EXPERTOS INMOBILIARIOS

— Desde 1990 —

FRANQUEO CONCERTADO 02/1208

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS — N. 119 - AÑO 2019

¿Cómo será el 2019 para la vivienda?

Nuestros Expertos Responden p. 8-9

El Método de Valoraciones Inmobiliarias de los Registradores, al alcance de los Expertos p. 10-11

EXPERTOS INFORMADOS

Pág.3
Expertos Inmobiliarios crea nuevas secciones que dan mayor visibilidad al asociado.

NUESTROS EXPERTOS

Pág. 5-6
Entrevista a Juan López Quintana, Coordinador de Asociados en Alicante.

EXPERTOS INFORMADOS

Pág. 11-12
En vigor el Real Decreto-Ley 7/2019. Modificaciones en la LAU.

EXPERTOS JURÍDICO

Pág.14
La denominada "Ley de Cuba": recordatorio del artículo 28 de la Ley Hipotecaria.

SUMARIO:

EXPERTOS INFORMADOS
PÁGINA 2
. Editorial del presidente
PÁGINA 3
• La Revista Expertos Inmobiliarios estrena nuevas secciones que dan mayor visibilidad al asociado.

EXPERTOS INFORMADOS
PÁGINA 3
. LA APEI amplía sus colaboraciones con 5 nuevos acuerdos comerciales
EXPERTOS JURÍDICO
PÁGINA 4
. Recordatorio: Artículo 28 de la Ley Hipotecaria
ENTRE EXPERTOS
PÁGINAS 6-7
. ENTREVISTA:
Juan López Quintana, coordinador de asociados en Alicante.

PÁGINA 8-9
NUESTROS EXPERTOS REPONDEN:
. ¿Cómo será el 2019 para el sector de la vivienda?
EXPERTOS INFORMADOS
PÁGINAS 10-11
.MVI, Método de Valoraciones Inmobiliarias de los Registradores de la Propiedad.

PÁGINAS 12-13
. En vigor el Real Decreto Ley 7/2019 que modifica aspectos importantes de la LAU.

PÁGINA 14
. Leyes, reglamentos.
. Economía.

PÁGINA 15
• Mundo Digital
. Agenda

Los efectos de los movimientos del Gobierno en el sector

En las últimas semanas, estamos viendo como los movimientos del Gobierno, con las aprobaciones de los dos reales decretos de medidas para al promoción del alquiler, están generando un efecto no demasiado efecivo para el sector. Notamos como la aprobación en diciembre del primer Real Decreto por el Consejo de Ministros, posteriormente invalidado, generaba inseguridad y confusión en los propietarios a la hora de poner un inmueble en alquiler. Un efecto que también llegaba a los inversores que, si durante un tiempo optaban por comprar vivienda para posteriormente arrendar, han pasado a contemplar únicamente la compraventa. De este modo. comprobamos, por partida doble, como el mercado de alquiler perdía fuelle en las últimas semanas y se reducía la oferta. Es decir, las medidas del Gobierno han provocado el efecto contrario al que se perseguía.

Efectivamente, los reales decretos, con medidas centradas, sobre todo, en el alquiler, de diciembre de 2018 y del pasado 1 de marzo, han tenido un impacto negativo. Los profesionales del sector hemos presenciado como propietarios retiraban inmuebles del mercado de alquiler, y también como los arrendadores acentuaban sus cautelas y reticencias ante el alquiler. Desde la APEI, hemos sido críticos con el Real Decreto de diciembre. Hemos expresado públicamente que las medidas propuestas no solucionaban ni los precios abusivos ni la falta de oferta. Es más, complicaban la situación. La mejora del alquiler pasa, única y exclusivamente, por conseguir generar más oferta de alquiler, la suficiente para dar respuesta a la demanda. Las medidas que se proponen no ayudan a avanzar hacia este fin.

También hemos reiterado la importancia de introducir desgravaciones para los propietarios como una buena medida para incrementar la oferta. Sin embargo, el último decreto introduce medidas insignificantes en este sentido que, ni van a moderar los precios, ni van a incrementar la oferta. Así mismo, son especialmente preocupantes las incógnitas sobre los desahucios de las familias vulnerables, una vez estos casos se canalicen a través de los Servicios Sociales, y cómo se va a ver afectado el propietario del piso en estas situaciones.

Esta realidad no la percibe el Gobierno y lamentamos que se aprueben medidas sin tener en cuenta la experiencia y el conocimiento de los profesionales del sector. Todas estas circunstancias han provocado que el mercado se haya detenido un poco, aunque creemos que se trata de un efecto pasajero.

Para acabar, hacer referencia a la gran competencia a la que tenemos que hacer frente las agencias inmobiliarias de larga trayectoria. Las buenas noticias propagadas por los medios sobre la vivienda animan a muchos a intentar entrar en el sector. Mientras sea una competencia legal, el consumidor es al final el que va a elegir con quien trabaja, por ello hemos de seguir luchando por hacer lo mejor y ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes.

Oscar Martínez
Presidente
Asociación Profesional
Expertos Inmobiliarios

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 119. Diciembre, 2018
Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.
Presidente, Óscar Martínez Solozábal.Vicepresidente, Raúl Ortiz Correa, Secretario General: Anselmo Muñoz García. Vocales: Mª 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 de las Delicias, 89. 2845 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). Contacto 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.

La revista Expertos Inmobiliarios presenta secciones nuevas que dan mayor visibilidad al asociado

Habrá más opinión, entrevistas y Cartas al Presidente

Elisabet Carvajal

La revista Expertos Inmobiliarios presenta en este número, el primero del año 2019, nuevas secciones con el objetivo de dar mayor visibilidad a los propios asociados y asociadas.

Las novedades, algunas de las cuales ya presentamos en este mismo número, son "Cartas al Presidente", y "Nuestros Expertos Responden". Próximamente, a partir del número de junio, se potenciará también el apartado de "Nuevos Asociados", con más entrevistas.

La Actualidad a debate en: "Nuestros Expertos Responden"

En cada nuevo número se planteará una pregunta de actualidad que afecte directamente al sector de la mediación inmobiliarias a una selección de entre 4 y 6 miembros de la APEI, ya sean delegados o coordinadores territoritoriales, de distintos puntos de España. La característica será que en cada ocasión los portavoces preguntados serán distintos.

De este modo, se persigue un doble objetivo. Por un lado, conocer de primera mano la situación del sector en distintas partes del territorio. Y, por otra, acercar y dar mayor visibilidad a la figura de los delegados y coordinadores de zona que realizan una gran función para aproximar la Asociación Profesional de Expertos Inmobiiarios, a los profesionales de, casi, cualquier lugar de España.

Nuevos Asociados

La, hasta ahora, pequeña sección de presentación de nuevos asociados tomará mayor protagonismo. Será a partir del próximo número, el 120 previsto para el mes de junio. A partir de eses momento, la sección irá acompañada de una entrevista a una de las nuevas y recientes incoporaciones a nuestra Asociación.

Con esta nueva entrevista, se pretende promover una mayor información y conocimiento entre los Expertos y las Expertas que forman la APEI y propiciar la colaboración e intercambio profesional.

Cartas al Presidente

Y finalmente, la revista incorpora también la sección de Cartas al Presidente (anuncio en el parte inferior de la página). De manera tan sencilla como enviar un correo electrónico a **presidente@inmoexpertos.com** se abre una nueva via de contacto con entre la Asociación y los asociados.

Se pretende así estrehar la relación de los miembros con su presidente y crecar un nuevo canal de comunciación para expresar opiniones y ofrecer sugerencias favorezcna la mejora permanente de la Asociación de Expertos Inmobilliarios.

Cartas al Presidente, tan fácil como mandar un email !

Nueva Sección

¿Quieres **proponer** un nuevo curso, **sugerir** una novedad para mejorar la Asociación, **compartir** un idea innovadora para el sector o **facilitar** un nuevo acuerdo de colaboración? **Te escuchamos!!**

Esta es tu sección, tan fácil como mandar un email a

presidente@inmoexpertos.com

Nuevos Asociados

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

Jose Antonio Milla García
Número de afiliados: 2893
Población: Alfafar
Provincia: Valencia

Joan Enric Muñoz Ferrer
Número afiliado: 2894
Población: El Masnou
Provincia: Barcelona

Andres Santo Fullana
Número de afiliado: 2895
Población: Paiporta
Provincia: Barcelona

Xavier Biarnés García
Número de afiliado: 2897
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

María José Vázquez Ramírez
Número de afiliado: 2898
Población: Coruña
Provincia: Coruña

Josep Fuster Hermoso
Número de afiliado: 2900
Población: Sant Joan Despi
Provincia: Barcelona

Julia Castillo Cazorla
Número de afiliado: 2901
Población: Málaga
Provincia: Málaga

Felipe Sánchez González
Número de afiliado: 2904
Población: Zaragoza
Provincia: Zaragoza

Lope Curt Arocha Suarez
Número de afiliado: 2905
Población: Arona
Provincia: Tenerife

Matilde Martin Gallego
Número de afiliado: 2906
Población: Majadahonda
Provincia: Madrid

Vicente Sansaloni Galiana
Número de afiliado: 2907
Población: Tavernes De La Valldigna
Provincia: Valencia

Montserrat Olivares Martin
Número de afiliado: 2908
Población: Rubi
Provincia: Barcelona

La APEI amplía sus colaboraciones con 5 nuevos acuerdos comerciales

Actualmente, la Asociación dispone de más de 30 convenios con ventajas para los Expertos

Redacción

La Asociación ofrece más de 30 acuerdos de colaboración con empresas y compañías de distinta índole (hoteles, seguros, financiación, servicios, apps, etc) con ventajas para los Expertos Inmobiliarios.

La información sobre todos estos acuerdos está disponible en la intranet de www.inmoexpertos.com. A continuación, se resumen los nuevos acuerdos comerciales suscritos en las últimas semanas.

Herramienta MVI
MVI (Metodología de Valoración Inmobiliaria) es una herramienta de valoración que permite al Experto conocer el importe de valoración de un inmueble o el valor promedio de una zona y ajustar las captaciones al valor real de las ventas que se han producido en el mercado, facilitadas por el Colegio de Registradores de España. Se pueden generar hasta 2.000 informes al año y las consultas son ilimitadas. (**Más información en páginas 10-11 de esta revista).**

GrupoPlusServices
Acuerdo de colaboración para que los profesionales de APEI puedan comercializar sus productos con unas condiciones especiales.
ADELANTAMOS SU RENTA: servicio de gestión y protección de rentas.
REPARIX: gestión integral de siniestros y mantenimiento de hogares y comunidades.
MOVANZA: servicio de transporte y guardamuebles personalizado a las necesidades de los profesionales.

IDDEAS - Plataforma de seguros de impagos de alquiler
Aplicación para PC, tablet y móvil que permite al profesional cotizar en tiempo real el seguro de alquiler de ARAG.

Oferta comercial de HomePad para Expertos Inmobiliarios
Aplicación para tablet (iPad y Android) para la redacción de la inspección de propiedad y el inventario de mobiliario en los arrendamientos.
Las personas asociadas pueden disfrutar del uso de la cuenta durante un mes, a modo de prueba, gratis y sin compromiso. Además, se ofrece a los Expertos de APEI un mes y medio gratuito de suscripción.

HOTEL MAYORAZGO (Madrid) Acuerdo de colaboración entre Hotel Mayorazgo (www.hotelmayorazgo.com) con tarifas especiales. Precios válidos hasta el 31 de diciembre de 2019.

Recordatorio: Artículo 28 de la Ley Hipotecaria.

Espera de dos años en las inscripciones de derechos reales cuando no hay herederos forzosos, la denominada "Ley de Cuba"

Jesús Manuel Pernas

Este artículo señala: "Las inscripciones de fincas o derechos reales adquiridos por herencia o legado, no surtirán efecto en cuanto a tercero hasta transcurridos dos años desde la fecha de la muerte del causante. Exceptuanse las inscripciones por título, de herencia testada o intestada, mejora o legado a favor de los herederos forzosos."

Este precepto establece un plazo de dos años durante el cual los bienes de un fallecido sin herederos forzosos no tienen efecto en el Registro, pues dentro de ese plazo, un hijo hasta entonces desconocido puede reclamar la herencia. Es decir, si alguien muere sin hijos y su vivienda pasa a sus hermanos no será realmente de ellos hasta que se termine este periodo

Se conoce a esta situación como "Ley de Cuba", porque era algo que ocurría habitualmente con los desplazados a Cuba o Filipinas. Se estableció el plazo de dos años para que los hijos ilegítimos pudieran llegar a España y reclamar lo que les pertenecía.

Ello genera una situación de incertidumbre que puede obstaculizar la financiación de la compra de viviendas en herencia. Los bancos con frecuencia prefieren evitar la posibilidad de que los vendedores resulten no ser los verdaderos propietarios, no concediendo hipotecas sobre estos inmuebles durante ese período de dos años

Serán, en general, los vendedores los que acaben respondiendo de los daños y perjuicios que se causen en estos supuestos, Esta limitación, en principio, debería aparecer en las Notas Simples del Registro que se soliciten

Se denomina "Ley de Cuba" porque era algo que habitualmente ocurría con los desplazados de Cuba y Filipinas

Juan López Quintana,
Coordinador de Asociados en Alicante
"Los mediadores debemos evolucionar y, para ello, la formación es clave"

Elisabet Carvajal

Juan López Quintana es, desde el pasado mes de octubre, Coordinador de Asociados de Alicante. La finalidad de esta responsabilidad es incentivar el desarrollo de la APEI en esta provincia. López Quintana, de 42 años y diplomado en Empresariales, es el cotitular de dos agencias inmobiliarias en la capital alicantina. En este entrevista, entre otros temas, analiza el presente de la mediación inmobiliaria. Para Quintana el presente y el futuro de la profesión pasa por la formación y la comunicación entre agentes. "Hace falta detenernos y mirar al futuro para redefinir objetivos", asegura.

- ¿Puede hacernos una primera valoración como Coordinador de Asociados en la provincia de Alicante?
"En general, nos falta un poco de comunicación. Formo parte de otras redes, y es algo generalizado en este mundillo. Es un error, porque en el fondo lo que realmente hacemos los agentes inmobiliarios es vender y comprar información y, para ello, tener una buena comunicación con otros profesionales debería ser una cosa habitual. Ahora mismo en Alicante, hay mucho volumen de negocio. Las agencias tenemos la seguridad de que vamos a vender y esto favorece aún más que no hablemos entre profesionales. Debemos evolucionar más. Las MLS lo hacen, pero no es suficiente. Deberíamos estar más conectados".

- ¿Por qué no es suficiente con las MLS ?
"Ahora no estoy en ninguna MLS local. Están dando cabida a profesionales no preparados, recién llegados al sector aprovechando la coyuntura económica. Creo que deberían exigirse unos requisitos de ingreso en estas plataformas. La formación es clave en nuestro trabajo. Estamos tratando con el patrimonio y la confianza de los clientes. No puedo entender cómo se puede jugar con el patrimonio de los clientes sin la formación adecuada, y sin conciencia. Mi equipo profesional está formándose continuamente".

- ¿Su primer objetivo?
"Mi objetivo es conseguir establecer una reunión mensual con todos los Expertos de la provincia de Alicante. Ahora somos unos 18, la mayoría en Denia. Y establecer canales para trasladar la información de manera rápida entre nosotros. Con todo esto, me gustaría conseguir una mayor unión los Expertos actuales de la provincia".

-¿ Y a medio o largo plazo?
"Ahora hay mucho movimiento en Alicante y falta tiempo para poder organizar cosas en común. El trabajo del día a día se lleva todo el tiempo. Nos falta poder pararnos y mirar hacia el futuro. Nos falta poder abordar un proyecto con visión. Ese sería mi objetivo a más largo plazo"

"Aunque hay británicos que venden por la incertidumbre que genera el Brexit, el cliente británico sigue comprando en Alicante

-Usted es cotitular de dos agencias en Alicante
"Sí, contamos con un equipo profesional de 12 personas en dos agencias inmobiliarias, Lufrán Inmobiliaria, en Alicante capital, una de ellas situada al lado del ayuntamiento. Y, además, contamos con una pequeña financiera en la que trabajan dos personas más. Lufrán lleva 15 años. Empezamos sobre el 2003 con mi socio Francisco, que es licenciado en Derecho, abordando los aspectos más contractuales; y yo, con los temas más financieros y bancarios. A lo largo de estos años, hemos ido creciendo, incluso durante lo peor de la crisis, momento en que optamos por vender viviendas de los bancos".

- Lleva poco como Experto Inmobiliario.
"Sí, me asocié hace cosa de un año y fue a través de uno de los Expertos en Madrid, Amando Sánchez-Bermejo, que me habló de la Asociación. De la APEI, valoro, sobre todo, dos aspectos. Uno de ellos, la formación continua que facilita. El otro aspecto es que te permite conocer gente de distintos sitios y aprender de las experiencias de los demás. Hablas y ves cómo llevan el día a día. Esto es algo muy positivo".

- Alicante está en un gran momento
"Sí, ahora es un momento muy bueno para la compraventa de viviendas. El mercado sigue con unos precios que suben moderadamente y aun hay margen para seguir subiendo. Es un mercado asequible que el comprador puede pagar. En las ciudades costeras, el comprador es básicamente extranjero. El español tiene la predisposición a la compra, pero los bancos siguen un poco cerrados a conceder hipotecas y esto no nos beneficia. En cambio, el extranjero tiene un perfil medio alto, una posición solvente, y compra al contado. Acostumbran a ser franceses, belgas, argelinos... También seguimos teniendo comprador británico, fiel a Benidorm, y rusos y bielorrusos que prefieren Torrevieja".

- ¿Y Denia?
"Denia es un segmento muy alto. Se dan pocas transacciones pero de cantidades importantes que rondan los 300.000 euros de media. Para hacernos una idea, en Torrevieja la venda media está entre los 80.000 y 100.000 euros".

-¿La sombra del Brexit se hace notar en la zona?
"Vemos que hay británicos que empiezan a vender por la incertidumbre que genera el Brexit. Sin embargo, los británicos siguen comprando"

¿Queda buen producto en la provincia de Alicante?
- "Sí, hay producto. Aunque, es cierto que la demanda habitualmente se concentra en las zonas más atractivas. Pero, siempre hay gente dispuesta a vender. Y por otro lado, hay obra nueva en zonas de Torrevieja, Orihuela y Benidorm. En Alicante capital, no queda mucho suelo, pero se están dando nuevas zonas de expansión".

En la imagen superior, el Experto Juan López en el interior de la agencia Lufrán

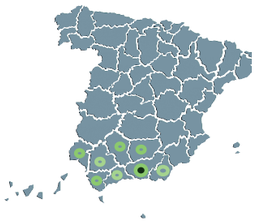
El equipo profesional que integra las agencias Lufrán en Alicante.

¿Cómo será el 2019 para el sector de la vivienda?

Nueva Sección

Cuatro de nuestros Expertos de distintos puntos geográficos hacen su pronóstico para los próximos meses

Elisabet Carvajal



Franciso Iglesias

Delegado Territorial en Granada y Coordinador de Inmuebles Compartidos (IC) en Andalucía

La inestabiliad política puede poner en peligro un buen año

"Aunque la tendencia es que se den más transacciones, no lo veo muy claro a causa de la inestabilidad política; me refiero en concreto a las elecciones. Esto frena, sobre todo, al inversor. En Granada, se vende lo que está en precio de mercado y, ahora, con esta situación, más todavía. Se vende más y los precios han subido entre un 3% y un 4%. La alegría se nota, aunque va por familias y zonas. Excepto en el caso del buen producto, que es el que se dispara, los precios aún se están ajustando. El aspecto negativo es que se está promoviendo poca obra nueva porque la administración pública andaluza no está dando ninguna facilidad. Ejemplo de ello es la lentitud en la concesión de licencias. Parece que el cambio de gobierno en la Junta de Andalucía va a dar un giro positivo para la vivienda. En este sentido, está el anuncio de la bonificación del 99 % en el impuesto de sucesiones y donaciones. Es una muy buena noticia. En definitiva, estamos muy expectantes ante la situación política y cómo ésta va a afectar al inversor".

inmoflores@gmail.com

Juan Carlos Blanco

Delegado Territorial en Aragón

Pensamos que los precios tocarán techo este mismo año

"Actualmente, los precios de las viviendas en venta de segunda mano en Aragón están subiendo lentamente, aunque se prevé que a un ritmo cada vez menor por la ralentización económica que estamos teniendo. Lo que sí está subiendo es la obra nueva en según que zonas, llegando los precios a alcanzar casi las cifras del año 2006 y pensamos que los precios tocarán techo este mismo año.

El mercado, en general, en estos momentos, está pendiente de los temas políticos y las últimas noticias no ayudan a la estabilidad y a crear un plan de seguridad que aporte confianza al comprador para invertir sus ahorros. Demandas hay muchas, pero las ventas van más moderadas y, cada vez, es más difícil cerrar las operaciones.

Hoy por hoy, lo que salva el mercado son los alquileres que han subido considerablemente".

juan@inmobreton.com

Nuestros Expertos Responden

Nueva Sección

Jon Paul Garmendia

Coordinador de Delegados Territoriales

En el País Vasco tenemos carencia de obra nueva y, hay que recordar, que la construcción anima la economía"

"Confiamos que el cambio positivo que notamos en 2018 se mantenga en este ejercicio. Hay alegría, pero tememos el impacto que pueda tener la inestabilidad política en el sector financiero. Ahora ya estamos observando una tendencia a conceder menos hipotecas que en el 2018; la economía es miedosa. La financiación es clave para que se mantenga el buen ritmo. En lo relativo a los precios, seguirán con una tendencia estable. Un aspecto a destacar es que, en general, en el País Vasco, hay carencia de obra nueva y trabajamos con segunda transmisión. Hay que tener en cuenta que la construcción aporta alegría a la economía. Las cooperativas de vivienda funcionan bien, pero lo que no hay es pequeño promotor o promotor local que es al que tenemos acceso las inmobiliarias, ya que el gran promotor dispone de su propia estructura".

jonpaul@grupourdaibail.com

Javier L. Jato

Delegado Territorial en Galicia

El sector seguirá creciendo y va a ser un buen ejercicio. Hay movimiento y demanda de obra nueva

"El sector de la vivienda seguirá creciendo en el 2019, aunque de manera moderada. El 2018 ha sido muy buen año, en el que se ha consolidado la recuperación del sector. Los bancos han abierto la mano y están concediendo más hipotecas. Hay demanda de obra nueva, y se vuelve a vender sobre plano. El comprador valora la obra nueva por los buenos acabados. Busca un buen aislamiento y una buena clasificación energética. Se mira la distribución y la posibilidad de realizar adaptaciones personalizadas antes de entrar a vivir. También hay mucho inversor porque la inversión inmobiliaria es más segura y rentable que nunca. En muchas ocasiones compran para rehabilitar y luego para vender, sobre todo, en el caso de edificios en el casco histórico, y también adquieren para alquilar".

direccion@inmobiliariafutura.com

Nuevos Asociados

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

√ Maria Angeles Velez Camacho
Número de afiliado: 2909
Población: Logroño
Provincia: La Rioja

Pablo Gallego Lorén
Número de afiliado: 2910
Población: Sant Cugat del Vallès
Provincia: Barcelona

Carmen Rosa Sanchidrian Sáez
Número de afiliado: 2912
Población: Durango
Provincia: Vizcaya

Pedro José González Rodríguez
Número de afiliado: 2913
Población: Los Silos
Provincia: Tenerife

Isabel Miret Ros
Número de afiliado: 2914
Población: Castelldefels
Provincia: Barcelona

Jose Ramón Alegre Ruiz
Número de afiliado: 2915
Población: Vitoria
Provincia: Álava

Jorge Arantave Díaz
Número de afiliado: 2916
Población: Estepona
Provincia: Málaga

Saray Herrera Pérez
Número de afiliado: 2917
Población: Guimar
Provincia: Tenerife

Ivan Martínez Ortega
Número de afiliado: 2918
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Jorge Laclaustra Vacas
Número de afiliado: 2919
Población: Valdemorillo
Provincia: Madrid

El MVI, Método de Valoraciones Inmobiliarias de los Registradores, al alcance de los Expertos

Se accede a la plataforma a través de una web fácil e intuitiva

Elisabet Carvajal

El Método de Valoraciones Inmobiliarias (MVI) permite acceder, de forma fácil e intuitiva a través de una web, a la información real escriturada de los inmuebles de todos los municipios, de España, de más de 20.000 habitantes. Se trata de una herramienta muy eficaz y útil para los agentes inmobiliarios a la hora de captar y vender inmuebles, que ofrece transparencia sobre el mercado inmobiliario. Desde el pasado mes de enero, los Expertos Inmobiliarios pueden tener acceso a esta plataforma, gracias a un acuerdo con la patronal del sector, la Federación de Asociaciones de Empresas Inmobiliarias, FADEI, y por una cuota mensual de 13 € (+ IVA). Por este coste, el profesional puede realizar tantas consultas como desee y acceder a 2.000 informes de valoración al año. En los informes consta el logotipo del Colegio de Registradores.

El MVI es una herramienta para agentes inmobiliarios que facilita la realización de valoraciones inmobiliarias a partir de un aplicativo web muy intuitivo y fácil. La web recoge la información de las operaciones de compraventa de fincas, ya sean viviendas u otras tipologías (párquines, trasteros, locales comerciales y naves industriales), inscritas en los registros de la propiedad desde 2010. La herramienta recopila toda la información sobre operaciones de compraventa, actualizada trimestralmente. El usuario dispone de datos tan relevantes como el precio oficial de una operación en concreto, según escritura de la compra de un inmueble, y elegida según los criterios indicados por el usuario (antigüedad, superficie, etc.).

El universo del mercado inmobiliario recogido en esta web alcanza todos los municipios **españoles de más de 20.000 habitantes.** Según los responsables de esta herramienta, "incluso se puede acceder a localidades con una población inferior cuando presentan una gran presión inmobiliaria". Sería el caso, por ejemplo, del municipio barcelonés de Alella.

De este modo, con la información fidedigna que ofrece el MVI, el agente inmobiliario puede realizar la valoración de un inmueble en particular a partir de tener conocimiento exacto y veraz de operaciones con producto de similares características llevadas a cabo en la zona y según los parámetros básicos que determinan su valor, como ubicación, superficie y antigüedad.

►►►► Captar y vender

Gracias a esta información real del mercado, el MVI es para el profesional de la mediación una gran herramienta, tanto para captar como para vender inmuebles. Disponer de esta información permite incrementar la capacidad de negoción del profesional y le ofrece una gran solvencia y credibilidad ante los clientes.

El MVI permite al profesional realizar de forma gratuita todas las consultas que desee y obtener hasta 2.000 informes anuales con el logotipo del Colegio de Registradores. **Estos informes ofrecen "una gran credibilidad al cliente que percibe la información como neutral y verídica.** Esto genera también una gran confianza en el agente inmobiliario", explican los especialistas en esta herramienta. EL MVI permite obtener "un valor estimado de referencia, además de los testigos utilizados. El profesional dispone un amplio grado de libertad para elegir los parámetros de distancia, rango de números, superficie, etc. en función del tipo de finca que desea valorar".

►►►► Las ventajas

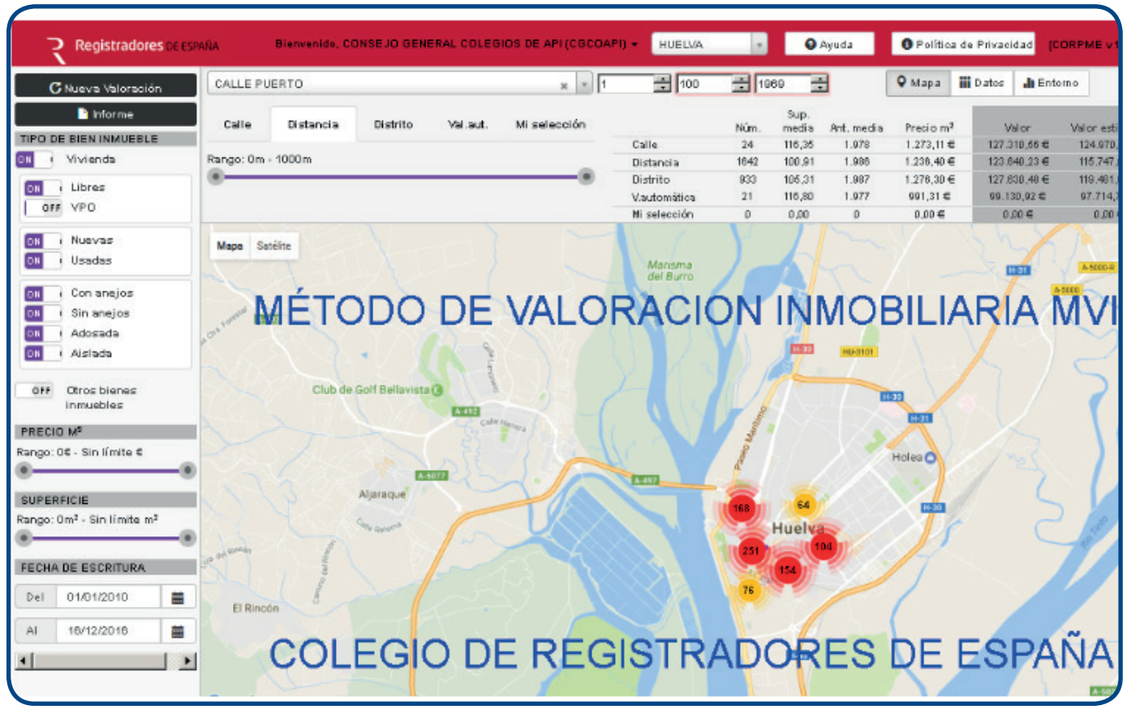
Para los especialistas en MVI consultados "las ventajas de esta herramienta son, por un lado, que ofrece la valoración de la escritura real de un inmueble lo que supone una información muy valiosa para el profesional. Y por otro", explican, "está actualizada trimestralmente de acuerdo al cierre periódico de los registros de la propiedad". Las fuentes consultadas de MVI insisten en que "hay que recordar que estamos hablando de muestras reales, de las que se ofrece información como la fecha de construcción y la de escritura, la superficie. También se pueden realizar comparativas ya sea por calles o por ratios de 300 metros". El sistema ofrece un amplio abanico de parámetros para que el profesional pueda adaptar plenamente el informe final a sus necesidades.

Los Expertos podrán acceder a tantas consultas como deseen y realizar **2.000 informes de valoración al año**

►►►►►

La herramienta MVI incluye información de **las operaciones** de compraventa de los **municipios de más de 20.000 habitantes"**

◄◄◄◄◄



►►►► Cómo funciona

A partir del acceso a la web de MVI con un alta de usuario y contraseña, el profesional va a entrar en la plataforma donde hallará **4 zonas diferenciadas de información.**

En la zona superior central, el usuario seleccionará el municipio, la calle y el portal (ha de ser una portal que exista). También va a acceder a dos criterios más: superficie y antigüedad.

En la parte izquierda de la pantalla está **la zona de selección de parámetros y filtros**. Así pues, el agente elegirá la tipología de de inmuebles a partir de dos grandes grupos: el grupo de Vivienda y el grupo que incluye local comercial (no distingue entre oficinas y locales comerciales), garaje, trastero y nave industrial. Si se opta por vivienda, el menú se ampliará con nuevos criterios de selección: vivienda libre o VPO, y vivienda nueva o usada, y también por tipos, ya sea adosada o aislada. Una vez realizada la elección, se accede también a los parámetros de precios mínimos y máximos, y las franjas para la fecha de escritura.

Zona central de visualización del mercado. Una vez introducidos los criterios indicados previamente, en la parte central y, de manera dominante en la pantalla, se visualizará el mercado (como mapa o datos, a elección del usuario). En el plano van a aparecer señalizados todos los inmuebles – testigos - de un zona (rango de distancia), calle o distrito, que responden a los criterios marcados. De todos los inmuebles que aparezcan se va a disponer también de detalles de cada una de las operaciones de compraventa. La ficha ofrece datos como la fecha de escritura, tipo de vivienda, precio por m2, precio total, año de construcción, calle y número, y superficie.

Módulo de Valoraciones. En la parte superior derecha, además de los testigos utilizados (muestras u operaciones de referencia consultadas según parámetros indicados), el usuario va a disponer de los datos de estimaciones económicas del inmueble que quiere captar o vender, tanto en valor matemático, como en valor estimado de mercado.

En vigor el Real Decreto-Ley 7/2019 que modifica aspectos importantes de la LAU

La norma debe ser convalidada en abril por la Diputación Permanente

Redacción

El Boletín Oficial del Estado (BOE) publicaba el 5 de marzo el Real Decreto-Ley 7/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler. Este Real Decreto afecta a diversos aspectos importantes de la Ley de Arrendamientos Urbanos.

Así pues, todos los contratos de arrendamientos que se firmen en España desde el pasado **6 de marzo** deben asumir los cambios introducidos por la nueva norma y que afectan, fundamentalmente, a la **duración de los contratos, que serán más largos.**

Otra de las novedades es el límite a la hora de actualizar las rentas durante los años de vigencia del mismo, que **no podrá ser superior al IPC.** Por otro lado, **los plazos de preaviso,** cuando arrendador y arrendatario quieran rescindir el contrato, también se amplían.

El Real Decreto **deberá ser convalidado a principios de abril por la Diputación Permanente.**

A continuación, se resumen las novedades más significativas del Real Decreto-Ley.

Modificaciones referidas únicamente a arrendamientos de vivienda

►► No se regirán por la LAU los arrendamientos de vivienda cuya superficie sea superior a 300 metros cuadrados o aquellos en los que la renta anual supere en 5,5 puntos el salario mínimo interprofesional en cómputo mínimo.

►► Quedan fuera de la LAU las viviendas de uso turístico

►► No se exige que el arrendamiento se inscriba en el Registro de la Propiedad para que sea eficaz frente a terceros. (Novedad en este decreto)

►► **Duración de los contratos.** La prórroga obligatoria de los contratos será de cinco años si el arrendador es persona física y de siete si es persona jurídica.

Se limitan las fianzas a una mensualidad. El arrendador podrá exigir una garantía adicional de hasta dos mensualidades, como máximo

►► Es necesario indicar en el contrato, de forma expresa, la necesidad para el arrendador de ocupar la vivienda arrendada antes del plazo de cinco años, para destinarla a vivienda permante para si o familiares. (Novedad de este RD)

►►**La prórroga del contrato y plazos de preaviso.** Si no se notifica la no renovación, está será de tres años. El arrendador debe notificar que no renueva el arrendamiento con al menos cuatro meses de antelación a la fecha de su vencimiento; el arrendatario debe hacerlo en el plazo de dos meses con anterioridad a la fecha de su vencimiento. La ampliación del preaviso es una novedad del Real Decreto Ley.

En el plazo de 8 meses, el Gobierno, a través del Ministerio de Fomento, elaborará un Índice Estatal de Precios de Referencia para el Alquiler

►► **En supuestos de ejercicio de retracto,** sustitucion fideicomisaria, ejecución hipotecaria o ejercicio de un derecho de opción de compra el arrendatario tiene derecho a permanecer en la vivienda los cinco y siete años preceptivos (Novedad de este RD)

►► El adquirente de un vivienda arrendada queda subrogado en los derechos y obligaciones del arrendador en el supuesto de que adquiera dicha vivienda por compra, aún en el caso de que fueran un adquirente de buena fe. (Novedad en este RD)

►► Puede pactarse que no exista el derecho de subrogación en caso de fallecimiento cuando hayan transcurrido los cinco o siete primeros años. No será

Reciente charla, en la sede de la APEI en Barcelona, con el asesor jurídico, Jesús Manuel Pernas para tratar de las modificaciones en la Ley de Arrendamientos Urbanos con la entrada en vigor del Real Decreto Ley 7/2019

Aunque no es retroactivo, "los contratos preexistentes podrán adaptarse al Real Decreto" si las partes lo acuerdan

aplicable tal pacto si existe situación de especial vulnerabilidad (Novedad de este RD)

►► **Límetes al incremento de la renta.** La renta sólo podrá verse incrementada con base en el IPC, y sólo mediante pacto expreso al efecto. (Novedad de este RD)

►► Es factible el incremento de renta por la realización de obras de mejora.

►►**Los gastos de gestión inmobiliaria** y de formación del contrato serán a cargo del arrendador cuando éste sea persona jurídica. Novedad de este Real Decreto Ley, se elimina la posibilidad de que estos gastos los abone el arrendatario en el caso de que haya sido él quien haya decidido contratar a la inmobiliaria.

►►Debe constar por escrito y determinarse el importe actual de los gastos para el supuesto que se cargue sobre el arrendatario los gastos generales, servicios, tributos o cargas

►► La Legislación sobre vivienda podrá establecer el derecho de tanteo y retracto a favor de la Administración en caso de venta conjunta de un edificio

►► La garantía adicional a la fianza en metálico no podrá exceder de dos mensualidades de renta

El plazo de preaviso para suspender un contrato se amplía. Para el casero son 4 meses de antelación y 2 meses para el inquilino

►► Se regula la obligación de que las Comunidades Autónomas que exigen el depósito de las fianzas de los arrendamientos recaben determinados datos básicos de estos contratos. (Novedad de este RD)

Afectaciones a otras normativas

••• **Ley de Propiedad Horizontal.** También se modifica la Ley de Propiedad Horizontal en relación al fondo de reserva, obras de accesibilidad y limitación a la viviendas turísticas.

•••**Ley de Enjucimiento Civil.** Se modifica también la Ley de Enjuiciamiento Civil para que puedan actuar los Servicios Sociales en caso de vulnerabilidad de los inquilinos en los juicios de desahucio, interrumpiendo el proceso un mes (si el propietario es particular) o tres si es persona jurídica.

•••**Ley Reguladora de Haciendas Locales.** Se reforma la Ley Reguladora de las Haciendas Locales para que establezcan tipos diferenciados de IBI.

▪▪▪**Índice Estatal de precios de referencia.** Se crea un sistema estatal de índices de referencia del precio del alquiler de vivienda. Este sistema se elaborará en el plazo de ocho meses.

▪▪▪Los contratos anteriores se siguen sometiendo a la Ley bajo la que se firmaron aunque podrán adaptarse al régimon jurídico del REal Decreto, si las partes lo acuerdan y no resulte contrario a la previsiones legales.

Leyes, reglamentos, subvenciones y recordatorios

Decreto Ley de Medidas Urgentes para mejorar el acceso a la Vivienda de la Generalitat de Cataluña

El Gobierno catalán aprobaba el pasado 5 de marzo de 2019 este Decreto Ley con los objetivos, según el ejecutivo, de hacer frente al déficit de vivienda de protección pública de alquiler; tener más instrumentos para combatir las situaciones de emergencia y los desahucios; y propiciar una moderación en los precios del alquiler de las viviendas libres.

La medida contempla que los Ayuntamientos y la Generalitat puedan adquirir suelo mediante el derecho de tanteo y retracto, o bien por medio de la expropiación forzosa. También prevé que los municipios con fuerte demanda residencial impulsen, en el plazo de dos años, la construcción de viviendas de protección pública para destinarlo al régimen de alquiler.

Índices de Referencia y ayudas al arrendador
Entre otras medidas incluidas en el Real Decreto, los contratos de alquiler deberán incluir un Índice de Referencia. Los arrendadores de las viviendas alquiladas con rentas inferiores a estos índices se podrán beneficiar de las ayudas públicas destinadas al fomento del alquiler.
También será obligatorio consignar en la publicidad y en los contratos el Índice de Referencia del precio de alquiler que informa de la media del precio del alquiler de una vivienda de características similares en el mismo entorno urbano.

Impuesto sobre el Patrimonio

Con fecha 01 de enero y con vigencia indefinida, se modifica el Real Decreto-Ley 13/2011, de 16 de septiembre, por el que se prorroga para 2019 el mantenimiento del gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio para el ejercicio 2019.

No debemos olvidar que estamos ante una normativa Estatal y que algunas Comunidades Autónomas han hecho uso de sus potestades normativas, estableciendo bonificaciones específicas. Por lo tanto, se deberá tener en cuenta la normativa aplicable de la Comunidad Autónoma de residencia.

Economía

Tipo de Referencia Oficiales, ENERO 2019

Fuente: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española

Del conjunto de entidades de crédito	1,800
Tipo de rendimiento interno en el mercado sencundaio	0,221
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	- 0,116
-Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)	-0,116

Indice de Precios de Consumo IPC ENERO 2018 - ENERO 2019

Fuente: INE

Periodos	Incremento relativo %
Agosto 2017 a Agosto 2018	**2,2**
Septiembre 2017 a Mayo 2018	**2,3**
Octubre 2017 a Octubre 2018	**2,3**
Noviembre 2017 a Noviembre 2018	**1,7**
Diciembre 2017 a Diciembre 2018	**1,2**
Enero 2018 a Enero 2019	**1,0**

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

Mundo digital

Wallapop pretende hacer la competencia a Idealista

Dani García

Wallapop lleva tiempo intentando diversificar su negocio, y ahora le ha dado por el mercado inmobiliario. El proyecto parece que va bastante en serio, y prueba de ello es que ha firmado un acuerdo con el portal inmobiliario Yaencontré.

Wallapop empezó como una plataforma de compraventa de artículos de segunda mano entre particulares. Los productos que se podían encontrar recordaban bastante a los de un mercadillo. Pero poco a poco fueron dejando este sector en un segundo plano, pasando a captar a vendedores de coches, motos y otros productos más caros.

Wallapop ha firmado un acuerdo con el portal YaEncontré

Diversificando su mercado pretender atraer a más inversores, y ahora le toca al sector de los inmuebles. Para animar tanto a inmobiliarias como a particulares a publicar anuncios, lo primero que necesitaban es que ya hubiera muchos anuncios de inmuebles. Y es ahí donde entra el acuerdo con Yaencontré. Wallapop publica los anuncios de Yaencontré, éste último obtiene más presencia en Internet, y Wallapop obtiene los anuncios que necesita como reclamo para que tanto inmobiliarias como particulares se animen a poner sus anuncios.

El sistema consiste en que Yaencontré dispone de un perfil un tanto especial en Wallapop, donde se integran los anuncios de su portal. A diferencia de otros productos, la operación no se realiza a través de Wallapop, en este caso sólo hace de intermediario con Yaencontré, el cual se envía la información de contacto al anunciante.

Desde septiembre de 2018 se han ido notando cambios en el portal de Wallapop para adaptarlo a las necesidades de este nuevo mercado. El perfil de Yaencontré dentro de esta plataforma, ya acumula un gran número de anuncios. De momento, los inmuebles se ubican esencialmente en Barcelona y Madrid.

En agosto de 2018 Yaencontré comenzó a hacer pruebas de publicaciones de inmuebles que han ido incrementándose. Pero entre enero y febrero de 2019 se publicaron el 60% por ciento del total actual de los anuncios, lo cual demuestra que ya han terminado las pruebas y están despegando.

Dentro de Madrid y Barcelona, parece que se están centrando en unos pocos barrios, pero todo apunta a que esto cambiará en breve, dado el incremento exponencial de publicaciones que se ha visto en los dos primeros meses del año.

AGENDA

Actividad de la Asociación y Ferias Inmobiliarias

Enero

02 - Renovación de acuerdo de colaboración con el Hotel Mayorazgo.

22 - Curso Online Mindfulness. A partir experiencia práctica a ser consciente de la mente distraída y dispersa, así como los beneficioso de una menta calmada, en silencio y paz.

3**1 - App proteget u alquile**r. Se trata de una aplicación para PC, Tablet y Móvil que os permite cotizar en tiempo real el seguro de alquiler de Arag.

Febrero

13 - Curso Online: Especialista al concertar citas de captación (I), con Rafael Tovar.
14 - Presentación Online dell Grupo Plus Services
18 - Nuevas coberturas de Arag Seguros de Alquiler y Arag Alquiler de Locales
18 - Actualización de la oferta de LANT ABOGADOS
19 - Acuerdo de colaboración con IDEEAS: plataforma de seguros de impagos de alquiler
20 - Curso Online: Especialista al concertar citas de captación (II), con Rafael Tovar
26 - Curso Online: Facebook Avanzado para Expertos Inmobiliarios y gestión de crisis, a cargo de Elisabet Carvajal, comunicación APEI

Marzo

05 - Presentación de FIM - Fichero de Inquilinos Morosos a cargo de Juan Carlos Navas.
11 - Analisis modificacaciones en la LAU, con Manuel Pernas Asesor Jurídico de la Asociación
12-Charla presencial en Barcelona sobre las modificaciones de las LAU, a cargo de Manuel Pernas
13 - Cómo Convertirse en un especialista de concertar citas II a cargo de Rafael R. Tovar.
20 - Consiga el Si, de su cartera de no exclusivas a cargo de Rafael R. Tovar.
26 - Curso de Instagram (I) Iniciación a la red de moda entre las agencias inmobiliarias, con Elisabet Carvajal, responsable de Prensa y Comunicación APEI
28 - Presentación aplicación homePadPro

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