



— Desde 1990 —

EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO CONCERTADO
02/1208

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N- 117 - Año 2018 www.inmoexpertos.com

Preparados para la XXX Asamblea General de la APEI en Barcelona (pág.3)



EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 3

Barcelona escenario de la XXX Asamblea de los Expertos Inmobiliarios.

NUESTROS EXPERTOS

PAG. 4-5-6

Josep Poch, especialista en alquiler y compraventa de alto standing.

NUESTROS EXPERTOS

PAG. 9-10

Claves para elegir comerciales para la inmobiliaria.

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 11

Los Expertos Inmobiliarios estrenan grupo en Facebook.

SUMARIO:

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 2

•Editorial del Presidente

PÁGINA 3

•La XXX Asamblea de los Expertos vuelve a Barcelona

NUESTROS EXPERTOS

PÁGINAS 4 -5- 6

•Entrevista a Josep Poch, especialista en alquiler y compraventa de alto standing

EXPERTOS JURÍDICO

PÁGINAS 7 - 8

•Sentencia 9 de julio de 2018 de la Audiencia Provincial de Barcelona

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINAS 9 - 10

•Claves para elegir comerciales para la agencia inmobiliaria

PÁGINA 11

•Los Expertos Inmobiliarios estrenan grupo en Facebook

PÁGINAS 12 - 13

•APEI en los medios

PÁGINA 14

•Leyes, reglamentos y subvenciones.
•Economía

PÁGINA 15

•Mundo digital
•Agenda

Preparando la 30ª Asamblea de los Expertos, nuestra gran cita

Ya estamos en plena organización de la 30ª Asamblea General Ordinaria de los Expertos Inmobiliarios que, como es tradicional, se celebrará el tercer fin de semana de noviembre. Se trata de una convocatoria de peso, con cifra “redonda”, que dice mucho de nuestra trayectoria como colectivo profesional y de la que podemos sentirnos orgullosos.

Este año vamos a realizar el encuentro en Barcelona, los días 23 y 24 de noviembre. Tenemos todo el trabajo muy avanzado, como la reserva de hotel, la sala, etc. En el interior de la revista encontraréis todos los detalles que en estos momentos ya tenemos resueltos de nuestra gran cita anual. Como sabéis, Barcelona es una ciudad con un gran atractivo turístico y os aconsejamos que no tardéis en realizar la reserva. Sobre el desarrollo de estos dos días de encuentro, podemos avanzaros que estamos preparando, para el viernes día 23 por la tarde, algo especial de formación y que no faltarán dos momentos clásicos del encuentro anual: la entrega de la Premios Fidelidad, con los que reconocemos a los compañeros que llevan recorrido un largo camino en la Asociación, y la Cena de Hermandad.

En lo relativo a nuestro sector, comentaros que este año ha sido un poco extraño. Los medios de comunicación ofrecen noticias que van por delante de la realidad del mercado. Se ha hablado mucho de que el mercado ha despegado y que las inmobiliarias son un auténtico negocio. Sin embargo, en mi opinión, la realidad no es tan optimista como reflejan estas noticias: el mercado ha ido bien, pero no tanto como se dice en los medios. Este tipo de informaciones que muestran una alegría por encima de la realidad está favoreciendo a que se dupliquen el número de inmobiliarias. Esto se suma a la competencia que ya tenemos con las agencias tipo on line y las franquicias.

Creemos que, aunque este año no va a ser tan bueno como fue el 2017, va a ser también un ejercicio importante y las inmobiliarias van a ir bien. En algunas zonas hemos detectado ya la falta de producto y un alquiler muy difícil de gestionar a causa de la falta de oferta y una gran demanda. Esta situación provoca que apenas podamos aprovechar esta parte en nuestro negocios.

El mercado va cambiando y hemos de ser capaces de adaptarnos a cada momento. Debemos estudiarlo bien, y ver hacia donde vamos, la corriente que nos marca, adaptarnos y seguir mejorando. Como siempre, hay que cambiar para seguir igual.

Óscar Martínez

Presidente de la Asociación

Profesional de Expertos Inmobiliarios

@ExpertosInmob

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 118. Septiembre 2018.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

Presidente, Óscar Martínez Solozábal. Vicepresidente, Raúl Ortiz Correa, Secretario General: Anselmo Muñoz García. Vocales: Mª Antonia Ena Sardà, Jon Paul Garmendia Lanas, Amando Sánchez Bermejo Sacristán, Isidro Tomás Martín Martín.

Sede APEI, Mallorca 235, Entlo. B. 08008 Barcelona. Delegación Madrid: Paseo de las Delicias, 89.

28045 Madrid. Tel. 93 317 08 09 - 91 133 4400 Fax 93 412 55 7

www.expertosinmobiliarios.com administracion@inmoexpertos.com

Maquetación: Gabinete de Prensa y Comunicación APEI. Tel. 93 317 0809 ext.5

Coordinación: Elisabet Carvajal (contenidos). Contacto Administración: Noemi Franco

Redacción: Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Noemi Franco, Elisabet Carvajal.

Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente. Depósito legal: LR - 406 - 2002.

La XXX Asamblea de los Expertos Inmobiliarios vuelve a Barcelona

El encuentro anual se celebrará los días 23 y 24 de noviembre

Elisabet Carvajal

Los próximos días 23 y 24 de noviembre se celebrará en Barcelona la XXX Asamblea General Ordinaria de los Expertos Inmobiliarios. La cita anual más importante de los Expertos permite el intercambio de opiniones sobre los proyectos de la Asociación y la toma de decisiones y acuerdos que se van a poner en marcha a lo largo del siguiente ejercicio. Como es habitual, la Asamblea se desarrollará a lo largo de la mañana del sábado, 24 de noviembre. El encuentro también reserva momentos para el ocio y para estrechar la relación entre compañeros. La cita tendrá lugar en el hotel Barcelona Center

La capital catalana acogerá, los días 23 y 24 de noviembre, la XXX Asamblea de la APEI. Además de la celebración de la convocatoria durante la mañana del sábado, día 24, el programa prevé otras actividades que muy pronto podremos avanzaros. Como es ya tradicional, el viernes por la noche se celebrará la Cena de Hermandad, durante la cual tendrá lugar también la entrega de los Premios Fidelidad.

Cena de Hermandad y Premios Fidelidad

Uno de los momentos más entrañables del encuentro anual, que tiene lugar la noche antes a la reunión de la Asamblea, es la Cena de Hermandad que esta ocasión se celebrará en el restaurante del mismo hotel Barcelona

Center.

La Cena de Hermandad será también el marco para una nueva edición de los Premios Fidelidad que concede la Asociación.

En esta edición se rendirá homenaje a los profesionales, vinculados a la Asociación desde el año 1998 y que en este ejercicio cumplen 20 años como Expertos y Expertas. Estos asociados son: **Carmen López, Montserrat Puigdollers, Mª Rosa Ribes, Amparo Barberá, Milagros Bravo, Manuel Rosa, Martí Puig, Eloy Algarrada, Fidel Vadillo, Mª José Cristófol y Ramón Guiu.**

Acuerdo con RENFE

Un año más, la Asociación ha conseguido un acuerdo con RENFE. Se concreta en un 30% de descuento para los desplazamientos de los asociados. Los Expertos interesados deben contactar con la Asociación (tl. 93 317 0809 ext.1)

Networking

La celebración de la Asamblea permite también combinar el trabajo en pro de la Asociación, sus miembros y el sector, con el intercambio y el networking. Se propicia el compañerismo y la cercanía entre las personas que forman la APEI, un aspecto muy valorado por los asociados.

XXX Asamblea de la APEI

Días: 23 y 24 de noviembre de 2018

Lugar: Hotel Barcelona Center, Balmes 103, 08008



Foto de grupo al cierre de la XXIX Asamblea General, en noviembre de 2017, celebrada en Zaragoza.



Josep Poch, especialista en alquiler y compraventa de alto standing

“Me gusta decir que mi función es llevar la felicidad al mundo”

Elisabet Carvajal

Josep Poch (Sant Quintí de Mediona, Alto Penedés, 1952) lleva una larga trayectoria en los Expertos Inmobiliarios. Acumula una experiencia y conocimiento más que admirable.

Actualmente, junto con su socio, François Carrière, también Experto Inmobiliario, es propietario de dos agencias inmobiliarias en Barcelona, y una tercera en la localidad costera de Bagur, en la Costa Brava de Girona, todas ellas bajo la marca Coldwell Banker Prestige. Su especialidad es la compraventa y el alquiler de alto standing, sobre todo en la capital catalana.

Su vida ha transcurrido entre Francia, donde se trasladó con 8 años, y España. “Esto me ha aportado una visión distinta” explica. “El futuro de la mediación inmobiliaria tiene muchos retos. Superarlos pasa por la profesionalidad”, asegura.

- Usted lleva en la APEI desde el año 1998, ¿qué es lo que más aprecia de la Asociación?

“Sí, empecé en Expertos hace 20 años y ha sido una fidelidad compartida. Hemos pagado religiosamente (ríe). Hablando en serio, uno de los aspectos que más valoro es el servicio jurídico, siempre disponible. Me interesa mucho todo lo que tiene que ver con la jurisprudencia del sector. Hay que estar alerta en estos aspectos que pueden afectar al día a día del trabajo en la agencia, y para mí es muy interesante. Actúas en consecuencia advirtiendo de nuevas situaciones que pueden afectar a tus comerciales”.

-El alquiler es ahora un tema de primera plana

“El alquiler cada día está en la prensa, pero se transmiten mensajes que no se corresponden a la realidad”.

-El alquiler de alto standing parece estar al margen de polémica y debate.

“Efectivamente, hay dos tipos distintos de alquiler: el inferior a las mensualidades de 1.000 € y los que están por encima. Las viviendas de alto standing configuran un sector muy exigente en el que no se ha dado esta burbuja de subida de los precios que afecta

a los alquileres de unos 600 euros, con ascensos brutales. Pero es necesario preguntarse por qué ocurre esto. Se dice que esta subida es consecuencia de la competencia de los pisos turísticos y de la ley de la oferta y la demanda... Sin embargo, esta situación, esta burbuja del alquiler se ha generado de un problema político”

Una mala política de vivienda

“Hace falta voluntad política y dinero para afrontar la crisis del alquiler. La Administración se ha tomado con mucha calma la política de vivienda y no ha hecho lo que debía: no se ha construido vivienda protegida, no se ha regulado la forma de aprovechar los locales comerciales como vivienda social... España dedica a política de vivienda un 0,03 % de su P.I.B.; Reino Unido y Francia destinan 50 veces más, un 1,5 %. Y, para acabar, tenemos una Ley de Arrendamientos Urbanos nefasta.

La LAU, reformada en 2013

“Sí, y una de las modificaciones, reducir los contratos de alquiler a 3 años, es una malísima medida: propicia el incremento de los precios y no favorece ni a los propietarios, ni a los inquilinos. Favorece a los fondos. Con un contrato de 5 o 6 años tienes una estabilidad. Tanto propietario como inquilino es lo que quieren, y el pequeño propietario además necesita la seguridad de, que si el inquilino no paga sus rentas, poder liberar el piso.

El Gobierno ha anunciado recientemente que quiere prohibir por ley la venta de vivienda pública a fondos buitres.

“Hay que poner coto al abuso de las grandes empresas que encima están soportadas por la ley del Estado ya que fiscalmente las Socimi y los fondos buitres no pagan los mismos impuestos que el resto. Hay que ejercer un control sobre estos fondos que llegan, compran miles de pisos a precio de ganga y posteriormente aplican

“Hay que ejercer un control sobre los fondos que llegan, compran miles de pisos a precio de ganga y luego aplican subidas insostenibles.”

“El particular que alquila quiere tranquilidad, pago garantizado y protección. No busca incrementos del 30%. Bancos y fondos, sí.”

“Es excepcional que unas arras pasen por nuestra agencia. No queremos recibir dinero. Son prácticas tentadoras.”

a los inquilinos subidas insostenibles en el precio de los alquileres. El ejemplo reciente del que más se ha hablado ha sido el de los vecinos de un bloque de Sant Joan Despí (Barcelona). El edificio fue adquirido por un fondo, y los vecinos recibieron incrementos de entre el 40 y el 100 % en el precio de las rentas lo que suponía para muchos inquilinos un desahucio de facto... Un tema escandaloso que provocó la reacción de los vecinos y que finalmente consiguieron moderar tal subida. También de estos abusos nace el Sindicato de Inquilinos. Todo esto da que pensar. Tengo la impresión de que no hemos aprendido nada de la crisis y de la especulación de alto vuelo”.

¿En el alto standing no hay abusos?

No. Nosotros tenemos la suerte de movernos en otro sector donde no vemos estos abusos. Son pisos de entre 3.000 y 4.000 euros mensuales de media, y cantidades de 5 cifras no son excepción”.

Cuál es el perfil de sus clientes?

“Muchas veces son directivos y empresarios. Al 50 % entre personas de aquí y extranjeros. Normalmente,

alquilan por año, año y medio. Son de una fiabilidad absoluta”.

¿También futbolistas?

“Los jugadores de fútbol tienen presupuestos mucho más altos”

Decía antes que el alto standing es un segmento muy exigente

“Lo es. Te obliga a ser cada día mejor y es necesario tener la cabeza muy fría. Nosotros nos hemos sometido voluntariamente a procedimientos ISO para asegurar unos procedimientos y unos estándares de calidad, y sobre todo en materia de ética y transparencia. Has de realizar un trabajo muy honesto y ético. Nosotros tenemos una regla: no queremos recibir dinero en la agencia. Son prácticas tentadoras y es muy excepcional que pasen arras por nuestras inmobiliarias. La mayoría de nuestros clientes se dirigen a nosotros por el boca - oreja. Nosotros no somos abogados, no defendemos intereses. Buscamos el acuerdo equilibrado entre las partes. Ayudamos a ambas, no entendemos una parte en



En la foto, los Expertos Inmobiliarios y titulares de Coldwell Banker Prestige Barcelona y Bagur, François Carrière y Josep Poch. En el centro, la también Experta, Olga Alonso.

contra de la otra. No puedes mentir a un cliente”.

Toda una declaración de ética profesional.

“Profesionalidad y honestidad son las reglas básicas y que deberían respetarse siempre”.

¿Cómo se introdujo en este sector?

Empezamos en esta aventura en 1998, ya con la idea de estar en un segmento más reducido por eso pensamos en el alto standing. Lo hicimos a través de **“John Taylor”**, una de las marcas líderes en el sector inmobiliario del lujo desde 1864. Es muy conocida en Mónaco y en el Costa Azul. Estar en esta marca ya te sitúa en este segmento. En 2013, en plena crisis y bajo la iniciativa de mi socio François, dimos un paso más y compramos la marca de franquicias para España y Andorra **“Coldwell Barker”**, número uno en el mundo. Actualmente tenemos franquicias en las Islas Baleares, Madrid, Barcelona, Puerto Banús y Málaga. Podemos ayudar a los compañeros de Expertos a introducirse en este segmento medio alto si están interesados”.

¿Cómo ve el futuro de la mediación inmobiliaria?

“Lo veo durísimo. Las plataformas on line van a hacer sufrir a las agencias. No me preocupa en el alto standing, pero creo que sí tendrán un fuerte impacto en el resto del sector. Hemos de contrarrestar este impacto siendo buenos profesionales, justos, honestos y estando también en la red. La profesionalización es indispensable y aquí la Administración debería ayudarnos. Por ejemplo, en Cataluña, a pesar de la regulación, siguen habiendo “piratas” que trabajan con el móvil y nadie los controla ni los sanciona.

Debemos contrarrestar el impacto de las agencias on line siendo buenos profesionales, justos y honestos”

Desde hace un par de años, proliferan las agencias inmobiliarias, porque creen que es una forma de hacer dinero rápido. La mayoría cierran al poco de haber subido la persiana y esto también nos da mala imagen”.

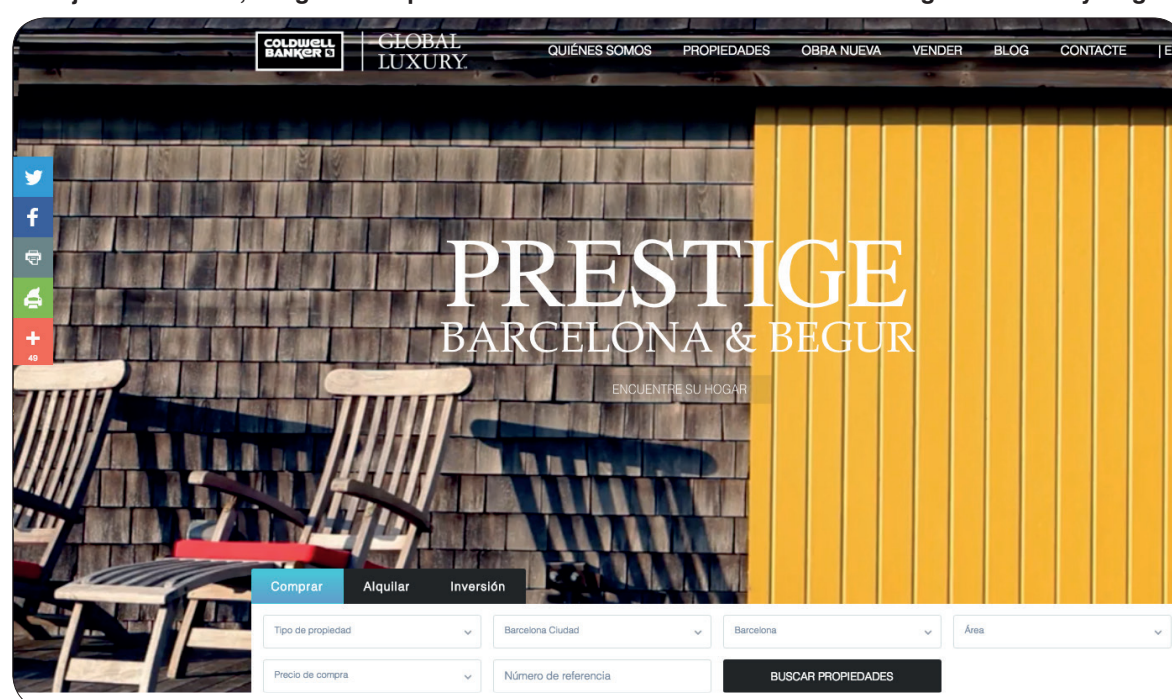
Un 60% de las agencias son franquiciadas ¿qué opina?

La franquicia es la solución. Estar amparado por una marca es muy importante. Puedes potenciarte en tu barrio, ya que te da una fuerza local, nacional e internacional. Te ofrece una metodología de trabajo, compartes bases de datos y experiencia. En solitario es muy difícil. La unión hace la fuerza”.

Usted es un ejemplo de que franquicia y Expertos Inmobiliarios son dos ingredientes compatibles.

“Totalmente compatible, y recomendable. La franquicia es el vehículo que te facilita ser conocido. Formar parte de un colectivo como la APEI te ayuda aportándote profesionalidad y fuerza corporativa”.

Bajo estas líneas, imagen de la portada de la web de Coldwell Banker Prestige Barcelona y Bagur.



Sentencia Audiencia Provincial Barcelona, 19 de julio 2018 Cobro de honorarios, esposo que actúa en representación de su mujer en la nota de encargo

Jesús Manuel Pernas



La sentencia del juzgado de Instancia desestimó la demanda porque la Inmobiliaria verificó que la propietaria de la vivienda había autorizado al esposo para la venta

dura y complicada convivencia con el Sr. Ángel, que le obligó a firmar avales y otras garantías para garantizar sus negocios personales, decidió poner fin a la convivencia con él en el mes de julio de 2012, mes en que se trasladó a vivir con sus dos hijas a una vivienda de alquiler mientras el esposo permanecía en el piso de su propiedad que había sido el domicilio familiar.

Desconoce si el que fuera su esposo, irrogándose una representación que nunca le dio, entabló relaciones con la actora, pero la única propietaria de la vivienda era ella y nunca le autorizó ni apoderó para gestionar la venta de dicha vivienda, y mucho menos después de interrumpida la convivencia con él. Además, las condiciones obrantes en la nota de encargo tampoco serían de aplicación porque fue por tres meses que finalizaban el día 12 de diciembre de 2012 y la venta se formalizó en el mes de agosto de 2013 y por un precio muy inferior.

La actora nunca le informó a ella, que era la propietaria, de la existencia de ninguna reserva de venta, por lo que nada le adeuda por cuanto no asumió compromiso alguno frente a la misma. Tenía anunciada la vivienda en varios portales de internet, siendo a través de estos portales como los compradores de la vivienda se pusieron en contacto con ella. La actora no se puso en contacto nunca con ella para cerciorarse de la representación que decía ostentar el Sr. Ángel, por lo que si se considera perjudicada debe ser a él a quien debe pedir responsabilidades.

La sentencia del juzgado de Instancia desestimó la demanda razonando que la Inmobiliaria verificó si la única propietaria de la vivienda había autorizado al Sr. Ángel que procediera a la venta del inmueble y que con las pruebas practicadas no consta

que la demandada autorizara a su esposo a suscribir una nota de encargo de la venta sino que se extrae la conclusión de que no era conocedora de que estuviese gestionando la venta de modo que ningún compromiso asumió con la inmobiliaria. A mayor abundamiento, considera que la nota de encargo es del 12 de septiembre, no tenía carácter de exclusiva, era por tres meses y la venta acabó formalizándose en agosto de 2013 y por precio muy inferior.

La Audiencia Provincial estima el recurso y condena a la propietaria a pagar la comisión de la Inmobiliaria

Planteados como han quedado expuestos los términos del debate, dos son las cuestiones que se plantean en el presente procedimiento para determinar la procedencia de la demanda. La primera es si la actora cumplió el contrato de mediación inmobiliaria en el cual funda su derecho a la percepción de honorarios.

La segunda, que ha sido la negada por la demandada, si la demandada quedaba vinculada por el mencionado contrato, que fue suscrito no por ella, sino por el que entonces era su esposo, que manifestó actuar en su nombre.

La Audiencia analiza la figura del contrato de mediación y llega a la siguiente conclusión:

Es claro el derecho que tendría la actora al percibo de la comisión pactada por cuanto ha quedado sobradamente acreditado que la formalización de la compraventa tuvo lugar gracias a las gestiones llevadas a cabo por ella con quienes compraron la vivienda, aunque finalmente el otorgamiento de la escritura pública se hiciera a sus espaldas, e incluso recuperando previamente los compradores la cantidad de 3.000 euros que habían entregado en concepto de reserva, al manifestar a la Sra. Otilia, empleada de la actora que tenía encomendado este piso, que el piso ya no les interesaba, siendo así que escrituraron la compraventa sólo 13 días después.

La propia compradora, Doña Felicidad, que declaró como testigo, reconoció en el interrogatorio que fue sólo con la Sra. Otilia con quien visitó el piso en diversas ocasiones, y con diversos familiares, hasta que el día 31 de mayo recuperaron la reserva que habían hecho el día 3 de ese mismo mes, escriturando directamente con la propietaria, al margen de la intermediaria, el día 13 de junio siguiente.

Además, el hecho de que la Nota de Encargo suscrita por Ángel el 12 de septiembre de 2012 se estableciese por un periodo de tres meses, y la compraventa se llevase a cabo el día 13 de junio de 2013, no hace desaparecer en absoluto el derecho, porque consta acreditada la prórroga de ese plazo de mutuo acuerdo y la prolongación de las relaciones entre la demandante y aquél, así como las gestiones de HAND INMUEBLES RE hasta pocos días antes

“No es cierto que la demandada estuviera al margen del encargo que había hecho su esposo en su nombre, en contra de lo que sostuvo”.

de la formalización de la compraventa, que se logró gracias a la intervención de esta última.

Lo que se cuestiona es, después, si la demandada viene obligada a pagar los honorarios pactados, toda vez que no fue ella la que suscribió la Nota de Encargo: El piso objeto de intermediación era propiedad de la demandada, pero fue el que entonces era su esposo, Sr. Ángel, quien realizó el encargo, haciendo constar que lo hacía "en nombre y representación de la única titular registral, su esposa".

La demandada sostuvo en su contestación que ninguna relación mantuvo con la actora y que desconocía que el que era entonces su esposo, del que estaba separada de hecho, y se había quedado a vivir en el piso, hubiese entablado relaciones con la actora, pues nunca le autorizó ni apoderó para ello.

Si que es cierto que la actora nunca entró en contacto con la demanda, como reconoció aquella. Pero no es cierto que la demandada estuviera al margen del encargo que había hecho su esposo en su nombre, con quien convivía en aquellas fechas, en contra de lo que sostuvo.

El esposo de la demandada, Sr. Ángel, no habitaba en el piso que querían vender. En ese piso no vivía nadie, pero era el Sr. Ángel quien, cada vez que la vendedora de la actora quería enseñarlo, acudía con las llaves para facilitar la entrada. Así lo ha reconocido la testigo, Sra. Felicidad. Y, quizás fue esa disponibilidad del Sr. Ángel la que llevó a la demandada a delegar en él la venta del piso. La demandada alegó que debido a la difícil convivencia con su esposo, ella pasó a vivir en un piso alquilado junto con sus hijas, y aportó en prueba de ello el contrato de arrendamiento.

Ocorre, sin embargo, que siendo cierto que fue ella quien suscribió ese contrato, su esposo también vivía en la misma vivienda, según se hizo constar en la escritura de compraventa otorgada el día 13 de junio de 2013, en la cual compareció aquél con el fin de otorgar su consentimiento a la venta que llevaba a cabo su esposa.

Todo ello es indicativo de que la demandada tenía necesariamente que estar al corriente del encargo efectuado en su nombre por su esposo, quien, además, no se acierta a comprender que interés podía tener en faltar a la verdad puesto que era su esposa la propietaria y la que finalmente tendría que vender el piso, que, según ha reconocido, estaba a la venta.

Claves para elegir comerciales para la agencia inmobiliaria

En marcha una nueva programación de cursos de formación on line de la Asociación. Se cumple un año de la iniciativa.

Elisabet Carvajal

La charla “Cómo elegir comerciales para la agencia inmobiliaria” a cargo de Óscar Martínez, presidente de la Asociación de Expertos Inmobiliarios, inauguraba el pasado mes de septiembre la nueva temporada de cursos on line que organiza la APEI. Se cumple un año de la puesta en marcha de esta iniciativa de formación por videoconferencia que ha recibido una excelente acogida y alta participación por parte de los asociados.

“Cómo elegir Comerciales para la agencia Inmobiliaria” abrió el 19 de septiembre el nuevo programa de cursos de formación on line, de contenido técnico y práctico, para los Expertos Inmobiliarios. A lo largo de estas primeras semanas se ha contado

La contratación de un comercial es una decisión importante para la agencia. El primer error es no encontrar tiempo para prepararlo

con los cursos a cargo de Rafael Rodríguez Tovar, coach inmobiliario, y también de la responsable de comunicación de la APEI, Elisabet Carvajal, con la sesión sobre redes sociales y marketing digital orientada al sector de la mediación inmobiliaria.

La intervención del presidente, seguida por más de cincuenta asociados, abordó aspectos relevantes que debe tener en cuenta el Experto, titular de la agencia, a la hora de contratar a un profesional para la función comercial. Su intervención abordó paso a paso todo el proceso desde la reflexión previa a la selección y contratación y el tipo de relación laboral a establecer, hasta la preparación del comercial, y los tipos de comerciales. La abundancia en ejemplos ilustrativos de la realidad de la agencia en base a la experiencia de Óscar Martínez aportó claridad y visión práctica a la exposición.

Óscar Martínez dio especial relevancia al trabajo que debe hacer el empresario previo a la contratación del comercial, evitando la improvisación en una cuestión tan importante para la agencia. “Queremos comerciales, pero no tenemos tiempo para formarlos”. Este es para el presidente uno de



El presidente de la APEI, Óscar Martínez, en una imagen reciente en la sede de los Expertos Inmobiliarios

Es necesario evitar la improvisación. Hay que hacer una reflexión previa y saber exactamente lo que necesita la agencia antes de contratar

los primeros errores que hemos de corregir: la falta de tiempo. Y recordó que “hay que estar muy al día para formar comerciales. Queremos ser distintos y para ello hemos de tomarnos tiempo para analizar a la competencia y mirar los cambios que experimenta el mercado”. A modo de ejemplo de estos cambios añadía “ahora la situación es distinta a tiempo atrás porque no tenemos el producto de los bancos”. En este proceso de análisis de la competencia, Óscar Martínez, hizo referencia también a las agencias on line. “Hemos de ver que hacen distinto y si alguna de sus opciones es válida para nuestra agencia”.

Para el presidente de la APEI es imprescindible meditar, previa contratación del nuevo o nueva comercial: “hemos de preguntarnos cómo vamos a organizar el trabajo y cómo vamos a preparar al nuevo profesional”. Óscar Martínez explicaba su experiencia

centrada en dedicar una hora diaria al nuevo profesional durante un mes y como los resultados a partir de este período eran plenamente satisfactorios.

Contratación

Otro de los aspectos abordados por Martínez en su intervención fue el tipo de contrato laboral. “No podemos adaptar la empresa al comercial”, el proceso es a la inversa. Para Óscar Martínez, en una agencia de larga trayectoria “los comerciales duraderos son muy importantes. A la gente le gusta ver a los mismos comerciales”, explicó defendiendo en este caso el contrato laboral ante la figura del autónomo.

Sobre el trabajador autónomo, Óscar Martínez recordó los tres tipos que existen. El autónomo real, - “que trabaja para nosotros y para otros”, el autónomo independiente o “trader”, y el falso autónomo. Sobre esta última fórmula advirtió de los riesgos y las sanciones previstas.

Una vez más, Óscar Martínez aconsejaba previsión a la hora de decidir el tipo de relación contractual a establecer con el comercial. “Cuesta mucho encontrar buenos comerciales y hemos de tener claro que futuro queremos para la agencia”. El presidente concluyó afirmando que “la mayoría optamos por emplear al comercial, con alta de seguridad social, sueldo fijo y comisiones”.

“Cuesta mucho encontrar un buen comercial y hemos de tener claro qué futuro queremos para la agencia”

Ilusión, esfuerzo, organización y proactividad

Tras el análisis del currículo para Óscar Martínez hay varios requisitos a cumplir por un buen comercial: la ilusión -“como vais a ilusionar a los clientes si venís sin ilusión” explicaba en su intervención -, el esfuerzo, que se recompensa con las comisiones, y la organización, “disponer de una base de datos, bien gestionada y actualizada”, apostillaba. Aún, hay una cuarta condición del comercial: su proactividad, “que tengan ideas, a partir de unas líneas de trabajo de partida que hemos de darle nosotros”.

Óscar Martínez explicaba que “cada 7 años, de media, los comerciales pierden la ilusión. Hay que saber buscar pequeños estímulos para revitalizar esa ilusión. Debemos pensar que los comerciales son parte de nuestra empresa y que debemos ilusionarlos”. El presidente también hizo un repaso de las comisiones que perciben los comerciales y recordó, una vez más, que también en este aspecto “la clave es planificar. No hay una base estricta, cada empresa utiliza su fórmula”, concluía.

Del “enseña pisos” al asesor

Oscar Martínez, hizo referencia también a la tipología de comerciales. “Hay tres tipos” explicaba “El enseña pisos, el vendedor, que es realmente un buen comercial, y el que asesora, informa y dirige. A veces este último no es el que mas vende”. Para Oscar Martínez, hay que definir bien que tipo de comercial hace falta en nuestra agencia de estos tres perfiles.

“De media, cada 7 años los comerciales pierden la ilusión. Debemos encontrar estímulos para revitalizar esa ilusión”

Próximos cursos on line

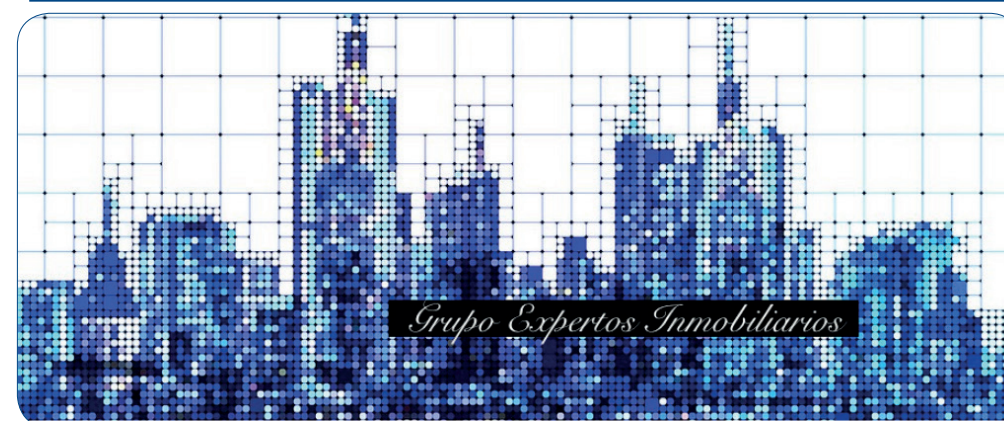
El coach, Rafael Rodríguez Tovar, y formador inmobiliario habitual de los cursos por videoconferencia de la APEI, sigue en la nueva programación de la Asociación para este otoño.

La sesiones de Rafael Tovar arrancaban el mes de septiembre con un charla dedicada a la gestión del tiempo titulada “No dejes que la realidad actual interfiera en tus planes”.

Durante el mes de octubre, Tovar impartirá tres sesiones distintas. Para el día 10 de octubre está prevista la charla “Objeciones para vendedores”. Esta sesión incluye técnicas para el cierre de exclusivas. El día 17 de octubre, el coach y formador, impartirá la sesión: “Visita profesional

guiada y/u open house”. Y la sesión titulada “Llamada de captación” cerrará la programación del mes de octubre el día 24, por parte de Tovar.

Paralelamente, el departamento de Prensa y Marketing de los Expertos Inmobiliarios prepara nuevas sesiones que recojan diversos aspectos del marketing digital, como google adwords y google analytics, dando respuesta así a las peticiones realizadas por los propios asociados. También se proseguirá con los cursos sobre redes sociales orientadas al sector inmobiliario. Por su parte, Rafael Tovar, volverá en noviembre con un sesión titulada “Construye tu negocio sobre los referidos”. Recordamos que la formación por videoconferencia es gratuita y exclusiva para los asociados a la APEI.



Los Expertos Inmobiliarios estrenan grupo en Facebook

Elisabet Carvajal

“Grupo de Asociación Profesional Expertos Inmobiliarios” es el nombre del grupo cerrado que acaba de crear la APEI en la red social Facebook. Para formar parte de esta comunidad de debate y sinergia entre los y las profesionales sólo hay que escribir este nombre en la barra del buscador de Facebook y pedir unirse al grupo.

El Grupo de la Asociación Profesional Expertos Inmobiliarios se ha creado con la voluntad de ser un espacio que propicie la relación entre los miembros de la propia Asociación. Se persigue generar debate sobre temas de actualidad de nuestro sector que preocupan y también favorecer las sinergias entre los y las profesionales de la mediación inmobiliaria de la Asociación.

Con la creación de este espacio se da respuesta también a la petición expresa realizada por algunos de nuestros Expertos.

La Asociación avanza en su presencia en el entorno on line para proyectar la imagen de la APEI y también para potenciar y estrechar la comunicación y relación con los propios asociados. En este sentido recordar que la APEI dispone de una canal en Twitter @ExpertosInmob, una página en Facebook /www.facebook.com/ExpertosInmobiliarios/. Invitamos a todos los asociados y asociadas que, aún no sean seguidores de estos canales, a unirse a ellos.

En caso de duda o dificultad para acceder al Grupo cerrado, podeis contactar con el Gabinete de Prensa y Comunicación de la APEI a través del teléfono de la sede: 93 317 08 09 ext. 5

Breves

Coordinador de asociados en Alicante

El compañero y Experto Inmobiliario, Juan Elogio López Quintana ha sido nombrado recientemente coordinador de asociados de Alicante.

Con este nombramiento se persigue incentivar el desarrollo de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios en esta provincia. En un próximo número de la revista “Expertos Inmobiliarios” daremos a

conocer más ampliamente los proyectos y perfil de López Quintana a través de las habituales entrevistas en la sección “Nuestros Expertos tienen la palabra”.

Recordar a nuestros asociados que la APEI cuenta además con una amplia red de 26 delegados repartidos en todo el territorio español. Entre las funciones de los delegados destaca la de estar cerca de los asociados y ser un apoyo para ellos. Se pueden consultar las delegaciones y coordenadas de contacto en la web de la APEI www.inmoexpertos.com.

Nuevos Asociados

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

Manuel López Rodríguez
Número de afiliado: 2857
Población: Narón
Provincia: Coruña

Gerard Freixa Camps
Número de afiliado: 2858
Población: Vic
Provincia: Barcelona

Mónica Milián Ariza
Número de afiliado: 2859
Población: Rubí
Provincia: Barcelona

Rafael Vicente Imaz, Arazola
Número de afiliado: 2860
Población: Santander
Provincia: Cantabria

Jose Luis Cuello Cereijo
Número de afiliado: 2861
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Mateo Izquierdo Medina
Número de afiliado: 2862
Población: Salobreña
Provincia: Granada

Josep Manuel Pardo Garrido
Número de afiliado: 2863
Población: La Bisbal del Penedes
Provincia: Barcelona

Jose Antonio Ruiz Gomez
Número de afiliado: 2864
Población: Granada
Provincia: Granada

Toni Tío Pardo
Número de afiliado: 2865
Población: Sabadell
Provincia: Barcelona

Mª Aurora Murciano Santolaya
Número de afiliado: 2866
Población: Santa Cruz de Tenerife
Provincia: Tenerife

Vicente Nieto García
Número de afiliado: 2867
Población: Fuente Vaqueros
Provincia: Granada

La APEI y sus portavoces consolidan una presencia regular en los medios

Los Expertos Inmobiliarios protagonizan más de una veintena de noticias en el último trimestre

Presidente y delegados territoriales contribuyen a extender la marca Expertos Inmobiliarios siendo activos en los medios de comunicación

A través de un comunicado, la APEI era el primer colectivo de mediadores en pedir incentivos fiscales para los propietarios de pisos y favorecer el alquiler

idealista/news Escribe qué buscas

Inmobiliario Finanzas Vacacional Deco Especiales Foro

Vivienda Oficinas Locales Empresas Construcción Top idealista Intern

Mercado del alquiler: las inmobiliarias piden más seguridad e incentivos fiscales para los propietarios

Autor: Redacción 19 julio 2018, 8:05

Lecturas 30 Comentarios

El mercado del alquiler se ha metido de lleno en la agenda política del Gobierno, de las administraciones autonómicas y municipales. Ahora que **se avecinan cambios en la LAU**, los expertos inmobiliarios piden **recuperar los incentivos fiscales a los propietarios de viviendas**, crear nuevas ayudas y **aumentar la seguridad jurídica** ante la ocupación y los desahucios por impagos de la renta.

Los expertos inmobiliarios avisan que con las actuales medidas previstas en el **Plan de Vivienda 2018-2021** no van a ser suficientes para controlar el mercado del alquiler de viviendas, frenar el incremento de precios y aumentar el parque de pisos de arrendamiento en el mercado.

Por ello, la **Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI)**, organización que agrupa a más de 1.200 agencias inmobiliarias en España, piden al nuevo Gobierno de Pedro Sánchez que tome medidas para **recuperar los incentivos fiscales para los propietarios de viviendas en 2015** y que se pronuncie a favor de los arrendadores.

Elevar la oferta, clave para poder pinchar la «burbuja del alquiler»

Los expertos sugieren desgravaciones, movilizar casas vacías, parque público y leyes nacionales de alquiler turístico

H.M.G.
El subidón del alquiler empieza a preocupar a las administraciones. Ya no hay duda de que la burbuja existe; que el salario de los inquilinos «cada vez más congelado» es incapaz de hacer frente a la renta; y que, como explica la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), el problema se agrava. «Hace dos años pasaba en Madrid y Barcelona, pero ahora se extiende a todas las grandes ciudades», dice su presidente Óscar Martínez. «Hay más vivienda en alquiler que nunca, pero la demanda es superior por la mejora económica, el turismo y las compras como inversión para alquiler», añade Beatriz Toribio, de Fotocasa.

El Gobierno anunció el viernes que levantará 20.000 viviendas en zonas con precios disparados. ¿Suficiente para frenarlo? Los expertos lo dudan. Admiten que la oferta escasea, que debe dinamizarse..., pero sugieren remedios dispares. **FISCALIDAD Y AYUDAS** «Faltan incentivos para que los propietarios alquilen sus pisos», afirma Martínez, que aconseja recuperar las deducciones fiscales que existían hasta la reforma fiscal de 2015 (como el 100% para caseros que alojaban a menores de 30 años) para que los 3,5 millones de viviendas vacías en el país salgan al mercado, aumente la oferta y, al acercarse a la demanda, se moderen precios. También propone la APEI ayudas al propietario para pa-

gar el IBI o el seguro de alquiler. La Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH) pide otro tipo de medidas fiscales. «Gravar las casas vacías de forma injustificada según el tiempo que lleven cerradas», llegando incluso a imponer sanciones. Fernando Encinar, de Idealista, no lo ve bien. «Las políticas coercitivas no funcionan, de nada sirve subir agresivamente el IBI a las casas vacías, como propone Madrid; los dueños no cambian de opinión porque les obliguen a pagar 100 € más al año».

PARQUE PÚBLICO El consenso de los expertos es que la idea de Fomento de construir 20.000 viviendas para alquiler público no es la panacea. «Su éxito dependerá de cómo colaboren ayuntamientos y regiones, porque son ellos quienes tienen que liberalizar suelo, algo que hasta ahora brilla por su ausencia, sobre todo en las grandes ciudades», dice Toribio. «Los procesos regulatorios son largos y complejos; en Madrid será difícil encontrar suelo para esas casas», anota Encinar.

Los desahucios por alquiler crecen por encima de los hipotecarios, según el CGPJ. En el primer trimestre fueron 9.719, es decir, cien diarios y un 7% más que en 2016, antes de que la burbuja se iría a pique. A un potencial caso, esto le supone una parálisis por miedo al impago. «Los dueños necesitan más protección jurídica ante el desahucio», apuntan desde APEI. Encinar, por su parte, explica que el incentivo del casero para sacar su piso al mercado «se logra con marcos regulatorios, jurídicos y fiscales estables y fiables».

LIMITACIÓN DE PRECIOS APEI aconseja «limitar el precio del metro cuadrado», ¿y cómo se hace eso? La PAH plantea índices de referencia creados por los ayuntamientos, según la ubicación y características de la casa. «Eso impedirá las subidas desbocadas», dicen. El Gobierno anterior rechazó la idea porque, decían entonces desde el ministerio de Fomento, «contraería el mercado un 25%» y se lograría un efecto contrario al buscado. **CONTRATOS DE CINCO AÑOS** El ministro de Fomento, José Luis Abal, anunció el viernes que los contratos de alquiler volverán a durar como mínimo cinco años «si así lo desea el inquilino» y no tres, el plazo al que lo redujo el Ejecutivo del PP. «Recuperar ese plazo puede aflorar viviendas vacías al mercado de alquiler», dice Encinar.

ALQUILER TURÍSTICO El Gobierno se enfrentará a la proliferación de alquileres turísticos «que resta oferta al alquiler residencial» fijando criterios estatales. «El boom del alquiler turístico no es el único culpable del repunte de los precios del alquiler, pero sin duda es un factor clave porque reduce la oferta de vivienda», explica Beatriz Toribio. «En algunos años hemos pasado de tener no haber ninguna ley a una sobrerregulación que difiere según cada comunidad o ayuntamiento. Sería muy positivo establecer una regla del juego general a nivel estatal».

Domingo 26.08.18
EL NORTE DE CASTILLA

Inmobiliarias critican la compra municipal de pisos para rentas bajas sin contar con el sector

Consideran «competencia desleal» el programa del Ayuntamiento, que frustra sus ventas e incrementa los precios

:: J. ASUA

VALLADOLID. «Competencia desleal», dicen. La Asociación de Expertos Inmobiliarios considera que compra de pisos por parte del Ayuntamiento para configurar el parque público de viviendas, destinado a personas y familias con rentas bajas, está haciendo daño al sector. Esta entidad, que agrupa a algunas de las empresas más representativas que operan en la capital, lamenta que la Sociedad Municipal de Suelo y Vivienda (SIVVA) o, directamente, el Consistorio no hayan contado con los profesionales para poner en marcha este programa, que ha supuesto ya la adquisición de 58 casas en una primera fase y que permanece abierto en este momento con un presupuesto anual superior a los tres millones de euros.

Arturo Villada, delegado de esta entidad en Castilla y León, recuerda que cuando se llevó a cabo el plan de realojo del Poblado de la Esperanza, el gobierno local trabajó con las inmobiliarias para adquirir los pisos, de tal manera que las firmas, «que están dando trabajo y pagan sus impuestos en la ciudad», también logran beneficiarse de las operaciones, aunque sea en un porcentaje reducido.

Y después de una larga crisis Tanto Villada como Julio de Fuentes, de Fivall, censuran que el Ayuntamiento esté plagiando las casas de cartiles y buzando la información, lo que, a su juicio, supone una intromisión en su negocio. «Hemos aguantado como hemos podido la crisis, luego nos ha tocado vender lo que nos dejaban los bancos y ahora que estamos levantando cabeza llega el Ayuntamiento; el sector está molesto», subrayan ambos empresarios.

Los profesionales aseguran que las viviendas de segunda mano que está comprando el Ayuntamiento, con un precio máximo de 70.000 euros, son las que precisamente se están moviendo ahora en el mercado de todos los barrios de la capital. La oferta municipal, aseguran, está frustrando algunas operaciones que ellos tenían apalabradas y subiendo los precios de los pisos. La asociación reclama al Consistorio que tenga en cuenta esta situación y se muestra dispuesta a colaborar en este programa.

El concejal de Urbanismo, Manuel Saravia, matiza que VIVVA está utilizando técnicas propias para hacer las tasaciones y para revisar las casas que se ofrecen, en una licitación que es «pública y abierta a todos». El edil recalca que en algunas de las operaciones de compraventa han participado empresas inmobiliarias como intermediarios y niega que el programa esté incrementan-



Arturo Villada y Julio de Fuentes, con los carteles y folletos que está distribuyendo el Ayuntamiento para comprar viviendas. :: J.A.A.

do los precios. Saravia asegura que la colaboración con el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria es buena y se muestra dispuesto a tratar este asunto con los repre-

sentantes del sector. Deja claro que el objetivo del equipo de gobierno es crear un parque público y niega que este plan perjudique a las empresas que operan en la ciudad.

Sobre estas líneas, el delegado territorial en Valladolid, Arturo Villada, protagoniza esta noticia en el Norte de Castilla donde defiende el espacio profesional del agente inmobiliario.

A la derecha, el vicepresidente de la APEI, Raúl Ortiz, en el diario granadino Ideal.



Expertos Inmobiliarios aconseja al ciudadano exigir transparencia al agente

GRANADA. «C.S.». Volvemos a ver como se multiplican las aperturas de agencias inmobiliarias. Es el efecto que provocan las buenas noticias sobre la economía y el sector de la vivienda, unido a que en la mayoría del territorio español es muy fácil abrir un negocio de este tipo ya que no se exige nada», explica el vicepresidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), Raúl Ortiz. Según datos recientes ofrecidos por la consultora DDK, en los últimos 4 años han abierto en España 12.000 nuevas oficinas inmobiliarias. Con esta apertura, son 53.000 las agencias inmobiliarias que operan en el conjunto del país. Una realidad que afecta también a Andalucía a la espera del desarrollo del reglamento que permitirá la entrada en vigor del Registro obligatorio de agentes inmobiliarios. Para poder mantener la persiana abierta de la agencia inmobiliaria en Andalucía, en breve será obligatorio estar inscrito en el Registro Oficial y acreditar el cumplimiento de requisitos orientados a la protección del consumidor como demostrar una capacitación y claridad en las acciones que van a llevar a cabo», explica Ortiz. «En caso de no recibir una respuesta positiva, es conveniente dirigirse a otra inmobiliaria».

En lo relativo a los honorarios, Raúl Ortiz, recalca que las agencias que formamos parte de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios disponemos de una tarifa de precios por los servicios a disposición de los clientes, de acuerdo a las normativas vigentes del área de Consumo de la Junta de Andalucía.

SERVICIO PERSONALIZADO Raúl Ortiz también insiste en la proliferación de las franquicias ante las agencias de profesionales independientes y recuerda que las formas de trabajar son tradicionalmente muy distintas en lo que al trato al cliente se refiere. Las agencias independientes no centramos en el servicio y asesoramiento al cliente, buscamos la fidelización y que vuelva a nosotros siempre que necesite resolver temas de vivienda. Nuestro estilo en APEI no es únicamente comercial, sino de servicio y asesoramiento.

Nuevos Asociados

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

Mª Nieves Oliva Gómez
Número de afiliado: 2869
Población: Guimar
Provincia: Tenerife

Juan Andrés Cantalejo Ruiz
Número de afiliado: 2870
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Sergio Guilarte Oliva
Número de afiliado: 2871
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Ulises Rodríguez Moreno
Número de afiliado: 2872
Población: Toledo
Provincia: Toledo

Oriol Garrofé Bonet
Número de afiliado: 2874
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Eva Mª Angulo Palacios
Número de afiliado: 2875
Población: Logroño
Provincia: La Rioja

Olena Kolodyazhna
Número de afiliado: 2876
Población: Palma de Mallorca
Provincia: Baleares

Jose Francisco Salas García
Número de afiliado: 2877
Población: Granada
Provincia: Granada

Lorenzo Villafranca Baena
Número de afiliado: 2878
Población: Granada
Localidad: Granada

Jaione Puerta Echeverría
Número de afiliado: 2879
Población: San Sebastián
Provincia: Guipuzcoa

Margarita Anikieva
Número de afiliado: 2881
Población: Adeje
Provincia: Tenerife

Leyes, reglamentos, subvenciones y recordatorios

Útima hora

El Tribunal Constitucional declara inconstitucional la obligatoriedad del Registro de Agentes Inmobiliarios (País Vasco)

El Tribunal Constitucional declara inconstitucional la obligatoriedad del Registro de Agentes Inmobiliarios, configurándolo como VOLUNTARIO (al igual que ya ocurre, por ejemplo, en las Comunidades de Navarra o Madrid). Se trata de la reciente Sentencia del Tribunal Constitucional sobre la adecuación a la Constitución de determinados artículos de la Ley de Vivienda del País Vasco, Ley 3/2015.

Esta regulación está pendiente de desarrollo mediante Reglamento. Sin embargo, el Registro en cuestión no podrá ser obligatorio para los Agentes Inmobiliarios

En vigor la Directiva que prohíbe las bombillas halógenas (Estatal)

Entrada en vigor de la Directiva ErP (EC) 244/2009 a través de la cual desde el pasado 1 de septiembre de 2018 ya no se podrán fabricar, ni vender bombillas halógenas que hayan sido fabricadas después del 31 de agosto. La medida busca erradicar las fuentes de luz ineficientes en lo que respecta al uso energético para favorecer la tecnología LED.

De esta forma, las prohibidas bombillas halógenas están, generalmente, hechas de cristal y la luz que emiten es omnidireccional, con casquillo E27 o E14, así como algunas bombillas halógenas no direccionales con casquillos G4 y GY6.35.

Sin embargo, el cambio total de bombillas aún tardará en que llegue al 100% de los consumidores, dado que los distribuidores podrán vender los stocks almacenados hasta fin de existencias.

Economía

Tipos de Referencia Oficiales, Julio 2018

Fuente: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española

Del conjunto de entidades de crédito	1,854
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	0,136
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	-0,180
Referencia interbancaria	-0,180

Índice de Precios de Consumo IPC JULIO 2017 - JULIO 2018 (Base 2016)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Febrero 2017 - Febrero 2018	1,1%
Marzo 2017 - Marzo 2018	1,2%
Abril 2017 - Abril 2018	1,1%
Mayo 2017 - Mayo 2018	2,1%
Junio 2017 - Junio 2018	2,3%
Julio 2017 - Julio 2018	2,2%

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

0,9 %

Mundo digital

Novedades en macOS e iOS

Daniel García

Como cada año, en septiembre Apple lanza sus nuevas versiones de sus sistemas operativos. La versión para dispositivos móviles iOS 12 está disponible desde el 17 de septiembre, y la para ordenadores macOS Mojave está disponible desde el 24 de septiembre.

Hacia años que Apple no lanzaba sistemas operativos que fueran más rápidos que el anterior incluso en dispositivos antiguos. Por lo menos en la versión para dispositivos móviles si han mejorado la velocidad en las tareas más cotidianas, como abrir la cámara, el acceso al teclado o la apertura de aplicaciones.

Los cambios realizados en los dos sistemas operativos podemos dividirlos en dos tipos, estéticos y de productividad.

En cuanto a los cambios estéticos, a los cuales Apple da mucha importancia, en macOS destaca el nuevo "modo oscuro", el cual oscurece los menús y fondos de ventanas para que destaque más el trabajo que se está realizando, y así en teoría, concentrarse mejor. La imagen del fondo de pantalla también puede ir cambiando en función de las horas del día. En iOS, la estrella siguen siendo los Animoji.

Pasando a las mejoras en productividad, en macOS la forma de organizar archivos ahora permite más opciones como la función Pilas, que permite organizar todo lo que hay en el escritorio automáticamente. Tanto en la vista previa como en el Finder (explorador de archivos de Mac) se pueden hacer cambios en documentos PDF, imágenes y videos sin necesidad de abrirlos.

La aplicación de videoconferencia FaceTime, ahora permite videollamadas de hasta 32 personas a la vez. Esta aplicación ha funcionado siempre muy bien, ofreciendo mejor calidad en las llamadas que Skype, pero con la gran limitación de que sólo se pueden hacer llamadas entre dispositivos Apple y las aplicaciones de la competencia funcionan en todos los dispositivos. En iOS, ahora las notificaciones aparecen agrupadas por tipo, lo cual facilita su consulta cuando hay muchas.

Han trabajado bastante en mejorar la realidad aumentada, e incluyen una nueva aplicación llamada

Agenda

Actividad Expertos Inmobiliarios y Ferias Inmobiliarias 2018

Septiembre

19 de sept: Sesión on line "Cómo elegir comerciales para la agencia inmobiliaria", a cargo de Óscar Martínez, presidente APEI
27 de sept, Curso on line, "Gestión del Tiempo", con Rafael R.Tovar

Octubre

02 de octubre. Facebook II Para Expertos Inmobiliarios (on line), con Elisabet Carvajal, responsable de Com. APEI
Cursos on - line, con Rafael R. Tovar
10. de octubre. Objeciones para Vendedores.
17 de octubre: Visita Profesional Guiada
24 de octubre: Llamada de captación

Ferias

Del 25 al 28. Meeting Point (Barcelona)
Del 26 al 28. Home Fair Costa del Sol (Marbella)
 y Expo Habitat, Palma de Mallorca

Noviembre

23 y 24 de Noviembre'18
 XXX Asamblea General Ordinaria de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.
Barcelona

Medidas, la cual permite apuntar a un objeto cercano, fijar dos puntos y nos da las medias. De momento no sirve para medir estancias, pero poco tardarán en sacar aplicaciones que lo hagan. IKEA dispone de una app (IKEA Place) que permitcolocar y mover los muebles en la estancia que estás viendo a través de la cámara del móvil, de esa manera se puede ver como quedarían.
 Por supuesto también hay mejoras en seguridad, gestión de contraseñas y privacidad.

Otra aplicación que siguen mejorando día a día es la de Fotos, sobre todo en lo que se refiere a gestión, organización y búsqueda de fotos. También se pueden compartir fotos directamente desde la aplicación de mensajes o de videoconferencia, recibiendo sugerencias de las fotos en las que aparece la persona con la que estás hablando.

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