer de esta desgravación, la base imponible ha de ser inferior a 24.107,20 euros. Hay que tener en cuenta que esta deducción estatal podría verse mejorada por la aprobada en su caso por la comunidad autónoma en la que el contribuyente tenga su domicilio fiscal, como ocurre en Andalucía, Cataluña y Madrid entre otras comunidades.

Bussiness Angles

La Ley de Emprendedores, del 29 de septiembre de 2013, incorpora un nuevo incentivo fiscal para los denominados Bussines Angles, es decir, personas interesadas en aportar capital para el inicio de una actividad empresarial. Aquí se incluyen familiares y amigos que hayan ofrecido apoyo económico a un proyecto empresarial. Esta otra de las grandes novedades de esta campaña que prevé deducciones del 20% para estas inversiones, con un límite de 50.000 euros.

Borrador y fechas de la Campaña

Para el agente inmobiliario que gana terreno como asesor le será útil saber, para poder dar respuesta a posibles preguntas de los clientes, que el borrador está disponible en la web de la Agencia Tributaria. Para acceder a él, son

necesarios el NIF y el número de la casilla 620 de la declaración del año 2012. El declarante puede confirmar el borrador hasta el 30 de junio.

Por otro lado, recordamos que el 4 de abril se iniciaron ya las devoluciones. A partir del 23 de abril, las personas

obligadas a declarar podrán hacerlo por Internet. El 5 de mayo se inicia la cita previa. El 12 de mayo empieza el servicio de confección de declaraciones en las oficinas de Hacienda. El 27 de junio acaba el plazo de la cita previa. El 30 de junio finaliza la campaña.

Deducciones de las comunidades autónomas

Recordamos que las comunidades autónomas tienen transferida la capacidad de aprobar sus propias deducciones y realizar cambios en los tipos del IRPF. Por ello a la hora de preparar la declaración de la renta conviene revisar la normativa aprobada respecto al IRPF por la comunidad autónoma de la que se trate y poder aprovechar cualquier beneficio fiscal adicional a lo dispuesto en la legislación estatal. Resumimos algunas de las deducciones fiscales aplicables en las distintas comunidades autónomas que tienen que ver con la vivienda.



Andalucía. Deducción de un 15% por las cantidades destinadas alquiler de la vivienda habitual con un máximo de 500 euros anuales para jóvenes menores de 35 años.

Asturias. Deducción del 10% de las cantidades satisfechas por alquiler de la vivienda habitual, con un máximo de 455 euros anuales, tanto en tributación individual como en conjunta

Canarias. Deducción de 300 euros por traslado de la re-

sidencia habitual a otra isla del archipiélago por motivos laborales por cuenta ajena o una actividad económica.

Cantabria. Deducción por arrendamiento de vivienda habitual para jóvenes, mayores de 65 años y personas discapacitadas.

Castilla y León. Deducción por adquisición o rehabilitación de vivienda por jóvenes en núcleos rurales. También hay deducciones para el alquiler por parte de jóvenes de vivienda habitual con un límite de 459 euros anuales.

Cataluña. Deducción del 10% de las cantidades destinadas al alquiler de la vivienda habitual con un límite de 300 euros anuales.

Galicia. Deducción del 10% por alquiler de vivienda habitual con un límite de 300 euros anuales.

Madrid. Deducción por alquiler de vivienda habitual por parte de personas menores de 35 años.

Murcia. Deducción por inversión en instalaciones de recursos energéticos renovables. Deducción por inversiones en dispositivos domésticos de ahorro de agua.

La Rioja. Deducción por adquisición o rehabilitación de segunda vivienda en el medio rural. Destacan las deducciones de entre el 2 y el 7% por la rehabilitación de viviendas por parte de jóvenes. Así como, de entre el 3% y el 5% para la adquisición de inmuebles. Todos los contribuyentes que hayan adquirido o rehabilitado segundas viviendas en el medio rural, podrán desgravarse hasta un 7%.

Comunidad Valenciana. Deducción por inversiones destinadas al aprovechamiento de fuentes de energía renovables en la vivienda habitual.

“Preciosa aldea en venta, con molino y fincas”

Agencias inmobiliarias especializadas buscan compradores para pueblos abandonados. La finca rústica se reinventa.

Elisabet Carvajal

En España podría haber en estos momentos cerca de 3.000 aldeas y pequeños pueblos abandonados. De estos, algo más de un centenar tienen colgado el cartel de “se vende”.

Una oferta previsiblemente al alza a tenor de los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) que indican que en 2013 se dieron de baja 68 unidades poblacionales en España. El segmento de las fincas rústicas se reinventa y busca nuevas oportunidades. Y al agente inmobiliario especializado en el sector se suman agencias dedicadas exclusivamente a este tipo de producto capaces de gestionar la compraventa de una aldea entera.

“Aldea para restaurar en Ribeira Sacra (Lugo). Consta de 4 casas de piedra, un molino, más de 1.000 m2 de superficie construida y unas 10 hectáreas de terreno. Exquisitas vistas a la montaña. Buena comunicación a poblaciones cercanas como Chantada, Monforte de Lemos, y las capitales de las provincias de Lugo y Orense. 180.000 euros”. Así reza parte de un anuncio de una aldea que puede leerse en la web de la agencia Lujo Inmobiliario. Esta agencia oferta un total de 30 aldeas, la mayoría de ellas en Galicia y Asturias, y alguna en Cataluña.

Otra agencia especializada es Aldeas Abandonadas. En su página web se presenta como la agencia líder en España en este tipo de producto singular. Actualmente, cuenta con una oferta de más de 60 pueblos o aldeas. Unos 30 se sitúan en Galicia, con la provincia de Lugo a la cabeza. La segunda comunidad con mayor oferta es Cataluña, con 16 núcleos rurales. Le sigue Asturias con 6 aldeas en venta.

Sin embargo, desde Ávila a las Islas Canarias y diseminadas por toda la geografía española se pueden encontrar más de una veintena de pueblecillos en venta anunciados en la página web de esta inmobiliaria.

vender “los edificios están en ruinas y hay que rehabilitar los pueblos íntegramente en la mayoría de casos. Pero el principal problema es que los precios están muy altos”. En su opinión, podría tratarse de una tendencia pasajera.

Los principales interesados en comprar una aldea son extranjeros, sobre todo británicos y alemanes

“Pueden darse casos puntuales, pero me recuerda un poco a la moda de los molinos de finales de los noventa en Galicia. Se hicieron buenas operaciones. Recuerdo a un comprador norteamericano que adquirió un molino para su hija. Pero fue una cosa pasajera porque vivir en un molino al lado de un río es muy bucólico, pero también es poco práctico y tiene inconvenientes”.



Galicia y Cataluña, a la cabeza

Galicia es la comunidad que encabeza el ranquin de aldeas en venta. El delegado en Galicia de la Apei, Javier Hermida, opina que se trata de un segmento muy complicado de

La belleza del paisaje es un importante aliciente para la venta de aldeas y fincas rústicas en Galicia.

En la imagen, la iglesia de San Xulián de Bastavales en el municipio de Brión (La Coruña)

Foto: Luis Miguel Bugallo Sánchez. Fuente: Galipedia



La cercanía a estaciones de esquí es un valor añadido para la venta de casas abandonadas en zonas de Lleida como el Alto Pirineo.
Foto/Fuente: Wikipedia

Cataluña es otra de las comunidades con gran oferta de este producto. Sobre la venta íntegra de una aldea, el delegado de la Apei en Lleida, Lluís Sangrà, especializado en finca rústica, afirma que “sé de algún caso, en que se ha vendido una aldea pero es muy complicado. Muchos propietarios abandonaron las fincas hace mucho y la naturaleza casi las ha borrado. Y contactar con ellos es muchas veces imposible”.

Según el Experto catalán, *“lo más habitual es vender pequeñas concentraciones de tres o cuatro casas que se han quedado deshabitadas. De este tipo de producto hemos cerrado operaciones. Ahora no hay tanta oferta como en los años de bonanza económica, pero hoy los precios también se han ajustado de forma considerable”*.

“Los edificios están en ruinas y hay que rehabilitar los pueblos íntegramente en la mayoría de casos”, según el Experto Javier Hermida

“Los precios” explica Sangrà “responden a un abanico amplio de factores como superficie y hectáreas de finca, agua potable o de manantial permanente, estado de los edificios, etc.

Pero como norma, cuanto más cerca esté la finca de la ciudad, más cara”. Este producto se concentra especialmente en el Alto Pirineo de Lleida, en zonas de La Franja y algunas comarcas de Girona .

Para el Experto Lluís Sangrà, en Cataluña, “lo más habitual es vender concentraciones de tres o cuatro casas deshabitadas”

Pero, ¿quién compra y para qué?

Los principales interesados en comprar una aldea son extranjeros, sobre todo británicos y alemanes, que ven en este tipo de producto la oportunidad de poner en marcha un negocio de hotelería y alquiler de casas rurales o bien lo destinan al cultivo de vinos, pues muchos de estos pueblos cuentan con bodegas bien conservadas. También hay quien adquiere uno de estos tranquilos lugares con un único objetivo: el descanso. Es el caso de las bodegas de Amedo, perteneciente al Concello de Chantada en Galicia.

Muchas de estas fincas se adquieren tanto por compradores locales como extranjeros. El objetivo de adecuarlas, en la medida de las posibilidades, como destino vacacional de verano y/o invierno, en el caso de los lugares cercanos a pistas de esquí.



Couso, de aldea abandonada a hotel temático

La aldea gallega de Couso es uno de los casos más paradigmáticos de la transformación de una aldea abandonada tras su venta. El Hotel Couso es un complejo hotelero implantado en esta antigua aldea de Ourense. El pueblo se ha reconvertido aprovechando todos sus edificios originales en un singular y bello complejo hotelero de 20 habitaciones dobles. Las distintas estancias están repartidas en las 14 edificaciones del pueblo que fueron rehabilitadas respetando al máximo las antiguas estructuras, además de disponer de un restaurante, dos molinos y un horno.

El proyecto del riojano José María Galán fue inaugurado en junio de 2008. Actualmente acoge todo tipo de eventos de empresa y familiares. Además, el Hotel Couso ha revitalizado económicamente la zona y supone una importante fuente de puestos de trabajo.

Según se explica en la página web del Hotel Couso, el primer paso fue comprar todas las antiguas casas de esta aldea, que llevaba abandonada más de quince años. Localizar a los antiguos propietarios que estaban muchos fuera de Galicia e iniciar el proyecto”.

Glosario básico para la venta de aldeas

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) en 2013 se dieron de baja 68 unidades poblacionales en España. De ellas, 19 son entidades singulares, 37 núcleos de población y 12 diseminados.

Entidad singular de población

Cualquier área habitable del término municipal, habitada o excepcionalmente deshabitada, claramente diferenciada dentro del mismo, y que es conocida por una denominación específica que la identifica sin posibilidad de confusión.

Área habitable: un área se considera habitable cuando existen viviendas habitadas o en condiciones de serlo.

Área diferenciada: un área se considera claramente diferenciada cuando las edificaciones y viviendas pertenecientes a la misma pueden ser perfectamente identificadas sobre el terreno y el conjunto de las mismas es conocido por una denominación.

Las urbanizaciones y zonas residenciales de temporada pueden tener carácter de entidades singulares de población aun cuando sólo estén habitadas en ciertos períodos del año.

Núcleos de población.

- Se considera núcleo de población a un conjunto de al menos diez edificaciones, que están formando calles, plazas y otras vías urbanas.
- Por excepción, el número de edificaciones podrá ser inferior a 10, siempre que la población que habita las mismas supere los 50 habitantes.
- Se incluyen en el núcleo aquellas edificaciones que, estando aisladas, distan menos de 200 metros de los límites exteriores del conjunto.

En la determinación de dicha distancia han de excluirse los terrenos ocupados por instalaciones industriales o comerciales, parques, jardines, zonas deportivas, cementerios, aparcamientos y otros, así como los canales o ríos que puedan ser cruzados por puentes.

En diseminado.

- Las edificaciones o viviendas de una entidad singular de población que no pueden ser incluidas en el concepto de núcleo se consideran en diseminado.
- Una entidad singular de población puede tener uno o varios núcleos, o incluso ninguno, si toda ella se encuentra en diseminado.
- Ninguna vivienda puede pertenecer simultáneamente a dos o más núcleos, o a un núcleo y un diseminado

Apei en los medios

Los cuatro años de la entrada en vigor del Registro de Agentes Inmobiliarios en Cataluña han centrado buena parte de la actividad mediática de la Asociación estas semanas. La Apei ha informado a través de diversas notas de prensa y comunicados del intrusismo profesional que sufre la profesión a pesar de la regulación pionera en la comunidad catalana y de la necesidad de la aplicación de sanciones previstas por Consumo.

Muchos medios de comunicación catalanes, estatales y sectoriales se han hecho eco de las reclamaciones de la Apei. Entre ellos destacamos **La Vanguardia**, **Europa Press**, **Diari de Girona**, **Inmodiario**, **Urbanoticias**, **RealState Press**, **Televisión de Girona** y un largo, etc. (más info. página 3).



Uno de cada 5 inmobiliarios son ilegales en Cataluña

Cuando se cumplen cuatro años del Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya, una medida pionera en España y aplaudida por todo el sector, la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios estima que un 20% de los mediadores en esta comunidad siguen siendo legales y pide que se impongan las sanciones previstas para los agentes que no cumplen los requisitos marcados por la Generalitat.

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei) estima que cerca de un 20% de los mediadores inmobiliarios que operan en Cataluña lo hace de forma ilegal. Es decir, se incumplen los requisitos que marca el gobierno catalán para garantizar la protección del consumidor y las buenas prácticas profesionales. Se trata de oficinas que no constan en el Registro obligatorio y oficial de Agentes Inmobiliarios, AICAT, o bien mediadores "free-lance" que trabajan desde el domicilio particular.

La Apei alerta de un repunte del intrusismo profesional en los últimos meses y pide que se apliquen las sanciones previstas en el Código de Consumo de Cataluña, con multas de a partir de 3.000 euros. Por otro lado, la Apei asegura que hay un elevado desconocimiento entre los ciudadanos de Agentes Inmobiliarios y en qué los beneficia.

En marzo se cumplen 4 años de la entrada en vigor en Cataluña del Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios (AICAT). Una norma pionera en España para regular la mediación inmobiliaria aplaudida por asociaciones y colegios profesionales del sector y que en estos momentos cuenta con unos 4.900 agentes registrados.

Sin embargo, según estima la Apei, cerca de un 20% de mediadores inmobiliarios que opera en Catalunya lo hace todavía de forma ilegal. Se incumplen los requisitos exigidos a los agentes inmobiliarios catalanes como disponer de los seguros de Caución y Responsabilidad profesional y estar inscrito en el Registro.

Según la Apei, los motivos del elevado intrusismo son "por un lado, la crisis económica que hace que mantener abierto un establecimiento resulte especialmente caro y, por otro, la falta de información ciudadana. El consumidor en su mayor parte desconoce la existencia del Registro y de qué le sirve. Por lo tanto no lo exige".

Sanciones

Comarques Gironines

HABITATGE

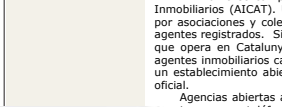
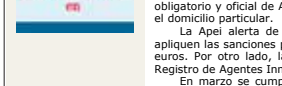
Dos de cada diez agentes inmobiliarios, il·legals

Redacció Girona. Com a mínim dos de cada deu agents immobiliaris de Girona ciutats i la Costa Brava operen fora de la llei, sense estar inscrits en el Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya. Segons ha afirmat Josep Maria Rus, president de l'Apei, els propietaris de les propietats que estan a venda a la Costa Brava operen fora de la llei, sense estar inscrits en el Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya. Segons ha afirmat Josep Maria Rus, president de l'Apei, els propietaris de les propietats que estan a venda a la Costa Brava operen fora de la llei, sense estar inscrits en el Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya.



El 20% dels agents in i la Costa Brava operen

► El sector denuncia que no estan inscrits en el registre o



INMODIARIO

Marketing, Publicidad y Social media en Español



Se cumplen 4 años del Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya (AICAT), oficial y obligatorio

Según la Apei, el intrusismo en la mediación inmobiliaria en Cataluña está cerca del 20%

Tags: agencia inmobiliaria | consumidor | Publicado por Redacción

19-02-2014 (13:32:12)

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei) estima que cerca de un 20% de los mediadores inmobiliarios que operan en Catalunya lo hace de forma ilegal. Es decir, se incumplen los requisitos que marca el gobierno catalán para garantizar la protección del consumidor y las buenas prácticas profesionales. Se trata de oficinas que no constan en el Registro obligatorio y oficial de Agentes Inmobiliarios, AICAT, o bien mediadores "free-lance" que trabajan desde el domicilio particular.

La Apei alerta de un repunte del intrusismo profesional en los últimos meses y pide que se apliquen las sanciones previstas en el Código de Consumo de Cataluña, con multas de a partir de 3.000 euros. Por otro lado, la Apei asegura que hay un elevado desconocimiento entre los ciudadanos del Registro de Agentes Inmobiliarios y en qué los beneficia.

En marzo se cumplen 4 años de la entrada en vigor en Cataluña del Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios (AICAT). Una norma pionera en España para regular la mediación inmobiliaria aplaudida por asociaciones y colegios profesionales del sector y que en estos momentos cuenta con unos 4.900 agentes registrados. Sin embargo, según estima la Apei, cerca de un 20% de mediadores inmobiliarios que opera en Catalunya lo hace todavía de forma ilegal. Se incumplen los requisitos exigidos a los agentes inmobiliarios catalanes como disponer de los seguros de Caución y Responsabilidad Civil, tener un establecimiento abierto al público, acreditar capacitación profesional y estar inscrito en el Registro oficial.

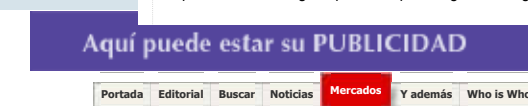
Agencias abiertas al público sin estar dadas de alta en el AICAT, mediadores "free lance" que sólo cuentan con un teléfono móvil y trabajan desde casa, y, en las zonas de la costa, extranjeros que ejercen como mediadores inmobiliarios sin cumplir ningún requisito son los perfiles del intrusismo profesional que experimenta un repunte en los últimos meses.

Crisis y desconocimiento

Según la Apei, los motivos del elevado intrusismo son "por un lado, la crisis económica que hace que mantener abierto un establecimiento resulte especialmente caro y, por otro, la falta de información ciudadana. El consumidor en su mayor parte desconoce la existencia del Registro y de qué le sirve. Por lo tanto no lo exige".

Sanciones

Para los Expertos Inmobiliarios aún hay otro factor que entra en juego: "una aplicación laxa del régimen sancionador prevista para el intrusismo". Las sanciones para este tipo de irregularidades están establecidas en la Ley 22/2010 de 22 de julio del Código de Consumo de Cataluña. Para las infracciones leves se establecen multas de entre 3.000 y 10.000 euros. La Apei no tiene conocimiento de que se hayan aplicado sanción alguna por incumplir la legislación vigente en materia de mediación inmobiliaria.



APEI DENUNCIA EL INTRUSISMO PROFESIONAL EN LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA CATALUÑA 20/02/2014

APEI estima que cerca de un 20% de los mediadores inmobiliarios que operan en Cataluña hace de forma ilegal.

Es decir, se incumplen los requisitos que marca el gobierno catalán para garantizar la protección del consumidor y las buenas prácticas profesionales. Se trata de oficinas que no constan en el Registro obligatorio y oficial de Agentes Inmobiliarios, AICAT, o bien mediadores "free-lance" que trabajan el domicilio particular.

La Apei alerta de un repunte del intrusismo profesional en los últimos meses y pide que se apliquen las sanciones previstas en el Código de Consumo de Cataluña, con multas de a partir de 3.000 euros. Por otro lado, la Apei asegura que hay un elevado desconocimiento entre los ciudadanos del Registro de Agentes Inmobiliarios y en qué los beneficia.

En marzo se cumplen 4 años de la entrada en vigor en Cataluña del Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios (AICAT). Una norma pionera en España para regular la mediación inmobiliaria aplaudida por asociaciones y colegios profesionales del sector y que en estos momentos cuenta con unos 4.900 agentes registrados. Sin embargo, según estima la Apei, cerca de un 20% de mediadores inmobiliarios que opera en Catalunya lo hace todavía de forma ilegal. Se incumplen los requisitos exigidos a los agentes inmobiliarios catalanes como disponer de los seguros de Caución y Responsabilidad Civil, tener un establecimiento abierto al público, acreditar capacitación profesional y estar inscrito en el Registro oficial.

Agencias abiertas al público sin estar dadas de alta en el AICAT, mediadores "free lance" que sólo cuentan con un teléfono móvil y trabajan desde casa, y, en las zonas de la costa, extranjeros que ejercen como mediadores inmobiliarios sin cumplir ningún requisito son los perfiles del intrusismo profesional que experimenta un repunte en los últimos meses.

Según la Apei, los motivos del elevado intrusismo son "por un lado, la crisis económica que hace que mantener abierto un establecimiento resulte especialmente caro y, por otro, la falta de información ciudadana. El consumidor en su mayor parte desconoce la existencia del Registro y de qué le sirve. Por lo tanto no lo exige".

Sanciones

Un 20% de los mediadores, ilegales



Se cumplen 4 años del Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya (AICAT), oficial y obligatorio

Según la Apei, el intrusismo en la mediación inmobiliaria en Cataluña está cerca del 20%

Tags: agencia inmobiliaria | consumidor | Publicado por Redacción

19-02-2014 (13:32:12)

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei) estima que cerca de un 20% de los mediadores inmobiliarios que operan en Catalunya lo hace de forma ilegal. Es decir, se incumplen los requisitos que marca el gobierno catalán para garantizar la protección del consumidor y las buenas prácticas profesionales. Se trata de oficinas que no constan en el Registro obligatorio y oficial de Agentes Inmobiliarios, AICAT, o bien mediadores "free-lance" que trabajan desde el domicilio particular.

La Apei alerta de un repunte del intrusismo profesional en los últimos meses y pide que se apliquen las sanciones previstas en el Código de Consumo de Cataluña, con multas de a partir de 3.000 euros. Por otro lado, la Apei asegura que hay un elevado desconocimiento entre los ciudadanos del Registro de Agentes Inmobiliarios y en qué los beneficia.

En marzo se cumplen 4 años de la entrada en vigor en Cataluña del Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios (AICAT). Una norma pionera en España para regular la mediación inmobiliaria aplaudida por asociaciones y colegios profesionales del sector y que en estos momentos cuenta con unos 4.900 agentes registrados. Sin embargo, según estima la Apei, cerca de un 20% de mediadores inmobiliarios que opera en Catalunya lo hace todavía de forma ilegal. Se incumplen los requisitos exigidos a los agentes inmobiliarios catalanes como disponer de los seguros de Caución y Responsabilidad Civil, tener un establecimiento abierto al público, acreditar capacitación profesional y estar inscrito en el Registro oficial.

Agencias abiertas al público sin estar dadas de alta en el AICAT, mediadores "free lance" que sólo cuentan con un teléfono móvil y trabajan desde casa, y, en las zonas de la costa, extranjeros que ejercen como mediadores inmobiliarios sin cumplir ningún requisito son los perfiles del intrusismo profesional que experimenta un repunte en los últimos meses.

Crisis y desconocimiento

Según la Apei, los motivos del elevado intrusismo son "por un lado, la crisis económica que hace que mantener abierto un establecimiento resulte especialmente caro y, por otro, la falta de información ciudadana. El consumidor en su mayor parte desconoce la existencia del Registro y de qué le sirve. Por lo tanto no lo exige".

Sanciones

Para los Expertos Inmobiliarios aún hay otro factor que entra en juego: "una aplicación laxa del régimen sancionador prevista para el intrusismo". Las sanciones para este tipo de irregularidades están establecidas en la Ley 22/2010 de 22 de julio del Código de Consumo de Cataluña. Para las infracciones leves se establecen multas de entre 3.000 y 10.000 euros. La Apei no tiene conocimiento de que se hayan aplicado sanción alguna por incumplir la legislación vigente en materia de mediación inmobiliaria.



APEI DENUNCIA EL INTRUSISMO PROFESIONAL EN LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA CATALUÑA 20/02/2014

APEI estima que cerca de un 20% de los mediadores inmobiliarios que operan en Cataluña hace de forma ilegal.

Es decir, se incumplen los requisitos que marca el gobierno catalán para garantizar la protección del consumidor y las buenas prácticas profesionales. Se trata de oficinas que no constan en el Registro obligatorio y oficial de Agentes Inmobiliarios, AICAT, o bien mediadores "free-lance" que trabajan el domicilio particular.

La Apei alerta de un repunte del intrusismo profesional en los últimos meses y pide que se apliquen las sanciones previstas en el Código de Consumo de Cataluña, con multas de a partir de 3.000 euros. Por otro lado, la Apei asegura que hay un elevado desconocimiento entre los ciudadanos del Registro de Agentes Inmobiliarios y en qué los beneficia.

En marzo se cumplen 4 años de la entrada en vigor en Cataluña del Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios (AICAT). Una norma pionera en España para regular la mediación inmobiliaria aplaudida por asociaciones y colegios profesionales del sector y que en estos momentos cuenta con unos 4.900 agentes registrados. Sin embargo, según estima la Apei, cerca de un 20% de mediadores inmobiliarios que opera en Catalunya lo hace todavía de forma ilegal. Se incumplen los requisitos exigidos a los agentes inmobiliarios catalanes como disponer de los seguros de Caución y Responsabilidad Civil, tener un establecimiento abierto al público, acreditar capacitación profesional y estar inscrito en el Registro oficial.

Agencias abiertas al público sin estar dadas de alta en el AICAT, mediadores "free lance" que sólo cuentan con un teléfono móvil y trabajan desde casa, y, en las zonas de la costa, extranjeros que ejercen como mediadores inmobiliarios sin cumplir ningún requisito son los perfiles del intrusismo profesional que experimenta un repunte en los últimos meses.

Según la Apei, los motivos del elevado intrusismo son "por un lado, la crisis económica que hace que mantener abierto un establecimiento resulte especialmente caro y, por otro, la falta de información ciudadana. El consumidor en su mayor parte desconoce la existencia del Registro y de qué le sirve. Por lo tanto no lo exige".

Sanciones

Un 20% de los mediadores, ilegales

El Experto Inmobiliario, Jose Maria Rus, (a la derecha) expone en la Televisión de Girona la situación de intrusismo profesional que sufre la mediación inmobiliaria.

Leyes, reglamentos, subvenciones

CATALUÑA
Desde el 1 de febrero, tal y como establece el art. 123 de la ley 2/2014 de 27 de enero, de medidas fiscales, administrativas y financieras del sector público, se modifica el tipo de gravamen del impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPIAJD) aplicable a Cataluña para la constitución de arrendamientos no sujetos a IVA.

CATALUÑA
El Gobierno de Cataluña ha aprobado la memoria preliminar del anteproyecto de ley para crear un impuesto sobre los pisos vacíos.

CATALUÑA
Ley 3/2014, de 19 de febrero, de horarios comerciales y de medidas para determinar actividades de promoción para preservar el modelo comercial de Cataluña

La Certificación Energética incorpora novedades desde el 13 de marzo
Desde el pasado 13 de marzo, la Certificación Energética de Edificios incorpora las nuevas exigencias del Documento Básico de Ahorro de Energía DB-HE. Las modificaciones afectan al proceso de certificación energética que llevan a cabo los técnicos certificadores. En esta dirección pueden consultar la nota informativa emitida por el Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía (IDEA) con toda la información sobre la nueva afectación. Documento Informativo: procedimiento de certificación. <http://ovacen.com/wp-content/uploads/2014/03/nota-informativa-idae.pdf>

ESTATAL
Real Decreto-Ley 4/2014, de 7 de marzo, por la que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial.

Economía

Tipos de Referencia OFICIALES, enero 2014

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:

Del conjunto de entidades de crédito	3,274
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	2,427
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	0,562
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	0,562

Índice de Precios de Consumo IPC ENERO 2013 - ENERO 2014

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Agosto 2012 a Agosto 2013 (Base 2011)	1,5
Septiembre 2012 a Septiembre 2013 (Base 2011)	0,3
Octubre 2012 a Octubre 2013 (Base 2011)	-0,1
Noviembre 2012 a Noviembre 2013 (Base 2011)	0,2
Diciembre 2012 a Diciembre 2013 (Base 2011)	0,3
Enero 2013 a Enero 2014 (Base 2011)	0,2

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

-1,3%

Mundo digital

Apple actualiza iOS

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



Apple ha lanzado la última actualización importante de su sistema operativo móvil iOS 7.1.

La mayoría de las novedades están orientadas a la mejora de la aplicación CarPlay. Éste es un sistema que pueden integrar los coches para conectarse al iPhone permitiendo, además de las funciones típicas de manos libres, poder manejar las aplicaciones de mapas, mensajes, música e interactuar con Siri.

Siri también ha sido mejorada y ahora es más ágil en los tiempos de respuesta. Se ha añadido la opción de poder mantener pulsado el botón mientras se habla con ella y soltarlo cuando se termina, de esta manera no hay que esperar a que detecte que hemos terminado de hablar. Por otra parte, están disponibles nuevas voces masculinas y femeninas, pero a los españoles de momento no nos afecta.

El calendario en iOS ahora ofrece una nueva modalidad de visualización con posibilidad de manejar el modo lista de eventos en la visualización mensual. De esta manera, podemos saltar entre los días de la semana de manera consecutiva y con las citas y anotaciones visualizadas en forma de lista de manera más rápida.

El cambio estrella, mayor accesibilidad

Una manera de contentar a todos los que con el cambio que sufrió la interface en la última actualización, se quejaban de que se veían peor los contenidos de las pantallas y resultaba menos intuitivos al no quedar tan claros los botones, ya que no destacaban tanto y se podían confundir con texto.

Las nuevas funciones de accesibilidad permiten poner el texto en negrita del teclado, la calculadora y muchos iconos. También permite mostrar las formas de los botones, oscurecer colores de aplicaciones y reducir el punto de blanco. En esta actualización también se han añadido pequeños cambios en la interface a parte de las opciones de accesibilidad.

Si un usuario disponía de más de un dispositivo, por ejemplo un iPhone y un iPad, si tenía una llamada perdida en FaceTime, ésta se notificaba en los dos dispositivos, pudiendo llegar a pensar que se había tenido una segunda llamada perdida. Esto se ha revisado, y cuando se visualiza el aviso en uno de los dispositivos ya no aparecerá en el otro.

Los usuarios de iPhone 4, notarán una mejora en el rendimiento del sistema operativo. Y en el iPhone 5S, se mejora el sistema de desbloqueo mediante huella dactilar.

A pesar de los pocos días que lleva disponible esta actualización, está recibiendo un buen feedback por parte los usuarios.

Agenda

Agenda de Expertos y Ferias Inmobiliarias 2014

Febrero

- 27 - Jornadas sobre la protección de las personas consumidoras en la compraventa y alquiler de viviendas, organizadas por el servicio del consumo de Sevilla.
- 27 - Curso de claves del Marketing en Redes Sociales en San Sebastián
- 27 - Cursos de home Staging en Madrid

Marzo

- 06 - Seminario de planificación, fijación de objetivos y gestión del tiempo en Santander
- 12 - Reunión de trabajo de Expertos en Bilbao
- 13 - Curso de Marketing en Redes Sociales en Madrid
- 21 - Salón Expo tu Casa Total en México DF
- 27 de Marzo: Reunión del programa de Gestión de los Expertos de Andalucía en Antequera
- 28 - Salón de la Vivienda de Madrid

Abril

- 08 - Feria Habitat Ecuador
- 09 de Abril: Reunión sobre la Regulación del Sector Inmobiliario en Tenerife
- 09 de Abril: Reunión de la IC de los Expertos de Andalucía en Antequera
- 24 y 25 Curso de Método de Resultado con clientes compradores en Madrid
- 25 - Feria Expo Vivienda Chile 2014
- 25 - Feria Expo Vivienda Colombia 2014
- 30 - Fiscalidad de las operaciones inmobiliarias en Gran Canaria

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

