



— Desde 1990 —

EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 107 ENERO-FEBRERO 2016

Los Delegados Territoriales, unidos por una misión común



EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 3
Los Delegados Territoriales hacen frente común para potenciar la APEI

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 4-5
Claudi Huguet, Experto Inmobiliario en Cornellà

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PAG. 6
Sentencia de la Audiencia Provincial de Girona de 11 de mayo de 2015

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 7-10
Los acuerdos promovidos por la Asociación ofrecen descuentos y oportunidades para los Expertos

SUMARIO:

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 3

• Los delegados Territoriales hacen frente común para potenciar la APEI

NUESTROS EXPERTOS

TIENEN LA PALABRA

PÁGINA 4-5

• Claudi Huguet, Experto Inmobiliario en Cornellà

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6

• Sentencia de la Audiencia Provincial de Girona de 11 de mayo de 2015

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 7-10

• Los acuerdos promovidos por la Asociación ofrecen descuentos y oportunidades para los Expertos

PÁGINA 11-13

• Sugerencias para “propagar” la marca Expertos Inmobiliarios en Facebook

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 14

• Leyes, Reglamentos, subvenciones y recordatorios
• Economía

PÁGINA 15

• Mundo digital
• Agenda



Dinamizar la figura de los delegados

El pasado 16 de febrero se celebró en Madrid la primera reunión de delegados desde que se creó la nueva Junta Directiva. Acudieron responsables de toda España y un integrante de la misma Jean Paul Garmendia que es, dentro de las funciones que se le han repartido a cada uno de los miembros, el encargado de coordinar estos encuentros y desarrollar todo tipo de programas para la mejora de nuestra Asociación a través de los delegados. Cada miembro tiene un área distinta de trabajo y con el tiempo veréis en cual trabaja cada uno para que si necesitáis hablar con ellos, podáis dirigirlos directamente al responsable de cada departamento.

Como presidente decidí no asistir a esta reunión ya que creo que lo importante era desarrollar, con total libertad para los representantes, las ideas o fórmulas de trabajo que pudieran surgir, con el fin de ser productivas para nuestro colectivo. Nosotros como asociados creemos que los delegados juegan un papel decisivo uniendo a los miembros de las diferentes regiones; función de máxima importancia para potenciar cada delegación y que el número de socios tenga mayor peso en cada zona.

Este año hemos empezado con gran dinamismo, creo que la Junta Directiva tiene muchas ganas de trabajar y por tanto os pido vuestra colaboración. Nos gustaría que confiéis en ellos y les apoyéis en todas las decisiones que tomen.

Añadir que se está preparando otro acuerdo de la Junta con empresas que en anteriores ocasiones se han hecho cargo de los cursos. En poco tiempo os comunicarán diferentes acciones formativas que se van a proponer en Expertos Inmobiliarios y que esperamos tengan buena acogida.

Para finalizar, deciros que como deberes para este año queremos visitar el máximo de comunidades, con el fin de acercarnos a los asociados y ver los problemas que tienen y como podremos mejorarlos. *¡Esperamos poder estar pronto con vosotros!*

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 107. Enero-Febrero 2016.

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@prvirtual.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 Delegados Territoriales hacen frente común para potenciar la Apei

El primera reunión de la Comisión de Trabajo de los Delegados Territoriales define objetivos y estrategias de crecimiento

Elisabet Carvajal



El pasado 16 de febrero se reunían en Madrid los Delegados Territoriales, el Vicepresidente, Raúl Ortiz, y el Representante de la Junta Directiva para los Delegados de la Asociación, Jon Paul Garmendia. La primera Comisión de Trabajo de los Delegados se tradujo en una reunión intensa y fructífera que sirvió para establecer los objetivos y estrategias a seguir por parte del equipo de responsables territoriales de la Apei a lo largo de este ejercicio 2016.



Los Delegados se unen en un frente común para expandir la Asociación. El Representante de los Delegados, Jon Paul Garmendia asegura que “queremos conseguir duplicar en un año el número de asociados”.

La decisión y la unión fueron las características del primer encuentro del año de los Delegados Territoriales de la Apei, celebrado en Madrid. El debate sobre la situación actual de la Asociación y las demandas de sus afiliados centraron un debate constructivo y realista que permitió definir los objetivos y la estrategia de crecimiento de la Apei para los próximos 12 meses.

La primera reunión de la Comisión de Trabajo de los Delegados Territoriales de la Apei contó con la participación de los representantes de la Comunidad de Madrid, Gerardo Parras, Amando Sánchez y Pilar Rodríguez; Jaime Pascual y Manuel Rosa de Barcelona y provincia; Isidro Martín de Tenerife y Francisco Iglesias, de Granada. Por su parte, el Vicepresidente la Apei, Raúl Ortiz,

quien durante años fue también delegado de Granada aportaba su experiencia en esta materia. También estuvieron presentes el asesor jurídico de la Apei, J. Manuel Pernas y el responsable comercial, Ramón López.

Para Jon Paul Garmendia la sesión tuvo una doble finalidad. “Por un lado, coincidimos en que el tra-

bajo que desarrolla cada Delegado en su zona ha de responder al objetivo común que definamos entre todos. Hemos de ser un equipo. Y por otro, todos coincidimos en que, ahora, la misión prioritaria es expandir la asociación y crecer como colectivo”.

En este sentido, la labor de cada Delegado gana en responsabilidad y valor. Cada uno de ellos toma el compromiso de desarrollar un plan de trabajo en su zona. Cada avance se compartirá de manera regular con el resto de delegados para fortalecerse de las experiencias de unos y otros. Garmendia destacaba entre las principales conclusiones del encuentro que “trataremos de dar un mensaje único al sector; nos reuniremos con los afiliados de zona cada tres meses; seguiremos dotándonos de servicios que benefician a los asociados y buscaremos la expansión de la Asociación y nuevas altas a través de los Delegados y afiliados”.

Y, es que, los objetivos para 2016 son ambiciosos. Los Delegados se plantean doblar el número de asociados de la Apei en 12 meses. “Estamos saliendo de la crisis. Es el momento de dar un paso hacia delante, y hacer el esfuerzo de crecer como colectivo para ser más fuertes ante los distintos estamentos y administraciones”, asegura Garmendia.



Claudi Huguet, Experto Inmobiliario en Cornellà

“Los clientes se sienten muy cómodos y confiados cuando ven el Sello de Calidad. Nos da un prestigio total”

Elisabet Carvajal

Claudi Huguet (Cornellà, 1970) es un agente inmobiliario de larga tradición. En marzo se celebrarán 10 años desde que Huguet fundase su propia agencia Assessors i Consultors Clau Immobiliaris SL., en su ciudad natal, Cornellà del Llobregat, municipio muy cercano a la capital catalana, de más de 85.000 habitantes. Trabaja únicamente con exclusivas y centrado en el cliente vendedor. Con un claro posicionamiento de empresa, Claudi Huguet asegura que la clave es saber escuchar al cliente y ver sus necesidades. “Cada vez más trabajamos para las personas”, explica. Huguet es un profesional de la mediación inmobiliaria del siglo XXI, preparado, con objetivos para cumplir la excelencia y con una visión clara sobre el sector y la mediación inmobiliaria.

Usted trabaja únicamente con exclusivas.

“Cada vez más trabajamos para las personas, para sus necesidades y sólo hacemos exclusivas, desde el principio de Assessors i Consultors Clau Immobiliaris SL. Estamos especializados en esto y tenemos la capacidad de decidir con quien trabajamos. No gestionamos alquileres. Cuando el cliente llega a la oficina, primero evalúo sus necesidades, me involucro con sus problemas. El cliente ve que vas a ayudarlo de verdad, pero es importante que los clientes nos dejen hacer nuestro trabajo. Los clientes pasan a ser amigos. Cuando te dan las gracias con un abrazo es muy gratificante”

Muchas agencias han sorteado los años más duros de la crisis gracias a los alquileres, no es su caso.

“Somos una empresa pequeña, con un equipo de cuatro profesionales. El alquiler exige mucha dedicación y nuestra opción ha sido la especialización en lo que sabemos hacer bien, la venta. Hemos sido muy tenaces buscando pisos de venta y hace diez años que trabajamos en exclusiva. No sé trabajar si no es de esta forma”.

Alcanzar esta excelencia no es fácil.

“Requiere sacrificio, muchas horas de trabajo y saber el posicionamiento que quieres en el mercado inmobiliario. Somos una empresa familiar y un despacho profesional más que una agencia de pisos. Esto quiere decir que no puedo ayudar a todos los clientes, nos centramos en el cliente vendedor y potenciamos el asesoramiento. Los clientes te

exigen y debemos estar disponibles para ellos. Las personas valoran esta proximidad y disponibilidad. Para el 2016 tengo el objetivo de trabajar por recomendación. Esto nos obliga a seguir persiguiendo la excelencia”.

Assessors i Consultors Clau Immobiliaris SL. cumplirá en marzo su primera década. ¿Cómo empezó usted en la mediación inmobiliaria?

“Mi madre tenía perfumerías y yo era un buen comercial, se me daba bien... Este mundo se me quedó pequeño y en una agencia inmobiliaria buscaban comerciales. Así que empecé a trabajar en el sector. Enseguida vi que en este sector, además de ser comercial, tienes que estar muy preparado. Hice un Máster en Consultoría y Asesoría Inmobiliaria y los cursos de formación CRS, y otros más. Nunca he dejado de formarme. Ser transparente, ser una persona calmada y tener empatía son claves para ser un buen comercial. Pero en el mundo inmobiliario además hay que formarse permanentemente”.

¿Cómo será el 2016?

“Yo opino que se presenta muy duro. Aunque los bancos han dejado fluir más el crédito hipotecario, pero la mayoría de la gente no puede comprar. El ambiente está enrarecido y sólo compra aquel que tiene necesidad absoluta. No hay estabilidad laboral y no hay la seguridad suficiente para adquirir. Y en lo relativo a nuestra profesión, creo que sólo habrá lugar para los buenos profesionales, que han dejado poso y que cuentan con la recomendación. Todavía no hemos salido de la crisis y el profesional que ha hecho un buen trabajo es el que resistirá este año”.

Los indicadores dicen que la crisis remite...

“Nos han hecho creer que la crisis había pasado pero no. La venta está muy lenta. Se vende únicamente lo que está a precio de mercado. Si el precio es el justo la venta tarda aproximadamente de 30 a 90 días”.

Y concretamente en Cornellà y la comarca del Baix Llobregat, ¿cómo está el sector de la vivienda?

“Muy saturado y empezamos a tener problemas de producto. Los pocos inmuebles que entran están fuera de mercado con precios elevados. Al no haber producto, el precio sube. Trabajo en toda la comarca del Baix Llobregat y falta producto de

calidad. Nosotros nos estamos salvando de esta situación gracias a la recomendación.”

¿Y el inmueble de los bancos?

“Estos inmuebles se han ido vendiendo casi todos en 2015. Y Lo poco que queda son pisos en zonas marginales o inmuebles que el cliente no quiere como un quinto sin ascensor, o fincas muy antiguas y deterioradas.”

¿No hay obra nueva?

“Se está construyendo lentamente y no hay mucho donde escoger. Pero te encuentras que los precios de obra nueva son más baratos que los de segunda mano.”

Forma parte de los Expertos desde 2007.

¿Cómo conoció la Asociación?

“Me recomendaron la Asociación. Estaba haciendo el Master en Asesoría y Consul-

toría Inmobiliaria con el profesor Gonzalo Bernardos y un compañero me habló de los Expertos Inmobiliarios y me la recomendó.”

¿Cómo ve la Asociación? ¿Qué consejo daría?

“Hay que hacer más “vestuario/compañerismo” y dar más valor a la propia marca.”

¿Cómo podemos hacer “vestuario”?

“Por ejemplo, el hecho de poder disponer de este Sello de Calidad gracias al acuerdo de los Expertos Inmobiliarios y la Unión de Consumidores es una cosa fantástica. Todos los Expertos deberíamos participar de algo así. El Sello nos da un prestigio total... Sin embargo, la acogida del proyecto ha sido floja...Bajo mi punto de vista, la Asociación debería organizar más eventos mensuales para que los compañeros podamos ir conociéndonos y promover alianzas comunes”.

Entrega del Sello de Calidad



El pasado mes de noviembre, Claudi Huguet, como titular de Assessors i Consultors Clau Immobiliaris SL., recibía el Sello de Calidad de la Unió de Consumidors de Catalunya. El acto contaba con la asistencia del presidente de la UCC, Salvador Domínguez, y el alcalde de Cornellà, Antoni Balmón. A la izquierda, María José Bernejo, coordinadora comercial de Clau Immobiliaris.

La Apei es actualmente la única asociación profesional de mediadores inmobiliarios en España que dispone de acuerdos de colaboración con las organizaciones de consumidores. Este Sello de calidad aporta a los Expertos un importante valor añadido y ventaja competitiva, ya que garantiza la transparencia y la calidad del servicio.

Salimos del despacho

Cornellà es una ciudad de la provincia de Barcelona, en la comarca del Baix Llobregat. Con algo más de 86.000 habitantes, el municipio está marcado por la proximidad a la capital catalana. Claudi Huguet nos re-

comienda el parque Can Mercader. En estos jardines está ubicado el Palacio Mercader. También nos sugieren visitar el Castell de Cornellà el edificio más emblemático de la ciudad.



Parque de Can Mercader



Castillo de Cornellà

Nuevos Asociados

Damos la bienvenida oficial a todos aquellos profesionales que se han unido a nuestro colectivo:

Abdul Aziz H W Houhou
Número de afiliado: 2713
Población: Marbella
Provincia: Málaga

Josep Alonso García
Número de afiliado: 2714
Población: L'Hospitalet
Provincia: Barcelona

Lluís Vila Suros
Número de afiliado: 2715
Población: Riudarenes
Provincia: Girona

Jose Javier Echave Salcedo
Número de afiliado: 2716
Población: Bilbao
Provincia: Vizcaya

Yasmina Soraya Lefevre
Número de afiliado: 2717
Población: Palamos
Provincia: Girona

Anna Temkina
Número de afiliado: 2718
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Eduardo L. Gimeno Navarro
Número de afiliado: 2719
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

José Tejada Avillera
Número de afiliado: 2720
Población: Logroño
Provincia: La Rioja

Marcelo García Lorca
Número de afiliado: 2721
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

María Lakshmi Estallo Punset
Número de afiliado: 2724
Población: Tarragona
Provincia: Tarragona

Josep M^a Subira Soldevila
Número de afiliado: 2725
Población: Matadepera
Provincia: Barcelona

Jose M^a Salas Arroyo
Número de afiliado: 2726
Población: Denia
Provincia: Alicante

Sentencia de la Audiencia Provincial de Girona de 11 de Mayo de 2015

Pago de comisiones, comprador y vendedor se ponen de acuerdo a espaldas de la Inmobiliaria, condena al vendedor

Elisabet Carvajal

El caso que trata esta Audiencia es el siguiente:

La Inmobiliaria reclama el pago de su comisión, 5.900€, al propietario de un inmueble. El Juzgado de 1ª Instancia estima la demanda y condena al propietario. Éste recurre la Sentencia ante la Audiencia Provincial. Los hechos que analiza la Audiencia son los siguientes:

Don. Andrés, demandado propietario del piso, había encargado a una inmobiliaria la gestión del alquiler de su piso y al parecer también el encargo, no en exclusiva, de la venta. El piso fue alquilado pero no se vendía, permaneciendo así dos o tres años, por lo que ante la voluntad de proceder a su venta, el propietario habló con el codemandante Sr. Cristobal, profesional de la mediación inmobiliaria, diciéndole que si le salía alguien interesado en el ático, se lo comentara (expresión literal del propio demandado en el acto de la vista).

La Inmobiliaria procedió a incluir en los anuncios de los inmuebles objeto de venta bajo su mediación, la finca del demandado, concretamente en la página web de "Fotocasa", y se incluían planos y fotografías del interior de la vivienda del demandado. Esos anuncios motivaron que el futuro comprador, Sr. Pablo, se pusiera en contacto con la Inmobiliaria para visitar y ver una vivienda cuya venta se publicitaba, pero que no era la del demandado, sino otra, que no resultó del agrado del cliente. Al haber tomado conocimiento el mediador, de lo que el cliente Sr. Pablo quería, le dijo que tenía otra vivienda que podría reunir las características deseadas, llevándole a la vivienda del demandado que estaba alquilada, lo cual era conocido por el mediador que disponía del contrato de arrendamiento de dicha vivienda, el cual contenía una cláusula undécima en la cual se hacía constar expresamente que la finca se encuentra en venta. Al llegar a la vivienda, el Sr. Cristobal llamó, franqueándoles el paso la inquilina y procediendo a visitar el inmueble, sin que el vendedor mostrara su convencimiento sobre la conveniencia del mismo, ya que debía de conocer la opinión de su esposa. A partir de este momento, la parte interesada, que a la postre llegó a adquirir la vivienda, abandonó la relación con el mediador, argumentando una serie de motivos de vecindad y de amistad, por los que habría contactado directamente con la propiedad, con quien llegó a formalizar la compraventa, relegando al mediador que, una vez tuvo conocimiento de que se había procedido a la compra por parte del cliente que había conocido la finca y visitado a través de su gestión e intervención profesional, procedió a girar la factura de sus honorarios por la mediación a la parte demandada que le hizo el encargo, la cual no los ha abonado reclamándose en el presente procedimiento.

La Audiencia, tras el análisis de los hechos, entiende, al igual que el Juzgado de 1ª Instancia que efectivamente existió un encargo verbal de venta, por el cual la parte actora, profesional de la intermediación inmobiliaria, procedió a desplegar la actividad que le es propia para la venta de la finca, publicitando la misma en medios del sector, ofreciéndola y enseñándola a los clientes interesados en su adquisición y relacionando a la propiedad con los eventuales compradores, siendo esa actividad de gestión la que propició la posterior compraventa de la vivienda, lo cual hace que haya surgido la obligación de quien realizó el encargo, aunque sea verbal, de remunerar la consiguiente contraprestación, en la cifra reclamada, que está incluso por debajo del porcentaje normalmente aplicado y usual en el sector, del 5%, por así haberlo pactado.

La operativa del vendedor, separando al mediador de la relación con su cliente, eventual comprador, una vez que se le había enseñado la vivienda y realizado los actos determinantes para la realización del encargo, con o sin la connivencia de dicho comprador, no puede verse favorecida por el hecho de que se conociera o no el precio por el cual fue finalmente vendida la finca, pues tal y como sostiene la Jurisprudencia más reciente del Tribunal Supremo que ya se cita en la sentencia apelada, Sentencia de 21 de mayo de 2014, "... se fija como doctrina jurisprudencial de esta Sala que el mediador encargado de la venta de una vivienda tiene derecho a la retribución íntegra de la comisión pactada cuando su gestión resulta decisiva o determinante para el "buen fin" o "éxito" del encargo realizado, con independencia de que la venta se lleve a cabo sin su conocimiento y del precio final que resulte de la misma". La publicidad que la parte actora acredita en medios de comunicación del sector inmobiliario es incuestionable; e independientemente de que el comprador acudiese a la inmobiliaria a ver otro piso que también figuraba publicitado, lo cierto es que ello fue el origen del conocimiento y visión por el cliente de la vivienda adquirida, resultando por ello la publicidad el motivo que llevó al cliente a acudir a la inmobiliaria, e indirectamente el de que se llegara a comprar la vivienda cuya relación fue generada por la parte actora en el ejercicio de su labor profesional. La sucesiva maniobra de desvinculación del propietario comitente vendedor, con el mediador, una vez que este propició el interés del comprador por la vivienda y generó la relación con la vivienda y la propiedad, -con la aparente complacencia del comprador-, no puede enervar el derecho del profesional que tenía el encargo de venta a percibir sus honorarios. La Audiencia, al igual que el Juzgado de Instancia, estima la demanda y condena al propietario a pagar el principal reclamado, y las costas de ambas instancias.

En vigor una quincena de acuerdos de colaboración con entidades y compañías con ventajas para los Expertos

Los acuerdos promovidos por la Apei ofrecen descuentos y oportunidades para los asociados

Elisabet Carvajal

ASOCIACIÓN PROFESIONAL de EXPERTOS INMOBILIARIOS

933 17 08 09

NOTICIAS | BUSCAR EXPERTO | PERITOS JUDICIALES | SERVICIOS | QUIÉNES SOMOS | CONTACTO

MIS DATOS | PERSONAL A TU SERVICIO | **CONVENIOS** | DIRECTORIO EXPERTOS | SEGURO RC | CONTRATOS | IPC | PUBLICACIÓN INMUEBLES | FORMACIÓN Y RECICLAJE | UTILIDADES INFORMACIÓN

Banco Sabadell

En Banco Sabadell queremos trabajar en PRO de usted. Por eso mantenemos un acuerdo de colaboración con la APEI para ofrecerle ventajas exclusivas en la contratación de productos financieros. Te abonamos el 10 % de la cuota de asociado.

Infórmate

Convenio

Circular

CERTIFÁCIL certificación energética a nivel estatal

CertiFÁCIL es una plataforma web especializada en gestión de la energía en la edificación, que cuenta al día de hoy con más de 3.500 técnicos operativos en todo el Estado, que cuentan con formación específica para desarrollar el proceso de la certificación energética de inmuebles avalada por la ASOCIACIÓN NACIONAL DE CERTIFICADORES ENERGÉTICOS.

Circular

Los asociados disponen de toda la información detallada sobre estos acuerdos y cómo hacer uso de ellos en la apartado "Convenios" de la intranet de las web www.inmoexpertos.com. Además, ofrece datos de contacto para resolver dudas o adherirse al convenio.

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios tiene suscritos y en vigencia en estos momentos una quincena de acuerdos y convenios de colaboración con organizaciones y compañías de distinta índole. Con estos convenios, la Asociación persigue que los Expertos puedan ofrecer el mejor servicio a sus clientes, ganar ventaja competitiva como mediadores y crear nuevas oportunidades de negocio.

Los acuerdos abarcan un abanico amplio de ámbitos como la formación, productos financieros y homologaciones, servicios y herramientas on line de gestión inmobiliaria, seguros, e incluso descuentos con una compañía hotelera líder.

Administraciones

Convenio de colaboración con Hacienda para el pago telemático de tributos.

Desde 2003, la Asociación tiene suscrito un convenio de colaboración con la Agencia Estatal de Administración Tributaria. El acuerdo autoriza a los Expertos en la presentación, en representación de terceras personas, por vía telemática, de declaraciones y comunicaciones del IRPF, IVA, Impuesto sobre el Patrimonio, Impuesto de sociedades y declaración anual de operaciones a terceras personas.

Para adherirse a este Convenio hay que cumplir diversos requisitos. El primero de ellos es estar dado de alta en la Asociación. La Apei comunica a la Agencia Estatal los profesionales interesados en subscribirse al convenio.

La Asociación además lleva el control de altas y bajas que comunica al organismo oficial de forma periódica. Las ventajas de hacer uso de este convenio son muchas y permite a los clientes que puedan confiar este tipo de gestiones tributarias a su asesor inmobiliario.

Los requisitos exigidos son tener instalado en el navegador un certificado específico (X.509.V3) expedido por la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre –Real Casa de la Moneda y que puede solicitarse a través de la página web de este organismo <http://www.fnmt.es/home>. También hay que cumplir los requisitos de la Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal, entre otras condiciones.

Convenio con la Consejería de Hacienda del Gobierno de La Rioja.

Este acuerdo complementa el establecido en el año 2003 con la Agencia Estatal de la Administración Tributaria y se circunscribe a aquellos tributos cuya gestión corresponde al Gobierno de La Rioja. Autoriza a la presentación y el pago telemático de tributos como declaraciones/autoliquidaciones, en representación de terceros, de los Impuestos sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Sucesiones y Donaciones, Canon de Saneamiento y Tributos sobre el Juego

Certificación Energética

Certifácil, facilidades para los Expertos en la certificación de edificios.

Plataforma web especializada en gestión de la energía en la edificación que cuenta con más de 3.500 técnicos operativos en todo el Estado. Ofrece un servicio ágil de certificación, de manera que el Experto solo debe comunicar a **Certifácil**, por teléfono o email, los datos genéricos del inmueble a certificar. Los técnicos de **Certifácil** coordinan todo el proceso, buscando el técnico más adecuado para cada trabajo concreto. Realizan la revisión del inmueble y la inscripción del certificado en el Registro Autonómico y entregan la documentación en el plazo acordado. También logran adaptarse a los encargos con necesidades extraordinarias como urgencias, revisiones en días concretos o fines de semana

Contacto

TL. 900 494 387 – 960 036 770 (24 horas) - 634 560 636 (horario oficina) e-mail info@certifacil.es.

Arquitecto Técnico Pardo Coll, acuerdo para Cataluña.

La Asociación tiene un acuerdo de colaboración con el arquitecto técnico Antonio Pardo Coll y su equipo profesional, para la tramitación en toda Cataluña de Cédulas de Habitabilidad, Certificados Energéticos e Inspecciones Técnicas de Edificios (ITE). El convenio prevé unas tarifas especiales para los asociados hasta el 31 de Diciembre de 2016.

Cédulas de Habitabilidad, 55 € (más IVA)

ITE Barcelona y Provincia, 195 € + 20€ entidad (más IVA)

ITE Lérida, Gerona y Tarragona, 250€ + 20€ entidad(más IVA)

Certificación Energética, 55, € (más IVA)

Contacto

Alicia Ortega

TL. 617577744

Consumidores

Acuerdo pionero con la Unió de Consumidors de Catalunya (UCC) .

Los presidentes de la Unió de Consumidors de Catalunya (UCC) y la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei), Salvador Domínguez y Óscar Martínez Solozábal, respectivamente, suscribían el pasado mes de mayo convenio de colaboración orientado a garantizar la protección de los derechos esenciales de los clientes en su relación con las agencias inmobiliarias.

El aspecto fundamental de este convenio es que las agencias inmobiliarias adheridas trabajan con unos modelos de contratos – de compraventa, alquiler, mediación, mandato y hojas de visita – que, además de adecuados a la ley, están pactados con la UCC. **Este convenio es un magnífico medio para relanzar la imagen de nuestras inmobiliarias, captar nuevos clientes y dignificar y potenciar nuestra profesión.**

Las inmobiliarias adheridas exhiben un distintivo a través del cual los clientes identifican que el establecimiento ofrece estas garantías de protección a los consumidores y transparencia.



Los presidentes de la Apei y la UCC firmaban el acuerdo de colaboración el pasado mes de mayo.

Entidades Financieras

BBVA, nueva oferta para la tramitación hipotecas para Expertos homologados.

El BBVA y la Apei renovaban a mediados de 2015 su acuerdo de colaboración para los miembros de la Asociación. Los Expertos Inmobiliarios pueden ser colaboradores homologados de esta entidad financiera en la tramitación de hipotecas del propio banco.

Para poder participar de este acuerdo y ser colaborador homologado de BBVA, la actividad principal del profesional debe ser la mediación inmobiliaria. Otros requisitos son que el agente disponga, al menos, de dos años de antigüedad y que la actividad se desarrolle a pie de calle.

Entre las ventajas que aporta el acuerdo a los Expertos como colaboradores homologados, además de comisiones por el cierre de operaciones, destacan la rapidez y la agilidad con que serán tratadas sus peticiones. Los Expertos contactan directamente con el departamento de prescripción hipotecaria de BBVA para la tramitación de las operaciones. De este modo, además, estarán en contacto directo con el conocimiento y experiencia de los propios asesores del BBVA.

En la intranet se exponen las tarifas del primer trimestre de 2016 con novedades como el producto a tipo fijo mixto con salidas a 3,5 y el mantenimiento de la hipoteca premium con vinculaciones sólo el primer año.

Banco de Sabadell, ventajas exclusivas en productos financieros para Expertos, familiares y empleados.

El 4 de noviembre, el presidente de la Apei, Óscar Martínez, subscribía un ventajoso acuerdo para los Expertos Inmobiliarios con el Banco de Sabadell para un periodo de tres años. El acuerdo tiene como beneficiarios a la Asociación, sus empleados, sus asociados, los familiares de primer grado y los empleados de los Expertos. El convenio contempla ventajas exclusivas para los beneficiarios en productos financieros.

Los productos que engloba esta oferta pertenecen a los ámbitos:

- **Actividad Empresarial**, con una oferta para 11 productos destinados a la financiación de la actividad empresarial
- **Económica Personal**, con un oferta para 9 productos entre ellos la hipoteca bonificada. Contempla servicios financieros y no financieros
- **Ahorro Inversión**, con una oferta para 7 productos
- **Banca a Distancia** con una oferta para 4 productos
- Oferta de productos y servicios para emprendedores.



El presidente de la Apei, Óscar Martínez, y Abraham del Pozo, en nombre del Banco de Sabadell firmaban el 4 de noviembre el acuerdo de colaboración.

Formación

Adams, descuento en el curso de capacitación para acceder al Registro Oficial en Cataluña (AICAT).

Desde el año 2011, la Apei tiene suscrito un convenio de colaboración con el Centro de Estudios Adams. Con este convenio, los Expertos que necesiten realizar el curso de Formación

Inmobiliaria requerido para acceder al Registro Obligatorio de Agentes Inmobiliarios en Cataluña (AICAT) se beneficiarán de un 15% de descuento en el importe del curso. La formación se imparte de forma semipresencial y on line.

Recordamos que con la entrada en vigor del Decreto 12/2010, de 2 de febrero (regula los requisitos para ejercer la actividad de agente inmobiliario y crea el Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya) se exige que los agentes inmobiliarios tengan una capacitación profesional de acuerdo con unos contenidos básicos de formación. Requisitos que también deben cumplir las personas administradoras en el caso de personas jurídicas y también la persona responsable de cada establecimiento abierto al público.

Herramientas y servicios de gestión

ApiVirtual.com, tarifa especial para Expertos.

Apivirtual.com ofrece herramientas on line para gestionar todos los contenidos de compra venta y alquiler. Permite realizar valoraciones y cálculos fiscales o la personalización de documentos de manera fácil.

Los servicios "estrella" de ApiVirtual.com son la obtención del cálculo del valor de un inmueble; la plusvalía municipal y el valor de repercusión del suelo.

ApiVirtual.com ofrece a los Expertos una tarifa especial de 18 € + IVA al mes, hasta el 31 de diciembre de 2016.

Contacto

Josep Torrent
tl. 629 331 105
jts@apivirtual.com

FiM. Fichero de Inquilinos Morosos, tarifa plana y consultas ilimitadas.

FIM IBÉRICA opera bajo la autorización de la Dirección General de Protección de Datos, así como certificación ISO 9001, por lo tanto, toda su información y documentación va refrendada por ella. Recibe una media de 4.000 consultas diarias de profesionales y particulares y se ha consolidado como un consultorio íntegro, completo y fiable de consulta sobre inscripciones de morosidad en arrendamiento.

La empresa ofrece a los expertos una TARIFA PLANA DE 25 euros/mes, sin límite de consultas y un canon de homologación gratuito por ser Experto Inmobiliario

Contacto

Juan Carlos Navas
Tel. 664 37 97 48 E-mail
jnavas@fmiberica.com

Protección de Datos

Inizias, solución on line para adaptar la agencia a la LOPD.

La compañía ha lanzado una nueva solución online que permite adaptar las agencias inmobiliarias a la Ley Orgánica de Protección de Datos de forma rápida y con un costes de 50€ + IVA al año.

Transcurrido el primer año, se renueva el servicio software LOPD y asesorLOPD por una anualidad más por 50€ más IVA.

Contacto:

Jorge Coreaga
j.coreaga@consulpyrme.com
Tl. 94 4761124

ASSERTIS

La empresa Assertis, dedicada a la adecuación de la Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD) de agencias inmobiliarias, ofrece descuentos por agrupación para miembros de la Apei. Las tarifas por los servicios de adaptación inicial, actualización y auditorías contemplan 4 franjas de precios. Estas se dividen desde el Autónomo sin trabajadores hasta la gran empresa.

Hoteles

Programa Business Travel By Melià Hotel Internacional.

Entre las ventajas del programa Business Travel By Melià Hotel Internacional para los Expertos Inmobiliarios destacan el 7% de descuento garantizado en hoteles urbanos y las condiciones especiales para la organización de las reuniones y eventos de empresa.

Los Expertos pueden disfrutar de todas las ventajas del programa, tanto en viajes profesionales como de ocio en todos los hoteles de la cadena Melià Hotels Internacional.

Internacional

Renovación del acuerdo con el portal inmobiliario líder en China, Grupo Taiyangfangdichan.

Los beneficios para los Expertos son la subida ilimitada de inmuebles, la traducción profesional de todos los anuncios, y un descuento exclusivo del 40% a partir de las 750 oficinas, entre otros aspectos.

Contacto

Antonio Delgado
Director Comercial
Tl.91 060 99 22
delgado@taiyangfangdichan.com

Seguros

Arag Seguros, desde 2007 con los Expertos para la venta de ARAG Alquiler.

Desde 2007 APEI mantiene un acuerdo de colaboración con ARAG para la venta del producto ARAG ALQUILER a través de sus afiliados.

En la última renovación de noviembre de 2015, se han mejorado las tasas de salida y se han ampliado los productos con uno específico para locales comerciales.

Los Expertos optan por distribuir el producto como Corredurías, como Agentes Exclusivos o Auxiliares Externos de ARAG, o bien como distribuidor sin cobrar comisión alguna.

Además, ofrecer este seguro facilita al Experto el cierre de operaciones de alquiler por parte de los propietarios ante el temor de impagos y daños en las viviendas.



Los profesionales de ARAG Seguros estuvieron presentes en la I Mini Feria de productos para agencias inmobiliarias que organizaba la Apei en Valencia en pasado 22 de noviembre.

Contactos

ZONA ESTE - Cataluña, Aragón, Levante, Murcia y Baleares, País Vasco, Navarra, La Rioja, Cantabria.

David Javier djavier@arag.es

Tl: 93 485 8912

ZONA OESTE - Madrid - Castilla-La Mancha, Castilla-León, Extremadura, Asturias y Galicia.

María Victoria Rojo Perona mrojo@arag.es

Tl: 91 566 16 15

太阳房地产
Taiyangfangdichan

房产中介服务

SERVICIO OFICINAS INMOBILIARIAS

Podrá subir un número limitado de inmuebles por oficina

Hasta 10 imágenes

Descripción adaptada al mercado chino

Traducción profesional

Servicio de Call Center

Añade tu video

Programa Afiliados

Microsite

El acuerdo de colaboración, con una oferta ventajosa para los Expertos, con el grupo Taiyangfangdichan, conocido como grupo EspañaChina en nuestro país, se ha prolongado hasta el 30 de junio de 2016. Se trata del portal inmobiliario líder en China, especializado en la promoción y venta de propiedades en el mercado chino. Dispone de inmuebles de más de 30 países. Dada su gran implantación en China, el portal ofrece una gran ventaja competitiva y permite llegar a un gran mercado emergente.



Sugerencias para “propagar” la marca Expertos Inmobiliarios en Facebook

Para ganar visibilidad y notoriedad de marca no se puede obviar el importante papel que juegan las redes sociales

Elisabet Carvajal

Estudios recientes indican que pasamos dos horas al día chequeando nuestras redes sociales desde distintos dispositivos, entre los cuales el teléfono móvil gana terreno vertiginosamente ante ordenadores y tabletas. Damos al “me gusta”, enviamos mensajes, revisamos noticias, fotos y vídeos, e incluso hacemos compras. Las redes sociales, con Facebook a la cabeza y, por el momento, con un liderazgo absoluto, son un territorio necesario para la notoriedad y visibilidad de cualquier marca. Por ello, sugerimos unos consejos fáciles de realizar por parte de los Expertos y Expertas que nos ayudarán a “propagar” la marca de los Expertos Inmobiliarios en el imparable mundo social.

Sugerencia 1

Invitar a tus amigos en Facebook a seguir la página oficial de los Expertos Inmobiliarios.

En estos momentos, la página de Facebook de los Expertos cuenta con cerca de 800 amigos. Aún no somos suficientes, pero recientemente hemos tenido un gran aumento de “fans” gracias al miembro de la Junta Directiva Amando Sánchez que invitó a todos sus amigos a unirse a los Expertos. El resultado fue un crecimiento de más de un 30% de seguidores.

Invitar a los amigos es un gesto totalmente gratuito y sencillo que nos permite crecer en seguidores y “propagar” nuestra marca.

(Mirar Imagen 1)



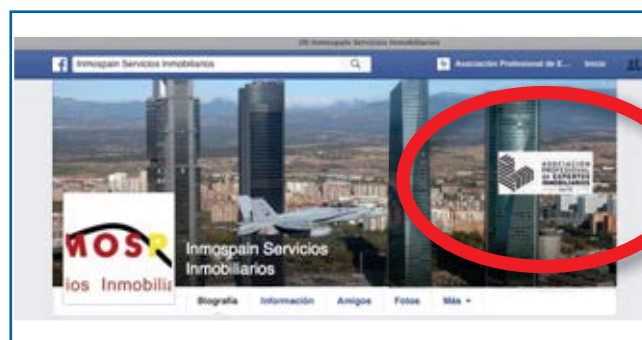
Sugerencia 2

Uso del logotipo de los Expertos Inmobiliarios en la cabecera de vuestras redes sociales.

Os sugerimos colocar el logotipo de la Apei en una de las esquinas de la imagen que sirve de cabecera (cover) en la página de Facebook de vuestra inmobiliaria. De este modo, contribuiremos a la identificación y recuerdo de la marca Expertos Inmobiliarios gracias al mayor impacto de éste en los usuarios de la red. Si disponéis de otras redes, como Twitter o LinkedIn, podeis realizar la misma operación.

Para solicitar el logo o si necesitáis ayuda para insertar el logotipo podéis contactar con la sede (departamento de Marketing. Ext.5)

(Ver Imágenes 2 y 3)



Las inmobiliarias InmoSpain Servicios Inmobiliarios, en Madrid, y Fuentes Intermediación Inmobiliaria, de Alcobendas, ya lucen el logo de los Expertos en sus fanpages de Facebook.

Sugerencia 3

El uso de la etiqueta #ExpertosInmobiliarios

Para los Expertos y Expertas más familiarizados en redes sociales, sugerimos el uso del hashtag (etiqueta) #ExpertosInmobiliarios tras los “post” de Facebook y “tuits” de Twitter.

Así nuestra marca aparecerá también en las búsquedas segmentadas, que desde hace pocos meses se pueden realizar en Facebook, y potenciaremos la notoriedad de los Expertos Inmobiliarios promoviendo su aparición en las distintas búsquedas de los usuarios de esta red social.

Con los hashtags, los usuarios pueden encontrar más fácilmente publicaciones sobre temas en los que estén interesados. Al hacer clic en un hashtag, aparece una relación de publicaciones que incluyen esa etiqueta.

Los consejos de Facebook para crear las etiquetas:

- 1) La etiqueta debe estar escrita en una sola palabra sin espacios
- 2) La etiqueta puede incluir números, pero no signos de puntuación o caracteres especiales
- 3) Puedes buscar hashtags con la barra de búsqueda situada en la parte superior de todas las páginas.

Os ofrecemos unos ejemplos en las siguientes imágenes (4, 5 Y 6).

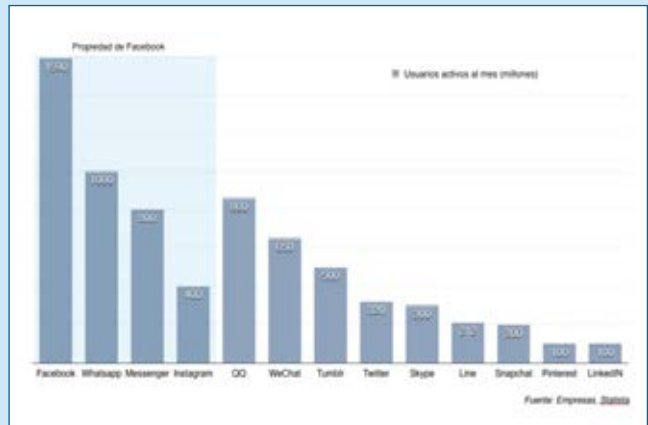


Estamos en las redes dos horas al día

Cerca de la mitad de la población mundial tiene acceso a las redes y dedicamos al menos dos horas al día a las redes. Navegamos por las fotos, hacemos compras, damos al "me gusta", y mandamos mensajes.

Las redes monopolizan el tiempo que pasamos en conectados a Internet. Esta es la principal conclusión del último estudio de la agencia We Are Social publicado recientemente.

El estudio no sólo analiza las redes sociales tradicionales, como son Facebook y Twitter, sino que mide también el impacto de las herramientas de comunicación con las que hemos sustituido la voz y los mensajes de texto, como Whatsapp.



Apei en los medios

Estos meses de enero y febrero, la actividad de la Apei ha tenido reflejo en los medios de comunicación. A las entrevistas radiofónicas y televisivas que los periodistas solicitan regularmente a Óscar Martínez, presidente de la Apei, para valorar nuevos datos del sector, se suman también noticias generadas por la dinámica de la Asociación. El seminario celebrado en Zaragoza sobre la LAU y la valoración del vicepresidente Raúl Ortiz sobre el nuevo reglamento de viviendas turísticas en Andalucía generaron noticias en El Mundo, Inmodiario y Pisos.com

Los Expertos Inmobiliarios, satisfechos con la normativa que regula las viviendas turísticas en Andalucía



La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei), organización que reúne a 1.400 agentes en activo en toda España y que una fuerte implantación en Andalucía, celebra su 10.º aniversario el 23 de febrero de 2015, recientemente aprobado por la Junta de Andalucía, y que reúne las entidades más importantes de la comunidad autónoma. Desde la Apei expresamos nuestro entusiasmo por la Ley de Arrendamientos Urbanos para Inmobiliarios (LAU) y por la Ley de Viviendas Turísticas (LVT) que regula la actividad turística en Andalucía. La Apei, como representante de los profesionales de la intermediación inmobiliaria, se compromete a velar por el cumplimiento de la normativa que regula la actividad turística en Andalucía, y a garantizar el cumplimiento de la normativa que regula la actividad turística en Andalucía. La Apei, como representante de los profesionales de la intermediación inmobiliaria, se compromete a velar por el cumplimiento de la normativa que regula la actividad turística en Andalucía, y a garantizar el cumplimiento de la normativa que regula la actividad turística en Andalucía.

EL MUNDO

PROFESIONALES - En un seminario que se celebrará el 23 de febrero de 2015

Expertos inmobiliarios analizan en Zaragoza la LAU y los cambios en las fianzas de arrendamientos en Aragón

El encuentro está abierto a los profesionales de la mediación inmobiliaria interesados, sean o no miembros de la Apei. La sesión incidirá especialmente en el análisis de las modificaciones en la Ley que regula el depósito de fianzas de arrendamientos.

EL MUNDO | Madrid
22/02/2015 12:45

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei) ha organizado el 23 de febrero de 2015 el seminario "Aspectos Básicos de la Ley de Arrendamientos Urbanos para Inmobiliarios" en el hotel Silken, Remo de Aragón de Zaragoza.

El encuentro correrá a cargo del abogado especializado en materia inmobiliaria y asesor jurídico de la Apei, J. Manuel Pernas. La jornada, que comenzará a las 11 horas, está abierta a los profesionales de la mediación inmobiliaria interesados, sean o no miembros de la Apei. Asimismo, el encuentro contará con la asistencia del empresario zaragozano y miembro de la Junta Directiva de la Apei, Anselmo Muñoz.

La sesión incidirá especialmente en el análisis de las modificaciones en la Ley que regula el depósito de fianzas de arrendamientos en Aragón (Ley 2/2011 de 28 de enero de Medidas Fiscales y Administrativas de la Comunidad Autónoma de Aragón, Título II, Capítulo V). Para los mediadores, los cambios de la norma afectan en aspectos como el plazo del ingreso de los depósitos de las fianzas obligatorias en los organismos provinciales.

pisos.com Comprar Alquilar Compartir Hipotecas y más +

LISTADO DE CURSOS 2016
Cursos Subvencionados, con Bolsa de Empleo, Prácticas y Título Oficial.

Aspectos básicos de la Ley de Arrendamientos Urbanos para inmobiliarios

Volver a calendario de eventos

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS
Desde 1988

Hotel Silken, Remo de Aragón, Zaragoza
El 23 de febrero 2015
<http://www.expertosinmobiliarios.es/>

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei), organización sin ánimo de lucro que agrupa a 1.400 agentes inmobiliarios en España, organiza el seminario "Aspectos Básicos de la Ley de Arrendamientos Urbanos para Inmobiliarios". El encuentro comenzará a las 11 de la mañana y contará a cargo del abogado especializado en materia inmobiliaria y asesor jurídico de la Apei, J. Manuel Pernas.

El encuentro está abierto a los profesionales de la mediación inmobiliaria interesados, sean o no miembros de la Apei. La sesión incidirá especialmente en el análisis de las modificaciones en la Ley que regula el depósito de fianzas de arrendamientos. Para los mediadores, los cambios de la norma afectan en aspectos como el plazo del ingreso de los depósitos de las fianzas obligatorias en los organismos provinciales.

EM ESPAÑA ORIÓN INTERNACIONAL ECONOMÍA SOCIEDAD DEPORTES CULTURA GÉNERO TECHNOLOGY TV

Inicio Noticias Webinars Buscar de casas Guía del comprador Contratos Precios Votos

capital distrito a distrito

El ladrillo en una Cataluña independiente

El dueño de Vitaldent compró un pueblo por cinco millones de euros

Más noticias

1. Desembarco de la policía española en Polonia
2. Los franceses van a la frontera para comprar a la moneda de la zona
3. Pasa de Cataluña a Roma
4. El dueño de Vitaldent compró un pueblo por cinco millones de euros
5. Se abre el mercado de la vivienda en la zona de la frontera

Los Expertos Inmobiliarios, satisfechos con la normativa que regula las viviendas turísticas en Andalucía

Por Redacción hace 2 horas en Agencia Inmobiliaria MLS

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, Apei, organización que reúne a 1.400 agentes en activo en toda España y con una fuerte implantación...

Leyes, reglamentos, subvenciones y recordatorios

NAVARRA:

Decreto Foral Legislativo 2/2015 de 16 de diciembre de Armonización Tributaria, por el que se modifica la Ley Foral 19/1992, de 30 de diciembre del Impuesto sobre el valor añadido.

ESTATAL:

Corrección de errores de la Ley, de 09 de septiembre por lo que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo de autónomos y de la economía social

ESTATAL:

Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana.

ANDALUCÍA :

Decreto 28/2016, de 2 de febrero, de las viviendas con fines turísticos y de modificación del Decreto 194/2010, de 20 de abril, de establecimientos de apartamentos turísticos.

Economía

Tipos de Referencia OFICIALES, diciembre 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	2,054
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	0,579
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	0,059
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	0,059

Índice de Precios de Consumo IPC DICIEMBRE 2014 - DICIEMBRE 2015

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Marzo 2014 a Marzo 2015 (Base 2011)	0,1
Abril 2014 a Abril 2015 (Base 2011)	-0,4
Mayo 2014 a Mayo 2015 (Base 2011)	-0,9
Junio 2014 a Junio 2015 (Base 2011)	-0,7
Julio 2014 a Julio 2015 (Base 2011)	-0,3
Agosto 2014 a Agosto 2015 (Base 2011)	0,0

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

-0,3%

Mundo digital

iOS 9 Consumo de tarifa de datos

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



Desde que salió la actualización al sistema operativo de Apple, iOS 9, muchos se han quejado de que el consumo de datos ha aumentado de forma considerable. Para evitar que te quedes sin tu paquete de datos contratado con tu operadora de telefonía móvil antes de tiempo sigue estos consejos que te ayudarán a llegar a final de mes:

1 Desactiva Asistencia para wifi. si el móvil supe una señal débil de wifi tirando de tus datos. Para acabar con esto abre Ajustes y ve a Datos móviles. Al final del todo encontrarás la opción de desactivar la Asistencia para wifi.

2 Limita el uso de datos móviles. Trabajar en un documento de Pages, por ejemplo, usa datos y las modificaciones se guardan en la nube. Para evitarlo vete a Ajustes/iCloud. Entonces presiona iCloud Drive y desactiva Usar datos móviles.

3 Consumo de datos. Además, hay aplicaciones que consumen datos sin necesitarlo para su funcionamiento. Para restringirlas ve a Ajustes/Datos móviles y busca el listado de aplicaciones. Allí podrás desactivar el uso de datos móviles para las aplicaciones que quieras.

4 Desactiva las descargas un iTunes y App Store. Con esto evitas que se descarguen las actualizaciones de forma automática y las dejas pendientes para cuando estés conectado a una red wifi. Para eso tienes que ir a Ajustes/iTunes Store y App Store y desactivar la opción de Usar datos móviles.

5 Desactiva la actualización en segundo plano. Las aplicaciones pueden actualizar la información en segundo plano aunque no la estés utilizando con el consumo de datos que supone. Para detener esto ve a Ajustes/General y pulsa sobre Actualizar en segundo plano. Una vez ahí desactiva la función.

6 Evita la música de alta calidad. Ahora Apple te deja escuchar música en alta calidad, pero a más calidad mayor será su consumo de datos. Por tanto, igual prefieres desactivar esta opción mientras no tengas una red wifi. Para ello ve a Ajustes/Música y desactiva la opción de Alta calidad con datos móviles.

Si lo que te pasa es que estás a punto de acabar con tu paquete de datos, tal vez quieras restringir por completo el uso de datos móviles como solución de urgencia. Si es así ve a Ajustes/Datos móviles y desactiva la opción Datos móviles.

Todo esto no son fallos del sistema operativo, pero con las tarifas de datos que tenemos en España nos afecta, sin embargo en otros países disponen de tarifas planas reales de datos. Por ejemplo, en Reino Unido podemos tener datos ilimitados y 4G por 23 euros al mes. Aquí os mostramos tres tipos de tarifa:

- Datos ilimitados 4G, 200 minutos, SMS ilimitados, permanencia 1 mes por unos 23 euros al cambio
- Datos ilimitados 4G, 600 minutos, SMS ilimitados, permanencia 1 mes por unos 31 euros al cambio
- Datos ilimitados 4G, minutos ilimitados, SMS ilimitados, permanencia 1 mes por unos 37 euros al cambio

Agenda

Actividad Expertos Inmobiliarios y Ferias Inmobiliarias 2016

Enero

08 Oferta comercial Intertienendas:

Sistema cartelería con o sin Led

14 Oferta Melia Hotels Internacional

14 Circular informativa sobre las inspecciones por las etiquetas de eficiencia energética en la publicidad en Cataluña

15 Circular informando que estamos detectando en varias comunidades autónomas inspecciones sobre los certificados de eficiencia energética

18 Recordatorio del convenio que tenemos informando con Consulpyyme sobre la Ley Orgánica de Protección de Datos

20 Ampliación de la oferta que tenemos con EspañaChina portal inmobiliario

26 Recordatorio de la venta de inmuebles de Bankia/Sareb

Febrero

09 - 12 Eres Mediterráneo Salón Inmobiliario Alicante 2016

16 Reunión de Trabajo de los Delegados de la APEI en Madrid

23 Seminario en Zaragoza de los Aspectos Básicos de la Ley de Arrendamientos Urbanos para Inmobiliarias.

Los Expertos Inmobiliarios creamos comunidad en Facebook, Twitter y LinkedIn



Te esperamos!!

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.



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