



EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 104 JUNIO-JULIO 2015

La costa se recupera



ENTRE EXPERTOS

PAG. 3
Los Expertos Inmobiliarios "conformes en general" con la regulación para el sector de la Ley de la Vivienda.

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 8-9
La Costa da síntomas de recuperación gracias al comprador extranjero

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 10-11-12
El Gobierno adelanta al 1 de julio la rebaja del IRPF prevista para el 2016.

MUNDO DIGITAL

PAG. 15
Windows 10 ya está aquí.

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

• Los Expertos Inmobiliarios "conformes en general" con la regulación para el sector de la Ley de la Vivienda

NUESTROS EXPERTOS**TIENE LA PALABRA****PÁGINA 4 -5**

• Pilar Rodríguez , delegada de la APEI en Madrid

EXPERTOS EN LO JURÍDICO**PÁGINA 6**

• Sentencia de la Audiencia Provincial de Las Palmas de 01 de Julio de 2013: depósito de cantidades en la inmobiliaria.

EXPERTOS INFORMADOS**PÁGINA 7**

• La Asociación de Expertos Inmobiliarios avanza con los acuerdos con la Unión de Consumidores

PÁGINA 8-9

• La Costa de síntomas de recuperación gracias al comprador extranjero

PÁGINA 10-11-12

• El Gobierno adelanta la rebaja del IRPF prevista para el 2016 al 01 de Julio

APEI EN LOS MEDIOS**PÁGINA 13**

• APEI en los medios
• Nuestros breves

EXPERTOS INFORMADOS**PÁGINA 14**

• Leyes, Reglamentos, Subvenciones y Recordatorios

EXPERTOS INFORMADOS**PÁGINA 15**

• Mundo Digital
• Agenda



Construir la marca Expertos Inmobiliarios entre todos

Muchos de nuestros Expertos y delegados vienen expresando la necesidad de potenciar la marca Expertos Inmobiliarios. Desde la Asociación nos hacemos eco de esta inquietud y sabemos que hacer crecer nuestra imagen es una cuestión importante. Por ello, desde hace varias semanas nuestro departamento de Marketing y Comunicación conjuntamente con Jon Pal Garmendia, coordinador de delegados de la Zona Norte, trabajan en un documento con unos criterios y acciones unificadas de comunicación, relaciones públicas e imagen que nos sirvan de punto de partida para potenciar nuestra marca como Expertos. Tras el verano podremos presentaros la propuesta que pretende ser una hoja de ruta unificada que acabaremos de consensuar y trabajar todos juntos.

Pero antes de avanzar quería poner de manifiesto algunos aspectos sobre la construcción de la marca que me preocupan. En mi opinión, hay dos formas de trabajar la marca. Una de ellas es invirtiendo cantidades muy importantes de dinero en campañas de publicidad. Creo que estaremos todos de acuerdo en que no podemos permitirnos este tipo de campañas costosas de la que tenemos un precedente en nuestra propia Asociación, aunque os hablo de hace muchos años, y sabemos que tampoco resultan ser una garantía segura de éxito.

Otra forma de avanzar en la construcción de nuestra marca y en la que yo confío más certeramente es trabajar todos unidos, siguiendo un hoja de ruta consensuada. De ese trabajo conjunto, dependerá que realmente tengamos esa marca, esa notoriedad y esa visibilidad por parte de la opinión pública. Creo que es ese el camino que debemos afrontar, pero en este camino todos hemos de poner de nuestra parte para que la marca se extienda en las distintas ciudades y provincias donde los Expertos estamos presentes.

En el plan que estamos elaborando, se prevén pequeños gestos para unificar nuestra imagen y acciones de relaciones públicas que requieren de la ayuda de cada uno de nosotros. Acciones que si logramos que formen parte del ADN de nuestra asociación, conseguiremos también poco a poco construir una gran marca, y , lo que es más importante, una marca sólida unida a una gran reputación, que es la del rigor y compromiso de los Expertos Inmobiliarios.

Ya sabemos que el día a día se nos lleva el tiempo por delante pero si queremos tener una marca sólida, que sea creíble y genuina, hemos de ser proactivos y comprometidos con este objetivo. Crear la marca Expertos Inmobiliarios requiere del compromiso y el trabajo de todos. Pero estoy seguro de que los Expertos y Expertas estamos preparados para afrontar con éxito este nuevo y bonito reto.

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XIV, número 104. Junio-julio 2015.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal
Secretario General Anselmo Muñoz García **Vocales** José Luis Marroquín Cornejo, M^a Carmen Vázquez Calle, M^a Nieves Atienza Tosina, M^a Dolores Marchal Cabrera, Raúl Ortiz Correa, Arturo Sala Francino.
Sede Social Mallorca 235, Entlo. B. 08008 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@pvirtual.es
Redacción Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, 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.



Los Expertos Inmobiliarios “conformes en general” con la regulación para el sector de la Ley de Vivienda de Euskadi

La norma “dignifica” al agente inmobiliario y “protege” al consumidor

Elisabet Carvajal

El 18 de junio, el Parlamento Vasco, aprobaba su primera Ley de Vivienda que, entre otros aspectos, regula la prestación de servicios de mediación inmobiliaria. Los Expertos Inmobiliarios vascos, se muestran “conformes en general” con la nueva normativa y ven como “positiva y necesaria” la creación del registro oficial de agentes inmobiliarios que prevé la Ley. Para los Expertos vascos, *“en lo relativo a la intermediación, la Ley es, en general, acertada y contribuirá a dignificar la profesión del agente inmobiliario, incrementará la protección del consumidor y pondrá freno a la competencia desleal”*. Los Expertos inmobiliarios de Euskadi se reunían el pasado 1 de julio en Durango para valorar la nueva Ley.

A partir de la entrada en vigor de la Ley, los agentes inmobiliarios en Euskadi deberán cumplir requisitos como contar con un establecimiento abierto al público, disponer de un seguro de responsabilidad civil que permita responder de la actividad mediadora e incluir el número de registro en la publicidad si quieren continuar ejerciendo la profesión en la comunidad. Para la Apei, esta normativa contribuye a poner freno a la competencia desleal y protege a los consumidores de las malas prácticas profesionales.

El presidente de la Apei, Óscar Martínez, explica que *“se trata de una medida muy necesaria y que desde nuestro colectivo, en general, aplaudimos. Se dignifica y profesionaliza al mediador inmobiliario y se acaba con los vendedores que trabajan desde casa, con*

un móvil y que no ofrecen ningún tipo de garantía a los clientes perjudicando la imagen de todo el sector”. Para la Apei, la normativa también contribuirá a la defensa de los intereses turísticos.

La crisis inmobiliaria de los últimos años supuso una importante criba en el sector con un elevado cierre de agencias inmobiliarias. Sin embargo, el temor de los profesionales es que con la recuperación del sector vuelvan a surgir *“los vendedores de pisos, sin formación ni preparación”*, explica Martínez. *“Con esta regulación se garantiza también un crecimiento sostenible y solvente de agencias inmobiliarias”*, asegura. En este sentido, recuerda, que *“en Cataluña hay en vigor una regulación muy similar desde hace cinco años, y aunque creemos que debería contar con un régimen sancionador directo, ha resultado altamente positivo para el sector. Profesionales rigurosos y clientes están amparados”*.

Registro de Agentes

La primera Ley de Vivienda del Gobierno Vasco, aprobada el pasado 18 de junio, contempla las disposiciones para la regulación de la intermediación de los servicios inmobiliarios y los requisitos para el ejercicio de esta actividad profesional. El texto legal prevé la creación de un registro administrativo donde se inscribirán los agentes inmobiliarios y agencias. Pero para poder estar inscrito en el registro y ejercer la profesión se deberá cumplir con un conjunto de requisitos como los citados más arriba que garantizarán las buenas prácticas y la solvencia profesional.



El día 1 de julio, los Expertos Inmobiliarios vascos se reunían en Durango para valorar, entre otros temas, la nueva Ley de Vivienda. Entre los asistentes, Jon Paul Garmendia, coordinador de delegados de la Zona Norte y el asesor jurídico de la Apei, Manu Pernas.



Pilar Rodríguez, delegada de la Apei en Madrid

“Todos ganaríamos más si la colaboración entre Expertos fuera mayor”

Elisabet Carvajal

Pilar Rodríguez es una Experta de carácter fuerte, ideas claras y de palabra sincera y directa. Forma parte de la Apei desde hace 12 años y lleva como delegada en Madrid casi cinco años, responsabilidad que comparte con Gerardo Parras y, desde marzo de 2012, también con María de Pablo.

Pilar Rodríguez asegura que lo que más le gusta de esta profesión son “el trato con la gente y los pisos” y afirma contundente que “si los Expertos colaborásemos más entre nosotros, todos saldríamos ganando. La unión hace la fuerza”. Aunque nacida en Asturias, ha desarrollado buena parte de su carrera como agente inmobiliario en Barcelona, donde fundó una exitosa agencia, Meirua. Desde hace unos años prosigue con su actividad pero en Madrid.

¿Cómo ve a los Expertos Inmobiliarios en Madrid?

“Nos veo muy dispersos. Es una pena. Yo opino que la unión hace la fuerza y todos ganaríamos más colaborando y nos ganaríamos la confianza de nuestros clientes, ya que, gracias a nuestra intervención, la venta de sus viviendas sería mucho más rápida. Pero en Madrid estamos muy dispersos, apenas hay colaboración entre nosotros. En esta ciudad, hay muchas oportunidades que en colaboración podríamos aprovechar mucho más. Ahora mismo esta colaboración se reduce casi a los propios delegados de la zona, María de Pablo, Gerardo Parras, y algún experto o experta más. En cambio, recuerdo que en Barcelona los encuentros de Expertos contaban con mucho más seguimiento”.

Antes de establecerse en Madrid, estuvo muchos años en Barcelona trabajando también como agente inmobiliario.

¿Nota diferencias en la profesión entre ambas capitales?

“En Madrid el agente inmobiliario es más individualista. No existe la cultura de la colaboración. Otra cosa que me llamó la atención, fue que en Madrid cuando se cierra una operación de compraventa se cobra comisión tanto al cliente comprador como al vendedor. Para mi lo habitual era aplicar la comisión al cliente vendedor”.

¿Cuál es la situación del agente inmobiliario en Madrid?

“Ahora mismo lo que se observa es que han abierto muchas agencias inmobiliarias, sobre todo franquicias. Supongo que es fruto de las noticias que hablan de que se empieza a reani-

mar la compraventa. Habrá que esperar unos meses para ver qué pasa con estas agencias y si continúan abiertas”.

En Madrid, no hay ningún tipo de regulación, ¿cómo afecta esta realidad al agente inmobiliario?

“Hay muchísimo intrusismo y mucho descontrol. Necesitaríamos una regulación como en Barcelona con un registro y unos requisitos que cumplir por parte del profesional como disponer de un título de capacitación y la póliza de responsabilidad civil. Aquí cualquiera puede intentar vender un piso y crea un ambiente de desconfianza.... Se dan situación de verdadera tropelía”.

Consolidar una bolsa de Inmuebles Compartidos (IC) de los Expertos en Madrid parece difícil, al menos por el momento.

Ahora mismo, efectivamente es difícil. Conocerse es básico. Necesitamos reunirnos entre los Expertos de la capital y vernos las caras, conocernos y después empezar a compartir. La colaboración es fundamental. Todos ganaríamos más dinero y prestaríamos mejor servicio. Lo que tendríamos que conseguir en Madrid es que nos citásemos una vez al mes y que se estableciese como un encuentro regular. Esto permitiría irnos conociendo e ir rompiendo ese individualismo tan propio de aquí”.

¿La colaboración se traduce en dinero?

“Sí, sin duda. La colaboración entre Expertos es efectiva y puedo dar ejemplos. Ahora tengo un cliente que busca piso en Málaga, y está a punto de firmar uno gracias a la colaboración con un Experto allí, César Martínez. Ambos ganamos en esta colaboración. Cuando llegué a Madrid, la primera venta que hice fue gracias a la colaboración de una Experta de Canarias, Ana Naranjo. También vendí dos pisos en Vitoria, gracias a la colaboración con Susana Iglesias de Fincas Izarra, por enumerar algunas operaciones que cerré mediante colaboración con compañeros de la Asociación. Nuestro negocio puede crecer de forma exponencial con la colaboración”.

Cuentan con nueva alcaldesa, ¿se nota el efecto Manuela Carmena en nuestro sector?

“Desde el mes de mayo hay algo en el ambiente que ha parado la venta y podría atribuirse a un cierto efecto Manuel Carmena. En los últimos meses, muchos de mis clientes compradores se caracterizaban por venir con el dinero y no pedían



hipoteca, sobre todo compras por inversión . En cambio ahora se lo piensan, hay menos visitas, menos llamadas... La sensación que tengo es que esperan a ver qué pasa. Se sienten inseguros. Al hilo de esta situación, personalmente lo que me preocupa es que no se genere confianza para atraer inversiones hacia Madrid”.

Lleva casi 20 años como agente inmobiliario. ¿Cómo llega a este sector?.

“Anteriormente tenía una empresa de mensajería urgente y llegué por una casualidad a este sector profesional. Primero tuve una franquicia inmobiliaria y tras un año ya creé Fincas Meirua. Estuve durante 13 años en Barcelona y funcionaba muy bien. Tenía varias comerciales, todo chicas. Poníamos objetivos de facturación que, siempre se cumplían, y entonces nos íbamos de viaje a alguna ciudad extranjera que elegíamos entre todas. Eso unía más al equipo y nunca tuve problemas. Después hice un cambio de rumbo y fue cuando me establecí en Madrid. Ahora llevo la sección inmobiliaria en un despacho profesional. Hay muchas oportunidades en la capital”.

¿Qué es lo que más le gusta de esta profesión?

“Me gustan los pisos y el trato con la gente. En seguida me encantó este trabajo y creo que ese es el motivo de que me funcione”.

¿Qué consejo daría a una persona que quisiese introducirse en este mundillo profesional?.

“En primer lugar, que debería intentar hacer las cosas muy bien. Y después que actúe con sinceridad, honestidad y formación. En esta profesión hay que estar muy formado. Es lo que te permite hacerte un espacio y hacer frente a temas complejos como la gestión de herencias. Esto es lo que valora el cliente y te diferencia de la competencia”.

Formación. ¿Es la clave?

“Sí. ¡Yo podría tener una habitación empapelada con títulos! (ríe). Me he formado mucho en derecho inmobiliario...Es básico, y en muchos otros temas relacionados con el mundo inmobiliario y las relaciones interpersonales. Los dos últimos cursos que he realizado son Home Staging y Habilidades para gestionar y cohesionar equipos en la empresa del siglo XXI”.

Salimos del despacho

La Dehesa de la Villa, un bosque en la capital.

Madrid, como capital europea, ofrece muchísimos atractivos. Pero Pilar Rodríguez nos descubre un rincón poco conocido y de gran belleza e historia para dar un paseo relajado. Se trata de la Dehesa de la Villa, un parque situado al noroeste de la ciudad, en el barrio de Ciudad Universitaria del distrito de Moncloa – Aravaca, cerca del despacho donde ejerce nuestra Experta.

La principal característica de la Dehesa de la Villa es que principal es que mantiene su carácter forestal, estando en su mayor parte sin ajardinar. “No es tan grande y conocido como El Retiro, pero es un pulmón verde que te permite relajarte tras el trabajo”, explica Pilar Rodríguez.

En este parque se puede disfrutar de gran variedad de árboles como pinos, almendros, amargos, acacias, chopos, fresnos, olmos, cedros, ciruelos de Pissardii y arbustos como las jaras, retamas, romeros y zarzamoras. Además se ha convertido en un refugio para las aves y cuenta con más de 70 especies. La ardilla roja, fácil de apreciar trepando entre los árboles, es otro de los habitantes de este auténtico bosque dentro de la ciudad.

Antiguamente este lugar era conocido como la Dehesa de Amanuel, en honor a su dueño, Lope de Amanuel, ballestero de Enrique II de Castilla. El calificativo “de la Villa” se debe a la condición de “Villa y Corte” que ostenta la ciudad de Madrid.



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.

Román Mejías Díaz
Número de afiliado: 2691
Población: Antequera
Provincia: Málaga

Alicia Ortega Izquierdo
Número de afiliado: 2692
Población: Rubí
Provincia: Barcelona

Artur Mayoral Mora
Número de afiliado: 2693
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Adela Ventura Aguar
Número de afiliado: 2694
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Mª Dolors Pascual Cuní
Número de afiliado: 2695
Población: Mataró
Provincia: Barcelona

Rosa Mercader Gimenez
Número de afiliado: 2696
Población: Zaragoza
Provincia: Zaragoza

Pamela Kostich Mercader
Número de afiliado: 2697
Población: Zaragoza
Provincia: Zaragoza

Juan Puchades Perpiñá
Número de afiliado: 2698
Población: Valencia
Provincia: Valencia

Rafael Pulpón Villalgordo
Número de afiliado: 2699
Población: Burjassot
Provincia: Valencia

Carlos Boue Correa
Número de afiliado: 2700
Población: S. E. de Palautordera
Provincia: Barcelona



Sentencia de la Audiencia Provincial de Las Palmas de 1 de julio de 2013: depósito de cantidades en la inmobiliaria

Manuel Pernas Bilbao

El comprador de una vivienda, que había entregado la cantidad de 4.000€ en concepto de arras y dado que esta cantidad había quedado en depósito en la Inmobiliaria demanda a la misma para le devuelva la suma señalada. Y ello porque el contrato de compraventa se había visto frustrado porque el comprador no había encontrado financiación.

La Audiencia analiza especialmente las siguientes cláusulas del contrato: “entrega en este acto, en concepto de arras o señal, la cantidad de CUATRO MIL EUROS (4.000,00€) que se reciben a entera satisfacción por la Inmobiliaria en calidad de depositario hasta la firma ante notario en la forma descrita en el apartado V de este documento. Este documento sirve como eficaz carta de pago”.

En la estipulación V se pactó, literalmente: “Esta señal se ajusta a lo prescrito en el artículo 1454 de nuestro Código Civil, con carácter sancionador. Por ello, si en el plazo fijado de cuarenta y cinco días naturales el comprador desistiera de la operación, perderá las ARRAS entregada y, si fuera la vendedora quien desistiera, éste último deberá devolverlas duplicadas. La constitución de ARRAS se produce mediante la firma de este documento y su aceptación por la vendedora y el comprador. Caso de que se produjera la aceptación de la propuesta de financiación por cualquier entidad bancaria de esta plaza, para tal fin, se estipula un plazo de treinta días naturales a partir de la fecha del presente documento, una vez así, el comprador y vendedora se someten a lo establecido en este documento, caso contrario y mediante documento fehaciente que así lo acredite por la entidad bancaria que corresponda, se procederá a la devolución de la cantidad aquí consignada sin que nada tengan que adeudarse entre las partes”.

Y en la estipulación VI, se pactó lo siguiente: “Los honorarios por la intermediación inmobiliaria correrán de cuanta de la parte vendedora y se tendrá el derecho al cobro de los mismos según lo pactado en el documento de Reconocimiento de Honorarios firmado al efecto. Caso de NO ultimarse la transmisión del inmueble por circunstancias imputables a alguna de las partes, vendedora o compradora, para tal caso, se pacta un 50% de la cantidad depositada en este acto que se hará efectiva a la Inmobiliaria en concepto de contraprestación por gestión de mediación inmobiliaria”.

En el contrato aparecen reunidos únicamente vendedora y compradora, si bien se firma también por la Inmobiliaria en concepto de depositaria. La Audiencia entiende, definitivamente, que la compradora no puede reclamar la devolución del depósito a la Inmobiliaria, sino que tendrá que demandar a estos efectos a la vendedora. También señala que la Inmobiliaria no puede hacer suya la cantidad sino que tendrá que devolverla, bien a petición conjunta de comprador y vendedor, bien según decisión que adopte el órgano judicial correspondiente.

Todo ello en base a los siguientes argumentos: La posición de la “depositaria” en el contrato es claramente mediadora entre las partes y el depósito constituido lo es materialmente por la parte compradora pero no puede negarse la necesidad del consentimiento en ese depósito por la parte vendedora que sería quien habría recibido las arras con obligación de devolverlas en caso de no intervenir la “depositaria”. Realmente no nos encontramos ante un contrato de depósito propiamente dicho (al menos no un depósito constituido sólo entre compradora y demandada al que pueda resultar de aplicación el párrafo primero del artículo 1775 del CC (LA LEY 1/1889)) sino ante un negocio jurídico atípico, accesorio del contrato de compraventa y del pacto de arras en él inserto, caracterizado por la concurrencia de una causa de garantía, garantía para

el comprador del cumplimiento de la obligación de devolución de las arras por el vendedor en el caso de que fuere procedente dicha devolución por no celebrarse la compraventa por causa imputable al vendedor o por deberse a la imposibilidad del comprador de obtener financiación para el pago del precio. Pero garantía también para el vendedor de que esas arras forman parte del precio y le serán entregadas si no se celebra la compraventa por causa imputable al comprador.

En suma, el depositario, la Inmobiliaria, se ha obligado frente a ambas partes a entregar la cantidad al que según los avatares que sufra la contratación, tuviere derecho a recibirla. Pero ese depositario-garante para ambas partes ni es árbitro ni es juez, y no puede entregar la cantidad a ninguna de las partes sin el consentimiento de ambas o sin que se dicte una resolución judicial que determine cuál de las dos partes tiene derecho a recibir definitivamente esa cantidad.

En suma, el contrato y el pacto de arras se ha suscrito entre comprador y vendedor, y no puede el comprador exigir la devolución de las arras por el depositario-garante sin el consentimiento de la parte vendedora en el contrato o sin que haya recaído resolución judicial, en litigio en que haya sido parte la vendedora de la vivienda sobre la concurrencia de los presupuestos que conferirían a la compradora el derecho a recuperar la cantidad entregada en concepto de arras. Porque la depositaria actúa como “mandataria” de ambas partes, no sólo de una de ellas.

En suma, la Sala entiende que la parte demandada, la Inmobiliaria, que indudablemente no puede hacer suya la cantidad depositada y habrá de entregarla a una parte u otra (sin perjuicio de lo pactado por ella con la vendedora reflejado en la estipulación V, ajena a ese concreto pacto -éste sí suscrito exclusivamente entre vendedora e intermediaria contratada por ella, como resaltó el juez a quo-) no puede ser obligada a la devolución de la cantidad entregada en concepto de arras a comprador o a vendedor sin previo requerimiento de ambos para entregarla a solo uno de ellos o sin previa resolución judicial que decida, en el conflicto entre comprador y vendedor, quién ha de ser quien tiene derecho a la entrega de las arras (vendedor) o devolución de las mismas (comprador).

Y como ese presupuesto no se ha acreditado en el presente proceso, **no cabe sino la desestimación de la demanda formulada**, pero dejando bien sentado que la cantidad depositada ha de entregarse a una de las dos partes por la demandada depositaria y que en caso de que se funde una ulterior demanda en la concurrencia de los presupuestos de exigibilidad que aquí no se presentaban (requerimiento conjunto de comprador y vendedor de que se haga entrega de las arras a la parte compradora o resolución judicial que reconozca al comprador frente al vendedor el derecho a la devolución de la cantidad entregada en concepto de arras en proceso en el que el vendedor sí haya sido parte) la depositaria estaría indudablemente obligada a entregar la cantidad al comprador, sin que pudiera oponer a la compradora la presente sentencia ni la cosa juzgada material de la misma sentencia. Y es que como alegó la demandada en la instancia, la depositaria, la Inmobiliaria, carece de legitimación pasiva ad causam frente a la pretensión de que se declare que la compradora tiene derecho a que se le reintegren las arras por no haber conseguido financiación bancaria ya que la única legitimada pasivamente para ser destinataria de dicha concreta pretensión es la parte vendedora y no la depositaria.



La Asociación de Expertos Inmobiliarios avanza en firme con los acuerdos con las Uniones de Consumidores

El presidente de la Apei hace un llamamiento a los Expertos para que analicen el acuerdo y se sumen al proyecto

Elisabet Carvajal

El pasado 14 de mayo, la Apei y la Unió de Consumidors de Catalunya (UCC) firmaban un acuerdo de colaboración (mirar revista 103 de Expertos Inmobiliarios de Abril – Mayo). Ahora, la Apei avanza en firme para alcanzar nuevos acuerdos con las uniones de consumidores de Euskadi, Andalucía y Valencia. Para la Asociación, estos acuerdos son de un gran valor, pues aportan diferenciación a los Expertos. “Nos hacen distintos y mejores ante nuestra competencia”, insiste Óscar Martínez. Además, las Uniones de Consumidores a través de estos convenios se transforman también en prescriptores de los servicios y agencias de los Expertos Inmobiliarios.

Cada Experto adherido al proyecto ofrece a sus cliente más confianza y mayores garantías, gracias al aval que suponen las Uniones de Consumidores y los contratos consensuados. Y a la vez, el Experto Inmobiliario consigue una ventaja competitiva ante otros profesionales del sector. El presidente de la Apei, Óscar Martínez, hace un llamamiento a todos los Expertos y Expertas para que valoren la propuesta y se sumen al proyecto.

La Apei trabaja para firmar nuevos acuerdos de colaboración con las Uniones de Consumidores de Andalucía, Euskadi y Valencia.

Con la voluntad de conseguir la máxima participación en la renovación del convenio entre la Apei y la UCC, el próximo día 16 de septiembre se realizará en Barcelona una nueva charla informativa sobre las ventajas que aporta este tipo de acuerdo a los Expertos. La sesión contará con la presencia del presidente de la Apei, Óscar Martínez, y el presidente de la UCC, Salvador Domínguez y servirá para clarificar todas las dudas y mostrar las ventajas de adherirse al convenio de colaboración vigente entre ambas entidades. Además, desde la Asociación se está trabajando intensamente para llegar a acuerdos similares con las uniones de consumidores de Euskadi, Andalucía y Valencia que podrían cerrarse en breve.

El presidente de la Apei, Óscar Martínez, resume de esta manera el acuerdo alcanzado con la UCC, que pronto, en términos similares, se extenderá a otras comunidades, y las ventajas que supone para los Expertos y Expertas:

1. *“Si nos sumamos a este convenio tendremos en nuestro poder la relación de contratos aprobados, por Expertos y Consumidores y aconsejarlos a nuestro clientes, pero si quieren otro tipo de contrato no hay ningún problema ya que esto no vulnera el acuerdo.”*
2. *“Tendremos un logo en nuestro escaparate que dirá: “Inmobiliaria recomendada por la Unión de Consumidores,”*
3. *“Unión de Consumidores recomendará de forma personal y publicitariamente a nuestras inmobiliarias que están asociadas, esto supone muchos miles de consumidores que tendrán este tipo de información.”*

“Participar en estos convenios con los consumidores nos hace mejores ante el cliente. Las Uniones de Consumidores se convierten en nuestros prescriptores”, asegura el presidente de la Apei.

4. *“Igualmente la Unión de Consumidores realizaría una oferta a sus asociados, ofreciéndoles el 0.50 de nuestros honorarios para hacer más atractivo el interés para poder dirigirlos a nuestras oficinas, algunos me comentan que no les hace mucho ilusión, ceder el 0.50 de nuestros honorarios, pero cuando colaboráis con otras inmobiliarias y compartís la mitad de los honorarios si es interesante, esto lo es todavía más.”*
5. *“Reuniones, presentaciones y charlas donde acudirán representantes de Expertos y de la Unión de Consumidores para tratar temas relacionados con nuestro trabajo y sobre todo darnos a conocer”.*
6. *“Nos permiten publicitar inmuebles dentro de la web de la Unión de Consumidores, abierta a asociados y al público general.”*



La costa da síntomas de recuperación gracias al comprador extranjero

Málaga, Cádiz e Islas Baleares, a la cabeza de la corrección del mercado de la vivienda vacacional

Elisabet Carvajal

Según datos de Fomento, de las 365.342 casas vendidas el año pasado en España, 61.062 correspondieron a ciudadanos extranjeros. Un 16,7% del total, el dato más elevado de toda la serie histórica. El ajuste ha registrado distintas intensidades según la zona pero, ocho años después del inicio de la crisis, parece innegable que el mercado residencial costero ha realizado una importante corrección. Las provincias de Málaga, Cádiz e Islas Baleares se hallan a la cabeza de la recuperación del mercado de la vivienda vacacional, según el último estudio de Tinsa.

La existencia de buenas oportunidades de compra ha favorecido la recuperación del cierre de operaciones en la costa que ya empieza a evidenciarse. Y es que los precios de la vivienda han bajado un 47,7% desde los máximos de 2007, según el informe de Tinsa, «Vivienda 2015» elaborado con datos del segundo semestre de este año (<http://www.tinsa.es/es/research/extended-papers/vivienda-costa-2015>).

En este estudio, se muestra como las poblaciones costeras de Casares (Málaga), Ayamonte (Huelva), Mataró (Barcelona) y Canet d'En Berenguer (Valencia) han sufrido ajustes del 60% y el 61 % en estos ocho años de larga crisis. Sin embargo, según el mismo informe, los precios empiezan a recuperarse en distintas zonas.

Efectivamente, en 35 de las 140 poblaciones analizadas por Tinsa los precios se han encarecido entre el primer trimestre de 2014 y el de este año. En este sentido están Jávea (Alicante) y Cartaya (Huelva), con incrementos interanuales del 11,2% y del 9,8 %, con las mayores subidas registrada. Otras localidades que muestran subidas, en este caso de entre el 5% y el 9%, son Chiclana, Puerto Lumbreras, Adeje, Punta Umbría, Vilagarcía de Arousa, Sentanyi, Sòller y la Pobla de Farnals.

Las localidades costeras con el metro cuadrado más caro son Sitges, a la cabeza con 2,694 euros/m², Calvià, Andratx y Alcúdia. Los precios más asequibles están en Burriana y Puerto Lumbreras.

A la cabeza de la recuperación

Según el informe de Tinsa, las zonas donde puede hablarse ya de recuperación del mercado de vivienda vacacional se dan sobre todo en las provincias de Málaga (Marbella y Benahavís), Cádiz (Cádiz capital y Tarifa) e Islas Baleares (Palma de Mallorca, Andratx, Calvià, en Mallorca, y la Isla de Ibiza).

Una de las zonas que menos sufrió con la crisis, la Costa Blanca alicantina, también abandera ahora la recuperación al sol y unos precios para todos los bolsillos, con apartamentos desde menos de 50.000 euros cerca del mar.

En una fase previa, destacan un grupo de zonas donde se empiezan a percibir indicios de recuperación. Estas localidades, por provincias, son:

Andalucía:

Sotogrande, Conil, Chiclana y Puerto de Santa María (Cádiz). En la provincia de Málaga, la costa entre el Rincón de la Victoria y Nerja, y la franja delimitada por las localidades de Estepona, Casares y Manilva. En Almería, destaca la localidad de San Juan de los Terreros.

Islas Canarias:

Zona sur de Tenerife, Morro Jable y Corralejo (Fuerteventura), Gran Canaria y Lanzarote

Cataluña:

Entre San Feliu de Guixols y Cadaqués (Girona); sur de la comarca del Maresme (Barcelona) y sur de Tarragona.

Comunidad Valenciana:

Orihuela y Pilar de Horadada (Alicante).

Murcia:

Urbanización La Manga Club.

Comprador extranjero y al contado

Los turistas británicos son los grandes animadores del mercado. Según los datos de los Registradores de España para el primer trimestre de 2015 confirma que los británicos siguen en este ejercicio por encima del 17%.

El perfil del comprador extranjero de vivienda en España habla de un hombre de 53 años, casado y con hijos, con un nivel de estudios alto e ingresos anuales por encima de los 66.000 euros. Además, según especifica el informe de Tinsa, la mayoría de los compradores extranjeros cierran sus operaciones al contado.

Una encuesta entre 800 turistas residenciales realizada por la Cámara de Comercio de Murcia en cuatro comunidades (Murcia, Valencia, Cataluña y Baleares) indica que un 92% de los encuestados no tiene intención de vender esta vivienda, lo que denota que no se trata de una simple inversión.

COMPRAS/VENTAS COSTA VERDE	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NOVIA 2013	NOVIA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
Málaga	5.454	7.324	34%	1.494	1.733	15,9%	3.960	5.591	41,2%
Huelva	167	199	19%	28	6	-78,0%	139	193	38,8%
Cádiz	289	427	49%	21	61	200,0%	278	366	32,2%
Sipontina	90	130	45%	27	31	14,8%	63	99	57,1%
Batés	24	63	163%	5	10	100,0%	19	53	179,0%
Orduña	29	28	-3%	2	9	350,0%	27	19	-29,6%
Bermeo	92	90	-2%	36	9	-75,0%	56	81	44,6%
Lorca	137	180	31,4%	44	47	6,8%	93	133	43,0%
Santurce	161	230	42,9%	12	38	216,7%	149	204	36,9%
Sotillo	88	130	48,3%	1	1	0,0%	87	129	48,3%
Sipontina	90	130	44,4%	27	31	14,8%	63	99	57,1%

Fuente: Ministerio de Fomento

COMPRAS/VENTAS COSTA VALENCIA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NOVIA 2013	NOVIA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
Benidorm	3.837	4.437	33,0%	5.149	1.417	27,3%	3.499	3.020	-13,7%
San Sebastián	1.222	1.064	-13%	266	386	45,1%	956	1.278	33,7%
Hondarribia	77	105	36%	10	10	0,0%	67	95	41,8%
Orto	98	38	-61%	79	39	-50,6%	19	20	5,3%
Murillo	44	14	-68%	32	3	-90,6%	12	11	-9,1%
Irun	248	433	74,6%	56	162	189,3%	192	271	41,1%
Pasaia	131	112	-14,5%	75	93	24,0%	56	19	-65,7%
Zarautz	95	114	20,0%	21	24	14,3%	74	90	21,6%

Fuente: Ministerio de Fomento

COMPRAS/VENTAS ISLAS BALEARES	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NOVIA 2013	NOVIA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
Mallorca (Islas)	178	194	9,0%	7	3	-57,1%	171	189	10,5%
Andrés	345	219	-36%	31	24	-22,6%	314	195	-38%
Cala	780	1.039	33,2%	21	43	200,0%	759	976	28,6%
Capdepera	161	182	13,0%	24	13	-45,8%	137	169	23,3%
Llucmajor	275	289	5,1%	60	41	-31,7%	215	248	15,3%
Mancor	334	373	11,7%	74	45	-39,3%	260	328	26,2%
Palma de Mallorca	2.387	3.593	50,5%	333	387	16,2%	2.054	3.206	56,1%
Santa Margalida	68	87	27,8%	6	3	-50,0%	62	84	35,5%
Santanyi	283	213	-24,7%	180	20	-88,9%	103	213	107,8%
Sóller	99	133	34,3%	7	20	185,7%	92	113	22,8%
San Severo	81	111	37,0%	19	21	10,5%	62	90	45,2%

Fuente: Ministerio de Fomento

COMPRAS/VENTAS COSTA CATALUÑA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NOVIA 2013	NOVIA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
Bonafina (Granollers)	27.891	36.462	31,0%	5.134	9.741	88,6%	24.437	33.723	37,6%
Bonafina Capital	8.471	12.879	51,9%	623	1.178	89,3%	8.848	11.701	32,6%
Castelldefels	358	382	11,2%	23	17	-26,1%	335	465	38,8%
Cubelles	179	194	8,4%	57	46	-19,3%	122	148	21,3%
Sarri	213	300	40,8%	23	28	21,7%	190	272	43,2%
Mataró	634	809	27,1%	44	39	-11,4%	590	770	30,3%
Plaça de Mar	226	288	27,4%	16	30	87,5%	210	258	23,3%
Pineda de Mar	123	155	26,0%	3	1	-66,7%	120	154	28,3%
Sitges	316	446	41,1%	63	51	-19,0%	253	395	56,1%
Vilanova i la Geltrú	341	448	31,4%	32	81	15,1%	309	367	18,8%

Fuente: Ministerio de Fomento

COMPRAS/VENTAS ALIARIAS MURCIA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NOVIA 2013	NOVIA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
Murcia (Granollers)	18.818	28.829	52,7%	2.888	3.895	34,8%	15.930	24.934	56,5%
Bonafina	1.238	1.670	34,7%	174	282	62,1%	1.064	1.388	29,5%
Casas	185	283	53,0%	22	28	27,3%	163	255	56,4%
Fuente	1.689	2.113	24,5%	124	302	143,5%	1.565	1.811	16,3%
Fuente	847	1.215	43,6%	88	84	-4,7%	759	1.131	48,9%
Murcia Capital	3.142	3.947	25,6%	463	589	26,3%	2.679	3.358	25,3%
Murcia	818	1.208	47,6%	105	142	35,2%	713	1.066	49,6%
Murcia	1.158	1.907	64,8%	167	237	41,9%	991	1.670	68,6%
Murcia	225	284	26,2%	249	319	28,1%	1.028	1.253	21,9%
Murcia	401	514	28,2%	37	45	21,6%	364	469	28,8%
Murcia de la Victoria	486	699	43,8%	122	127	4,1%	364	572	57,1%
Torreblanca	420	589	40,2%	48	123	156,3%	372	466	25,3%
Torre	433	477	10,6%	126	31	-75,4%	307	446	45,9%
Villavieja	750	913	21,9%	143	111	-22,4%	607	802	32,1%

Fuente: Ministerio de Fomento

COMPRAS/VENTAS ISLAS BALEARES	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NOVIA 2013	NOVIA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
Mallorca (Islas)	178	194	9,0%	7	3	-57,1%	171	189	10,5%
Andrés	345	219	-36%	31	24	-22,6%	314	195	-38%
Cala	780	1.039	33,2%	21	43	200,0%	759	976	28,6%
Capdepera	161	182	13,0%	24	13	-45,8%	137	169	23,3%
Llucmajor	275	289	5,1%	60	41	-31,7%	215	248	15,3%
Mancor	334	373	11,7%	74	45	-39,3%	260	328	26,2%
Palma de Mallorca	2.387	3.593	50,5%	333	387	16,2%	2.054	3.206	56,1%
Santa Margalida	68	87	27,8%	6	3	-50,0%	62	84	35,5%
Santanyi	283	213	-24,7%	180	20	-88,9%	103	213	107,8%
Sóller	99	133	34,3%	7	20	185,7%	92	113	22,8%
San Severo	81	111	37,0%	19	21	10,5%	62	90	45,2%

Fuente: Ministerio de Fomento

COMPRAS/VENTAS COSTA VALENCIA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NOVIA 2013	NOVIA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
Benidorm (Granollers)	3.813	4.139	10,7%	1.871	876	-53,2%	2.342	3.263	40,6%
Bonafina	77	117	51,9%	13	23	76,9%	64	94	47,0%
Cala	34	48	41,2%	14	12	-14,3%	20	36	80,0%
Nogales	84	71	-15,5%	18	9	-50,0%	66	62	-6,1%
Puerto Real	226	400	75,2%	87	131	50,6%	139	269	93,5%
Santanyi	283	213	-24,7%	180	20	-88,9%	103	213	107,8%
Sóller	99	133	34,3%	7	20	185,7%	92	113	22,8%
San Severo	81	111	37,0%	19	21	10,5%	62	90	45,2%

Fuente: Ministerio de Fomento

COMPRAS/VENTAS COSTA CATALUÑA	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NOVIA 2013	NOVIA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
Benidorm	129	168	30,2%	22	46	109,1%	107	122	14,0%
Santa Cruz de Tenerife	90	152	68,9%	2	3	50,0%	88	149	68,9%
Santanyi	808	1.125	39,9%	111	114	2,7%	697	1.011	45,1%
Santanyi	57	104	82,0%	33	32	-3,0%	24	72	200,0%

Fuente: Ministerio de Fomento

COMPRAS/VENTAS ISLAS BALEARES	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NOVIA 2013	NOVIA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
Gran Canaria (Islas)	8.274	9.208	11,2%	362	367	1,4%	7.912	8.841	11,2%
Alicante	137	231	67,9%	42	94	123,8%	95	137	44,3%
Las Palmas de Gran Canaria	1.852	1.808	-2,4%	230	140	-39,1%	1.402	1.762	25,7%
Mogán	717	863	20,0%	108	128	17,6%	609	735	21,2%
San Bartolomé de Tirajana	1.232	1.275	3,5%	17	28	64,7%	1.215	1.247	2,6%
Tafel	312	363	16,3%	68	48	-29,4%	244	315	28,7%

Fuente: Ministerio de Fomento

COMPRAS/VENTAS ISLAS BALEARES	TOTAL			NUEVA			USADA		
	TOTAL 2013	TOTAL 2014	Variación	NOVIA 2013	NOVIA 2014	Variación	USADA 2013	USADA 2014	Variación
Bonafina (Granollers)	27.891	36.462	31,0%	5.134	9.741	88,6%	24.437	33.723	37,6%
Alfaro (P. I.)	300	341	13,7%	22	25	13,6%	278	316	13,7%
Alfaro Capital	3.081	3.898	26,5%	341	303	-11,4%	2.740	3.595	31,2%
Alfaro	325	446	37,2%	80	37	-53,8%	245	409	66,9%
Bonafina	1.283	1.349	5,1%	42	30	-28,6%	1.241	1.319	6,3%
Carlos Calvo	690	841	21,9%	88	141	58,3%	602	700	16,3%
Carpeño (Islas)	461	521	12,8%	117	90	-23,1%	344	431	25,0%
Carpeño	1.137	1.223	7,5%	198	81	-58,6%	939	1.142	21,4%
Carpeño	1.203	1.331	10,7%	82	122	48,8%	1.121	1.409	25,6%
Carpeño del Sur	403	457	13,4%	69	61	-11,3%	334	396	18,6%
Carpeño	699	763	10,4%	3	13	300,0%	696	750	7,9%
Orduña	2.023	3.527	74,8%	408	886	118,9%	1.615	2.641	63,6%
Plaza de la Hermandad	260	338	28,1%	159	220	38,4%	101	418	313,9%
Carpeño	491	521	6,1%	109	80	-26,6%	382	441	15,4%
Carpeño	3.984	4.138	3,9%	422	369	-12,8%	3.562	3.769	5,8%
Villavie									

El Gobierno adelanta al 1 de julio la rebaja del IRPF prevista para el 2016

La medida, aprobada el 10 de julio, reduce la retención para los autónomos del 19 al 15 %

Elisabet Carvajal

El Consejo de Ministros aprobaba el pasado 10 de julio un real decreto-ley tributario por el cual se hace efectivo el adelanto de la rebaja del IRPF prevista para el 2016. La nueva tarifa del IRPF tendrá efecto del 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2015 y empezará a verse reflejada en las nóminas a partir de este mismo mes de julio. Se trata de una rebaja adicional a la que entró en vigor en enero de este 2015 y afecta a 20 millones de contribuyentes, incluidos los autónomos.

El Consejo de Ministros aprobada el día 10 de julio la nueva tarifa del IRPF. La decisión del Ejecutivo de adelantar al segundo semestre de 2015 la rebaja del IRPF prevista para 2016 para los 20 millones de contribuyentes del impuesto responde, según el propio Gobierno de Rajoy, a la mejora de la economía y de la recaudación que permite aprobar rebajas fiscales sin poner en riesgo el cumplimiento del objetivo de déficit. Según datos del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, esta medida supondrá una inyección adicional de renta disponible de 1.500 millones de euros para los 20 millones de contribuyentes del impuestos.

Tarifa intermedia.

El nuevo IRPF supone una tarifa intermedia a medio camino entre los tipos vigentes hasta ahora y los previstos para

2016. La nueva estructura del IRPF contempla que el tipo mínimo del impuesto baje del 20% al 19,5%. Y, el máximo, se reduce del 47% al 46%. En los tramos intermedios, la reducción también se mueve entre medio punto y un punto. Para los autónomos la retención pasa del 19 al 15%.

El adelanto a julio de la rebaja del IRPF prevista para 2016 se aplicará mediante una única tarifa que, con carácter transitorio, tendrá efectos desde enero hasta diciembre de 2015. Esta nueva tarifa sustituye por lo tanto la que entró en vigor este año, con la rebaja aprobada para 2015 y, además, contendrá los efectos de la rebaja adicional inicialmente aprobada para 2016 y que también dejará notar sus efectos en el segundo semestre del año. Según declaraciones del Secretario de Estado de Hacienda, Miguel Ferre, la nueva tarifa intermedia “servirá para que los contribuyentes sientan ya en sus nóminas el equivalente al adelanto en el segundo semestre de la rebaja del IRPF que estaba prevista para 2016”.

En julio, agosto, incluso en septiembre.

El real decreto – ley aprobado obliga a las empresas a recalcular las retenciones que aplican a sus empleados. Algunas empresas aplicarán las nuevos tipos en la nómina de este mes de julio y otras empresas no tendrán margen suficiente y postergarán el cambio al mes de agosto. *(Sigue en pág. 12)*

Base imponible	Tipo		
	2015	2016	2015 RD-L
Hasta 12.450	20%	19%	19,50%
12.450 - 20.200	25%	24%	24,50%
20.200 - 34.000/35.200*	31%	30%	30,50%
34.000/35.200 - 60.000	39%	37%	38,00%
60.000 - En adelante	47%	45%	46,00%

*Hasta 34.000 euros en 2015 (inicial y RD-L); y 35.200 euros en 2016



Momento de la rueda de prensa posterior a la celebración del Consejo de Ministros del día 10 de julio.

Rebajas en la retención de los autónomos.

La retención que sufren los autónomos también se rebajará a partir de este año, sea cual sea su nivel de ingresos. El Consejo de Ministros dio el visto bueno a fijar con carácter general en el 15% el tipo de retención que pagan estos profesionales. Hasta ahora, este gravamen estaba reservado a los autónomos con rendimientos íntegros inferiores a 15.000 euros anuales.

El tipo de retención para profesionales se reduce del 19% (el tipo de retención para profesionales se rebajó del 21% al 19% en enero) al 15% para todo el colectivo. La medida beneficia a cerca de 800.000 autónomos que verán incre-

mentada su liquidez en 263 euros de media en lo que queda de año y supondrá una inyección de liquidez de 350 millones.

Además, el real decreto aprobado el 10 de julio, también contempla que el tipo de retención del 9% que aplican los autónomos durante los tres primeros años de inicio de una actividad se reduzca al 7%.

Rebaja también en las rentas del ahorro

El adelanto de la rebaja del IRPF incluye además de las rentas salariales, las procedentes del ahorro. De este modo, la tributación del ahorro experimenta una rebaja adicional desde el mes de julio. Se aplicará también una única tarifa transitoria, con efectos desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2015.

	2015	2015 RD-L*	EFEECTO
Rendimientos de trabajo	según rentas	según rentas	Nueva tarifa general
Actividades profesionales, cursos/similares, obras literarias/artísticas	19%	15%	4 puntos adicionales de liquidez
Actividades profesionales durante tres años de inicio de actividad	9%	7%	2 puntos adicionales de liquidez
Ganancias patrimoniales derivadas de transmisión de acciones y participaciones	20%	19,5%	½ punto adicional de liquidez
Rendimientos de capital mobiliario	20%	19,5%	
Rendimientos de capital inmobiliario	20%	19,5%	Se beneficiarán de la nueva tarifa del ahorro independientemente de la fecha de transmisión
Ganancias patrimoniales derivadas de transmisión de inmuebles	--	--	

En cualquier caso, según el Ejecutivo, el ahorro anual que supone la rebaja fiscal será igual con independencia de si se nota en la nómina de julio o de agosto. De hecho, incluso puede que algunas compañías, especialmente las pequeñas, no modifiquen las nóminas hasta septiembre.

El real decreto – ley aprobado obliga a las empresas a recalcular las retenciones que aplican a sus empleados

Las empresas deberán recalcular la retención que le corresponde a cada trabajador con la nueva tarifa y, teniendo en cuenta lo ya abonado entre enero y junio, fijar los nuevos tipos. Por ejemplo, para un sueldo medio, que según el INE se encuentra en 22.697 euros, la rebaja del IRPF supone elevar el sueldo neto en 70 euros al año. La empresa debe establecer los tipos que correspondan para generar este ahorro, que se prorrateará en los meses que restan hasta diciembre.

Un sueldo bruto de 15.500 euros - el más frecuente según el INE- equivalía a un salario neto de 13.119 euros. Ahora, con la nueva tarifa del IRPF este importe aumentará en 36 euros hasta los 13.155, un 0,27% más.

Supone un incremento de seis euros al mes si la nueva tarifa se empieza a aplicar en la nómina de julio. Para un sueldo de 40.000 euros, la retribución neta aumentará en 156 euros, es decir, 26 euros al mes entre julio y diciembre.

Exenciones para la adaptación de antenas colectivas

El real decreto-ley aprobado el 10 de julio recoge también otras medidas tributarias de interés para los Expertos inmobiliarios. Este sentido, destacamos las exenciones fiscales para la adaptación de antenas colectivas de TDT.

Efectivamente, se declaran exentas las ayudas otorgadas para compensar los costes derivados de la recepción o acceso a los servicios de comunicación audiovisual televisiva en los edificios afectados por la liberación del dividendo digital.

Otras ayudas públicas exentas de tributación son las concedidas por las comunidades autónomas y las entidades locales para atender a ciudadanos en situación de emergencia. También quedan exentas de tributación las ayudas y asistencia a las víctimas de violencia de género.

A pesar de esta rebaja, el conjunto de cambios tributarios da como resultado incremento fiscal en esta legislatura

Elevada presión fiscal a pesar de las rebajas

A pesar de esta rebaja, el conjunto de cambios tributarios aprobados en la legislatura da como resultado un incremento tributario. El impacto de la rebaja del IRPF y del impuesto sobre sociedades es inferior a medidas adoptadas en sentido contrario en los últimos cuatro años. Sólo la subida del IVA aprobada en septiembre de 2012 –que supuso elevar el tipo general del 18% al 21% y el tipo reducido del 8% al 10%– implica un coste fiscal de 10.000 millones anuales para el contribuyente.

Aplicación para calcular el nuevo IRPF

La Agencia Tributaria tiene ya disponible en su web (<https://www2.agenciatributaria.gob.es/wcl/PRET-R151/index.zul>) la aplicación informática con la nueva tabla de retenciones salariales, fruto del adelanto a este mes de julio de la rebaja del IRPF, prevista en principio para enero de 2016. De esta forma se pretende facilitar a los contribuyentes todos los trámites necesarios tras el cambio.

De esta medida, que se estima dejará en los bolsillos de los ciudadanos unos 1.500 millones de euros, se beneficiarán alrededor de 20 millones de ciudadanos. La bajada de impuestos se aplicará técnicamente mediante una nueva y única tarifa que, con carácter transitorio, tendrá efectos desde enero hasta diciembre de 2015.

Las empresas que no lleguen a adaptar las nuevas retenciones a las nóminas de julio por efecto de sus respectivos calendarios de pago, podrán regularizar la situación en la nómina de agosto.

Nuestros breves

Mayor visibilidad en Internet con la página de Google + de los Expertos Inmobiliarios.

Los Expertos Inmobiliarios disponemos desde hace pocos días ya de la página en Google +. De este modo, la Asociación gana en visibilidad en el mayor buscador de Internet, Google. La ventaja que ofrece la creación de este espacio de Google + es que a partir de ahora el sitio web de los Expertos Inmobiliarios aparece acompañado de un gran plano de situación en el más influyente de los buscadores, Google, además de posicionar mejor nuestra página web.

Os invitamos a introducir vuestra reseña en la página de Google + de los Expertos y os sugerimos también crear la página de Google + de vuestra agencia.

Vacaciones de verano
Os informamos que las oficinas de la Asociación permanecerán cerradas por vacaciones estivales del 10 al 23 de agosto, retomando su actividad el 24 de agosto.

Actualización del acuerdo de colaboración con FIM- Fichero de Inquilinos Morosos.

La Asociación ha mejorado las condiciones del acuerdo de colaboración con FIM. Para más información poneros en contacto con las oficinas centrales.



Apei en los medios

Los Expertos Inmobiliarios trabajamos para hacernos un hueco en los medios de comunicación e intentar de este modo reforzar nuestra marca.

Estas semanas, medios como *El Mundo*, *Agencia Efe*, *ABC.es* o *VascoPress* se han hecho eco de las opinión de nuestra Asociación sobre la regulación que propone para el sector la Ley de Vivienda de Euskadi.



Los agentes inmobiliarios, 'conformes en general' con su regulación en la Ley de Vivienda vasca

Los agentes inmobiliarios de Euskadi se reúnen recientemente en Durango para valorar la nueva Ley. A partir de su entrada en vigor, los agentes inmobiliarios en Euskadi deberán cumplir requisitos como contar con un establecimiento abierto al público, disponer de un seguro de responsabilidad civil que permita responder de la actividad mediadora e incluir el número de registro en la publicidad si quieren continuar ejerciendo la profesión en la comunidad. Para la Apei, esta normativa contribuye a poner freno a la competencia desleal y protege los intereses de los consumidores de las malas prácticas profesionales.

El presidente de la Apei, Oscar Martínez, explica que "se trata de una medida muy necesaria y que desde nuestro colectivo, en general, aplaudimos. Se dignifica y profesionaliza al mediador inmobiliario y se acaba con los vendedores que trabajan desde casa, con un móvil y que no ofrecen ningún tipo de garantía a los clientes perjudicando la imagen de todo el sector". Para la Apei, la normativa también contribuye a la defensa de los intereses turísticos.

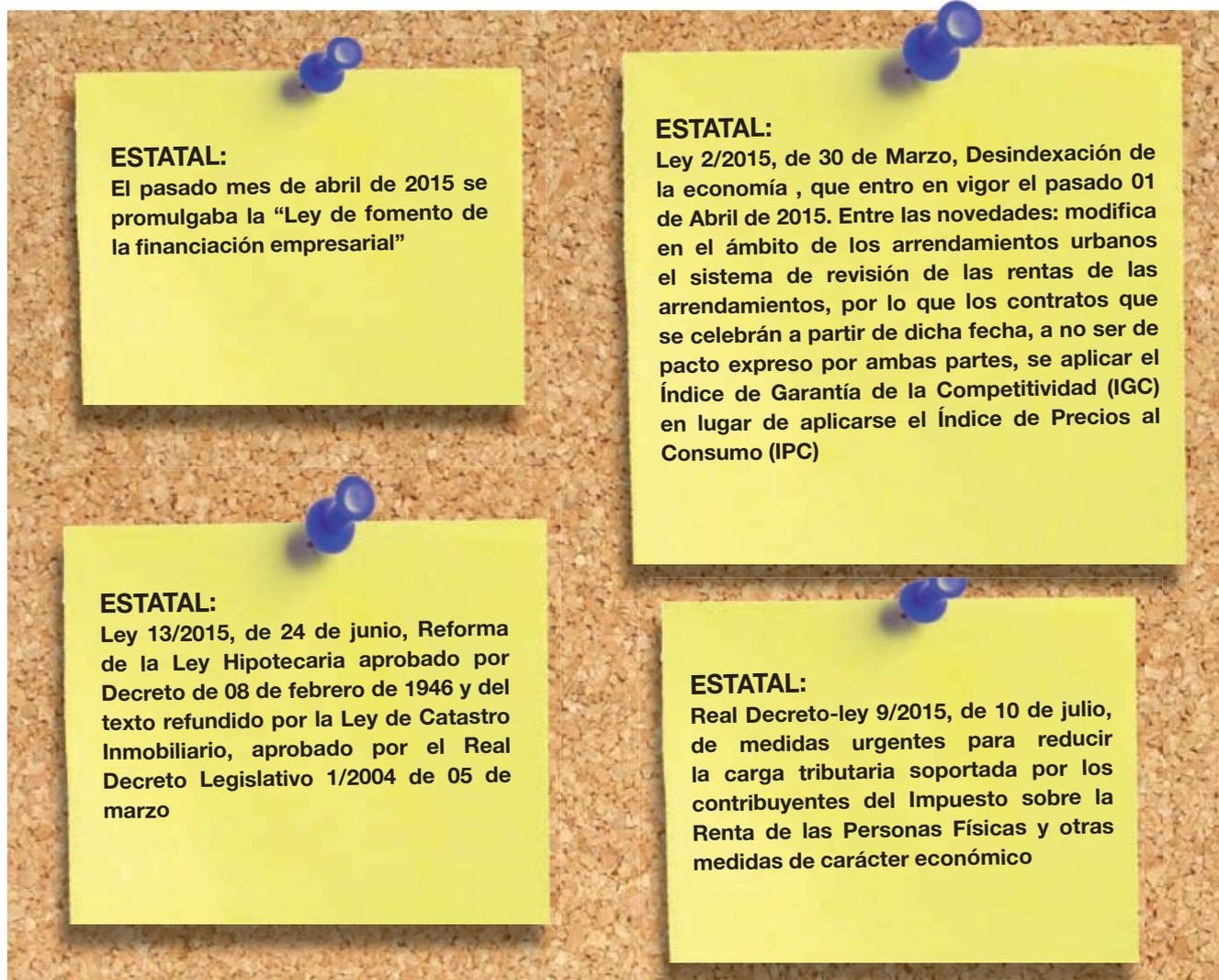
La crisis inmobiliaria de los últimos años supuso una importante criba en el sector con un elevado cierre de agencias inmobiliarias. Sin embargo, el temor de los profesionales es que con la recuperación del sector vuelvan a surgir "los vendedores de piso, sin formación ni preparación", explica Martínez. "Con esta regulación se garantiza también un crecimiento sostenible y solvente de agencias inmobiliarias", asegura.

El presidente de la Apei, Oscar Martínez, explica que "se trata de una medida muy necesaria y que desde nuestro colectivo, en general, aplaudimos. Se dignifica y profesionaliza al mediador inmobiliario y se acaba con los vendedores que trabajan desde casa, con un móvil y que no ofrecen ningún tipo de garantía a los clientes perjudicando la imagen de todo el sector". Para la Apei, la normativa también contribuye a la defensa de los intereses turísticos.

La crisis inmobiliaria de los últimos años supuso una importante criba en el sector con un elevado cierre de agencias inmobiliarias. Sin embargo, el temor de los profesionales es que con la recuperación del sector vuelvan a surgir "los vendedores de piso, sin formación ni preparación", explica Martínez. "Con esta regulación se garantiza también un crecimiento sostenible y solvente de agencias inmobiliarias", asegura.



Leyes, reglamentos, subvenciones y recordatorios



ESTATAL:

El pasado mes de abril de 2015 se promulgaba la “Ley de fomento de la financiación empresarial”

ESTATAL:

Ley 2/2015, de 30 de Marzo, Desindexación de la economía , que entro en vigor el pasado 01 de Abril de 2015. Entre las novedades: modifica en el ámbito de los arrendamientos urbanos el sistema de revisión de las rentas de las arrendamientos, por lo que los contratos que se celebrán a partir de dicha fecha, a no ser de pacto expreso por ambas partes, se aplicará el Índice de Garantía de la Competitividad (IGC) en lugar de aplicarse el Índice de Precios al Consumo (IPC)

ESTATAL:

Ley 13/2015, de 24 de junio, Reforma de la Ley Hipotecaria aprobado por Decreto de 08 de febrero de 1946 y del texto refundido por la Ley de Catastro Inmobiliario, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2004 de 05 de marzo

ESTATAL:

Real Decreto-ley 9/2015, de 10 de julio, de medidas urgentes para reducir la carga tributaria soportada por los contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras medidas de carácter económico

Economía

Tipos de Referencia OFICIALES, junio 2015

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	2,324
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	0,655
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	0,212
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	0,212

Índice de Precios de Consumo IPC JUNIO 2014 - JUNIO 2015

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Enero 2014 a Enero 2015 (Base 2011)	-1,3
Febrero 2014 a Febrero 2015 (Base 2011)	-1,1
Marzo 2014 a Marzo 2015 (Base 2011)	-0,7
Abril 2014 a Abril 2015 (Base 2011)	-0,6
Mayo 2014 a Mayo 2015 (Base 2011)	-0,2
Junio 2014 a Junio 2015 (Base 2011)	0,1

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

0,3%

Mundo digital

Windows 10 ya está aquí

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



Microsoft ha confirmado a través de su blog corporativo la fecha de lanzamiento de Windows 10, que llegará a todos los dispositivos compatibles el día 29 de julio de 2015.

Windows 10 estará disponible para smartphones, tablets y PCs, tanto de escritorio como portátiles, además de una versión específica para Xbox One que de momento se desconoce qué características incorporará, aunque la compañía ha confirmado que será compatible con las aplicaciones universales.

Recordamos las novedades más destacadas que ofrece este sistema operativo.

En la barra de tareas, justo al lado del menú inicio, se encuentra la caja de texto de búsquedas. A parte de buscar información en el equipo, también lo hará en Internet. Desde esta misma caja de búsqueda se puede acceder a Cortana (el asistente de voz disponible en los dispositivos móviles de Microsoft).

Otra de las novedades es que han añadido la opción de crear escritorios virtuales, utilizados en un principio por Apple. Resulta más cómodo y rápido el cambiar de escritorio y mover aplicaciones de un escritorio a otro.

También han añadido un centro de notificaciones al estilo del de Apple. Microsoft lo ha denominado Action Center. A parte de poder ver las notificaciones del sistema, tareas pendientes u otros avisos de aplicaciones instaladas, muestra una práctica barra de menú que permite acceder a ciertos ajustes del sistema muy utilizados, como pueden ser las conexiones a Internet o de pantalla.

También hay un botón que permite activar o desactivar el modo tablet, es decir, activando esta opción, las aplicaciones se verán a pantalla completa como si se estuviera trabajando en un dispositivo móvil.

El diseño de las ventanas sigue las líneas marcadas por Windows 8, aunque los iconos han sido totalmente rediseñados. Los que se muestran en el escritorio y en el explorador, se han modernizado. Y los iconos de panel de control son totalmente nuevos, con un diseño muy minimalista, pero que resultan muy claros a primera vista.

Otra posible gran novedad es la desaparición de Internet Explorer dejando paso a un nuevo navegador, del cual, de momento no hay mucha información, a parte de que podría llamarse Spartan.

Agenda

Agenda de Expertos y Ferias Inmobiliarias 2015

Julio

- 01 Reunión de las Expertos Inmobiliarios Vascos en Durango por la Ley de Vivienda aprobada recientemente por el Gobierno Vasco
- 09 Actualización del acuerdo de colaboración con Ficheros de Inquilinos Morosos
- 15 al 30 pasarán los recibos de los seguros de responsabilidad civil y caución
- 31 de julio al 02 de agosto Salón Inmobiliario de Irún

Agosto

- 01 Salón de la vivienda Expo Tu Casa, León México
- La Sede permanecerá cerrada por vacaciones del 10 al 13 de agosto, retomando su actividad el 24 de agosto.

Septiembre

- 16 Reunión de la Unión de Consumidores de Catalunya en la Sede de la Asociación

www.inmoexpertos.com

**Todo lo que necesitas
con un solo click**



Fichero de Inquilinos Morosos

Con más de 15 años de experiencia a nivel nacional,
es el primer fichero que recoge la morosidad en arrendamientos



Beneficios

- ✓ Con FIM los profesionales sabrán si sus arrendatarios tienen incidencias de impago de las rentas.
- ✓ FIM ofrece la información más fiable y completa para la selección del inquilino.
- ✓ FIM cubre la seguridad que demandan los propietarios al alquilar viviendas o locales a través de sus medidas preventivas.

Agente Homologado FIM

- ✓ Tarifa plana.
- ✓ Consultas sin límite.
- ✓ Informes inmediatos.

FIM[®]

FICHERO DE
INQUILINOS
MOROSOS



ISO 9001
System
Certification

902 933 379 | agente@fimiberica.com

Novedades en nuestra nueva web ¡Visítala!

www.fimiberica.com |     



**EXPERTOS
INMOBILIARIOS**