

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 85 ABRIL-MAYO 2012



FISCAL

PAG. 6

Principales aspectos en que afecta la Reforma Laboral a las Inmobiliarias

JURÍDICO

PAG. 7

Requisitos del ejercicio de la opción de compra en los contratos de arrendamiento

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 8-11

Arranca el nuevo buscador de pisos en Internet de los Expertos Inmobiliarios

MUNDO DIGITAL

PAG. 15 Nuevo iPad

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS

PÁGINA 3

• La revista Expertos Inmobiliarios salta al formato digital

NUESTROS EXPERTOS

PÁGINA 4-5

• José Javier García Beróiz, delegado de la Apei en Navarra

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 6

 Principales aspectos en que afecta la Reforma Laboral a las Inmobiliarias

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 7

 Requisitos del ejercicio de la opción de compra en los contratos de ar<u>rendamiento</u>

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 8-11

 Arranca el nuevo buscador de pisos en Internet de los Expertos Inmobiliarios

PÁGINA 12

• La Apei ya está en Facebook para fortalecer el contacto con los Expertos

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

PÁGINA 13

- Nuestros Breves
- Apei en los Medios

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 14

- Leyes, Reglamentos y Subvenciones
- Economía

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 15

- Mundo Digital
- Agenda Expertos



Herramientas y recursos para optimizar el trabajo

El pasado mes de febrero tuvimos en Madrid la primera reunión de delegados de 2012 que, como se comentó hace ya tiempo, no será la única ya que se acordó la realización de un mínimo de 2 citas de este tipo al año. A este encuentro acudieron la mayoría de los delegados, e incluso algunas nuevas incorporaciones con las que hemos reforzado grandes ciudades como Madrid y Barcelona, donde con un sólo representante, era muy difícil dar un servicio de calidad a nuestros asociados. Además, en estos días, se ha redactado un decálogo de obligado cumplimiento por los delegados, el cual que se ha pasado a la junta directiva para su aprobación.

Se tomaron muchas ideas, se informó de varias iniciativas para los Expertos y entre otras cosas, se presentó el nuevo portal inmobiliario creado en la Asociación. Aunque todavía está en fase de pruebas y culminación, lo que ya está finalizado es el buscador de pisos, aplicación que nos servirá para utilizarla como única herramienta y no depender de ningún portal, ni tener que pagar por ellos. A través de la misma, también se podrá usar como pasarela a los portales inmobiliarios de pago que queráis utilizar.

También se ha firmado un convenio con un programa que dispone de más de 100 aplicaciones destinadas al sector inmobiliario y que será de carácter gratuito para nuestros asociados. Hemos asistido a la presentación y nos parece una verdadera maravilla ya que, a través del mismo, se podrán hacer tasaciones de todo tipo, comparativas, conocer las plusvalías fiscales y municipales al momento y un montón de aplicaciones que iréis descubriendo. De momento, se está instalando a los delegados, pero a posteriori podrá beneficiarse de él cualquier experto que dé de alta propiedades en la herramienta de inmuebles compartidos. Esté será el único requisito para usar el programa.

Tras varios años desde el primer convenio firmado con la entidad bancaria BBVA y fruto de la última reunión mantenida, queremos informaros que a través del programa de gestión inmobiliaria de Expertos, dispondréis en los próximos días de una novedosa aplicación a través de la cual solicitar hipotecas de manera on-line. Tan sólo con rellenar unos datos a través de la IC, éstos serán recibidos por el director de zona correspondiente a la entidad, quien realizará un preestudio del préstamo y nos contestará a través de la aplicación de forma rápida, indicándonos la respuesta. Creemos que esta alternativa será muy beneficiosa para todos ya que ahorrará tiempo y desplazamientos a nuestros clientes.

Óscar Martínez Solozábal - Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año IX,número 85. Abril-Mayo 2012.

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

Secretario General Joan Castella Serrano Vocales José Luis Marroquín Cornejo, Mª Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, Mª Nieves Atienza Tosina, Mª Dolores Marchal Cabrera, Raúl Ortiz Correa. Sede Social Ronda San Pedro, 19-21, 1º 5º. 08010 Barcelona Tel. 93 317 08 09 Fax 93 412 55 75 Web www.expertosinmobiliarios.com

Mail administracion@inmoexpertos.com

Gabinete de Prensa y Comunicación Cinco Comunicación - Grupo Newton21. www.cinco.es.

Persona de contacto: Elisabet Carvajal. ecarvajal@cinco.es; 93 434 21 88

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

Coordinación: Laura Prades Oleas. Maguetación Més Magenta. Impresión Plan B.

Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.

Depósito legal: LR - 406 - 2002.

La revista Expertos Inmobiliarios salta al formato digital

A partir de junio, se distribuirá a través de email a todos los asociados, y estará en Facebook y en el portal de Expertos

La revista Expertos Inmobiliarios cambia de formato y salta al entorno digital, tras más de 5 años de la publicación en su edición en papel. A partir del próximo número 86, que se publicará en junio, la revista se editará exclusivamente en formato digital. De este modo, la Asociación opta por una fórmula más sostenible y adaptada a los nuevos tiempos, donde los recursos y ventajas que aporta Internet ganan terreno día a día.

A partir del número 86 de Expertos Inmobiliarios, la distribución se realizará a través de email. Todos los asociados recibirán cómodamente a través de su correo electrónico y/o el de su agencia inmobiliaria la revista en formato PDF.

Otras maneras de obtener la publicación serán a través del propio Facebook de la Apei (si aún no es seguidor de la página de la Apei en Facebook, busque en la red social "Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios" y pinche en "me gusta"), y también a través del nuevo portal de Internet de la Asociación www.inmoexpertos.com

Se opta por una fórmula más sostenible que aprovecha las ventajas y recursos de Internet

Periodicidad bimensual

El cambio no afecta a la vocación de la revista de ser un instrumento útil y eficaz de información para los asociados, tanto en aquellos temas que tienen que ver directamente con la Apei, como en aspectos que afectan al sector inmobiliario y la intermediación.

Expertos Inmobiliarios seguirá siendo de periodicidad bimensual, con 6 números anuales. También conservará, en lo relativo a los contenidos, por el momento todas sus características actuales y secciones.

La revista mantendrá, por el momento, las mismas secciones y quiere ser un instrumento útil de información para los miembros de la Apei.

Entre las secciones fijas de la revista, destacan la Editorial a cargo del presidente de la Apei, Óscar Martínez Solozábal, quien prioriza en cada edición los temas más destacados y candentes de interés para los asociados, y la entrevista en profundidad a uno de los delegados territoriales de la Apei, en la sección Nuestros Expertos.

Otras secciones fijas de la revista que gozan de consolidación y seguimiento son Expertos en lo fiscal y Expertos en lo jurídico, y los reportajes de actualidad del sector inmobiliario en Expertos Informados

Mundo digital, a cargo del asesor informático de la Asociación, y tres secciones aún noveles en la revista, Apei en los medios, Breves y Agenda Expertos, completarán la edición digital de Expertos Inmobiliarios.



Para el anuncio del Ministerio de Fomento de la desaparición de la Sociedad Pública de Alquiler (SPA). Los propietarios de pisos arrendados a través de la SPA ya han recibido una comunicación en la que se les informa de que la Sociedad dejará de pagar las rentas de las viviendas que se queden vacías, a la espera de un inquilino, tal y como venía haciendo hasta ahora. La SPA, creada en 2005, acumula una deuda de 37 millones de euros. Fomento no ha manifestado aún cómo se ejecutará la desaparición de la sociedad.



Para la convocatoria de huelga general para el jueves 29 de marzo, convocada por los sindicatos CC.OO. y UGT, contra la reforma laboral, en un momento tan delicado para la economía española. Semáforo rojo también para las presiones de Bruselas para que España cumpla con las previsiones del déficit público, a pesar de las estrictas medidas de ajuste y recortes del Gobierno, y el rechazo de la Unión Europea a aceptar que la fijación de esta meta es una decisión soberana española que no incumple el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) de la UE.



José Javier García Beróiz, delegado de la Apei en Navarra

"Mi prioridad es ver la IC en Navarra funcionando a pleno rendimiento"

Elisabet Carvajal

José Javier García Beróiz, nacido en Pamplona hace 32 años, es delegado de la Apei en Navarra desde el 2004 y va camino de cumplir una década como miembro de la Asociación. Hasta el momento, es el delegado más joven de la Apei. Y es que, seguramente, el refrán de "raza le viene al galgo" puede aplicarse a este joven extrovertido y entrañable que vive su vinculación a la Asociación con interés y cariño, al igual que su padre, José Tomás García Zabalza (más conocido por Josecho), todo un histórico de la Apei. Como delegado, su meta "es poder ver a pleno rendimiento la IC de su comunidad por y para sus asociados"; como miembro de la Asociación cree que "debemos seguir avanzando en conseguir acuerdos ventajosos para los asociados con entidades financieras, las cuales a día de hoy son las mayores poseedoras inmuebles en España".

Su padre, José Tomás García, es una persona muy querida en la Asociación, con una trayectoria muy significativa y con mucho peso. ¿Cómo le ha influido su padre?

"Dicen que quien a sus padres se parece, honra se merece... Lo mío es heredado. Vi enseguida cuál era mi camino y que tenía que estar relacionado con el mundo del comercio y el trato con la gente. Vendí el primer piso cuando tenía 16 años. Por la mañana estudiaba y por la tarde estaba ayudando en la medida que podía, en las oficinas de la Inmobiliaria que regentaba mi padre en el centro de Pamplona, Inmobiliaria Jogar. Fue el caso de un matrimonio de unos 70 años que buscaba un piso para una hermana, les caí en gracia, les gustó el piso e hicimos la operación. La anécdota es que no pude ir a firmar a la notaría porque estaba en el colegio, y tuvo que ir mi padre".

Es delegado desde el 2004. Usted tenía 24 años. ¿Cómo lleva lo de ser el delegado más joven de la Asociación?

"Estos 8 años se dividen en dos etapas. Una de ellas, desde 2008 muy complicada y marcada por la crisis lo que se ha traducido en mucho esfuerzo para poder seguir hacia delante, y la otra totalmente diferente, una época en la que no vendíamos pisos, sino que los enseñábamos. Creo que la intermediación inmobiliaria está viviendo una gran transformación hacia la profesionalización. Como delegado y experto, una de las cosas que más aprecio y valoro son los encuentros con el resto de delegados y compañeros, momentos en que podemos compartir temas y vivencias y tomar el pulso del mercado en cada

capital española y en cada momento. A nivel humano, valoro la relación entre expertos y delegados, el hecho de poder ayudar a compañeros y ver que no estás sólo, no tiene precio. El mavor valor añadido de la Asociación es el compañerismo".

¿Qué proyectos tiene como delegado para Navarra?

"Me gustaría mucho conseguir que la bolsa de Inmuebles Compartidos (IC) de mi comunidad sea una realidad a nivel funcional. Es un proceso complicado que requiere del trabajo de todos los compañeros, para que nuestra plataforma sea la mejor del mercado. Está en nuestra mano y es gratis, hay que dedicarle tiempo, pero luego la recompensa será exponencialmente gratificante. Espero que poco a poco, el resto de compañeros se sumen al proyecto y lo consigamos hacer grande. Creo además que es importante no perder de vista que el objetivo final de la IC es extrapolarse a nivel nacional. La realidad para la mediación ha cambiado totalmente y el marketing inmobiliario en España ha de desarrollarse mucho y nosotros con él. Hemos de adaptarnos a esta nueva realidad. Antes compartir una comisión era impensable. Ahora todos estamos por compartir, y la unión hace la fuerza".

¿Hacia dónde va la intermediación inmobiliaria?

"Clarísimamente hacia la profesionalización. Hace 4 años, prácticamente éramos enseñadores de pisos. Cualquiera podía vender un piso. Ahora, hay que saber vender y está claro que para saber vender primero hay que saber comprar el producto. Hay que ser muy profesional, y honesto para saber asesorar tanto al cliente comprador como vendedor. Sin duda, el futuro del agente inmobiliario es la profesionalidad elevada a su máximo exponente".

¿Qué es lo que más valora de la Apei?

"El nivel humano de toda la gente que la compone. La calidad de toda la Junta Directiva, el nivel corporativo, personal y profesional de todos los integrantes tanto asociados como empleados y colaboradores. Da gusto compartir experiencias con gente así."

¿En qué proyectos están trabajando?

"El último proyecto que pusimos en marcha fue el Hotel AH San Fermín Pamplona, en Pamplona. Es un hotel de 4 estrellas y 86 apartamentos, recomendado incluso por la Guía Michelin,



Imagen de la segunda Javierada en Navarra que congregaba a 25.000 personas. Es una peregrinación de 54 Km hasta el Castillo de San Javier

y al que invitamos a conocer a todo el mundo que quiera visitar nuestra hermosa ciudad. El proyecto se completó con un área comercial y una estación de servicio. Todo lo hemos hecho "desde casa". Ahora, vamos a poner en marcha unos nuevos proyectos, que se tratan de la de rehabilitación de cuatro edificios en el centro de Pamplona, uno de ellos concretamente emblemática Plaza del Castillo (corazón de Pamplona). Queremos intentar dinamizar el mercado a ver si se genera un efecto simpatía y poco a poco se anima la cosa."

Salimos del despacho

José Javier García Beróiz es un enamorado de su ciudad natal, Pamplona; todo un embajador de la capital del Reino de Navarra, una comunidad que destaca por la belleza de sus paisajes.

"Recomiendo visitar la ciudad en dos momentos distintos. Una visita obligada es durante las Fiestas de San Fermín, del 6 al 14 de julio, la segunda fiesta más conocida del mundo, tras los Carnavales de Rio de Janeiro", nos recuerda el Experto. "Y otra, en cualquier momento del año, fuera de los San Fermines", explica.

Pamplona, con unos 250.000 habitantes, "es una ciudad cómoda para vivir, bonita, con muchas zonas verdes, como el Parque de la Taconera, el más antiguo de la ciudad, o el Jardín de Yamaguchi". Como amante del ciclismo, el Experto navarro nos avanza que "este año se ha conseguido que la Vuelta a España salga desde Pamplona, siendo la primera etapa una crono por equipos en la que el último tramo es el propio recorrido del encierro de 800 metros y que terminará como los encierros en la Plaza de Toros de Pamplona".



Pórtico de la Basílica del Castillo de San Francisco Javier de Navarra, en Pamplona

Nuevos Asociados

Como viene siendo habitual, en este apartado de nuestra revista Expertos Inmobiliarios, damos la bienvenida oficial a todos aquellos profesionales que se han unido recientemente a nuestro colectivo.

FERRAN DE MÚLLER Número afiliado: 2528 Población: Barcelona Provincia: Barcelona

Mª CARMEN INGERTO AIRA Número afiliada: 2529 Población: Rubí Provincia: Barcelona

JOSEP VALLDEPERAS LLORCA Número afiliado: 2530 Población: Sabadell Provincia: Barcelona

FEDERICO A. RUÍZ AGUILAR Número afiliado: 2531 Población: Arenys de Mar Provincia: Barcelona

_____.

MIGUEL MORAL TORRES Número afiliado: 2533 Población: Pineda de Mar Provincia: Barcelona

FRANCISCO GALLARDO GALLARDO Número afiliado: 2534 Población: Terrassa

PILAR LÓPEZ PAC
Número afiliada: 2535
Población: Lleida

Provincia: Barcelona

Provincia: Lleida

FCO. JAVIER GUTIÉRREZ APORTA Número afiliado: 2536 Población: Lleida

Provincia: Lleida

Principales aspectos en que afecta la Reforma Laboral a las Inmobiliarias

Cerpe Abogados

El Real Decreto-ley 3/2012 de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral nos trae una serie de medidas muy interesantes que ya pueden ser aplicadas desde el pasado 12 de febrero y que vamos a intentar resumir en tres grandes grupos:

•En materia de contratación:

Se crea el contrato indefinido de apoyo a los emprendedores. Estamos ante un nuevo contrato indefinido y a jornada completa que pueden realizar tanto autónomos como pymes de menos de 50 trabajadores. Sus principales características son dos. Por un lado, el contrato tiene un periodo de prueba de un año.

Por otro lado, el contrato tiene importantes incentivos fiscales consistentes en 3.000 euros cuando contrate su primer trabajador menor de 30 años. Adicionalmente se percibirá, en el caso de que el trabajador contratado esté desempleado, una deducción fiscal con un importe equivalente al 50% de la prestación por desempleo que el trabajador tuviera pendiente de percibir en el momento de la contratación (con un límite de 12 mensualidades).

Con independencia de estos incentivos, también tenemos bonificaciones en la Seguridad Social con duración de tres años y cuantías que varían entre los 1000 y 1500 euros anuales para las contrataciones de jóvenes entre 16 y 30 años y para el colectivo de mayores de 45 años que hayan estado inscritos en la Oficina de Empleo al menos doce meses en los dieciocho meses anteriores a la contratación.

Se modifica el contrato a tiempo parcial. El art. 5 del RD-Ley modifica el art. 12.4.c del Estatuto de los Trabajadores posibilitando la realización de horas extraordinarias en este tipo de contratos.

•En materia de flexibilidad:

Se elimina el rígido sistema de clasificación de trabajadores por categorías profesionales y se generaliza el sistema de grupos profesionales (un concepto mucho más amplio), lo que implica una mayor adaptación de los trabajadores a las nuevas funciones. Entendemos que, dentro de un grupo, un trabajador puede desarrollar diferentes funciones y puestos, lo que facilita la movilidad interna de la empresa. Respecto al tiempo de trabajo, la empresa podrá distribuir de manera irregular el 5% de la jornada de trabajo. Hasta ahora sólo mediante convenio o acuerdo con los representantes de los trabajadores cabía establecer la distribución irregular de la jornada.

Se flexibiliza y amplia la movilidad geográfica con condiciones objetivas para seleccionar aquellos trabajadores con menos cargas familiares. Desaparece la facultad de la Autoridad Laboral para paralizar o demorar la efectividad del traslado por un periodo de hasta 6 meses.

Se facilita y simplifican los trámites para que un empresario pueda modificar sustancialmente las condiciones de trabajo. Éstas pueden afectar a la jornada de trabajo, al horario y distribución del tiempo de trabajo, al régimen de trabajo a turnos, al sistema de remuneración y cuantía salarial, al sistema de trabajo y rendimiento y funciones cuando excedan de los límites que para la movilidad funcional hemos hablado.

•En materia de extinción (despido):

Se reduce la indemnización por despido improcedente, que pasa de 45 días/año con un máximo d 42 mensualidades, a 33 días/año con un máximo de 24 mensualidades. Hay que señalar que se respetan los derechos adquiridos por los trabajadores para los contratos anteriores a esta norma, generando una indemnización de 33 días/año solo a partir de la publicación de la misma.

Se suprimen los salarios de tramitación, excepto para el caso que finalmente haya readmisión y salvo que se trate del despido de un representante o delegado sindical.

Se flexibiliza y facilita la extinción de los contratos por causas objetivas con indemnización de 20 días/año con un máximo de 12 mensualidades. La nueva regulación entiende que existen causas económicas cuando de los resultados de la empresa se desprenda una situación económica negativa, en casos tales como la existencia de perdidas actuales o previstas, o la disminución persistente de su nivel de ingresos o ventas. En todo caso, se entenderá que la disminución es persistente si se produce durante tres trimestres consecutivos.

Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de septiembre de 2012: Requisitos del ejercicio de la opción de compra en los contratos de arrendamiento —comunicación fehaciente del ejercicio de la opción en el plazo fijado-

Jesús Manuel Pernas. Asesor jurídico de nuestra Asociación

El 24 de julio de 1997 doña Y y la compañía XX, S.L. suscribieron un contrato por el que la primera concedía a la segunda una opción de compra sobre la nave industrial propiedad de aquella sita en la Partida del Espartal de Alicante, finca registral número NUM000 del Registro de la Propiedad N° 3 de Alicante, inscrita al tomo NUM001 general, libro NUM001, folio NUM002, inscripción tercera.

En el pacto primero del referido contrato se estipuló lo siguiente: "PRIMERO.- Doña Y promete vender a la mercantil XX, S.L., la finca descrita en el antecedente I de este contrato, y a tal fin concede a la misma un derecho de opción al objeto de que ésta, en el plazo no superior al 31 de julio del año 2000 pueda formalizar su oferta en las condiciones que se dirán, o abandonar simplemente dicho derecho de opción bien sea de forma expresa, comunicándolo a la ofertante, o tácitamente dejando transcurrir el plazo señalado."

El precio convenido en el pacto segundo fue de 29 millones pesetas (equivalentes a 174.293,51€), "que se pagará en el momento de su ejercicio, al contado, y en el momento de formalizarse la correspondiente escritura de compra-venta, dentro de los cinco días naturales siguientes al último día del plazo señalado el 31 de julio del año 2000, siempre y cuando la sociedad optante agotase el plazo de opción concedido". A tenor de lo dispuesto en el pacto quinto, "El ejercicio de dicha opción deberá ser comunicado, de forma expresa y fehaciente, bien por la Sociedad optante o bien por su representante legal". También de conformidad con el referido pacto quinto, "De ejercitarse la opción de compra por la mercantil "XX, S.L.", la escritura pública correspondiente podrá formalizarse a favor de ésta o de la persona física o jurídica que se designe". Paralelamente, además del contrato de opción de compra origen de este pleito, ambas partes suscribieron un contrato de arrendamiento sobre la misma nave industrial, con duración prevista desde el 24 de julio de 1997 hasta el 31 de julio de 2007.

El problema de la caducidad, en el presente caso, se concreta en que el plazo pactado en el precontrato de 24 de julio de 1997 era el día 31 de julio de 2000 y el día 28 de julio de 2000 se levantó acta notarial ejercitando la opción y en aquel día 31 se practicó requerimiento notarial en el domicilio de la concedente de la opción, a las 20,35 horas en el que no fue hallada la misma y no llega a su conocimiento hasta el día 5 de octubre. La cuestión que debe ser resuelta es si el ejercicio de la opción queda realizado si se efectúa en el plazo pactado o si debe lle-

gar a conocimiento de la concedente dentro de este plazo.

Las sentencias de instancia, tanto la del Juzgado como la de la Audiencia Provincial, Sección 6ª, de Alicante, de 11 de abril de 2006, objeto de los presentes recursos, han entendido que es requisito del ejercicio del derecho de opción: "la puesta en conocimiento del optatario de la aceptación del optante dentro del plazo concedido para el ejercicio del indicado derecho; pero no solamente el optante debe manifestar su voluntad al vendedor sino que debe hacerlo de modo que el mismo pueda conocerla dentro del plazo pactado para el ejercicio de la opción; y, finalmente, que podemos considerar recibida la notificación a pesar de no haber llegado a conocimiento del concedente, cuando no estaba en potestad del optante y sí del destinatario oferente conseguir u obtener tal conocimiento." Hay que precisar varios conceptos. El ejercicio del derecho de opción (al que la cláusula transcrita llama equivocadamente "oferta") por parte del optante es la manifestación de voluntad de concluir el contrato definitivo. Se trata de una declaración de voluntad recepticia unilateral que unida a la que en su día emitió el concedente, integra el consentimiento del contrato definitivo. El precontrato de opción queda consumado con tal ejercicio y determina el momento de perfección del contrato posterior, al que pone en estado de ejecución.

Relacionado con lo anterior, se plantea el tema del conocimiento de esta declaración de voluntad recepticia, en que consiste el ejercicio del derecho de opción. La declaración de voluntad recepticia implica la intención de comunicación al destinatario, pero se perfecciona por la declaración, no por el conocimiento del mismo. De ahí se llega a la cuestión esencial que se plantea en casación, apuntada anteriormente. Es suficiente con que el optante ejercite la opción dentro del plazo pactado y con la diligencia normal y razonable para que lo conozca el concedente; no más; si este último lo conoce posteriormente, conoce una opción ya ejercitada sin que se perfeccione por su conocimiento.

Lo anterior lo reitera la doctrina jurisprudencial de esta Sala. La Sentencia de 30 de abril de 2010 indica: "La declaración del optante de ejercitar el derecho de opción es una declaración recepticia. Lo que significa que debe realizarse dentro de plazo, en el sentido de que debe emitirse dentro del mismo, desprendiéndose de la misma, dirigida al concedente de la opción, sin que tenga trascendencia que éste la reciba y conozca después de transcurrido el plazo."

Arranca el nuevo buscador de pisos en Internet de los Expertos Inmobiliarios

www.inmoexpertos.com, una potente herramienta de venta exclusiva y gratuita para los agentes de la Apei

Elisabet Carvajal

La Asociación acaba de poner en marcha uno de sus proyectos más ambiciosos— conjuntamente con las IC - para mejorar la competitividad, eficacia y oportunidades de negocio de sus miembros. Se trata del nuevo portal en Internet www.inmoexpertos.com que unifica en una sola plataforma on line las dos antiguas webs que tenía la Asociación (www.expertosinmobiliarios.com y www.inmoexpertos.com). El nuevo portal es, sobre todo, un buscador de inmuebles en Internet y está concebido como una herramienta de venta. Reúne los ingredientes para llegar a ser un instrumento de publicitación y negocio muy potente si los Expertos apuestan por él y vuelcan sus inmuebles.

Si se tiene en cuenta que, por un lado, la Asociación reúne a un gran capital humano y profesional, con cerca de 1000 agentes y una red de 1500 inmobiliarias, y, por otro lado, los esfuerzos destinados en marketing digital y al programa de gestión realizado a la medida de esta plataforma, el nuevo portal puede llegar a ser uno de los buscadores de inmuebles más importantes del mercado español. El portal www.inmoexpertos.com se inspira en los grandes buscadores on line de los Estados Unidos, país de referencia en marketing inmobiliario, donde los líderes son gratuitos.

Este instrumento puede ofrecer a los asociados una importante ventaja competitiva y ha sido concebido con dos grandes objetivos. El primero de ellos es potenciar la venta de pisos e incrementar el cierre de operaciones entre los expertos. El segundo es reforzar el posicionamiento de los miembros de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios como el colectivo de mediadores que ofrece mayores garantías en calidad del servicio, asesoramiento, rigor y compromiso con el cliente en España.





Diseño atractivo e intuitivo

El portal presenta un diseño atractivo, muy intuitivo y sencillo para el usuario, tanto el comprador que busca un inmueble, como para el Experto que puede realizar el volcado de sus pisos de forma muy rápida, especialmente si usa el programa de gestión que facilita la propia Asociación.

Este nuevo buscador de pisos permite al conjunto de los agentes inmobiliarios de la Apei estar en plenas condiciones para competir con los grandes portales inmobiliarios que actualmente funcionan en España. La Apei facilita, de forma gratuita, el acceso a esta plataforma actual a la que ha dedicado grandes esfuerzos para el posicionamiento orgánico en buscadores y conseguir la máxima visibilidad del portal en Internet y competir con los grandes portales en la captación de clientes.

Así pues, www.inmoexpertos.com es un instrumento adecuado a los nuevos tiempos y exigencias de desarrollo tecnológico para hacer frente con éxito a la competencia. Responde también a las nuevas necesidades y hábitos de compra e información de los consumidores actuales. Todo ello con el objetivo de promover las ventas.

Los expertos acceden de forma totalmente gratuita a esta herramienta a través de la extranet del portal. Para ello, siguen en vigor las claves de acceso que ya disponen la mayoría de asociados para hacer uso antiguo portal. En caso contrario, pueden solicitarse a través del departamento informático de la Asociación.

Las ventajas de usar www.inmoexpertos.com

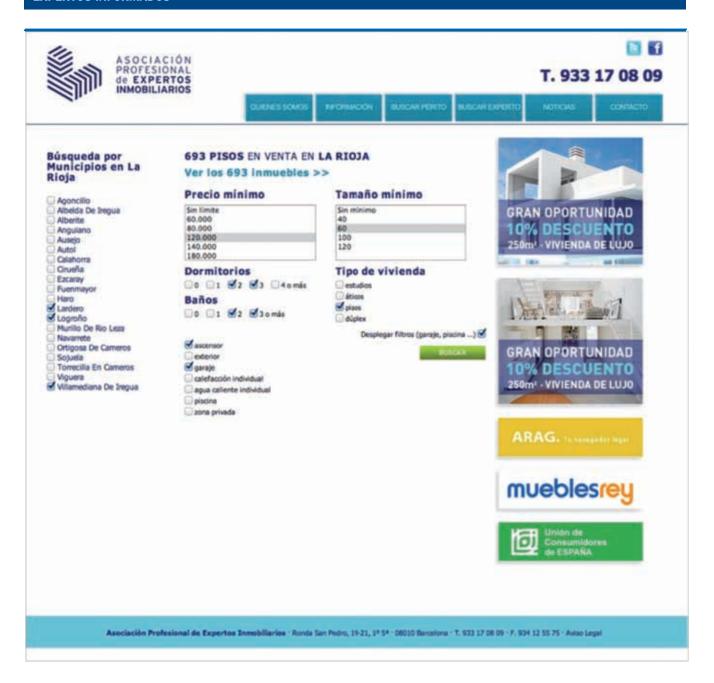
Para situar las oportunidades que se abren con el nuevo portal www.inmoexpertos.com recogemos las palabras del presidente de la Apei, Oscar Martínez, en la editorial de esta mismo revista: "este buscador de pisos nos servirá, si queremos, como única herramienta de publicitación en Internet. No tendremos que depender de ningún portal para publicitar los inmuebles, ni tener que pagar por ello. Aunque, esta plataforma también se podrá usar como pasarela a los portales inmobiliarios de pago que se quieran utilizar".

El nuevo buscador permite a los agentes de la Apei competir con los grandes portales inmobiliarios españoles

Un solo portal

La primera ventaja que apreciará el Experto es que en un solo portal se unifica el apartado corporativo, la información al asociado, y el buscador de inmuebles. De este modo, los expertos pueden desde una sola plataforma acceder a la extranet con información exclusiva para los expertos relativa a cursos, convenios, facturas, etc., y también publicitar sus inmuebles en el portal.

Paralelamente a la puesta en marcha de la nueva plataforma se está concluyendo el traslado de los inmuebles publicitados en el antiguo portal, al nuevo.



Herramienta de venta

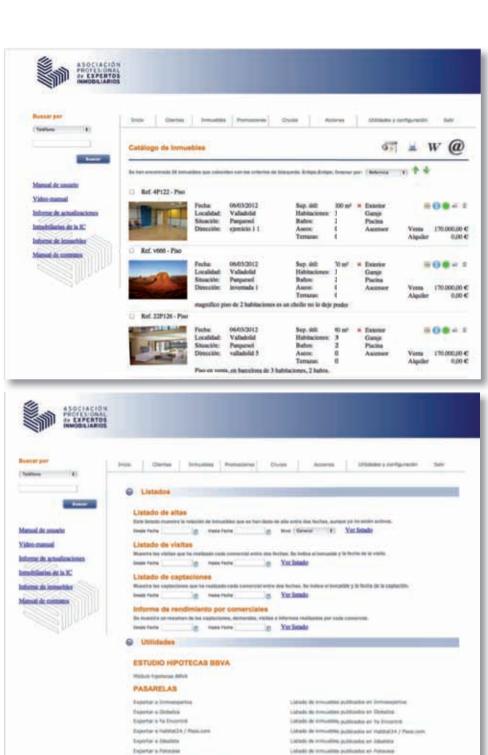
El nuevo portal reúne una serie de aspectos que lo convierten en decisivo en la gestión profesional diaria de los Expertos. Por el esfuerzo dedicado en marketing digital y posicionamiento orgánico, el portal es una herramienta de venta muy competitiva que puede llegar a ser tan potente como los grandes portales. Los esfuerzos se traducen en lograr la máxima visibilidad para los inmuebles publicitados por los expertos en las búsquedas que los potenciales clientes realicen a través de los buscadores de Internet.

Sin embargo, el software y el posicionamiento no lo son todo. Hay que incidir que el éxito final de la herramienta está en manos de los Expertos que han de optar por utilizar esta plataforma, volcar sus inmuebles y querer aprovechar las ventajas que ofrece.

Exportar inmuebles a otros portales

El Experto también podrá a partir de ahora utilizar las pasarelas que incluye el portal a los principales portales de pago. Es decir, que el asociado puede desde la misma plataforma publicitar los inmuebles que desee en la mayoría de portales, entre ellos los más punteros como idelista. com o Ya encontré.

"No tendremos que depender de ningún portal para publicitar los inmuebles, ni tener que pagar por ello"



Listado de inmuebles publicados en Inmoexpertos

Listado de inmuebles publicados en Ya Encontré.

Listado de Inmuebles publicados en Habitat 24 / Pisos com

Listado de inmuebles publicados en Globaliza

Listado de immuebles publicados en Júnalista

Listado de inmuebles publicados en Potocasa

Utilidades

Módulo hipotecas 98VA

Exportar a Inmonwerton

PASARELAS

Exportar a Globaliza

Exportar a Johnstota

Exporter a Fotogasa

Exportar a Ya Encontré

Exporter a Habitat24 / Pisos.com

ESTUDIO HIPOTECAS BBVA

Herramienta gratuita y exclusiva para los expertos.

Otras de las grandes ventajas que ofrece el nuevo portal es que es de uso exclusivo y gratuito para los asociados.

Para optimizar el uso del nuevo portal e implementar de forma rápida el buscador de inmuebles es muy recomendable que los Expertos que aún no lo han hecho adopten el Programa de Gestión de la Apei y que la Asociación pone a disposición de sus miembros de forma gratuita. Este Programa además es la herramienta común para la gestión de las IC y el portal inmobiliario.

Para favorecer que los Expertos se familiaricen con este software hecho a medida para el volcado de inmuebles en el portal de la Apei y las IC, se están realizando charlas sobre su funcionamiento para los asociados. Madrid, Bilbao y Barcelona han sido las primeras ciudades en acoger estas sesiones. Bajo demanda de los asociados, la Apei organizará las sesiones necesarias y en las ciudades que se requiera, de forma totalmente gratuita.

A pesar de la recomendación expresa de la Asociación sobre las ventajas de adoptar el Programa de Gestión de la Apei para las IC y el portal, los servicios informáticos de la Asociación están creando pasarelas para los principales programa de gestión existentes, externos a la Asociación, como Habitasoft e Inmofocus. Muchos Expertos utilizan estos programas y con las pasarelas se les facilitará el uso del nuevo buscador de pisos en Internet de la Apei.

La Apei ya está en Facebook para fortalecer el contacto con los Expertos

Un nuevo punto de encuentro y canal de comunicación, información e intercambio para los miembros de la Asociación

Elisabet Carvajal

Desde principios del 2012, la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios ha creado su propia página en Facebook, la red social más popular. En pocas semanas se han multiplicado las personas, en su mayoría Expertos y Expertas, que se han unido al nuevo espacio de encuentro de la Apei. El objetivo es estrechar la relación con y entre todos los miembros de la Asociación y aprovechar las ventajas de este extraordinario canal de comunicación.

Para acceder a este espacio de intercambio e información, es necesario, en primer lugar, estar registrado en Facebook. Los asociados que estén poco familiarizados con esta red social no deben preocuparse ya que la Asociación prepara para antes del verano una serie de cursos de iniciación a Facebook, exclusivamente pensada para los agentes inmobiliarios de la Apei y los servicios de las agencias inmobiliarias.

Una vez en Facebook, para llegar hasta la Apei hay que indicar Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios en el espacio de búsqueda. De este modo llegaremos al muro de la Apei, y tendremos acceso a toda la información. También se puede llegar directamente a través de la dirección web:

http://www.facebook.com/ExpertosInmobiliarios.

En ambos casos el Experto deberá pinchar en el icono de "me gusta" para hacerse seguidor de la página y poder interactuar libremente con la Asociación y el resto de compañeros.

Punto de encuentro e intercambio

Entre los objetivos que persigue la Apei con la puesta en marcha de este espacio de encuentro es estrechar la relación con sus asociados y favorecer una mayor comunicación, aprovechando las ventajas de este canal como la inmediatez y la posibilidad de que el Experto interactúe de forma directa con la Asociación. A la vez, los Expertos pueden exponer intereses, opiniones e inquietudes y potenciar la relación, no sólo con la Asociación, sino entre los otros agentes asociados. Otra de las grandes ventajas de este canal es su gratuidad.

A través del Facebook de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios se informa puntualmente de los cursos, charlas y seminarios que impulsa la Apei. También se comunican los convenios de colaboración de interés para los asociados, así como otras informaciones de actualidad del sector inmobiliario y novedades en la mediación. A partir de junio, se podrá acceder a través de la página de

Facebook a la revista Expertos Inmobiliarios en su nueva versión digital (más información en página 3)

La Apei espera que este canal se convierta en un punto
de encuentro e intercambio
entre los expertos y otros
profesionales de la mediación
que puedan interesarse por la
Apei y sus servicios. La voluntad es promover un espacio propicio para las sinergias
entre profesionales y el intercambio de ideas, así como
fortalecer el contacto entre la
Apei y sus asociados.



Nuestros breves

Nuevos teléfonos en la APEI

Como ya os hemos informado a través de mail a cada uno de vosotros y a través de facebook, hemos suprimido todas las lineas 902 de la Asocación.

Os rogamos que toméis nota de los nuevos números de teléfono:

 Sede central:
 933.170.809

 Fax:
 934.125.575

 Dpto. Jurídico:
 944.795.390

 Dpto. Informático:
 983.101.267

 Gab. de prensa:
 934.342.188

Convenio de colaboración con Melia Hotels International



El pasado día 1 de Marzo se firmó un convenio de colaboración con la conocida cadena hotelera para poder ofrecer a todos los expertos un paquete de descuentos y ventajas en todos sus productos.

Estos descuentos, no solo se pueden utilizar a nivel profesional, sino también a nivel particular.

No dudéis en aprovecharlo!

Podéis consultar las condiciones detalladas en el apartado convenios de nuestra web.

Convenio de colaboración con SMSCASA.ES

Desde el día 24 de Febrero, ya tenéis disponible en la web, el convenio firmado con smscasa.es, también conocido como carteles interactivos. Los que asististeis a la charla que tuvo lugar en Sevilla el pasado mes de noviembre en el marco de la asamblea general, ya pudísteis ver un poco como funciona y plantear todas las dudas y preguntas que os generó este innovador sistema de marketing inmobiliario a través de sms.

Para más información, podéis acceder al convenio en el apartado convenios de nuestra web.

Cursos y Charlas

El mes de Febrero, ha sido muy productivo desde el punto de vista de las actividades que hemos organizado. Se han hecho cursos de iniciación a las IC (Inmuebles Compartidos) en Madrid v Bilbao, Oscar Martínez v Manuel Pernas, presidente y asesor jurídico respectivamente de la Apei, ofrecieron una charla en Barcelona donde se hicieron las preguntas más habituales en materia de mediación inmobiliaria y administración de comunidades. En Logroño, se pudo asistir al curso de CRS módulo 4 Trabajar con el cliente, y en Barcelona, AEFI impartió el curso estrategias de éxito con clientes compradores.

Recordad, que estamos abiertos a cualquier sugerencia que nos queráis hacer en cuanto a los cursos que os interesen. Solo tenéis que poneros en contacto con nosotros al 93-317.08.09.

Apei en los medios

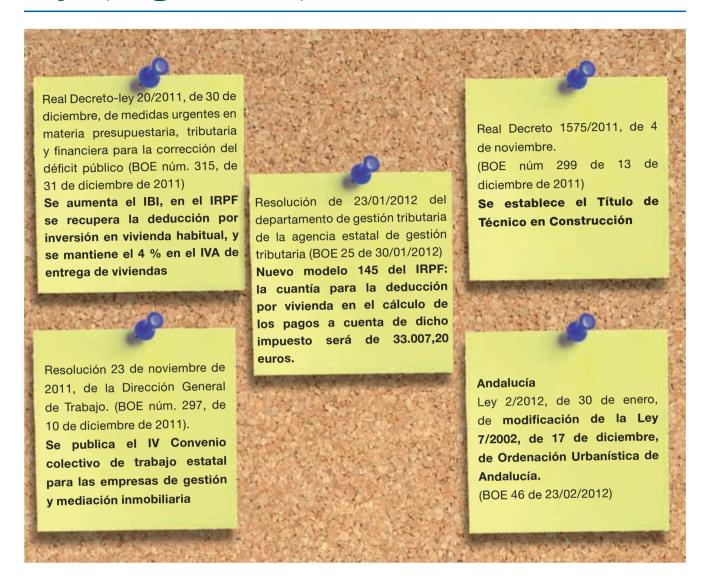
Recientemente, el delegado de la Apei en Tenerife, Isidro Martín, ha gozado de una notable repercusión mediática como experto inmobiliario acreditado.

El delegado en Tenerife es una de las fuentes consultadas en el reportaje "Tan cerca y tan lejos", publicado por El Día de Tenerife, el domingo 3 de febrero. Aquí se comparan desde diferentes perspectivas, entre ellas, la inmobiliaria, dos ciudades cercanas: Santa Cruz de TeneMartín es una de las fuentes consultadas en el reportaje "La ciudad no está para lujos", publicado en La Opinión de Tenerife, el 25 de febrero. También cuenta con la valoración del delegado de la Apei en Tenerife el artículo "La crisis dispara el alquiler de pisos para estudiantes y abarata los precios", publicado el 11 de marzo por La Opinión.





Leyes, reglamentos, subvenciones



Economía

Tipos de Referencia OFICIALES, FEBRERO 2012

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:

De bancos	3,508
De cajas de ahorro	3,946
Del conjunto de entidades de crédito	3,737
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,500
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	4,109
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	1,678
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	1,679

Índice de Precios de Consumo IPC FEBRERO 2011 - FEBRERO 2012

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos Incremento relativo %

 Septiembre 2010 a Septiembre 2011 (Base 2006)
 3,1

 Octubre 2010 a Octubre 2011 (Base 2006)
 3,0

 Noviembre 2010 a Noviembre 2011 (Base 2006)
 2,9

 Diciembre 2010 a Diciembre 2011 (Base 2006)
 2,4

 Enero 2011 a Enero 2012 (Base 2006)
 2,0

 Febrero 2011 a Febrero 2012 (Base 2006)
 2,0

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

2,0%

Mundo digital

Nuevo iPad

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



El pasado 7 de marzo Apple presentó el nuevo iPad. Desde su lanzamiento Apple ha dominado el sector de las tablets, pero Google le sigue muy de cerca con los dispositivos con Android. Esto les obliga a unos y a otros a mejorar constantemente sus productos. En un principio el beneficiario es el consumidor final que cada vez dispone de mejores productos a su alcance. Pero también es cierto que todo lo relacionado con la electrónica, informática y telecomunicaciones se queda anticuado rápidamente con lo que ello conlleva.

Las novedades principales del nuevo iPad, como se esperaba, son una pantalla con mucha mayor resolución denominada "Retina". Acceso a wifi mucho más rápido y conexión 4G. Por supuesto, la cámara de fotos y la grabación de video también mejoran. También aumenta la velocidad y el rendimiento gracias al nuevo procesador. En cuanto al software, también se presento el iOS 5.1, con varias mejoras, principalmente relacionadas con fotos y vídeos, aunque también hay mejoras en el apartado de la productividad. Aunque mejorarán aún más con el lanzamiento de la nueva versión del sistema operativo para los ordenadores Mac este verano.

Una de las principales quejas sobre los iPad, es el mecanismo elegido para la transferencia de archivos con los ordenadores. Tanto en Windows como en Android, el sistema de traspaso de archivos es similar a la de una memoria USB. Sin embargo, tanto en el iPad como en el iPhone, en principio es necesario traspasar los archivos a través del programa iTunes. Una solución muy cómoda era utilizar iDisk, un servicio en la nuve que proporcionaba Apple a través de Mobileme. Pero Apple a sustituido este servicio por iCloud, y han anunciado que iDisk desaparece definitivamente el 30 de Junio de 2012.

Como alternativa recomendada "subliminalmente" por Apple se puede utilizar Dropbox, un servicio de alojamiento de archivos en la nube que funciona mucho más rápido que iDisk. Es compatible con cualquier sistema operativo, ordenador o smartphone. Se puede acceder a través de una web, o bien instalar un programa, el cual pone una carpeta en el ordenador, y todos los ficheros que se graben en ella podrán ser utilizados desde cualquier dispositivo móvil (el cual deberá tener también instalado Dropbox).

Por otra parte Apple seguirá apostando en todas sus versiones de sistemas operativos para iPad por la integración en las empresas. En la última presentación han hecho hincapié en los programas relacionados con reuniones virtuales y videoconferencia, herramientas para la organización de proyectos y de trabajo en equipo, así como la posibilidad de acceder a las bases de datos más utilizadas en las grandes empresas, como Oracle o SQL.

Agenda expertos

Febrero

En Apei:

27 17

20

3

23

07/02 Curso iniciación IC en MADRID 08/02 Curso iniciación IC en BILBAO 15/02 Charlas: preguntas más habituales en materia de mediación inmobiliaria y administración de comunidades en BARCELONA

17/02 Curso CRS 4 en LOGROÑO 23/02 Curso AEFI estrategias de éxito con clientes compradores en BARCELONA 29/02 Reunión de delegados en MADRID

Marzo

En Apei:

06/03 Curso iniciación IC en BARCE-

LONA

20/03 Inicio curso Derecho Tributario Inmobiliario ON LINE

26/03 IC; Preguntas más habituales en materia de mediación inmobiliaria; y Financiación Hipotecaria por el BBVA

Abril

En Apei:

23/04 Inicio curso Administración de comunidades online.

Otras convocatorias de interés:

Del 11 al 14/04 SIMA 2012 en MADRID





smscasa.es 👬 » 📗

¡La primera visita en su móvil!

Pruébalo ... Envía "KEY100" al 638 178 104 para ver un ejemplo SMS.



Códigos QR. ¡Escaneálo para ver un ejemplo!



Imprime las carteles con nuestro colaborador

