



EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 97 ABRIL-MAYO 2014

Alquileres turísticos, polémicos y lucrativos



ENTRE EXPERTOS

PAG. 3
La Asociación de Expertos Inmobiliarios, colaborador homologado para la venta inmuebles de Bankia y Sareb

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 8-10
El lucrativo pastel de los alquileres turísticos

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 12
¿Y si los edificios no tuviesen fachada?

MUNDO DIGITAL

PAG. 15
La tecnología va ofreciendo nuevas formas de pago

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS

PÁGINA 3

• La Asociación de Expertos Inmobiliarios, colaborador homologado para la venta inmuebles de Bankia y Sareb

NUESTROS EXPERTOS

TIENE LA PALABRA

PÁGINA 4-5

• Francisco Iglesias, nuevo delegado de Granada

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6

• Sentencia de la Audiencia Provincial de Sevilla, características del contrato de opción de compra

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7

• “Derecho al olvido” en Internet

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 8-10

• El lucrativo pastel de los alquileres turísticos

PÁGINA 11

• El modelo del Reglamento catalán, el único vigente en España

PÁGINA 12

• ¿Y si los edificios no tuvieran fachada?

APEI EN LOS MEDIOS

PÁGINA 13

• APEI en los medios

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 14

• Leyes, Reglamentos, Subvenciones y Recordatorios

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 15

• Mundo Digital
• Agenda



La importancia de adaptarse a los nuevos tiempos

Parece que el mercado inmobiliario reacciona, ya que en los últimos meses estamos observando un poco más de movimiento en el sector. Actividad que, aunque se está desarrollando despacio, es positiva y genera optimismo en gran parte debido a que los bancos han seguido bajando el precio y abriendo el grifo de la financiación.

De todos modos, sabemos que esta evolución favorable va a ser costosa y lenta, por lo que debemos adaptarnos a los nuevos tiempos. Hay que tener en cuenta que las entidades financieras no construyen pisos, por lo que, lógicamente, poco a poco el mercado está absorbiendo el stock de inmuebles y cada vez hay menos obras y pisos en venta. Por este motivo, debemos movernos y tocar el mercado de segunda mano y los propietarios: es un producto que está ahí y volverá a resurgir.

Hace pocos días asistí a una reunión muy grata en Antequera, donde se juntaron un número importante de Expertos de todas las zonas de Andalucía. Cabe reseñar la abultada participación, en comparación con las últimas reuniones. Desde estas líneas quiero dar las gracias a nuestro delegado de zona, Juan Guijarro, que es quien ha empujado y promovido este encuentro. Esperamos que vaya a más extrapolándose a otras zonas, ya que de estas reuniones se están sacando muchas e interesantes ideas, aportaciones muy útiles y nos ayudan a unirnos, algo que siempre nos ha costado conseguir.

Continuamos potenciando los Inmuebles Compartidos y en breve os informaremos de algunas uniones entre asociaciones para compartir los elementos de trabajo. No obstante, seguimos pensando que debéis utilizar las herramientas que os da Expertos Inmobiliarios de manera gratuita: programa de expedientes, alquileres, web, etc. de esta forma se optimiza el servicio al cliente, favoreciendo el cierre de operaciones que será necesario para poder colaborar con otros grupos externos a nuestra asociación.

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XII, número 97. Abril-Mayo 2014.

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

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

Sede Social Ronda San Pedro, 19-21, 1^o 5^a. 08010 Barcelona

Tel. 93 317 08 09 **Fax** 93 412 55 75 **Web** www.expertosinmobiliarios.com **Mail** administracion@inmoexpertos.com

Gabinete de Prensa y Comunicación PR Virtual 93 733 37 92

Persona de contacto: Elisabet Carvajal 93 785 69 82 ecarvajal@prvirtual.es

Redacción Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Cerpe abogados, Elisabet Carvajal.

Coordinación: Noemí Franco y Elisabet Carvajal. **Maquetación** Més Magenta.

Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.

Depósito legal: LR - 406 - 2002.

La Asociación de Expertos Inmobiliarios, colaborador homologado para la venta inmuebles de Bankia-Sareb

El acuerdo entre Haya Real Estate y Apei abre la puerta a los Expertos a más de 45.000 productos inmobiliarios en toda España

Elisabet Carvajal

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios y HAYA Real Estate, entidad que comercializa los activos para Bankia, han alcanzado un interesante acuerdo de colaboración para los Expertos Inmobiliarios. Se trata de un convenio que hace posible que los miembros de la Apei sean agentes homologados de HAYA Real Estate, lo que supone tener acceso a la venta de la cartera de producto de Bankia y Sareb (Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria). El producto Sareb es el de origen Bankia

De este modo, los Expertos Inmobiliarios que lo deseen y que cumplan con las condiciones básicas requeridas (más info en www.inmoexpertos.com o llamando a la sede central) tienen la posibilidad de ampliar su capacidad de negocio gracias al incremento de la oferta de producto.

En estos momentos se trata de una oferta de 45.000 activos, mayoritariamente producto residencial, sobre todo situado en las comunidades de Madrid, Andalucía, Asturias, Canarias, Castilla-León, Castilla-La Mancha, y Valencia. Fuentes de la entidad indicaron que en los próximos meses se espera la entrada de más producto.

Para el presidente de la Apei, Óscar Martínez, este convenio “ofrecerá a muchos Expertos nuevas oportunidades de negocio”. Según Óscar Martínez, el acuerdo “además pone de relieve como la figura del asesor inmobiliario, profesional y preparado, es cada vez más necesaria para el éxito, sin problemas para ninguna de las partes, del cierre de operaciones inmobiliarias”.



La Apei en las redes sociales. Ahora, en LinkedIn



La Apei sigue creciendo en las redes sociales con la voluntad de estar más cerca de sus asociados y favorecer las sinergias entre agentes. Desde hace una semana la Asociación ha creado el perfil de empresa en LinkedIn. Podéis acceder a través del icono que encontrareis en la home del portal web de la Asociación (www.inmoexpertos.com)

Como sabéis, LinkedIn es una red estrictamente orientada al contacto entre profesionales. Nos gustaría que

todos los asociados nos conectásemos a través de esta red y poder compartir inquietudes e información sobre el sector de la mediación inmobiliaria. Participar activamente en las redes, también puede servirnos para detectar nuevas oportunidades. Actualmente, LinkedIn cuenta con unos 6 millones de usuarios en España.

Os recordamos también que la Asociación tiene activos el perfil de empresa en Facebook, con más de 400 fans y el canal de: Twitter @ExpertosInmob



Francisco Iglesias, nuevo delegado territorial de la Apei en Granada

“El secreto de un buen agente inmobiliario es saber escuchar”

Elisabet Carvajal

“Dios nos dio una boca y dos oídos, para escuchar el doble de lo que hablamos”. Son palabras del filósofo griego Epícteto. Saber escuchar es una grandísima virtud y esto lo sabe bien Francisco Iglesias (Granada, 1956) que asegura que el secreto para el cierre exitoso de las operaciones inmobiliarias “es saber escuchar a comprador y vendedor”. Francisco Iglesias ha cogido el testigo del Experto Raúl Ortiz y desde hace muy pocas semanas es el nuevo delegado territorial de la Apei en Granada.

Iglesias es titular de la agencia inmobiliaria “Las Flores”, en el corazón de Granada. Cuenta con una trayectoria de más de 20 años como agente inmobiliario y lleva en la Asociación alrededor de cuatro años. Además, goza de la experiencia para la responsabilidad de delegado territorial que le concede el haber sido, a principios del 2000. Presidente de la Asociación de Inmobiliarias de Granada y Provincia, AINGRA. “Mantengo una relación muy cordial con los agentes de toda de la provincia”, explica.

Iglesias reúne ilusión, conocimiento y experiencia. Una buena combinación para ser un excelente delegado de la Apei.

Acaba de ser nombrado delegado de la Apei en Granada

“Sí. Estoy ilusionado. El primer objetivo es ganar terreno en la provincia y conseguir que entren más agentes a la Apei. Lo que ofrece la Asociación son todo ventajas. La Asociación se está volcando en nosotros y con una cuota muy ajustada en relación a todos los servicios que se están prestando. Me planteo una labor de información a los inmobiliarios de la provincia acerca de las ventajas que tiene ser miembro de la Apei y como con el apoyo que presta la Asociación el agente puede ofrecer un servicio más profesional, ágil y rápido que es lo que el cliente más valora”

Lleva toda una vida dedicado a la mediación inmobiliaria

“Sí... más de 20 años como agente inmobiliario. Me gusta relacionarme con la gente y esta profesión es lo que tiene. ¡Del que menos te lo piensas aprendes!

¿El secreto de un buen agente?

“Escuchar a las dos partes. Esa es la clave. Estas muy cerca del vendedor y del comprador. Debes averiguar sus necesidades y has de ser hábil pero transparente en la negociación. Es la parte más interesante de este trabajo”

¿Qué opina de la exclusiva?

“Es la única forma de trabajar seriamente y es lo que denota rigor ante el cliente o consumidor. La estoy aplicando desde hace 20 años y un porcentaje muy alto del producto que comercializo es bajo exclusiva. Mi forma de trabajo se centra en que no me importa tener una cartera reducida de producto si lo controlo bien y con un precio de acuerdo con el mercado. Es la manera de no perder el tiempo”

¿Cómo está el panorama inmobiliario en Granada?

“Se vende lo que está en precio de mercado. Hoy es el momento de comprar en España. Hay verdaderas oportunidades. Por eso están entrando, entre otros, los fondos de inversión con tanta fuerza, comprando casi por la mitad de lo que se había vendido en el momento álgido del “boom”. Y, en la calle, hay ambiente de querer comprar pero ahora el problema para el ciudadano es la falta de financiación. Las entidades bancarias siguen reacias a dar crédito si no es para su propio producto. Se están cerrando operaciones al contado pero lo cierto es que el español quiere comprar pero le falta financiación. Los bancos son ahora muy selectivos y después de todo lo sucedido, hasta cierto punto, es lógico”

“Lo que ofrece la Asociación son todo ventajas. La Asociación se está volcando en nosotros”

-¿Qué efecto tiene para los mediadores la irrupción de los fondos de inversión?

“No nos perjudican. Al contrario, son rentables para nuestro sector. Los fondos adquieren normalmente paquetes de activos inmobiliarios. Pero, a la vez tienen que comercializarlo pues buscan rentabilidad. Y lo hacen a través de los profesionales especializados en las operaciones de compraventa que somos nosotros”

- Planteado así, ¿se puede interpretar como una buena noticia para el sector?



“Nuestro sector es muy cambiante. Es difícil predecir lo que va a pasar pero hay que hallar las formas para seguir hacia delante y aprovechar las oportunidades. Lo que hubo no va a volver a venir. Y es preferible que no vuelva a ocurrir porque era un despropósito, una locura”

- Trabajar con los bancos es una forma de seguir adelante

“Los bancos están sacando mucho produc-

to y nos interesa tanto a las entidades bancarias como a nosotros colaborar profesionalmente.

En este sentido, es muy interesante el convenio que acaba de cerrar la Asociación con Bankia/Sareb para que podamos ser agentes homologados para dar salida a producto de la Sareb (más información en página 3).

En el centro de las capitales hay poco producto de la Sareb pero en las áreas metropolitanas hay mucho y a precio asequible”

Salimos del despacho

Las mejores tapas y raciones de Granada

Vivir y trabajar en Granada es un goce para los sentidos. Pero es todo un reto recomendar un rincón excepcional de una ciudad con iconos turísticos y patrimoniales tan reconocidos como la Alhambra, Patrimonio de la Humanidad, el Generalife, los barrios de Sacramento y el Albayzín, la Catedral, la cercanía de Sierra Nevada y la Alpujarra, etc.

Sin embargo, Iglesias acepta el reto y nos recomienda un tapeo excepcional en pleno centro histórico, en la calle Navas, al lado del

Ayuntamiento. En esta calle se suceden una veintena de establecimientos – bares, restaurantes, mesones y tabernas –, uno en cada puerta. Entre ellos, destacan algunos clásicos granadinos como “Los Diamantes”, fundado en 1942, La Tana, especializado en vinos y servidos a su temperatura, y el Mentidero, seleccionado en guías internacionales.

Tras el tapeo, Iglesias nos invita a descubrir la plaza de toros y sus alrededores. La Real Maestranza de Caballería fue construida en 1928 en estilo neo mudéjar y es obra de Rafael Casas.



Plaza de toros de Granada, construida en 1928 en estilo neo mudéjar.

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.

Arantzazu Lopetegui Galarra
Número de afiliado: 2642
Población: Zarautz
Provincia: Guipúzcoa

Txomin Mendizabal Arruti
Número de afiliado: 2643
Población: Asteasu
Provincia: Guipúzcoa

Maria José Pelaz García
Número de afiliado: 2644
Población: San Sebastian
Provincia: Guipúzcoa

María Uribe Aurquia
Número de afiliado: 2645
Población: Tolosa
Provincia: Guipúzcoa

David Azanza Puente
Número de afiliado: 2646
Población: San Sebastián
Provincia: Guipúzcoa

José Ramón Olaciregui Zulaica
Número de afiliado: 2647
Población: Oiartzun
Provincia: Guipúzcoa

Jose Francisco Iraola Goya
Número de afiliado: 2648
Población: Hernani
Provincia: Guipúzcoa

Mª Asunción Ruesgas Ruíz
Número de afiliado: 2649
Población: San Sebastián
Provincia: Guipúzcoa

Javier Vázquez Valle
Número de afiliado: 2650
Población: Irún
Provincia: Guipúzcoa

Sentencia de la Audiencia Provincial de Sevilla, Secc. 5ª, de 18 de enero de 2008, rec. 6378/2007 (LA LEY 180104/2008). Recordatorio: características del contrato de opción de compra:

Manuel Pernas Bilbao

En el contrato de opción una parte concede a la otra, por un tiempo cierto y en determinadas condiciones, la facultad, que se deja exclusivamente a su arbitrio, de decidir respecto a la celebración de un contrato principal, en este caso de un contrato de compraventa

La opción puede ser gratuita u onerosa, en función de que se fije un precio que ha de pagar el titular del derecho de opción al concedente del mismo.

Mientras se halla pendiente el derecho de opción, el concedente no puede hacer nada que pueda frustrar la efectividad del mismo

Una vez ejercitada la opción oportunamente ésta se extingue y queda consumada y se perfecciona automáticamente el contrato de compraventa.

Dentro de los efectos de la opción, que se perfecciona una vez debidamente ejercitada el contrato de compraventa, éste queda sometido a su propia regulación (arts. 1.445 y ss. del CC), en la que figura el 1.450, que mantiene desde luego la perfección del contrato, aunque ni la cosa ni el precio se hayan entregado. Así lo corrobora en caso de opción la doctrina de esta Sala (SS, entre otras, de 3 febrero 1992), al poner de relieve que si bien el contrato de opción puede funcionar como preliminar de la compraventa, una vez consumado por su ejercicio en tiempo y forma (y no otra es la hipótesis ahora contemplada), la enajenación ha de cumplirse en la forma pactada

El plazo concedido al optante es de caducidad, por lo que, pasado el mismo, se produce, no un incumplimiento contractual, sino la caducidad del derecho de opción, resultando extemporáneo su ejercicio

Y finalmente la más reciente Sentencia del Tribunal Supremo de 7 de Marzo de 1996, recogiendo la doctrina anterior declara que la opción de compra, supone una compraventa concluida que no necesita actividad posterior de las partes para desarrollar las bases contractuales contenidas en el convenio, bastando la expresión de voluntad del optante para que el contrato de compraventa quede firme, perfec-

to y en estado de ejecución, obligatorio para el cedente, sin necesidad de más actos, bastando que se opere esa manifestación de voluntad, y que le sea notificada al optatario, para que sin necesidad de ninguna otra actividad, se tenga por consumada la opción (S. 6-4-87). Como dice la de 14 de mayo de 1991, es característica del contrato de opción de compra la de obligar al promitente a no vender a nadie la cosa prometida durante el plazo que se ha señalado y a realizar la venta a favor del optante si este utiliza la opción

La S. de 1 de diciembre de 1992 EDJ 1992/11899 recoge que en el contrato de opción de compra, la compraventa futura está plenamente configurada, y depende del optante únicamente el que se perfeccione o no

Ahora bien entre los requisitos que debe cumplir el optante figura el de notificar el ejercicio del derecho de opción al vendedor optatario dentro del plazo”.

La opción una vez ejercitada no es título de dominio alguno, pues con ella lo único que se produce es la perfección del contrato de compraventa proyectado, pero no su consumación, para lo cual es necesario la traditio de la cosa vendida en cualquiera de sus formas, a fin de dar cumplimiento a los arts. 609 y 1.095 del Código civil



Derecho al olvido en Internet

Sentencia sin precedente del Tribunal de Justicia de la UE que obliga a los buscadores a eliminar información personal

Asesor fiscal de Cerpe Asesores S.L.

El pasado 12 de mayo una noticia se repetía en todos los medios de comunicación europeos. El Tribunal de Luxemburgo, con la sentencia dictada ese mismo día, resolvía una cuestión prejudicial presentada por la Audiencia Nacional en 2012 sobre la manera de interpretar las normas de protección de datos en Internet. Y avalaba el llamado derecho al olvido al fallar que “en determinadas condiciones” los buscadores, como Google, están obligados a eliminar enlaces con información personal. Una sentencia de gran impacto social.

La sentencia tiene sin duda un gran impacto social ya que de manera potencial afecta y protege la esfera personal de todos los ciudadanos de la Unión Europea. De ahí la relevancia del fallo del Tribunal de Justicia de la UE. En España hay actualmente 2000 personas a la espera de esa sentencia.

Así pues, el tribunal europeo ha determinado que los buscadores realizan un tratamiento de datos de carácter personal. Esta actividad está sometida a las normas de protección de datos de la UE, dado que Google vende espacios publicitarios en un Estado miembro. Además, los ciudadanos podrán solicitar a los buscadores que eliminen referencias que les afecten aunque esa información no haya sido borrada por el editor.

Según publicaba el diario El País, para la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD), la sentencia “clarifica definitivamente el régimen de responsabilidades de los buscadores de Internet en relación con la protección de los datos personales y pone término a la situación de desprotección de los afectados generada por la negativa de la compañía Google a someterse a la normativa española y europea reguladora de la materia”.

Procedimiento

El alto tribunal indica que el interesado debe presentar su solicitud “directamente” al buscador (Google, Yahoo, Bing o cualquier otro), que deberá examinar si es fundada. En caso de que el buscador no acceda a retirar la información, el afectado podrá acudir a la autoridad de

control o a los tribunales para que estos lleven a cabo las comprobaciones necesarias y, en su caso, ordenen al buscador la retirada de la información. Es decir, el TJUE abre la puerta a un examen caso por caso de cada una de las reclamaciones presentadas a cualquier buscador.

Límites del olvido

SI

El derecho al olvido permite impedir la difusión de información personal a través de Internet y limita la difusión indiscriminada de datos personales cuando ya no tiene relevancia ni interés público y pueden lesionar los derechos de las personas, aunque la publicación original sea legítima (boletines oficiales, por ejemplo).

Reconoce que se puedan ejercitar los derechos de cancelación y oposición. En el caso de los buscadores de Internet, supone limitar la difusión universal de enlaces cuando esta carezca de justificación y daño al afectado.

NO

El derecho al olvido no es un derecho absoluto. Cuando entra en colisión con otros derechos, la autoridad reguladora (por ejemplo, la Agencia Española de Protección de Datos) pondera cada caso según los criterios de exactitud, relevancia pública y obsolescencia.

Adecua los derechos de cancelación y oposición a Internet. No es incompatible con la libertad de expresión ni el derecho a recibir información.

El lucrativo pastel de los alquileres turísticos

La polémica rodea esta actividad que por el momento sólo esta regulada en Cataluña. Andalucía, ultima su decreto

Elisabet Carvajal

El alquiler vacacional o turístico se ha convertido en muchas ciudades de España en un lucrativo negocio en auge. Un succulento pastel acompañado de polémica por diversas causas. La primera de ellas es la ausencia de regulación en la mayoría de comunidades autónomas españolas. De hecho, sólo en Cataluña está regulada la actividad en estos momentos. Otros aspectos alimentan la polémica como el volumen de economía sumergida que mueve esta actividad, la competencia desleal que se argumenta desde el sector turístico y hotelero, y, como es el caso de Barcelona, la difícil convivencia entre los turistas convertidos en vecinos ocasionales y el vecindario habitual. Por otro lado, también las plataformas de Internet han visto en este tipo de alquileres un buen negocio y proliferan las páginas donde contratar este tipo de apartamentos.

Los antecedentes a la actual situación están en la Reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), de mayo de 2013, que transfería la regulación de los alquileres turísticos a las comunidades autónomas. Cataluña dispone de regulación desde el 2012 y, por su parte, Andalucía ultima su reglamento que podría estar en vigor en 6 meses. Pero, la ausencia de normativas que convierten los alquileres turísticos en una actividad clandestina sigue imperando en el resto del Estado.

La Reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos, aprobada en mayo de 2013, excluía los alquileres turísticos de su ámbito de aplicación. De este modo, este tipo de alquileres pasaban a ser competencia de las comunidades autónomas. Sin embargo, a estas alturas y en un país donde el turismo es una de las grandes fuentes de ingresos, con más de 60 millones de visitantes extranjeros al año, excepto Cataluña el resto de comunidades siguen sin una normativa que regule esta tipo de actividad.

Una ausencia llamativa que afecta incluso a las zonas de mayor concentración turística. De hecho, según estimaciones de la patronal hotelera hechas públicas recientemente, en España hay cerca de 1,5 millones de viviendas turísticas que actualmente no están sometidas a la regulación de

hoteles, camping, apartamentos o casas rurales. Desde la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) se mantiene que este es el problema “más grave” con el que convive la hostelería española.

En el punto de mira

Los alquileres turísticos están en el punto de mira. El debate sobre esta actividad especialmente en Barcelona, donde el Ayuntamiento ha decidido acotar las licencias, y en la Comunidad de Andalucía, que ultima su reglamento, han puesto de relieve el succulento negocio que esta actividad supone en el conjunto del Estado y que se desarrolla en un limbo jurídico y tributario.

A ello, se suman las quejas de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) que aseguran que este sector integrado por hoteles y otras empresas legales pierden al año unos 10 millones de turistas que se hospedan en alojamientos turísticos no regulados. Desde este sector se asegura que “el alojamiento turístico en viviendas privadas ha explotado en el mercado y ya está lejos de ser una práctica meramente colaborativa entre particulares, para ser un modelo de negocio que genera beneficios”. Según declaraciones hechas públicas en los medios de comunicación, la patronal asegura que “ésta es una de las modalidades de economía sumergida más toleradas sin que las autoridades públicas actúen, al menos para controlar el fraude fiscal que suponen.

Mucho dinero sin recaudar

Sobre el dinero que se escapa de las arcas públicas ante la ausencia de regulación sirve de referencia la recaudación tributaria que en Cataluña representa esta actividad regulada desde 2012. El año pasado, la Generalitat ingresó 34,5 millones de euros con el Impuesto de establecimientos turísticos que se empezó a recaudar en noviembre del 2012. En enero de este año ya se habían recaudado 6,4 millones de euros.

La Generalitat ha desarrollado su propia campaña de inspección para que se regularicen estos negocios. En un año se han regularizado 25.691 viviendas de uso turístico y 205 establecimientos de apartamentos turísticos, lo que supone que han afluído 153.055 plazas.

Por su parte, en Andalucía donde ultiman el decreto para regular esta actividad, se estima que cada año se detrae de las cuentas del fisco más de 100 millones de euros sólo en la Costa del Sol.

Barcelona, limitación los apartamentos turísticos

El Ayuntamiento de Barcelona estudia en estos momentos como ordenar este tipo de actividad en la ciudad que ha experimentando un crecimiento desmesurado con unos 7.000 apartamentos turístico registrados y donde se estima que hay unos 8.000 ilegales.

El Ayuntamiento barcelonés se plantea distintos frentes con la nueva normativa: evitar los choques de convivencia entre vecinos habituales y los turistas convertidos en vecinos ocasionales, perseguir los alojamientos clandestinos y limitar las concesiones de licencias para esta actividad en los barrios de mayor densidad turística. Por su parte, muchos barceloneses ven como sus expectativas de negocio se reducen o, incluso, desaparecen.

La perspectiva es aprobar la nueva regulación el próximo noviembre con la pretensión de concentrar los nuevos pisos turísticos en edificios dedicados exclusivamente a esa actividad, es decir, sin vecinos que tengan instalada su residencia habitual en el bloque. La regulación de las nuevas aperturas irá acompañada de un mayor control de los pisos turísticos ya existentes.

Decreto en ciernes en Andalucía

La Junta de Andalucía ha aprobado recientemente el borrador del nuevo decreto para el alquiler vacacional de viviendas de particulares por un periodo inferior al mes. Esta norma podría entrar en vigor a finales de este verano y regulará el alquiler tanto de una vivienda vacacional como de habitaciones.

De este modo, Andalucía dispondrá por primera vez de una norma que regule la explotación de viviendas vacacionales en alquiler, en su totalidad o por habitaciones por periodos inferiores a un mes de estancia.

Entre los objetivos que se plantea el gobierno andaluz está acabar con la vasta oferta de alquileres turísticos en negro que se arriendan en la comunidad. El proyecto podría estar acabado en 6 meses. La regulación además hará posible legalizar los establecimientos que funcionan sin cobertura.

Alquiler turístico, negocio imparable en Barcelona

Barcelona cuenta con 7.480 pisos turísticos. Hasta 2010 existían 2.349. El gran salto se produjo en 2012, cuando se concedieron 2.047 nuevas licencias y en 2013, cuando se otorgaron otras 2.317.

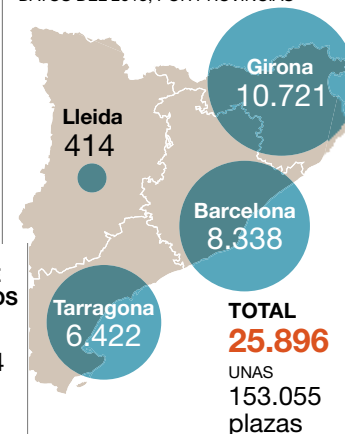
El barrio barcelonés de Ciutat Vella, donde están prohibidas nuevas aperturas desde el años 2010, concentra 613 apartamentos, pero se estima que existen 8.000 ilegales. En cinco años, todos los de este distrito deberán estar agrupados en edificios sin vecinos. Conseguir una licencia en Barcelona es barato. Sólo vale 227 euros. En Sitges, 400.

Apartamentos turísticos, Internet y Agencia Tributaria

La **Agencia Tributaria** ha puesto el foco también en los apartamentos turísticos. En este sentido, ha requerido a las plataformas de internet que comercializan los **alquileres** a cambio de una comisión información sobre los **propietarios de las viviendas**. El objetivo de Hacienda es determinar **si tributan** por este negocio que está en auge. Existen plataformas españolas e internacionales en internet que ponen a disposición de los usuarios formas de pago, vídeos, fotos y todo tipo de facilidades. Las comisiones que perciben pueden llegar al 40%, según fuentes de Hacienda recogidas por "El Periódico".

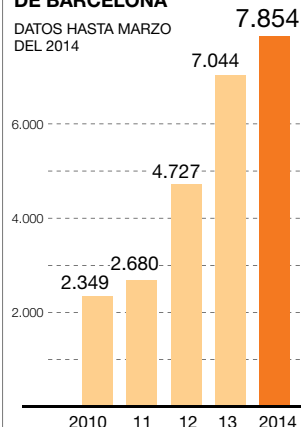
APARTAMENTOS TURÍSTICOS EN CATALUNYA

DATOS DEL 2013, POR PROVINCIAS



EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE LICENCIAS DE APARTAMENTOS TURÍSTICOS EN LA CIUDAD DE BARCELONA

DATOS HASTA MARZO DEL 2014



Infografía de El Periódico



Plan de inspección tributaria en Cataluña

Los apartamentos turísticos ya forman parte del plan de inspección de la Agència Tributària de Catalunya (ATC). Se calcula que hay unos 14.000 o 15.000 apartamentos en la capital catalana, una de las ciudades más de moda entre los turistas. A estos hay que sumar otros en distintas zonas costeras y turísticas.

Hacienda trata de obtener datos no solo para ese gravamen autonómico que recae sobre los alojamientos sino, sobre el impuesto de la renta (IRPF) y averiguar si los titulares de las viviendas son personas físicas, sociedades, o bien si son personas jurídicas.

Además, en el IRPF, cuando no son actividades profesionales sino rendimientos del capital inmobiliario de particulares, estos alquileres no disfrutan de reducción del 60% o del 100% si el inquilino tiene entre 18 y 30 años al no ser viviendas habituales. Sí, en cambio, se les pueden aplicar todo tipo de gastos, como los de amortización.

Registro obligatorio y oferta clandestina

Una de las medidas inminentes en Andalucía será la puesta en marcha de un registro obligatorio en el que deberán figurar todas las viviendas con expectativa de alquiler vacacional. Así, por ejemplo, los “Bed and Breakfast” que ahora están en un vacío jurídico tendrán cobertura legislativa.

El pasado año se levantaron en Andalucía 700 actas de infracción por alquiler ilegal y se estima que cada año se alquilan alrededor de 50.000 viviendas sin cumplir con los requisitos que marca la ley.

Como recogía el diario “La opinión” hace pocos días: “un

20% de la oferta de apartamentos es clandestina, ajena a cualquier sistema homologado de control ya sea en cuanto a derechos de la clientela como de los propios trabajadores”.

Por su parte, la Asociación de Propietarios de Viviendas de Vacaciones y Turísticas para Alquiler (APARTSUR) anunciaban recientemente su petición al gobierno andaluz que se paralizaran las sanciones hasta que se regulara la esta actividad. Según APARTSUR, hay unos 200 expedientes sancionadores abiertos, mientras que hay unas 15.000 personas afectadas por la falta de regularización.



Una de las plataformas de Internet que facilitan el contacto de alquileres turísticos. La Agencia Tributaria sigue a los propietarios a través de estas plataformas.

El modelo del Reglamento catalán, el único vigente en España

El Decreto de 2012 diferencia entre apartamentos turísticos y viviendas de uso turístico

Elisabet Carvajal

Desde el 25 de diciembre de 2012, el alquiler vacacional se regula en Cataluña a través del Decreto 159/2012, de 20 de noviembre, de establecimientos de alojamiento turístico y de viviendas de uso turístico. Este decreto diferencia dos figuras: los apartamentos turísticos y de las viviendas de uso turístico.

Los apartamentos turísticos: “edificios o conjuntos continuos constituidos en su totalidad por apartamentos o estudios [...] con los servicios turísticos correspondientes”. Este concepto engloba a todo un edificio, con cédula de habitabilidad, que presta servicios turísticos unidos al alojamiento como son el de recepción, cambio de sábanas, etc.

Las viviendas de uso turístico: “aquellas que son cedidas por su propietario, directa o indirectamente, a terceros, de forma reiterada y a cambio de contraprestación económica, para una estancia de temporada...”. Esta tipología hace referencia a viviendas individuales que pueden estar dentro de un edificio o no, y el propietario no tiene que ser dueño de todo el edificio para alquilar la vivienda ni prestar servicios turísticos antes mencionados.

Restricciones de las viviendas de uso turístico por parte de la propiedad:

- **Se descarta el alquiler de habitaciones** o alquiler compartido que no quedará legislado por este decreto
- **Se excluyen los alquileres de larga temporada.** Se considera estancia de temporada toda ocupación de la vivienda por un periodo de tiempo continuo igual o inferior a 31 días.
- En la vivienda de uso turístico no podrá haber nadie empadronado

Requisitos de las viviendas de uso turístico:

- Cédula de habitabilidad y en ningún caso puede ser ocupada la vivienda por más inquilinos que los que indica la cédula
- Deben estar suficientemente amuebladas y dotadas de los aparatos y enseres necesarios para su empleo inmediato. Como especifica el Decreto: “todo en perfecto estado de higiene”
- La persona propietaria o responsable debe garantizar el mantenimiento de la vivienda así como facilitar a los inquilinos un teléfono para atender posibles incidencias

Proceso de alta una vivienda de uso turístico

1 - Realizar una comunicación previa del inicio de actividad ante el ayuntamiento de la localidad de la vivienda. El documento debe contener: datos del propietario, datos de la vivienda (y su capacidad máxima), el número de teléfono para atender incidencias, la identificación de la empresa de mantenimiento de la vivienda y la declaración responsable de que la vivienda dispone de cédula de habitabilidad.

2 - Una vez aprobada esta comunicación previa por el ayuntamiento, la vivienda deberá inscribirse en la Oficina de Gestión Empresarial (OGE). Algunos ayuntamientos envían la documentación ellos mismos aunque en otras ocasiones tendrá que ser el propietario el que lleve la documentación para dar de alta la vivienda de uso turístico

3 - Disponer de hojas oficiales de queja, reclamación y denuncia y tendrán que estar a disposición de los inquilinos de la vivienda de uso turístico

4 - Sobre el registro de ocupantes, el Decreto indica que el propietario o responsable “debe remitir a la Dirección general de la Policía la información relativa a la estancia de las personas que se alojan en ella...”.

Factura e IVA

El propietario está obligado a realizar factura y aplicar los impuestos necesarios, como el IVA (del 10%). La factura debe contar con: identificación del titular del alojamiento, identificación y número de los usuarios del alojamiento, fecha de entrada y salida desglosado por días, precio de la pernoctación y datos de impuestos y tasas.

Desde el 1 de noviembre de 2012 en los establecimientos turísticos catalanes se aplica una tasa turística que también ha de ser aplicada en el caso de las viviendas de uso turístico.

Según la LAU, el alquiler con fin turístico es de una explotación habitual de alquiler, sea este efectuado por un profesional de la actividad, o bien por un particular que lo comercializa con la misma finalidad, y que en el precio concertado se incluye además del alojamiento, una serie de servicios complementarios (limpieza, etc...). Por su parte, la normativa catalana sobre alquileres vacacionales tiene la consideración de viviendas de uso turístico aquellas que son cedidas por su propietario, directamente o indirectamente a terceros, de forma reiterada y a cambio de una contraprestación económica, por una estancia de temporada en condiciones de inmediata disponibilidad.

¿Y si los edificios no tuviesen fachada?

La torre-árbol del arquitecto Sou Fujimoto busca multiplicar el espacio, la luz y el aire de la vivienda en la densidad de la urbe

Elisabet Carvajal

El arquitecto japonés Sou Fujimoto ha ganado recientemente el concurso para construir un edificio de 17 plantas en Montpellier, en el nuevo distrito de Port Marianne y Odysseum. El proyecto, denominado la torre “Árbol Blanco”, une la tradición nipona con la cultura mediterránea y será realidad en 2017. La originalidad de la propuesta es que se plantea como alternativa al modelo del bloque de pisos que impera en la mayoría de los países occidentales, despersonalizado y cerrado al cielo y a la luz por la omnipresente fachada. Hacer versátil el interior de la vivienda, ganar espacio y abrirse al sol y al aire, vertebran este espectacular edificio.



y Manal Rachdi Oxo, se situará justo al lado de otro experimento arquitectónico. Hablamos de la obra de Ricardo Bofill, el barrio Antigone, que el arquitecto catalán construyó entre 1978 y el año 2000.

“Nuestro rascacielos no quiere ser una torre de marfil” declaraba recientemente Fujimoto a los medios de comunicación. Y, efectivamente, la estructura del edificio se despliega de tal forma que las terrazas forman abanicos que permiten el acceso de la luz y el aire. Una de las claves más originales del proyecto es la desaparición de la fachada. El proyecto, según explicaba su propio creador, habituado a trabajar en la búsqueda de metros cuadrados pues en Japón el espacio es un bien muy escaso, combina el diseño japonés con un espacio versátil y adaptable, con la cultura mediterránea que busca el aprovechamiento del sol y la iluminación natural.

Cuando la fachada se transforma en terraza

Además del despliegue de terrazas que acaban con el concepto tradicional de fachada, los compradores podrán elegir sobre plano la manera de distribuir el interior de la vivienda dotada de dos o tres dormitorios. El diario El País resumía este concepto de arquitectura a la carta como “la apuesta de los diseñadores para que las viviendas del futuro sean densas pero diversas”.

Esperemos que este diseño inspire a muchos equipos de arquitectos a revolucionar el concepto del bloque de pisos, a favor de un mayor calidad de vida para los ciudadanos.



Fotos de Sou Fujimoto Architects + Nicolas Laisné + Manal Rachdi Oxo

La torre “Árbol Blanco”, más allá de ser un llamativo y complejo proyecto arquitectónico, resulta especialmente interesante por la voluntad del creador de afrontar una problemática frecuente en muchas de las grandes ciudades occidentales como es la reducción del espacio de la viviendas y la apariencia casi hermética de los bloques de pisos.

El proyecto de torre-arbol plantea el reto de ganar terreno a la luz y al aire, recuperando la esencia de la vida mediterránea. El diseño, obra del arquitecto nipón Sou Fujimoto, junto con los estudios franceses Nicolas Laisné

Apei en los medios

La actividad de la Apei durante abril y mayo, con la celebración de reuniones en Antequera (Málaga) y Santa Cruz de Tenerife se ha hecho un hueco en los medios de comunicación. Las convocatorias han sido seguidas por medios sectoriales de información inmobiliarias como Pisos.com e Inmobiario.

La Apei, a través de su presidente Óscar Martínez, ha participado como voz acreditada en reportajes relevantes del sector inmobiliarios como “7 Técnicas para negocios la compra de una casa”, de **Pisos.com** y en **ABC** con el reportaje titulado “Los extranjeros vienen a llevarse nuestras viviendas”



7 técnicas para negociar la compra de una casa

Al negociar el precio de compra de un piso, muchos agentes inmobiliarios aplican diversas estrategias.

C. GARCÍA-PANDO – Al negociar el precio de compra de un piso, muchos agentes inmobiliarios aplican diversas estrategias para conseguir que tanto comprador como vendedor cierren una buena operación. Por esta razón, se esfuerzan mucho en sacar todo su ‘arsenal’ de tácticas para convencer al propietario de que rebaje el precio de la casa al coste que puede permitirse el comprador y conseguir un margen para sus honorarios.

“El vendedor confía en nosotros a la hora de poner su inmueble a la venta, mientras que el cliente comprador acude a nosotros en busca de una vivienda que satisfaga sus expectativas”, apuntan desde Grupo Tecnocasa. “En general, **nuestros honorarios suponen el 3% sobre el coste de venta de la vivienda**” comentan desde la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), que también especifica que en algunas zonas concretas esta comisión puede llegar al 5%. “Pero hay libertad entre el agente y el cliente para acordar esta cifra”, aclaran. Aunque cada propietario y cada propiedad son distintos, hay aspectos que afectan a todo tipo de comprador. Algunas de las técnicas más inteligentes que usan los mejores profesionales del sector son las siguientes:

Nuestros breves

OFERTA RYANAIR

Ryanair nos ha presentado una oferta para que os publicitéis en su revista que llega a más de 8.500.000 pasajeros a nivel Europa durante los meses de Junio, Julio y Agosto. Para más información podéis visitar la página de Expertos en el apartado de Convenios.

FACTURAS APEI

Os recordamos que podéis descargar de una forma fácil y rápida vuestras facturas de la Asociación, a través de la página inmoexpertos.com. Introduciendo vuestras claves, en el apartado Utilidades Información en el sub apartado E Factura. Para cualquier duda podeis poneros en contacto con las oficinas.



Los extranjeros vienen a llevarse nuestras viviendas

Las compraventas de pisos realizadas por foráneos en 2013 aumentaron casi un 10% respecto a 2012 y representaron nada menos que el 21,4% del total

DANIEL PÉREZ

Vista de algunas promociones inmobiliarias en la Costa del Sol con los carteles en inglés

El mercado de la vivienda está muy lejos de vivir su momento más boyante, con un ajuste de los precios que incluso todavía no ha llegado a su fin, según el consenso de los expertos. Sin embargo, no todo son malas noticias. Ayer se conocieron los datos del número de compraventas de vivienda realizadas por extranjeros en 2013, que aumentaron su volumen con sus 55.187 operaciones casi un 10% respecto a 2012, y que **representaron nada menos que el 21,4% del total, más de una quinta parte**, según la estadística del Colegio General del Notariado.

Se observa además que las operaciones respecto a años anteriores, con un **corresponsables**. Mientras que el primer incremento en 2013 del 22,6%.

<http://www.abcdesevilla.es/economia/20140321/abc->



La Asociación de Expertos Inmobiliarios busca estrechar la colaboración entre los agentes tinerfeños

La Asociación de Expertos Inmobiliarios (APEI) de Tenerife busca estrechar la colaboración entre los agentes tinerfeños.

La asociación de expertos inmobiliarios de Tenerife, la Asociación de Expertos Inmobiliarios (APEI), busca estrechar la colaboración entre los agentes tinerfeños.

La asociación de expertos inmobiliarios de Tenerife, la Asociación de Expertos Inmobiliarios (APEI), busca estrechar la colaboración entre los agentes tinerfeños.

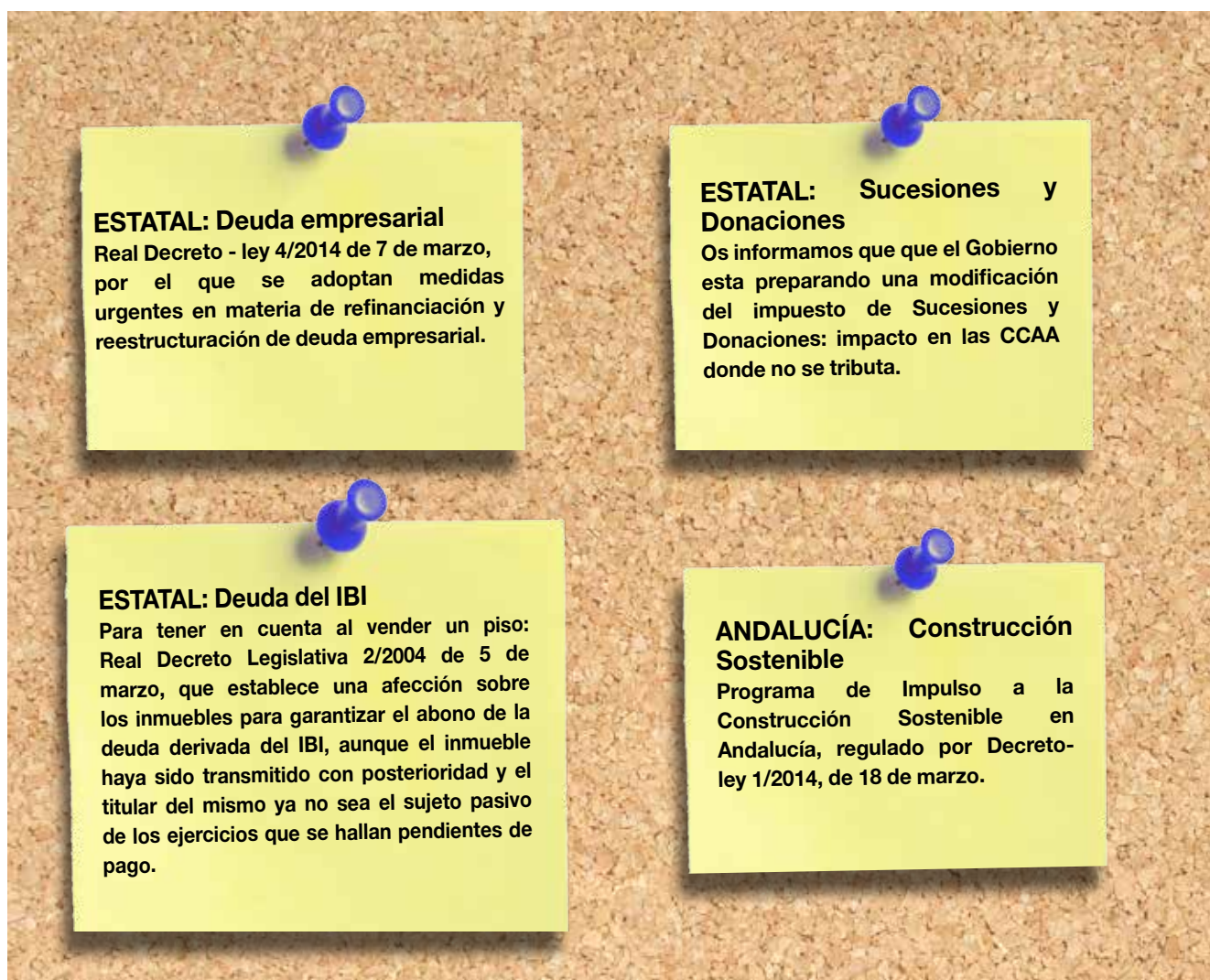
NOMBRAMIENTO DELEGADO DE GRANADA

Nombramiento de D. Francisco Iglesias Jiménez como Delegado Territorial de Granada

Dicho nombramiento viene derivado por el cese por petición propia de D. Raúl Ortíz Correa dado que no le es posible, en estos momentos, compaginar su labor como miembro de la Junta Directiva, a la que sigue perteneciendo.

Desde la Asociación queremos aprovechar estas líneas para agradecerle a Raúl Ortíz su labor hasta la fecha, y brindarle nuestro mayor apoyo a Francisco Iglesias en su nuevo cargo. (Más información en páginas 4 y 5).

Leyes, reglamentos, subvenciones y recordatorios



ESTATAL: Deuda empresarial

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

ESTATAL: Sucesiones y Donaciones

Os informamos que el Gobierno esta preparando una modificación del impuesto de Sucesiones y Donaciones: impacto en las CCAA donde no se tributa.

ESTATAL: Deuda del IBI

Para tener en cuenta al vender un piso: Real Decreto Legislativa 2/2004 de 5 de marzo, que establece una afección sobre los inmuebles para garantizar el abono de la deuda derivada del IBI, aunque el inmueble haya sido transmitido con posterioridad y el titular del mismo ya no sea el sujeto pasivo de los ejercicios que se hallan pendientes de pago.

ANDALUCÍA: Construcción Sostenible

Programa de Impulso a la Construcción Sostenible en Andalucía, regulado por Decreto-ley 1/2014, de 18 de marzo.

Economía

Tipos de Referencia OFICIALES, marzo 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	3,177
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	2,067
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	0,577
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	0,577

Índice de Precios de Consumo IPC MARZO 2013 - MARZO 2014

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
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
Febrero 2013 a Febrero 2014 (Base 2011)	0,0
Marzo 2013 a Marzo 2014 (Base 2011)	-0,1

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

0,2%

Mundo digital

La tecnología va ofreciendo nuevas formas de pago

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



El director general de la multinacional de pagos por internet Paypal en España, Estanis Martín de Nicolás, ha declarado a la Agencia EFE que en cinco años habrán desaparecido las “malditas” contraseñas para operar en Internet y serán sustituidas por lectores biométricos en los que las empresas tecnológicas están trabajando.

El directivo ha explicado que el actual sistema de autenticación mediante contraseñas se creó hace 50 años para controlar el tiempo que los estudiantes del MIT (Massachusetts Institute of Technology) utilizaban los ordenadores, pero que en el momento actual constituye “la mayor pesadilla” para los internautas que tienen que manejar numerosas contraseñas y usuarios diferentes para operar de forma segura en la red. El futuro, ha señalado, es su eliminación y la primera tecnología que ha salido ha sido la huella dactilar que Paypal ha lanzado en el S5 de Samsung y sobre la que tiene la exclusividad durante seis meses. Este sistema ha sido creado dentro del instituto FIDO (Fast ID Online) que constituyeron Paypal y otras grandes empresas de Internet hace año y medio con el objetivo de eliminar las contraseñas y hacer las transacciones más seguras y fáciles. En la nueva era, ha explicado Martín, el móvil es el elemento más innovador de cara al futuro y por eso Paypal desarrolla sus productos primero para los smartphones y después para el ordenador.

Paypal, propiedad de Ebay, cerró el año 2013 con unos ingresos de 6.600 millones de dólares, el 20 % más que en 2012 y procesó transacciones por un valor de 180.000 millones de dólares, el 24 % más. Martín ha incidido en el importante crecimiento de las transacciones por móvil ya que mientras en 2010 no superaban los 750 millones, en 2013 fueron de 27.000 millones y la tendencia es seguir creciendo.

Por otra parte, Apple, con su nuevo sistema operativo, junto con el lanzamiento del iPhone 6, incorporará la función de comunicación de campo cercano (NFC, por sus siglas en inglés) en el smartphone. La compañía ya habría llegado a un acuerdo con China UnionPay para poner en marcha un servicio de pago a través del teléfono móvil. El NFC permite realizar pagos, vincular dispositivos o transferir archivos con un solo toque. Bajo este acuerdo con China UnionPay, los usuarios se podrían descargar a Passbook la aplicación de la tarjeta de esta organización bancaria y realizar así pagos bancarios en las más de tres millones de máquinas de puntos de venta Quick Pass de China UnionPay en ese país, según ha revelado BrightWire News.

También Powa Technologies, empresa especializada en sistemas de pago a través del móvil, ha lanzado en España su nueva tecnología, PowaTag, una «app» para comprar cualquier cosa a través de códigos QR.

Agenda

Agenda de Expertos y Ferias Inmobiliarias 2014

Marzo

- 12 Reunión de Trabajo de Expertos en San Sebastián
- 27 Reunión de los Expertos de Andalucía en Antequera

Abril

- 09 Reunión de los Expertos de Tenerife, para la regularización del Sector Inmobiliario
- 24 Presentación del Software de Gestión de Expertos en Tenerife
- 29 Jornadas sobre la situación de la listas de Inmuebles de los Expertos de Andalucía en Antequera



Dos momentos del encuentro de Expertos Inmobiliarios andaluces en Antequera (Málaga)

Mayo

- 02 Oferta de Ryanair para los Expertos Inmobiliarios
- 06 Firma del convenio de Bankia/Sareb
- 09 Reunión de los Expertos de Tenerife: Regularización del Sector Inmobiliario
- 20 Curso de Community Manager y Redes Sociales
- 29 al 01 de Junio Salón Inmobiliario Internacional de Madrid
- 09 al 01 de Junio Expo Negocio Selección Feria Inmobiliaria de Gijón

Junio

- 06 al 08 Feria Expo Mivi en Panamá



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

