EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 101 DICIEMBRE 2014 - ENERO 2015

Buen pronóstico para la vivienda en 2015

ENTRE EXPERTOS

PAG. 3
La revista de los Expertos Inmobiliarios cumple 100 números y 12 años

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 7-9
El año 2015 ofrece buenas expectativas para el mercado de la vivienda

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 10-11
Llegan las comunidades de propietarios 2.0

MUNDO DIGITAL

PAG. 15
Windows 10

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS
PÁGINA 3
· La revista de los Expertos Inmobiliarios cumple 100 números y 12 años

NUESTROS EXPERTOS TIENE LA PALABRA
PÁGINA 4 -5
· Susana Valverde, Experta Inmobiliario en el Alt Penedés (Barcelona)

EXPERTOS EN LO JURÍDICO
PÁGINA 6
· Responsabilidad de la inmobiliaria por haber vendido una vivienda que se adquiría para rehabilitar, hallándose la misma fuera de ordenación.

EXPERTOS INFORMADOS
PÁGINA 7-8-9
· El 2015, buenas expectativas para el mercado de la vivienda

PÁGINA 10-12
· Llegan las comunidades de propietarios 2.0

APEI EN LOS MEDIOS
PÁGINA 13
· APEI en los medios
· Nuestros breves

EXPERTOS INFORMADOS
PÁGINA 14
· Leyes, Reglamentos, Subvenciones y Recordatorios

EXPERTOS INFORMADOS
PÁGINA 15
· Mundo Digital
· Agenda

Unidos seremos más fuertes

Hemos empezado el año y poco a poco se deja entrever que el mercado inmobiliario va tocando fondo, hecho que nos reportará una leve mejoría, ya que parece que lo peor ha pasado.

Adelantaros que en el transcurso del mes de Marzo estaremos operativos en la nueva oficina en Barcelona, una nueva sede a la altura de todos nuestros Expertos y en la que implantaremos bastantes cambios, tanto en instalaciones y sistemas tecnológicos, como en sistemas de utilización y funcionamiento; todo ello con el objetivo de brindaros el mejor servicio. Lo único que no cambiará será el teléfono, se mantendrá el: 933 17 08 09 donde podéis llamarnos para consultar vuestras dudas, realizarnos sugerencias, etc., las cuales serán siempre bien recibidas.

Hace unas semanas en Andalucía, presentamos el nuevo programa inmobiliario y las primeras impresiones del delegado y resto de asistentes entre los que se encontraban un nutrido grupo de compañeros, fueron muy positivas. Parece que el soporte es bastante bueno y en breve, de manera provisional, saldrá el nuevo portal inmobiliario que pretendemos no se quede sólo en Expertos, sino que pueda ser usado por todos los profesionales españoles. La finalidad es conseguir una competencia fuerte y sólida respecto a los portales de pago del sector y así superar también a nuestros grandes competidores: los particulares.

También se desplazaron a mis oficinas en Logroño, algunos miembros asociados de Guipúzcoa y nuestro informático Dani, para repasar la nueva herramienta de gestión. Adelantaros, que la primera impresión fue favorable, al mismo tiempo, nos sirvió para tener en cuenta una serie de propuestas interesantes para mejorar su trabajo en la zona, adaptándolo a nuestros sistemas tecnológicos.

Cataluña es una región donde se concentra el mayor número de Expertos y tenemos que dar un impulso importante a esta zona. Aprovecho estas líneas, para comunicaros que todas la primera semana de cada mes, estaré en la oficina de Barcelona. Concretamente, todos los lunes por la tarde y los martes, durante todo el día para atenderos e intentar que nuestro sistema funcione aún mejor. Con vuestra ayuda y colaboración, estoy seguro que conseguiremos que la presencia en Cataluña sea patente logrando nuevas metas y mejores sistemas de trabajo. ¡Juntos lo conseguiremos! Os comunicaremos las fechas exactas y espero vuestra presencia para tratar cualquier asunto.

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XIII, número 101. Diciembre 2014 - enero 2015.

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, Arturo Sala Francino.
Sede Social Ronda San Pedro, 19-21, 1º 5ª. 08010 Barcelona
Tel. 93 317 08 09 **Fax** 93 412 55 75 **Web** www.expertosinmobiliarios.com **Mail** administracion@inmoexpertos.com
Gabinete de Prensa y Comunicación PR Virtual 93 733 37 92
Persona de contacto: Elisabet Carvajal 93 785 69 82 ecarvajal@prvirtual.es
Redacción Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Elisabet Carvajal.
Coordinación: Noemí Franco y Elisabet Carvajal. **Maquetación** Més Magenta.
Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.
Depósito legal: LR - 406 - 2002.

La revista de los Expertos Inmobiliarios cumple 100 números y 12 años

Tras algo más de 12 años de vida, la publicación de la Apei se ha consolidado como un instrumento de difusión interna y externa, útil y de calidad

Elisabet Carvajal

La revista ***Expertos Inmobiliarios*** publicaba su primer número a finales del año 2002 y desde el mes de enero de 2003 es una publicación de periodicidad regular que se mantiene hasta la actualidad. Se cumplen, pues, 12 años de la publicación oficial de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios. I

nicialmente ***Expertos Inmobiliarios*** tenía una periodicidad mensual y, posteriormente, con la irrupción de la crisis económica en 2008, pasó a ser bimensual, sobreviviendo así a los malos momentos. En estos años, la revista oficial de la Apei se ha consolidado como un instrumento de comunicación y difusión útil y de calidad para los asociados. También se ha convertido en una importante herramienta de proyección de la misma asociación ya que es reflejo de los valores de seriedad y rigor profesional que la Apei persigue.

El primer número de la publicación oficial de la Apei salía a la luz a finales del año 2002. Desde enero de 2003 es una revista de periodicidad regular

En estos años de ***Expertos Inmobiliarios***, se han introducido nuevas secciones y su diseño ha variado para adaptarse a los tiempos e intereses del sector. Entre las secciones más valoradas por nuestro lectores están el editorial a cargo del presidente, Óscar Martínez, las páginas jurídicas y las entrevistas a nuestros Expertos. Esta sección nacía en enero de 2011 y ha servido para dar a conocer, en cada número, el perfil profesional y personal de nuestros propios miembros al resto de asociados. En esta sección hemos presentado a más 25 asociados, entre ellos los nuevos delegados territoriales que progresivamente han ido asumiendo esta responsabilidad dentro de la Asociación. Por las páginas de la revista han pasado Francisco Iglesias, Josep Maria Rus, Jorge Díez Zumalade, Javier Jato, Arturo Sala, Ana María Naranjo, José Javier García Beróiz, Jaume Coll, Isidro Martín, Raúl Ortiz, Miguel Sáizar, Lluís Sangrà, Arturo Villada, José Luís Llanos, Juan Guijarro, entre otros.

Entre las secciones fijas, destacar el editorial a cargo del presidente de la Apei, Óscar Martínez, informando y orientando a los asociados sobre los temas más candentes de la propia Asociación y también del sector de la mediación inmobiliaria. En este sentido, en cada número la revista presenta un reportaje central elaborado por periodistas profesionales analizando los temas de mayor actualidad que afectan al sector de la vivienda. La voluntad es ser un instrumento que contribuya a la mejora profesional de los miembros de nuestros asociación.

Otras secciones fijas como los “Nuestros Breves” y la “Agenda” permiten a los Expertos estar al día de todo lo que ocurre en la Asociación, desde la renovación de las pólizas de seguros hasta novedades legislativas de interés sectorial. También destacamos la sección “Mundo Digital”, a cargo del asesor informático de la Apei, Daniel García.

Desde el número 45 de la revista hasta la actualidad, las distintas ediciones de ***Expertos Inmobiliarios*** pueden consultarse cómodamente on-line y en formato PDF en la web de la Apei http://www.inmoexpertos.com/hemeroteca.

Susana Valverde, Experto Inmobiliario en el Alto Penedés (Barcelona)

"Se ha de conseguir que el Registro oficial de Agentes inmobiliarios se extienda a toda España"

Elisabet Carvajal

La agente inmobiliario Susana Valverde Romeu (Tarragona, 1980) es una de las caras nuevas de la Asociación. Forma parte de la Apei desde el pasado mes de marzo. Pudimos verla y conversar con ella en la XXVI Asamblea de la Apei, celebrada el pasado noviembre en Barcelona.

Junto a su juventud, con Susana Valverde nos llega también su forma de entender la profesión, su empuje y optimismo, y su sonrisa abierta y sincera. Desde septiembre es la titular de la agencia inmobiliaria *Valmeu Assessors Immobiliaris*, en la localidad Torrelavit, en la comarca del Alto Penedés, a 55 km de Barcelona capital. Susana Valverde posee una sólida experiencia y los objetivos claros. Valora sus primeros meses al frente de su propio proyecto profesional como positivos. "Ya he cerrado alguna operación de compraventa y varios alquileres. Estoy contenta", explica.

Antes de decidirse por la Apei, la Experta catalana estuvo valorando varias opciones. "Hay muchos colectivos profesionales de mediadores" explica. "Opté por hacerme de la Asociación porque me pareció una organización muy seria y cuando contacté con la sede me informaron muy bien. Hicimos buenas migas", bromea. Desde aquí deseamos que esté con nosotros durante muchos años.

- Desde el mes de marzo forma parte de la Apei. ¿Qué le gustó de nuestra Asociación?

"Es una buena organización. Los aspectos relativos a la gestión de las pólizas de seguros son muy interesantes pero también me gustó que la Apei tuviera convenios de colaboración con muchas empresas. También la atención y la información que recibí cuando me dirigí a la Apei me pareció muy correcta, así como la oferta de cursos"

- En septiembre abría su propia inmobiliaria, *Valmeu Assessors Immobiliaris*. Una decisión valiente.

"Sí, seguramente se puede pensar que fue una decisión valiente, pero antes de abrir *Valmeu* ya había trabajado en una inmobiliaria en Gelida y anteriormente en Sant Sadurní d'Anoia. Para 2014 tenía ganas de empezar con mi propio proyecto. Me hacía mucha ilusión hacer las cosas a mi manera. Para mi, *¡Valmeu es muy importante, muy grande!*

- Es muy joven, pero tiene ya una importante experiencia como agente inmobiliario.

"Sí. Es gracias a ella que me he decidido a impulsar *Valmeu.* Estuve casi cinco años en una inmobiliaria en Sant Sadurní. Y posteriormente, entre 2005 y 2014 en otra. Yo llevaba prácticamente todas las áreas y esto me ha aportado experiencia, conocimiento y seguridad en el sector"

- ¿Qué valoración hace de sus primeros seis meses al frente de su proyecto empresarial?

"Estoy muy contenta. En diciembre ya hice la primera venta y estamos cerrando muchos alquileres. La ventaja de empezar tu proyecto es que lo enfocas a tu manera. Y, con ganas y seguridad, ¡avanzas!

- ¿En qué sectores se ha especializado?

"Me centro sobre todo en residencial y también algo de industrial. Pero quiero ampliar. no me quiero centrar en un solo sector o zona. Durante la crisis se mueve mucho el alquiler. Los alquileres te ayudan a mantenerte en el mercado y es arriesgado dedicarte solo a la venta. También abarco bastante ámbito geográfico, como la comarca del Penedés, principalmente Alto Penedés, y parte de Barcelona capital"

- ¿Qué es lo que busca el comprador en esta zona?

Sobre todo pisos con terraza. Las terrazas van muy buscadas. Y con dos o tres dormitorios. Gustan mucho los áticos y los dúplex. El Penedés es una zona bonita y en pisos altos es fácil tener buenas vistas. Los bajos son más difíciles de vender ya que generan problemas de convivencia"

- ¿Y en alquileres?

"Se demandan los pisos pequeños, de una o dos habitaciones. Las personas que buscan este tipo de inmueble son sobre todo gente que se mueven por trabajo o por separaciones, que están a la orden del día"

- ¿Cómo cree que va a ser el año 2015 en clave inmobiliaria?

"Creo que va a haber más movimiento en cuanto a ventas. De hecho ya se está viendo más actividad. La perspectiva es positiva. Por mi parte, de cara a Valmeu mi objetivo para este año es poder incorporar una persona de mi confianza al

200 por 100, y preparada. Esa persona es mi hermano. Con él, haremos crecer *Valmeu*".

-¿Qué es lo que más le gusta de la profesión de agente inmobiliario?

"Llegué a esta profesión un poco por casualidad. Empecé trabajando en una agencia inmobiliaria como administrativa y al poco tiempo pasé a comercial y de ahí a llevar todas las áreas de una inmobiliaria. Me gusta mucho el trato con la gente. Tratas con personas de todo tipo, pero lo bueno siempre supera lo demás…Hubo una época que los pisos se vendían solos. Ahora la mediación es muy complicada. Te encuentras con situaciones difíciles, como separaciones y divorcios. Has de saber entender a las dos partes y tener suficiente vista para que la operación llegue a buen puerto. No es una una profesión que implique un trabajo demasiado físico pero psicológicamente es muy agotador. Exige rapidez, conocimiento y ser capaz de hallar soluciones. Debes estar preparado para centrarte en lo que el cliente te pide y entender sus necesidades"

- Personalmente, ¿cómo ve la profesión de agente inmobiliario?

"Cada vez es más complicado llegar al cliente base, al propietario, y conseguir una cartera de inmuebles. Hay personas que están escarmentadas con las agencias inmobiliarias porque algunas no actúan bien. Además hay que añadir las personas que se dedican a esta profesión careciendo de conocimientos y de forma irregular. Todo ello repercute en el resto de profesionales. Hemos de ofrecer servicios de la mejor forma posible e incidir especialmente en el trato personal y trabajar de forma clara y transparente. Venimos de una época de extremos. Hemos pasado del momento en que sólo un grupo de personas podía ejercer a la liberación completa del mercado. Y, todos los extremos son malos. En mi opinión, la existencia del Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios que tenemos en Cataluña es el término medio. Es un instrumento que nos ofrece unas garantías ante el cliente. Es fundamental conseguir que este registro oficial que ya funciona en Cataluña se extienda al resto de España para dignificar nuestra imagen profesional"

Salimos del despacho

Alto Penedés, zona de cavas y bodegas

Torrelavid es una pequeña localidad de la comarca del Alto Penedés, en la provincia de Barcelona. Está situado a unos 15 Km . de la Vilafranca del Penedés, la capital de la comarca, y a 55 Km. de Barcelona.

El Alto Penedés es popular por sus viñedos y la elaboración de vinos y cavas, reconocidos internacionalmente. Por ello, la sugerencia de Susana Valverde para los Expertos que visiten la zona es participar de las rutas de enoturismo que se ofrecen para descubrir la comarca y disfrutar, no sólo de los buenos caldos, sino también de la rica gastronomía local.

El Alto Penedés concentra un total de 80 bodegas y cavas, algunas tan conocidas como Jean Leon, Freixenet o Naveran.

Los campos de viñedos, un paisaje característico de la comarca del Alto Penedès

Nuevos Asociados

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

José Carlos Rodríguez Díaz
Número de afiliado: 2680
Población: Llanos de Aridane
Provincia: Tenerife

Alejandro Balagueró Barrios
Número de afiliado: 2681
Población: Collbato
Provincia: Barcelona

Jose Mª Torralbo Cordón
Número de afiliado: 2682
Población: Cabra
Provincia: Córdoba

Naziha Bakouch Hamideche
Número de afiliado: 2683
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Oscar Romero Diaz
Número de afiliado: 2684
Población: Cornella de Llobregat
Provincia: Barcelona

Mª Mercedes Imberti Data
Número de afiliado: 2685
Población: Castelldefels
Provincia: Barcelona

Jon Altuna Alcorta
Número de afiliado: 2686
Población: Andoain
Provincia: Guipúzcoa

Sergio Jiménez Guerra
Número de afiliado: 2687
Población: Almuñecar
Provincia: Granada

David Rubiales Manjon
Número de afiliado: 2688
Población: Badalona
Provincia: Barcelona

Susana Valverde Romeu
Número de afiliado: 2689
Población: Torrelavit
Provincia: Barcelona

Sentencia de la Audiencia Provincial de Alava de 15 de junio de 2006: responsabilidad de la inmobiliaria por haber vendido una vivienda que se adquiría para rehabilitar, hallándose la misma fuera de ordenación

Manuel Pernas Bilbao

En el presente supuesto el comprador de una vivienda reclama de la inmobiliaria que actuó como intermediaria y a través de la que se materializó la venta, las cantidades que le hubiesen correspondido en concepto de subvenciones o ayudas por la Administración al adquirir una vivienda usada para rehabilitar "dentro de ordenación"

La Inmobiliaria ofreció al comprador una vivienda de segunda mano de una superficie de 58,29 m2 y leñera por un precio de 130.119,12 euros, siendo el valor por metro cuadrado de 2.168,65 euros, y "dentro de ordenación" según se le informa en la misma agencia inmobiliaria, por lo que reunía todos los requisitos necesarios para recibir las ayudas de rehabilitación

A todo esto debemos añadir que es la propia agencia inmobiliaria que gestionaba la venta de la vivienda quien solicita al Ayuntamiento de Vitoria certificación de que la vivienda se encuentra dentro de ordenación. Pero, pese a haber solicitado la certificación al Ayuntamiento se firma la escritura de compraventa sin haber obtenido previamente la declaración de que la vivienda se encontraba dentro de ordenación. El comprador comienza las obras de rehabilitación de la vivienda y solicita las ayudas al Gobierno Vasco quien le comunica que le faltaba el certificado del Ayuntamiento. Cuando acude al Ayuntamiento le dan el certificado donde consta que la edificación esta fuera de ordenación.

La compradora reclama a la Inmobiliaria el importe de las ayudas que no ha podido percibir.

En virtud de dicho contrato el mediador se compromete a actuar fielmente frente a su cliente y a facilitarle todo tipo de información sobre las características y utilidad de la vivienda objeto de venta, tiene la obligación de "informarse para después informar" sobre las características físicas del inmueble y también sobre las características jurídicas, la agencia inmobiliaria se compromete a prestar un servicio concreto, por lo que resulta de aplicación no solo las normas del C. Civil sino también lo que dispone la legislación protectora de los derechos de los consumidores. La Ley 26/84 de 19 de julio para la defensa de consumidores y usuarios, consagra como derecho básico de los consumidores y usuarios "la información correcta sobre los diferentes productos o servicios y la educación o divulgación para facilitar el conocimiento sobre su adecuado uso, consumo o disfrute, señalando expresamente que éste, junto con los demás derechos de los consumidores y usuarios, serán protegidos prioritariamente cuando guarden relación directa con productos o servicios de uso común, ordinario y generalizado (art. 2.1º y 2º). Así, el art. 3 establece que "la oferta, promoción y publicidad dirigida a la venta de viviendas se hará de manera que no induzca ni pueda inducir a error a sus destinatarios.." El apartado segundo de este mismo precepto culmina que "los datos, características y condiciones relativas a la construcción de la vivienda, a su ubicación, servicios e instalaciones, adquisición, utilización y pago que se incluyen en la oferta, promoción y publicidad serán exigibles aún cuando no figuren expresamente en el contrato celebrado". Es un derecho básico de todo consumidor el de ser informado de forma correcta acerca del producto que adquiere y de "sus características, condiciones, utilidad o finalidad", de tal modo que la puesta a disposición de esos productos deberá "incorporar, llevar consigo o permitir de forma cierta y objetiva una información veraz, eficaz y suficiente sobre sus características esenciales. Esas formulaciones generales tienen su concreción por lo que a la venta de viviendas se refiere en el Decreto 515/89 de 21 de abril cuyo art. 4 impone a todo el que se dedica a la promoción inmobiliaria la obligación a tener a disposición del público información general sobre los inmuebles de los que disponen para su objeto social. Se trata de protegerla correcta configuración del consentimiento del consumidor, generalmente comprador de un bien de primera necesidad como es la vivienda. La Audiencia indica que una de las finalidades del contrato de corretaje pactado con la agencia inmobiliaria es ofrecer información veraz sobre los productos o servicios que oferta, de forma que el cliente pueda prescindir de las gestiones necesarias para conseguir esta información, el confía en la agencia, al dirigirse a ella pretende ahorrar tiempo y conseguir información fiable, el cliente creyó la información facilitada puesto que la agencia es un profesional en todas estas cuestiones, por este mismo motivo se dirige a ella para realizar el contrato y es la inmobiliaria quien lo redacta como experta en este tipo de compraventa. Por ello, habiendo quedado acreditado que la inmobiliaria no actuó con toda la diligencia debida permitiendo al cliente realizar el contrato de compraventa sin obtener una resolución firme del ayuntamiento, y que fue la información facilitada de forma errónea lo que llevó al comprador a prestar su consentimiento, deberá responder de los daños y perjuicios producidos por esta actuación.

La Audiencia, por ello, condena a la Inmobiliaria a abonar al comprador la suma de 27.348 €, que se corresponde con importe con el que la Administración hubiera subvencionado las obras realizadas por el adquirente en la vivienda.

El año 2015 ofrece buenas expectativas para el mercado de la vivienda

Algunos de nuestros Expertos hacen un pronóstico para los próximos meses

Elisabet Carvajal

El año 2015 va a ser bueno para el sector inmobiliario y el mercado de la vivienda en particular. Por fin, parece que el sector sale definitivamente a flote. Esta es la opinión de algunos de nuestros Expertos a los que hemos consultado su pronóstico para los próximos meses. Un pronóstico coincide con la que realizan los analistas del sector. Y, es que todos afirman que el 2015 ha arrancado con optimismo.

Queda atrás un 2014 esperanzador en que ya se han notado los síntomas de recuperación y se han asentado las bases de un nuevo ciclo. Las expectativas de la recuperación para este ejercicio parecen evidentes. Los tres ejes en que se fundamentará el crecimiento son según nuestros Expertos: la estabilización de los precios, el incremento de la concesión de créditos hipotecarios, e incluso el aumento de la oferta de obra nueva, en muchos puntos de la geografía española donde ya existe demanda de este producto.

Sin embargo, aún quedan sombras y barreras que superar. El paro y la recuperación económica marcará distintos ritmos para alcanzar la línea de flotación del mercado de la vivienda en España.

Óscar Martínez, presidente de la Apei

Óscar Martínez, presidente de la Apei

"En 2014 el sector de la vivienda mejoró en toda España"

Para el presidente de la Apei, Óscar Martínez, *"durante el 2014, el sector de la vivienda ha mejorado en toda España. La mejoría se ha notado en tres ámbitos: la venta, los préstamos y también hemos apreciado el incremento de la compra de suelo por parte de promotores".*

Según el Experto riojano, *"en el año 2014 se ha vendido bastante suelo a precios baratos. Creemos que en el 2015 la tendencia va a ser la misma. Es decir, intentar cerrar operaciones de compra de suelo aprovechando los buenos precios. Sin embargo, la financiación para las promociones es aún difícil".*

Precios y grupos extranjero.

Por otro lado, el presidente de la Apei destaca que *"el año pasado se movió el producto de segunda mano de particulares. Empezaron a concederse préstamos hipotecarios de manera razonable lo que favoreció las transacciones. Para 2015, lo que destacaría es que el producto bueno se está acabando y se mantendrán los precios. Se puede producir alguna bajada de precios pero será solamente en el producto difícil de vender".*

Según Óscar Martínez, *"los inversionistas extranjeros, especialmente los grupos de capital, están entrando en las grandes capitales, como Madrid o Barcelona y están adquiriendo bloques de pisos, edificios y suelo. Cosas con rentabilidad. Ahora lo más difícil está en la costa".*

Juan Guijarro

Jorge Díez Zumalabe

Juan Guijarro, coordinador de delegados de la Apei y delegado territorial en Sevilla

"El paro sigue siendo el problema para la recuperación definitiva de la vivienda"

Para Juan Guijarro, con al año 2015 *"ha vuelto también la guerra de las hipotecas. Es una realidad, los bancos vuelven a centrarse en los préstamos hipotecarios. Esta realidad empezó a finales del año pasado y ahora estamos con unos intereses muy ventajosos. Podemos estar hablando del Euríbor más 0,40 y se conceden hipotecas a 30 años".*

Para el Experto andaluz la recuperación del mercado de la vivienda tiene todavía una dura barrera que superar *"Hay muchísimo paro" recuerda Guijarro "Sevilla no es diferente a cualquier otra capital española, pero el paro es el problema más importante para la recuperación·".*

Más alquiler

Para Juan Guijarro *"el alquiler es el futuro de la vivienda en España pero las rentas deben abaratarse y acercarnos más al concepto europeo del alquiler. Hemos de cambiar la mentalidad y buscar estabilidad laboral y vivienda donde encontremos un lugar de trabajo".*

Jorge Díez Zumalabe, delegado territorial en Guipúzcoa de la Apei.

"Los precios se han ajustado y esto favorece al inversionista local que adquire vivienda"

Para el delegado de la Apei en Guipúzcoa *"el 2014 no fue mal y hay buenas expectativas para el 2015. Se está notando la mejoría. En Guipúzcoa se han ajustado los precios. El vendedor tiene claro que ha de poner el precio de mercado y esto ha favorecido las ventas. El ajuste se ha dado ya en Guipúzcoa y Bilbao. Quizás en la provincia de Álava cueste un poco más".*

Auge del inversor local

Díez Zumalabe explica que *"los precios han bajado entre un 40 y 45 %, y en el centro de San Sebastián un 30% en relación al año 2007. Estos precios son ahora muy atractivos. Muchas personas, empresarios o ahorradores, de la provincia se interesan por comprar en San Sebastián, adquieren para invertir".*

Sobre el inversor extranjero, Jorge Díez Zumalabe explica que *"los extranjeros aún no invierten mucho. Lo demanda que se está incrementando notablemente por parte del público extranjero es sobre todo el alquiler vacacional".*

Por otro lado, el delegado vasco explica que ahora mismo apenas hay obra nueva en la provincia de Guipúzcoa pero si existe una demanda evidente. *"Hay varias zonas aprobadas para promoción urbanística en la provincia. De algunas ya se ha vendido hasta un 80% antes de empezar las obras".*

Además, según el Expertos vaso *"ahora se está vendiendo los que se hizo hace cuatro años porque los precios se han ajustado" explica.*

En este sentido, Diez Zumalade pone como ejemplo la promoción de Ribera de Loyola, en uno de los barrios de San Sebastián capital,"unos pisos de 90 metros que valían 600.00 euros y que ahora cuestan 430.000".

Un mercado de distintas velocidades

A pesar de la recuperación evidente del sector de la vivienda para el presente ejercicio, los analistas coinciden en advertir que se observará un mercado de distintas velocidades. Así pues, en zonas de la geografía española se registrará la estabilización de lo precios, mientras que otras los ajustes seguirán siendo moderados. En esta línea coincide Óscar Martínez, quien asegura que este año aún bajarán los precios de aquellos inmuebles menos atractivos con más dificultades para la venta, situados sobre todo en la costa.

Por su parte, el economista y director del Máster Inmobiliario de la Universidad de Barcelona, Gonzalo Bernardos, abunda en las apreciaciones de nuestros expertos y coincide en que las transacciones inmobiliarias serán mayores en capitales con clases medias y altas consolidadas como Madrid, Barcelona y San Sebastián. Además, según Bernardos *"en algunos enclaves incluso podrían empezar a darse subidas de precio de más de una 10% ".*

Según datos del CIS,

Los ciudadanos también creen que el precio de la vivienda se ha estabilizado

La idea de que precio de la vivienda ha llegado a su punto de equilibrio empieza a tomar fuerza entre la opinión pública española. En este sentido, muchos ciudadanos creen que la cotización de los pisos y casas se mantendrá estable este año 2015.

Son datos del Indicador de Confianza del Consumidor (ICC) elaborado por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS). Sin duda, una percepción positiva para la venta, pues buena parte de los potenciales compradores permanecía a la espera de este momento ante el temor pagar más de lo que realmente valía la vivienda

Según la encuesta del CIS, el 50,1% de los entrevistados apuesta por la estabilización del precio de la vivienda, mientras que un 26,1% que opina que subirá. Otro dato más, es que sólo el 17, 9% de los entrevistados cree que durante el año 2015 van a producirs más bajadas de precio en los inmuebles.

Con esta percepción sobre el mercado de la vivienda, hasta un 3,5% de los consultados (1.510 entrevistados) afirmaba el pasado mes de diciembre tener planes de comprar casa durante el año 2015.

Una decisión acertada ya que el ajuste de los precios ha superado de media el 40% desde sus cotizaciones más altas, en pleno boom en los años 2007 y 2008.

Llega el administrador de fincas 2.0

Las nuevas herramientas on line agilizan el trabajo del administrador y facilitan la vida del propietario

Elisabet Carvajal

La introducción de las herramientas digitales en la gestión de las comunidades de vecinos empiezan a pisar con fuerza. El uso del correo electrónico, mensajes en el móvil, webs de gestión, e incluso la comunicación a través de las redes sociales Facebook y Twitter se abren paso en las tareas de la administración de las comunidades de vecinos aportando transparencia, inmediatez, comodidad y agilidad. Son un instrumento útil para los propietarios, pero, sobre todo, también facilitan y agilizan el trabajo del administrador.

Actualmente, hay administradores de fincas que ofrecen plataformas on line propias a sus clientes. Pero, si aún no disponemos de nuestro propio software en la agencia, hay webs especializadas para la administración de fincas muy útiles como Urbitus.es o Vecinosenred.es.

Son herramientas que permiten ofrecer un servicio actual a los propietarios y, a la vez, facilitar la labor diaria del profesional.

Las ventajas y comodidad que ofrece el entorno on line a la gestión de la comunidad de propietarios son muchas. Por ejemplo, evitan al vecino o propietario los desplazamientos hasta las oficinas del gestor para la consulta de documentos. Permiten el ahorro en papel ya que reduce las comunicaciones a través del correo ordinario. Una cuestión a tener en cuenta pues hay estudios que aseguran que el propietario puede llegar a ahorrarse, gracias a estos sistemas on line, hasta unos 20 euros anuales en concepto de envíos de actas, sobres, sellos, etc. El entorno 2.0 también permite la reserva fácil y segura de espacios comunes.

Las ventajas también son evidentes cuando se gestionan comunidades con propietarios que viven fuera o viajan a menudo. Los sistemas de información on line permiten estar al corriente de todas las operaciones, incidencias y estado de cuentas, aunque el propietario esté a kilómetros de distancia. Del mismo modo, éste puede aportar sus puntos de vista, votos on line, quejas y solicitudes de manera inmediata sin tener que estar pendientes de localizar al presidente, asistir a las reuniones, o llamar por teléfono al administrador. Situaciones ventajosas para el propietario que también se dan a a la inversa, entre el administrador y el propietario ausente o difícil de contactar, facilitando la tarea del profesional.

Más ventajas gracias a las herramientas on line son todas las relativas a la gestión de la documentación como actas de las reuniones, estados de cuentas y gastos. Todo está accesible y actualizado, en todo momento para todos los miembros de la comunidad de vecinos. Sin duda, la gestión 2.0 agiliza el trabajo al administrador y facilita la vida al propietario.

Las fincas digitales se hacen hueco, especialmente en las comunidades con propietarios jóvenes y también en las de los mayores

Hay administradores de fincas que ofrecen plataformas propias on line a sus clientes. Pero también hay webs especializadas que ofrecen estos servicios de software con herramientas muy útiles para el administrador como Vecinos.net, un producto on line gratuito, Vecinosenred.es, Venue.es y Urbytus.es

Un 20 por ciento, on line

Aunque muchos administradores de fincas están trabajando para incorporar los sistemas digitales a la gestión, lo más habitual es encontrar la convivencia de los métodos tradicionales de gestión y comunicación y los medios on line.

Según estimaciones de Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas de España (CGCAFE), de cada 100 colegiados, unos 20 pueden estar totalmente inmersos en el entorno on line. Sin embargo, el proceso hacia la digitalización en mayor o menor medida parece ya imparable y en los edificios con mayor presencia de familias jóvenes el uso de las herramientas on line se impone. Por otro lado, también demandan estos servicios las fincas con personas mayores, pues los hijos jóvenes requieren la información de la comunidad de forma 2.0 que ofrece agilidad, comodidad y transparencia

Herramientas on line para administradores y propietarios

Destacan las plataformas Vecinosenred.es y Urbitus.es

Vecinosenred.es
Este gestor on line permite al administrador agilizar tareas de todas las comunidades para las que trabaja en materia de cuotas, gastos e ingresos tanto de apartamentos, garajes y propiedades.

También permite definir presupuestos y mantener el orden y transparencia en gastos e ingresos. Dispone de un calendario multimedia que detalla todos los eventos y juntas publicada por el administrador de la comunidad.

Dispone de una aplicación para las reservas de instalaciones de los espacios comunes. Además, gracias a la gestión de incidencias, los propietarios dan de alta una incidencia y visualizan las incidencias creadas por el administrador de la comunidad de propietarios.

Los propietarios también pueden visualizar las cuentas de la comunidad.

El administrador gestiona toda la documentación referente a la comunidad de propietarios, y los propietarios pueden consultar todo tipo de documentos publicados por el administrador de comunidades. De esta forma, toda esta documentación se mantiene bien archivada y accesible en todo momento para todos los integrantes de la comunidad de propietarios.

Los propietarios de comunidades pueden escribir y leer mensajes publicados por los co-propietarios y por el administrador de la comunidad en el tablón de anuncios, de manera que el resto de vecinos puedan consultarlos y responderlos.

Urbytus.es

Ofrece paginas web 2.0 integradas para comunidades de propietarios, presidentes, administradores y proveedores de servicios. Entre los productos que ofrece destaca Urbadmin, una herramienta pensada para los administradores de fincas que permite gestionar todos los comunicados de las comunidades que administra.

Otro producto de Urbytus es Online Community Manager (OCM) que permite una presencia web total para las comunidades de propietarios de cualquier medida, desde edificios de escasos vecinos a grandes comunidades.

El programa permite a los propietarios realizar un gran número de tareas. Por ejemplo los propietarios pueden acceder a las cuentas y cuotas de la comunidad, foros y realizar votaciones online, comunicar averías al presidente y al administrador y el seguimiento de los trabajos. Por su parte, el presidente cuenta con herramientas que le permiten el contacto directo con el administrador, publicar actas y convocatorias, y recibir votaciones on line.

Además Urbytus posee una aplicación que permite acceder a cuentas y ofrecer una comparativa de losa gastos entre años.

Vecinos.net

Vecinos.net es un servicio gratuito que permite a las comunidades crear una web privada para su comunidad. Una vez creada la web, se tiene acceso a una serie de herramientas pensadas para facilitar la participación de los vecinos en la gestión de su comunidad.

Las herramientas son el tablón de anuncios, los foros de debate, el gestor de incidencias y el gestor de documentos. De este modo, se persigue una comunicación más fluida entre los vecinos y también una mayor transparencia.

Apei en los medios

En marcha ya el 2015 con mucha actividad por parte de la Apei, su presidente y sus delegados. El reinicio de los encuentros profesionales de agentes inmobiliarios en Antequera, impulsados por los Expertos andaluces se han hecho eco en los medios de comunicación. En este sentido, medios como Canal Sur Radio, La Opinión de Málaga, Inmodiario y Pisos.com han tratado con interés estas citas que cuenta cada mes con más seguidores.

También han merecido repercusión mediática la opinión acreditada de diferentes miembros de la Apei, como Isidro Martín en Canarias.

INMODIARIO
Actualidad y Noticias del Sector Inmobiliario

Nuevo encuentro de agentes inmobiliarios en Antequera organizado por los Expertos Andaluces

La Opinión de Málaga

Expertos esperan otro repunte de venta de viviendas en 2015

INMODIARIO
Actualidad y Noticias del Sector Inmobiliario

EL DIA.es CANARIAS

El crédito y la inversión extranjera animarán la venta de casas en 2015

COMENTARIS DELS EXPERTS

Milloren les expectatives, però és aviat per parlar de recuperació

pisos.com

Tu casa es distinta a las demás

Encuentro de agentes inmobiliarios en Antequera

Nuestros breves

CURSOS FORMACIÓN INMOBILIARIA

Os informamos que ADAMS Centro de Estudios abre una nueva convocatoria del curso de formación para acceder al Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya, el curso se inicia el 18 de febrero y finaliza el 06 de mayo.

A su vez, se abre convocatoria del curso de Gestión Inmobiliaria, cuyo objetivo es facilitar la comprensión y asimilación de conocimientos prácticos y útiles, necesarios para el ejercicio profesional como intermediarios inmobiliarios.

Para más información poneros en contacto con las oficinas de la Sede central. Recordar que tenéis un descuento por formar parte de la Asociación.

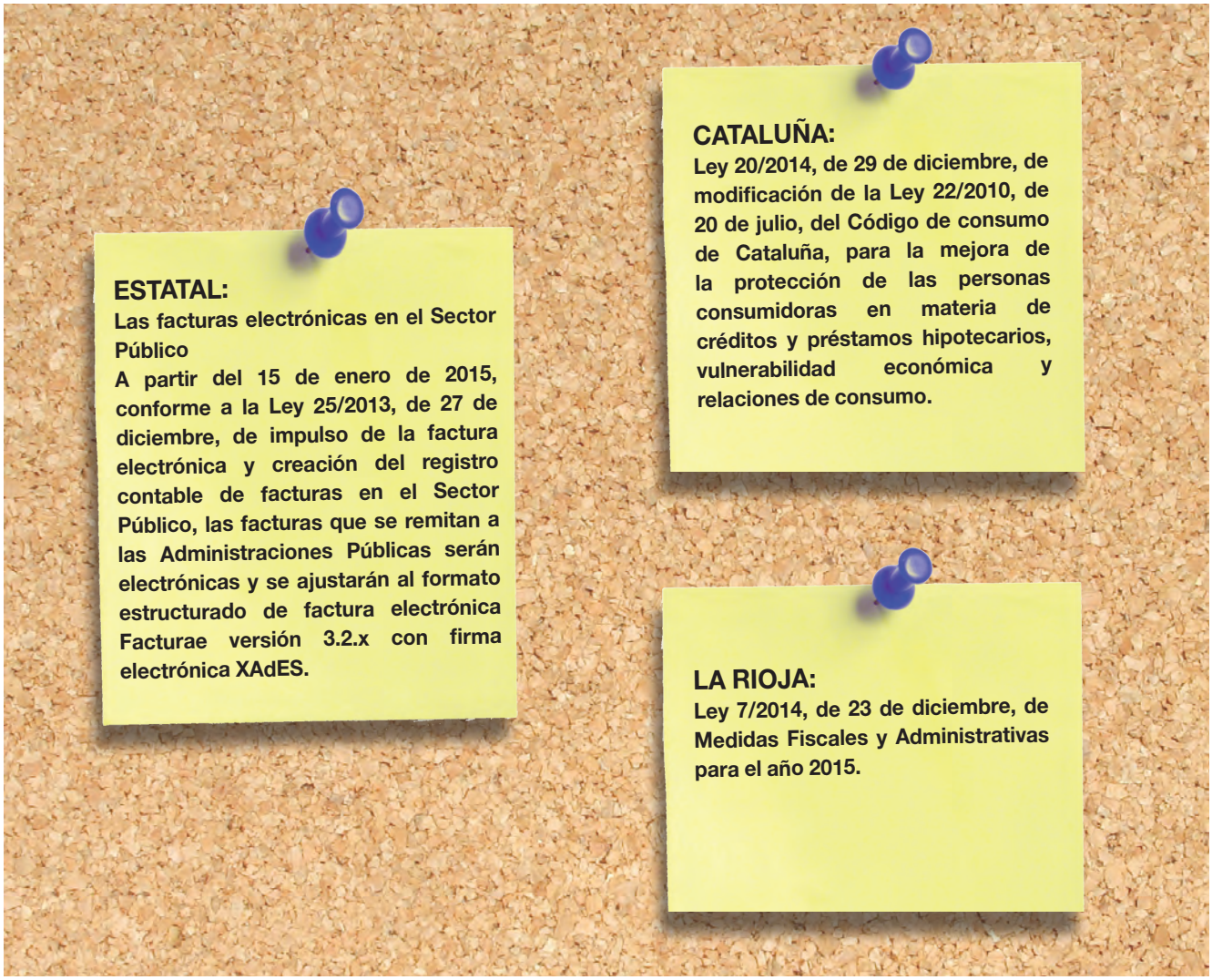
TRASLADO A LA NUEVA OFICINA

Compañeros, debido al retraso en los obras de la nueva oficina, hasta el 27 de febrero permaneceremos en Ronda San Pedro 19. A partir del 02 de marzo ya nos podréis encontrar en calle Mallorca 235.

SEGURO GARANTÍA

Algunos de vosotros os habéis puesto en contacto con las oficinas para solicitar un seguro de garantía como el que disponen vuestros compañeros de Catalunya para garantizar las cantidades que percibís a cuenta de los clientes. Para ampliar información debéis poneros en contacto con la Sede.

Leyes, reglamentos, subvenciones y recordatorios



Economía

Tipos de Referencia OFICIALES, diciembre 2014

Fuentes: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española

TIPOS DE REFERENCIA OFICIALES:

Tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años para adquisición de vivienda libre:

Del conjunto de entidades de crédito	2,557
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	0,828
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	0,329
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	0,329

Índice de Precios de Consumo IPC DICIEMBRE 2013 - DICIEMBRE 2014

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Julio 2013 a Julio 2014 (Base 2011)	-0,3
Agosto 2013 a Agosto 2014 (Base 2011)	-0,5
Septiembre 2013 a Septiembre 2014 (Base 2011)	-0,2
Octubre 2013 a Octubre 2014 (Base 2011)	-0,1
Noviembre 2013 a Noviembre 2014 (Base 2011)	-0,4
Diciembre 2013 a Diciembre 2014 (Base 2011)	-1,0

En el mes de diciembre la tasa de variación mensual del índice general fue del -0,6%

Mundo digital

Windows 10

DANIEL GARCÍA. Asesor informático

El Windows 8 no parece haber tenido mucho éxito. Microsoft se propuso tener exactamente el mismo sistema operativo en las tablets que en los PC's, por lo que había aspectos de la interface que llegaban a desesperar a los usuarios. En concreto de lo que más se quejaban era de la desaparición del menú inicio, y de que muchas aplicaciones se ejecutaran exclusivamente en modo pantalla completa.

Estas dos quejas han sido subsanadas en Windows 10. El menú inicio ha sido rediseñado, resultando una mezcla del antiguo menú inicio y de la pantalla de bienvenida de Windows 8. La verdad es que tiene buena pinta y creo que satisfará a la gran mayoría de usuarios.
En la barra de tareas, justo al lado del menú inicio, se encuentra la caja de texto de búsquedas. A parte de buscar información en el equipo, también lo hará en Internet. Desde esta misma caja de búsqueda se puede acceder a Cortana (el asistente de voz disponible en los dispositivos móviles de Microsoft).

Otra de las novedades es que han añadido la opción de crear escritorios virtuales, utilizados en un principio por Linux y más tarde por Apple. Personalmente, creo que en Apple resulta más cómodo y rápido el cambiar de escritorio y mover aplicaciones de un escritorio a otro.
También han añadido un centro de notificaciones del estilo al que tiene Apple. Microsoft lo ha denominado Action Center. A parte de poder ver las notificaciones del sistema, tareas pendientes u otros avisos de aplicaciones instaladas, muestra una práctica barra de menú que permite acceder a ciertos ajustes del sistema muy utilizados, como pueden ser las conexiones a Internet o de pantalla. También hay un botón que permite activar o desactivar el modo tablet, es decir, activando esta opción, las aplicaciones se verán a pantalla completa como si se estuviera trabajando en un dispositivo móvil.

El diseño de las ventanas sigue las líneas marcadas por Windows 8, aunque los iconos han sido totalmente rediseñados. Los que se muestran en el escritorio y en el explorador, se han modernizado. Y los iconos de panel de control son totalmente nuevos, con un diseño muy minimalista, pero que resultan muy claros a primera vista.
Otra posible gran novedad es la desaparición de Internet Explorer dejando paso a un nuevo navegador, del cual, de momento no hay mucha información, a parte de que podría llamarse Spartan.
De momento, no hay una fecha definitiva de lanzamiento, pero podría ser en primavera de este año. Microsoft también ha dicho que Windows 10, en principio será gratuito para los usuarios de Windows 8, aunque no ha concretado más detalles. Es decir, podría ser gratuito solamente durante el primer año, aunque insisto que ni han confirmado ni desmentido los detalles de esta información.

Agenda

Agenda de Expertos y Ferias Inmobiliarias 2014

Diciembre

01 Finalización de la oferta de ONO para los Expertos Inmobiliarios
02 Charla en Madrid: La responsabilidad civil de los inmobiliarias, supuestos prácticos y consejos.

Enero

15 Acuerdo con Hcc: un seguro de garantía para los Expertos Inmobiliarios de fuera de Catalunya
21 Charla en Antequera: Cuestiones Fundamentales para el 2015
28 Jornadas en San Sebastián sobre la situación actual de la IC del País Vasco en Guipuzcoa

Febrero

18 Inicio del curso de fomación inmobiliaria para acceder al Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya

www.inmoexpertos.com

Todo lo que necesitas con un solo click

ADAMS Formación Inmobiliaria

Agentes Inmobiliarios de Catalunya

Obtén el Diploma reconocido por la *Secretaria d'Habitatge* y accede al *Registre d'Agents Immobiliaris* de Catalunya.

Titulación imprescindible para poder ejercer la profesión en Catalunya.

- **Semipresencial:** inicio 11 de Marzo
- **Online:** inicio libre, matrícula abierta

Programa

I. Derecho de Propiedad
II. Derecho Inmobiliario
III. Legislación de Arrendamientos Urbanos
IV. Derecho Hipotecario
V. Derecho Urbanístico y de la Vivienda
VI. Derecho Tributario Inmobiliario
VII. Valoraciones Inmobiliarias
VIII. La Promoción Inmobiliaria
IX. Marketing y Comercialización
X. Derecho Profesional Inmobiliario: Actividad Profesional
XI. Código Deontológico
XII. El Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña
XIII. Derecho del consumo. Los derechos de las personas consumidoras en la adquisición y el arrendamiento de viviendas.

Convenio de colaboración con Expertos Inmobiliarios

15% descuento

Además...

Gestión Inmobiliaria General

Curso completo online con tutorías que facilita la asimilación de conocimientos técnicos, legales y prácticos, para el ejercicio profesional inmobiliario

Piensa en ti.
Cuenta con nosotros.

Bailén 126 - 08009 Barcelona Cor de Maria 8 - 17002 Girona
Madrid - Valencia - Sevilla- Zaragoza - Santiago - Ourense - A Coruña
www.adams.es 902 333 543 Síguenos en:

labor omnia vincit ADAMS