



EXPERTOS INMOBILIARIOS

— Desde 1990 —

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO CONCERTADO

02/1208

N. 116 - Año 2018

Los cursos on line de la APEI relanzan a los Expertos



EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 3
Apoyo de los Expertos al Registro Obligatorio de Agentes Inmobiliarios en Andalucía.

NUESTROS EXPERTOS

PAG. 4-5
Entrevista a Remo Cortés, nuevo delegado territorial de la APEI en Valencia.

NUESTROS EXPERTOS

PAG. 6-7
Entrevista a Ulises Rodríguez, nuevo delegado territorial de la APEI en Toledo.

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 10-11
La APEI responde a una formación política y defiende a los agentes inmobiliarios.

SUMARIO:

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 2

· Editorial del Presidente

PÁGINA 3

· Apoyo de los Expertos Inmobiliarios a Registro Obligatorio de Agentes andaluz.

NUESTROS EXPERTOS

PÁGINAS 4 -5

- Entrevista a Remo Cortés, nuevo delegado territorial en Valencia.

NUESTROS EXPERTOS

PÁGINAS 6-7

- Entrevista a Ulises Rodríguez, nuevo delegado territorial en Toledo.

EXPERTOS JURÍDICO

PÁGINA 8

- Nuevo reglamento de protección de datos y su aplicación a la inmobiliaria.

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 9

- Los cursos por videoconferencia relanzan a los Expertos Inmobiliarios.

PÁGINAS 10-11

- La APEI responde a una formación política y defiende a los agentes inmobiliarios serios

PÁGINAS 12-13

- APEI en los medios

PÁGINA 14

- Leyes, reglamentos.
- Economía

PÁGINA 15

· Mundo digital
· Agenda



Ofrecer servicios para ser necesarios y fidelizar al cliente

Estamos en un momento donde el mercado de la vivienda está protagonizando muchas informaciones de los medios de comunicación. Vemos como se habla de la bonanza del sector a nivel nacional. Muchas noticias tratan sobre la subida de las ventas y de lo bien que va el mercado.

Creemos que es cierto, que el sector va mejor y, efectivamente, no nos podemos quejar... Pero creemos que tampoco es un momento tan favorable como se está difundiendo a nivel general. Esta *propaganda* está provocando la apertura de muchas agencias inmobiliarias. Se trata de un fenómeno habitual; cuando hay crisis se nos cierran y se nos van y, cuando el mercado mejora, vuelven a aparecer. Y, en estos momentos, vemos como las ciudades se llenan de nuevas inmobiliarias.

Por ello, ahora, es muy importante poner en valor asociaciones como la APEI. Hemos de utilizar nuestra asociación para estar más unidos, defender nuestros intereses e intentar agrupar el mercado a nuestro favor.

Por otro lado, deciros que seguiremos con los cursos on line, que tan buena acogida han tenido por vuestra parte. Ahora, durante los meses de julio y agosto, pararemos la programación y volveremos en septiembre con más cursos y con nuevas ganas e ideas. Esperamos ya no detener este tipo de cursos y mantener una programación regular con una oferta, tanto de tipo técnico como comercial.

También estamos trabajando en una nueva idea, que próximamente os plantearé con más detalle, orientada a ayudarnos a preparar a nuestro personal y mejorar en cuanto a los servicios que ofrecemos. Porque, recordad que, actualmente, las inmobiliarias son, sobre todo, agencias de servicios.

Hemos de dar servicios a nuestros clientes. Los tiempos de esperar que entraran clientes para mostrarles un piso ya han pasado y cada vez va a ser más difícil mantener el negocio con una dinámica de este tipo. Hemos de demostrar que realmente somos necesarios. Para ello, tenemos que mejorar, y ofrecer servicios. Sólo de este modo resultaremos útiles a los clientes y será también la forma de fidelizarlos, para que vuelvan a buscar nuestro asesoramiento cuando nos necesiten.

Óscar Martínez
Presidente de la APEI

Asociación Profesional Expertos Inmobiliarios @ExpertosInmob

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 116. Junio 2018.

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

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.

Créditos: portada elaborada con vectores FreePick

Apoyo de los Expertos al Registro Obligatorio de Agentes andaluz

Andalucía, segunda comunidad en disponer de esta medida

Elisabet Carvajal

El pasado 11 de abril, el Parlamento de Andalucía aprobaba el texto definitivo del “Proyecto de Ley por el que se establece el derecho de tanteo y retracto en desahucios de viviendas en Andalucía”. La normativa incluye, en su Disposición Adicional Cuarta, la regulación de la mediación inmobiliaria en Andalucía mediante la creación de un Registro Obligatorio de Intermediarios. Este registro se desarrollará en el plazo de un año a partir de la aprobación de la Ley. Las consejerías de Vivienda y Consumo serán las encargadas de aplicar las condiciones legales por las que se regirá la mediación inmobiliaria en esta comunidad.

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios se muestra muy satisfecha con la medida adoptada en Andalucía y la apuesta por la obligatoriedad del Registro oficial de Agentes Inmobiliarios. Esta regulación, largamente reivindicada por los Expertos, favorecerá la protección de los derechos de los consumidores y dignificará el sector profesional.

Andalucía será la segunda comunidad autónoma de España en disponer de un Registro obligatorio de agentes inmobiliarios. La primera fue Cataluña, donde este modelo de regulación está vigente desde el año 2010. Para la APEI “la creación de este registro oficial y obligatorio pondrá freno en Andalucía a que cualquier persona, sin formación específica ni ningún conocimiento del sector pueda abrir una agencia inmobiliaria. Una situación que vemos que comporta riesgos muy importantes y facilita las malas prácticas ya que en este sector se manejan cantidades de dinero importantes. El registro pondrá coto a esta realidad”. Desde la APEI se asegura que “sería recomendable que todas la comunidades autónomas articularan una regulación obligatoria de este tipo para la mediación inmobiliaria” **Profesionales serios y “autorregulados”**

Por su parte, Raúl Ortiz, experto granadino y vicepresidente de la APEI, que ha trabajado

“La APEI ve necesario que todas las comunidades autónomas creen registros obligatorios para regular el sector”

de cerca en la negociación con la administración andaluza, junto con otros miembros de la Junta de la APEI y otros colectivos sectoriales, recuerda que “la Asociación agrupa en Andalucía a unos 300 agentes. Todos ellos, en posesión de pólizas de seguros de responsabilidad civil y de caución. Nosotros ya ofrecemos seguridad jurídica y transparencia a nuestros clientes. Aunque ya cumplamos requisitos de rigor profesional, estamos a favor de un registro obligatorio porque establece unas mismas reglas de juego para todos los agentes y favorecerá la mejora de la imagen global del sector”.

Requisitos

Aunque la normativa para la creación del Registro Andaluz se desarrollará a lo largo de los próximos meses, el proyecto de Ley ya avanza algunos de los requisitos que deberán cumplir los agentes inmobiliarios para poder ejercer la profesión en Andalucía. Las obligaciones del agente inmobiliario están orientadas a la defensa de los derechos del consumidor y contemplarán aspectos como acreditar una formación pertinente, estar en posesión de seguros de caución y responsabilidad civil que cubran su actividad, garantizar de devolución de cantidades y suscribir un contrato de servicios, entre otros.

Facilitar la tramitación

Recordamos que, entre los servicios que ofrece la Asociación, está la tramitación administrativa de inscripción y renovación en los registros en las comunidades donde este modelo está vigente. La APEI también realiza la gestión de las pólizas de Responsabilidad Civil y de Caución.



Remo Cortés, delegado territorial en Valencia

“Los Expertos tienen mucho que decir y fomentar el asociacionismo entre los agentes”

Elisabet Carvajal

Remo Cortés (Valencia, 1965) forma parte de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI) desde 2005. El pasado mes de octubre fue nombrado delegado territorial de la APEI en Valencia.

Encarna la segunda generación familiar dedicada a la intermediación inmobiliaria, actividad de la que reconoce sentirse “muy orgulloso”. Remo Cortés recuerda que “con cinco años, acompañaba a mi padre a vender casas y pisos. Siempre había entendido este sector como muy honorable”.

Desde 1999, Cortés lidera su oficina inmobiliaria en Sueca, capital de la comarca de la Ribera Baja, en pleno corazón de la Albufera y a 32 km de Valencia capital.

¿Cómo valora sus primeros meses como delegado territorial de la APEI en Valencia?

“Estamos relanzando la Asociación en la zona. En noviembre pasado, organizamos un acto en la capital con la presencia del presidente Óscar Martínez. Solo con esta presentación conseguimos varias altas de profesionales que nos han conocido. Hay mucho trabajo que hacer en Valencia porque, aunque los Expertos Inmobiliarios tenemos mucho que decir a las agencias inmobiliarias independientes; somos poco conocidos aquí, tenemos poco impacto sectorial. Además, hay mucha competencia. Se habla del efecto Valencia”.

¿Qué es el “efecto Valencia”?

“Las grandes franquicias hablan de este efecto como ejemplo del crecimiento que están experimentado en la capital, que han pasado de 0 a 100 con gran rapidez. Es un ejemplo de implantación. En Valencia la presencia de agencias inmobiliaria es muy grande y no está acorde con nuestro volumen de asociados.

“Se habla del “efecto Valencia” como ejemplo del crecimiento que experimentan las franquicias en la capital

Las grandes marcas, un colectivo profesional en concreto, y las MLS privadas han entrado con mucha fuerza. Tenemos competidores muy fuertes. Sin embargo, el sector, como organización empresarial en Valencia, es caótico”.

Y en este escenario que describe, ¿cuál es su hoja de ruta?

“Nosotros tenemos recorrido pero necesitamos darnos a conocer en la zona dominada por franquicias, MLS Nacional y antiguos Apis. Estoy haciendo contactos con inmobiliarias, una a una. Me dirijo a las agencias independientes que quedan, y de las que tengo buenas referencias. Las invito a que se agrupen y se asocien con nosotros. Contacto tanto con inmobiliarias de la capital, como de la provincia. Las que están trabajando con MLS necesitan ver las ventajas que les va a aportar estar asociados. Se trata de fomentar y poner en valor el asociacionismo profesional y sus beneficios. En Valencia, más de la mitad de los operadores son franquicias. Les cuesta entender la utilidad de formar parte de una asociación. Por otro lado, hay poblaciones costeras, como Gandía, muy fuertes en cuanto a mediación inmobiliaria. Existen asociaciones locales que están tomando mucha fuerza. En mi hoja de ruta está invitarlas a formar parte de nuestra asociación”.

Su estrategia es clara: fomentar el asociacionismo.

“Sí, tenemos que hacer ver los aspectos interesantes de nuestra asociación. Es muy

“Hemos pasado de ser un sector muy poco profesionalizado, a un ser sector muy americanizado”

necesario porque hemos pasado de ser un sector muy poco profesionalizado a ser un sector muy americanizado. El profesional neófito es lo que conoce. Hay grandes franquicias que forman comerciales, no agentes inmobiliarios... Por ello es importante recuperar el valor del asociacionismo y de la profesión en nuestro sector. Pero además, para captar nuevos asociados nos hace falta el apoyo en la zona desde la Asociación y organizar nuevos actos con pretextos formativos”.

Usted ponía en marcha su agencia, Remo Cortés Inmobiliaria, en 1999 en Sueca, en la provincia de Valencia.

“Sí, empezamos ofreciendo servicios hipotecarios y seguros y, desde el año 1999, incluimos la intermediación inmobiliaria. Estamos especializados en primera residencia y compraventa de residencial. Tocamos muy poco el alquiler. Y, geográficamente, estamos muy centrados en el ámbito comarcal, aunque también operamos en Valencia capital. Creemos que hay que poner el foco en el lugar donde estás ubicado. Trabajamos con un radio máximo de 35 km”.

¿Cuál es su método de trabajo?

“Estamos centrados en el cliente vendedor. Es con el que tenemos el compromiso, sobre todo con el propietario particular. Por otro lado, históricamente hemos trabajado con exclusiva. Ahora somos más flexibles. Nuestro método de trabajo se podría resumir diciendo que *hay que saber de la transacción cuando ya está realizada*. Se trata de susurrar las buenas oportunidades y no hacer mucho ruido con marketing. A veces aquí los propietarios son reticentes a poner carteles”.

-Cómo prevé que será el segundo semestre de 2018 en Valencia y área metropolitana?

“Hay mucho dinamismo y afrontamos en

“La presión turística es ahora un problema grave en Valencia. El centro de la capital sufre el mal de la gentrificación”

segundo semestre con mucho optimismo. El mercado ha repuntado y también hay nuevas promociones en marcha. Por otro lado, aun queda mucho producto de los bancos. Esto hace que el principal competidor de los particulares sea, en muchas ocasiones, la propia entidad financiera. En la relativo a Valencia capital, vemos que, por un a lado, ha recuperado el buen nombre, y es una ciudad muy atractiva. Pero, por otro lado, sufre el mal de gentrificación, en el centro. Estamos detectando como el fenómeno del turismo expulsa del centro de la capital a sus habitantes de forma alarmante. Personas que venden su casa y pasa a manos de inversores... Está presión turística es ahora un problema grave”.





Elisabet Carvajal

Ulises Rodríguez, delegado en Toledo

“Mi objetivo es conseguir el Registro de Agentes inmobiliarios en Castilla-La Mancha”

Ulises Rodríguez (Toledo, 1980) es, desde el pasado mes de noviembre, el delegado territorial de la APEI en Toledo. Su objetivo es claro: crecer en asociados para conseguir el Registro de Agentes Inmobiliarios en la comunidad de Castilla-La Mancha. Este joven empresario cuenta para conseguir sus metas del empuje y la buena visión que hasta ahora ha demostrado en su trayectoria profesional en la mediación inmobiliaria.

Actualmente, tiene tres oficinas bajo su marca, Akris. Situadas en Toledo, Madrid y Benidorm, ahora va a por la cuarta oficina, cuya apertura está prevista para este mismo ejercicio.

Tiene claro que la APEI tiene recorrido para crecer en la comunidad castellano manchega y que para los agentes inmobiliarios es una buena apuesta pertenecer a la APEI, una “asociación muy potente” y “un referente en el sector”, como el mismo describe.

¿Cómo llega hasta los Expertos Inmobiliarios?

“Llegué a los Expertos Inmobiliarios a través de la MLS Nacional. Coincidimos en la edición de 2017 en el stand de Sima, donde MLS y Expertos estaban presentes conjuntamente. Allí estuve intercambiando impresiones y hablamos del interés de la APEI en crecer en presencia en Toledo y en el conjunto de la Comunidad de Castilla-La Mancha. A partir de ese momento, ya me interesé por la APEI y, tras la Asamblea de Zaragoza, en noviembre pasado, me propusieron ser delegado”.

Lleva unos ocho meses de delegado, y poco más como miembro de la APEI. Una trayectoria corta, aunque intensa.

“Todavía estoy situándome, asentándome

y utilizando todo lo que nos aporta la asociación. La APEI es una organización muy potente, con muchas agencias adheridas; esto nos hace fuertes. Y poder acreditar y disponer de un distintivo conforme perteneces a un colectivo así, me parece muy interesante”.

Como delegado, ¿qué objetivos se ha fijado?

“En primer lugar, me gustaría alcanzar un número de asociados suficiente para conseguir un Registro de Agentes Inmobiliarios en la Comunidad. Toledo es la capital; pero tenemos cinco provincias para trabajar en el crecimiento de la APEI”.

Ve muy necesario el Registro de Agentes.

“En menos de un año se han duplicado las agencias. Eso, de entrada, no es malo. La competencia no es negativa... Lo malo es el intrusismo y que cualquiera pueda ser inmobiliario disponiendo tan solo de un móvil. Sin ningún conocimiento ni formación, no declaran nada y tampoco pasa nada por actuar así. Además, provocan que cuando hablas con el cliente de exigencias como el Certificado de Eficiencia Energética o requisitos de la venta, éste interprete que le estás poniendo pegajos. El cliente se interesa por el producto y de lo demás, en general, está muy poco informado”.

Una de las circunstancias actuales del sector en las capitales es que no hay mucho producto, ¿cuál es la situación en Toledo?

**“En menos de un año,
se han duplicado las agencias
en Toledo.**

**La competencia no es mala;
lo malo es el intrusismo”**

“No hay mucho producto, pero tampoco hay mucha demanda, aunque el mercado no está parado. Otra circunstancia es que tampoco hay suelo para construir y las zonas donde se podría edificar no tienen demanda. Por otro lado, queda producto de los bancos de calidad en los alrededores muy cercanos de Toledo, a 5 km. Son pisos y chalés de calidad. Además, los precios están muy tranquilos. Toledo no es una ciudad cara”.

Sorprende en una ciudad tan bien situada y con nombre.

“Sí está bien situada y bien comunicada, a tan solo 30 km de Madrid y con estación de AVE. Aquí un

piso de 3 dormitorios puede costar, de media, entre 160.000 y 180.000 euros. La explicación de esta moderación en los precios está en la mentalidad del ciudadano o comprador. En Madrid el cliente tiene conciencia de que hay que pagar más; aquí no. Si se sube el precio, el producto no se vende”.

Usted trabaja con la MLS Nacional, ¿qué puede decirnos de esta herramienta?

“En mi opinión, la MLS Nacional funciona bien. Te permite ampliar y ofrecer mejor servicio al cliente y también le da seguridad. Generas una mayor confianza por la profesionalidad que ofreces con esta herramienta. El cliente tiene un interlocutor único y directo, pero detrás hay otros profesionales trabajando que conocen la zonas donde no estás implantado y que de otra manera, no podrías acceder. Es una muy buena herramienta. En estos años de crisis, hemos aprendido que la colaboración entre profesionales es necesaria y positiva”.

Usted que puede hablar por experiencia, ¿qué opina de combinar MLS y formar parte de la APEI?

“Son dos ámbitos muy compatibles, no son competencia. La APEI actúa dentro de un ámbito profesional, para marcar el buen hacer de una agencia y ofreciendo soporte y profesionalidad, y



la MLS es una herramienta de trabajo”

¿Qué es lo que más valora de la APEI?

“La atención, el servicio y el interés que muestra por el asociado. También poder consultar con el abogado, compartir experiencias con otros Expertos, así como formar parte de una asociación que es un referente en el sector son aspectos que valoro mucho. Y, como llevo poco tiempo, en la APEI aún no tengo ningún “pero” (ríe)”.

Hablando de su agencia inmobiliaria, su marca Akris ya ha saltado de Toledo a Madrid y Benidorm.

“Sí. Actualmente tengo estas tres agencias con un equipo profesional de 14 personas. Para este año, el proyecto es abrir una nueva oficina en Illescas, localidad cercana a Toledo. Estamos especializados en compraventa residencial”

Usted empezó en el sector en plena crisis

“Sí, tocaba trabajar duro para ganar poco... Y eso te hace ver el sector de una manera distinta en el hacer del día y día, en la agencia y con las entidades financieras. Primero abrí en las localidades de Mocejón y Añover, ambas en la provincia de Toledo. Y luego, con la crisis, ya consideré oportuno abrir en la capital. Cerré ambas oficinas y empecé desde cero, con marca nueva, Akris, y hasta ahora”.

Nuevo Reglamento de Protección de Datos de Carácter Personal y su aplicación a las inmobiliarias

Jesús Manuel Pernas

Como ya os consta y según os hemos informado con anterioridad, el pasado 25 de mayo entró en vigor el Reglamento Europeo de Protección de Datos. Este Reglamento aporta un marco único comunitario, y obliga a un mayor compromiso con la privacidad y la gestión de datos. Cierto es que disminuye los trámites burocráticos cuando se realizan tratamientos con datos de poco riesgo, como nombre, apellido, o correo electrónico, pero lo cierto es que también ha generado nuevas obligaciones que afectan directamente, como no podía ser de otra manera, a nuestras inmobiliarias.

Debemos recordar, en primer lugar, que es exigible un consentimiento inequívoco, y no tácito, para el uso de los datos del cliente. Sin duda esto tendrá directa relación con nuestro trabajo y afectará los contratos "verbales". Va a ser difícil de entender que el cliente que no quiere firmarnos una hoja de encargo sí venga obligado a autorizarnos por escrito el tratamiento de sus datos.

Deberemos notificar cualquier brecha o violación de la seguridad, deberemos dar también mayor información al cliente (cláusulas informativas claras y transparentes), deberemos analizar los datos contenidos en nuestra web, deberemos identificar los ficheros que contengan datos de carácter personal, etc.

Como ya sabéis, la Asociación tiene firmados varios convenios con empresas que nos asesorarán en el tratamiento de los datos de carácter personal. Los tenéis en el apartado "Convenios" de la web. No dudéis en contactar con dichas empresas. Estamos hablando de una materia compleja que necesita conocimientos específicos. Sin duda siempre será mejor que nos asesoren profesionales que estén informados al detalle de esta materia.

Hemos solicitado, en todo caso, de estas empresas, que nos impartan conferencias vía web para informaros a todos de esta materia. Tan pronto conozcamos las fechas y horas correspondientes os enviaremos la correspondiente comunicación.



Nuestros Breves

La APEI anima a los Expertos a participar juntos en Barcelona Meeting Point

Del 25 al 28 de octubre de 2018, se celebrará, en la capital catalana, la XXII edición de la feria inmobiliaria Barcelona Meeting Point. La APEI anima a los Expertos a participar en una de las ferias más importantes del sector y propone a sus asociados a estar presentes junto con la Asociación y

hacer la participación más asequible a todos.

La APEI tiene la voluntad de participar en la próxima edición de Barcelona Point. Por este motivo, desde la Asociación se hace un llamamiento a todos sus miembros para conocer los asociados interesados en acudir a la feria, junto con otros compañeros

y la propia Asociación. La finalidad es contratar un stand del tamaño necesario para que todos los Expertos Inmobiliarios interesados exhiban sus productos y compartir los gastos de esta participación: alquiler, decoración, instalación, etc. La Asociación considera que esta puede ser una buena manera de facilitar la participación en la feria

a los Expertos y potenciar, de manera conjunta, los valores de pertenecer a un colectivo sólido, serio y de prestigio como es la APEI.

Barcelona MeetingPoint tendrá lugar en Fira Barcelona, Plaza de España, Palacio.8. Para más información: <https://www.bmps.com>



Los cursos por videoconferencia relanzan a los Expertos Inmobiliarios

El coach Rafael R. Tovar se suma al equipo de formadores de las sesiones on line

Elisabet Carvajal

Los cursos por videoconferencia propios de la APEI, exclusivos y gratuitos para sus asociados, empezaban en octubre de 2017. En menos de un año, esta experiencia se ha consolidado de forma rapidísima gracias a la buena acogida por parte de los Expertos.

En los cursos han participado, en este tiempo, decenas de profesionales y se ha mejorado la plataforma para ampliar el aforo de cada encuentro y, de este modo, dar respuesta a la elevada demanda de la mayoría de estas sesiones.

Desde su inicio, se han realizado más de 50 encuentros on line y la incorporación del mentor inmobiliario Rafael Rodríguez Tovar, desde el mes de abril, al equipo de profesionales que imparten las sesiones, ha sido un gran acierto. Con Tovar, se ha abierto el programa formativo a distintos aspectos de la gestión de exclusivas, de gran interés por parte de los asociados.

Rafael R. Tovar es coach y mentor inmobiliario desde el año 1997. Con su trabajo contribuye a que los profesionales inmobiliarios logren sus objetivos y crezcan profesionalmente. R. Tovar también es bróker en RE/MAX Casagrande Asociados, en Sevilla, desde hace 20 años. Con anterioridad a la actual colaboración con los cursos on line, Tovar ha trabajado con la APEI en muchas ocasiones con sus excelentes sesiones de formación orientadas, sobre

todo, a prospección y captación de exclusivas, tema que interesa especialmente a los Expertos y Expertas. Tovar ha impartido sesiones sobre la captación en exclusiva (partes I y II), con títulos tan estimulantes como "Demuéstrale al cliente que puedes ayudarle". También ha ofrecido sesiones sobre la gestión del tiempo: "El arte de dominar el tiempo. No dejes que la realidad actual interfiera en tus planes". Otros cursos de Tovar han sido "El posicionamiento, haz que tu fama te preceda". El mes de junio acababa con una excelente sesión de Tovar dedicada a los clientes compradores, titulada "Dales más de lo que ellos esperan de ti".

El abogado de la Asociación, Jesús Manuel Pernas; el asesor informático de la APEI, Dani García; y la responsable de prensa y comunicación, Elisabet Carvajal son formadores habituales de estas sesiones aportando su experiencia en sus ámbitos profesionales. Entre los temas tratados en las últimas semanas ha estado la segunda parte de la sesión de "Facebook para Expertos Inmobiliarios", abordando la creación de campañas publicitarias, centradas en el sector de la mediación inmobiliaria, y su efectividad.

Última sesión previa al paréntesis estival

El próximo 5 de julio se impartirá una nueva sesión de "Facebook para Expertos Inmobiliarios Parte II". Este será el último encuentro de formación on line antes de las vacaciones. Las sesiones se reemprenderán en septiembre, tras el paréntesis estival.

Nuestros Breves

Reunión de la Junta Directiva de la APEI en Madrid

La Junta Directiva de los Expertos Inmobiliarios se reunía el pasado 31 de mayo en Madrid, con el objeto de tratar temas importantes que afectan a la Asociación y también al sector como es el avance de la regulación de la mediación inmobiliaria con la puesta en marcha de Registros de agentes inmobiliarios.

Se intercambiaron impresiones orientadas a la mejora permanente del servicio que se ofrece a los asociados.



De izquierda a derecha, Jesús Manuel Pernas, Amando Sánchez, María Antonia Ena Sardà, el presidente de la APEI, Óscar Martínez, Anselmo Muñoz, Jon Paul Garmendia e Isidro Martín.

La APEI responde a una formación política y defiende a los agentes inmobiliarios serios

La Asociación insiste que es necesaria una regulación que aporte transparencia ante el consumidor

Elisabet Carvajal

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI) respondía con un comunicado de prensa a la formación PODEMOS, a finales de marzo, ante el anuncio, de esta formación, de incluir dentro del nuevo Plan de Vivienda determinadas propuestas orientadas a regular las comisiones que cobran las agencias inmobiliarias por sus servicios.

PODEMOS se apoyaba para ello en argumentos tales como que “a mayor precio, mayor es la tajada que sacan las agencias”, favoreciendo así la especulación, como publicaron distintos medios de comunicación. También se relacionaba el trabajo de la agencia con las dificultades de los jóvenes para acceder a la vivienda, entre otros motivos, por tener que pagar a estas agencias.

Para la APEI, las afirmaciones de la formación morada demostraban “su desconocimiento sobre el sector de la mediación inmobiliaria”. Por este motivo, desde la Asociación se reponía con un comunicado de prensa de voluntad clarificadora y en defensa del ejercicio responsable de los profesionales de la mediación. La acción conseguiría un notable impacto en los medios de comunicación y también en las redes sociales.

Según el presidente de la APEI, Óscar Martínez, “entendimos la buena voluntad de PODEMOS a la hora de intentar favorecer el acceso al mercado de la vivienda, pero vimos que las medidas que proponían eran tan injustas como inviables”. El presidente añade que “el sector de la mediación inmobiliaria necesita una regulación que aporte transparencia y mejore la profesión; no necesitamos medidas oportunistas y sin fundamento”.

“Fomentan la especulación porque a mayor precio, mayor es la tajada que sacan” o bien “se debe pagar a la agencia aunque no hayan contratado sus

servicios” eran algunas de las críticas que la formación morada vertía sobre los agentes inmobiliarios y en las que sustentaba la necesidad, según PODEMOS, de regular las comisiones de las agencias inmobiliarias.

Estos argumentos preocuparon especialmente a la APEI, porque, como explica su presidente, Óscar Martínez, favorecían al “descrédito de esta profesión y demuestraban desconocimiento de la realidad” y puntualiza que “es impensable cobrar por unos servicios que no se prestan y, es más, en una agencia inmobiliaria son muchas las operaciones que no llegan a buen término y en estos casos no se cobra por ellas”.

Sobre la especulación

Sobre las afirmaciones de PODEMOS que relacionaban la mediación con la especulación, Óscar Martínez clarificaba que “la función del agente inmobiliario es intentar que los precios sean lo más ajustados al mercado. En muy pocas ocasiones le decimos al vendedor que el precio que propone es barato, al contrario” y añade “nuestro trabajo como mediadores es voluntario, a diferencia de otros sectores, donde el consumidor no puede evitarlos. Es totalmente voluntario que comprador y vendedor utilicen nuestros servicios, aunque muchas personas acuden a nosotros porque ven la importancia y necesidad de recurrir a un asesor especializado en algo tan importante como es la compra de una vivienda. Hay modalidades nuevas que creen sustituir a las agencias convencionales, pero lo que hacen es vender servicios y cobrar con base en ellos, sin llegar a ofrecer el servicio de la agencia tradicional. Además, no conocemos ninguna de estas agencias on line que no cobre por sus servicios”.

Jóvenes y agencias

El presidente explica que “son muy pocos los costos a los que hacen frente los jóvenes para acceder a la vivienda que deriven en ingresos para la agencia” y recuerda que “los avales o fianzas no quedan a favor de la inmobiliaria, sino del propietario. Es también el propietario quien suele pagar el costo de la inmobiliaria en caso de venta de inmueble, no el comprador. En el caso del alquiler, sí es habitual que sea el inquilino el que pague la comisión de la agencia, es un hecho conocido. Y es indudable que si el inquilino recibe un servicio, pague por el mismo. Parece que nos

“En 2017 han abierto miles de agencias en España sin ningún requisito, ni exigencia de cara al consumidor. Esto nos preocupa”

olvidamos del trabajo que supone captar pisos, publicitarlos, enseñarlos, asesorar sobre la operación en general, preparar contratos, etc”.

Desde la APEI se recuerda que las comisiones corresponden al pago del servicio profesional y asesoramiento que desarrolla el agente inmobiliario y que “en una agencia son muchas las operaciones que no llegan a buen término y en estos casos no se cobra por ellas”.

Regulación, mayor transparencia

Con relación a la limitación de las comisiones que cobran las agencias inmobiliarias por sus servicios, el presidente de la APEI, explicaba que “en un mercado libre no se pueden regular los honorarios”.

Sin embargo, para los Expertos Inmobiliarios “lo que sí resultaría una medida interesante y beneficiosa para el consumidor y el propio sector

sería una regulación que obligue al inmobiliario a actuar con mayor transparencia. Desde el año 2000, que se desregularizó la mediación inmobiliaria, somos un sector olvidado por la Administración, excepto en Cataluña donde, desde el 2010, está en vigor el Registro Obligatorio de Agentes Inmobiliarios.

En otras comunidades se están introduciendo medidas a través de un registro voluntario, como el caso de la comunidad de Madrid. Sin embargo, no acaba de satisfacerlos, porque creemos que debe ser de obligado cumplimiento para poder ejercer como agente inmobiliario”. Sólo en 2017, ante la bonanza del sector, se estima que se abrieron en España miles de nuevas agencias inmobiliarias. Óscar Martínez, insiste en que “estas agencias han abierto sin ningún requisito ni exigencia de cara al consumidor”.

inmobiliario

LA INFORMACIÓN

Crean que desconocen cómo funciona el sector

Las agencias inmobiliarias rechazan la idea de Podemos de limitar comisiones

Consideran que se necesita más transparencia y regulación, pero responden que la especulación de la que habla la formación morada no existe.

Expertos inmobiliarios ven "injustas e inviables" las medidas de Podemos sobre el cobro de comisiones



EUROPA PRESS • 30/03/2018 - 10:27

eEconomista.es

Así lo señala la asociación tras el anuncio de Podemos de i dentro del nuevo Plan de Vivienda determinadas propuesta regulen las comisiones que cobran las agencias inmobiliari servicios.

Expertos inmobiliarios ven "injustas e inviables" las medidas de Podemos sobre el cobro de comisiones

La Asociación de Expertos Inmobiliarios (APEI), que agrupa a más de 1.200 agencias inmobiliarias de toda España, ve "injustas e inviables" las medidas propuestas por Podemos para regular el cobro de comisiones de las agencias inmobiliarias y en su lugar pide una regulación que aporte "transparencia".

Nuevos Asociados

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

Gema Flores Calderón
Número de afiliado: 2848
Población: Málaga
Provincia: Málaga

Ayoze Sánchez Barrera
Número de afiliado: 2849
Población: San Miguel de Abona
Provincia: Tenerife

Laura Martínez Lomero
Número de afiliado: 2850
Población: Palafolls
Provincia: Barcelona

Carolina María Tovar de González
Número de afiliado: 2851
Población: Rubí
Provincia: Barcelona

Francisco Urbano González
Número de afiliado: 2852
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Jordi Recasens Alonso
Número de afiliado: 2853
Población: Manresa
Provincia: Barcelona

Jorge Cejudo Boneu
Número de afiliado: 2854
Población: Sant Cugat del Vallès
Provincia: Barcelona

Jorge Domínguez Rodríguez
Número de afiliado: 2855
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Manuel López Rodríguez
Número de afiliado: 2857
Población: Narón
Provincia: Coruña

Gerard Freixa Camps
Número de afiliado: 2858
Población: Vic
Provincia: Barcelona

Mónica Milián Ariza
Número de afiliado: 2859
Población: Rubí
Provincia: Barcelona

Rafael Vicente Imaz Arabaolaza
Número de afiliado: 2860
Población: Santander
Provincia: Cantabria

Leyes, reglamentos, subvenciones y recordatorios

IMPUESTO SOBRE LAS VIVIENDAS VACÍAS

El pasado 27 de febrero de 2018 se publicó la Orden Ministerial que aprueba el nuevo modelo 510 correspondiente al Impuesto sobre las Viviendas Vacías, tributo vigente en Cataluña desde el 2015.

Este impuesto fue creado mediante la Ley 14/2015, de 21 de julio, de la Generalitat de Catalunya y fue recurrido ante el Tribunal Constitucional por parte del Gobierno Central, quedando suspendido en el mes de mayo de 2016.

El Tribunal Constitucional levantó la suspensión de la Ley en el mes de septiembre de 2016, transcurridos seis meses y sin haber resuelto el recurso. Por tanto, a día de hoy es un impuesto vigente, aunque con posterioridad pueda ser declarado inconstitucional y, en consecuencia, los obligados tributarios podrían tener derecho a la devolución de las cantidades ingresadas. A pesar de la incertidumbre sobre la presentación de la declaración correspondiente a 2015 y 2016,

con la publicación de la Orden Ministerial que aprueba el modelo para hacer la liquidación del 2017, entendemos que la voluntad de la Administración es proceder a la recaudación de este impuesto, como mínimo, para este período impositivo.

El impuesto viene regulado de acuerdo con los siguientes rasgos característicos:

- Quedan grabadas las viviendas vacías a 31/12/17 y que hubieran estado vacías los dos últimos años de forma continuada.

- Quedan exentos los locales de negocio, las viviendas que estén situadas en municipios que no aparecen en la lista que les adjuntamos a la presente alerta, las viviendas cedidas a programas sociales o las destinadas a usos turísticos.

- Igualmente no tributan aquellas viviendas que hayan permanecido vacías durante dos años pero debido a litigios judiciales, rehabilitación, ocupación ilegal o si se han adquirido en los últimos 5 años para rehabilitarlas.

- Los obligados tributarios son las personas jurídicas (sociedades).

Economía

Tipos de Referencia Oficiales, Abril 2018

Fuente: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española

Del conjunto de entidades de crédito	1,905
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	0,070
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	-0,190
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	

Índice de Precios de Consumo IPC Abril 2017 - Abril 2018

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Noviembre 2016 a Noviembre 2017	1,7
Diciembre 2016 a Diciembre 2017	1,1
Enero 2017 a Enero 2017	0,6
Febrero 2017 a Febrero 2018	1,1
Marzo 2017 a Marzo 2018	1,2
Abril 2017 a Abril 2018	1,1

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

0,1 %

Mundo digital

Novedades en Windows 10

Daniel García

Microsoft decidió con Windows 10 cambiar la forma en que actualizaba su sistema operativo, con grandes versiones cada cierto número de años y grandes renovaciones en forma de Service Pack mientras tanto. Ahora, además de las actualizaciones de seguridad, Microsoft lanza dos grandes actualizaciones de Windows 10 cada año en primavera y otoño. La actualización de esta primavera acaba de ser publicada y dice centrarse en darnos "más tiempo para crear, jugar, trabajar, o simplemente, hacer lo que se quiera". **Timeline.** La principal novedad es Timeline o Línea de Tiempo, que incorpora una sencilla interfaz para localizar archivos a partir de la última vez que fueron abiertos "sin importar si estabas trabajando con ellos horas antes, la semana o el mes anterior" aunque haya sido desde otro dispositivo. Este registro también recogerá información de productos Microsoft en otros sistemas operativos, como Office 365 o Edge en iOS y Android.

Mejoras en la vista de tareas. Accederemos a esta nueva característica al pulsar sobre el icono de "Vista de Tareas", situado a la derecha del buscador en la barra de tareas, o pulsando Win+Tab. Las tareas que tenemos activas seguirán siendo lo primero que veamos, pero podremos desplazarnos hacia abajo para ver los documentos o incluso las pestañas de Edge que hemos abierto en cada momento. Los desarrolladores de navegadores como Chrome tienen que comunicarse con Windows 10 para que puedan estar también sus pestañas presentes en la línea de tiempo.

Dictado. La segunda gran novedad es la función de Dictado. Funciona con cualquier aplicación de Windows porque simula ser una entrada de teclado distinta. Así, basta con que pongamos el cursor donde queramos, en cualquier caja de texto, pulsemos la combinación de teclas Win+H y empezamos a hablar al micrófono.

Asistente de Concentración. Microsoft también ha destacado el llamado Asistente de Concentración, que es un apartado de la Configuración donde podremos indicar cuándo no queremos que se nos moleste con notificaciones de redes sociales, correos o avisos del sistema. Podemos activarlo cuando queramos concentrarnos o programarlo para que esté activo durante determinadas horas al día. También permite incluir contactos específicos dentro de la lista blanca para que no se nos caiga el pelo por no haber hecho caso a nuestro jefe.

Microsoft Edge. También llega actualizaciones de Microsoft Edge, que parece estar jugando a pillar a navegadores más establecidos como Firefox o Chrome con características como la opción de silenciar pestañas que estén haciendo ruido o autorrellenar formularios de pago. Además, podremos leer a pantalla completa un PDF o páginas e imprimir páginas web eliminando de forma automática elementos que no considere esenciales. Además, varias partes del sistema como el menú de inicio, Cortana o la configuración se han adaptado al nuevo lenguaje de diseño de Microsoft conocido como Fluent Design, aunque aún queda mucho por hacer para adaptar el sistema operativo.

Agenda

Actividad Expertos Inmobiliarios y Ferias Inmobiliarias 2018

MAYO

Día 2. Curso: Operaciones Inmobiliarias con Extranjeros. On Line, a cargo de David Serra.

Día 9. Curso: Nota de encargo en Exclusiva. On Line, a cargo del asesor jurídico de la Asociación, J.Manuel Pernas.

Día 16. Curso: Captación en Exclusiva (I). Llamada y Preparación. On line, a cargo del formador Rafael Tovar.

Día 23. Curso: Facebook para Expertos Inmobiliarios Parte II. On Line, a cargo de la responsable de Comunicación de la APEI, Elisabet Carvajal

Día 30: Captación en Exclusiva (II) Una captación efectiva. Primera y segunda visita, On line, con el formador Rafael Tovar

Día 31, Reunión de los Delegados. On Line FERIAS

Del 31 de mayo al 3 junio
Salón Inmobiliario Internacional de Madrid, **SIMA'18**

JUNIO

Día 13. Curso. Posicionamiento - "Haz que tu fama te preceda". On line, a cargo del formador, Rafael Tovar

Día 23 y 24 Inmotecnia Rent en Barcelona

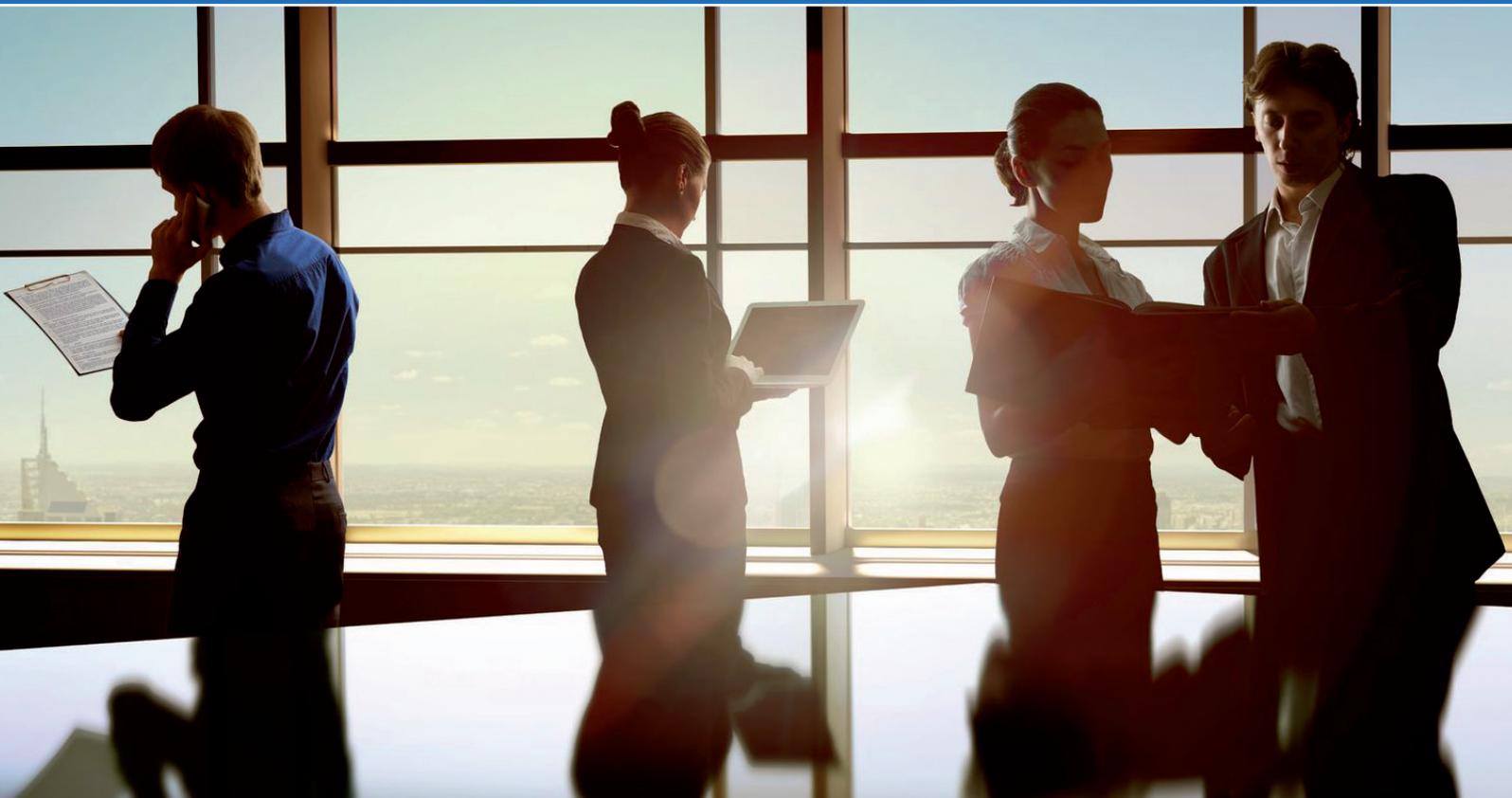
Día 27. Curso.Trabajando con Compradores "Dales más de lo que esperan de ti". On line, con el formador Rafael Tovar.

JULIO

Día 4. Curso: Facebook para Expertos Inmobiliarios PARTE II. On Line, a cargo de la responsable de Comunicación de la APEI, Elisabet Carvajal

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**