



EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO
CONCERTADO
02/1208

— Desde 1990 —

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS — N. 120- AÑO 2019

Nuestros Expertos responden (p.10-11)
¿Se debe limitar el precio del alquiler residencial por Ley?

Nuevos Asociados
Entrevistas a los Expertos Javier Rejón y
Olena Kolodyazhna

EXPERTOS INFORMADOS

Pág.3

La Asociación consigue para sus Expertos una renovación de pólizas a precios muy competitivos

NUESTROS EXPERTOS

Pág. 6 - 8.

Estrenamos sección "Nuevos Asociados". Presentamos a Javier Rejón (Madrid) y Olena Kolodyazhna (Palma de Mallorca)

EXPERTOS INFORMADOS

Pág. 11-12

Todo lo que los Expertos han de conocer sobre la nueva Ley Hipotecaria (I)

EXPERTOS JURÍDICO

Pág.14

Sentencia del Tribunal Supremo, del 10 de mayo de 2019

SUMARIO:
EXPERTOS INFORMADOS
 Pp.2
 . Editorial del presidente
 Pp.3
 . La Asociación consigue para sus Expertos una renovación de pólizas a precio muy competitivo
EXPERTOS INFORMADOS
 Pp.4
 . Sección "Cartas al presidente" y La Fotonoticia: renovación del convenio de colaboración con Banco Sabadell
EXPERTOS JURIDICO
 Pp. 5
 . Sentencia del Tribunal Supremo del 10 de mayo de 2019.
ENTRE EXPERTOS
 Pp.6-7
ENTREVISTA:
 Javier Rejón, titular de la agencia Delicias Inmobiliaria, en Madrid.
 Pp.8-9
ENTREVISTA
 Pp. 8-9
 Olena Kolodyazhna, titular de la agencia Grupo KolGon, en Palma de Mallorca
 Pp.10-11.
NUESTROS EXPERTOS REPONDEN:
 . ¿Se debe limitar el precio del alquiler por Ley?
EXPERTOS INFORMADOS
 Pp.12-13
 . Todo lo que los Expertos deben saber sobre la nueva Ley Hipotecaria (I)
 Pp. 14
 . Leyes, reglamentos.
 . Economía.
 Pp.15
 . Mundo Digital
 . Agenda



Ni bien, ni mal... El mercado inmobiliario se mantiene

En el momento de preparar este editorial, ya se habían celebrado las elecciones municipales, europeas y también, en muchos lugares, las autonómicas. Y si bien esperábamos que tras la convocatoria volviera una cierta tranquilidad al mercado, ha quedado una situación, en general, bastante complicada. Esperamos que, para cuando leáis estas líneas, se hayan alcanzado pactos y estemos recuperando la normalidad. Un aspecto que nos preocupa especialmente es cómo quedarán constituidos los ministerios y el reparto de carteras en el Gobierno de Madrid, ya que esto afecta muy directamente a nuestro trabajo.

Por otro lado, en distintas comunidades de España se está moviendo la regulación de la mediación inmobiliaria. Esto nos parece muy positivo, ya que dota de una gran seguridad a nuestras empresas y al ejercicio de nuestro trabajo. Sin embargo, en muchos lugares, como es el caso de la Comunidad de Madrid, están optando por una fórmula que consideramos "light" y poco eficaz, al determinar como voluntario el registro de agentes inmobiliarios.

Otro tema de nuestro sector que ahora está sobre la mesa es la regulación de los arrendamientos y la limitación de las rentas. Nos preocupa como va a afectar al mercado la medida y el empeño de los políticos en seguir adelante con esta propuesta, a pesar de las experiencias no demasiado positivas vividas en Francia y Alemania. Aunque también es cierto que, al parecer, estas medidas solo se aplicarán en grandes ciudades como Madrid y Barcelona. Por otro lado, sea como sea, no afectará a nuestro trabajo directamente, aunque sí a los futuros arrendadores y arrendatarios.

Dos medidas que sí han impactado directamente en nuestras empresas son la subida del salario mínimo interprofesional y el control horario. La primera norma no ha afectado a nuestros comerciales ya que, el sueldo más las comisiones superan este mínimo, y no hemos tenido que modificar los salarios; pero sí que el control horario nos ha puesto muy difícil la dinámica de nuestras empresas. Este es un aspecto muy complejo de abordar para buena parte del trabajo que se desarrolla en nuestras oficinas. Es una medida que nos puede acarrear sanciones importantes y que nos complica el día a día. Pero, la ley obliga y hay que cumplirla. También, el 17 de junio entraba en vigor la nueva Ley Hipotecaria, una norma que si bien es cierto es positiva para los hipotecados, a los profesionales nos hace más compleja la gestión.

En cuanto al mercado inmobiliario, en este momento, no está ni bien ni mal. Entendemos que simplemente se mantiene y que cada día hay que agudizar más el ingenio, ya que no deja de surgir nueva competencia. Pero no nos gana en experiencia ni, espero que tampoco, en ilusión. La mayoría de nosotros estamos en esta profesión porque nos gusta.

Óscar Martínez
 Presidente Asociación Profesional Expertos Inmobiliarios
 presidente@inmoexpertos.com

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 120, junio 2019
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: 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, Daniel García, Noemi Franco, Elisabet Carvajal.
 Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente. Depósito legal: LR - 406 - 2002.

La Asociación consigue para sus Expertos una renovación de pólizas a precio muy competitivo

Ofrecen las mismas coberturas y las tarifas se aplican este junio

Elisabet Carvajal

Desde la Asociación se ha estado trabajando en la búsqueda de las mejores condiciones ante la renovación anual de los seguros de Responsabilidad Civil (RC) y Caucción, con distintas aseguradoras. La voluntad de APEI es ofrecer el mejor servicio a los Expertos y, por ello, se han estado valorando las propuestas de distintas compañías. Finalmente, se han renovado los servicios para la contratación de ambas pólizas, RC y Caucción, con AXA, que ya venía ofreciendo este servicio. Sin embargo, en la renovación automática de los seguros, se apreciará que

se ha alcanzado un acuerdo muy ventajoso con descuentos de entre un 20 y un 40 %, dependiendo de la póliza, con las mismas coberturas en ambos seguros.

Esta mejora, afecta básicamente a los asociados catalanes que, por ley, están obligados a contar con ambos, seguros. Las pólizas vencen el 30 de junio y, al continuar con la misma aseguradora, se renuevan de forma automática, sin ninguna molestia adicional para los Expertos y aplicando las tarifas que se muestran en los cuadros adjuntos, tanto para Cataluña como para el ámbito Estatal.

Seguro Responsabilidad Civil (Cataluña)

Naturaleza Asociado*	Precio Anterior	Nº Establec.	Prima Renovación
Persona Física	73,24 €	1	41,85 €
Persona Física	96,60 €	2	55,20 €
Persona Física	107,21 €	3	61,26 €
Persona Jurídica	126,32 €	1	63,16 €
Persona Jurídica	176,21 €	2	88,10 €
Persona Jurídica	196,39 €	3	98,19 €

Seguro Responsabilidad Civil (Estatal)

Naturaleza Asociado*	Precio Anterior	Prima Renovación
Persona Física	99,78 €	57,02 €
Persona Jurídica	132,69€	75,82,16 €

Caucción

Anterior tarifa: 330,5 €
***Tarifa actual: 264,4 €**

*El límite máximo de indemnización por siniestro, año y asegurado es de 775.000 € en ambos casos

*Con las nuevas condiciones, se reduce el precio de la póliza de Caucción en un 20%. Esto supone un ahorro de 66 € por persona asociada.

www.inmoexpertos.com
 Todo lo que necesitas, sólo con un clic

¿Quieres darte de alta?

Búsqueda de inmuebles

3000 profesionales y empresas a tu servicio en toda España

Quiénes somos | Servicios | Peritos Judiciales | Noticias | Contacto



La Fotonoticia

La Asociación de Expertos Inmobiliarios renueva el convenio de colaboración con Banco Sabadell

para la contratación de productos financieros con ventajas para los asociados a la APEI, y de acuerdo a sus necesidades específicas. El convenio abarca desde créditos y préstamos, hasta

servicios de banca a distancia. Recordamos que los asociados pueden consultar todos los convenios de colaboración suscritos por APEI en la intranet de www.inmoexpertos.com. **Sobre estas líneas, el presidente de la APEI, Óscar Martínez (izquierda), y el director territorial del Área de Colectivos Profesionales de Banco Sabadell, Joan M. Dasquens, en el momento de la firma, el pasado día 12 de junio en Barcelona.**

Cartas al Presidente, tan fácil como mandar un email !

Rubén te agradecemos sinceramente tu aportación y nos consta que desde la sede la persona encargada de los cursos, ya ha contactado contigo para avanzar en estas propuestas"

Recibe un cordial saludo

**Oscar Martínez,
Presidente Apei**

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

Esta es tu sección

presidente@inmoexpertos.com

Sentencia del Tribunal Supremo, 10 de mayo 2019: Es factible pactar que el vendedor que vende por su cuenta en una exclusiva deba indemnizar a la inmobiliaria con la comisión pactada

Jesús Manuel Pernas

Nos referimos a una importantísima y reciente Sentencia del Tribunal Supremo que viene a aclarar, en principio, una materia muy controvertida, como es la legalidad del cobro de la comisión, como indemnización en el supuesto de que en una exclusiva el cliente venda por su cuenta.

Según el contenido de esta Sentencia, entendemos que la misma llega a las siguientes conclusiones:

▶▶▶ Es legal y adecuado a derecho que exista un pacto por el cual el cliente se comprometa a indemnizar a la Inmobiliaria si en una exclusiva éste vende por su cuenta. Puede vender directamente, pero también puede pactarse que indemnice a la Inmobiliaria en tal supuesto.

▶▶▶ La indemnización puede ascender al importe de la comisión.

▶▶▶ Es esencial demostrar a estos efectos el trabajo desarrollado por la Inmobiliaria (anuncios, publicidad, visitas etc...) y que el cliente se aprovechó de ello, pues el comprador conoció la venta del inmueble por la labor desarrollada por la Inmobiliaria

Esta es, de momento, una única sentencia. No es todavía "Jurisprudencia" en sentido estricto, pero es una importante resolución para clarificar los derechos de las Inmobiliarias

Os transcribimos a continuación los apartados más significativos de la sentencia en cuestión:

Claúsula en el contrato: "5.- La propiedad se compromete a partir de la firma del presente documento, a no vender por su cuenta o por mediación de un tercero, hasta la finalización del plazo convenido. Si el propietario incumpliese esa condición, la propiedad habrá de abonar a INMOBILIARIA los honorarios pactados en concepto de compensación por los gastos y perjuicios ocasionados.

En concreto, en la sentencia 860/2011 de 10 de enero se declaró:

"Como precisa la sentencia 311/2008, de 7 mayo , y acabamos de indicar, para reconocer al mediador el derecho a la remuneración es preciso que el negocio promovido haya sido resultado de su actividad, pero ello no impide que los contratantes, en el ejercicio de la libertad de autorregulación que les reconoce el artículo 1.255 del Código Civil, pacten una exclusiva de doble vinculación subjetiva e, incluso, que el mediador tenga derecho a la remuneración en el caso de ventas convenidas a iniciativa del comitente".

Por su parte, el artículo 85.6 del mismo texto legal establece la abusividad de: **"Las cláusulas que supongan la imposición de una indemnización desproporcionadamente alta, al consumidor y usuario que no cumpla sus obligaciones"**.

▶▶▶ Analizado el contrato, se aprecia que en caso de incumplimiento de la exclusiva por la propiedad, se vería abocada a pagar una compensación similar a los honorarios pactados, que era el 4% del precio de venta.

En la sentencia recurrida no se considera desproporcionada la indemnización pactada, dado que el acuerdo parte de un encargo con obligación por parte del mediador de desarrollar amplios medios de publicidad, unido a que la exclusiva pudo haber sido obviada contratando con otro intermediario, y, en base a los perjuicios que se causan al mediador por la venta a un tercero con quiebra de la buena fe contractual, cuando el mediador ha puesto su estructura empresarial, con medios materiales y humanos al servicio del comitente, por lo que el desequilibrio es inexistente.



Igualmente en la sentencia recurrida se **"entiende que dicha estipulación no impide que el propietario venda su finca sin el apoyo profesional"**, pero deberá abonar la compensación pactada durante el período de vinculación contractual por el desarrollo de la actividad generadora de gastos y esfuerzo humano del mediador.

Esta interpretación desarrollada en la sentencia recurrida, es ajustada a derecho y ponderada. Por ello, no puede apreciarse desequilibrio entre las obligaciones de las partes ni la existencia de una indemnización desproporcionada. Y ello, máxime cuando se benefició de la actuación del mediador, como se declara probado en la sentencia recurrida.

Javier Rejón, titular de la agencia Delicias Inmobiliaria, en Madrid

“Me gusta que la APEI tenga asociados por toda España y que podamos crear sinergias”

Elisabet Carvajal

El madrileño Javier Rejón se ha sumado a los Expertos Inmobiliarios hace tan solo unas semanas. Con una trayectoria de 19 años en el sector de la mediación inmobiliaria, actualmente es el titular de la agencia Delicias Inmobiliaria, en Madrid.

Con una importante experiencia liderando proyectos en grandes firmas del sector, ahora se siente muy ilusionado con su nueva agencia. **“Estoy en la zona donde he vivido, donde me conocen. En un negocio basado en la confianza como es este, que te conozcan es esencial”**, explica.

De su profesión, lo que más le gusta es el trato con las personas: **“Hay que tener empatía con la gente. Los clientes han de reconocer en ti a una persona que van a ayudarlos”**. Anteriormente a Delicias Inmobiliaria, Rejón tuvo una agencia en el barrio madrileño de Usera, donde adquirió una gran experiencia con el mercado chino y también es buen conocedor del sector en la costa de Alicante.

- Está usted recién llegado a Expertos Inmobiliarios
"Buscaba una asociación que promoviese la colaboración y las sinergias entre agentes. Estuve viendo y leyendo. La APEI tiene buenos comentarios y asociados por toda España. Y esto viene muy bien. También valoré la asesoría jurídica. Además, veo muy positivo poder dar al cliente la referencia de que se pertenece a una asociación que te avala. Una agencia pequeña, como es mi caso, no puede competir con las mismas armas que las grandes firmas. En cambio, sí que puedes hacerte un espacio por profesionalidad y por tu capacidad de resolver problemas. Y, si además tienes una asociación que te ampara, la imagen de solvencia es mayor"

- Se cierra el primer semestre de 2019. ¿Cómo ha sido en su zona?
"Durante el primer semestre ha subido la venta y también el alquiler, especialmente el alquiler turístico"

- ¿Cuál es el impacto del alquiler turístico en la capital?
"Ha provocado la subida de las rentas de los alquileres



"Si eres una agencia pequeña, has de competir con las grandes por profesionalidad y tu capacidad de resolver problemas"

El Experto Javier Rejón, que lleva tan solo unas semanas en la Asociación, en la entrada de su agencia inmobiliaria en Madrid.



Estrenamos sección "Nuevos Asociados"
Con las entrevistas a los Expertos Javier Rejón y Olena Kolodyazhna potenciamos esta sección con la finalidad de propiciar un mayor conocimiento, colaboración y acercamiento entre nuestros profesionales

ordinarios por el efecto "escalón" y esto obliga a la gente a marcharse del centro, en un sentido amplio porque alcanza hasta la M30. El alquiler turístico da tanta rentabilidad que el alquiler normal no puede competir. Ahora hay medidas más restrictivas para el alquiler turístico, ya que es obligatorio que las viviendas

bajo este régimen tengan un acceso propio por la calle. Por eso, tenemos a los inversionistas muy interesados buscando locales comerciales para hacer el cambio de uso. El objetivo es reconvertirlos en viviendas con fin turístico. Es un negocio redondo para quien lo desarrolla, pero, a mi parecer, distorsiona y empobrece el centro de las ciudades; y el alquiler convencional no puede competir con las rentas que se cobran por el alquiler turístico".

¿Se han notado las convocatorias electorales en el cierre de operaciones?
"Para nuestro sector, lo peor es la incertidumbre. De momento, es positivo que ya hayan pasado las elecciones; favorecerá que el mercado se normalice. Y es deseable, cuanto antes, un pacto, porque siempre será peor que no lo haya... Creo que a lo largo del segundo semestre de 2019 vamos a ver como los precios se estabilizan. Ayudará a que los propietarios

que quieren vender saquen el producto y las personas que quieran comprar no esperen, porque no se van a dar fluctuaciones significativas en los precios".

"El alquiler turístico da tanta rentabilidad que el alquiler residencial no puede competir y esto empobrece el centro de la ciudad"

¿Tiene algún "truco" como profesional con experiencia que pueda compartir con nosotros?

"Mi trabajo es de cercanía y de proximidad con la gente. Para hacerte un hueco en tu zona

has de hacer que te conozcan por eso siempre realizo acciones de Marketing. Mi consejo o mi truco es la cercanía y la profesionalidad para generar confianza, que es lo que busca el cliente en este sector. También es lo que marca la diferencia con una gran firma donde los comerciales, generalmente, cambian a menudo y el trato no es el mismo".

¿Su agencia esta especializada en algún tipo de actividad?

"Actualmente en Delicias Inmobiliaria tocamos todo tipo de operaciones: traspasos, compraventa residencial y de locales, VPO, etc. Pero he tenido experiencia en distintos ámbitos. Por ejemplo, en mi etapa con Look and Find en el distrito madrileño de Usera. Allí adquirí mucha experiencia con el mercado chino. También, como gerente en una empresa mixta, constituida entre Arena Denia y Remax, trabajé la costa de Alicante, durante 5 ó 6 años".

Cartas al Presidente, tan fácil como mandar un email !

¿Quieres proponer un nuevo curso, sugerir una novedad para mejorar la Asociación, compartir una 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:

Pavel Slanina Donica
Número de afiliado: 2920
Población: Arona
Provincia: Tenerife

Antoni de Castro Clements
Número de afiliado: 2921
Población: Pineda de Mar
Provincia: Barcelona

Tomas Aranda Ruiz
Número de afiliado: 2922
Población: Cerdanyola del Vallès
Provincia: Barcelona

Mari Carmen Magaña Moreno
Número de afiliado: 2923
Población: Navas De San Juan
Provincia: Jaén

Alfonso Sánchez-Bermejo Calormardo
Número de afiliado: 2924
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Cristian Blázquez Ruiz
Número de afiliado: 2927
Población: Castelldefels
Provincia: Barcelona

Juan José Fernández Armesto
Número de afiliado: 2928
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Cornelia Mª Connie Sloopjes
Número de afiliado: 2929
Población: Adeje
Provincia: Tenerife

Manuel Garijo Garijo
Número de afiliado: 2930
Población: Logroño
Provincia: La Rioja

Imobach García Ibáñez
Número de afiliado: 2931
Población: Vitoria / Gasteiz
Provincia: Álava

Jesús Mª Sahún Izquierdo
Número de afiliado: 2933
Población: Zaragoza
Provincia: Zaragoza

Olena Kolodyazhna, titular de la agencia Grupo KolGon, en Palma de Mallorca

“El 80% de esta profesión es una mezcla de psicólogo y detective”

Elisabet Carvajal

Olena Kolodyazhna celebrará su segundo aniversario en la APEI el próximo mes de agosto. Kolodyazhna es una profesional preparada de personalidad independiente y resuelta, quizás este es el motivo por el que comenta que “presumo de estar en APEI, pero a veces no me acuerdo de que estoy en la asociación y no aprovecho sus servicios lo suficiente...”, lo acompaña de una risa sincera y abierta. Es la cotitular, junto con su pareja, de la agencia Inmobiliaria Grupo KolGon, situada en la “mejor esquina de Palma”, explica.

- ¿Cómo definiría la profesión de agente inmobiliario?

“En esta profesión dedicas un 80% a ser una mezcla de psicólogo y detective. Debes conocer al cliente antes de empezar a trabajar con él. Por otro lado, quizás porque vengo del mundo de las matemáticas y de los seguros, de esta profesión me gusta, sobre todo, la parte de preparación: todo lo relativo a certificados, proceso administrativo, fiscal y asesoramiento”.

-Por lo que comenta, la localización de la agencia en Palma es muy importante, quizás más que otras zonas de España

“Sí. Nosotros estamos en una de las mejores esquinas de Palma de Mallorca. Para nosotros las claves son el boca-oreja y la situación de la oficina; es lo principal. A partir de ahí, ya es el trabajo y la buena atención al cliente. A todos nos encanta escuchar que gozas de conocimientos y que puedes solucionar los problemas que otro profesional no es capaz de solventar. Ojo: los conocimientos no bastan, hay

que tener ganas también. Es un conjunto de todo”.

- ¿Hay mucha competencia en Palma?

“Ahora mismo hay más inmobiliarias que bares. Muchas abren y cierran en menos de seis meses. Esto es muy negativo y perjudica a la imagen de todo el sector, que no está debidamente regulado. De todos modos, da igual la imagen que construyes, hasta que no demuestras que eres constante, que tienes conocimientos, que eres fiel y que no engañas o engañarás, no tienes garantías de poder sobrevivir en esta profesión. Aun así, tendrás que escuchar de todo y no te va a gustar especialmente; aun así, te van a vender y te van a utilizar y, aun así, unos cuantos se olvidarán de ti o no apreciarán todo lo que hiciste por ellos.

Nuestro lema es: “¡El prestigio no se compra, se trabaja!” Y así seguimos, trabajando duro para sobrevivir cualquier marea que venga”.

- Grupo KolGon es una agencia inmobiliaria con una dimensión relevante.

“Ahora mismo somos un equipo de 5 personas; mi socio, yo y 3 empleados más. Sin equipo no haces nada... pero es muy difícil juntar a personas de confianza y que valgan la pena. Después de 8 años en el sector, diría que es la primera vez que tenemos plena confianza en el equipo”.

En Grupo KolGon, ¿están especializados en algún tipo de operación?

“Nos dedicamos a la compraventa y al alquiler, todo residencial, no tocamos la temporada turística. El alquiler turístico no es de nuestro agrado y nunca lo será, porque genera pocos ingresos y mucha polémica. Preferimos una relación duradera y familiar”.

¿Es buen momento para cerrar operaciones en Palma?

“El ambiente está en alerta, expectante... En el caso del alquiler, los precios empiezan a moderarse y a bajar. Claro que hemos empezado desde muy arriba. En cuanto a operaciones de compraventa, desde finales de 2018 la situación se ha tranquilizado o parado un poco. Del 2014 al 2016 han sido años buenos, de constante subida en ventas y aumento exagerado de los precios del alquiler. Ahora, como comentaba, observamos que el mercado está en alerta”.

¿Pronto celebrará dos años como Experta, cómo llegó hasta la Asociación?

“Recibí una invitación de un acto gratuito de la APEI que se celebraba en Palma. Así fue el primer contacto. También ayudó que la asociación de agentes inmobiliarios que hay en la isla hizo caso omiso a mis peticiones de



Nueva Sección

Estrenamos sección "Nuevos Asociados"

Con las entrevistas a los Expertos Javier Rejón y Olena Kolodyazhna potenciamos esta sección con la finalidad de propiciar un mayor conocimiento, colaboración y acercamiento entre nuestros profesionales

información. En cambio, la APEI enseguida fue receptiva a nuestro contacto. Ha sido más fácil acceder a la APEI en Barcelona que a la asociación que tenemos en la propia isla; todo y tener más de 5 años de experiencia como agente inmobiliaria (ahora ya llevamos 8) y tener estudios en matemáticas. Y ahora presumo de que estoy con APEI de Barcelona y que soy catalana”. (ríe)

¿Qué valora de la Asociación?

“Estoy muy tranquila con APEI, estamos informados de todo. Asistimos a la última Asamblea Ordinaria, que se celebraba en Barcelona el pasado noviembre, y me di cuenta de que puedo aprovechar mucho más los servicios de la asociación. El convenio de la APEI para la adaptación de las agencias asociadas a la ley de protección de datos nos fue muy bien y a un precio muy competitivo. Aún no he utilizado

la asesoría jurídica de la asociación; como no estoy acostumbrada a disponer de tantos servicios, me olvido de que tengo ayuda”. (ríe)

"Nuestro lema es: "El prestigio no se compra, se trabaja". Y así seguimos trabajando duro ante cualquier marea que venga"

Bajo estas líneas, la Experta Olena Kolodyazhna, junto a su pareja. Ambos son los titulares de la Agencia Kolgon



Nuevos Asociados

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

Nicolás Bautista Alarcón
Número de afiliado: 2934
Población: Borriol
Provincia: Castellón

María José Aguirre Lasa
Número de afiliado: 2935
Población: Hondarribia
Provincia: Guipúzcoa

Luis Clemente Monedero Pérez
Número de afiliado: 2936
Población: Santa Cruz de Tenerife
Provincia: Tenerife

Juan Javier Folch Montoliu
Número de afiliado: 2937
Población: Sant Cugat del Vallès
Provincia: Barcelona

Juan Carlos Cortez Terrado
Número de afiliado: 2938
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Patricia Rodrigo González
Número de afiliado: 2939
Población: Benalmadena
Provincia: Málaga

Raúl Rodríguez Valero
Número de afiliado: 2940
Población: Badalona
Provincia: Barcelona

Manuel Jesús Expósito Lemus
Número de afiliado: 2941
Población: Icod
Provincia: Tenerife

Francisco Cuberes Palacian
Número de afiliado: 2942
Población: Castelldefels
Provincia: Barcelona

Jorge Monedero Pérez
Número de afiliado: 2943
Población: Santa Cruz de Tenerife
Provincia: Tenerife

M^a Carmen Martínez Murillas
Número de afiliado: 2946
Población: Logroño
Provincia: La Rioja

Nuestros Expertos responden

¿Se deben limitar los precios de los alquileres por ley?

Tres de nuestros Expertos de distintos puntos geográficos opinan sobre un tema de actualidad del sector

Elisabet Carvajal



Raúl Ortiz,
Vicepresidente de la APEI

Limitar el precio del alquiler perjudica, una vez más, al propietario

Los precios que se aplican responden a la ley de la oferta y la demanda. Limitar la renta de los alquileres sería una medida que afectaría negativamente al propietario en un contexto ya de desventaja legal desde la aplicación de las últimas modificaciones de la Ley de Arrendamientos Urbanos, en que ya resulta bastante perjudicado. La prolongación de los contratos de 5 o bien 7 años, dependiendo de la titularidad de la propiedad, ya ha tenido un impacto negativo en el mercado del alquiler en Granada. Nosotros hemos comprobado como se ha reducido la oferta del alquiler en algo más de una 10%.

La LAU es una ley desequilibrada entre arrendatario y arrendador. Favorece al inquilino y, si a esto le añadimos la limitación de los precios, los alquileres de fin residencial se van a reducir de forma drástica. Esta situación además favorece a los alquileres turísticos que dan mucha rentabilidad.



¿Se deben limitar los precios de los alquileres por ley?

Nuestros Expertos responden

Pilar Rodriguez

Delegada Territorial de la APEI, en Madrid



Primero hay que resolver la desprotección que sufre el propietario

La limitación del precio de los alquileres es una de las medidas a tomar, aunque no sería la primera por la que empezaría. Primero hay que resolver la situación de desprotección jurídica que sufren los propietarios ante el impago de los inquilinos y también ante el vandalismo y los daños a la vivienda. El propietario debería tener la tranquilidad, de que si no se pagan las rentas, va a recuperar el piso con rapidez y a coste cero. Esta debería ser la primera medida y esto si que generaría un incremento de la oferta del alquiler. Muchos propietarios no alquilan ante esta inseguridad. Las rentas deberían mantener una proporción lógica con los sueldos que se cobran. Ahora mismo en Madrid, se están pagando 1.000 € mes por pisos de una sola habitación, cuando hay muchas personas que son mileuristas .

Te encuentras con gente preparada, con estudios que se ven obligados a compartir piso porque de otra forma no pueden hacer frente a las rentas. Los precios sólo bajarán con más oferta pero no conseguimos que los propietarios pongan pisos en circulación con esta inseguridad. Seguir presionando al propietario, por ejemplo con subidas del IBI en caso de los pisos vacíos, va a provocar que opte por la venta y desista de alquilar.



Isidro Martín

Delegado Territorial de la APEI en Canarias



Sin perjudicar al propietario, se deberían crear estándares de calidad para determinar los precios

Aunque no se puede ir en contra de la libertad del propietario y la ley de la oferta y la demanda, sería interesante encontrar una fórmula que, sin perjudicar al propietario, permitiera ajustar los precios dentro de una horquilla creada bajo los criterios de zona y de calidad de vivienda. Ambos parámetros deberían responder a unos criterios estandarizados. No es lo mismo alquilar una vivienda con un certificado energético con la letra A, de emisiones casi nulas de CO2, a alquilar uno con un certificado G. Esta es una medida que ya se lleva a cabo en Alemania, por ejemplo. De todos modos, insisto en que no se puede castigar a la propiedad privada por la problemática del alquiler en el conjunto del país. La política de vivienda social en España ha sido prácticamente nula en los últimos 9 años. Apenas se ha construido vivienda social y este déficit es una de las principales causas de la situación actual de la vivienda libre de alquiler en España.



Grupo Asociación Profesional Expertos Inmobiliarios

Si eres Expert@, únete a tu Grupo en Facebook y no te pierdas nada!!

Todo lo que los Expertos deben saber sobre la nueva Ley Hipotecaria (I)

En vigor la norma que eleva los estándares de transparencia en los contratos. Los Expertos deben informar a sus clientes de los cambios

Elisabet Carvajal

El 17 de junio entraba en vigor la nueva Ley Hipotecaria. Su objetivo es elevar estándares de transparencia de los contratos para reducir la litigiosidad bancaria rebajando algunas comisiones. Las directrices que marca la nueva norma responden a directivas europeas. El punto de la Ley relativo a los Intermediarios de Crédito inmobiliario será analizado en la Parte II de este artículo que se publicará en la próxima revista del mes de septiembre.

Resumimos las claves de la norma que todo Experto debe tener presentes:

►►1- La banca pagará todos los gastos hipotecarios, excepto la tasación.

Por ley y por primera vez en más de 20 años, las entidades correrán con todos los gastos de formalización, excepto el de tasación. Deben pagar el coste de notario, registro, gestoría y el impuesto hipotecario. La obligación tributaria no está regulada por esta ley, sino vía Real Decreto. El único lugar donde el tributo lo seguirá abonando el cliente es en el País Vasco (salvo en el caso de hipotecas sobre primera vivienda, que están exentas), que cuenta con fiscalidad propia.

Cliente: el cliente pagará la tasación y las segundas copias ante Notarios.

Banco: asumirán el impuesto de AJD, registro de la propiedad, gestoría y las primeras copias de la notaría.

Tasación será realizada de forma independiente, por una sociedad de tasación o profesional, y el cliente podrá elegirla.

►►2- Las cajas rurales deberán pagar el impuesto hipotecario.

Estas entidades estaban exentas del pago del impuesto hipotecario, en virtud de una regulación propia que se remonta a los años noventa. La Ley Hipotecaria modifica este régimen y lo iguala al resto de entidades de crédito.

►►3- Las subrogaciones dejan de estar

libres de impuestos.

Trasladar el préstamo de banco dejará de estar exento tributariamente. Los gastos generados por la operación se prorratearán entre las dos entidades financieras en función de la duración del crédito y del momento en el que se produce la subrogación. La base imponible del impuesto será la deuda que queda por devolver más los intereses.

De este modo, las subrogaciones dejan de estar mejor tratadas fiscalmente que las hipotecas nuevas.

►►4-Comisiones de amortización más baratas.

En hipotecas variables:

La cancelación de deuda estará gravada con una comisión del 0,25% sobre lo amortizado si es a partir del tercer año o del 0,15% si es a partir del quinto. En la legislación actual, el banco cobra un 0,5% en los primeros cinco años y un 0,25% a partir del sexto.

En hipotecas a tipo fijo:

La rebaja es mayor en las hipotecas a tipo fijo. El máximo que se podrá cobrar será un 2% sobre lo amortizado durante los primeros 10 años del préstamo y un 1,5% si se realiza después.

►►5- Un año de impagos para instar el proceso previo al desahucio.

La ley impide a un banco iniciar un proceso de ejecución hipotecaria, el que antecede al desahucio, hasta que un cliente impague doce cuotas o el equivalente al 3% del principal del préstamo durante la primera mitad de vida de la hipoteca Y, si es en la segunda mitad de la hipoteca, 15 cuotas impagadas o el 7% del principal.

Hasta ahora, el banco podía iniciar este proceso si el cliente dejaba de abonar tres cuotas, aunque en la práctica nunca se iniciaba antes de siete u ocho meses. La nueva ley no afecta a los procesos de ejecución ya iniciados y que están paralizados en los tribunales europeos.

Las partes podrán incorporar al contrato la



posibilidad de la dación en pago, si así lo acuerdan libremente entre ellas. En estos casos, lo lógico es que las condiciones del préstamo sean más caras que en otro homólogo sin esta disposición.

►►6-El notario deberá asesorar gratis al hipotecado.

La nueva normativa establece que el hipotecado debe tener acceso al borrador del contrato diez días antes de la firma y a recibir asesoramiento gratuito por parte de la notaría en la que va a firmar el préstamo. El notario debe asegurarse de que el cliente entiende todas las cláusulas del contrato.

►►7- Quedan prohibidas las ventas vinculadas.

El banco no puede ligar la concesión de un préstamo a la contratación de uno o varios seguros. Sí que se permite una práctica muy habitual en

►► Entre las novedades de la norma están las subrogaciones que dejan de estar mejor tratadas fiscalmente que las hipotecas nuevas ►►

España, la de aplicar bonificaciones en el diferencial del préstamo por cada producto que se contrate con el banco.

►►8- La norma abarata la conversión de una hipoteca variable a otra a tipo fijo.

Para incentivar el cambio de modalidad, la nueva Ley Hipotecaria fija una comisión máxima del 0,15%, inferior al 0,25% que contemplaba el borrador anterior. En la normativa actual no existe ningún tipo de incentivo.

►►9-Cláusulas suelo, prohibidas por ley.

A pesar de que son legales, siempre y cuando estén claramente recogidas en el contrato hipotecario, el Congreso ha decidido prohibirlas por ley. En los pleitos civiles instados por mala comercialización, los jueces están dando la razón al 97% de los clientes, según las estadísticas.

►►10-Se crea la figura de la hipoteca verde.

Como última novedad, las viviendas eficientes energéticamente y/o que usan energías renovables podrán optar a un crédito de estas características. La hipoteca verde estará exenta del pago del impuesto.

La Fotonoticia

Expertos Inmobiliarios analizan la nueva norma en Tenerife

Los Expertos Inmobiliarios de Tenerife organizaban el pasado 24 de junio una sesión informativa para agentes inmobiliarios, asociados y no asociados a la APEI, en la isla, para tratar sobre la nueva Ley Hipotecaria. Asistieron a la sesión más de 40 profesionales.

Desde aquí, felicitamos a los Expertos Carmelo Correa e Isidro Martín, delegado territorial en Canarias, por el éxito de la iniciativa.

La sesión fue impartida por el notario Antonio Navarro Pascual, y contó con la colaboración de FEPECO y la MAC



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 proroga 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

Tipos de Referencia Oficiales, Abril 2019

Fuente: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española

Del conjunto de entidades de crédito	1,800
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	0,136
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	-0,112
-Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)	-0,112

Índice de Precios de Consumo IPC

ABRIL 2018 - ABRIL 2019

Fuente: INE

Periodos	Incremento relativo %
Noviembre 2017 a Noviembre 2018	1,7
Diciembre 2017 a Diciembre 2018	1,2
Enero 2018 a Enero 2019	1,0
Febrero 2018 a Febrero 2019	1,1
Marzo 2018 a Marzo 2019	1,3
Abril 2018 a Abril 2019	1,5

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

1,0

Mundo digital

Presentación WWDC19 de Apple

Dani García

El pasado 3 junio tuvo lugar la presentación que todos los años hace Apple a los desarrolladores. En este evento muestra las novedades que están por venir y lanza las versiones beta de los sistemas operativos que llegarán en otoño al público en general.

La gran novedad es el lanzamiento de un sistema operativo específico para los iPad. Hasta ahora utilizaba el mismo sistema operativo que los iPhone, y al ser un dispositivo más grande y más potente, se merecía un S.O. que permitiera sacarle más partido.

iOS trae varias novedades, la primera de ellas, y muy solicitada, es el modo oscuro. Al igual que en los ordenadores de Apple, ahora también se podrá activar este modo en los móviles. En condiciones de poca luminosidad es más agradable mirar la pantalla. Al igual que en Android, en los iPhone ahora se podrán escribir palabras deslizando el dedo por el teclado. La aplicación de edición de fotos a mejorado, se puede manipular el contraste, iluminación, saturación, luces altas, sombras ...

La aplicación de Mapas ha sido rediseñada. Será más fácil añadir accesos rápidos a sitios que nos interesen. Los mapas los están mejorando muchísimo en cuanto a la calidad, resolución e información que muestran, aunque estas últimas mejoras de momento sólo estarán disponibles en Estados Unidos.

La aplicación de recordatorios también ha sido rediseñada. Será más fácil acceder a los recordatorios y configurar lo que queramos que nos recuerde y cuando.

En la aplicación de Mensajes se podrá añadir un perfil estilo al de WhatsApp, pudiendo configurar quien queremos que lo vea. Teniendo puestos los AirPods, Siri podrá leerlos los mensajes.

iPadOS proporciona grandes mejoras, haciendo que el iPad se acerque más a lo que es un portátil. La app Archivos tiene una presentación por columnas y con vista previa de archivos muy parecida a la de los Mac. Otra gran novedad es que pueden acceder al contenido de pinchos USB.

Han mejorado la multitarea y además se pueden tener abiertas dos ventanas de la misma aplicación, por ejemplo dos documentos Word.

En el explorador Safari se pueden ver las páginas web en versión de escritorio, es decir, igual que en el ordenador, no la versión adaptada a dispositivos móviles.

Otra gran novedad muy esperada, es la posibilidad de conectar un ratón. En principio se ha hecho como una herramienta más de accesibilidad, para personas que tienen algún problema de movilidad y que les resulta más difícil utilizar la pantalla táctil.

Aunque todo el mundo podrá activar el ratón en el panel de configuración. Son muchos los que pedían a gritos poder utilizar un ratón, ya que cuando conectas un teclado al iPad resulta más cómodo poder utilizar el ratón.

Tanto iOS como iPadOS prometen ser más rápidos, así que será un alivio para los dispositivos más antiguos (siempre y cuando se puedan actualizar).

AGENDA

Actividad de la Asociación y Ferias Inmobiliarias

Abril

ABRIL

10 - Curso on line APEI: La captación a través del posicionamiento geográfico a cargo de Rafael Tovar

25 - Curso on line APEI: Facebook para Expertos Inmobiliarios. Gestión de expectativas. Estrategias que funcionan, a cargo de Elisabet Carvajal

Mayo

07 - Curso on line: Estrategias para el desarrollo de vuestro liderazgo (Mindfulness), a cargo de Mónica Moles
09 - Curso on line: Iniciación al programa de Inmoges, a cargo de Daniel García
12 - Acuerdo de AEMOL para la Normativa de Control Horario
14 - Acuerdo de colaboración con Inizias para la Normativa de Control Horario.
21 - Curso on line: Rentas Vitalicias Inmobiliarias, a cargo de Felix Marcos
29 - Curso on line; Un poco de Marketing Inmobiliario, a cargo de Rafel Tovar

Junio

04 - Curso on line. La primera reunión con el cliente comprador, con Rafel Tovar

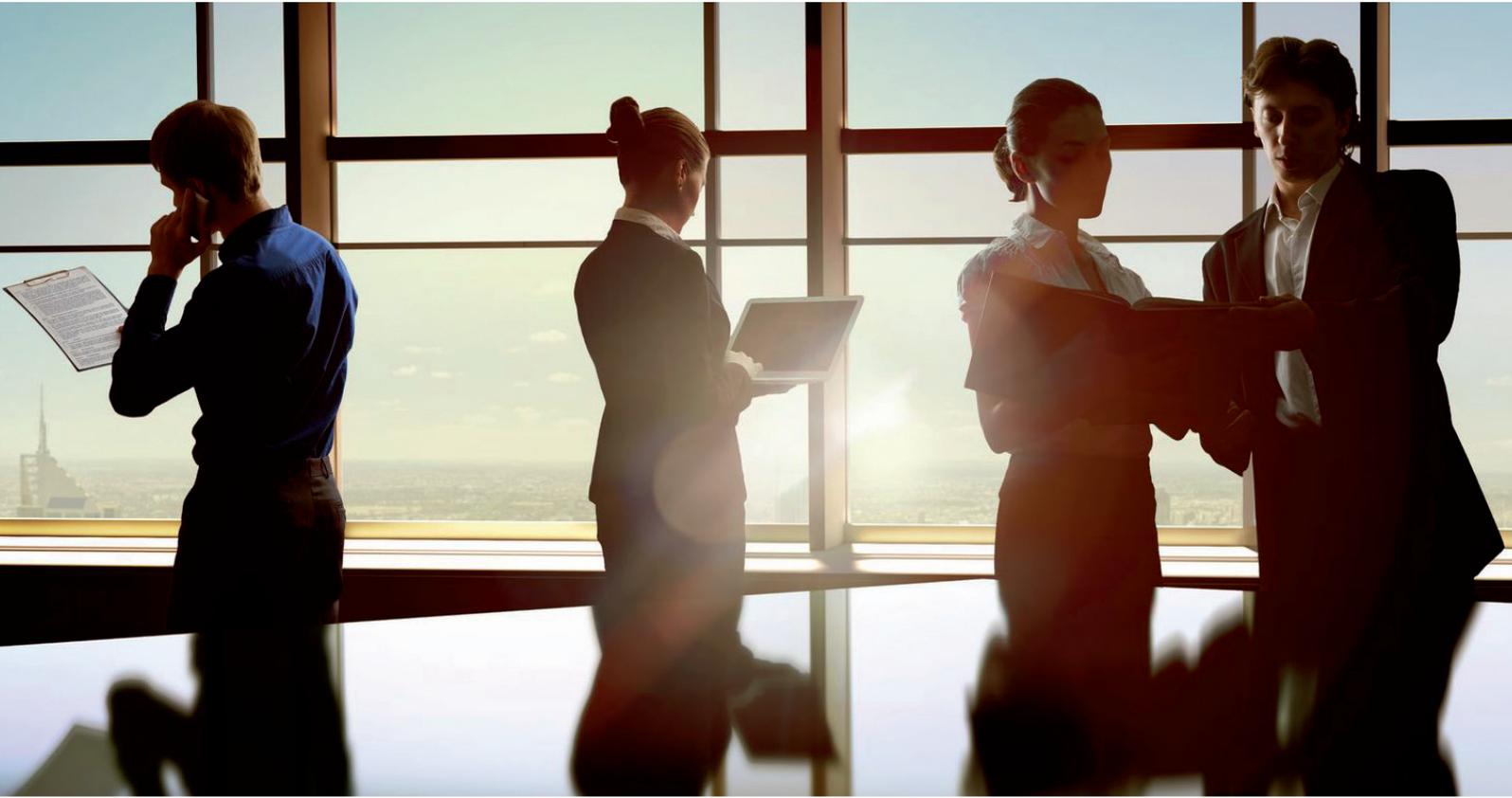
18 - Curso on line: Preparación y visita de la vivienda con Rafael Tovar

Julio

04 - Curso on line. Instagram para Expertos Inmobiliarios, a cargo de 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.



902 933 379 | agente@fimiberica.com

Novedades en nuestra nueva web ¡Visítala!

www.fimiberica.com | [Twitter](#) [Google+](#) [LinkedIn](#) [YouTube](#) [WhatsApp](#)

 **EXPERTOS
INMOBILIARIOS**