



# EXPERTOS INMOBILIARIOS

— Desde 1990 —

FRANQUEO CONCERTADO  
02/1208

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS N. 115 - AÑO 2018 [www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com)

# (Auto) Regulación de la Mediación Inmobiliaria

## En el camino

### EXPERTOS INFORMADOS

#### PAG. 3-4

Expertos Inmobiliarios apuestan por el CACI como modelo de autorregulación.

### EXPERTOS INFORMADOS

#### PAG. 5-6-7

EL Registro de Agentes de Catalunya cumple 8 años. - Madrid estrena su Registro.

### NUESTROS EXPERTOS

#### PAG. 8-9

Entrevista a Emma Martínez, delegada territorial de la APEI en A Coruña.

### EXPERTOS INFORMADOS

#### PAG. 10-11

Así fue el 2017. Recordamos un año de intensa actividad, mes a mes.

## SUMARIO:

## EXPERTOS INFORMADOS

## PÁGINA 2

- Editorial del Presidente

## PÁGINAS 3 - 4

- Los Expertos Inmobiliarios apuestan por el CACI como modelo de autorregulación.

## PÁGINAS 5 - 6

- El Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya cumple 8 ños.

## PÁGINA 7

- La Comunidad de Madrid estrena su Registro de mediadores.

## NUESTROS EXPERTOS

## PÁGINAS 8 - 9

- Entrevista a Emma Martínez, delegada territorial en A Coruña.

## EXPERTOS INFORMADOS

## PÁGINAS 10 - 11

- Así fue el 2017  
Recordamos un año de intensa actividad, mes a mes.

## PÁGINA 12

- APEI en los medios.

## EXPERTOS JURÍDICO

## PÁGINA 13

- Sentencia del Tribunal Supremo del 15 de junio de 2016.

- Plan de Vivienda 2018-2021.

## EXPERTOS INFORMADOS

## PÁGINA 14

- Leyes, reglamentos.  
- Economía.

## PÁGINA 15

- Mundo digital  
- Agenda



## En el buen camino, pero siempre con prudencia

Tras recibir las estadísticas de ventas a nivel nacional del año 2017 hemos comprobado gratamente que ha sido un año muy favorable para el mercado inmobiliario. El aumento de este tipo de operaciones, respecto años anteriores, ha resultado notable alcanzando cifras muy parecidas al año 2008

Lo único negativo que apreciamos es que el aumento de la demanda y la poca oferta de producto, ha tenido como consecuencia la subida de los precios y que muchas de las inmobiliarias, en determinadas zonas, estén teniendo problemas para conseguir inmuebles. Este preocupante aspecto, ha hecho que nuestros intermediarios cambien el chip y busquen más al futuro vendedor que al posible comprador.

Recalcar el éxito que están teniendo nuestras charlas y cursos on-line, siendo una manera rápida de acercarnos a los asociados que debido a su ubicación no tenemos tanto contacto. También nos encontramos en conversaciones con profesionales que impartan charlas sobre exclusivas, cierre de operaciones y temas relacionados con el día a día de la compraventa de viviendas. Queremos que de manera fácil podáis ver todo este tipo de contenidos de gran interés desde vuestro despacho, invirtiendo una hora u hora y media. La idea es organizar varias de estas acciones al mes, de las cuales os iremos informando, porque para nosotros sois los absolutos protagonistas.

### Óscar Martínez Solozábal

Presidente Asociación Profesional Expertos Inmobiliarios

@ExpertosInmob

#### Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 115, MARZO 2018.

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: Paseo Delicias, 89. 28045.

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). Administración: Noemi Franco

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.

## Los Expertos Inmobiliarios apuestan por el CACI como modelo de autorregulación

### La Asociación, implicada desde el inicio en el Código Andaluz, quiere un Sello de Calidad para las agencias adheridas

Elisabet Carvajal

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI) apuesta fuerte por la consolidación e implementación del Código Andaluz de Calidad Inmobiliaria (CACI), aprobado por el Consejo Andaluz de Consumo de la Junta de Andalucía el pasado septiembre. Si en la primera fase, los Expertos realizaban una importante labor de asesoramiento para la elaboración del CACI aportando la propia experiencia de la Asociación; ahora, es el momento de trabajar para la implementación de este tipo de autorregulación. El vicepresidente de los Expertos Inmobiliarios, Raúl Ortiz, asistía a la presentación oficial del CACI, en Sevilla, el 19 de enero, y defendía la necesidad de crear una identificación propia para todas las agencias adheridas. Tras la presentación oficial, la APEI organizaba un encuentro en Granada abierto a todos los agentes inmobiliarios con el objetivo de acelerar la implementación del CACI, como modelo de referencia de las agencias seguras para el ciudadano, y acordar los primeros pasos a seguir. La convocatoria contó con una importante asistencia de profesionales.

“El Código Andaluz de Calidad Inmobiliaria supone un importante avance en la autorregulación del sector y los Expertos Inmobiliarios hemos contribuido con nuestra experiencia a la elaboración de este proyecto, ahora hecho realidad”, explica el vicepresidente de la APEI, Raúl Ortiz. Para la Asociación, el CACI promueve “un modelo de agencia segura para el ciudadano ya que obliga a las agencias a cumplir unos requisitos que protegen sus derechos. Con esta autorregulación haremos frente también al ejercicio ilegal de la mediación inmobiliaria en Andalucía que tiene un impacto muy nocivo para la imagen del sector”. En este sentido, el vicepresidente de la APEI, en su intervención en la presentación oficial del CACI, el pasado 19 de enero en Sevilla, exponía ya dos líneas de trabajo a realizar para favorecer y acelerar la implementación del CACI: conseguir un distintivo oficial y consensuar un repertorio de contratos.

La APEI apuesta fuerte por este modelo de autorregulación y, con la voluntad de contribuir a la rápida consolidación del CACI entre los profesionales andaluces, la Asociación celebraba, el 30 de enero, una charla informativa sobre el Código Andaluz de Calidad Inmobiliaria en la Cámara de Comercio de Granada. La sesión contó una gran asistencia de profesionales y estuvo encabezada por Raúl Ortiz, el delegado de la APEI en Andalucía, Francisco Iglesias, y Jesús Manuel Pernas.

(Sigue pág. 4)

En la imagen, presentación oficial del CACI en Sevilla. El acto fue presidido por Antonio Carrillo Alcalá, secretario general de CEA, y Josefa Ruiz Fernández, secretaria general de Salud Pública y Consumo. La sesión contó con la asistencia de todas las entidades del sector que suscriben el CACI. La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios estuvo representada por su vicepresidente, Raúl Ortiz (segundo por la izquierda)



**Los Expertos Inmobiliarios defienden que las agencias adheridas al CACI dispongan de un Sello de Calidad y una identificación oficial.**

**Primeros pasos hacia la implementación**

Durante la charla, además de explicar el contenido del propio Código y los requisitos que deben cumplir las agencias para adherirse al CACI, se expuso también la necesidad de que las agencias adheridas dispongan lo antes posible de ese distintivo oficial, amparado por la Junta de Andalucía, que permita a la ciudadanía reconocer el establecimiento adherido como **“una agencia segura, donde los agentes y asesores reúnen todas las garantías de solvencia profesional y protegen los derechos de los usuarios”**. Para los Expertos Inmobiliarios **“el paso siguiente es también consensuar un repertorio de contratos – arrendamientos, compraventa, nota de encargo, etc.... - para todas las agencias adheridas”**.

El delegado territorial en Andalucía, Francisco Iglesias, apunta que **“estamos en el inicio del proceso. Ahora mismo la adhesión al CACI es voluntaria. Lo óptimo sería que fuera obligatorio y contar con un Sello de Calidad”**

**“Estamos trabajando para que el CACI nos ayude a incrementar la presencia de Expertos en Andalucía”, Francisco Iglesias**

**La adhesión al CACI, en estos momentos, es voluntaria y exige unos requisitos iguales a los que exige la APEI a sus asociados**

Recordamos que para adherirse al CACI es necesario, entre otros requisitos, disponer de un establecimiento abierto al público, de un seguro de responsabilidad civil y de una garantía para las cantidades que se reciban en la inmobiliaria. Las agencias también deberán adherirse al sistema arbitral de consumo y, por supuesto, cumplir con la legislación existente en materia mediación inmobiliaria. El CACI cuenta con el apoyo de la Junta de Andalucía y está subscrito por las siguientes entidades del sector: Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, el Consejo Andaluz COAPI, HABITALE, UNEXIA y la patronal del sector, FADEI.

**Cómo adherirse al CACI**

La tramitación se puede realizar a través de las asociaciones profesionales. Así pues, el titular de una agencia inmobiliaria que cumpla los requisitos exigidos, puede solicitar la tramitación del CACI a través de la Delegación Territorial en Granada de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios y su delegado Francisco Iglesias (Inmobiliaria Las Flores, calle Gran Vía de Colón, 45) o en Inmobiliaria Uno, actual sede de la vicepresidencia de la APEI (calle de la Sultana 1, local 3. Granada).

Como explica Francisco Iglesias **“queremos utilizar el CACI para captar nuevos Expertos Inmobiliarios en Andalucía y empezamos a tener resultados”**.



Sobre estas líneas, un momento de la charla informativa sobre el CACI, organizada por la APEI en Granada. A la izquierda, foto de grupo al final de la sesión con los asistentes y los responsables de APEI: Raúl Ortiz, entre los profesionales; Francisco Iglesias, primero por la iz; y J.M.Pernas, a la derecha.

# El Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya cumple 8 años

**Comunidad pionera en crear un registro, referente para otras autonomías y, hasta ahora, único de obligado cumplimiento**

Elisabet Carvajal

**El 9 de marzo de 2010, entraba en vigor el Decreto 12/2010, de 2 de febrero, que regula los requisitos hoy vigentes para ejercer la actividad de agente inmobiliario en Catalunya y se creaba el Registro de Agentes Inmobiliarios (AICAT) de esta comunidad. Se cumplen ya 8 años de este modelo de regulación de obligado cumplimiento, fruto de una larga negociación y trabajo de varios años y cuya creación ya estaba prevista en la Llei de l’Habitatge de diciembre de 2006, del ejecutivo del presidente Montilla. Han transcurrido muchos años, y Catalunya sigue siendo la comunidad pionera en crear este marco de regulación para los agentes inmobiliarios, y también el principal referente en esta materia. Al modelo catalán, lentamente se suman otras autonomías. La más reciente, hace escasas semanas, la Comunidad de Madrid.**

Desde el 10 de marzo de 2010, cualquier profesional de la mediación inmobiliaria que quiera operar en territorio catalán debe estar inscrito en el Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya, el famoso AICAT, que se creaba al amparo del Ley del Derecho a la Vivienda de Catalunya del 12 de diciembre de 2006. En el artículo 55 de esta normativa se recogen los aspectos sobre el ejercicio de la mediación Inmobiliaria, como los requisitos para desarrollar la actividad y la creación del Registro Obligatorio, que tardaría aún 4 años en ser realidad. El anuncio de estas medidas era muy bien acogido por los responsables

de la APEI que confiaban en que la aplicación de la normativa “ pondría el punto y final a la proliferación de operadores sin oficina, ni seguro de responsabilidad civil, que tanto han perjudicado a la figura del auténtico mediador inmobiliario” y que eran frecuentes en aquellos tiempos en muchas ciudades catalanas. Efectivamente, la finalidad de este Registro era y es incrementar las garantías del consumidor y dar mayor transparencia al mercado inmobiliario. Este modelo, de obligado cumplimiento, ha sido el pionero en España en materia de regulación de la mediación inmobiliaria y ha marcado la pauta para las normas de otras comunidades como el CACI en Andalucía (páginas 3-4), la Ley Vasca de Vivienda de 2015, la reciente aprobación de la creación de un registro en la Comunidad de Madrid (página 8). Sin embargo, la normativa más exigente es la catalana, la única que exige la obligatoriedad de estar registrado para ejercer.

**El Registro catalán, AICAT, se creaba al amparo de la Ley de Vivienda de la Generalitat, de 2006**

**Obligatorio y público**

El registro catalán es público - pueden consultarse todos los profesionales inscritos de Catalunya a través de la pagina web oficial

<http://aicat.barcelona> - . Otra de las características interesantes de este modelo es su obligatoriedad ya que deben inscribirse todos los profesionales y empresas que se dediquen de manera habitual y retribuida a prestar servicios de mediación, asesoramiento y gestión en transacciones inmobiliarias en relación a operaciones de compraventa, alquiler, permuta o cesión de bienes inmuebles y de los derechos correspondientes. Esta obligatoriedad es la que echan de menos tanto los Expertos Andaluces para el CACI, como los Expertos en la capital para el nuevo registro.

**registre d’agents immobiliaris de Catalunya aicat 0000**

**En el AICAT debe inscribirse todo profesional y empresa que se dedique de manera retribuida a la mediación inmobiliaria**

**Identificación visible como agente homologado**

Otro aspecto de la normativa catalana muy bien valorado por el sector es que todos los agentes inmobiliarios inscritos disponen de una placa identificativa como agente homologado. En el momento en que se hace efectiva la inscripción en Secretaría de l'Habitatge, organismo responsable de Registro, se facilita al profesional el logo oficial correspondiente para que el/la agente se realice la placa para poner en un lugar bien visible y lo incluya también en sus contratos.

**La Asociación ha tramitado más de 40 requerimientos a Vivienda de la Generalitat.**

En general, la normativa catalana en materia de mediación inmobiliaria está muy bien valorada por el sector. No obstante, es cierto que la ausencia de un régimen sancionador ha ralentizado la implantación del Registro. Así, por ejemplo, en 2012 una estimación de la propia Asociación, situaba en un 25% el número de agentes inmobiliarios en Catalunya que operaban sin estar inscritos en el AICAT. La APEI hacía pública esta realidad a través de un comunicado de prensa ante los medios de comunicación en 2012 ( **imagen 1** ) que consiguió una gran repercusión mediática.

Además, desde la Asociación no sólo se cursan las inscripciones al AICAT, también se tramitan requerimientos ante la sospecha de agentes que operan sin estar debidamente acreditados. En estos años, desde la Asociación se han tramitado ante la Secretaría d'Habitatge un total de 42 requerimientos, para la comprobación de número de AICAT y en caso necesario para su inspección desde Consumo.

**Imagen 1.** A la derecha, un artículo de La Vanguardia, que se publicaba en mayo de 2012. Más de una docena de medios se hacían eco en España, de la estimación de la APEI sobre la evolución del Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya, dos años después de su puesta en marcha.

MARTES, 1 MAYO 2012

EN LÍNEA

LA VANGUARDIA 47

**El 25% de las agencias inmobiliarias no cumple aún los requisitos legales**

BARCELONA Redacción

Un 25% de las agencias inmobiliarias catalanas no está inscrito en el Registre d'Agents Inmobiliaris de Catalunya, uno de los requisitos obligatorios para ejercer la intermediación inmobiliaria desde el mes de marzo del 2010, según estimaciones de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI). Actualmente el registro cuenta con unos 4.040 profesionales inscritos, y se estima que hay otros 1.000 o 1.200 agentes inmobiliarios con oficinas abiertas en Catalunya que operan de forma ilegal.

La APEI recuerda que estar inscrito en el registro oficial acredita que el agente posee la capacitación profesional para la intermediación y garantiza la solvencia económica del titular. Así, por ejemplo, le exige suscribir un seguro de responsabilidad civil, que garantiza los daños y perjuicios que pueda causar a los clientes por un capital mínimo de 600.000 euros por año, y contar con un local profesional abierto al público. El registro catalán, pionero en España, pretende dar transparencia y calidad a un sector que con la burbuja inmobiliaria se llenó de autónomos sin experiencia ni formación previa. Desde entonces, sin embargo, el 80% de las 80.000 agencias que había en España en el verano del 2006 ha cerrado con la crisis.

**La Comunidad de Madrid estrena su Registro de mediadores**

**El Decreto se aprobaba el 13 de febrero. Es un registro no obligatorio y con una vigencia de 5 años renovables**

La inscripción será voluntaria y tendrá una vigencia de cinco años renovables por periodos de igual duración La Comunidad de Madrid crea el Registro de Agentes Inmobiliarios para proteger los derechos de los consumidores. Los profesionales que deseen inscribirse deberán acreditar su capacitación profesional y solvencia. El Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid aprobaba, el pasado 13 de febrero, el decreto de creación del Registro de Agentes Inmobiliarios de la Comunidad de Madrid.

Según el propio comunicado de prensa oficial emitido por la Comunidad de Madrid, la principal finalidad de este registro, que regula también los requisitos para la inscripción, en el mismo, de los agentes inmobiliarios, es defender y proteger los derechos de los consumidores que contratan a estos profesionales y favorecer la calidad y garantías en la prestación de un servicio que habitualmente supone grandes desembolsos económicos para los ciudadanos. La inscripción en este registro será de carácter voluntario y favorecerá la transparencia en el sector, ya que los consumidores podrán consultarlo a través de la página web de la Comunidad de Madrid cuando quieran conocer a los profesionales que

han acreditado las garantías para pertenecer a él.

**Capacitación profesional**

Entre los requisitos que se exigen para inscribirse está tener un establecimiento de este tipo abierto al público en la Comunidad de Madrid o bien prestar este servicio por vía electrónica o telemática, y acreditar la capacitación profesional para desarrollar esta actividad. Se entenderá que el agente inmobiliario tiene esta capacitación profesional cuando cumpla alguno de estos tres supuestos: tener un título universitario de Ciencias Sociales y Jurídicas, Ingeniería o Arquitectura, haber completado una formación no universitaria de al menos 200 horas lectivas en materia inmobiliaria o acreditar experiencia como agente inmobiliario durante al menos los cuatro años inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud. También se exigirá una garantía por importe mínimo de 60.000 euros por establecimiento abierto al público y año de cobertura, y un seguro de responsabilidad civil profesional vigente con un capital mínimo asegurado de 100.000 euros por siniestro y 600.000 euros por año.

La inscripción tendrá una vigencia de cinco años renovables por periodos de igual duración, y podrá ser cancelada en caso de que se constate la inexactitud, falsedad u omisión de carácter esencial en la información facilitada para figurar en el mismo.



**“Debería ser obligatorio”**

**Pilar Ruiz, delegada territorial de la APEI en Madrid.** “Considero muy acertado que la Comunidad de Madrid haya escuchado la vieja reivindicación de la APEI de llevar un control mediante el Registro de Agentes. Debería ser obligatorio y exigir una preparación específica para ejercer la profesión de agente inmobiliario con el objeto de proteger al consumidor, evitar fraudes y mejorar el servicio y la imagen de la profesión”.



**“Evitar el intrusismo”**

**Amando Sánchez-Bermejo, miembro la Junta Directiva de la APEI.** “La regulación es importante para evitar el intrusismo en nuestra profesión. Deseo que los clientes valoren este paso a la profesionalización del sector”.

**Expertos en la capital opinan**



**“Me gustaría que fuera obligatorio”**

**Gerardo Parras, delegado territorial de la APEI en Madrid.**

“Por fin se dan los pasos para la regulación del sector. A mi me gustaría que el Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios no fuera voluntario, sino obligatorio, de esta forma se conseguiría una regulación real y, así, profesionalizar nuestro sector.”



## Emma Martínez, delegada de la APEI en A Coruña

“La exclusiva sólo se consigue ofreciendo más servicio al cliente”

Elisabet Carvajal

La Experta Emma Martínez de la Fuente (1974, A Coruña) cumplirá pronto sus primeros seis meses como delegada territorial de la APEI en A Coruña (Galicia). Como ella misma apunta, “hacemos un buen equipo”, con el actual delegado en Galicia, Javier Jato y eso “hace que la colaboración fluya”. Está al frente de S2M Servicios Integrales, empresa inmobiliaria especializada en compraventa residencial, con dos oficinas en el área metropolitana de A Coruña y un equipo de 23 profesionales. Además de empresaria, es madre de dos hijos y, por ello, valora y apuesta por la conciliación familiar introduciendo un horario que busca un mayor equilibrio entre trabajo y familia en sus oficinas.

En esta entrevista, Emma Martínez

explica su experiencia para implantar la exclusiva: “desde agosto que empezamos a trabajar con Comprarcasa, usamos este método y estamos consiguiendo nuestro objetivo dando más servicio. Después de la visita inicial a la propiedad, le confeccionamos un plan de marketing y explicamos al cliente todo lo que vamos a hacer por él”, afirma.

Fue nombrada delegada el pasado noviembre. Pronto se cumplirán seis meses al frente de esta responsabilidad, ¿cómo los valora?

Trabajamos conjuntamente con Javier Jato, delegado territorial en Galicia. Hay confianza y eso favorece que fluya la colaboración. Los temas que más nos preocupan y en los que estamos incidiendo son la formación y la captación de nuevos expertos. Por el momento, aún somos pocos Expertos en A Coruña.



En la imagen, la Experta, Emma Martínez, en compañía de José Manuel Mosquera, gerente también de S2M Servicios Integrales. La imagen corresponde a la inauguración de la oficina de Culleredo.

Las perspectivas para el 2018 son muy buenas. Trabajamos, sobre todo, en exclusiva y estamos muy contentos

En muchas capitales empieza a escasear el producto.

Aquí no falta producto para la compraventa. Nosotros trabajamos en A Coruña ciudad y en toda el área metropolitana, donde somos líderes en el mercado. Nuestras oficinas están en Culleredo y Cambre. Lo que sí falta es producto de alquiler residencial, cuya demanda está experimentado un boom muy importante. En estos momentos, hay producto pero al vendedor le cuesta poner en precio el inmueble. Nos cuesta hacer ver al propietario el precio de venta. Aquí los precios han empezado a recuperarse pero aún queda recorrido para normalizarse. La gente busca precio en todas partes.

¿Cómo ha empezado el 2018 en su zona?

Nosotros tuvimos un final del 2017 muy bueno. El 2018 ha empezado con más calma aunque las perspectivas son muy buenas. Sobre todo, trabajamos en exclusiva y estamos muy contentos.

A no todas las agencias inmobiliarias les resulta fácil conseguir la exclusiva por parte del cliente.

Nosotros la estamos aplicando desde agosto. La exclusiva cuesta porque el cliente quiere más servicios. El cliente ante la exclusiva teme dos cosas: no poder vender la casa por su cuenta o no conseguir el precio de venta que quiere. Para combatir esta situación la agencia debe dar más servicio. No es suficiente con subir el producto a los portales y esperar a que te llamen. Nosotros realizamos un plan de Marketing donde recogemos todo lo que vamos a hacer detallado por semanas. Incorporamos servicios como la fotografía profesional o el Home Staging.

Han apostado también por la especialización de los agentes por tipología de clientes.

Sí, nosotros lo estamos realizando a través de la especialización de los agentes en clientes compradores y clientes vendedores. Se trata de que cada agente defienda los intereses de una de las partes. Este es el método de trabajo que utiliza ComprarCasa tanto en España como en Portugal

¿Qué ventaja supone para su agencia la exclusiva?

A nivel empresarial, nos va mucho mejor. Captamos a mejor precio ya que la exclusiva implica un poco más de honorarios, aumenta la rentabilidad por operación y

nos permite estar dentro de la MLS y poder compartir inmuebles con otros compañeros.

¿Cómo nació S2M Servicios Integrales?

Parte de una agencia de seguros que quería darle más servicio a sus clientes. Abrimos justo cuando empezaba a caer el mercado inmobiliario. No hemos disfrutados del buen momento ya que empezamos justo al inicio de la crisis y esto nos hizo fuertes. Nos obligó a ser mejores cada día.

¿Siempre ha sido agente inmobiliario?

Provengo del sector de la banca. Antes de montar la empresa trabajaba como asesora financiera haciendo hipotecas.

¿Qué es lo que más valora de la APEI y que echa en falta?

El soporte que te da la Asociación, aunque a veces estamos un poco alejados, y poder realizar consultas al asesor jurídico de forma directa. Los cursos on line también me parecen un gran acierto. La última charla con Jesús Manuel Pernas me pareció genial. También valoro el hecho de poder intercambiar experiencias entre profesionales. Lo que nos hace falta es algo más de avance tecnológico que favorezca la conexión entre nosotros. Realizar una reunión de Expertos por video conferencia sería una iniciativa muy bien recibida y que favorecería ese intercambio profesional que valoramos tanto.



# Así fue el 2017

## Recordamos un año de intensa actividad, mes a mes

Elisabet Carvajal / Noemí Franco

**El ejercicio 2017 se caracterizaba por la intensa actividad de la Asociación, tanto por parte de los miembros de la Junta Directiva como de los Delegados Territoriales, para mejorar e incrementar la proyección de la APEI, así como los servicios que se ofrecen a los Expertos Inmobiliarios. Mes a mes, se han sucedido las reuniones de trabajo, charlas y seminarios de formación y reciclaje para los agentes, la puesta en marcha de los cursos por videoconferencia, la firma de nuevos convenios de colaboración con ventajas para el asociado y mucho más.**

**Un año muy activo y fructífero que repasamos de forma rápida.**

### ENERO

Día 18. Almuerzo de trabajo de Expertos Inmobiliarios en **Barcelona**.

Día 30. Charla: Análisis y resoluciones judiciales en materia inmobiliaria en **Granada**.

### FEBRERO

Día 7. Acuerdo de colaboración con Reblone Soluciones.

Día 15. Charla informativa en **Durango**

Día 22. Acuerdo de colaboración con Sistemas Virtuales.



Charla. Enero, Granada.



Encuentro profesional en Durango

Día 24. Charla informativa "El Certificado de Eficiencia Energética" en **Durango**.

### MARZO

Día 16. Reunión de Expertos Inmobiliarios de **Santa Cruz de Tenerife**.

Día 16. Charla Informativa: Regulación de los Inmuebles turísticos, en **Galicia**.

Día 23. Reunión IC Inmuebles Compartidos, **La Rioja**.

### ABRIL

Día 3. La APEI suscribe un acuerdo de colaboración con **1001 Portales**.

### MAYO

Día 13. La APEI firma el convenio para la constitución de la nueva patronal del sector, FADEI. **imagen inferior**

Días 25 - 26. La APEI participa en el Salón Inmobiliario Internacional de **Madrid**, con presencia en el stand de MLS.

Día 24. Se pone en marcha la nueva herramienta para facilitar el envío de mailings entre Expertos, y potenciar la colaboración entre asociados.



Almuerzo de trabajo con los Expertos de Baleares



Firma para la constitución de FADEI

Día 30. Almuerzo de trabajo de los Expertos Inmobiliarios de Baleares en **Palma Mallorca**. **(imagen en la página izquierda)**

### JUNIO

Día 6. Curso. Análisis resoluciones judiciales en materia inmobiliaria en **Palma de Mallorca**.

Día 12. Nueva propuesta comercial con Impresalia.

Día 21. Charla informativa: Análisis resoluciones judiciales en materia inmobiliaria en **Zaragoza**".

Día 23. Acuerdo con Meliá Hotels Internacional con descuentos para los Expertos Inmobiliarios.

### JULIO

Día 3. Presentación de la plataforma MLS a cargo Sr. San José gerente de MLS.

Día 07. Sesión informativa: ICInmoExpertos.com: Colaborar, Compartir, Crecer y curso de Facebook para Expertos, a cargo del Experto, Jon Paul Garmendia y Elisabet Carvajal. **En Durango**.

Día 10. Almuerzo de trabajo donde se trataron los siguientes temas: MLS, Inmuebles Compartidos, Revistas de Expertos de Inmobiliarios de **Aragón**.

Día 13. Reunión de Trabajo de los Expertos de **Tenerife**

Día 26. Reunión de trabajo en **Zaragoza**: Coordinación y lanzamiento de la **Revista "Vendemos"**, un proyecto de los Expertos de Aragón y su delegado territorial, Juan Carlos Blanco (a la derecha).

### SEPTIEMBRE

Día 14. Inicio de los cursos por **videoconferencia** de los Expertos Inmobiliarios.

Día 12. Oferta comercial: DEH Online: Servicios Gestión y Vigilancia de Notificaciones Electrónicas

Día 15. Oferta comercial: InmoRealService Soluciones de marketing para tu negocio inmobiliario

Día 20. Oferta comercial: Lant Abogados - Nuevo reglamento de protección de datos

Día 28. Convocatoria curso: Claves para ser un Agente Inmobiliario 3.0, en **Palma de Mallorca** a cargo del Experto, Miguel Ángel Serrano.

Día 28. Convocatoria Reunión de Trabajo, en **Tenerife**

### OCTUBRE

Días 3- 4. Curso por videoconferencia sobre las novedades y mejoras en las IC

Día 5. Ecoviviendas Pascal: Propuesta de colaboración como agentes comerciales.

Día 16. Curso a cargo del Asesor Jurídico de la Asociación, J.M.Pernas: Análisis resoluciones judiciales en materia inmobiliaria. **En Santa Cruz de Tenerife**.

Día 17. Curso a cargo del Asesor Jurídico de la Asociación, Análisis resoluciones judiciales en materia inmobiliaria", en **Las Palmas**. En este encuentro se rindió un cálido homenaje a la Experta canaria, Ana Naranjo (imagen derecha).

Día 24. Reunión en **Zaragoza** para el lanzamiento de la Revista de Expertos Aragón: "**Vendemos**".

### NOVIEMBRE

Día 14. Curso por videoconferencia. "Facebook para Expertos Inmobiliarios", a cargo de Elisabet Carvajal, responsable de comunicación de la APEI

Día 21. Curso videoconferencia de Perfeccionamiento de Inmoges a cargo del asesor Informático de la APEI, Daniel García.

Día 22. Curso por videoconferencia: "Facebook para Expertos Inmobiliarios", con E. Carvajal, responsable de comunicación de la APEI

Día 24. Actos previos a la Asamblea. Curso: Facebook para Expertos Inmobiliarios, con E.Carvajal, y Tour por **Zaragoza**

Día 25. Asamblea General de Expertos Inmobiliarios en **Zaragoza**.

### DICIEMBRE

Día 15. Curso presencial. Siete vías para posicionar tu agencia inmobiliaria en **Durango (Vizcaya)**



Sobre estas líneas, el delegado territorial en Aragón, Juan Carlos Blanco. A la derecha, portada de uno de los números de la revista "Vendemos" de Expertos de Aragón.



Los Expertos Ana Naranjo e Isidro Martín.

Nuevos Asociados

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

Pilar Vallejo Peñafiel
Número de afiliado: 2817
Población: Zaragoza
Provincia: Zaragoza

Sandra Villena Joaquín
Número de afiliado: 2818
Población: Rubí
Provincia: Barcelona

Jose Antonio Ruiz Anguis
Número de afiliado: 2819
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Joan Soldevila Guardiola
Número de afiliado: 2820
Población: Sant Quirze De Besora
Provincia: Barcelona

Ander Benito Barona
Número de afiliado: 2821
Población: San Sebastian / Donostia
Provincia: Guipúzcoa

Joan Girbau i Junyent
Número de afiliado: 2825
Población: Vic
Provincia: Barcelona

Roger Balmes Barnusell
Número de afiliado: 2826
Población: Sabadell
Provincia: Barcelona

Daniel Alustiza Hernández
Número de afiliado: 2828
Población: San Sebastian / Donostia
Provincia: Guipúzcoa

Simón Alustiza Hernández
Número de afiliado: 2829
Población: San Sebastian / Donostia
Provincia: Guipúzcoa

Huber Wilson Vifara Rengifo
Número de afiliado: 2831
Población: Sant Cugat Del Valles
Provincia: Barcelona

Cristina Toyos Jiménez
Número de afiliado: 2833
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Ramón Moya Ruíz
Número de afiliado: 2834
Población: Granada
Provincia: Granada

APEI en los medios

Arranca un nuevo ejercicio con notable presencia mediática

mercado financiero | europa press
La APEI prevé incrementos moderados del precio de la vivienda y avisa de la escasez de oferta en las capitales
INMODIARIO
Actualidad y Noticias del Sector Inmobiliario
Los Expertos Inmobiliarios alertan de la escasez de vivienda, de alquiler y venta, en las capitales
Por Redacción el 19-02-2018 en Ideas y Debates

Publicado 18/02/2018 11:12:35 CET
MADRID, 18 Feb. (EUROPA PRESS) -
La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI) alerta que el 2018 marcado en el sector de la vivienda por la escasez de producto en las capitales para el alquiler como la compra, si bien estima que los precios tenderán a moderados gracias a la puesta en marcha de nuevas promociones que invierten al mercado.

Lugo
La apertura de locales comerciales recupera el ritmo previo a la crisis
El Concello recaudó 320.000 euros en 2016 por la tasa de inactividad, una cifra similar a la de los años anteriores.
Los expertos inmobiliarios mantienen su trópic, aunque...

Expansión
ECONOMÍA
La APEI prevé incrementos moderados del precio de la vivienda
Las grandes ciudades se quedan sin suelo para poder construir viviendas, según expertos
El mercado de vivienda usada continúa su crecimiento sostenido, también en precios

Sentencia del Tribunal Supremo de 15 de junio de 2016

En ausencia de pacto en contrario el vendedor que abone el IBI puede repercutirlo al comprador en proporción al tiempo que cada una de las partes haya sido propietaria del inmueble

Jesús Manuel Pernas



Una sociedad, vendedora, reclama el pago de la parte proporcional del Impuesto de Bienes Inmuebles a la compradora por el periodo anual en que esta última fue propietaria del inmueble

Según el Tribunal Supremo el tenor de la normativa fiscal referida es claro en cuanto al sujeto pasivo del impuesto y esto nadie lo discute, por lo que el abono del mismo corresponde en este caso a los

vendedores. Ahora bien, hay que tener en cuenta que no se pactó expresamente la repercusión del impuesto. De hecho la venta se efectuó libre de cargas y gravámenes. Así, cuando el art. 63.2 de la Ley de Haciendas Locales establece que «Lo dispuesto en el apartado anterior será de aplicación sin perjuicio de la facultad del sujeto pasivo de repercutir la carga tributaria soportada conforme a las normas de derecho común», debe entenderse que el sujeto pasivo del impuesto, en este caso la vendedora, puede repercutirlo, sin necesidad de pacto. Este artículo advierte de sujetarlo a pacto que lo permita, limitándose el precepto a establecer que el reparto del im-

porte del impuesto se hará conforme a las normas de derecho común, que no son otras, en este caso, que las de la compraventa (art. 1445 y siguientes del C. Civil (LA LEY 1/1889), en virtud de las cuales la compradora debe considerarse propietaria desde el momento de la entrega (art. 609 del C. Civil (LA LEY 1/1889). Sin perjuicio de ello, las partes podrán pactar la imposibilidad de la repercusión. Por ello la regla general, en caso de ausencia de pacto en contrario, será que el vendedor que abone el IBI podrá repercutirlo sobre el comprador, en proporción al tiempo en que cada una de las partes haya ostentado la titularidad dominical y por el tiempo que lo sea.

Aprobado el Plan Estatal de Vivienda 2018 - 2021

Fuente. Ministerio de Fomento

El Plan Estatal de Vivienda 2018-2021, aprobado el viernes 9 de marzo por el Gobierno, contempla un programa destinado a impulsar el fomento del parque de viviendas en régimen de alquiler o en régimen de cesión en uso, incentivando económicamente su promoción pública o privada y exigiendo un compromiso de permanencia mínima en esos regímenes de 25 años. En este programa se fijan rentas y precios máximos que están condicionados a los niveles de ingresos que se establecen para los inquilinos, medidas que evitarán que los precios de este parque de vivienda en alquiler se incrementen ya que no podrán optar a subvención aquellos que rebasen los límites fijados. Se plantean dos opciones. En una primera, el importe de la ayuda podrá ser de hasta 350 euros por metro cuadrado útil de vivienda con un límite del 50% de la inversión y de 36.750 euros por vivienda. Las viviendas que se promuevan con esta ayuda están dirigidas a inquilinos con ingresos (de todos los miembros de la unidad de convivencia) de hasta 3 IPREM y tendrán un precio máximo de alquiler de hasta 5,5 € por metro cuadrado útil al mes. En una segunda opción, las ayudas ascenderán a un máximo de 300 € por metro cuadrado útil de vivienda con un límite del 40% de la inversión y de

31.500 € por vivienda. Las viviendas que se promuevan con esta ayuda están dirigidas a inquilinos con ingresos (de todos los miembros de la unidad de convivencia) de hasta 4,5 IPREM y tendrán un precio máximo de alquiler de hasta 7 € por metro cuadrado útil al mes. Los promotores públicos y privados recibirán la totalidad de la ayuda cuando conste en el Registro de la Propiedad la nota registral que garantice que esa vivienda se destinará al alquiler durante el plazo de 25 años y con las condiciones reguladas en el Plan. Las comunidades autónomas y ayuntamientos son los responsables de la creación de un parque público de vivienda. El Plan complementa las políticas de vivienda de los entes autonómicos, que pueden optar por utilizar o no las ayudas del Ministerio de Fomento. Las subvenciones previstas ascienden a 1.443 millones de euros para contribuir al incremento del parque de viviendas en alquiler y fomentar la rehabilitación y regeneración urbana y rural. La gestión de las ayudas corresponderá a las comunidades autónomas y ciudades de Ceuta y Melilla. La colaboración entre ellas y el Ministerio de Fomento se instrumentará mediante los convenios correspondientes.

GRANADA HOY | Domingo 4 de Febrero de 2018



Expertos inmobiliarios analizan el CACI

La asociación APEI organiza una charla sobre el Código de Andalúz de Calidad Inmobiliaria para acelerar la autorregulación
Redacción GRANADA
La sede de la Cámara de Comercio acogió una charla informativa abierta a todos los agentes inmobiliarios y profesionales del sector sobre el CACI, el Código Andalúz de Calidad Inmobiliaria aprobado por el Consejo Andalúz de Consumo de la Junta de Andalúz. Organizada por la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), organización sin ánimo de lucro...

## Leyes, reglamentos, subvenciones y recordatorios

### REFORMA HIPOTECARIA de viernes 03 de noviembre de 2017

Aprobado un Proyecto de Ley que reduce las comisiones y fuerza la transparencia de los créditos inmobiliarios:

Se abaratan las comisiones de amortización de los préstamos a tipo variable, hasta anularse a partir de cinco años.

Las comisiones por conversión de tipo variable a fijo se suprimen a partir del tercer año y se rebajan los gastos de notaría y registro

El hipotecado recibirá asesoramiento gratuito del notario sobre el contenido del contrato durante los siete días previos a la firma

Se amplía a nueve impagos o el 2 por 100 del capital el requisito para que la entidad financiera pueda iniciar la ejecución del préstamo

### REGISTRO DE AGENTES INMOBILIARIOS DE MADRID

Decreto 2/2018, de 13 de febrero, del Consejo de Gobierno, por lo que se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de la Comunidad de Madrid y se regulan los requisitos para la inscripción del agente inmobiliario.

(Más información en página 7)

### REGISTRO DE AGENTES INMOBILIARIOS DE NAVARRA

El pasado día 12 de diciembre de 2017 el Parlamento de Navarra aprobó una enmienda a la Ley Foral de Presupuestos Generales de Navarra para 2018 a tenor de la cual se creaba el Registro de Agentes Inmobiliarios de Navarra.

Este Registro exige de un desarrollo reglamentario posterior pero en principio su inscripción será voluntaria, pública y gratuita.

## Economía

### Tipos de Referencia Oficiales, ENERO 2018

Fuente: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española

Del conjunto de entidades de crédito	1,938
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	0,070
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	-0,190
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	-0,190

### Índice de Precios de Consumo IPC ENERO 2017 - ENERO 2018 (Base 2016)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Agosto 2016 a Agosto 2017	1,6 %
Septiembre 2016 a Septiembre 2017	1,8 %
Octubre 2016 a Octubre 2017	1,6 %
Noviembre 2016 a Noviembre 2017	1,7 %
Diciembre 2016 a Diciembre 2017	1,1 %
Enero 2017 a Enero 2018	0,6 %

En el mes de ENERO de 2018, la tasa de variación mensual del índice general fue del **- 1,1 %**

## Mundo digital

### Tarjetas MultiSIM

Daniel García

Coincidiendo con la salida al mercado de las primeras tablets con conexión 3G, las compañías telefónicas empezaron a lanzar el servicio multiSIM. Este servicio consiste en disponer de un clon de la tarjeta SIM de nuestro teléfono para de esta manera, poder disponer de nuestra tarifa de datos en un segundo dispositivo.

Hay compañías que a parte de los datos también permiten compartir la tarifa de voz, e incluso permiten más de dos tarjetas.

Este sistema es muy cómodo a la hora de trabajar con una tablet en la calle, aunque también existe la posibilidad de compartir la conexión a Internet del teléfono móvil.

Recientemente se presentó en EEUU el nuevo Apple Watch, el cual permite instalarle una tarjeta SIM. De esta manera, se puede hablar por teléfono sin necesidad de llevar el móvil encima.

En el sector inmobiliario, con las horas que pasan los comerciales fuera de la oficina, está siendo cada vez más imprescindible poder trabajar desde una tablet en la calle, ya que las posibilidades de los móviles son un poco más limitadas o incómodas. De hecho, desde la Asociación ya estamos desarrollando una nueva versión del programa de gestión inmobiliaria orientada a su manejo desde dispositivos móviles. Así que no estaría mal, por lo menos, tener en cuenta esta posibilidad.

Las compañías telefónicas que ofrecen este servicio en España son:

- Movistar: 7 euros al mes te permiten tener hasta 4 líneas activas, 1 principal y 3 secundarias.
- Orange: 4 euros al mes te permiten tener hasta 5 líneas activas, 1 principal y 4 secundarias.
- Vodafone: coste depende de la tarifa, tan sólo 1 línea adicional.
- Jazztel: 3,63 euros al mes te permiten tener hasta 3 líneas activas, 1 principal y 2 secundarias.
- Jetnet: operador móvil virtual de reciente creación, permite 1 línea adicional gratuita en sus tarifas Maverick de 5GB.
- Ocean's: otro operador nuevo, ofrece línea multiSIM adicional por 3 euros al mes.
- Móvil R: 3 euros al mes por cada tarjeta adicional contratada, hasta un máximo de 5, 1 principal y 4 secundarias. Sólo compartes datos.

## Agenda

### Actividad Expertos Inmobiliarios y Ferias Inmobiliarias 2018

#### Enero

**Día 19. Acto de presentación del Código Andaluz de Calidad Inmobiliaria en Sevilla con la intervención de nuestro Vicepresidente, Raúl Ortiz**

**Día 25. Videoconferencia del curso de Facebook para Expertos Inmobiliarios a cargo de nuestra responsable de Comunicación, Elisabet Carvajal**

#### Febrero

**Día 7. Videoconferencia del curso de contrato de reserva de inmuebles a cargo de nuestro asesor jurídico, Manuel Pernas**

**Día 22. Nueva edición del curso por Videoconferencia del curso de Facebook para Expertos Inmobiliarios**

#### Marzo

**Día 1. Curso El contrato de Reserva de Inmueble a cargo de nuestro asesor jurídico.**

**Día 6. Curso de Perfeccionamiento Inmoges a cargo de nuestro asesor informático,**

**Día 7. Curso de Perfeccionamiento Inmoges para Expertos de Canarias.**

**Día 15. Curso sobre contrato de reserva de inmuebles y alquiler con opción a compra. Tenerife Sur.**

# 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](mailto:agente@fimiberica.com)

Novedades en nuestra nueva web ¡Visítala!

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



**EXPERTOS  
INMOBILIARIOS**