

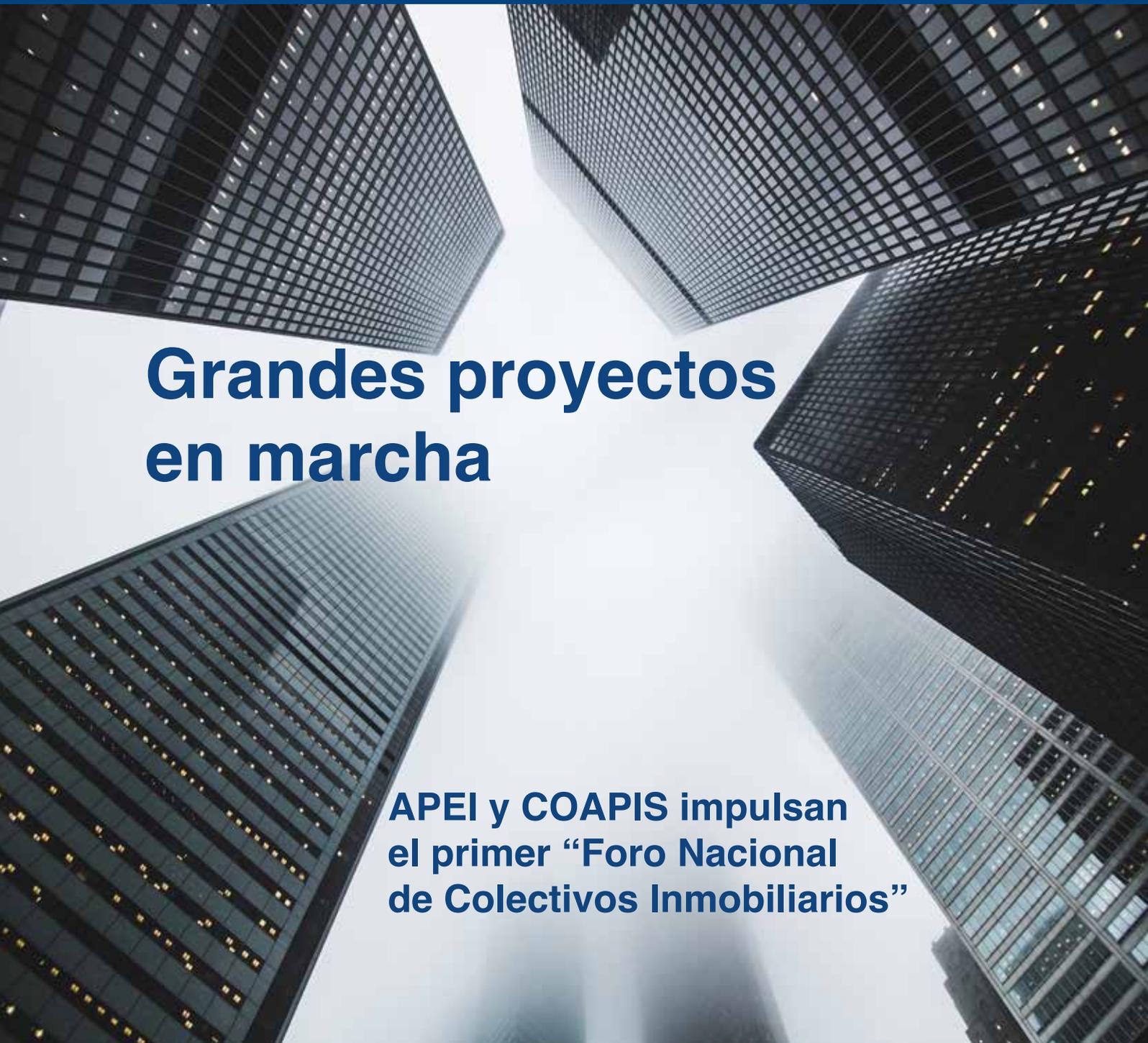


— Desde 1990 —

EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO CONCERTADO
02/1208

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS N. 111 - AÑO 2017



Grandes proyectos en marcha

**APEI y COAPIS impulsan
el primer “Foro Nacional
de Colectivos Inmobiliarios”**

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 3 - 4
COAPIS y Expertos
Inmobiliarios impulsan
el “Foro Nacional de los
Colectivos Inmobiliarios”.

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 6 - 7
¿Eres “amigo” del Face-
book de la APEI?
Consejos para iniciarse en
la red más popular.

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 8 - 9
Entrevista a Igor Corral,
Experto inmobiliario en
Bilbao, especializado en
alquileres.

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 10 - 11
Jon Paul Garmendia,
coordinador de Delegados
Territoriales.

SUMARIO:

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 2

· Editorial del Presidente

PÁGINA 3 - 4

· El Consejo de COPAIS y los Expertos impulsan el “Foro Nacional de Colectivos Inmobiliarios”

EXPERTOS JURÍDICO

PÁGINAS 5 - 6

- Comentarios a la Sentencia nº705/2015 de 23 de Diciembre de 2015

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINAS 6 - 7

- ¿Eres “amigo” de la página de Facebook de la APEI? Consejos para iniciarse en la red más popular.

PÁGINAS 8 - 9

- Igor Corral, Experto Inmobiliario en Bilbao, especializado en alquiler de vivienda.

PÁGINAS 10 -11

- Jon Paul Garmendia, coordinador de Delegados Territoriales.
- Nombrados los primeros coordinadores para potenciar las IC en Cataluña y País Vasco.

PÁGINAS 12 - 13

- APEI en los medios
- Nuestros breves

PÁGINA 14

- Leyes, reglamentos.
- Economía

PÁGINA 15

· Mundo digital
· Agenda



Mediación Inmobiliaria: desenmascarando al intruso

Durante la época del boom la imagen del mediador inmobiliario ha sido profundamente dañada por las nuevas prácticas de supuestos profesionales que trabajaban sin formación, sin garantías de ningún tipo e incluso en más de una ocasión, sin escrúpulos.

La sombra alargada de la mala praxis planea sobre la mediación inmobiliaria generando desconfianza en los clientes. Cambiar esta percepción social y recuperar la confianza del consumidor es el principal reto que tiene el agente inmobiliario actualmente. Con este objetivo la Asociación ha firmado un foro nacional de colectivos inmobiliarios con el colegio de APIS, e intentaremos con otros grupos del sector, para lograr mejorar nuestra situación como intermediarios, resolver cualquier inquietud que surja en nuestro trabajo y pensando también en cualquier cuestión de los consumidores.

El mercado evoluciona y poco a poco comprobamos síntomas de mejoría, incluso se están volviendo a abrir gran número de inmobiliarias. Este hecho nos afecta, porque desde la Asociación jugamos con desventaja, ya que no admitimos a personas que no dispongan de al menos 4 años de experiencia en el sector. Nuestro único interés es agrupar a los mejores profesionales y no crear nuevos intermediarios. Por el contrario, el resto de organizaciones están deseando que engrosen sus filas, abriéndoles los brazos y dándoles total cobertura. Por este motivo, aprovecho estas líneas para hacer un llamamiento: os ruego que intentéis captar nuevos asociados con el fin de potenciar nuestro grupo; sobre todo en algunas zonas donde estamos verdaderamente faltos de Expertos. Con ello lograríamos un mayor número de miembros potenciando cursos y convenios que os ayuden a mejorar vuestro trabajo, consiguiendo tener el mayor peso posible en todo el estado.

Óscar Martínez Solozábal -

Presidente Asociación Profesional Expertos Inmobiliarios

@ExpertosInmob

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 111. Marzo 2017.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

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

Sede APEI, Mallorca 235, Entlo. B. 08008 Barcelona. Delegación Madrid: Cid, 2. 28001 Madrid.

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

www.expertosinmobiliarios.com administracion@inmoexpertos.com

Maquetación: Gabinete de Prensa y Comunicación APEI. Tel. 93 317 0809 ext.5 /646 22 02 68

Contactos coordinación: Elisabet Carvajal (Prensa y Contenidos), Noemi Franco (Administración).

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

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



El Consejo de COAPIS y los Expertos Inmobiliarios impulsan el “Foro Nacional de Colectivos Inmobiliarios”

Los primeros objetivos son la profesionalización y la regulación de la mediación inmobiliaria

Elisabet Carvajal y Prensa COAPIS

Los presidentes del Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPIS) y de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), Diego Galiano y Óscar Martínez, respectivamente, mantenían recientemente un encuentro bilateral con el objetivo de poner en marcha el “Foro Nacional de Colectivos Inmobiliarios”. El ente nace como foro de debate y actuación conjunta sobre la intermediación inmobiliaria en España. Su funcionamiento se articulará como mesa de trabajo para intercambiar conocimientos y experiencias, homogeneizar criterios, plantear objetivos comunes y obtener conclusiones beneficiosas para todo el sector.

Para el Presidente del Consejo General COAPIS, “el sector de la intermediación está segmentado en España a causa de la desregulación de los intermediarios inmobiliarios en el año 2000. Sin embargo los auténticos profesionales inmobiliarios vienen demandando acercamiento y entendimiento entre los distintos colectivos en cuestiones de interés común, y en ese camino estaremos los API colegiados”. Por su parte, el presidente de la APEI, Óscar Martínez, añade que “somos un sector totalmente olvidado por las administraciones, a pesar de que movemos un gran volumen de dinero y sólo con la acción conjunta avanzaremos en intereses comunes como por ejemplo, y en una posición tan prioritaria como acuciante, la regulación de la mediación inmobiliaria, con un sistema similar al que ya está vigente en Catalunya y pronto también en Euskadi. Un sistema que además incluya un régimen sancionador estricto para aquellos que vulneren la regulación”.

Esta nueva plataforma de trabajo estará integrada por el Consejo General de Colegios API, en representación de sus 46 Colegios provinciales y de sus 4.100 colegiados ejercientes, y por asociaciones de ámbito geográfico nacional que aglutinan a otros intermediarios. Este es el caso de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, con 800 asociados aproximadamente que conjuntamente con COAPI ha puesto en marcha la iniciativa.

Mayor seguridad jurídica para usuarios

El principal objetivo de trabajo es sentar las bases y realizar las acciones oportunas para conseguir dotar al sector de seguridad jurídica para los consumidores y usuarios, así como orden y máxima profesionalidad en los intermediarios inmobiliarios. Ello generará mayor confianza de los ciudadanos en los agentes inmobiliarios, y redundará en la dinamización del mercado.

Para el presidente de la APEI, “necesitamos una regulación que exija al agente inmobiliario

El foro se articulará como una mesa de trabajo para el debate y actuación conjunta sobre la intermediación inmobiliaria en España



Sobre estas líneas, los presidentes del Consejo General de COAPIS (a la izquierda) y de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI).

Nace el “Foro Nacional de Colectivos Inmobiliarios”

Muchos medios de comunicación se hacían eco del acuerdo que el pasado febrero alcanzaban el Consejo General de COAPIS y los Expertos Inmobiliarios. Destacaban la voluntad de profesionalizar el sector.



Alianzas para poner en marcha el "Foro Nacional de Colectivos Inmobiliarios"

El principal objetivo es ofrecer seguridad jurídica para los consumidores, buscando el orden y la profesionalidad en los intermediarios inmobiliarios. El presidente del Consejo General de Colegios de Agentes...

EL MUNDO

PROFESIONALES - La nueva estructura ha sido consensuada por profesionales del sector

Se pone en marcha el 'Foro Nacional de Colectivos Inmobiliarios'



El presidente, Diego Galiano, presidente de API, en la reunión del Consejo de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API).

El principal objetivo es sentar las bases y realizar las acciones oportunas para dotar al grupo de seguridad jurídica para los consumidores y usuarios.

SERVIMEDIA Madrid

15/02/2017 11:48

El presidente del Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API), Diego Galiano, y el presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, Óscar Martínez, se han reunido para abordar la puesta en marcha del 'Foro Nacional de Colectivos Inmobiliarios'.



El Confidencial

El sector aboga por profesionalizar la figura del intermediario inmobiliario

EFE 15/02/2017 (11:48)

Madrid, 15 feb (EFE) - El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) y la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios han acordado poner en marcha el Foro Nacional de Colectivos Inmobiliarios para profesionalizar la figura del intermediario inmobiliario, han informado hoy en un comunicado.

Sigue de la página 3.

requisitos para poder ejercer. Condiciones como conocimientos específicos que permitan asesorar al cliente y favorezcan la profesionalización del mediador, un establecimiento abierto al público, un seguro de responsabilidad civil que proteja a los clientes y la adhesión a un código ético que buenas prácticas. Esta regulación es imprescindible para un sector profesional normalizado que genere riqueza y empleo de calidad, que experimente un crecimiento racional y que ofrezca plena confianza al cliente, desde el gran inversor a la pareja que busca su primer piso”

Al respecto señala Diego Galiano que “la administración no puede seguir ajena al riesgo inherente a una operación inmobiliaria, y a los potenciales peligros jurídicos y económicos que afrontan los ciudadanos si interviene cualquier tipo de corredor o comisionista, sin

orden, sin control y sin capacitación. Necesitamos un sector fuerte de auténticos profesionales inmobiliarios, formados, capacitados y responsables”.

Formación, buenas prácticas y competencia desleal

En el seno de este foro podrán tratarse otras cuestiones de interés común para los mediadores inmobiliarios. Ejemplos de ello son la necesidad de contar con un plan de estudios, fomentar las buenas prácticas inmobiliarias, impedir la competencia desleal, encauzar quejas contra portales inmobiliarios que solo cobran a profesionales, definir el papel de las entidades bancarias en la comercialización de inmuebles, blanqueo de capitales, y reivindicaciones tributarias, entre otras.



Comentarios a la Sentencia nº 705/2015 de 23 de Diciembre de 2015 del Tribunal Supremo sobre el obligado al abono de los gastos de gestión del préstamo hipotecario

Jesús Manuel Pernas

En esta ocasión el Tribunal Supremo se ha pronunciado sobre los gastos de gestión derivados del préstamo hipotecario y asesta de nuevo un revés a la Banca.

Transcribimos a continuación la cláusula que ha sido declarada como abusiva y por ende, nula, por el Alto Tribunal: “ Son de cuenta exclusiva de la parte prestataria todos los tributos, comisiones, y gastos ocasionados por la preparación, formalización, subsanación, tramitación de escrituras, modificación - incluyendo división, segregación o cualquier cambio que suponga alteración de la garantía- y ejecución este contrato, y por los pagos y reintegros derivados del mismo, así como por la constitución, conservación y cancelación de su garantía, siendo igualmente a su cargo las primas y demás gastos correspondientes al seguro de daños, que la parte prestataria se obliga a tener vigente”.

El Tribunal analiza en un primer momento la extensión de la cláusula que autoriza al Banco a cargar en la cuenta del prestatario todas las cantidades necesarias que se deriven de la inscripción de la hipoteca (gestiones previas a la inscripción incluidos), de la cancelación de cargas, etc. Y es que las entidades bancarias han atribuido tradicionalmente al prestatario “todos los gastos derivados de la concertación y desarrollo del contrato supliendo y ocasiones contraviniendo, normas legales con previsiones diferentes al respecto”, cuando en ciertos casos la propia entidad bancaria es la obligada al pago de determinados gastos (sobre todo tributos).

El Tribunal se apoya en el artículo 89.3 del Texto Refundido de la Ley General de Consumidores y Usuarios que recoge lo que se debe considerar como cláusula abusiva, referida a todas aquellas que carguen a cuenta del consumidor las consecuencias económicas de errores de gestión que no le sean imputables, gastos de documentación y tramitación que por ley correspondan al empresario, gastos de preparación de titulación que correspondan al empresario y en general cualquier estipulación que venga a imponer al consumidor el pago de tributos en los que el sujeto pasivo sea el empresario.

A continuación analizamos los gastos usuales en la tramitación y consecución de cualquier préstamo hipotecario.

Gastos de Notario e Inscripción en el Registro de la Propiedad.

En lo referente a gastos de escrituras notariales e inscripción de éstas (necesarias para la constitución de la garantía real), se atribuye históricamente en los contratos hipotecarios, “la obligación de pago al solicitante del servicio que se trate o a cuyo favor se inscriba el derecho”. El primer interesado en que se emita la escritura notarial y que ésta se inscriba en el Registro es el Banco prestamista, puesto que a través de la inscripción obtiene un título ejecutivo en caso de impago, la garantía real y adquiere la posibilidad de una ejecución especial y prioritaria. Pues bien, el TS considera que se produce un desequilibrio inter partes en este punto, dado que el principal beneficiario de la inscripción de la hipoteca es la propia entidad bancaria que realiza el préstamo pero el coste de la gestión notarial y registral recae íntegramente sobre el prestatario, beneficiario del préstamo. El Tribunal señala, como ya hemos comentado, que esto causa un desequilibrio entre las partes y que en un marco de negociación individualizada, no sería “razonablemente aceptado”.

Tributos

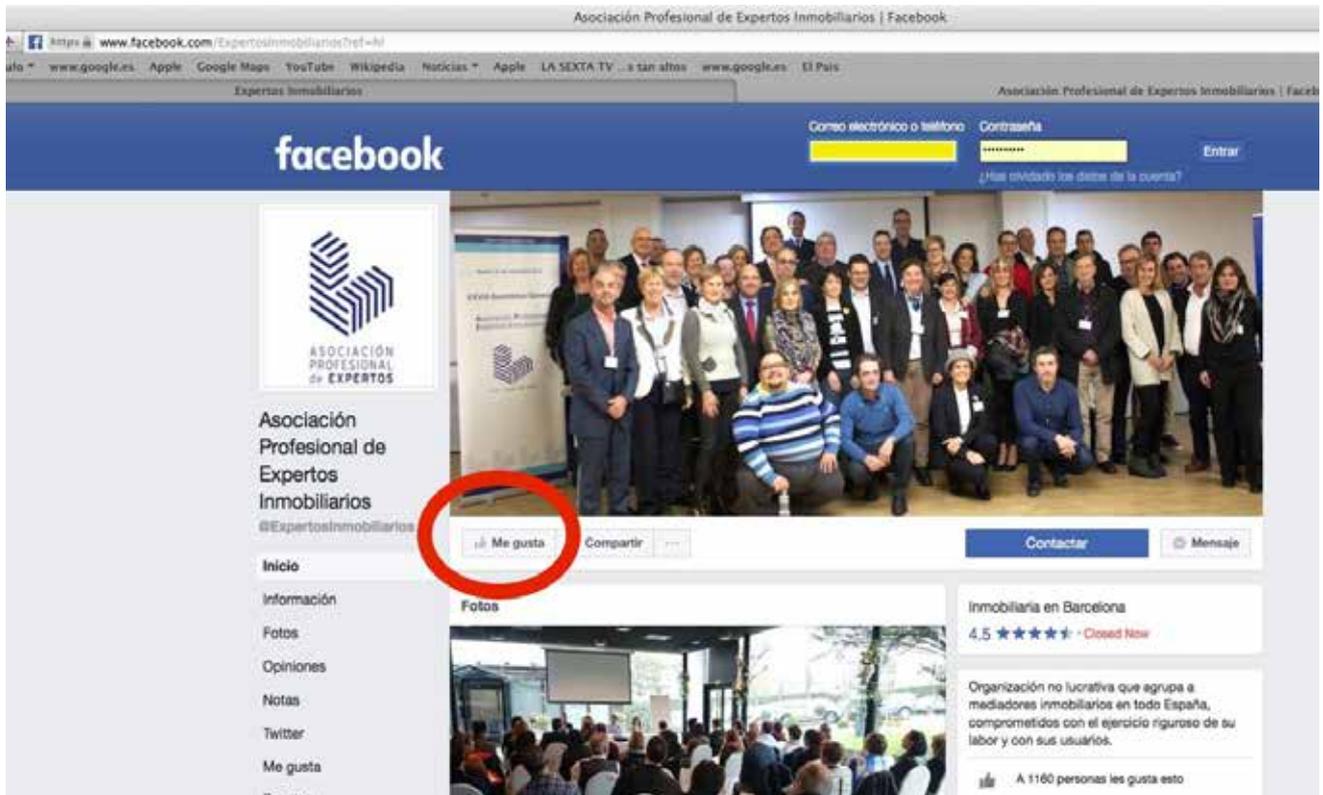
Inicia el Tribunal sus consideraciones sobre este punto citando el art. 8 de la TRLITPAJD (Ley sobre Impuestos de Transmisiones y Actos Jurídicos Documentados), en el que se dice textualmente: “en la constitución de préstamos de cualquier naturaleza, el obligado será el prestatario”. Se añade en el artículo 15.1 de la misma Ley que en la constitución de fianzas y de los derechos de hipoteca, prenda y anticresis, en garantía de un préstamo, tributarán a unos efectos del concepto de préstamo. Por lo expuesto hasta ahora parece lógico que la carga tributaria recaiga exclusivamente sobre el prestatario.

Pues no, el art. 27.1 de la misma Ley, en lo que la modalidad de actos jurídicos documentados que grava la emisión los documentos notariales dice: “será sujeto pasivo del impuesto el adquirente del bien o derecho, y en su defecto, las personas que insten o soliciten los documentos notariales, o aquellos en cuyo interés se expidan”. Es por ello que entiende el Tribunal que a efectos de AJD, el prestamista es sujeto



¿Eres “amigo” de la página de Facebook de la APEI?

Elisabet Carvajal



Las redes sociales, con Facebook a la cabeza, son un territorio imprescindible para la notoriedad y visibilidad

de toda marca. Por ello, la APEI iniciaba hace unos años el trabajo en estas plataformas. Actualmente, la APEI

tiene presencia activa en Facebook, Twitter y LinkedIn. En este artículo, nos centramos en Facebook y se

ofrecen unos consejos para familiarizarse con la red más popular.

(Sigue en pág. 7).

[Sigue de la página 5](#)

pasivo, ya que es él que adquiere un derecho de cobro garantizado mediante la hipoteca, y por ende vulnera el art. 89.3 c9 del TRLGCU, que califica de abusiva y por tanto nula cualquier estipulación que imponga al consumidor el pago de tributos cuyo sujeto pasivo sea el empresario.

Seguro de daño

Al constituir una obligación legal del tomador del seguro el pagar la prima del seguro (art. 14 de la Ley de Contrato de Seguro), poco hay que añadir a esto ya que es a todas luces lógico y normal que se haga cargo quién va recibir la protección, que no es otro que el Banco.

Gastos varios

Se abordan aquí las estipulaciones muy recurrentes en los contratos hipotecarios que, anticipándose a cualquier tipo de litigio derivado por

el posible incumplimiento de las obligaciones de pago del prestatario, se le hace cargar de cara con las costas procesales. Esto es, de todo punto de vista, un sinsentido puesto los gastos derivados del proceso están sometidos a normas imperativas como es la Ley de Enjuiciamiento Civil (artículos 394 y 398, para procesos declarativos y arts. 558 y 561 en procesos de ejecución).

El Tribunal Supremo afirma que imponer las costas procesales desde inicio atenta frontalmente contra las normas procesales, y genera una vez más, un desequilibrio entre las partes. No se puede cargar al prestatario con los posibles y eventuales honorarios de Abogado y Procurador que el prestamista (eventualmente) use en dicho pleito, ya que contraviene lo preceptuado en el artículo 32.5 de la LEC que, excluye dichos gastos a menos que una de las partes haya litigado temerariamente.

Consejos para iniciarse en la red más popular. El primero, hacerse seguidor de la “fan page” de la Asociación

Para empezar, nos referiremos a un detalle de la terminología del entorno Facebook que también puede ser un buen consejo para aquellos Expertos que quieran abrir la página de su inmobiliaria en esta red. Cuando una empresa, marca u organización profesional, como es el caso de la Asociación de Expertos Inmobiliarios, decide tener presencia en Facebook, lo correcto es crear una “fan page”, es decir, una página de empresa o página de fans. La misma plataforma ofrece esta opción que tiene unas características algo distintas a la página personal. Por ejemplo, la “fan page” no tiene límite de seguidores o amigos.

¿Para qué sirve el Facebook de los Expertos?

Facebook es en estos momentos un canal de difusión y de comunicación. Los Expertos Inmobiliarios, como colectivo, tenemos presencia en la red, por dos motivos. Uno de ellos, es que permite darnos a conocer e incrementar nuestra notoriedad de marca. Otro motivo, igual de importante, es que resulta una herramienta de comunicación muy interesante con los afiliados. Es un espacio donde intercambiar información sobre la

propia actividad de la Asociación y sus miembros. También permite estar al corriente de novedades relevantes del sector inmobiliario y de la mediación inmobiliaria.

Casi 1.200 amigos

En estos momentos, el Facebook de los Expertos Inmobiliarios cuenta con cerca de 1.200 seguidores. Formamos ya una comunidad relevante, al menos numéricamente, en esta plataforma. Sin embargo, constatamos que muchos de nuestros asociados aún no son seguidores de la página

Sugerencia 1. Hazte amigo del Facebook de los Expertos.

Invitamos a todos los Expertos, con perfil en Facebook, a dirigirse a la página oficial de la APEI en esta red <http://www.facebook.com/ExpertosInmobiliarios/>

Para invitar a tus amigos a que sigan el Facebook de la APEI, debes pinchar en la pestaña azul situada a la izquierda de la biografía con la palabra “Promocionar” (Indicado con el número 1 en la imagen de la derecha). Acto seguido, se desplegará un menú. Tu opción es la indicada con el número 2.

y hacer click en “me gusta”.

(Mirar imagen de la izquierda. El círculo rojo indica donde se sitúa la pestaña a pinchar para seguir la página de Expertos.)

Sugerencia 2. Si eres seguidor del Facebook de los Expertos, invita a tus amigos.

Invitar a tus amigos a que indiquen que les gusta la página de Facebook de los Expertos es muy fácil y además contribuyes a darnos a conocer de manera totalmente gratuita. Para invitar a tus amigos a nuestra página debes estar en el Facebook de los Expertos. Al lado izquierdo de la biografía verás una pestaña azul con la palabra “Promocionar”. Pincha y entra en ese menú. Verás que te presenta distintas opciones. La tuya es la que pone “Compartir la página con amigos”. Sólo hay que pinchar e invitar. (Mirar imagen inferior).



Nuevos Asociados

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

Paul Andrew Williams
Número de afiliado: 2766
Población: La Población De Farnals. Provincia: Valencia

Gemma Vallejo Carrasco
Número de afiliado: 2767
Población: La Laguna
Provincia: Tenerife

José Luís Martínez Fortes
Número de afiliado: 2768
Población: Terrassa
Provincia: Barcelona

Juan José Rodríguez García
Número de afiliado: 2769
Población: Almería
Provincia: Almería

Marta Rosa López
Número de afiliado: 2770
Población: Rubí
Provincia: Barcelona

Lourdes Vargas Portilla
Número de afiliado: 2771
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Ana Isabel Fernández Urgoiti
Número de afiliado: 2772
Población: Getxo
Provincia: Vizcaya

Jose Vicente Gálvez Revilla
Número de afiliado: 2773
Población: Santa Cruz de Tenerife
Provincia: Tenerife

Dominiek Christiaan
Número de afiliado: 2774
Población: Granadilla
Provincia: Tenerife

Jorge Galiana Martínez
Número de afiliado: 2775
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Mónica Sánchez Fernández
Número de afiliado: 2776
Población: Calella
Provincia: Barcelona

Salvador Zarco Villar
Número de afiliado: 2777
Población: Badalona
Provincia: Barcelona

Igor Corral, Experto Inmobiliario en Bilbao, especializado en alquiler de vivienda

¿Por qué no convertir la agencia en un bufete de servicios integrales para los bienes inmuebles?”

Elisabet Carvajal

Igor Corral (Bilbao, 1980) aprovechó el período de la crisis inmobiliaria para reciclarse y darle un empuje decisivo a su carrera como agente inmobiliario, a la que se dedica desde los 15 años. Ahora, es graduado en Derecho con una mención en Derecho del Patrimonio y lo tiene claro: “el sector necesita profesionalización y poner en valor nuestra profesión en la sociedad”. Y añade que “con la regulación de la Ley de Vivienda del País Vasco, igual que pasó en Cataluña, va a ser obligado tener los seguros de caución y responsabilidad civil y va a haber un registro. Va a ser muy positivo porque va a permitir dejar a los piratas fuera”. A su primera agencia, *Urdiña Inmobiliaria*, una “oficina de barrio” como Igor Corral la define, se sumaba en 2007, *Arrendamiento10*, dedicada única y exclusivamente al alquiler de vivienda. Hoy, es un referente en Bizkaia.

Usted y su proyecto Arredamiento10 dan buen ejemplo de que las crisis ofrecen también oportunidades.

“En 2007, cansado de no vender abrí Arrendamiento 10. Hasta aquel momento, de la gestión que realizaba, sólo un 10% correspondía a alquiler y el resto se orientaba a la compraventa. Sin embargo, había un cliente al que le llevábamos 7 u 8 casas de alquiler y tirando del hilo, di la vuelta al negocio. Ahora el 90% del negocio es alquiler. Abarcamos toda Bizkaia y ofrecemos una gestión integral. O cerrábamos o nos reinventábamos y hemos pasado de un equipo profesional de 3 a 8 personas”.

Sin embargo, ahora hay mucha demanda y poca oferta de alquiler, ¿no le afecta la situación?

“Hemos conseguido aflorar mucha vivienda para su puesta en alquiler porque ofrecemos un servicio de gestión integral. Ese es nuestro nicho de mercado. No hemos de ofrecer sólo mediación, hemos de ser buenos profesionales de la vivienda y crear servicios asociados”.

¿Nos da unos ejemplos?

“Por ejemplo, vender Certificados Energéticos o

seguros para propietarios y del hogar. Se trata de ofrecer servicios añadidos y verlo como una unidad más de negocio. También hay que potenciar e introducirse en la coordinación de los gremios de reformas. Todo lo que tenga que ver con la vivienda es susceptible de incorporarse a nuestros servicios. ¿Por qué no asociar la agencia inmobiliaria a la calidad en todo lo que tiene que ver con los bienes inmuebles? De este modo, conviertes la agencia en un pequeño bufete con nuevos servicios orientados a los bienes inmuebles y no te ciñes únicamente a la intermediación”.

Esta forma de entender la agencia inmobiliaria también rompe esquemas al usuario. ¿Cuál es la respuesta del cliente?

“Generas mayor confianza. Está claro que requiere mucho esfuerzo y trabajo para conseguir crecer en cartera de inmuebles, en calidad y en servicios. Nosotros empezamos con una hoja Excel y ahora tenemos un superprograma informático (ríe). Has de estar muy atento a los cambios del mercado y sus necesidades. Ahora somos los expertos de alquiler en Bilbao e intentamos además generar mayor cultura del arrendamiento porque hay muy poca”.

¿A qué podemos achacar está ignorancia?

“Hasta hace pocos años no había la necesidad de alquilar y lo más integrado era la compra. Pero ahora hay gente joven que ve las cosas de otra forma”.

¿Qué es exactamente la cultura del alquiler a la que se refiere?

“No se saben las obligaciones y los deberes del alquiler y se desconoce cuál es el papel del inquilino y del propietario. Por ejemplo, la LAU es de la pocas leyes que carece de un reglamento y es una norma muy abierta ¿Quién paga el primer recibo que llega de la caldera? La ley no lo establece... Sería muy necesario desarrollar un reglamento claro y que cada parte supiese a qué debe atenerse”.

Y mientras, ¿cómo resuelve la situación?

“Nosotros abogamos por hacer un buen contrato de arrendamiento. La gente busca en Internet y te llega con un contrato que les ha gustado pero que igual corresponde al derecho chileno. Es necesario un Experto Inmobiliario que redacte un contrato, cuanto más detallado mejor, especialmente, desde la

El Experto, Igor Corral, en la imagen de la derecha, afirma que *“hemos conseguido aflorar mucha vivienda para su puesta en alquiler porque ofrecemos un servicio de gestión integral”*



modificación del 2013 de la LAU. La norma deja muy abiertas algunas materias en libertad de pactos entre inquilinos y propietarios”.

¿Solamente lleva alquileres de vivienda?

“Creo en la ultra especialización. Sólo gestionamos alquiler de vivienda, no llevamos locales, a los clientes con estas necesidades los remitimos a otras agencias.”

¿Es posible cuantificar de algún modo los pisos vacíos que podrían salir a alquiler?

“No sabría cuantificarlo, pero en Bilbao y provincia, históricamente los propietarios tenían el piso cerrado

y se han ido animando con servicios y la rentita que aporta el alquiler. Con una mayor regulación se pondrían en alquiler más pisos”.

Actualmente la renta de alquiler de un piso digno puede salir muy cara en las capitales.

“La renta de los alquileres entre los años 2009 y 2012 bajaron en un 20%. Entre 2012 y 2016 subieron de forma sostenida. Y es verdad que los precios suben, ahora la media mensual en Bilbao está en los 650 €, pero los estudios de los portales inmobiliarios no son reales. También hay que tener en cuenta que los alquileres nos parecen caros porque los sueldos han quedado muy congelados”.

Bajo estas líneas, el equipo profesional *Arrendamiento10*, agencia especializada en alquileres y liderada por Igor Corral.



“En materia de alquiler es necesario que el Experto redacte un contrato, cuanto más detallado mejor, especialmente, tras la modificación de la Lau de 2013”

¿Qué medidas ayudarían a sacar más pisos para alquiler?

“Por mi experiencia, el 98 % de los pisos son propiedad de personas individuales y no de empresas. Y detrás de cada alquiler hay una historia. No apuesto por la medidas coercitivas. En Bilbao se están planteando subir el IBI de los pisos vacíos, pero esto no es determinante. No me gusta que se use la vivienda como moneda electoral, porque los políticos no saben. Sabemos nosotros. Lo que no sabe el ayuntamiento es que detrás de cada arrendamiento hay un mundo. Al particular no se le puede apretar. Ninguna medida para la promoción del alquiler va a funcionar si no cuentan con nosotros, los Expertos. No hay otro camino. Vamos a dar mejor servicio y con mayor transparencia”.

Jon Paul Garmendia, coordinador de Delegados Territoriales

“Lo ideal sería tener una delegación de los Expertos Inmobiliarios en cada provincia”

Elisabet Carvajal

Jon Paul Garmendia es el coordinador general de los Delegados Territoriales y el portavoz a la Junta Directiva de los Expertos Inmobiliarios en esta materia. En esta entrevista explica los principales proyectos para potenciar la figura de los Delegados y las Delegadas.

- En estos momentos tenemos 26 Delegados Territoriales, ¿es suficiente?

“Lo ideal sería que en todas las provincias hubiera un delegado, y que ninguno de ellos tuviera que cubrir dos áreas. Sería lo óptimo por conocimiento de zona. Entre una provincia y otra, el mercado puede ser totalmente diferente.”

- Como coordinador de Delegados Territoriales y portavoz en la Junta Directiva de la APEI en estos asuntos, ¿qué objetivos tiene para el 2017?

“A diferencia del año 2016, tenemos un desarrollo distinto gracias al acuerdo entre los Expertos Inmobiliarios y la Bolsa Inmobiliaria MLS, además de nuestra IC. Y en parte, esto define los objetivos que serían dos. Por un lado, extender las delegaciones a un mayor número de provincias. Y, por otro, consolidar la colaboración entre Expertos y favorecer la utilización de la MLS, sin olvidar las IC.”



Sobre estas líneas, Jon Paul Garmendia en una imagen tomada en la celebración de la XXVIII Asamblea General de la APEI.

26 Delegados Territoriales estrechan la comunicación con el asociado



Las Delegaciones Provinciales dan apoyo a nuestros Expertos en distintos puntos de España y facilitan la comunicación y coordinación entre profesionales. Actualmente disponemos de 26 Delegaciones Provinciales. Mediante la figura de los Delegados Territoriales de cada zona llegamos de forma ágil y eficaz a nuestros asociados. Los Delegados son miembros de la APEI y conocen mejor que nadie las necesidades del sector en su ámbito geográfico.

Nueva Delegada Territorial en A Coruña

Desde noviembre, la Experta, Emma Martínez de la Fuente, es la delegada territorial de la APEI en A Coruña. Se refuerza así la presencia y el servicio a nuestros asociados en Galicia. Próximamente, la entrevistaremos en las páginas de esta revista.

“ Estamos mejorando el programa y el diseño de las IC y se está convirtiendo en una web-portal inmobiliario”

“A diferencia del año 2016, tenemos un desarrollo distinto gracias al acuerdo entre la APEI y la Bolsa Inmobiliaria MLS”

¿Qué acciones se desarrollarán para implementar el uso de la MLS entre los Expertos y Expertas?

“Desde febrero, hemos puesto en marcha reuniones informativas sobre el uso de esta herramienta en Galicia, País Vasco y Cataluña. El objetivo de estas sesiones es explicar cómo se trabaja con la MLS y la IC, cómo funciona esta colaboración organizada, y cómo se comparte el producto, en exclusiva en el caso de MLS. En definitiva, el funcionamiento y la filosofía tanto de la MLS como la IC. En estos encuentros, la voluntad es recoger también las aportaciones de los Expertos. Esta es una primera fase del trabajo para fomentar la MLS y la dinamización IC entre los afiliados. A partir de marzo, empezaremos una segunda fase que se concretará en sesiones de formación sobre estas herramientas”.

- ¿En qué lugar queda el proyecto de los Inmuebles Compartidos (IC) con la puesta en marcha de la MLS?

“La MLS supone un mayor compromiso por parte de los profesionales que participan. Se trabaja con producto en exclusiva y su alcance es estatal. Sin embargo, para nosotros la bolsa de Inmuebles Compartidos es un proyecto muy importante que queremos potenciar y desarrollar definitivamente como elemento distintivo de los Expertos. Ahora estamos mejorando el programa de las IC con un nuevo diseño mucho más ágil y se está convirtiendo en una web-portal inmobiliario. También hemos nombrado coordinadores para la dinamización de las IC, de momento, en

Cataluña y País Vasco (mirar recuadro inferior). Se trata de un sistema de compartir más cercano. Su ámbito territorial está más acotado, generalmente provincial y/o autonómico. También implica compromiso, pero con menos exigencia que la MLS y el producto que se comparte no necesariamente debe ser en exclusiva. Además, la plataforma informática es nuestra y gratuita para nuestros afiliados. Son realidades complementarias. Pero la IC es nuestra propia herramienta de colaboración”.

- Favorecer la comunicación entre Expertos es otro de sus objetivos.

“Sí, hay otro nivel de colaboración que me gustaría promover y es que los Expertos se aproximen entre ellos, que colaboren, que intercambien información y producto sin ningún método. Es decir, promover una mayor comunicación y asumir que todos formamos parte del mismo colectivo más allá de la IC y la MLS. Uno de los objetivos que me he marcado para este ejercicio es favorecer y desarrollar esta colaboración entre Expertos mediante el trato personal. Hemos elaborado un directorio con todos los asociados que ya está disponible en la intranet de nuestra web. Es un instrumento de rápida consulta. Su finalidad es que nos ayude a estrechar esa colaboración”.

- ¿Qué se espera de los Delegados?

“Esperamos mayor coordinación con la estructura de la Asociación y que se traduzca en aportación y colaboración”.

Nombrados los primeros coordinadores para potenciar las IC en Cataluña y País Vasco

Los Expertos María José Hernández Irigaray, en San Sebastián (Guipúzcoa) y Manuel Rosa, en Rubí (Barcelona), han sido nombrados coordinadores para potenciar las IC en el País Vasco y Cataluña, respectivamente. El nombramiento se ha producido en las últimas semanas y tiene como objetivo incentivar el uso del programa informático INMOGEST que la Asociación pone a disposición de todos sus afiliados de forma gratuita para el desarrollo de la bolsa de Inmuebles Compartidos (IC). Para la nueva coordinadora en el País Vasco, “hemos de motivar el uso de la exclusiva. La tendencia en el sector es ésta. Hemos de abrirnos y aprender a compartir”. En la próxima revista, los nuevos coordinadores nos expondrán su visión en sendas entrevistas.



Sobre estas líneas, imagen tomada en la sede de la APEI, el pasado mes de febrero, durante la primera reunión para impulsar la IC en Cataluña, con el nuevo coordinador Manuel Rosa (de pie, a la izquierda).

APEI en los medios

Primer trimestre con gran presencia mediática de los Expertos Inmobiliarios

Elisabet Carvajal

Los Expertos Inmobiliarios hemos arrancado el 2017 con una gran presencia en los medios de comunicación. A las gestiones habituales que realiza la APEI a través de su gabinete de prensa y su programa anual de comunciación, se suma, sin duda, el importante trabajo de los miembros de la Junta Directiva y también de algunos de nuestros Delegados que consiguen dar un fuerte empuje mediático a la APEI en sus áreas territoriales. Desde aquí les agradecemos su esfuerzo y gran aportación para todos.

Entre los meses de enero y marzo, la prensa se ha hecho eco, sobre todo, del acuerdo entre los Expertos y la Bolsa de Inmuebles MLS, y también de la valoración que realizaba la APEI en un comunicado, como entidad experta en materia inmobiliaria, sobre las expectativas para el sector en el 2017. Recogemos una pequeña muestra de estos impactos positivos para la imagen y notoriedad de la Asociación.



La APEI y la Bolsa Inmobiliaria MLS firman un acuerdo de colaboración

ELMUNDO.ES | Madrid



LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS Y LA BOLSA INMOBILIARIA "MLS" FIRMAN UN ACUERDO DE COLABORACIÓN 19/01/2017

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, APEI, y Sistema Múltiple de Exclusivas Inmobiliarias SL, MLS Multiple Listing Service, han alcanzado un acuerdo de colaboración por el cual los agentes inmobiliarios afiliados a la APEI, con unas 1.200 agencias en toda España, podrán integrarse, con importantes ventajas, en la bolsa inmobiliaria MLS.

APEI en los medios



MADRID, 22 (EUROPA PRESS) - La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei) prevé que el sector del ladrillo registrará en 2017, por tercer año consecutivo, una recuperación "lenta y sostenida", con precios "estables" para la segunda mano que se incrementarán de media un 5% y una falta de oferta de alquiler que favorecerá la venta de vivienda.

El presidente de Apei, Óscar Martínez, ha explicado que las características del mercado este año serán la poca oferta de alquiler que favorecerá, en muchos casos, la venta de vivienda; la estabilidad de precios en la segunda mano, y la construcción de obra nueva a unos precios razonables.

Los expertos inmobiliarios auguran que el sector proseguirá una "lenta y sostenida" recuperación durante los próximos meses apoyada en la mejora de la economía y la reducción del paro.

FALTA DE OFERTA DE ALQUILER



Canarias, líder en el aumento del precio de la vivienda

Nuestros Breves

Acuerdo de colaboración con RS Inmobiliarias

Algunos de nuestros Expertos ya conocen a Reblone Soluciones Inmobiliarias, que tuvimos como expositores en la II Mini Feria, organizada por la APEI,

Esta empresa **ofrece un nuevo canal de captación de Inmuebles** basado en la productividad y la obtención de resultados. La propuesta es sustituir el método de captación actual, a puerta fría, por un operador que, gracias a su experiencia, una buena base de datos y los sistemas informáticos y de telefonía necesarios, es capaz de "tocar" más puertas en menos tiempo. Se reportan únicamente aquellos contactos que se considera que pueden generar negocio en cualquiera de las áreas de la Inmobiliaria. RS pone a vuestra disposición tres paquetes de contratación.

Además ofrece una prueba de dos semanas hasta llegar al contrato trimestral en donde aplican **un descuento especial del 10% a todos los miembros de la APEI**. Para más información, contactar con la sede.

A la derecha, el equipo de Reblone Soluciones durante su participación en la II Mini Feria, organizada por la APEI, en Madrid



Leyes, reglamentos, subvenciones y recordatorios

Nuevo Reglamento Europeo de protección de datos personales

El Reglamento Europeo de Protección de Datos de carácter personal, en vigor desde el mes de Mayo del 2016 y entrada en aplicación el 25 de Mayo del 2018, se basa en la prevención y la responsabilidad activa por parte de las organizaciones que tratan datos. Modificará la LOPD 15/1999 tal como la conocemos actualmente.

Afectará a todas las organizaciones y, sobre todo a las que traten datos de nivel especialmente sensible (patrimonio, salud, etc.)

Será necesario abordar modificaciones en los modelos de consentimiento, el deber de información a los interesados, los derechos de los interesados, así como incorporar, cuando se requiera, la evaluación del impacto del tratamiento de datos, el registro del tratamiento, la figura del Delegado de protección de datos, la privacidad de los datos y otros requisitos.

Impuesto de Bienes Inmuebles

El Tribunal Supremo, en su sentencia 2889/2016, de fecha 15 de junio, ha establecido como doctrina jurisprudencial que, en caso de ausencia de pacto en contrario, el transmitente podrá repercutir el IBI abonado al adquirente en proporción al tiempo que cada una de las partes haya ostentado la titularidad.

Fuente: Cortés y Pérez Auditores Asesores Asociados S.L

Cláusula Suelo

Real Decreto-Ley 1/2017, de 20 de Enero, de medidas urgentes de protección de consumidores en materia de cláusula suelo.

Convenio Colectivo para empresas de gestión y mediación inmobiliaria

El pasado 26 de octubre se procedía a la firma del VI Convenio Colectivo Estatal para empresas de gestión y mediación inmobiliaria para los años 2016, 2017 y 2018.

Economía

Tipos de Referencia Oficiales, Diciembre 2016

Fuente: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española

Del conjunto de entidades de crédito	1,874
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	0,078
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	0,008
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	0,008

Índice de Precios de Consumo IPC

JUNIO 2015 - MARZO 2016 (Base 2011)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Enero 2015 a Enero 2016 (Base 2011)	-0,3
Febrero 2015 a Febrero 2016 (Base 2011)	-0,8
Marzo 2015 a Marzo 2016 (Base 2011)	-0,8
Abril 2015 a Abril 2016 (Base 2011)	-1,1
Mayo 2015 a Mayo 2016 (Base 2011)	-1,0
Junio 2015 a Junio 2016 (Base 2011)	-0,8

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

- 0,5%

Mundo digital

Adiós a Windows Phone, hola al Nokia 3310

Daniel García.

Microsoft desaparece definitivamente del mapa mundial de smartphones, justo a la vez que Apple se encarama en el primer puesto de móviles adelantando a Samsung. Hace apenas tres años se debatía si habría hueco o no para un tercer sistema operativo que le hiciera sombra a Android y a iOS. Windows Phone y BlackBerry aún tenían una mínima opción. Hoy ambos han desaparecido.

El 99,6% de los smartphones en el mundo usan el sistema operativo de Google o Apple. Y sí, el iPhone ha vuelto a conquistar el primer puesto mundial en telefonía por delante de Samsung. Nuevos datos de la consultora Gartner ofrecen una radiografía actualizada de lo que ocurre hoy en día en el sector de los móviles. Y de cómo ha cambiado todo en apenas cinco años. Android domina en la actualidad el 81,7% del pastel, con iOS subiendo a una cuota del 17,9%. Es decir, el 99,6% de los teléfonos en el mundo están dominados por uno de los dos sistemas operativos.

En Microsoft, la única alternativa que encuentra Satya Nadella, consejero delegado de la compañía, es ofrecer software y aplicaciones en el móvil en lugar del hardware o sistema operativo.

Durante el cuarto trimestre del 2016 Apple volvió a adelantar a Samsung como primer fabricante mundial de smartphones, al vender más de 77 millones de unidades frente a los 76 millones de Samsung. La culpa: el fiasco del Galaxy Note 7 y, a la vez, el éxito en ventas del iPhone 7. Apple no adelantaba a Samsung en el primer puesto mundial desde finales de 2014. Este año la coreana se la juega con el Galaxy S8 que no veremos hasta abril. Si este terminal no es un éxito rotundo, Samsung se arriesga a perder el liderazgo mundial para lo que queda de 2017. Por otra parte, 17 años después de que viera la luz, HMD, compañía finesa propietaria de los móviles de Nokia, relanzaba el famoso dispositivo en la edición de este año del Mobile World Congress celebrado en Barcelona.

Así lo asegura Evan Blass en Venture Beat, quien ha tenido acceso a los próximos lanzamientos de Nokia. El 'nuevo' 3310 costará 59 euros y mantendrá las dos características que lo elevaron al panteón de los móviles: su inmortalidad forjada con una batería de larga duración y una resistencia extrema. Sería una versión moderna, sí, pero no llegaría a ser un 'smartphone' al contar sólo con las funciones más básicas.

Este regreso al pasado no es la única novedad que anunciaba HMD en el MWC. La tecnológica también presentará dos nuevos 'smartphones' con la última versión de Android, Nougat: Nokia 3 y Nokia 5. Junto a estos modelos, también veremos pronto el Nokia 6, de mayores prestaciones y con un precio de 249 euros.

El Nokia 3 se situaría en la gama baja con 149 euros; el Nokia 5, de 199 euros, vendría con 2 GB de RAM, una pantalla de 5,2 pulgadas con resolución 720p y un procesador Snapdragon 430 Octa-Core. De momento, nos quedamos con el Lobeznó de los móviles, el Nokia 3310.

Agenda

Actividad Expertos Inmobiliarios y Ferias Inmobiliarias 2017

Enero

09 - Oferta Comercial: CADEI - Campus de Estudios Inmobiliarios

18 - Comida de Expertos en Barcelona.

Febrero

15 - Reunión de Expertos Inmobiliarios de Barcelona.

Curso de iniciación al programa de Gestión de la Asociación para incentivar el uso de la IC Barcelona

15 - Charla informativa en el País Vasco

Marzo

03-04 Welcome Home Sevilla, salón inmobiliario de Andalucía

03-05 Expo Inmobiliaria de Medellín

10-12 SHI 2017 Utrecht: Feria segunda vivienda Utrecht, Holanda

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.

FIM[®]

FICHERO DE
INQUILINOS
MOROSOS



ISO 9001
System
Certification

902 933 379 | agente@fimiberica.com

Novedades en nuestra nueva web ¡Visítala!

www.fimiberica.com |



**EXPERTOS
INMOBILIARIOS**