

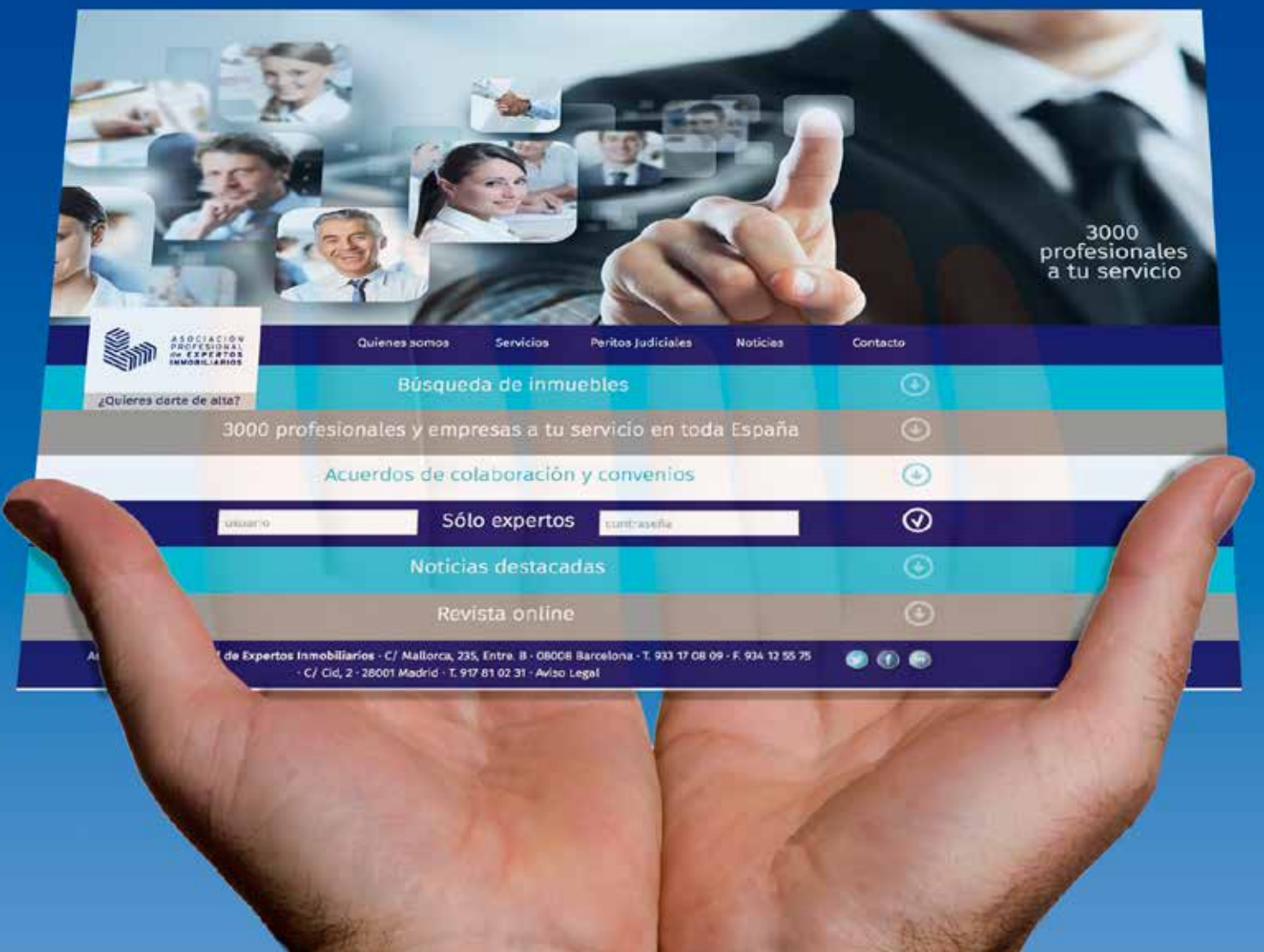


# EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 105 SEPTIEMBRE-OCTUBRE 2015

## El nuevo portal de los Expertos Inmobiliarios, en tus manos



### ENTRE EXPERTOS

PAG. 3  
Preparando la Asamblea de los 25 años de la Asociación

### EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 9-11  
La web de los Expertos estrena imagen y potencia el buscador de inmuebles

### EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 12  
Piso Piloto, una exposición que reflexiona sobre el acceso a la vivienda

### MUNDO DIGITAL

PAG. 15  
iPhone 6S

**SUMARIO:****ENTRE EXPERTOS****PÁGINA 3**

· Preparando la Asamblea de los 25 años de la Asociación

**NUESTROS EXPERTOS****TIENE LA PALABRA****PÁGINA 4 -5**

· Rafael Pulpón, Experto Inmobiliario en Valencia

**EXPERTOS EN LO JURÍDICO****PÁGINA 6**

· Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia: la contratación de un leasing no equivale a la compra del inmueble a efectos del abono de la comisión a la inmobiliaria

**EXPERTOS INFORMADOS****PÁGINA 7-8**

· La Apei quiere estrechar lazos con uniones de consumidores para proteger a los clientes y ganar competitividad y prestigio

**PÁGINA 9-11**

· La web de los Expertos estrena imagen y potencia el buscador de inmuebles

**PÁGINA 12**

· Piso Piloto, una exposición que reflexiona sobre el acceso a la vivienda

**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



## Empezando curso con energías renovadas

Ha terminado el verano y empezado otra vez el curso académico, por tanto, debemos ponernos otra vez las pilas y comenzar a trabajar para seguir mejorando tanto en nuestros negocios, como en la asociación.

Para cuando leáis esto, ya habremos puesto en marcha el nuevo portal de Expertos Inmobiliarios. Una página web de estética moderna, preparada para dispositivos móviles y diseñada con un fin principal: ayudaros activamente a la venta de inmuebles.

Dentro de la web, veréis un apartado con el nombre "sólo Expertos" el cual estamos pendientes de acabar ya que nos encontramos actualizando todo el tema de contratos y papeles. Queremos que os familiaricéis con la página, ya que la idea es potenciar este portal en las zonas donde se utilice y haya producto. Por otro lado, tendrá una serie de ventajas para que podáis trabajar con él y como siempre, es gratuito. Es un sistema que va unido al resto de herramientas de la asociación pero que se puede usar de manera independientemente, os aconsejo que lo utilicéis si queremos que resulte válido y competente.

También os habrán llegado estos días varios cursos que queremos impartir, pero nos encontramos con el problema de las solicitudes, ya que a veces no hay gente suficiente. Por ello, os pedimos que difundáis esta formación entre otros profesionales del sector, aunque no sean miembros de la asociación, ya que aunque ellos no disfruten de ventajas como experto, así lograremos completar el cupo para su realización.

En este mes se van a producir bastantes novedades a nivel de oficinas, de trabajo, etc. porque creemos que no solamente se tiene que activar el mercado inmobiliario nacional, sino que nos tenemos que activar también las asociaciones y los profesionales que componemos el sector. Acabamos de poner una centralita, en la que tenéis línea directa con cualquiera de nosotros, además del personal de la oficina, para así aportaros un mejor servicio y daros facilidades para tener mayor contacto. Esperamos vuestras llamadas acerca de dudas que os pudieran surgir, nuevas ideas, críticas... todo será bienvenido, ya que es la única forma de ser los mejores.

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XIV, número 105. Septiembre-Octubre 2015.

**Edita** Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal  
**Secretario General** Anselmo Muñoz García **Vocales** José Luis Marroquín Cornejo, M<sup>a</sup> Carmen Vázquez Calle, M<sup>a</sup> Nieves Atienza Tosina, M<sup>a</sup> Dolores Marchal Cabrera, Raúl Ortiz Correa, Arturo Sala Francino.  
**Sede Social** Mallorca 235, Entlo. B. 08008 Barcelona  
**Tel.** 93 317 08 09 **Fax** 93 412 55 75 **Web** www.expertosinmobiliarios.com **Mail** administracion@inmoexpertos.com  
**Gabinete de Prensa y Comunicación** PR Virtual 93 733 37 92  
Persona de contacto: Elisabet Carvajal 93 785 69 82 ecarvajal@prvirtual.es  
**Redacción** Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Elisabet Carvajal.  
**Coordinación:** Noemí Franco y Elisabet Carvajal. **Maquetación** Més Magenta.  
Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.  
**Depósito legal:** LR - 406 - 2002.



# Preparando la Asamblea de los 25 años de la Asociación

## Los días 20 y 21 de noviembre se celebrará en Valencia la XXVII Asamblea General Extraordinaria de la Apei

Elisabet Carvajal

Como es ya tradicional, el próximo mes de noviembre se celebrará la Asamblea de los Expertos Inmobiliarios. Se trata de la cita más importante de la Asociación. Sin embargo, en esta ocasión, la convocatoria es especialmente relevante por dos motivos. Por un lado, la XXVII Asamblea coincide con el 25 aniversario de la Apei y, por otro, este año se celebrarán también las elecciones a la Junta Directiva de la Asociación. El encuentro será en Valencia los días 20 y 21 de noviembre.

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, Apei, quedaba oficialmente inscrita en el registro de Asociaciones del Ministerio del Interior el día 4 de julio de 1990. Efectivamente, la Apei acaba de cumplir 25 años de vida. Este aniversario, tan significativo para todos los profesionales que formamos los Expertos Inmobiliarios, será uno de los ejes que marcará la XXVII Asamblea General Extraordinaria de la Apei el próximo mes de noviembre.

Por ello, el equipo profesional de la Asociación, bajo las directrices de su presidente, Óscar Martínez, prepara una convocatoria especial para los días 20 y 21 de noviembre en la ciudad de Va-

lencia. Este gran encuentro permitirá rememorar lo que estos 25 años han sido para la Apei y para los Expertos, desde los más veteranos a los más noveles, que han contribuido a la pervivencia y consolidación de esta entidad. También se celebrará una nueva edición de los Premios a la Fidelidad que concede la Asociación a sus miembros de larga trayectoria. Como se recordará, la pasada Asamblea tuvo como escenario la ciudad de Barcelona y reunió a un importante número de Expertos procedentes de toda España.

Otro elemento hace de esta convocatoria un evento especialmente relevante para todos los Expertos. Tras cuatro años desde la celebración de las últimas elecciones a la Junta Directiva, toca volver a las urnas para elegir equipo directivo para el período 2015-2019. La anterior convocatoria elecciones coincidió con la XXIII Asamblea de la Apei que tuvo lugar en la ciudad de Sevilla.

A través de todos nuestros canales de comunicación (e mail, Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.) mantendremos informados a nuestros asociados sobre las novedades que tengan a ver con la celebración de la XXVII Asamblea, las elecciones a la Junta Directiva, y el programa de actividades.



Imagen de grupo de la última Asamblea General de la Apei celebrada en Barcelona en 2014.





## Rafael Pulpón, Experto Inmobiliario en Valencia

**“Todavía hay que hacer mucha pedagogía con el cliente”**

Elisabet Carvajal

**Rafael Pulpón es un Experto de los veteranos. Recuerda aquellos primeros tiempos de la Apei en que la misión era defender el ejercicio de la profesión de agente inmobiliario sin cortapisas. Durante unos años ha estado alejado de la Asociación y vinculado a grandes compañías de la mediación inmobiliaria. Recientemente ha retomado su propio proyecto como cotitular de una agencia inmobiliaria en Burjasot (Valencia), Inmobiliaria Los Silos, hecho que le ha traído de nuevo a los Expertos Inmobiliarios. Empieza otra etapa profesional y de reencuentro con la Asociación. Un retorno con muchas ganas y empuje.**

**Rafael Pulpón, con casi 30 años como agente inmobiliario, asegura que *“tenemos la suerte de disfrutar de un regalo diario: ejercer la profesión que nos gusta por vocación. De lo que se trata es de fomentar la compatibilidad y colaboración entre profesionales de forma clara y transparente. Esto es riqueza para todos”*.**

### **Bienvenido de nuevo a la Apei.**

“Tengo que decir que en este tiempo no he estado en ningún otro colectivo (ríe) y que conservo el título del curso que celebramos en la Facultad de Económicas de la Universidad de Barcelona para agentes inmobiliarios del año 1995. Formé parte de la Asociación en sus inicios, cuando aún se perseguía a los mediadores; algunos llegaron a estar en la cárcel...”.

### **Ha llovido mucho desde entonces; la Apei celebra ya los 25 años.**

“ Sí. Esto quiere decir que la Asociación algo habrá hecho y desde luego que muy bien. Cumplió su objetivo y ha sabido crecer y desarrollarse. Se ha adaptado al paso del tiempo y ha sobrevivido a los años críticos de desaparición de inmobiliarias, durante el período 2011 -13. Lo mejor que te ofrece la Asociación es el sentimiento de pertenencia, sentir que no estás sólo, además de los medios de todo tipo que nos ofrece”.

### **¿Cómo llegó a ser agente inmobiliario?**

“Empecé mi contacto con esta profesión de una forma muy bonita, en la figura del botones, en 1985, en una gestoría inmobiliaria de Alicante. Tenía 15 años. Respiré el ambiente de la inmobiliaria, conocí todos los entresijos y descubrí lo bonito de ayudar a la gente a conseguir sus objetivos. Me marcó muchísimo”.

### **¿Y luego?**

“Me formé y, en 1993, abrí mi propia inmobiliaria. Y desde entonces soy agente inmobiliario, cerca de 30 años ya. He tenido muchas experiencias gratificantes en todo este recorrido. He estado desde grandes empresas con 60 empleados de mando intermedio liderando equipos de formación y venta. Vivo esta profesión de una manera muy especial. En cuestión de servicio inmobiliario, no valen medias tintas, hay que estar entregado en cuerpo y alma, y esto nos permite conocer el lado más dulce de esta profesión que es la satisfacción de nuestros clientes, como el más amargo que es cuando salen a la luz las miserias humanas, egos, etc. En 2013, tuve mi última experiencia trabajando para terceros y ahora he vuelto a esta profesión como copropietario de la inmobiliaria Los Silos, en Burjasot, al lado de Valencia, proyecto que comparto con mi sobrino Francisco Pulpón Fernández.

### **¿Qué ha aprendido en estos años?**

La importancia de la pedagogía con el cliente. El agente inmobiliario debe realizar una labor de docencia con el cliente y explicarle sus obligaciones y derechos. Es fundamental que el cliente sienta que asumimos como nuestros sus intereses. Hace unos días, llegó un cliente que venía de otra agencia y se quedó sorprendido cuando le dije que para un arrendamiento debía liquidar el impuesto de transmisiones patrimoniales (obligación vigente desde 1993), y me dijo que en otras agencias no le habían dicho nada... Te encuentras con estas situaciones”.

### **Aquí además se mezcla otra cuestión.**

“Sí, no sé si llamarlo intrusismo o mediador con falta absoluta de formación. Esto en el mercado local se da mucho. En Burjassot, con 35.000 habitantes, me encuentro a menudo con clientes que afirman: “nunca antes me habían dicho esto” cuando le indicamos no sólo la necesidad de firmar el mandato, sino la documentación que necesitamos para gestionar la venta o alquiler de su propiedad (R.D. 515/89 y en la C.V. Ley 8/2004). Y surge la paradoja que le crea cierta desconfianza por haber estado antes en otras agencias y nadie le ha dicho nada al respecto”.

### **¿Cómo hacer frente a esta situación?**

“Me gustó mucho el editorial de Óscar en el último número en que afirmaba que no se trata de hacer grandes campañas de



publicidad sino de definir una hoja de ruta. Ir marcando una línea de diferenciación en servicio al cliente. Y eso lo hemos de hacer cada uno de los Expertos Inmobiliarios. Animaría a la Asociación a crear una hoja de ruta, un protocolo unificado para todos los expertos, con nuestros elementos diferenciadores e importantes.

**¿Es difícil trabajar bien?**

“¡Sí!. Por contra, es lo más gratificante. Nos encontramos siempre en medio de dos partes y hay que hilar muy fino e ir plasmando toda gestión por escrito, desde el mandato, la hoja de visita, etc.. Y ante la sorpresa del cliente que te dice “nadie antes me había hecho firmar nada”, explicarle que es una garantía para él y que va estar informado de absolutamente todo... A veces cuesta hacerlo bien pero somos firmes. Estoy deseando que se firme el convenio de colaboración entre la Apei y la Unión de consumidores de Valencia como se ha hecho en Catalunya. A muchos clientes les va a dar mucha tranquilidad”.

**¿Cómo está el sector inmobiliario en Valencia?**

“Valencia siempre ha sido una zona muy especial. A nivel inmobiliario está convulsa, no hay homogeneidad. El mercado está

complicado. Hay trabas para la concesión de hipotecas y tenemos la competencia de los bancos que conceden preferentemente préstamos para su producto ante la segunda transmisión de particulares. Seguimos apreciando mucha inseguridad en el comprador, además de lo gravada que está la compra de una vivienda y que en el caso de la C.V. se aplica un valor para liquidar el itp independientemente del valor real de la compraventa. Siguen vigentes valores catastrales de la época del boom inmobiliario que no se han corregido ni los coeficientes multiplicadores tampoco, etc.

**¿El propietario espera que los precios suban?**

“Sí desde luego, porque hay viviendas que ya no pueden bajar más (y aun así están fuera de mercado) y también hay otras que el propietario sigue en otros tiempos”.

**Un panorama complicado.**

“Sí, en Valencia se está pasando por un momento muy duro. Sobre todo porque algunos propietarios deben más de hipoteca que el valor de mercado del inmueble. Vender para liquidar la deuda es imposible; tampoco pueden alquilar porque ¿dónde van a vivir?. Esta situación se da muchísimo”.

**Nuevos Asociados**

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

Antonio del Cerro de la Rosa  
 Número de afiliado: 2701  
 Población: Alcorcón  
 Provincia: Madrid

Jose Abel Pacheco Mendiguetti  
 Número de afiliado: 2702  
 Población: Barcelona  
 Provincia: Barcelona

Pilar Carolo García  
 Número de afiliado: 2703  
 Población: Vitoria  
 Provincia: Álava

Mª Carmen Bermudez Ramos  
 Número de afiliado: 2704  
 Población: Ripollet  
 Provincia: Barcelona

Juan José Fernández García  
 Número de afiliado: 2705  
 Población: Sevilla la Nueva  
 Provincia: Barcelona

Louise Crocker Dean  
 Número de afiliado: 2706  
 Población: Pedreguer  
 Provincia: Alicante

Alejandra Marga Fabra Moñino  
 Número de afiliado: 2707  
 Población: Barcelona  
 Provincia: Barcelona

Alicia Ventura Amorós  
 Número de afiliado: 2708  
 Población: Barcelona  
 Provincia: Barcelona

Azucena Martínez González  
 Número de afiliado: 2709  
 Población: Badalona  
 Provincia: Barcelona

Josep Mª Güell Bujosa  
 Número de afiliado: 2710  
 Población: Barcelona  
 Provincia: Barcelona

Yolanda Zafra Pérez  
 Número de afiliado: 2711  
 Población: Granada  
 Provincia: Granada

María Martínez Aliende  
 Número de afiliado: 2712  
 Población: Logroño  
 Provincia: La Rioja

**Salimos del despacho**

**Un paseo por El Palmar**

Salimos del despacho con Rafael Pulpón. Nos conduce por el Parque Natural de la Albufera hasta El Palmar. “Seguramente a muchos les sonará por Cañas y Barro”, recuerda este Experto, en referencia a la novela de Blasco Ibáñez popularizada por la serie de televisión en los años 70.

El Palmar es una pedanía de Valencia, situada en una isla a orillas de la Albufera. Es una de las pequeñas aldeas más conocida y característica del parque natural que conserva las tradicionales barracas de la zona. “Es un lugar con mucha magia” asegura Rafael Pulpón y “con muy buena gastronomía”.



El Palmar



Atardecer en la Albufera



## Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia de 27 de mayo de 2003: la contratación de un leasing no equivale a la compra del inmueble a efectos del abono de la comisión a la inmobiliaria

Manuel Pernas Bilbao

El demandado, interesado en el alquiler y compra de una nave industrial, encarga a la Inmobiliaria que le localice una. Como consecuencia de la labor mediadora de la Inmobiliaria el demandado alquila, con opción de compra, una nave. El inquilino abona los honorarios correspondientes al alquiler a la Inmobiliaria, e incluso reconoce que, en el caso de que se lleve a efecto la compra debe abonar los honorarios correspondientes también por dicha operación. Pero el demandado no compra la nave sino que formalizó un contrato de leasing con Bancaja, que fue quien la adquirió y después se la alquiló al demandado.

La cuestión debatida es si con la compra de la nave por Bancaja y el posterior contrato de Leasing con la demandada se ha producido el cumplimiento del segundo objeto de la mediación (la compra), y si por tanto ha nacido el derecho en el demandante de cobrar el importe de sus servicios.

La Inmobiliaria demanda al inquilino. El Juzgado de 1ª Instancia desestima la demanda y condena en costas a la Inmobiliaria. La Inmobiliaria recurre y la Audiencia analiza el caso:

*El apelante equipara el contrato de Leasing con el contrato de compra no en cuanto su naturaleza, que es*

*claramente diferente, sino en cuanto al fin ya que con el de leasing el demandado va a acceder de igual manera a la propiedad del bien cuando abone la cuota residual al final del arrendamiento financiero, equiparando este contrato a un medio para financiar la compra.*

Sin embargo la Audiencia analiza la naturaleza jurídica del leasing y llega a la conclusión de que el contrato de leasing no se busca una financiación de la compra sino una cesión de uso acompañada de una opción de compra, de ahí que la finalidad no es ni necesariamente ni exclusivamente la adquisición del bien, por eso no cabe la equiparación ni siquiera por su finalidad con el de compraventa y además a los efectos litigiosos no se ha probado que se haya producido o vaya a darse.

Por otro lado, el contrato de mediación no solo exige que el mediador consiga la relación entre los contratantes sino la celebración del contrato. Por ello, mientras la compra no llegue a efectuarse o lo que es lo mismo, hasta que el demandado no adquiera la propiedad del bien, no nace el derecho en el demandante al cobro de la comisión pactada, con independencia de las incidencias que el almacén vaya a sufrir por del devenir del leasing.

La Audiencia desestima el recurso y condena a la Inmobiliaria al abono de las costas de apelación.



**[www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com)**  
**Todo lo que necesitas con un solo click**

# La Apei quiere estrechar lazos con uniones de consumidores para proteger a los clientes y ganar competitividad y prestigio

**Los contratos acordados con la Unió de Consumidors de Catalunya aportan un gran valor añadido a la agencia y percepción de calidad al cliente**

Elisabet Carvajal



El pasado 5 de octubre se celebraba en la sede de la Asociación en Barcelona una sesión de trabajo entre los Expertos y la Unió de Consumidors de Catalunya – UCC. El encuentro sirvió para valorar el acuerdo de colaboración entre ambas entidades, firmado en mayo. Los presidentes de la Apei y la UCC, Óscar Martínez y Salvador Domínguez, respectivamente, resolvieron las dudas de los Expertos.

Los agentes catalanes, en general, consideran positiva la propuesta y comparten que los contratos validados por la UCC ofrecen un importante valor añadido a la agencia y una percepción de calidad del servicio por parte del cliente. También ven con buenos ojos disponer de distintivos que informen de la colaboración entre la Apei y la UCC en la propia agencia y en la web.

Para el presidente de la Apei, Óscar Martínez, “garantizar los derechos de los consumidores que sean atendidos en una inmobiliaria de nuestra asociación siempre ha sido una prioridad”. La Apei espera cerrar el presente ejercicio, al menos, cuatro acuerdos de colaboración con uniones de consumidores de distintas comunidades autónomas. Además de Catalunya, donde el acuerdo de colaboración de

la UCC funciona desde el pasado mayo, en breve podrían suscribirse también los acuerdos en Valencia y Andalucía, entre otras comunidades.

**Para el presidente de la Apei, la recuperación de la vivienda**

**“puede propiciar las malas prácticas como ocurrió en el “boom” y hemos de diferenciarnos”**

“Hemos sido la primera asociación de agentes inmobiliarios en comprometernos con los derechos esenciales del consumidor en su relación con las agencias inmobiliarias. Para nuestros profesionales, esto supone una gran responsabilidad. Pero también ofrece un importante valor añadido y diferenciación al agente. Ahora nos preocupa que, con la recuperación del sector, puedan volver las malas prácticas como ocurrió durante el “boom” y hemos de diferenciarnos”, recuerda Óscar Martínez.





### Sin ambigüedades y mayor transparencia

Uno de los aspectos fundamentales del convenio de colaboración entre la Apei y UCC es que las agencias inmobiliarias adheridas 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 unión de consumidores. Este hecho aporta, por un lado, la seguridad para el cliente de que los contratos no contendrán ningún tipo de cláusula abusiva o ambigüedades de interpretación. Y, por otro, como explica Óscar Martínez, **“supone también seguridad para los agentes inmobiliarios y un importante valor añadido que garantiza la solvencia profesional, el compromiso con el consumidor y la transparencia”**. Todos los Expertos pueden acceder a estos documentos a través de la Intranet de la página web de la asociación [www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com).

### Sistema arbitral

En Catalunya, el convenio también contempla la adhesión al Sistema Arbitral de Consumo por parte de las agencias inmobiliarias. Las gestiones para esta adhesión se realizan a través de la UCC para mayor comodidad de los Expertos. En este sentido, el presidente de la UCC, Salvador Domínguez, incidía en la sesión informativa que “estar adherido a la Junta Arbitral supone un valor añadido para la empresa”. Por su parte, Óscar Martínez recordó que “la Junta Arbitral va a favor de aquello que es justo por lo que también beneficia a los Expertos, además ofrece mucha confianza, agiliza los trámites y permite una solución rápida a los conflictos”. Los laudos que emiten los estos sistema arbitrales tiene valor de sentencia

### Identificación y visibilidad

Los ciudadanos podrán reconocer las inmobiliarias adheridas a estos convenios pues exhibirán un distintivo que permitirá identificar que el establecimiento ofrece estas garantías de protección a los consumidores. Este aspecto, también está especialmente bien valorado por los Expertos Inmobiliarios.

---

## El convenio vigente en Catalunya podría extenderse próximamente a cuatro Comunidades Autónomas más

---

Otros aspectos que contempla el acuerdo es que los Expertos que subscriban el convenio podrán anunciar inmuebles a través de la web de la Unió de Consumidors de Catalunya – UCC ([www.consumidors.org](http://www.consumidors.org)). La UCC también dará a conocer a sus 600 asociados las agencias adheridas y se prevén descuentos en los honorarios de los Expertos en caso de cierre de operaciones con los asociados de la UCC.

El presidente de la UCC, Salvador Domínguez, incidió durante el encuentro de la importancia de este acuerdo para su organización. “Queremos que este convenio tenga futuro”, insistió. “Para nosotros es una prueba piloto para poderlo extender a otros sectores”.



# La web de los Expertos estrena imagen y potencia el buscador de inmuebles

La nueva web tiene la vocación de convertirse en un eficaz portal inmobiliario útil para los Expertos Inmobiliarios

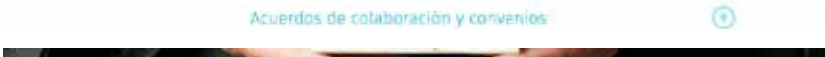
Elisabet Carvajal

La web de la Asociación Profesional de los Expertos Inmobiliarios (Apei), [www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com), estrena imagen y desarrollo tecnológico. La nueva página ofrece una imagen moderna y dinámica, acorde con las realidades de los Expertos Inmobiliarios y los consumidores del siglo XXI. Entre las mejoras tecnológicas destaca la adaptación de la web a los dispositivos móviles, ya que, cada vez más, los usuarios nos conectamos a Internet a través de tabletas y smartphone. De los distintos apartados, destaca el Buscador de Inmuebles que tiene la vocación de convertirse en un eficaz portal inmobiliario y escaparate on-line del producto de los Expertos Inmobiliarios.

Aunque la web de la Apei ofrece la información corporativa esencial e imprescindible, el Buscador de Inmuebles es la herramienta

central de la nueva página. Y es que la renovación de la web surge con la vocación de devenir un portal inmobiliario útil y eficaz para los Expertos Inmobiliarios. Con la colaboración de todos, el portal se convertirá rápidamente en un instrumento fuerte, complementario a los portales de pago.

**Al programa de gestión comercial de la Asociación, Inmoges 3.0, se suma ahora el portal de inmuebles renovado y actual de los Expertos Inmobiliarios**



- Asesoramiento profesional y asesoramiento**  
 La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios ofrece a sus miembros servicios y atención personalizada en: Asesoramiento Jurídico - Asesoramiento y soporte informático - Gestión de prensa, comunicación y redes sociales.
- Seminarios y cursos**  
 Nuestros miembros disponen de atención permanente, de lunes a viernes, a través del equipo de profesionales expertos de la sede de la Asociación y que agilizan gestiones y trámites que se refieren a la actividad de los agentes. También cuentan con un programa formativo de actualización profesional para conseguir las certificaciones más ventajosas para sus miembros. Asimismo, ofrecemos cursos de actualización complementaria y gratuitos en el ámbito de la actividad de los agentes. La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios realiza un plan de cursos gratuitos asociados en el Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios de Catalunya, tal como contemplado en esta normativa para poder contar como inmobiliario.
- Exámenes y pago peritajes**  
 Tenemos a disposición de nuestros asociados una amplia oferta de cursos e información, para acceder a la actividad profesional de los miembros. Además, la Asociación desarrolla el servicio de la Base de Inmuebles Computarizados (BIC) basado en un software específico. Esta herramienta permite a los miembros de la Apei consultar su cartera de inmuebles sobre el fly de cualquier inmueble y una amplia gama de datos de carácter de carácter profesional de Inmuebles Inmobiliarios en España que tiene sus propios servicios de actualización con el propósito de proporcionarles para proteger los intereses de sus clientes.
- Asistencia en materia de comunicación y redes sociales**  
 Nuestro equipo de prensa trabaja a la sede de nuestra información sobre noticias actualizadas. Asimismo, una actividad permanente de Relaciones Públicas con el objetivo de proporcionar a los asociados y dar curso a sus intereses, como una de las más prestigiosas de España. De esta manera fortalecemos la importancia de nuestros agentes.



**Los Expertos Inmobiliarios, más cerca de todos los usuarios**

El usuario puede acceder fácilmente al listado completo de todos los Expertos Inmobiliarios y acceder a aquel profesional que le resulte más cercano o en su propia ciudad.

El buscador de Expertos Inmobiliarios ofrece un desplegable con todas las provincias españolas, y la relación de profesionales de la Asociación en cada una de ellas, localizados por ciudades.

**Información rápida para los asociados**

Los convenios de colaboración que mantiene la Asociación con diferentes entidades como bancos, uniones de consumidores, compañías energéticas y aéreas entre muchos otros suponen un beneficio importante para los Expertos Inmobiliarios. Además, también son un aliciente interesante para atraer a nuevos profesionales a nuestra Asociación.

Ahora, en la nueva web esta información es pública y está accesible a un solo clic para los profesionales. De este modo, nuestros Expertos pueden seguir de manera muy cómoda las actualizaciones y disfrutar de todas las ventajas que ofrece la Asociación.

**Servicios**

También de forma rápida, se accede a los Servicios que ofrece la Apei a sus miembros. Este apartado abierto al público en general, permite acceder de manera cómoda a los servicios, los cursos y seminarios previstos a través de un cómodo calendario y a un apartado con información de interés.

**Nuestra revista**

La web también recoge la colección de la revista de la Apei, *Expertos Inmobiliarios*, que se puede consultar en PDF y descargar cómodamente. Se pueden consultar los números de la publicación desde enero de 2007.

www.expertosgestion.com - Expertos inmobiliarios

3000 profesionales a tu servicio

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

Quiénes somos Servicios Peritos judiciales Noticias Contacto

Búsqueda de inmuebles

¿Quieres darte de alta?

Referencia:

Tipo de operación:

Tipo de inmueble:

Provincia:

Nº de habitaciones: desde  hasta

Precio (€): desde  hasta

Seleccione localidad:

Seleccione zona:

Superficie útil (m²): desde  hasta

Nº de baños: desde  hasta

Procedente de banco

Ordenar por:

**La búsqueda de inmuebles por parte del usuario y potencial cliente es muy fácil e intuitiva. Además, permite seleccionar muy detalladamente las características del inmueble que se busca.**

Como ya tratábamos en la revista Expertos Inmobiliarios 102 (Febrero-Marzo 2015) para poder volcar el producto en el portal, los miembros de la Apei disponen de forma totalmente gratuita del software de gestión Inmoges 3.0, al que se accede a través de [www.expertosgestion.com](http://www.expertosgestion.com). Inmoges 3.0 ofrece funcionalidades muy eficaces a la medida de las necesidades de los Expertos. A un software eficaz se suma ahora el portal renovado y actual de los Expertos Inmobiliarios, muy intuitivo para el usuario. El objetivo es que la web de los Expertos constituya un eficaz escaparate online del producto de los asociados, incrementando su visibilidad y propiciando, de este modo, el cierre de operaciones.

Si para el usuario que visite la web será muy fácil encontrar el producto que desea, seleccionando las distintas características, también, gracias al programa Inmoges 3.0, para el Experto es cómodo volcar su producto. Aunque un programa de estas características requiere actualizaciones periódicas, Inmoges 3.0, la plataforma comercial del Programa de Gestión de los Expertos Inmobiliarios, es ahora mismo una herramienta altamente competitiva con funcionalidades muy eficaces para los agentes inmobiliarios titulares de una o varias agencias.

Inmoges 3.0 es muy intuitivo y, prácticamente sin ninguna formación previa, los Expertos Inmobiliarios pueden desenvolverse a través de su menú. En estos momentos, ya son cerca de 700 comerciales los que utilizan este sistema.

**El buscador de inmuebles es la herramienta central de la web con capacidad para convertirse en un eficaz escaparate on-line del producto de los Expertos**

Recordamos que para los Expertos que aún no conocen o no están familiarizados con estas herramientas, la Asociación pone a disposición los cursos de formación necesarios para clarificar y facilitar el uso de la herramienta.



# Piso Piloto, una exposición que reflexiona sobre el acceso a la vivienda

## A partir de las realidades de Barcelona y Medellín se analizan los retos de la vivienda actual extrapolables a cualquier ciudad

Elisabet Carvajal

No es habitual que la vivienda, sus retos, y el acceso a ella sean motivo de una exposición. El Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona (CCCB) acoge hasta final de mes la exposición *Piso Piloto. Barcelona- Medellín* que promueve el debate y presenta propuestas que contribuyen a dar respuesta a las problemáticas más importantes a que se enfrentan ambas ciudades en torno a la vivienda y su relación con el espacio público, propuestas extrapolables a muchas otras ciudades. Además de la exposición, a través de [www.pisopiloto.org](http://www.pisopiloto.org) se puede acceder a toda la actividad multimedia y resumen de actividades y talleres.

Tanto Medellín como Barcelona han tenido en común, en los últimos años, la voluntad de impulsar un urbanismo inclusivo que intenta tener en cuenta la redistribución social. Sin embargo, como tantas otras ciudades de España y del resto del mundo, ambas tienen todavía pendiente la asignatura urgente de garantizar el derecho a la vivienda.

La exposición *Piso Piloto* presenta propuestas orientadas a dar respuesta a los retos más importantes que tienen que afrontar estas dos ciudades en torno al tema de la vivienda. La exposición se estructura en tres partes: El problema de la vivienda, La vivienda como solución y Los retos de la vivienda.



### El problema de la vivienda

La primera parte de la exposición muestra las problemáticas actuales en torno a esta cuestión: desde el fenómeno de los pisos vacíos hasta las paradojas de la gentrificación, y despliega los datos más significativos en cada caso.

En las últimas décadas, las ciudades se han transformado y extendido como nunca, hasta dar cabida a la mitad de la humanidad. Mientras tanto, muchos ayuntamientos se han centrado en embellecer el espacio público, dejando el doméstico en manos del

mercado. Además, las administraciones, los técnicos y las empresas constructoras y financieras han impuesto una suerte de tecnocracia que no responde a las necesidades básicas de la gente. Muchos centros urbanos se han sometido a regeneraciones que, paradójicamente, los han encarecido y despoblado. Mientras sus viviendas perdían el valor de uso para convertirse en activos inmobiliarios, sus calles y plazas se tornaban más banales, inseguras o difíciles de mantener.

### La vivienda como solución

El siguiente apartado, La vivienda como solución, se defiende que la casa es una cuestión colectiva. La garantía del derecho a la vivienda es la base de derechos tan básicos como la sanidad, la educación y el voto.

### Los retos: reformar, cohabitar y cooperar

La exposición concluye que la ciudad del futuro ya está construida. Es tiempo de reciclar lo heredado, de aprovechar las sobras del pasado. Hay que devolverle la vida al hábitat yermo. Repoblar barrios sin vecinos y llenar casas desocupadas. Para ello, es necesario reformar leyes y viviendas para adaptarlas a la vida contemporánea rescatarlas de la precariedad constructiva e irrigar de empleos cualificados el tejido productivo y de base.

También aporta como conclusión que la ciudad es un hábitat compartido. Hay que limar las asperezas de la convivencia y potenciar sus ventajas. Tanto como en su distribución, hay que pensar en la agregación de la vivienda. Enriquecer el umbral que la separa de lo público, compartir gastos y beneficios, apostar por servicios comunes y espacios de sociabilidad donde aprender a participar del bien común.

Y finalmente, recuerda que la ciudad es una construcción colectiva. Urge experimentar con formas de promoción y tenencia basadas en la cooperación y el uso, no en la especulación y el abuso.



# Nuestros breves

## Mejora con Inizias sobre la LOPD

Desde el año 2007 la Asociación de Expertos Inmobiliarios viene ofreciendo los servicios de consultoría de adaptación a la Ley Orgánica de Protección de Datos a través de Consulpyme-Inizias. A través de una formación para sus empleados el coste se reducía en gran medida.

A día de hoy Consulpyme-Inizias ha lanzado una nueva solución online con la que podrás adaptar tu inmobiliaria a la Ley Orgánica de Protección de Datos en cinco minutos y por sólo 50 € + iva. Tanto si ya estás cumpliendo con la

normativa, como si no es el caso. En tal solo 3 pasos. Par más información poneros en contacto con la Asociación.

## Curso aspectos básicos de la LAU

Los pasados días 14 y 15 de octubre tuvo lugar en la Sede de la Asociación el curso Aspectos Básicos de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), con una gran aceptación entre los expertos, fue todo un éxito.

El próximo 21 de octubre vamos a realizar otra sesión en Madrid. Si estáis interesados en que acudamos a vuestra zona, poneros en contacto con la Asociación.

# Apei en los medios

La imagen y reputación de la Asociación Profesional de los Expertos Inmobiliarios se apoya en los medios para seguir creciendo. Los Expertos Inmobiliarios hemos estado presentes en medios importantes como **El País**, y en medios de nuestros sector, también relevantes, como **Inmodiario** y **Pisos.com**.

Nuestros Expertos en Canarias, especialmente el delegado Isidro Martín, también trabajan para extender la imagen de la Apei.

El País, Domingo 26 de septiembre de 2011. INMOBILIARIA Y DISEÑO



UNA VIVIENDA REHABILITADA. CUESTA UN 20% MÁS EN MADRID Y UN 40% MÁS EN SALAMANCA

## EL CENTRO NO PASA DE MODA

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista

Se trata de un negocio así como y muy elitista. El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

El mercado de casas en las plazas mayores es un negocio así como y muy elitista.

## El centro de las ciudades se mantiene muy fuerte

Se trata de inmuebles residenciales cuya unidad de superficie va de los 3.000 a los 8.000 euros.

Existen determinadas localizaciones dentro del mercado de la vivienda que no siguen los caminos habituales. La oferta y demanda de los pisos a la venta en ubicaciones como la Plaza Mayor de Madrid o la de Catalunya de Barcelona es pequeña y muy selecta. Se trata de inmuebles residenciales cuya unidad de superficie va de los 3.000 a los 8.000 euros. Según Oscar Martínez, presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei), "la oferta es muy heterogénea en superficies, número de habitaciones y calidades. Podemos encontrar pisos segregados en dos o tres unidades".

Por ejemplo, en la Plaza Mayor de la capital española "la tipología es muy variada, ya que puedes encontrar desde buhardillas de 15 o 20 metros hasta viviendas de 250", admite Eduardo Oriente, director de la zona Centro de Madrid de Engel & Völkers. En la Plaza de Catalunya de la Ciudad Condal la oferta es muy limitada: "Cada vez que captamos un inmueble lo vendemos en poco tiempo. Además, es una zona con poco residencial", argumenta Oriol Canal, director de división Example-Ciutat Vella de Barcelona de Engel & Völkers.

Leer la noticia en El País

La oferta y demanda es pequeña y muy selecta

## Expertos Inmobiliarios (Apei) estrechan lazos con uniones de consumidores

Foro de expertos en el sector inmobiliario y de consumidores



La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei), que agrupa a más de 1000 agentes inmobiliarios en su ámbito de acción, continúa estrechando sus lazos con las organizaciones de consumidores y usuarios a través de un foro de expertos en el sector inmobiliario y de consumidores.



Necesitamos la regulación autonómica y la mediación inmobiliaria

El presidente de la Apei, Oscar Martínez, preside el foro de expertos en el sector inmobiliario y de consumidores.

## ¿Qué ha pasado con el derecho subjetivo a la vivienda?

¿Tiene el ciudadano derecho a tener una vivienda digna? Este es el debate que se plantea en el foro de expertos en el sector inmobiliario y de consumidores.

El foro de expertos en el sector inmobiliario y de consumidores se celebró en la sede de la Apei.

El foro de expertos en el sector inmobiliario y de consumidores se celebró en la sede de la Apei.

## Voces a favor de la Ley Vasca

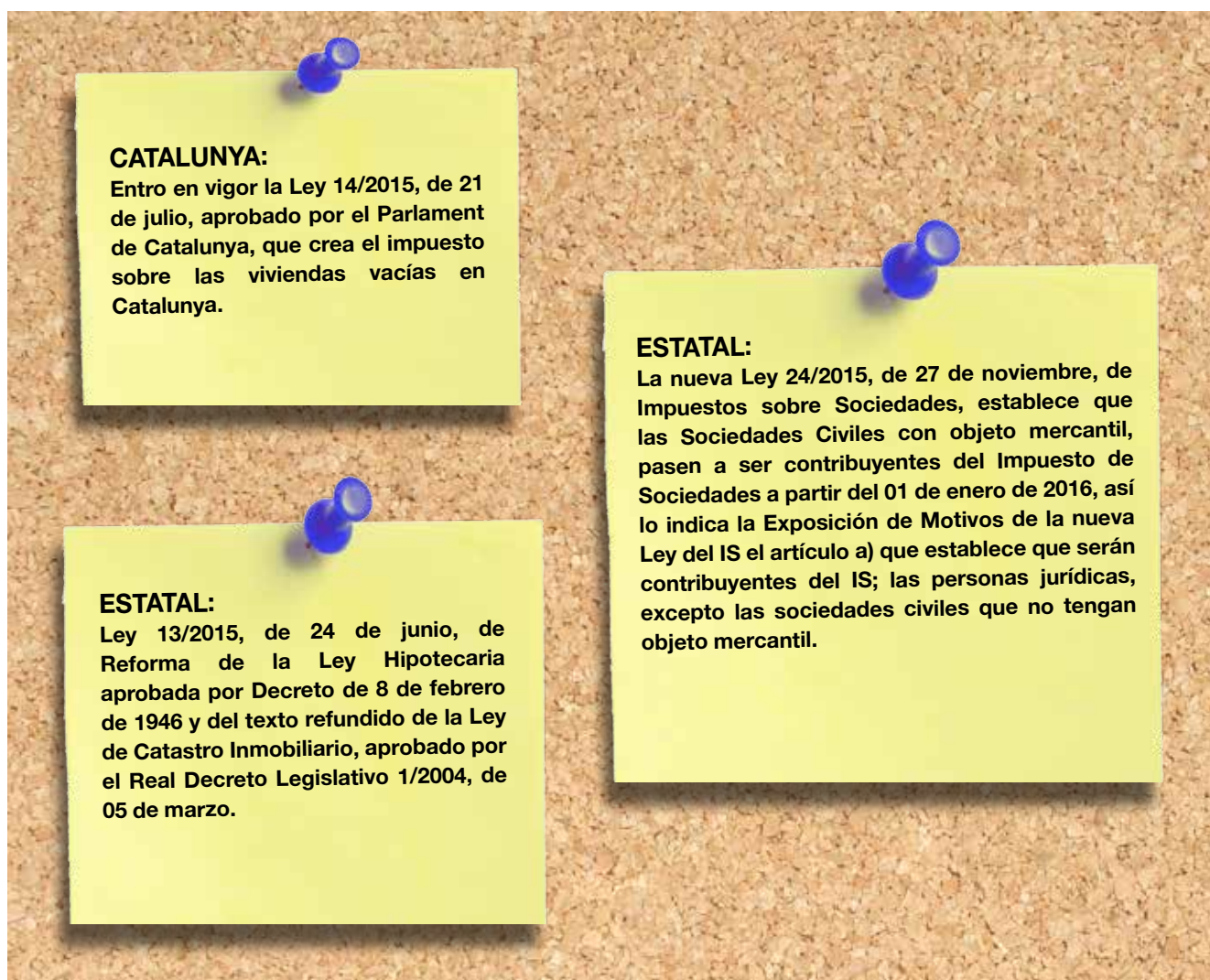
Después de haber trabajado en la Asociación de Expertos Inmobiliarios (Apei) en la modificación de la Ley de la Vivienda Vasca, los expertos inmobiliarios se pronuncian a favor de la Ley Vasca.

Los expertos inmobiliarios se pronuncian a favor de la Ley Vasca.

Los expertos inmobiliarios se pronuncian a favor de la Ley Vasca.



## Leyes, reglamentos, subvenciones y recordatorios



## Economía

### Tipos de Referencia OFICIALES, agosto 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	<b>2,184</b>
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	<b>0,579</b>
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	<b>0,161</b>
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	<b>0,161</b>

### Índice de Precios de Consumo IPC AGOSTO 2014 - AGOSTO 2015

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Marzo 2014 a Marzo 2015 (Base 2011)	<b>-0,7</b>
Abril 2014 a Abril 2015 (Base 2011)	<b>-0,6</b>
Mayo 2014 a Mayo 2015 (Base 2011)	<b>-0,2</b>
Junio 2014 a Junio 2015 (Base 2011)	<b>0,1</b>
Julio 2014 a Julio 2015 (Base 2011)	<b>0,1</b>
Agosto 2014 a Agosto 2015 (Base 2011)	<b>-0,4</b>

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

**-0,3%**



# Mundo digital

## iPhone 6s



**DANIEL GARCÍA.** Asesor informático

Hace seis años, el iPhone 3GS inauguró este camino regular de puestas al día de los dispositivos del año anterior, ya que un cambio en el diseño físico del iPhone es algo que implica un planteamiento más profundo que necesita más de un año.

El iPhone 6s es un modelo en apariencia igual a su predecesor, pero construido con elementos diferentes. No es por tanto idéntico, y la primera impresión al sostenerlo en la mano es de mayor agarre. El material con el que estaba construido el iPhone 6 daba la impresión de deslizar demasiado en la mano - acentuado en los modelos Plus, con más pantalla - y el cambio con respecto a la aleación de aluminio 7000, se nota. Es igual de cómodo pero muchísimo menos deslizante, y Apple ya lo había usado antes en el Apple Watch de aluminio. También hay cambios en los colores disponibles, se ha introducido por primera vez el "oro rosa".

3D Touch es el gran cambio de esta generación y una tecnología por la que Apple va a apostar muy fuerte. Es capaz de diferenciar entre tres grados distintos de presión, en cualquier lugar de la pantalla. De esta manera se añade tres veces más capacidad de interacción con las mismas interfaces de usuario de las aplicaciones que ya existen. Apple nos presenta una nueva generación de pantalla que incorpora el sensor de presión para 3D Touch, pero mantiene todas las especificaciones de resolución, profundidad de píxeles por pulgada, contraste y brillo de la generación anterior. La pantalla sigue siendo magnífica, pero es la misma que hace un año a nivel visual.

Taptic Engine, la vibración como feedback. Este sistema de vibración no se utiliza sólo para lanzar avisos, ahora también son respuestas con diferentes grados de complejidad. Las cámaras también dan un paso al frente. La cámara iSight principal llega ahora hasta los 12Mpx de resolución, con píxeles de 1,22µ (respecto a los de 1,5µ de todas las generaciones anteriores desde el iPhone 5s). También se ha añadido una mejora en el enfoque por "toque", para que manualmente podamos realzar ciertos aspectos de nuestras fotografías.

La cámara delantera es también la gran beneficiada dentro de los cambios de esta generación: ahora llega hasta los 5Mpx.

La captura de vídeo da un paso de gigante con la grabación de vídeo a 4K y la estabilización óptica en el iPhone 6s Plus.

Chip A9, una de las novedades que permite la nueva arquitectura y optimización de energía del chip A9 es permitir que en el iPhone 6s siempre esté escuchando el "Oye Siri", sin necesidad de estar conectado a la corriente eléctrica.

Sí, iOS es un sistema operativo concebido para trabajar al máximo con un hardware diseñado para su software, y exprime mucho más por especificaciones que otras marcas. Los 2GB de RAM, que se le han añadido y nunca antes vistos en un iPhone hasta el modelo de este año, hacen que las aplicaciones vuelen, carguen más rápido y el sistema operativo sea más ágil.

# Agenda

## Agenda de Expertos y Ferias Inmobiliarias 2015

### Septiembre

22 Reunión Asesor Jurídico Manuel Pernas con el servicio de información del Gobierno Vasco sobre las Ley 3/2015 de Vivienda del Gobierno Vasco

### Octubre

- 05 Sesión informativa Unión de Consumidores de Catalunya
- 07 Convocatoria curso para acceder al Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya
- 14 - 15 Curso: Aspectos Básicos de la LAU en Barcelona
- 21 - 25 Barcelona Meeting Point 2015
- 21 Curso: Aspectos Esenciales y prácticos de la Ley de Arrendamientos Urbanos en Madrid
- 23 - 25 SIMED 2015 Málaga
- 23 - 25 SIMA Otoño Madrid

### Noviembre

- 6 - 8 Salón Inmobiliario de Zaragoza 2015
- 20 y 21 Asamblea General Extraordinaria de Expertos Inmobiliarios en Valencia

**Los Expertos Inmobiliarios creamos comunidad en Facebook, Twitter y LinkedIn**



**Te esperamos!!**



# Fichero de Inquilinos Morosos

Con más de 15 años de experiencia a nivel nacional,  
es el primer fichero que recoge la morosidad en arrendamientos



## Beneficios

- ✓ Con FIM los profesionales sabrán si sus arrendatarios tienen incidencias de impago de las rentas.
- ✓ FIM ofrece la información más fiable y completa para la selección del inquilino.
- ✓ FIM cubre la seguridad que demandan los propietarios al alquilar viviendas o locales a través de sus medidas preventivas.

## Agente Homologado FIM

- ✓ Tarifa plana.
- ✓ Consultas sin límite.
- ✓ Informes inmediatos.



902 933 379 | [agente@fimiberica.com](mailto:agente@fimiberica.com)

Novedades en nuestra nueva web ¡Visítala!

[www.fimiberica.com](http://www.fimiberica.com) |     

 **EXPERTOS  
INMOBILIARIOS**