



— Desde 1990 —

# EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO CONCERTADO  
02/1208

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS N. 112- AÑO 2017

[ICInmoExpertos.com](http://ICInmoExpertos.com)

# Crece Compartir Colaborar

Preparando el gran  
portal de los Expertos

## EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 3 -  
Nace la Federación  
de Asociaciones de  
Empresarios Inmobiliarios  
(FADEI)

## NUESTROS EXPERTOS

PAG. 4-6  
Entrevista a Blanca Vela,  
Experta en Jaca y titular de  
Aire de Montaña

## EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 7  
La Causa de Necesidad  
en el contrato de  
arrendamiento

## NUESTROS EXPERTOS

PAG. 10 -  
Francisco Iglesias, nuevo  
delegado territorial de la  
APEI en Andalucía y coor-  
dinador de IC Andalucía

## SUMARIO:

## EXPERTOS INFORMADOS

## PÁGINA 2

• Editorial del Presidente

## PÁGINA 3 -

Nace la Federación de Asociaciones de Empresarios Inmobiliarios (FADEI).

## NUESTROS EXPERTOS

## PÁGINAS 4 - 6

- Blanca Vela, Experta en Jaca y titular de la agencia Aire de Montaña

## EXPERTOS JURÍDICO

## PÁGINA 7

- La Causa de Necesidad en el contrato de arrendamiento de vivienda

## PÁGINAS 8 - 9

- Revés a los Ayuntamientos, tras la sentencia del TC sobre las plusvalías.

## EXPERTOS INFORMADOS

## PÁGINA 10

- Francisco Iglesias, nuevo delegado territorial de la APEI en Andalucía y coordinador de IC Andalucía

## PÁGINA 11

- Colaborar, Compartir y Crecer. El Portal de Expertos Inmobiliarios se prepara para despegar.

## PÁGINAS 12 - 13

- APEI en los medios. Espectacular presencia mediática de la APEI en el segundo trimestre

- Nuestros breves

## PÁGINA 14

- Leyes, reglamentos.  
- Economía

## PÁGINA 15

• Mundo digital  
• Agenda



## Adelantarse para lograr destacar

Aunque las ventas en este segundo trimestre del año han ido bastante bien a nivel nacional, nos enfrentamos con un nuevo problema a lidiar, los alquileres, campo en el que hay una gran demanda y poca oferta, a parte de la notable subida de precios que se ha producido.

Sobre todo, los que tocáis esta especialidad comprobaréis en vuestro día a día que está costando bastante encontrar viviendas para arrendar. Lo mismo está pasando en las grandes ciudades con los inmuebles en venta. En Madrid y Barcelona, sois muchos los Expertos que me trasladáis vuestras dificultades para captar producto. Este hecho se debe a la escasa construcción de obra nueva y a que ese excedente de producto generado en el *boom* inmobiliario años pasados, poco a poco se va absorbiendo. Por este motivo debemos cambiar notablemente los métodos de trabajo.

El otro día acudí en Barcelona a la feria "Inmotecnia" en la que conocí de primera mano las nuevas tecnologías y herramientas, aplicadas al sector inmobiliario. Al igual que en la muestra que realizamos en nuestra Asamblea: 3d, gafas de realidad virtual, escaparates interactivos, etc. son elementos que si queremos estar al día tenemos que ir introduciendo poco a poco en nuestro trabajo. Es aconsejable asistir a este tipo de eventos porque cada vez hay que especializarse más, debemos ser más profesionales, ya que en un futuro no muy lejano, no valdrá con esperar a que el cliente entre por la puerta. ¡Tenemos que adelantarnos y seguir mejorando!

Desde la Asociación tratamos de poneros al día de las novedades, pero no es fácil si no seguís las tendencias del mercado. Cada vez, debemos esforzarnos más, dar mejor trato y mentalizarnos que somos oficinas de servicios. Debemos ser verdaderos asesores, dar confianza, ser cercanos, conocer los gustos de nuestros clientes... sólo así lograremos destacar.

### Óscar Martínez Solozábal

Presidente Asociación Profesional Expertos Inmobiliarios

@ExpertosInmob

#### Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 112. Junio 2017.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

Presidente, Óscar Martínez Solozábal. Vicepresidente, Raúl Ortiz Correa, Secretario General: Anselmo Muñoz García. Vocales: M<sup>a</sup> 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

Coordinación: Elisabet Carvajal (Prensa y Contenidos), Noemi Franco (Administración)

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

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





## Nace la Federación de Asociaciones de Empresarios Inmobiliarios (FADEI)

### Los Expertos Inmobiliarios forman parte de la Junta Directiva y adquieren la responsabilidad de la tesorería de la FADEI

El 31 de mayo, la APEI firmaba el convenio para la constitución de la nueva patronal del sector, la FADEI. Los Expertos Inmobiliarios forman parte de la Junta Directiva y además es la entidad tesorera de la nueva patronal. Esta Federación representa a unos 5.000 empresarios y empresarias del sector en España. Es representativa de los colectivos más importantes de la mediación inmobiliaria en nuestro país.

El objetivo esencial, único y claro, de la FADEI es la negociación del convenio colectivo tras la desaparición y liquidación de AEGI. "La FADEI no pretende entrar en aspectos distintos del

ejercicio de la mediación inmobiliaria que deja a colectivos con un carácter más "profesional". La idiosincrasia de la FADEI es la de ser la Patronal del sector", explica J. Manuel Pernas, asesor jurídico de la APEI.

Forman parte de la FADEI: Asoc. de Empresarios del Mediterráneo (AMEI), Asoc. Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), HABITALE, la FICAM (Unión de Asoc. de Cantabria, Afilia Premiun, AILA, Asoc. de Laredo, y AEGI Cantabria), Unexia (Andalucía), AEGI Madrid, ASOCIAS (Asturias), SIC (Asoc. de Agentes Inmobiliarios de Valencia), ABSI (Baleares), ACEGI (Canarias), ADEI (Murcia, Unión de Asoc. Empresariales de Apis y Aegi, AIM (Asoc. Empresarial de Apis Madrid) y Aegi CyL.

### La FotoNoticia

Dedicamos **La FotoNoticia** a los **Expertos Inmobiliarios de las Islas Baleares** que celebraban el pasado 30 de mayo un encuentro de trabajo con María Antonia Ena, vocal de la Junta Directiva de la APEI y tesorera. y también con Ramón López, responsable comercial. En la imagen, los expertos baleares M<sup>a</sup> Carmen Campos, Enrique de la Peña, Antonio Juan Pons, Francisco Company, Mark Anthony, Miguel Martín, Pieregido Rebaldo y Mateu Caveller.

Al cierre de esta revista, han sido nombrados delegados territoriales en Mallorca y Menorca los Expertos Enrique de la Peña Campos, y A. Juan Pons Borràs, respectivamente. En próximos números los presentaremos en sendas entrevistas.



## Blanca Vela, Experta en Jaca y titular de la agencia Aire de Montaña

**“La confianza se genera hablando claro, con transparencia y dando información veraz al cliente**

Elisabet Carvajal

**Blanca Vela (Zaragoza, 1973) está al frente de “Aire de Montaña”, en Jaca (Huesca). Se trata de un proyecto muy personal que aporta un nuevo enfoque en la manera de presentar la agencia inmobiliaria. Ante la uniformidad de la mayoría de estas oficinas, “Aire de Montaña” se caracteriza por una decoración singular y cuidada que la hace distinta de cualquier establecimiento del sector. Esta joven zaragozana y madre de familia se enrolaba en la aventura de abrir su propio negocio en diciembre de 2015. “En mi familia hay muchos emprendedores” explica. Ella ha sido la primera en abrir una agencia inmobiliaria.**

**- Hace poco que forma parte de los Expertos Inmobiliarios. ¿Qué le atrajo de la APEI?**

“Cuando abrí la inmobiliaria me puse a buscar un colectivo profesional del que formar parte. Me pareció que la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios era la organización que más ayudaba a los asociados, con contratos, asesoramiento jurídico, el software para agencias inmobiliarias, etc. La relación entre los servicios y la cuota era muy interesante. Y ahora, en este tiempo que llevo en la APEI, me siento muy agradecida con la Asociación. He compartido producto con compañeros. Hay muchas ganas de ayudar, colaborar y de sentirnos unidos”.

**-Está formada en Marketing y Publicidad y ha cursado varios años de Derecho, ¿Cómo ha sido**



Sobre estas líneas, la Experta, Blanca Vela, en el centro de la imagen, acompañada de su equipo profesional.

**su trayectoria hasta la mediación inmobiliaria?**

“Antes de abrir la agencia estuve 16 años de apoderada en grupo Montecanal, una promotora de obra nueva. Allí tuve la oportunidad de formarme a fondo en el sector y cuando cerró pensé en “Aire de Montaña”, quería hacer una agencia pero un poco diferente”.

**-¿Qué ofrece “Aire de Montaña” para ser diferente?**

“Perseguimos que la diferencia sea el trato con el cliente. Un trato cercano y que el cliente encuentre la confianza que necesita ante una operación tan importante en su vida como es la compra de una vivienda. Intentamos tratar al cliente igual que nos gustaría nos trataran a nosotras. Acompañamos durante todo el proceso al cliente, ya sea comprador o vendedor, con cercanía y transparencia”.

**-¿Cómo se genera la confianza?**

“La confianza se genera hablando claro y ofreciendo la información, contrastada y veraz, cuando te la piden. Con los años la gente te va conociendo, y esa credibilidad crece”.

**-“Aire de Montaña” acaba de cumplir un año y medio, ¿Qué valoración hace de estos primeros meses de su trayectoria?**

“Al principio había gente que me decía que era valiente por abrir la agencia. Y a mí no me parecía tan difícil. Ahora, miro atrás y veo que ha sido un año y pico complicado, con momentos muy difíciles en que te dejas mucho en tu negocio: tiempo, ahorros... Ves que es más complicado de lo que pensabas. Pero aprendes a llevarlo. Si hubiera sido fácil no lo valoraría tanto. Empecé con una cartera de 7 pisos y hora tenemos 281. A los seis meses ya contraté a la primera persona, y ahora somos un equipo de tres profesionales. Sientes que lo vas consiguiendo”.

**- Cuéntenos un buen momento de estos meses.**

“Los buenos y los malos momentos te los dan las personas. Los buenos son cuando ves que la gente te recomienda y valora tu trabajo. Y malos... siempre hay algún cliente complicado que, a pesar de tu esfuerzo, intenta darte la vuelta y saltarse la agencia.”

**-Jaca es una localidad muy turística, ¿cómo influye esta realidad en su negocio?**

“Tocamos de todo, aunque lo que más se vende son apartamentos de segunda residencia para clientes de fuera de Jaca. También trabajamos mucho los alquileres fijos”.

**-El alquiler, en general, es un bien escaso.**

“Si ocurre lo mismo en Jaca. Hay mucha demanda y poca oferta. Cuando entra un alquiler, antes de un mes ya está cubierto. La gestión del alquiler ayuda, pero sobre todo gestionamos la venta de segunda residencia muy vinculada al turismo de nieve y las estaciones de esquí.”



**- “Aire de Montaña” marca la diferencia con cualquier agencia por su decoración.**

“ Si aposté por una agencia diferente. Me inspiré en los franceses que cuidan mucho la imagen de la inmobiliaria, especialmente si se trabaja con segunda residencia. Es como si fuera una joyería La imagen es importante en una compra de tanta envergadura. En este sector, cuando llevas tiempo la gente te busca por otras razones como la confianza y la recomendación. Sin embargo, cuando empiezas has de marcar la diferencia. Además, pensaba sobre todo en el vendedor y que la imagen me ayudara a la hora de captar inmuebles. El comprador va a todas las agencias, entra en todas. El vendedor, en cambio, tiene en cuenta dónde deja su producto”.

**“En Jaca hay 900 pisos a la venta y se comercializa el 20%. No es fácil porque hay propietarios que no se dejan asesorar”**

**Se nota que le gusta su trabajo. ¿Qué le aporta ser agente inmobiliario?**

“Sí, me gusta mucho el sector y en Jaca es buen negocio. Cuando ves que la gente pone tanta ilusión en la compra de la vivienda... eso se transmite. Si te gusta la profesión lo disfrutas y compartes esa ilusión”

Sigue de la página 5.

**-“Aire de Montaña” está situada en el corazón de Jaca, y con la competencia al lado**

“Sí, en Jaca, con unos 13.000 habitantes, hay en estos momentos 13 agencias inmobiliarias. En nuestra calle hay cuatro. Hay que estar donde están todas, estar cerca para que la gente llegue a ti. La competencia es buena, aunque también es cierto que en Jaca hay mucho intrusismo y mucha venta entre particulares.”

**-¿Cómo cree que va a ser el segundo semestre del 2017?**

“Va a ser raro y complicado. Sin embargo, el sector poco a poco se va ajustando. Mientras los sueldos no suban y los negocios no arranquen los precios van a seguir bajando. La gente tarda en comprar y se lo piensa mucho... Va despacio, pero la tendencia que se nota es buena.

**-¿Hay movimiento de obra nueva en Jaca y su área?**

“Sí, hay obra nueva, pero el suelo es propiedad de los bancos. Ahora, a la gente le cuesta comprar obra nueva, hay mucha desconfianza después de lo ocurrido durante el “boom” inmobiliario. El cliente quiere ver el piso. Solo hay dos motivos por los cuales una persona se arrepiente de comprar un piso. Uno de ellos es un mal vecino; el otro, que el piso sea económicamente una carga. Todo lo demás se solventa”.

**-Recientemente el Gobierno presentaba el borrador del Plan de Vivienda 2018-2021 que prevé, entre otros aspectos, ayudas para el alquiler.**

“Las ayudas para dinamizar el sector en general son positivas. Pero no hay que olvidar que España es un país de compra, queremos tener algo en propiedad. Aquí alquilamos porque no podemos comprar. Hay que favorecer la compra. La construcción va a ser el sector que nos va a ayudar a salir de la crisis”.-

## Aire de Montaña, una inmobiliaria que marca la diferencia

Blanca Vela ha apostado por una agencia que se diferencia, a primer golpe de vista, por su decoración. En un sector, muy homogéneo en cuanto a imagen, esta apuesta resulta muy acertada, **“Me inspiré en los franceses que cuidan mucho la imagen de la inmobiliaria, especialmente si se trabaja con segunda residencia”**, explica la Experta aragonesa

Bajo estas líneas, distintas imágenes de la inmobiliaria



# La Causa de Necesidad en el contrato de arrendamiento de vivienda

## La resolución sólo podrá ser efectiva tras haber transcurrido el primer año de contrato de arrendamiento

Jesús Manuel Pernas

Nos referimos a la modificación que sufrió el artículo 9 de la LAU, en su punto tercero, que regula las situaciones en las que el arrendador podrá dar por finalizado el contrato de arrendamiento y recuperar la posesión de la vivienda siempre que aquél se encuentre en “situación de necesidad”.

Como bien sabemos, en los arrendamientos de vivienda habitual celebrados por periodos inferiores a tres años, el arrendatario está amparado por la “prórroga forzosa”, por la que puede extender la duración del arrendamiento hasta el tercer año. El contenido del artículo 9.3 viene a dejar sin efecto la mencionada prórroga en casos en los que el arrendador demuestra la necesidad que tiene de recuperar la vivienda “para sí sus familiares en primer grado de consanguinidad o por adopción o para su cónyuge en los supuestos de sentencia firme de separación, divorcio o nulidad matrimonial, debido a la “situación de necesidad” que acaezca. Para que pueda llevarse a cabo la figura del desahucio por necesidad del arrendador deben darse evidentemente una serie de requisitos, a saber:

- La resolución por causa de necesidad sólo podrá ser efectiva tras haber transcurrido el primer año de contrato de arrendamiento.
- La comunicación del desahucio por necesidad deberá realizarse con dos meses de preaviso (según las pautas que marca el artículo 4.6. de la LAU sobre las comunicaciones entre arrendador y arrendatario). Deberá comunicarse de igual manera al arrendatario el motivo que causa la necesidad y la persona que tendrá derecho a la ocupación. Es incluso aconsejable acompañar esta comunicación con algún documento o prueba de dicha necesidad para dar cierta “seguridad” al arrendatario.
- El arrendador no debe disponer de una vivienda similar que pueda satisfacer la necesidad en base a la que reclama.

¿A qué tiene derecho, sin embargo, el arrendatario en los casos en los que se demuestre que no existe tal necesidad o que no ha llegado a hacer uso de la vivienda desahuciada? En estos casos el arrendatario puede optar por ser restituido en el uso de la vivienda, en el plazo de treinta días, por un nuevo periodo de hasta tres años, en las mismas condiciones que al

**“La cuestión fundamental de esta figura está en saber cuándo estamos realmente ante un estado de necesidad para el arrendador o sus familiares”**

tiempo de la extinción del anterior contrato y a ser indemnizado en todos los gastos que le haya supuesto el desahucio hasta la reocupación

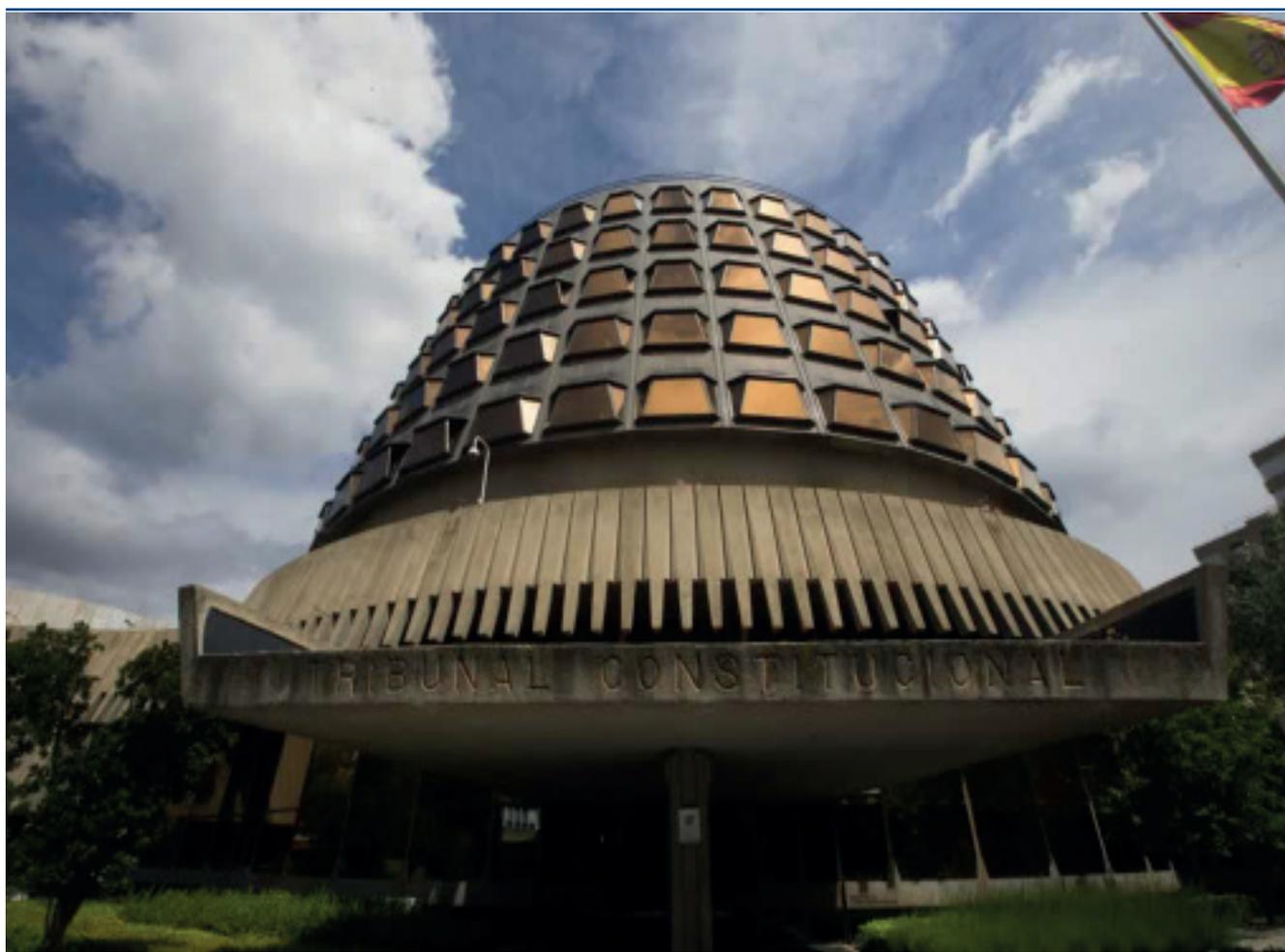
Tiene el arrendatario indebidamente desahuciado otra opción, la más común, es la de ser indemnizado por una cantidad igual a una mensualidad por cada año que quedara por cumplir hasta los tres años de la prórroga forzosa.

La cuestión fundamental de esta figura está en saber cuándo estamos realmente ante un estado de necesidad para el arrendador o sus familiares. La doctrina ha sido clara al definir la necesidad como “no lo forzoso, obligado o impuesto por causas ineludibles, sino lo opuesto a lo superfluo”, y entrando en colisión de derechos, priman los del arrendador pues lo contrario sería restringir el derecho de propiedad por encima del derecho de habitación que ostenta el arrendatario. En aquellos casos en los que no sea manifiestamente claro el estado de necesidad de que invoca el arrendatario, la judicialización del asunto dirimirá en base a la prueba y las circunstancias concretas del hecho viendo si el arrendador es merecedor de verse amparado por la figura del desahucio por necesidad.

**“El arrendatario indebidamente desahuciado tiene derecho a ser indemnizado por una cantidad igual a una mensualidad por cada año que quedara por cumplir”**

Existen numerosas sentencias que abordan multitud de casos, siendo reseñables por ejemplo, aquellas en las que un descendiente del arrendador desea iniciar una “vida independiente” fuera de la vivienda familiar. El poder judicial, en general, ha venido amparando estos motivos.





## Revés a los Ayuntamientos, tras la sentencia del Tribunal Constitucional sobre las plusvalías

EL TC considera que el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana vulnera el principio constitucional de capacidad económica

El Pleno del Tribunal Constitucional acordaba por unanimidad el pasado 17 de mayo declarar la inconstitucionalidad y nulidad de los arts. 107.1, 107.2 a) y 110.4 del texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo. El Tribunal considera que el impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana vulnera el principio constitucional de capacidad económica en la medida en que no se vincula necesariamente a la existencia de un incremento real del valor del bien, “sino a la mera titularidad del terreno durante un periodo de tiempo”.

La sentencia obligará a cambiar la legislación actual y supone un duro revés para las corporaciones municipales que, sólo en 2015, recaudaron por este concepto 2.600 millones.

La sentencia reitera la doctrina establecida por el Tribunal en las sentencias 26/2017 y 37/2017, referidas, respectivamente, al establecimiento de este mismo impuesto en los territorios históricos de Gipuzkoa y Álava. En dichas resoluciones, el Tribunal llegó a la conclusión de que el establecimiento por el legislador de impuestos que graven el incremento del valor de los terrenos urbanos es constitucionalmente admisible, siempre y cuando, aquellos respeten el principio de capacidad económica (art. 31.1 CE). Además, se señalaba que, para salvaguardar dicho principio, el impuesto no puede en ningún caso gravar actos o hechos que “no sean exponentes de una riqueza real o potencial”.

El Pleno explica que el objeto del impuesto regulado por la norma estatal ahora cuestionada es el incremento del valor que pudieran haber experimentado los terrenos durante un determinado intervalo de

tiempo Sin embargo, el gravamen no se vincula necesariamente a la existencia de ese incremento, sino *“a la mera titularidad del terreno durante un periodo de tiempo computable entre uno (mínimo) y veinte años (máximo)”*.

La sentencia añade que *“basta con ser titular de un terreno de naturaleza urbana para que se anude a esta circunstancia, como consecuencia inseparable e irrefutable, un incremento de valor sometido a tributación que se cuantifica de forma automática mediante la aplicación al valor que tenga ese terreno a efectos del impuesto sobre bienes inmuebles al momento de la transmisión, de un porcentaje fijo por cada año de tenencia, con independencia no solo del quantum real del mismo, sino de la propia existencia de ese incremento”*.

Es decir, el solo hecho de haber sido titular de un terreno de naturaleza urbana durante un determinado

periodo temporal implica necesariamente el pago del impuesto, incluso cuando no se ha producido un incremento del valor del bien o, más allá, cuando se ha producido un decremento del mismo.

Esta circunstancia, explica el Tribunal en nota de prensa de la propia institución, impide al ciudadano cumplir con su obligación de contribuir *“de acuerdo con su capacidad económica (art. 31.1CE)”*.

Por todo ello, el Tribunal declara la inconstitucionalidad y nulidad de los arts. 107.1, 107.2 a) y 110.4 de la ley cuestionada, pero *“solo en la medida en que no han previsto excluir del tributo las situaciones inexpresivas de capacidad económica por inexistencia de incrementos de valor”*.

Según informaba en nota de prensa el propio TC, a partir de la publicación de la sentencia, corresponderá al legislador, en su libertad de configuración normativa, llevar a cabo *“las modificaciones o adaptaciones pertinentes en el régimen legal del impuesto que permitan arbitrar el modo de no someter a tributación las situaciones de inexistencia de incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana”*.

### **2.600 millones en 2015**

En 2015, último año con registro completo, los Ayuntamientos recaudaron 2.600 millones por este concepto. La plusvalía grava el incremento de los terrenos urbanos en un periodo máximo de 20 años

**“La plusvalía municipal no deberá pagarse si se vende una propiedad a pérdidas. La sentencia obligará a cambiar la legislación actual”.**

En la página izquierda, imagen general de la fachada principal del Tribunal Constitucional. Bajo estas líneas, una imagen de la Sala de Vistas del TC

## **Nuevos Asociados**

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

Richard van Veen  
Número de afiliado: 2778  
Población Castell d'Emporda  
Provincia: Girona

Rosa M. Julià Parés  
Número de afiliado: 2779  
Población Cabrils  
Provincia: Barcelona

María José López Postigo  
Número de afiliado: 2780  
Población Sant Boi de Llobregat  
Provincia: Barcelona

Juan Emilio Pellicer Orts  
Número de afiliado: 2781  
Población: Benidorm  
Provincia: Alicante

Eneritz Echaniz Yuguero  
Número de afiliado: 2782  
Población: Elorrio  
Provincia: Vizcaya

Enrique de la Peña Campos  
Número de afiliado: 2783  
Población: Palma de Mallorca  
Provincia: Baleares

Juan Carlos Celorrio Gil  
Número de afiliado: 2784  
Población: Calahorra  
Provincia: La Rioja

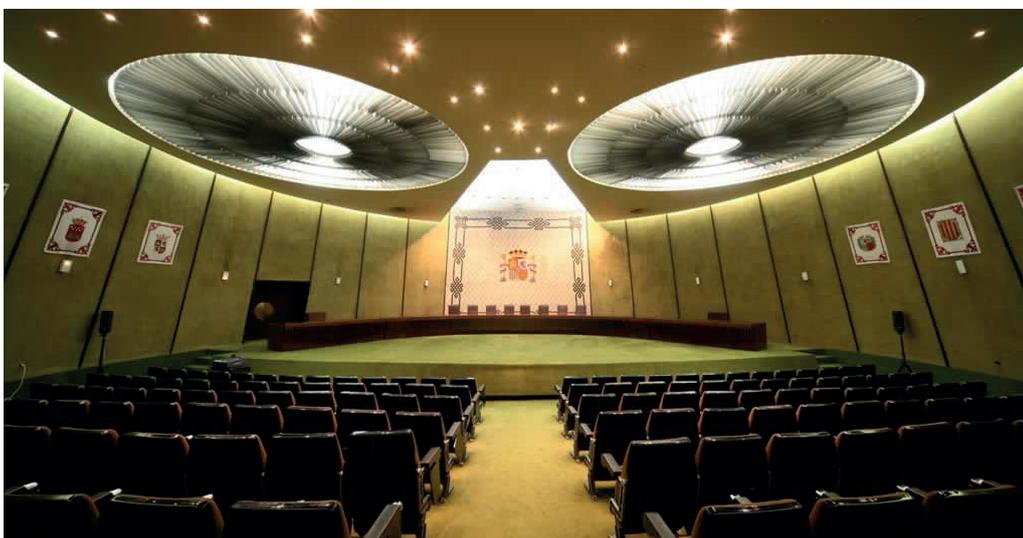
Francisco Luis Medina Pérez  
Número de afiliado: 2785  
Población: San Miguel de Abona  
Provincia: Tenerife

Miguel Ángel Bilbao Montoya  
Número de afiliado: 2786  
Población: Marbella  
Provincia: Málaga

Ana Aguilera Escribano  
Número de afiliado: 2787  
Población: Parla  
Provincia: Madrid

Pere Sánchez Galimany  
Número de afiliado: 2788  
Población: Vallromanes  
Provincia: Barcelona

Juan Miguel Oteiza Huarte  
Número de afiliado: 2789  
Población: Burlada  
Provincia: Navarra



# Francisco Iglesias, nuevo delegado territorial de la APEI en Andalucía

## El Experto se suma también al equipo de coordinadores para potenciar el proyecto de Inmuebles Compartidos IC

Elisabet Carvajal

**Francisco Iglesias, delegado territorial de la APEI en Granada desde mayo de 2014, acaba de recibir el encargo de la Junta directiva para asumir dos nuevas responsabilidades en el colectivo. Por un lado, ha sido nombrado nuevo delegado territorial de la APEI para toda Andalucía. Y, por otro, se suma al equipo de coordinadores de los Inmuebles Compartidos (IC), del que ya forman parte los Expertos María José Hernández Irigaray, para el País Vasco, y Manuel Rosa, para Cataluña.**

**Francisco Iglesias es titular de la agencia inmobiliaria “Las Flores”, en el corazón de Granada. Cuenta con una trayectoria de 25 años como agente inmobiliario. Este profesional lo tiene claro: “la exclusiva es la única forma de trabajar seriamente y es lo que denota rigor ante el cliente o consumidor”.**

**-La Junta de los Expertos le ha encargado dos grandes responsabilidades.**

“Sí. Las recibo con mucha satisfacción. Creo que como delegado territorial podemos hacer cosas.... La primera de todas intentar captar a más asociados para la APEI. En segundo lugar, vamos a seguir con las negociaciones con la Junta de Andalucía para avanzar en la regulación del sector, un trabajo en el que ha puesto las bases Raúl Ortiz.

**- ¿Cuál cree que debe ser la estrategia para captar a nuevos asociados?**

“Creo que ahora disponemos de argumentos muy buenos. Tenemos nuestro propio software de gestión inmobiliaria que podemos y debemos utilizar todos los Expertos para compartir producto. Es una herramienta muy importante para la captación de exclusivas y para la captación de producto. Compartir es la clave para que los Expertos crezcan y con ello también la Asociación. Esta ventaja que ya tenemos los Expertos hemos de transmitirla a otros agentes que puedan entrar”.

**- Andalucía, junto con Cataluña, es la autonomía con más asociados a la APEI. ¿Nos queda recorrido para crecer?**

“Sí, estoy convencido de que se puede crecer más. Además de nuestro software para compartir,

ofrecemos otra gran ventaja y es el acuerdo entre los Expertos y MLS. Confío mucho en este acuerdo como impulso para nuestro crecimiento pues actualmente MLS cuenta con una cartera de 18.000 inmuebles en exclusiva. MLS e IC son proyectos complementarios. Hemos de explicar los beneficios que nos aporta a los propios expertos y los beneficios que aportará a los nuevos miembros y empezar a hacernos hueco”

**-Usted es desde hace muchos años un defensor de la exclusiva. No todos los agentes lo ven del mismo modo.**

“Sí, desde que estoy en mi propia agencia que capto producto en exclusiva y me ha dado buen resultado. Excepto en el alquiler que no requiere este sistema. Para trabajar la exclusiva, lo primero que debe hacer el agente es creérsela y tener claro que es la única forma de trabajar seriamente. Es lo que denota rigor ante el cliente o consumidor Si tomamos como referente otros países, ves que es impensable hacer una operación de compraventa que no sea a través de un profesional... También cuando vas al abogado, optas por uno. Nuestro trabajo debe ser igual, es una función profesional seria”.

**-¿Cómo hace para que el cliente entienda la exclusiva?**

“Hay que explicársela. En mi caso, preparo para el cliente un informe como perito que soy y le explico el tiempo que voy a dedicar su operación En lo relativo al precio, propongo una horquilla de precios. Lo que está en precio de mercado se vende”



Sobre estas líneas, a la izquierda Francisco Iglesias acompañado del vicepresidente Raúl Ortiz, en el centro, y el asesor jurídico de la APEI, Jesús Manuel Pernas, en una reciente reunión de Delegados Territoriales.

# Colaborar, Compartir y Crecer

## IC InmoExpertos, el Portal de Expertos Inmobiliarios, se prepara para despegar

En marcha las IC de Cataluña, Canarias y Euskadi

El proyecto de los Inmuebles Compartidos, IC, de los Expertos Inmobiliarios va tomando forma definitiva. Ha sido un proceso de modelaje largo y detallado. Desde que la Asociación empezaba a ver la necesidad de incorporar un programa de gestión que permitiese a sus miembros compartir producto, hasta que este ha empezado a cuajar entre las formas de trabajo de los asociados han sido necesarias muchas reuniones y también la evolución por parte de todos, profesionales y clientes, hasta ver lo imprescindible de la herramienta.

Ahora, los agentes inmobiliarios, en general, en España saben que la profesión pasa por cooperar y trabajar con otros profesionales, compartiendo cartera de producto y clientes, y ciñéndose a unas normas estrictas y rigurosas que regulan la relación que se establece entre los agentes. **Inmoges, a la medida de los Expertos**

En estos momentos, la Asociación cuenta con un programa informático, Inmoges, un software de gestión inmobiliaria totalmente adaptado a las necesidades que los propios

miembros han expresado, un programa gratuito para los Expertos, y hecho a la medida de ellos. El uso de este programa, que entre otras soluciones permite compartir producto, ha facilitado que los Expertos Inmobiliarios hayan consolidado en algunos territorios - Euskadi, La Rioja, Canarias y Cataluña - unas bolsas de inmuebles compartidos interesantes. Además, las IC se han dotado de una imagen muy atractiva para resultar un proyecto competitivo y diferenciado ante otros portales del sector, en el entorno digital. ( imagen inferior)

Desde de la Junta Directiva además se ha articulado un sistema de trabajo que recae en la figura de los coordinadores de las IC. Estos Expertos promueven el uso del programa Inmoges y la dinamización de las IC. Ahora mismo hay delegados activos en: País Vasco, con la Experta María José Hernández Irigaray, en Cataluña, con el Experto Manuel Rosa, en Canarias, con Franc Bello y el recientemente nombrado en Andalucía, Francisco Iglesias (pág. 11)

### Un gran portal con organización territorial

El gran proyecto de la APEI es que las IC den paso en breve a ICInmoExpertos, el Portal de los Expertos Inmobiliarios. En el último trimestre del año, las distintas IC se presentarán como un gran portal articulado en base a una organización territorial, que resulta muy fácil e intuitiva para el usuario, dividida por comunidades autónomas. Ahora mismo, ya están operativas las IC de Euskadi, Cataluña y Canarias, a las que se puede acceder a través de [www.ICInmoExpertos.com](http://www.ICInmoExpertos.com).

**F. Iglesias: “compartir es la clave para que los Expertos crezcan. Hemos de transmitir esta ventaja que ya tenemos, para que entren nuevos agentes”**

## ¿Buscas vivienda o local comercial para comprar o alquilar?

### Selecciona la zona que te interesa y encuentra lo que buscas



## APEI en los medios

En tres meses, los Expertos Inmobiliarios protagonizan más de 60 noticias

# Espectacular presencia mediática de la APEI en el segundo trimestre

Elisabet Carvajal

La visibilidad de los Expertos Inmobiliarios en los medios de comunicación sigue en claro ascenso gracias al esfuerzo compartido de miembros de la Junta Directiva de la APEI, y también Expertos, que colaboran activamente en la extensión de la reputación de la Asociación como una referencia en buen servicio y profesionalidad en el sector.

En este sentido, destacamos, como es habitual, el gran trabajo que realiza nuestro presidente, Óscar Martínez, atendiendo a los periodistas. También, destacar la labor del vicepresidente Raúl Ortiz, y los delegados en Canarias y Galicia, Isidro Martín y Javier Jato, respectivamente.

También hacemos especial mención del buen trabajo realizado por el Experto Inmobiliario, en Bilbao, Igor Godoy con dos brillantes intervenciones radiofónicas en sendos programas emblemáticos: Las Mañanas, con Manuel HH en RNE y Herrera en Cope con Carlos Herrera. Ambas entrevistas se centraron especialmente en el análisis del borrador del Plan de Vivienda presentado por el Gobierno a principios del mes de mayo. A toda esta acción se suma, el trabajo del Gabinete de Prensa de la APEI.

Los Expertos han sido noticia, entre otros medios, en Europa Press, Agencia EFE, Diario de Mallorca, Diario 20 Minutos, El Correo, Ideal, ElEconomista.es, Expansion.com, ElConfidencial.com, DiarioVasco.com, El Comercio, las Provincias, Cadena Cope, RNE, y un largo etc.



**Manolo HH** @HHmanolo 8 may.  
 #PlanEstatadDeVivienda 2018-2021 #Mañana al #Mediodía en @vuelstayvueltaRN 12H Con Ígor Godoy, portavoz @ExpertosInmob en @radio1\_rne @rne pic.twitter.com/ebFndqfFZ4



**IGOR GODOY** @URDINAigor 9 may.  
 @HHmanolo @ExpertosInmob @vuelstayvueltaRN @radio1\_rne @rne Gracias, por darnos voz . Relatando nuestro día a día .

El Correo Gallego - 15 de marzo 2017

{DERECHOS}



APEI. El delegado territorial en Galicia, Javier Jato.

### Las inmobiliarias abordan la plusvalía y el alquiler turístico

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI) celebra mañana un foro para analizar recientes resoluciones judiciales de gran trascendencia social como la cláusula suelo, la nulidad de gastos impuestos en las hipotecas o del cobro del impuesto municipal de plusvalía si la venta fue a pérdida. El acto tendrá lugar en el Hotel NH de Santiago y abordará además, desde las 10.00 horas, la norma autonómica aprobada en enero que regula el alquiler turístico. Un Decreto 12/2017 bien recibido por el sector, del que hablará el delegado en Galicia de APEI, Javier Jato. En la sesión, que es abierta a todos los agentes inmobiliarios que deseen acudir, participa el asesor jurídico experto en el sector Jesús Manuel Pernas. S.A.



**Inmoexpertos.com**  
 Todo lo que necesitas, solo con un clic

3000  
profesionales  
a tu servicio



ASOCIACIÓN PROFESIONAL de EXPERTOS INMOBILIARIOS  
Desde 1990

Quiénes somos

Servicios

Peritos Judiciales

Noticias

Contacto

Búsqueda de inmuebles ↓

¿Quieres darte de alta?



## Leyes, reglamentos, subvenciones y recordatorios

### Galicia

**Decreto 12/2017, de 26 de enero, por el que se establece la ordenación de apartamentos turísticos, viviendas turísticas y viviendas de uso turístico en la Comunidad de Galicia**

### Andalucía

**Según consta en el BOJA número 35, del 21 de febrero de 2017, durante este año va a procederse a la modificación del Decreto 218/2005, de 11 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de Información al consumidor en la compraventa y arrendamiento de viviendas en Andalucía.**

Aunque se desconoce todavía el alcance de esta modificación, se entiende que la Administración ha tenido en cuenta el esfuerzo realizado desde la Voz Única de Andalucía (la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios junto con otros colectivos como APIS, HABITALE etc.) para buscar una norma más justa y adecuada para el sector.

Fuente: Servicios Jurídicos APEI

### ESTATAL

**Novedades sobre el cambio de orden de los apellidos en el momento del nacimiento.**

**El próximo 30 de junio entra en Vigor la Ley 20/2011, de 21 de julio del Registro Civil, que obliga a que los padres hagan constar expresamente el orden de los apellidos en la solicitud de inscripción en el Registro Civil. Con esta reforma del Código Civil, el apellido del padre deja de tener preferencia en España.**

La nueva Ley en su artículo 57 de la Ley de 8 de junio del Registro Civil, ofrece la posibilidad de cambiar nombres y apellidos, de tal forma que puede establecerse el uso de los apellidos de ambos padres como primer apellido compuesto, ya sea padre-madre o madre-padre. Esto puede hacerse bien para evitar la desaparición de un apellido español, o bien para que no sea tan común. La Ley también prevé la posibilidad de cambio del apellido cuando exista un apellido contrario al decoro o que ocasione graves inconvenientes.

En contra de lo que sucede en la mayor parte de los países, España se ha caracterizado siempre por dar prioridad a los dos apellidos de los progenitores, siendo el del padre el que ocupaba el primer lugar. No obstante, destaca el hecho de que en la mayoría de los documentos oficiales aparezcan el nombre y los dos apellidos. La sociedad ha ido evolucionando. Primero se permitió que las parejas, de mutuo acuerdo, pudieran cambiar el orden de los apellidos de sus hijos. Ahora, con la nueva Ley, se obliga a decidir expresamente el orden de los mismos, y si no hay acuerdo, será el Encargado del Registro Civil el que decida.

Fuente: Economist & Jurist

## Economía

### Tipos de Referencia Oficiales, Abril 2017

Fuente: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española

Del conjunto de entidades de crédito	1,879
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	0,179
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	- 0,110
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	- 0,110

### Índice de Precios de Consumo IPC JUNIO 2015 - MARZO 2016 (Base 2011)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Noviembre 2015 a Noviembre 2016	-0,7
Diciembre 2015 a Diciembre 2016	-1,6
Enero 2016 a Enero 2017	-3,0
Febrero 2016 a Febrero 2017	-3,0
Marzo 2016 a Marzo 2017	-2,3
Abril 2016 a Abril 2017	-2,6

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

**1,0%**

# Mundo digital

## Consejos de Seguridad

Daniel García, asesor informático

Recientemente ha sido noticia el ciberataque mundial producido por el virus WannaCry. No ha sido el virus que ha conseguido infectar el mayor número de ordenadores, ni mucho menos. Pero sí ha resultado muy llamativo por dejar fuera de combate a empresas tan grandes como Telefónica o el servicio de salud inglés.

La novedad de este virus es que una vez que infectaba a un ordenador, era capaz de infectar al resto de ordenadores que se encontraran en la misma red de área local. Todo esto aprovechando una vulnerabilidad del sistema operativo Windows. Microsoft hacía más de dos meses que había lanzado una actualización para solucionar este problema, pero la mayoría de usuarios no presta atención a las actualizaciones.

Como he comentado, la novedad consistía en que el virus era capaz de propagarse por las redes de área local, pero para llegar a infectar el primer ordenador, el sistema era muy tradicional. Consistía en un correo electrónico que invitaba al usuario a abrir un documento. Es decir, lo de siempre: ábrelo que es muy importante aunque no me conozcas, si haces click aquí te tocará un premio ...

Si el inocente lo abre en su casa, pues se infecta su ordenador, pero si lo abre en Telefónica ... infecta a toda la red, con toda la repercusión mediática que ello conlleva.

**Para evitar tener problemas, es conveniente recordar una serie de consejos básicos:**

**1.- En los correos electrónicos, nunca abrir ningún archivo que no sepamos que contiene. Hay que tener en cuenta que los virus, pueden proceder perfectamente de una dirección de correo que conozcamos.**

**2.- No acceder a enlaces dentro de un correo electrónico sospechoso o desconocido.**

**3.- Evitar ingresar a sitios web desconocidos o de dudosa procedencia.**

**4.- Realizar copias de seguridad de la información de forma periódica. Lo mejor es automatizar el proceso para que no se olvide.**

**5.- Actualizar los sistemas operativos de todos los dispositivos. No ignorar nunca ninguna de las actualizaciones que lanzan las compañías.**

**6.- Encaso de utilizar Windows, tener instalado un antivirus y asegurarse de que se actualiza correctamente.**

Los dos primeros puntos son los más importantes. Ya que aunque tengamos el equipo protegido, no estamos exentos de recibir un mail solicitando la confirmación de datos, como la contraseña de la cuenta de correo, o números de cuentas bancarias y contraseñas. No son propiamente virus, ya que no se instalan en nuestro ordenador, la información la recogen en una página web que imita el diseño de la del banco, o la del servidor de correo. Pero su efecto, si picamos, puede ser igual de devastador o más que otros tipos de virus.

# Agenda

## Actividad de los Expertos Inmobiliarios

### Mayo

25 al 28 - Presencia de la APEI en el Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA)

30 - Jornada de Trabajo de los Expertos Inmobiliarios en Baleares

### Junio

7 y 8 de junio - Jornadas de Charla - Análisis resoluciones en materia inmobiliaria en Barcelona. Presentación situación IC y uso Inmoges



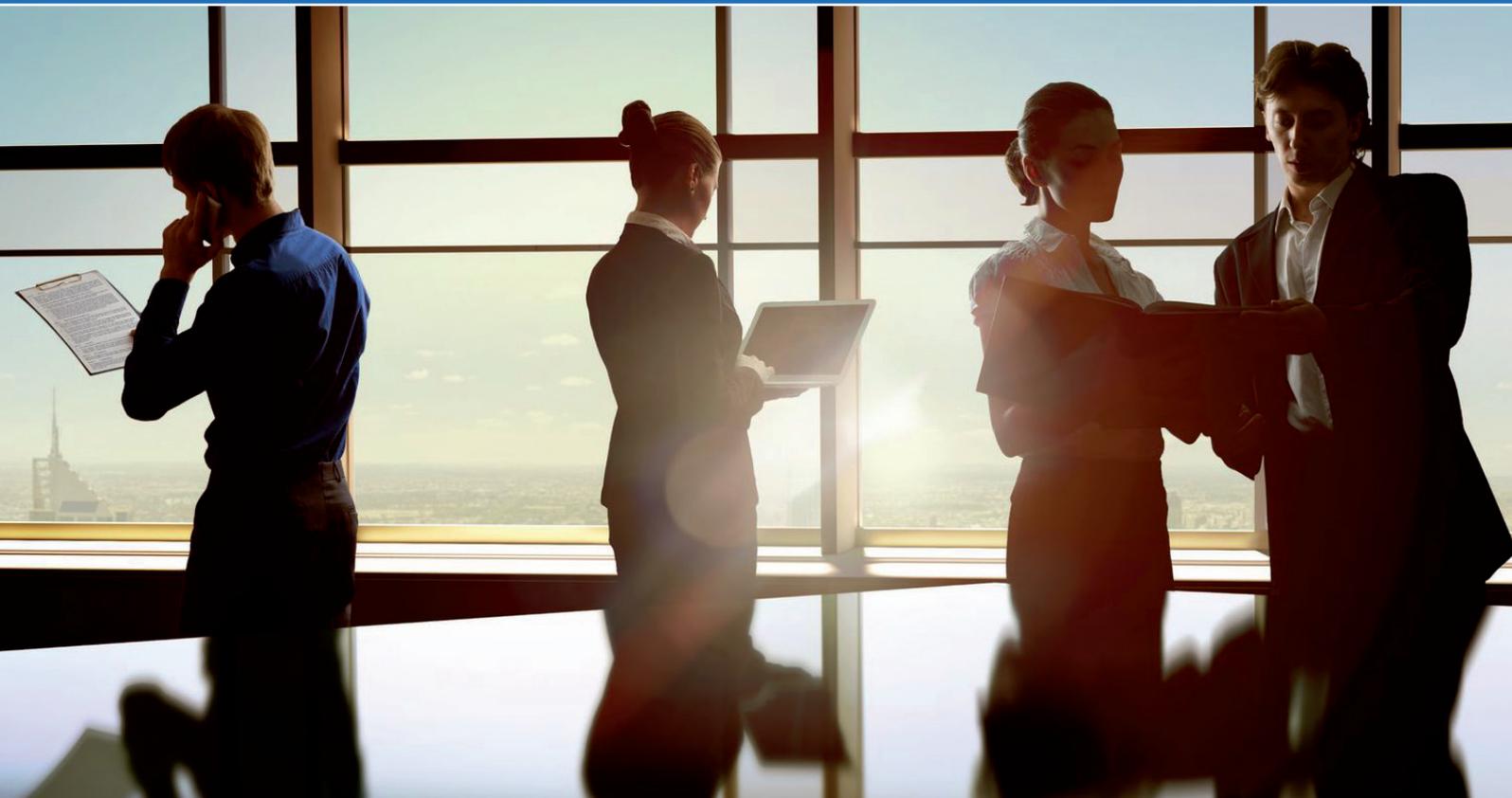
Un momento de la charla en Barcelona, con Gisela Rosa, a la izquierda, que explicó las ventajas para los Expertos del uso de Inmoges y Elisabet Carvajal, encargada de Prensa y RRSS de la APEI.



**En Sima'17.** La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios estuvo presente en el Salón Inmobiliario Internacional de Madrid, del 25 al 28 de mayo como entidad colaboradora de MLS Multiple

# 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**<sup>®</sup>

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**