



EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 103 ABRIL - MAYO 2015

Expertos y Consumidores de Catalunya, unidos en favor del rigor profesional



ENTRE EXPERTOS

PAG. 3
El BBVA y la APEI renuevan el
acuerdo de colaboración en
la tramitación de la hipoteca

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 7- 10
La APEI y los Consumidores
de Catalunya firman un conve-
nio pionero con ventajas para
los Expertos y confianza para
el cliente.

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 11 -12
¿Qué es el agente inmobiliario
personal?

MUNDO DIGITAL

PAG. 15
Office 365

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS

PÁGINA 3

• El BBVA y la APEI renuevan el acuerdo de colaboración en la tramitación de la hipoteca

NUESTROS EXPERTOS

TIENE LA PALABRA

PÁGINA 4-5

• Jon Paul Garmendia, Coordinador de Delegados de la zona Norte de la APEI Delegado Territorial en Bizkaia

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6

• Sentencia de la Audiencia Provincial de Córdoba de 2 de Marzo de 2009: A pesar de que se convenga exclusividad en la cláusula penal que establece el pago de la comisión pactada cuando la venta la han gestionado directamente los propietarios es abusiva

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 7-8-9-10

• La APEI y los Consumidores de Catalunya firman un convenio pionero con ventajas para los Expertos y confianza para el cliente.

PÁGINA 11-12

• ¿Qué es el agente inmobiliario personal?

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



Año de cambios y oportunidades

Desde la Asociación de Expertos Inmobiliarios, queremos que este año sea de novedades, comenzando por el cambio de oficina, estamos trabajando duro para ser una asociación que se renueva y cuida a sus miembros.

Además de los servicios que estamos ampliando para nuestros asociados, hemos firmado convenios muy importantes y mejorado alguno de los ya existentes, como la colaboración con BBVA que ha sido ampliada. También se ha sellado un convenio con la Unión de Consumidores de Cataluña, acuerdo muy interesante, no sólo por la imagen, sino porque nos permite publicitar nuestros inmuebles en su web y ser recomendados a los miles de integrantes que agrupan la asociación. Aclarar que, a diferencia de otras asociaciones, no firmamos convenios con consumo para tener obligaciones, sino para obtener beneficios. Estamos acelerando el tema en toda España y parece que en breve podremos contar con acuerdos en Andalucía y País Vasco.

También nos encontramos a punto de firmar un nuevo convenio con una sociedad de tasaciones, que compensará económicamente a los expertos que envíen dichas tasaciones de sus clientes y que prácticamente aceptan la mayoría de bancos. También lo utilizaremos para que nos den valoraciones de mercado y poder sacar comparativas. Si necesitáis ampliar información no dudéis en llamar a la asociación. Si hacemos acuerdos y al final no se utilizan, no valen para nada; así que es importante que los aprovechéis, ya que es algo de lo que no disponen otras asociaciones o grupos profesionales.

Por otro lado, hemos comenzado a desarrollar acciones formativas, así que nos gustaría solicitar vuestra colaboración y que nos indicaseis que tipo de cursos demandáis. Se han ido distribuyendo circulares a modo de tanteo sobre este tema y esperamos vuestra participación para poder organizar y ofrecer actividades que le interesen al mayor número posible de socios y que sirvan, a su vez, para mejorar el desarrollo de vuestro trabajo. Es muy importante la colaboración de todos para lograr mejores cursos y convenios, que sirvan para poder mejorar nuestra productividad.

El programa está muy avanzado, se ha mejorado mucho y estamos dando los últimos toques a la página web. Estamos trabajando en ella para ofreceros, además de otros aspectos muy útiles, herramientas como el volcado a través de la misma a las principales páginas web del sector. También estaremos en conexión para poder generar ofertas y demandas, algo que nos será de gran ayuda.

Desde que se fundó la asociación, en el año 90, no se ha cambiado el importe de la cuota, así que si queremos aumentar el número de servicios necesitamos más asociados. Hay muchos proyectos en mente y esperamos que este año se note de verdad que no sólo mejora la economía, sino que también mejoramos nosotros y ampliamos nuestros servicios. ¡Estamos convencidos de que juntos lo lograremos!

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XIII, número 103. Abril-mayo 2015.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal
Secretario General Anselmo Muñoz García **Vocales** José Luis Marroquín Cornejo, M^a Carmen Vázquez Calle, M^a Nieves Atienza Tosina, M^a Dolores Marchal Cabrera, Raúl Ortiz Correa, Arturo Sala Francino.
Sede Social Mallorca 235, Entlo. B. 08008 Barcelona
Tel. 93 317 08 09 **Fax** 93 412 55 75 **Web** www.expertosinmobiliarios.com **Mail** administracion@inmoexpertos.com
Gabinete de Prensa y Comunicación PR Virtual 93 733 37 92
Persona de contacto: Elisabet Carvajal 93 785 69 82 ecarvajal@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.
Dépósito legal: LR - 406 - 2002.

El BBVA y la Apei renuevan el acuerdo de colaboración en la tramitación de hipotecas

La agilidad y la rapidez en la gestión, entre otras, son ventajas que aporta el acuerdo a los colaboradores homologados

Elisabet Carvajal

El BBVA y la Apei renuevan su acuerdo de colaboración para los miembros de la Asociación. Los Expertos Inmobiliarios podrán ser colaboradores homologados de esta entidad financiera en la tramitación de préstamos hipotecarios del propio banco. Según el BBVA, los productos hipotecarios de la entidad se sitúan como *“la mejor y la más amplia oferta del mercado”*.

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

Para el presidente de los Expertos Inmobiliarios, Óscar Martínez, *“la reputación de nuestra asociación como agentes serios nos ayuda considerablemente a la hora de alcanzar acuerdos con entidades relevantes”* y recuerda que *“en la Apei no formamos agentes inmobiliarios sino que agrupamos a los buenos agentes”*. Por su parte, el director de Prescripción Hipotecaria del BBVA, Fernando Almodóvar, señala que *“nos ponemos el reto de convertirnos en el referente de la financiación dentro de la Asociación y aprovechar todas las oportunidades que surjan”*.

BBVA es un grupo financiero global fundado en 1857 con una visión centrada en el cliente.

Ventajas para los Expertos

Entre las ventajas que aporta el acuerdo a los Expertos como colaboradores homologados, además de comisiones por el cierre de operaciones, destacan la rapidez y la agilidad con que serán tratadas sus peticiones. Los Expertos contactarán directamente con el departamento de prescripción hipotecaria de BBVA para la tramitación de las operaciones. De este modo, además, estarán en contacto directo con el conocimiento y experiencia de los propios asesores del BBVA. El acuerdo de renovación con el BBVA se prolongará hasta 2016.

Más información

Los Expertos interesados en trabajar con BBVA, podéis contactar con la sede de la Asociación:

Tel. **93 317 08 09**
Ext. **1**

Se facilitará la persona de contacto del BBVA en función del territorio.



Nuestros breves

Convenio para la gestión de Cédulas de Habitabilidad y Certificados Energéticos.

El pasado mes de abril se llegó a un acuerdo, muy interesante y económico, para la gestión de Cédulas de Habitabilidad, Inspecciones Técnicas de Edificios y Certificados Energéticos.

Para más información podéis dirigiros a las oficinas de la Asociación para recibir toda la información complementaria que necesitéis. Este convenio se ha firmado con el arquitecto técnico, Antonio Pardo.

Servicios de Protección de Datos.

Os recordamos que la Asociación llegó a un acuerdo con AUCON ASESORES, empresa dedicada a la protección de

datos a nivel estatal. Nos han presentado varias propuestas para que elijáis la que más se adapte a vuestras necesidades. Para ampliar información podéis llamar a las oficinas de la Asociación

Disolución convenio Enerclas y nuevo acuerdo con Certifacil.

Os informamos que la Asociación ha disuelto el convenio con Enerclas, ya que no cumplía con lo establecido. Hemos llegado a un nuevo acuerdo con Certifacil, no funcionan exactamente igual que Enerclas. Así pues, Certifacil se encarga de todo el proceso de manera que vosotros sólo tenéis que enviar los datos y Certifacil hace el resto. Para más información, contactad con las oficinas.



Jon Paul Garmendia, Coordinador de Delegados de la Zona Norte de la Apei. Delegado territorial en Bizcaia

“La edad y la experiencia en el sector caracterizan a los Expertos”.

Elisabet Carvajal

Jon Paul Garmendia empezaba el 2015 siendo nombrado delegado territorial de los Expertos Inmobiliarios en Bizcaia y, desde hace escasas semanas, ha asumido también la responsabilidad de ser Coordinador de Delegados de la Zona Norte de la Apei. Mucha actividad para un Experto veterano que cree firmemente en el proyecto de la Asociación de la que forma parte desde el año 1990. Jon Paul nos recuerda con orgullo que su número de asociado es el 150. Su misión es, con la complicidad de todos los delegados, dinamizar la Asociación en el área norte que comprende Navarra, Burgos, Euskadi, Logroño, Cantabria, Valladolid y Zaragoza. Y el objetivo principal, aunque hay otros, implantar progresivamente las bolsas de inmuebles compartidos, las IC, a partir de lo local. Joan Paul es una agente inmobiliario de raza, con una visión de la profesión honesta y abierta. Entre sus nuevas líneas de asesoramiento está la de *Agente Inmobiliario Personal*.

- Delegado en Bizcaia y, ahora también, Coordinador de Delegados de la Zona Norte ¿Cuál es su hoja de ruta para esta doble misión?

Para Bizcaia, el objetivo es sobre todo conseguir nuevos asociados. Ya somos 38 profesionales. Tenemos que generar núcleos de trabajo de Expertos y conseguir IC locales activas. Estamos celebrando reuniones periódicas con estructuras más simples de trabajo que cuando se convocan encuentros territoriales. La voluntad es promover esas IC que serán la base de mayores estructuras. Hay que trabajar de abajo hacia arriba. Y, como Coordinador de Delegados, estamos intentando promover una estructura de delegados que funcione más coordinadamente para dinamizar sus actuaciones y poder tocar todos los problemas y no problemas, como proyectos e ideas. Vamos a hacer una planificación de trabajo común. Un tema que me preocupa especialmente es que hemos de diferenciarnos del resto de colectivos y patronales del sector. Tenemos que hacer que se conozca y valore nuestra marca.

- ¿Qué quiere decir cuando indica que hay que trabajar de abajo hacia arriba?

Hay que trabajar en la coordinación local y comarcal de los Expertos, en pequeños grupos. Es eso, empezar a trabajar de abajo hacia arriba, de grupos territorialmente pequeños para ir, progresivamente extendiéndonos. Durante un par de

años hemos intentado que la IC para toda la Comunidad funcionase. Hemos visto que esto es muy ambicioso y que el proceso ha de desarrollarse a partir de núcleos más reducidos, grupos pequeños y bien organizados, ir coordinando y sumando nuevas áreas geográficas, e ir creciendo.

- ¿Qué cree que nos hace diferentes ante otros colectivos?

Nuestro elemento diferencial es que somos más profesionales. Quizás porque somos un colectivo maduro, llevamos muchos años trabajando y seguimos en el mercado. ¡Eso quiere decir que algo hemos hecho bien!. La edad y la experiencia en el sector es lo que nos caracteriza. También he detectado que los Expertos somos gente seria que siempre actúa con ética. La seriedad y la profesionalidad van muy unidas. Y además tenemos la suerte de gozar de un gran compañerismo entre los Expertos de cualquier sitio.

- ¿Cuál es el punto débil de la Asociación en Bizcaia?

Somos poco conocidos como Asociación. Por ello, tenemos que presentarnos en distintos foros, organizaciones e instituciones como ayuntamientos, entidades financieras, etc. y explicar quiénes somos, hacer saber que somos una asociación con historia. Darse a conocer es importante.

A nivel estatal, hay asociaciones que alardean para dominar el mercado. Nosotros somos profesionales, pero deberíamos mostrarnos más orgullosos de ser Expertos Inmobiliarios y ser los buenos. Pecamos de humildes. Tenemos que hacernos valer más. Mucha gente nos ve como los buenos profesionales ante el mal nombre del inmobiliario. Hemos de sacarle partido.

Usted tiene oficinas en Bermeo, Gernika y Santander. Supone un buen barómetro para valorar como está la situación del mercado inmobiliarios en Vizcaya.

No hago mucho caso de lo que dicen los medios. Se siguen haciendo operaciones y han caído las grandes promociones. Hay mucho suelo donde no se va a construir. Se sigue vendiendo, sí, pero no como antes. Lo que está ocurriendo ahora entre los mediadores es que estamos acotando más nuestro territorio. Ahora te centras sobre todo allí donde eres un referente conocido. Cada uno se está profesionalizando pero de forma especializada ya sea en arrendamientos o en compraventa, o bien en producto o zona. Se acabó lo de abarcar zonas amplias.

¿Qué es lo que más funciona ahora?

La segunda transmisión funciona ya que han caído las nuevas promociones. Tenemos mucho movimiento de alquileres que te permiten un trabajo permanente y también debería decir que estos años de parón inmobiliario, los Expertos nos hemos ido dotando de complementos en el negocio para poder mantener nuestras estructuras cómodamente como la especialización en arrendamientos con seguros de garantía de pago, en financiación de compras de inmuebles con acuerdos con entidades financieras, comercialización de seguros, etc. En mi caso, he complementado los servicios con eficiencia energética. En las oficinas de Bilbao y Santander, tengo instalados Puntos de Atención al Cliente de Iberdrola que nos genera mucho flujo de clientes.

¿El alquiler está en alza o es un fenómeno circunstancial?

El arrendamiento ha subido mucho, en precio, en volumen y en calidad de producto. La cultura del alquiler se está introduciendo con fuerza en toda la comunidad autónoma. Empezamos a encontrar personas que ya tienen el concepto de vivir de alquiler... Esto era im-

pensable antes del boom. Por otro lado, también va cambiando la cultura del comprador. Cada vez más veces que el cliente no busca la vivienda para toda la vida, sino para sus necesidades de ahora, para el momento.

Usted ha optado también por la fórmula del Personal Shopper Inmobiliario

Nos están pidiendo asesoramiento para la compra y el Personal Shopper es una nueva área en la mediación que ahora se está introduciendo. La compra de la vivienda es una de las operaciones más costosas que realizamos a lo largo de la vida. Ahora, el cliente es muy consciente de ello y está más informado que nunca. Antes de comprar, mira, compara, pide datos técnicos... El agente inmobiliario personal se encarga de realizar todo esto para el cliente comprador. Se negocia hasta el precio, pero quizás lo más novedoso es que se lleva a cabo una investigación sobre la vivienda para detectar las deficiencias que pueda tener desde eficiencia energética hasta problemas con la comunidad de propietarios. De este modo el comprador no se encuentra con sorpresas.

Salimos del despacho

Tierra de Txacolí.

Txacolí quiere decir *"hecho en el case-río"*. Aunque Bizkaia es la tierra primigenia de este vino vasco, Joan Paul Garmendia, como buen experto, nos recomienda el txacolí de Getaria, el de Guipúzcoa. *"Es el más reconocido"* nos explica Jon Paul. *"Se escancia como la sidra, es más vivo, más alegre que el txacolí de Bizkaia. Éste es seco, es más un buen vino blanco"*. Taxacolí de Getaria tiene denominación de origen esta-

blecida desde 1990. La D.O. pertenecía originalmente a los municipios de Getaria, Zarauz y Aya. En 2007 la zona de producción se amplió a toda Guipúzcoa.

Garmendia nos recomienda además perder nos por los pueblecitos costeros y disfrutar de sus playas, cascos viejos y gastronomía. Entre ellos, los preferidos de Jon Paul son Lekeitio (Bizkaia) y el propio Getaria, en Guipúzcoa.



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.

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

Jose M^a Torralbo Córdón
Número de afiliado: 2682
Población: Cabra
Provincia: Córdoba

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

Oscar Romero Díaz
Número de afiliado: 2684
Población: Cornellà De Llob.
Provincia: Barcelona

M^a 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: Almuñécar
Provincia: Granada

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

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

Alberto Jesús Guijarro Baco
Número de afiliado: 2690
Población: Marchena
Provincia: Sevilla

Sentencia de la Audiencia Provincial de Córdoba de 2 de marzo de 2009: A pesar de que se convenga exclusividad la clausula penal que establece el pago de la comisión pactada cuando la venta la han gestionado directamente los propietarios es abusiva

Manuel Pernas Bilbao

El propietario de un inmueble suscribe un contrato con una inmobiliaria para la venta del mismo. En dicha nota de encargo se establece una clausula de exclusividad. La clausula penal litigiosa establece además que serán abonados por el cliente los honorarios fijados, "si la venta se lleva a cabo durante el plazo de vigencia del contrato".

El cliente vende el inmueble por su cuenta. La inmobiliaria le reclama el contenido de la cláusula penal por vulneración de la exclusiva.

El juzgado de 1ª Instancia desestima la demanda interpuesta por la inmobiliaria en la que se solicita condenar a los propietarios del inmueble a abonar los honorarios pactados en la clausula objeto de litigio, por tratarse dicha clausula de una clausula penal de oscura redacción, nula, abusiva y contraria a la buena fe, causando un desequilibrio importante e injustificado de los derechos y obligaciones de las partes.

Del mismo modo, la Audiencia mantiene que la clausula de exclusividad lo es limitando el auxilio de otros mediadores, pero no limita que el principal actúe por su propia cuenta. En este sentido, entiende también que la clausula penal es abusiva interpretándola a la luz del art. 6 de la LCGC y el art. 82 del TRLGDCU. Además dispone que la propia agencia consentía que los vendedores durante di-

cho periodo de exclusividad mantuvieran colocado en la fachada un cartel anunciador de venta con indicación de su teléfono particular.

La Audiencia recalca que a los vendedores se les reconoce en el contrato la posibilidad de gestión directa de la venta, por lo que no es aplicable la clausula penal litigiosa en tanto no se ha dado ningún incumplimiento contractual. No obstante, razona que la clausula es abusiva en base a que el agente no ha intervenido en la gestión de la venta, por lo que de recibir la comisión solicitada se produciría un enriquecimiento injusto.

Del mismo modo alude a la desproporción entre las partes entre las obligaciones asumidas, lo que a su vez deriva en una falta de reciprocidad entre las contraprestaciones de las partes, revistiendo la clausula de abusiva.

Finalmente, expone que se trata de una clausula abusiva debido a que el mantenimiento incondicional del derecho a percibir la comisión pactada supone la vinculación del contrato a la voluntad del empresario.

La Audiencia desestima el recurso, confirma la sentencia que desestima la demanda y condena en costas de las dos instancias a la Inmobiliaria.



www.inmoexpertos.com
Todo lo que necesitas con un solo click

La Apei y Consumidors de Catalunya firman un convenio pionero con ventajas para los Expertos y confianza para el cliente

El convenio se extenderá próximamente a Andalucía, La Rioja y Euskadi.

Elisabet Carvajal



Los presidentes de la Apei y la Unió de Consumidors de Catalunya, Óscar Martínez y Salvador Domínguez, respectivamente, en el momento de la firma del convenio.

Los presidentes de la Unió de Consumidors de Catalunya (UCC) y la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei), Salvador Domínguez y Óscar Martínez Solozábal, respectivamente, suscribieron el pasado 14 de mayo, en un acto celebrado en el Col·legi de Periodistes de Catalunya, un convenio de colaboración orientado a garantizar la protección de los derechos esenciales de los clientes, en su relación con las agencias inmobiliarias, así como los de los profesionales.

Entre los aspectos destacados de este convenio está que los Expertos que se adhieran trabajarán con unos modelos de contratos – de compraventa, alquiler, mediación, mandato y hojas de visita – que además de adecuados a la ley, están pactados con la UCC. De este modo, los Expertos gozarán de mayor confianza, prestigio y solvencia ante sus clientes, lo que debe traducirse también en mayor ventaja competitiva. Además, el convenio contempla ventajas para los Expertos que se incorporen al proyecto orientadas a facilitar un mayor cierre de operaciones gracias a la

colaboración de la UCC. La Apei trabaja ahora para extender también el contenido de este convenio a La Rioja y Euskadi.

El pasado 14 de mayo, tenía lugar en Barcelona la firma de un convenio pionero entre la UCC y la Apei. El convenio contempla diversos aspectos que beneficiarán a los Expertos Inmobiliarios que formen parte del proyecto. Por un lado, potencia de forma muy considerable la imagen de la inmobiliaria dado el compromiso que adquiere con los consumidores, hecho que además la agencia podrá publicitar de forma bien visible en el mismo establecimiento, en folletos y revistas, y en sus canales on line.

Por otro, el convenio prevé que la UCC remita a aquellos de sus afiliados que tengan interés en vender, comprar o alquilar inmuebles las inmobiliarias adheridas. Según el acuerdo suscrito, los agentes aplicarán descuentos a los clientes que se identifiquen mediante el certificado en vigor de la UCC. De este modo, se pretende también favorecer un mayor cierre de operaciones a las agencias adheridas.

Otra de las ventajas previstas para las agencias en convenio es la creación de un filtro en el Portal de Inmuebles de la Apei que permita identificar de forma clara y rápida los inmuebles ofertados pertenecientes a inmobiliarias adheridas, así como las propias agencias que participan en el proyecto.

Óscar Martínez: “Nos preocupa ser tiendas de pisos, como en el boom. Somos asesores, profesionales especializados de confianza para el cliente”.

Un convenio que persigue ser equilibrado para ambas partes

Así pues, el convenio garantiza los derechos esenciales de los consumidores y persigue ser equilibrado también con los profesionales de la mediación, protegiendo a ambas partes. En el acuerdo se presentan unos modelos de contratos y procedimientos con cláusulas claras, evitando las dobles interpretaciones, de modo que el cliente que entre en una de las inmobiliarias en convenio tendrá la garan-

tía y tranquilidad de que ese establecimiento está libre de cláusulas abusivas. También los honorarios que percibe la inmobiliaria estarán en los márgenes razonables para cada tipo de operación.

El documento firmado también prevé la adhesión al Sistema Arbitral de Consumo por parte de las agencias inmobiliarias. Se trata de un sistema voluntario, gratuito, ejecutivo y objetivo de resolución de conflictos de carácter civil o mercantil donde exista una relación de consumo.

Preocupación por el consumidor

En relación a este convenio pionero, el presidente de la Apei, Óscar Martínez recuerda que “*hemos firmado este acuerdo con la UCC porque nos une la preocupación por el consumidor. En Catalunya existe desde hace 5 años una legislación muy buena para la regulación del sector de la mediación inmobiliaria, donde se incluye el Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios (AICAT). Sin embargo, en algunos aspectos se ha quedado en una declaración de buenas intenciones por falta de seguimiento por parte de las autoridades. Con este convenio, pretendemos cubrir aquellos aspectos donde la Ley catalana no alcanza, como son la revisión de los contratos y el decálogo de buenas prácticas por parte del mediador*”.



El acto de firma del convenio marco entre Apei y UCC se celebró en la sala de actos del Colegio de Periodistas de Catalunya y contó con la presencia de Expertos Inmobiliarios catalanes interesados en el proyecto.

El presidente de los Expertos Inmobiliarios añade que *“nos preocupa volver a ser tiendas de pisos como ocurrió durante el “boom”*. Somos asesores y queremos aconsejar a los clientes. Nuestra intención es agrupar a los mediadores inmobiliarios serios, que trabajan sin perder de vista los derechos de los clientes y que se preocupan por aportar un buen asesoramiento”. El presidente añade que *“en la Apei, no creamos agentes sino que queremos agrupar a los profesionales consolidados por ello somos exigentes con nuestros asociados y pedimos que al menos tengan 4 años de experiencia en el sector, entre otros requisitos”*.

Los Expertos podrán publicitar el acuerdo con UCC en letreros bien visibles en el establecimiento, anuncios y la web.

Por su parte, el presidente de la UCC recuerda que *“la adhesión al convenio es individual por parte de cada in-*

mobiliaria que deberá contactar con nosotros” y remarca que *“el convenio es muy favorable tanto para los consumidores, lo cuales pueden disfrutar de ventajas, como para las inmobiliarias adheridas ya que disponen de un sello de confianza y por lo tanto se encuentran avaladas por la Unió de Consumidors de Catalunya”*.

La UCC informará a sus afiliados de cuáles son las inmobiliarias adheridas para favorecer el cierre de operaciones de los Expertos comprometidos.

La UCC realizará inspecciones aleatorias a las inmobiliarias adheridas para garantizar el cumplimiento de los acuerdos.

El convenio prevé sanciones por parte de la Apei a aquellas inmobiliarias que, una vez adheridas al proyecto, vulneren los principios del acuerdo.

Anuncios bien visibles, en el escaparate y la web

Las inmobiliarias adheridas a este convenio exhibirán un distintivo, anuncio o letrero a través del cual los clientes identificarán que el establecimiento ofrece estas garantías de protección a los consumidores y transparencia. Este distintivo puede ponerse en el escaparate, en el interior de la agencia, así como adaptarse a todo tipo de soportes que disponga la agencia, desde una revista corporativa a los soportes on line: web, cabeceras de Facebook y Twitter, así como de otras redes sociales que se disponga.

El retorno de este proyecto para la agencia está en buena parte en las manos del propio Experto que sepa sacarle el máximo rendimiento en cuanto a imagen, cumpliendo siempre el convenio. Cuanta mayor visibilidad le demos al compromiso adquirido por la agencia con el consumidor, mayor será el retorno en interés de los clientes por la agencia adherida.

Entre las frases recomendadas para anunciar la adhesión al convenio para ilustrar carteles y anuncios están.

“Esta inmobiliaria asume el Decálogo de Buenas Prácticas para el funcionamiento de oficinas Inmobiliaria pactados con la UCC “. (Consulte el Decálogo íntegro en página 10).*

“Los modelos de contratos y procedimientos básicos de esta inmobiliaria han sido pactados con la Unió de Consumidors de Catalunya – UCC”.

“Esta inmobiliaria utiliza preferentemente modelos de contratos y procedimientos concertados con la Unió de Consumidors de Catalunya”.

Modelos de contratos contenidos en el convenio

- Contrato de Mediación sin Exclusiva
- Contrato de Mediación con Exclusiva
- Contrato de Mandato con Exclusiva
- Contrato de Mandato sin Exclusiva
- Contrato de Hoja de Visita
- Contrato de Arras Penitencial
- Contrato de Compra-venta de Inmuebles
- Contrato de Compra-venta de Inmueble Hipotecado
- Contrato de Compra-venta de Plaza de Garaje
- Contrato de Arrendamiento redactado de conformidad con las modificaciones introducidas en la LAU por la Ley 4 de junio.
- Contrato de Arrendamiento de uso distinto al de vivienda.

Hojas de encargo

Aunque las hojas de encargo no constan en los documentos revisados por la UCC, Óscar Martínez nos recuerda que constituyen uno de los aspectos más delicados para el cliente vendedor y es uno de los documentos que genera más problemas.

Por ello no está de más que aconsejemos a nuestros clientes revisar bien el contenido, aclarar dudas sobre las comisiones y también de si va a ser una venta en exclusiva o no y avanzarnos así a posibles problemas.

La inmobiliarias se comprometen en firme con sus clientes.

Decálogo de las Inmobiliarias adheridas al Convenio Apei – UCC.

Elisabet Carvajal

Las inmobiliarias que se adhieran al convenio deberán acogerse al siguiente decálogo que pueden y deben exhibir en un lugar visible para la información de sus clientes.

DECÁLOGO DE BUENAS PRÁCTICAS

Esta agencia inmobiliaria:

- 1º).- Utiliza preferentemente formularios de contratos pactados con la UNIÓN DE CONSUMIDORS DE CATALUNYA (UCC), éstos formularios se distinguen del resto por contener en los mismos el logotipo la UCC y la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei)
- 2º).- Utiliza preferentemente procedimientos para las labores de mediación inmobiliaria pactados con la UNIÓN DE CONSUMIDORS DE CATALUNYA (UCC)
- 3º).- Tiene a su disposición copia de los acuerdos firmados con la UNIÓN DE CONSUMIDORS DE CATALUNYA (UCC)
- 4º).- Se halla dada de Alta en el Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya con el nº de AICAT y mantiene en lugar visible sus tablas de honorarios
- 5º).- Mantiene en lugar visible este DECALOGO
- 6º).- Se halla adherida al sistema Arbitral de Consumo y dispone de hojas de reclamaciones
- 7º).- Proporciona a los clientes prospecto con la Información para adquirentes de viviendas descrita en el Decreto 515/89 y cumple con las disposiciones al efecto de la Ley de Vivienda nº 18/2007 y Decreto 12/2010 de la Generalitat de Catalunya
- 8º).- Proporciona, en los contratos privados de compraventa en los que interviene, Nota actualizada del Registro de la Propiedad que señala las cargas existentes sobre el inmueble
- 9º).- Posee un Seguro de Responsabilidad Civil por importe mínimo de 600.000.-€ y una garantía para las cantidades que pudiera percibir a cuenta por importe de 60.000€
- 10º).- Se halla sometida al Código Deontológico de la ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

La Unió de Consumidors de Catalunya.

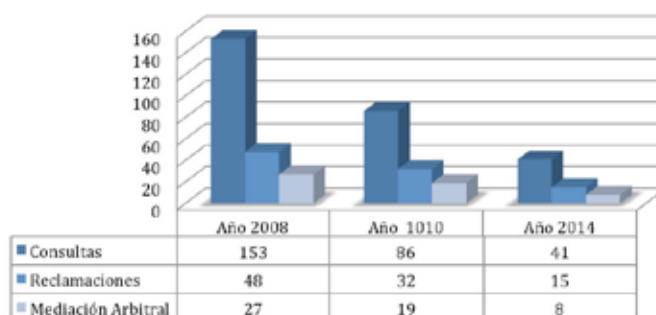
La UCC (www.consumidors.org) fue fundada el año 1983 como una organización de consumidores generalista, pero con el tiempo se ha especializado en servicios.

En mayo de 1998, fue declarada como una de las organizaciones de consumidores más representativas por el Gobierno de la Generalitat de Catalunya y forma parte de la Permanente del Consejo de las Personas Consumidoras y Usuaris de Catalunya, máximo órgano de representación institucional de las asociaciones de consumidores ante la Generalitat de Catalunya.

Según datos ofrecidos por la UCC, en los últimos años el número de consultas relacionadas con la compraventa de viviendas ha bajado considerablemente. Si durante el 2008 se realizan un total de 86 consultas, de las cuales 32 pasarían a ser reclamaciones, en el 2014, el número de consultas se reducía 41. De ésta, 15 llegaron a reclamación. (Mirar gráfico 1)

Además, según los datos de la UCC, las consultas por alquiler de vivienda se mantienen aunque se detecta cierta tendencia a alza. En el año 2014 la UCC registró un total de 283 consultas, de las cuales 96 llegaron a reclamaciones.

Evolución consultas sobre compraventa de vivienda en la UCC



¿Qué es el Agente Inmobiliario Personal?

La recuperación de la economía puede favorecer la demanda de este profesional centrado en los intereses del cliente comprador.

Elisabet Carvajal

En plena crisis, llegaba un nuevo perfil profesional al sector: el agente inmobiliario personal o *personal shopper*. Un profesional centrado en los intereses del comprador, cuyo objetivo es acompañar a su cliente desde la elección de la vivienda hasta el cierre de la operación. E incluso, en ocasiones puede ir más allá gestionando reformas, etc.

Este servicio especializado puede verse favorecido con la recuperación de la economía y del sector, pues, como los Expertos saben muy bien, la compra de una vivienda es una de las decisiones más importantes desde el punto de vista económico que tomamos a lo largo de la vida y los ciudadanos cada vez somos más conscientes de ello.

Incluir el agente personal entre los servicios de la agencia puede incrementar nuestro valor añadido y ser reclamo para un perfil de cliente que requiere esta atención exclusiva por motivos diversos, como disponer de poco tiempo o ser un comprador extranjero.

Se puede extender el negocio con una nueva área destinada al agente personal personal y crear un servicio independiente en la atención exclusiva al comprador

La figura profesional del agente personal tiene como objetivo acompañar al comprador en la búsqueda del inmueble. El agente realiza un estudio en profundidad de los inmuebles disponibles de acuerdo con los intereses del cliente, tanto en Internet y agencias como en anuncios en prensa. Encuentra el más adecuado y finalmente negocia en su nombre una venta satisfactoria. Es decir, trabaja de forma individualizada para un cliente que, gracias a ese servicio, se ahorra sobre todo tiempo. Otro dato importante es que gana en información sobre el in-

mueble que quiere adquirir. También resulta un servicio especialmente interesante para compradores extranjeros pues les ahorra tiempo y desplazamientos.



Los profesionales de este tipo de servicios defienden que ahorran considerablemente el número de las visitas que se realizarían a través de un servicio tradicional de atención al cliente comprador en la agencia inmobiliaria, ya que se seleccionan previamente aquellos inmuebles que se corresponden con las necesidades del cliente. Su función también es importante a la hora de marcar el precio y cerrar la operación. Otra característica del servicio es que habitualmente trabajan con un precio pactado de antemano.

Además, las tareas de este agente personal pueden incluso derivar en la gestión de posibles reformas en la vivienda o la gestión administrativa de la operación inmobiliaria. En este sentido, el experto inmobiliario Jon Paul Garmendia, que ha incorporado esta especialidad en su agencia, explica que *“nuestro servicio se completa con unos conocimientos técnicos con los que detectar defectos de construcción y descubrir posibles vicios ocultos. De este modo el cliente sabe con toda precisión qué inmueble está comprando, qué dinero debe invertir. Haces una investigación completísima para tu cliente.”*

Pero, ¿es compatible esta gestión especializada volcada en el cliente comprador en el abanico de servicios de la agencia inmobiliaria?. Esta pregunta tiene su origen en la misma función del agente personal que, a diferencia del agente o asesor inmobiliario, trabaja únicamente para una de las partes. Los especialistas en esta nueva modalidad de agente recomiendan introducir el servicio de forma autónoma, como servicio independiente o incluso como marca. Sea como fuere, disponer de un servicio especializado en

una atención tan personalizada al cliente puede resultar muy útil a la agencia inmobiliaria. Esto lo permitirá atender de forma muy adecuada a determinados clientes con escasez de tiempo o incluso compradores extranjero.

Por ello, crear un servicio de este tipo, respetando y garantizando sus particularidades dentro de la agencia con protocolos bien definidos puede suponer un valor añadido interesante a tener en cuenta.

La firma de hipotecas por vivienda creció en marzo un 19,7%, en relación a hace un año

El importe medio de los préstamos hipotecarios aumenta un 0,3% en tasa anual y se sitúa en 101.989 euros

La firma de nuevas hipotecas para la compra de una vivienda aumentó en marzo un 19,7% respecto al mismo mes del año anterior, hasta los 19.806 contratos, lo que supone la décima mejora interanual consecutiva para este indicador, aunque más suave que la registrada en febrero, que fue del 29,2 %.



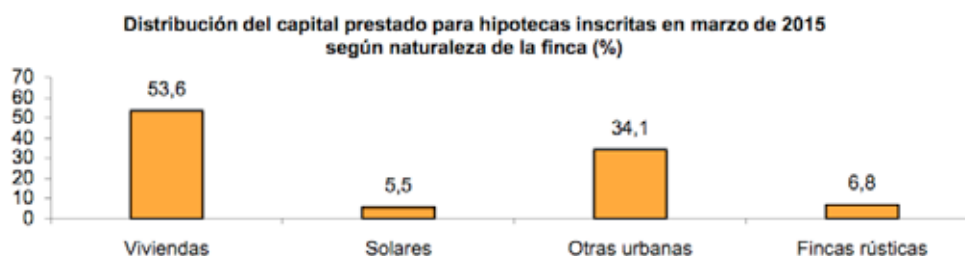
Según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), en comparación con el mes anterior, esta actividad se redujo el 7 %.

El 93,2% de las hipotecas constituidas en marzo utiliza un tipo de interés variable, frente al 6,8% de tipo fijo. El Euribor es el tipo de referencia más utilizado en la constitución de hipotecas a interés variable, en concreto en el 88,5% de los nuevos contratos. El tipo de interés medio al inicio de la hipoteca para el total de fincas es del 3,44%, mientras que el plazo medio es de 21 años. El tipo de interés medio, al inicio, para las hipotecas constituidas sobre viviendas es del 3,36%, un 16,8% inferior al registrado en marzo de 2014. Las comunidades con mayor número de hipotecas constituidas sobre viviendas en marzo son Comunidad de Madrid (3.794), Andalucía (3.397) y Cataluña (3.229).

Hipotecas con cambios registrales en sus condiciones de tipo de interés. Marzo 2015

Modalidad de tipo de interés	Antes del cambio de tipo de interés			Después del cambio de tipo de interés		
	Nº de hipotecas	Estructura original de tipos de interés (%)	Interés medio original del préstamo	Nº de hipotecas	Estructura final de tipos de interés (%)	Interés medio después del cambio
Total cambios de tipo de interés	5.531	100,0		5.531	100,0	
Fijo	353	6,4	4,79	168	3,0	4,35
Variable	5.126	92,7	4,49	5.309	96,0	3,04
-Euribor	4.127	74,6	4,39	4.628	83,7	2,86
Sin interés	52	0,9		54	1,0	

Fuente: INE



Apei en los medios

Estas últimas semanas los medios de comunicación se han hecho eco de la firma del convenio entre la Apei y la Unió de Consumidors de Catalunya con medios tan importantes como **El Mundo.es**, **El País** o **Inmodiario**. También el anuncio de Javier Jato como Delegado territorial de la Apei en Galicia ha merecido una notable atención por parte de los medios de comunicación gallegos.

El presidente de la Apei, Óscar Martínez, ha protagonizado varias entrevistas en los informativos mediodía de **Onda Cero** valorando diversos aspectos de la actualidad inmobiliaria. Por su parte, **Ràdio 4**, la emisora pública de Radio Nacional para Catalunya, entrevistaba el pasado 20 de mayo al presidente de la UCC, Sebastià Domínguez sobre el convenio firmado con la Apei.



BALONCESTO ➤ Sergio Scarido, nuevo seleccionador nacional.

PROFESIONALES [http://www.elmundo.es/economia/vivienda.html] Acuerdo pionero entre agencias inmobiliarias y consumidores

Apei y la Unió de Consumidors firman un convenio que protege contra las cláusulas abusivas

El acuerdo protege a los clientes de cláusulas abusivas y garantiza la solvencia del agente



EL MUNDO ➤ Madrid Actualizado: 06/05/2011 13:21 horas

La Unió de Consumidors de Catalunya (UCC) y la Asociación Profesional de Expertes Inmobiliarios (Apei) suscriben un convenio de colaboración orientado a garantizar la protección de los derechos de los clientes en su relación con las agencias inmobiliarias.

El aspecto fundamental de este convenio es que las agencias adheridas trabajarán con unos modelos de contratos (compraventa, alquiler, mediación, mandato y hojas de visita) que, además de adecuados a la ley, están pactados con la UCC. Este hecho, aporta, por un lado, la seguridad para el cliente de que los contratos no contendrán ningún tipo de cláusulas abusivas o ambigüedades de interpretación. Y, por otra lado, para los agentes inmobiliarios supone una garantía de solvencia profesional, compromiso con el consumidor y transparencia.

El convenio también prevé la adhesión al Sistema Arbitral de Consumo por parte de las agencias inmobiliarias. Se trata de un sistema voluntario, gratuito, ejecutivo y objetivo de resolución de conflictos de carácter civil o mercantil donde exista una relación de consumo. Las inmobiliarias adheridas a este convenio exhibirán un distintivo a través del cual los clientes identificarán que el establecimiento ofrece estas garantías de protección a los consumidores y transparencia.

Para el presidente de la Apei, "nuestra intención es agrupar a los mediadores inmobiliarios serios, que trabajan sin perder de vista los derechos de los clientes y que se preocupan por aportar una buen asesoramiento". El presidente añade que "nuestros no creemos agentes sino que queremos agrupar a los profesionales consolidados, por ello pedimos que al menos tengan cuatro años de experiencia en el sector". La Apei agrupa a profesionales de la mediación inmobiliaria de todas las actividades como la compraventa de propiedades, la intermediación de alquileres, valoraciones, etc.

Por su parte, la UCC fue creada en 1983, inicialmente, como organización de consumidores generalista y, posteriormente, especializada en servicios. En 1988, la UCC fue declarada por el Gobierno de la Generalitat de Catalunya como la asociación de consumidores más representativa, y forma parte de la Permanente del Consejo de Personas consumidoras y usuarias de Catalunya.

Se trata de un sistema voluntario, gratuito, ejecutivo y objetivo de resolución de conflictos



Leyes, reglamentos, subvenciones y recordatorios

CATALUÑA:

Reforma legal que permitirá comprar habitaciones de hotel en Cataluña, que consistirá en que un inversor pueda comprar habitaciones de hotel, teniendo un derecho de uso de los elementos comunes del establecimiento y recibiendo una rentabilidad por la explotación de la habitación.

ESTATAL:

Real Decreto - ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social, con la que se profundiza en la línea abierta con la Ley de Emprendedores 2013 en el sentido de limitar la responsabilidad de la persona natural en el marco del concurso de acreedores.

ESTATAL:

Comunicación más fluida entre la Administración y los ciudadanos

El consejo de Ministros ha modificado la normativa del Boletín Oficial del Estado (BOE) para poner en marcha el Tablón Edictal Único, "uno de los elementos claves de la reforma de la Administración Pública", en palabras de la vicepresidenta del Gobierno.

Sáenz de Santamaría ha recordado que esa reforma ha supuesto gastar 20.000 millones de euros menos y ha añadido que "no solo lo más importante es el ahorro, sino también la mejora en la modernización de la Administración al servicio de los ciudadanos". El Tablón Edictal Único, junto al BOE a la carta y las notificaciones electrónicas, ha afirmado, contribuirá a "garantizar una comunicación mucho más fluida e instantánea entre la Administración y los ciudadanos". En la actualidad, la Administración correspondiente manda la notificación por vía postal, con un coste de 2,5 euros. La entrega debe intentarse en dos ocasiones, en horas distintas, y si no consigue porque el interesado no está en casa o se desconoce su domicilio, la Administración tiene que proceder a una "notificación edictal" en un tablón.

Economía

Tipos de Referencia OFICIALES, marzo 2015

Fuentes: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española

TIPOS DE REFERENCIA OFICIALES:

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

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

Índice de Precios de Consumo IPC MARZO 2014 - MARZO 2015

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

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

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

0,6%

Mundo digital

Office 365

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



Sin duda, Microsoft Office es el paquete ofimático por excelencia desde la aparición de Windows. Pero no por ello tiene el precio más popular. Una licencia Office 2013 con Word, Excel, PowerPoint, OneNote y Outlook tienen un precio de 269€.

Os recuerdo que con una licencia sólo se puede instalar el paquete en un único ordenador o dispositivo. Hasta hace pocos años la mayoría de las empresas disfrutaba de versiones pirata de Office, pero con el incremento de las inspecciones de software no es conveniente tener versiones pirata de ningún programa en las empresas. En otros artículos he comentado otras alternativas a Microsoft Office como Open Office, Google Apps for work, o para los que utilizan Mac el paquete iWork. En esta columna hablaré sobre Office 365, una opción que puede resultar interesante para los que prefieren seguir trabajando con Office.

La diferencia fundamental entre el Office 2013 y el Office 365, es que el primero se compra, y al segundo te suscribes pagando una cuota mensual. Personalmente creo que sale más rentable el sistema de suscripción, ya que a parte de ofrecer más servicios, hay que tener en cuenta que no se pagan las actualizaciones, mientras que si compras la versión 2013, cuando salga la siguiente versión, por ejemplo 2016, tendrás que volver a comprarla, aunque hagan un pequeño descuento por tratarse de una actualización. Parece que este sistema de suscripciones también lo van a aplicar en los sistemas operativos, empezando por Windows 10. Hay varias opciones para adquirir el Office 365, pero para inmobiliarias pequeñas (hasta 5 empleados) hay una opción bastante interesante. Se trata del Office 365 Hogar, con un precio de 10€/mes, aunque si se paga todo el año, tiene un descuento del 17%, quedándose en 99€. Esta paquete incluye las aplicaciones Word, Excel, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher y Access. Se pueden instalar en 5 PC's o Mac, más en 5 tabletas, más en 5 teléfonos. La única limitación a destacar, es que en los Mac no está disponible el Access y el Publisher.

Esta suscripción también incluye un TB de almacenamiento por cada usuario, es decir, 5TB en total. Espacio más que suficiente para prescindir de un servidor en la oficina. Teniendo en cuenta que la gran mayoría de programas de inmobiliaria ya almacenan la información en la nube, y esta versión de Office también lo permite, a parte del ahorro de no tener que comprar ni mantener un servidor, se añade la comodidad de poder trabajar desde cualquier sitio. Por el mismo precio, también se ofrece 60 minutos por cada usuario de llamadas a móviles de ocho países y a fijos de más de 60 países a través de Skype.

El mayor inconveniente es que no se puede aumentar el número de usuarios. Si se necesitaran más usuarios habría que pasar a los planes de suscripción para empresa. Son más caros, pero también ofrecen más servicios.

Agenda

Agenda de Expertos y Ferias Inmobiliarias 2015

Abril

- 09 Nueva actualización del Programa de Gestión de la Asociación
- 17 Jornada Formativa en Donosti: Cuestiones fundamentales para el 2015
- 20 Firma del Convenio de gestión de cédulas de habitabilidad, inspecciones de edificios y certificados energéticos para los expertos de Catalunya

Mayo

- 04 Acto de firma de Convenio Marco de Colaboración de la Asociación y la Unión de Consumidores de Catalunya
- 7-10 Salón Inmobiliaria de Madrid SIMA
- 19-23 Construmat
- 22-24 Salón de la Vivienda de Burgos
- 25 Curso de Metodología de Gestión Inmobiliaria en Antequera

Junio

- 23 de junio: Curso de Metodología de Gestión Inmobiliaria en Tenerife
- 26 de junio: Curso de Como hacer y Mantener las exclusivas



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.

Además...

Gestión Inmobiliaria General

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

**Convenio de colaboración
con Expertos Inmobiliarios**

15% descuento

**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:

