



EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO
CONCERTADO
02/1208

— Desde 1990 —

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS — N. 121 - AÑO 2019

bolsadeinmuebles.es el portal de los profesionales



Lo que buscas, está aquí

Comprar



Vivienda



Provincia



Buscar

BolsadeInmuebles.es,
un gran proyecto hecho realidad **Pág.8-9**



**31^a Asamblea de los Expertos
Inmobiliarios en Granada** **Pág.3**

EXPERTOS INFORMADOS

NUESTROS EXPERTOS

EXPERTOS INFORMADOS

EXPERTOS JURÍDICO

Pág.3
Granada acoge la 31^a
Asamblea de los Exper-
tos Inmobiliarios.

Pág. 6-7
Nuevos Asociados con
Wesley Kutner, Experto
Inmobiliario en Palma de
Mallorca.

Pág. 10-13
Inmoges 3, una potente y
moderna herramienta de
gestión inmobiliaria.

Pág.5
Responsabilidad de la
inmobiliaria por faltar al
deber de información.

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS

PÁGINA 2

. Editorial del presidente

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 3

. Granada acoge la 31ª Asamblea de los Expertos Inmobiliarios.

PÁGINA 4

. Información Banco de Sabadell para los Expertos Inmobiliarios.

EXPERTOS JURÍDICO

PÁGINAS 5

. Responsabilidad de la Inmobiliaria por faltar al deber de información.

ENTRE EXPERTOS

NUEVOS ASOCIADOS

PÁGINA 6-7

. ENTREVISTA A WESLEY KUTNER, Experto Inmobiliario en Palma de Mallorca.

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINAS 8 -9

. Bolsa de Inmuebles, un gran proyecto hecho realidad.

PÁGINAS 10-13

. INMOGES 3, una potente y moderna herramienta de gestión inmobiliaria.

PÁGINA 14

. Breves.
. Economía.

PÁGINA 15

. Mundo Digital.
. Agenda.

Y tras las Elecciones Generales, nuestro gran encuentro anual, la 31ª Asamblea

Después de un verano que ha sido extraño, acaban las vacaciones para muchos de nosotros y volvemos a la normalidad. Se nota la desaceleración en el mercado y esperamos que con las Elecciones Generales del 10 de noviembre la situación cambie en algo.

Pasadas las Elecciones también tendremos la celebración de nuestra 31ª Asamblea General. En esta ocasión, la ciudad elegida es Granada. Algunas razones por las que el encuentro de este año se celebra en esta bonita capital andaluza son, por un lado, la llegada del AVE, y, por otro, el gran interés expresado por nuestro vicepresidente, Raúl Ortiz, para que su ciudad acogiera la convocatoria. Esperamos que sea una buena Asamblea y que muchos de nuestros expertos y expertas acudáis al encuentro, pues presentaremos ideas y proyectos muy interesantes para el desarrollo de nuestra profesión.

También quiero hacer mención de la nueva versión del programa de gestión inmobiliaria de la Apei, Inmoges 3. Es un programa atractivo y moderno y, como sabéis, es totalmente gratuito para los asociados. Este hecho puede proporcionar un ahorro en relación con otros software de gestión en el mercado. Además, Inmoges es vuestro, por lo que no os veréis en ningún momento afectados por subidas inesperadas en tarifas, ni nuevos impuestos.

Seguimos con los cursos on line que tan buena acogida están teniendo. Quiero invitaros a que, si tenéis materias que os gustaría que se abordasen en estos cursos, nos lo comunicéis. Os animo a mandar a la Asociación solicitudes sobre los mismos. También podéis hacerlo al correo electrónico presidente@inmoexpertos.com si os resulta más cómodo.

Recordar los cambios en la Ley de Arrendamientos Urbanos y cómo estos nos afectan en lo relativo al cobro de los honorarios, dependiendo de si se es persona física o jurídica. Vemos que en algunas autonomías no va a ser fácil que nos hagan efectivas las comisiones, aunque buscaremos la manera para que todo siga igual. Por otro lado, deberemos seguir atentos al mercado, conocerlo y adaptarnos. Cada momento pide sistemas distintos de trabajo y hemos de ser capaces de hallar respuestas y ser flexibles.

¡Espero veros a todos muy pronto en Granada!

Oscar Martínez

Presidente Asociación Profesional
Expertos Inmobiliarios
presidente@inmoexpertos.com

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 121. Septiembre 2019

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

Presidente, Oscar 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

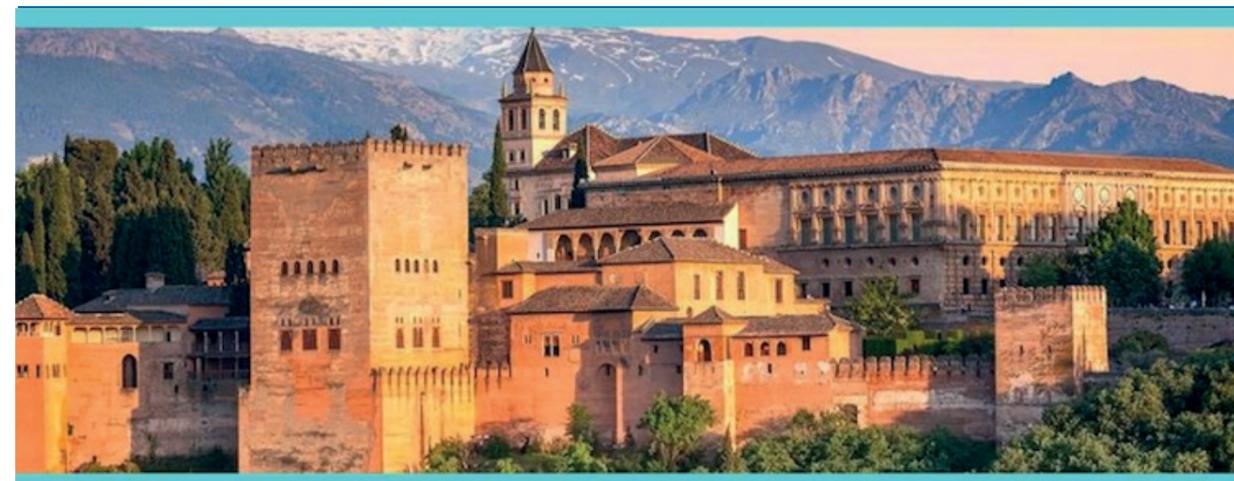
www.expertosinmobiliarios.com administracion@inmoexpertos.com

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.



Los días 15 y 16 de noviembre Granada acoge la 31ª Asamblea de los Expertos Inmobiliarios

Elisabet Carvajal

La 31ª Asamblea General de la Asociación Profesional de los Expertos Inmobiliarios ya tiene fecha y lugar de celebración. La cita anual más importante de la APEI será el día 16 de noviembre en la ciudad de Granada. La tarde del viernes día 15, se celebrarán las charlas "Okupación ilegal de Inmuebles" y "Claves para la estrategia de Instagram para Expertos Inmobiliarios" a cargo del asesor jurídico, Jesús Manuel Pernas, y la responsable de Comunicación y Marketing de APEI, Elisabet Carvajal, respectivamente.

La Cena de Hermandad tendrá lugar la noche anterior, 15 de noviembre, en el Hotel Vincci, donde nos alojaremos y donde se celebrará también la convocatoria de la Asamblea.

Premios Fidelidad 2019

Durante la Cena de Hermandad, la noche previa a la reunión de la Asamblea general se concederán los Premios Fidelidad. Con este galardón, la Asociación agradece y reconoce la labor de los Expertos y Expertas cuya estrecha vinculación a nuestro colectivo ha permitido que la APEI sea una entidad fuerte y prestigiosa. En esta ocasión, se homenajeará a los Expertos que ingresaron en APEI en el año 1999.

Cumplen 20 años en APEI

El Premio Fidelidad 2019 se otorgará a los profesionales que forman parte de la APEI desde el año 1999 y que, en este ejercicio, cumplen su vigésimo aniversario como Expertos y Expertas.

- ▶ José Óscar Gómez Uribarri (Álava)
- ▶ Miguel Ángel Pazos Pérez (Álava)
- ▶ José Manuel Piquero Martínez (Zaragoza)
- ▶ Raimon Estrany Morillas (Barcelona)
- ▶ Josep Poch Méndez (Barcelona)
- ▶ Jesús Fernando Blanco García (Zaragoza)
- ▶ Juan C. Blanco García (Zaragoza)
- ▶ Nieves Atienza Tosina (Madrid)
- ▶ Ana Mª Azcorra Bilbao (Vizcaya)
- ▶ Gonzalo Domingo-Aldama Gómez (Vizcaya)
- ▶ Amando Sánchez Bermejo Sacristán (Madrid)
- ▶ Jorge Salmerón Arce (Madrid)
- ▶ Berta Filgueira Dacasa (Guipúzcoa)
- ▶ Rebeca Vallejo Clavijo (La Rioja)
- ▶ Arturo Villada Hurtado (Valladolid)

Renovación del acuerdo de colaboración con APEI

Ventajas exclusivas de Banco de Sabadell en la contratación de productos financieros



Cuenta Expansión Negocios Plus PRO

Pensada para que autónomos, comercios, despachos profesionales y pequeñas empresas se hagan grandes.

- Le abonamos el 10% de su cuota de asociado.
 - 0 comisiones de administración y mantenimiento.
 - Transferencias nacionales y a países del EEE en euros, vía BS Online, gratis.
 - Sin comisiones, por la negociación y compensación de cheques en euros domiciliados en una entidad de crédito financiera española.
 - Rentabilidad 0% TAE.
 - Retiradas en efectivo gratis en una amplia red de cajeros. Para disposiciones a débito de importe igual o superior a 60 euros. En los cajeros de Banco Sabadell, las disposiciones a débito son gratis para cualquier importe.
 - Tarjetas de crédito y débito gratuitas, sin comisión de emisión ni mantenimiento, válido para una tarjeta de débito y una de crédito por titular en caso de persona física y por autorizado en caso de que el titular sea una persona jurídica.
 - Condiciones especiales en TPV.
 - Kelvin Retail, un servicio online gratuito únicamente por tener contratado un TPV de Banco Sabadell, le ayudará a optimizar la gestión y la rentabilidad de su negocio, ofreciéndole información detallada sobre su actividad comercial cuando lo necesite. Agregando todas las ventas realizadas mediante su TPV de Banco Sabadell, mostrándole la siguiente información:
 - Cómo es su cliente.
 - Cómo se está desarrollando su negocio.
 - Cómo se comporta su negocio sobre la base del comportamiento de su sector.
- También le ofrecemos ventajas preferentes y exclusivas para sus empleados.

Póliza crédito a 1 año

Permite obtener financiación para hacer frente a las necesidades de tesorería derivadas de la propia actividad de su negocio, cubriendo los desfases de los flujos de cobros y pagos.

- Tipo de interés fijo nominal (TIN): 3,00%. TAE 4,67%* • Plazo: 1 año.
- Comisión de apertura: 1,00%
- Comisión de estudio: 0,50%
- Comisión por no disposición: 0,15% (mensual)

* Ejemplo de cálculo de la TAE:

TAE del 5,67% para un crédito de 25.000 euros a 1 año, contratado el 01/04/2019, dispuesto en su totalidad, a un tipo de interés fijo del 3,00% nominal. Liquidaciones mensuales en un ejemplo cuyo periodo de liquidación se inicia el 30/04/2019 y finaliza el 01/04/2020. El cálculo de la TAE incluye la comisión de apertura del 1% y la comisión de estudio del 0,50% . Comisión por no disposición: 0,15% mensual sobre el saldo medio no dispuesto. Capital a devolver al vencimiento: 25.000 euros.

TAE del 4,67% para un crédito de 15.000 euros a 1 año, contratado el 01/04/2019, dispuesto en su totalidad, a un tipo de interés fijo del 3,00% nominal. Liquidaciones mensuales en un ejemplo cuyo periodo de liquidación se inicia el 30/04/2019 y finaliza el 01/04/2020. El cálculo de la TAE incluye la comisión de apertura del 1% y la comisión de estudio del 0,50% . Comisión por no disposición: 0,15% mensual sobre el saldo medio no dispuesto. Capital a devolver al vencimiento: 15.000 euros.

La concesión, la cantidad y el plazo de cada operación solicitada vendrán determinados y estarán condicionados a los criterios de riesgo del banco y se revisarán anualmente.

AutoRenting

Disfrute de un vehículo con TODO INCLUIDO* por menos de lo que imagina. Consulte nuestras ofertas especiales y disfrute de su vehículo eliminando costes inciertos; con la última tecnología y sistemas de seguridad que le garantiza conducir un vehículo nuevo.

*La cuota incluye:

- Revisiones, mantenimientos y averías.
- Vehículo de sustitución.
- Sustitución de neumáticos.
- Seguro a todo riesgo sin franquicia y sin distinción de conductor. • Asistencia en carretera desde km 0.
- Impuesto de matriculación y circulación.

Y si desea más información sobre AutoRenting, visite nuestra web: www.bancsabadell.com/renting o consulte en nuestras oficinas de Banco Sabadell.

Si contrata uno antes del 31/12/2019, le obsequiaremos con una tarjeta Solred con 50 euros en carburante.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Alicante.

Responsabilidad de la Inmobiliaria por faltar al deber de información

Jesús Manuel Pernas

La sentencia de instancia desestima la demanda presentada solicitando la condena de la Inmobiliaria a abonar a los actores la cantidad necesaria para la cancelación de las hipotecas que pesan sobre los inmuebles adquiridos por su mediación o subsidiariamente a que les indemnicen en 133.392,26 euros y 132.030 euros en concepto de daños y perjuicios, más intereses legales y costas. **Los compradores recurren a la Audiencia Provincial**

Los compradores adquirieron una vivienda a través de una inmobiliaria, suscribieron un contrato de opción de compra, cuando adquirieron definitivamente el inmueble se encontraron con que el mismo estaba hipotecado. La Inmobiliaria no había informado de este hecho.

La Audiencia señala que la finalidad del contrato de mediación es, por tanto, la de poner en relación entre sí, directa o indirectamente, a las partes que han de celebrar un futuro contrato, cualquiera que éste sea. El mediador no está ligado a ninguna de ellas por vínculos de dependencia, subordinación o representación ni participa personalmente en el contrato, ni como representante de una de las partes ni como simple mandatario o comisionista suyo, de modo que queda siempre fuera del contrato derivado de su actividad. Sólo después de la conclusión del negocio, en ocasiones, puede asumir la representación de las partes limitadamente a los actos de ejecución del mismo, entrando ya esa actividad en el ámbito del mandato, la representación, etc.

Pero también señala que en el supuesto que nos ocupa no nos encontramos ante una relación de simple mediación, sino que la inmobiliaria forma parte de un complejo empresarial multidisciplinar y que asumió frente a los compradores una obligación de asesoramiento y orientación en la compra de sus viviendas en España, ofreciendo asesoramiento legal "completo con abogados cualificados" así como cualquier otro servicio o mediación relacionada con su estancia en España, desde la compra de muebles hasta la apertura de una cuenta corriente o la contratación de servicios básicos. Y, facilitando a tal fin, según se lee en la página 4 de su folleto publicitario "un paquete completo de garantías legales

con abogados cualificados"; en particular se lee en dicho folleto que "parte fundamental del proceso de compra es representarle durante el proceso de otorgamiento de la escritura pública, momento en el que tendrá que acudir al Notario".

Señala la Audiencia, en general, que la información que debe proporcionar la inmobiliaria no ha de limitarse a los aspectos físicos de la compra, sino que debe alcanzar a los jurídicos -como el registral, el urbanístico, servidumbres, etc.-, de igual importancia- al menos que los primeros, que deben ser conocidos por el vendedor, y que desde luego tienen que ser conocidos por quien profesionalmente interviene en el contrato.

La Audiencia indica que el incumplimiento de este deber, informativo, de asesoramiento o consejo más bien, no puede ser soslayado con la razón de recaer sobre

datos que constan en un Registro de contenido público como es el de la Propiedad, al que tiene libre acceso el comprador, pues la obligación de que se trata tiene un carácter personal, que por Ley se impone a quien fabrica el producto o presta el servicio, y con aquel carácter debe ser cumplido, y no puede ser obviado por figurar aquellos en determinada oficina de este carácter, al igual que tampoco lo puede ser por el envío a documentos que no se faciliten al tiempo de celebrarse el contrato, como se dice en el artículo 10 de la Ley General de Consumidores y Usuarios, y con este criterio corrector mediante el auxilio del artículo constitucional mencionado debe interpretarse el artículo 1483 del Código Civil desde esta perspectiva informativa. Y, con igual argumentación, tampoco ha de tenerse por cumplido específico

ese deber aún cuando el comprador declarara "conocer el estado físico y jurídico del inmueble" en el escrito que firmó, pues, negándose su cumplimiento como hace el actor en su demanda, al vendedor, al experto inmobiliario a quien profesionalmente encomendó la venta, correspondía probar que la información había sido facilitada con la extensión requerida por el caso concreto".

La Audiencia estima el recurso y condena a la Inmobiliaria a cancelar la hipoteca, y no siendo posible, a abonar como indemnización a cada uno de los compradores la suma de 133.000 euros, intereses y costas.



Wesley Kutner

Experto Inmobiliario en Palma de Mallorca

"Necesitamos generar buena imagen y que nos diferencien de los oportunistas"

Elisabet Carvajal

Wesley Kutner llegó de su Inglaterra natal a Palma de Mallorca en 1991. Lo hizo como jefe de cocina, pero poco tiempo después entraría en el mundo de la mediación inmobiliaria y transformaría su vida. Conoce el centro histórico de Palma de Mallorca palmo a palmo y explica que lo que más le gusta de la profesión de agente inmobiliario es "ayudar a los clientes a tomar la decisión correcta para ellos". Para Kutner, formar parte de una asociación sería y fuerte como la APEI va a ser decisivo en un futuro a corto plazo, donde la Inteligencia Artificial va a irrumpir también en el sector.

P- Hace cerca de dos años que forma parte de Expertos Inmobiliarios. ¿Cómo llegó hasta la Asociación?

"Escuché que se estaba valorando una nueva normativa en Baleares que exigiría a los agentes inmobiliarios un título para poder ejercer. Así que me puse a prepararme y obtuve el título a través de los cursos on line de la Universidad Camilo José Cela. Posteriormente, vi que además me iría muy bien formar parte de un colectivo profesional, una asociación o colegio de mediadores inmobiliarios. Estuve mirando y me gustó que APEI fuera una asociación de alcance nacional, pensé que me sentiría más respaldado en una organización estatal que en una que fuera provincial, o autonómica. Además, los Expertos Inmobiliarios me parecieron muy cualificados. Ahora puedo decir que aprovecho mucho los servicios de APEI, sobre todo el asesoramiento jurídico con Manu Pernas y muchas cosas más. Me parece una asociación muy abierta y su presidente, Óscar Martínez, es una persona muy accesible y agradable".

P- Está satisfecho con la APEI.

"Me sentí muy bienvenido. Hay que cumplir los requisitos y eso está bien, y siento que formo parte de algo. El asociado recibe mucho apoyo y la información es inigualable".

P- Usted opera como agente inmobiliario en Palma de Mallorca.

"Antes tenía la agencia en un lugar céntrico y a pie de calle. Sin embargo tuve problemas con la localización, no me daba el suficiente rendimiento. Ahora estoy mucho más céntrico, pero voy a intentar desarrollar la actividad de modo

on line. Es una buena forma de reducir los gastos y afrontar los tiempo que van a venir. Creo que van a volver las vacas flacas y si reduzco los gastos voy a poder afrontar en mejores condiciones lo que venga. Además, los clientes no quieren visitar la oficina, lo que quieren es visitar el inmueble".

P- Dice que se avecinan tiempos de "vacas flacas", ¿por qué?

"Hay varios factores. Uno de ellos es que los jóvenes no disponen de ahorros, como ocurría con los jóvenes de hace 20 años. Los precios en general, y el de la vivienda en particular, han aumentado y los bancos ofrecen hipotecas por el 80% de la tasación, no al 100%. La realidad es que no pueden pagar. Hay que tener en cuenta además que la inflación es como un impuesto oculto; un euro de hace 20 años son 60 céntimos. Todas estas circunstancias son un problema para los jóvenes, ellos son clave ahora en el proceso de la compraventa. Dicho de otro modo, es como si no hubiera un relevo generacional para las operaciones de compraventa. Otro obstáculo es la carestía de la aceptación de herencia. Jóvenes que viven con los padres van a tener dificultades para poder pagar este impuesto, cuando llegue el momento".

"La carestía de los gastos de aceptación de la herencia junto con la escasez de producto pueden acabar provocando una nueva burbuja inmobiliaria"

P- ¿Esta realidad es la que usted observa en Palma?

"Sí. Estoy viendo que en el momento que fallecen los padres, los herederos han de poner la vivienda a un precio que está por encima del precio de mercado, un precio irreal a causa de los gastos de la aceptación de herencia y esa vivienda no se vende".

P- ¿Y cómo acaba este proceso?

Si estos propietarios no ponen en precio real la vivienda para que se pueda vender, volveremos a ver inmuebles sin mantenimiento y deterioro en el mercado. Creo que es una situación que podría generar una nueva burbuja porque hay escasez de producto en el mercado. La gente en Palma capital busca vistas al mar, acceso directo al parking y terraza. Este tipo de producto se vendió hace dos años".

P- Está especializado en residencial en el centro histórico de Palma.

"En los últimos 30 años han venido a Palma los principales



capitales europeos. Han comprado y rehabilitado vivienda. En general, son pisos pensados para extranjeros que tienen una renta más alta que los habitantes de la isla. Los mallorquines abandonaron el centro y ahora quieren recuperarlo".

P- Lleva desde 1997 como agente, ¿siempre ha operado en Palma de Mallorca?

"Sí, siempre en Palma de Mallorca. Llegué a la isla en 1991. En aquel momento, era jefe de cocina. Por circunstancias personales, cambié de profesión en 1997 para ser agente inmobiliario. Empecé en una conocida franquicia y en agencias locales. Aunque mi

"En esta profesión, cada vez va a ser más necesario formar parte de un colectivo fuerte y con prestigio"

objetivo era tener mi agencia, algo que no es nada fácil. Ahora tengo mi propio branding y soy conocido. Así y todo, no es fácil mantenerse como profesional independiente. Debes proyectar profesionalidad y estar respaldado, como es el caso al pertenecer a un colectivo como APEI. El cliente merece estar en manos de un profesional como Expertos Inmobiliarios, no en manos de un oportunista".

P- ¿Le preocupa la imagen del sector?

"Sí, necesitamos generar buena imagen. El cliente ha de poder diferenciar entre los agentes profesionales y serios y los oportunistas sin ninguna preparación. Si el Gobierno no está dispuesto a obligarnos, tenemos que autorregularnos nosotros mismo y estar sujetos a unos requisitos estrictos, como hacemos en Expertos Inmobiliarios".

P- ¿Qué es lo que más le gusta de esta profesión?

"El hecho de servir a la gente. Ayudas a los

clientes a tomar la decisión correcta para ellos. Por eso es tan importante generar confianza y conseguir tener afinidad con el cliente. Si el cliente no se fía de mí se está exponiendo a perder dinero por falta de protección. Aún hay personas que creen que es más barato cerrar operaciones entre particulares y comprar directamente al propietario y no es verdad. El particular que vende sólo piensa en sus intereses y el comprador está desprotegido. El mediador busca el equilibrio entre ambas partes con conocimiento del sector".

P- ¿Hacia dónde va la mediación inmobiliaria? ¿Cómo ve esta profesión dentro de 10 años?

"En sólo dos años ya veremos cambios radicales en Norteamérica y quizás en cinco ya los tengamos aquí. Hay una grandísima compañía de implantación mundial, un gigante de la venta on line, que está apostando fuerte por este sector y lo va a transformar profundamente. Y va a entrar con fuerza en el mercado inmobiliario. Le interesa estar en todos los hogares. Esta compañía ya ha realizado una compra muy importante de una plataforma inmobiliaria on line con sede en Estados Unidos. Disponen de los medios para transformar totalmente esta profesión; va a estar dominada por la inteligencia artificial".

P- ¿Va a quedar nicho para el profesional tradicional?

"Para sobrevivir en este trabajo y hacer frente a la inteligencia artificial vamos a tener que ofrecer un servicio más personalizado, un servicio más humano y hacer uso de la empatía. Habrá que ser más humano en el futuro, no habrá suficiente con ser un buen agente, deberemos conseguir para nuestros clientes, que todos salgan ganando. Creo que en este escenario futuro va a ser muy importante contar con una gran asociación profesional con prestigio".

Nuevos Asociados

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

Wesley Kutner
Número de afiliado: 2947
Población: Palma De Mallorca
Provincia: Baleares

José Ignacio De Diego Alba
Número de afiliado: 2948
Población: Rivas-Vaciamadrid
Provincia: Madrid

Javier Rojas Gómez
Número de afiliado: 2949
Población: Madrid
Provincia: Madrid

David Fernández Salmoral
Número de afiliado: 2950
Población: Puerto De Sagunto
Provincia: Valencia

Mónica Risco Gómez
Número de afiliado: 2951
Población: Gerona
Provincia: Gerona

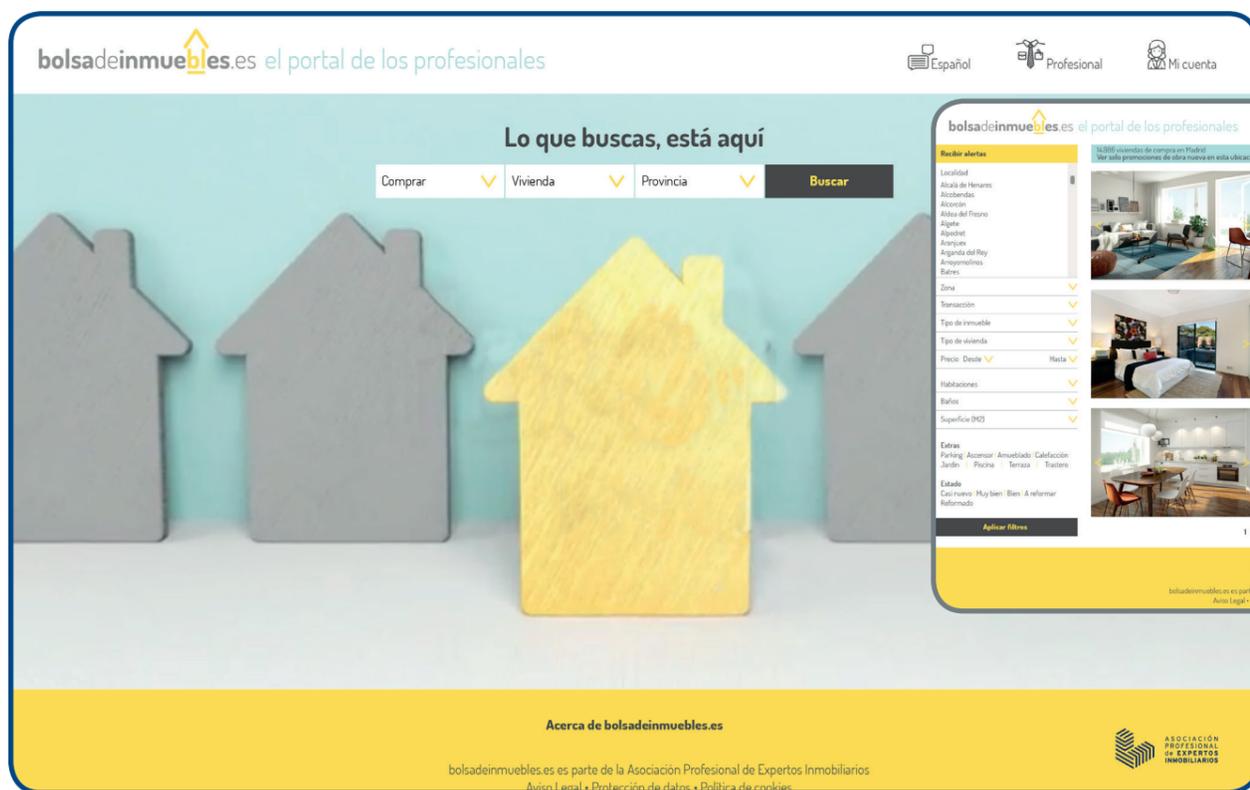
Jose Antonio Millares Lenza
Número de afiliado: 2954
Población: Palma De Mallorca
Provincia: Baleares

Antonio Francisco Pérez Calleja
Número de afiliado: 2956
Población: Granada
Provincia: Granada

Guillermo Florez Hernández
Número de afiliado: 2957
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Eneko Barrenechea Ortúzar
Número de afiliado: 2958
Población: Bilbao
Provincia: Vizcaya

Carmen Ordóñez Berlanga
Número de afiliado: 2959
Población: Las Rozas
Provincia: Madrid



A la izquierda, una imagen fija de la home www.bolsadeinmuebles.es en su versión web. Es un vídeo atractivo que ofrece un imagen fresca y profesional.

BolsadeInmuebles.es, un gran proyecto hecho realidad

El Portal de los Expertos Inmobiliarios se presentará oficialmente durante la 31ª Asamblea, en Granada

Elisabet Carvajal

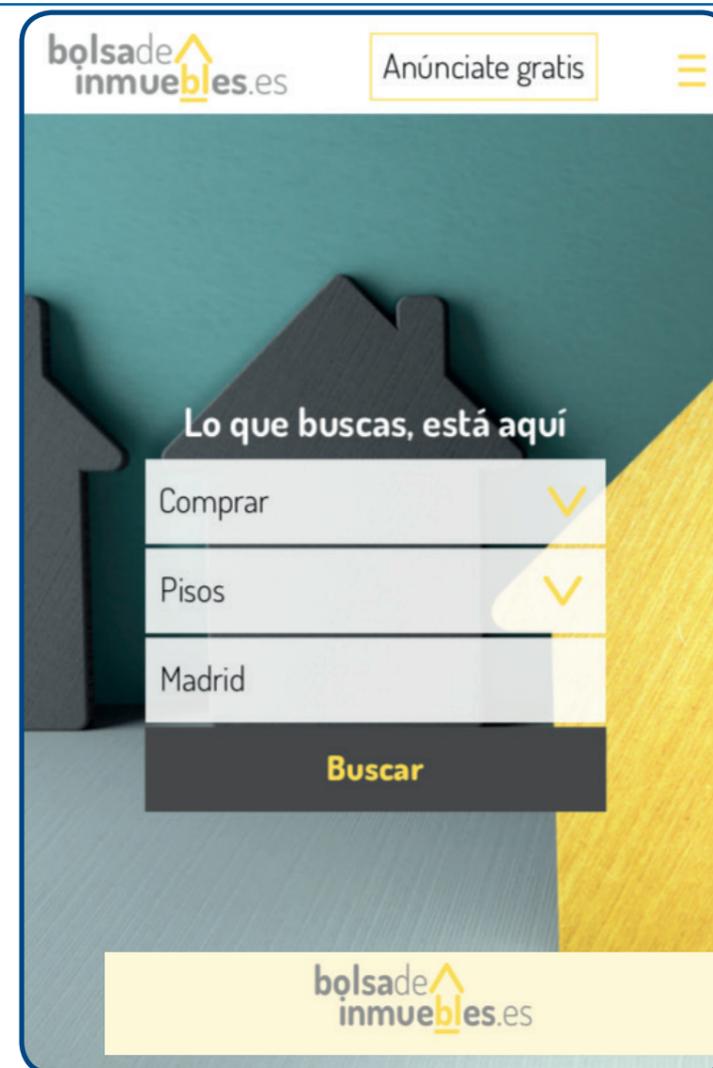
El portal de los Expertos Inmobiliarios es ya una realidad. Se denomina Bolsa de Inmuebles y se accede a él a través de la web www.bolsadeinmuebles.es. Se trata de un gran proyecto que ya está en marcha en su versión móvil (imagen superior página derecha). En breve estará culminada también su versión para ordenador. El portal se presentará oficialmente durante la celebración de la Asamblea, los próximos días 15 y 16 de noviembre en Granada.

Este orden en la construcción de las diferentes versiones web de acuerdo con el dispositivo, se ha realizado teniendo en cuenta que más del 70% de los accesos a Internet que realizan los usuarios y usuarias en España se establecen desde los dispositivos móviles, por ello, los servicios informáticos de Apei, han priorizado esta versión. De todas formas, el proyecto estará totalmente concluido para el 15 de noviembre.

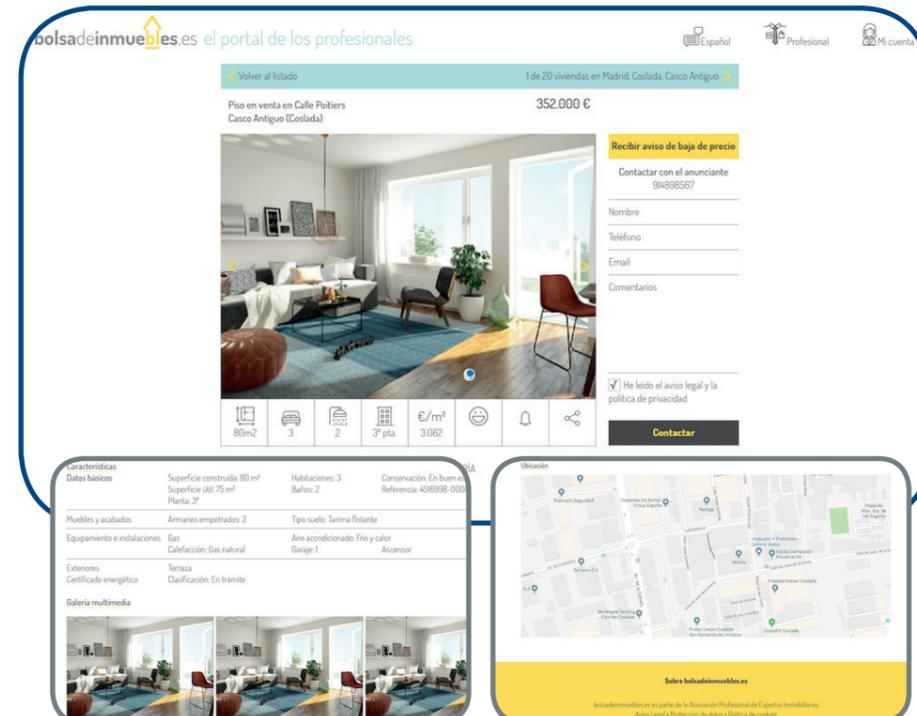
La presentación oficial del nuevo portal se realizará en la próxima Asamblea de APEI en Granada (página 3).

www.bolsadeinmuebles.es es esencialmente profesional. Un portal en el que pueden publicar sus ofertas los Expertos y también profesionales que no estén asociados. También podrán publicar los particulares. El objetivo de hacer un portal abierto a profesionales y particulares es favorecer la creación de forma rápida de una plataforma con mucho producto y que, a la vez, propicie la captación por parte de los Expertos Inmobiliarios, como de nuevos asociados. Una pasarela desde Inmoges 3 permite publicar las ofertas de forma fácil y cómoda en el nuevo portal.

La publicación será gratuita y la única limitación será que todo el producto que se anuncie en el portal deberá contar con el Certificado Energético dadas las estrictas medidas de algunas comunidades autónomas sobre la publicación de estos anuncios.



A la derecha, la portada de la versión para móvil del portal de los Expertos Inmobiliarios.



Nuevos Asociados

Miguel García Cascán
Número de afiliado: 2960
Población: Zaragoza
Provincia: Zaragoza

Josue Farre Llop
Número de afiliado: 2961
Población: Villa Real
Provincia: Castellón

Antonio Franco Núñez
Número de afiliado: 2962
Población: El Puerto De Santa María
Provincia: Cádiz

Maria Aranzazu Marina Azpitarte
Número de afiliado: 2964
Población: Durango
Provincia: Vizcaya

Javier Alejandro Arocha Suárez
Número de afiliado: 2965
Población: San Isidro De Abona, Tenerife

Juan Antonio Ortega Quevedo
Número de afiliado: 2966
Población: Berja, Almería

Cristina de Haro Asensi
Número de afiliado: 2967
Población: Castelldefels
Provincia: Barcelona

Jesús Manuel Martín Fernández
Número de afiliado: 2968
Población: Alicante

Isabel Mª Petrus Meliá
Número de afiliado: 2969
Población: Mahón
Provincia: Baleares

Garbiñe Beronike Martiarena Almandoz
Número de afiliado: 2971
Población: San Sebastián
Provincia: Guipúzcoa

Luis Herrero Moreno
Número de afiliado: 2972
Población: Castro Urdiales
Provincia: Cantabria

Roger Marsal Ausiró
Número de afiliado: 2973
Población: Cerdanyola del Vallès, Barcelona

Ya está lista la nueva versión del software propio de la APEI Inmoges 3, una potente y moderna herramienta de gestión inmobiliaria

Elisabet Carvajal

Ya está lista la última versión del programa informático de gestión inmobiliaria propio de la APEI para sus profesionales afiliados: **Inmoges 3**. En el nuevo software se ha trabajado intensamente y ofrece una actualización de su versión anterior que da respuesta a las necesidades expresadas por un nutrido grupo de inmobiliarias asociadas de distintas características. El objetivo es que la actualización resultante sea lo más versátil posible y capaz de incluir, de la forma más completa posible, el abanico de intereses de los distintos tipos de inmobiliarias, ya sea por sus dimensiones, como por especialización,

según tipología de producto y/o servicio. Sin embargo, a pesar de todas las posibilidades de gestión y de recogida de información que ofrece, el programa resulta intuitivo, cómodo y muy ordenado. Esta versión está adaptada para ser usada desde cualquier dispositivo: ordenador, móvil y tablet.

Entre las múltiples novedades, destacar el diseño atractivo, muy intuitivo y usable, y la incorporación de la acción de “firma” del cliente, desde la propia web en documentos como la hoja de encargo y de visita. La firma se acompaña del envío inmediato del PDF al cliente.

Nueva estructura

En la **Imagen 1 (página derecha)** se muestra la estructura de la pantalla principal a través de la cual se accede a las distintas categorías de acuerdo al propio trabajo de la inmobiliaria: **Cientes, Inmuebles, Promociones, Demandas, Cruces, Acciones Operaciones, Utilidades y Configuración.**

Categoría Cientes: más acciones e información

Una vez se entra en la ventana de Cientes, (**Imagen 2, página derecha**) se puede acceder a las distintas categorías clasificadas, nuevamente, en Cientes, Inmuebles, Demandas, Acciones y Documentos (en pdf y jpg). Excepto el listado de clientes, las demás opciones se han organizado y diseñado en recuadros tipo ficha que resultan muy visuales y de fácil navegación

Por un lado, encontramos un nuevo menú, situado en la parte superior derecha (**Imagen 2, círculo verde**) que permite acciones como enviar un correo electrónico, imprimir o exportar un listado. Para ello, solo tendremos que situarnos o elegir un cliente del listado

También permite una búsqueda rápida, introduciendo el nombre u otro criterio en la barra indicada con el icono de lupa (**Imagen 2, círculo rojo**). Finalmente, un icono muy práctico en la parte inferior derecha nos recordará siempre en el apartado de la web en el que nos encontramos, en este caso, en la categoría de Cientes (**Imagen 2, círculo verde**).

Categoría Inmuebles

Mantiene la misma estructura que en la versión anterior. Sin embargo, presenta novedades importantes que favorecen un acceso fácil y rápido a la información, gracias, por ejemplo a los filtros de búsqueda y también pestañas desplegadas en categorías como precio y superficie. Incluye también como novedad la firma en la web, por parte del cliente, en las hojas de encargo y de visita. En ambos casos se genera un pdf que recibe el cliente en su correo electrónico. En el apartado imprimir encontraremos entre otros documentos las hojas de encargo y de visita. Por otro lado, las búsquedas en este apartado pueden realizarse en modo catálogo, mapa o listado.

El envío de los inmuebles por whatsapp es otra de las novedades de Inmoges 3. (Imagen 3, página 13). Para ello hay que tener instalada la aplicación whatsapp para ordenador.

Categoría Demandas

La ventana demandas es una nueva categoría que se presenta en esta versión. Su contenido se gestionaba anteriormente desde la ficha de clientes. Esta opción propia aporta rapidez y mayor detalle en las búsquedas y resulta también de mayor usabilidad.

Categoría Acciones

Aunque esta sección mantiene una estructura muy fiel a la anterior versión de Inmoges, incorpora como novedad las opciones de imprimir y firma, tanto del cliente como del mediador en la hoja de visita.



Imagen 1:
Pantalla Principal de Inmoges 3

Utilidades y Gestión de Pasarelas

La ventana de Utilidades da paso a un menú que permite el acceso a las pasarelas. Esta es una de las opciones más utilizadas por los comerciales y a excepción de la mejora estética mantiene la misma estructura y funcionalidades que en la versión anterior de Inmoges.

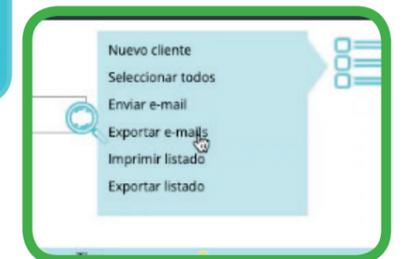
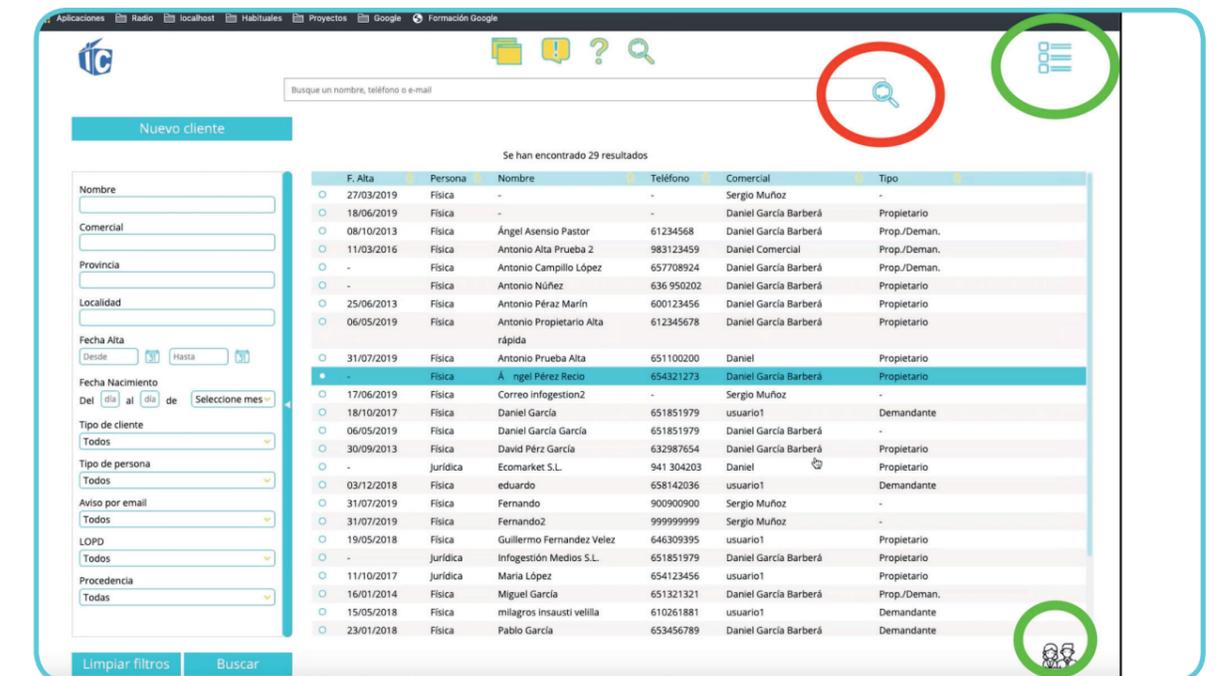


Imagen 2:
Cientes





Información más ordenada y accesible

En la parte superior de la página hallamos un menú representado por una hilera de pequeños iconos que nos permiten realizar acciones con rapidez. Si bien, en su mayoría, son búsquedas que podían realizarse en la anterior versión, ahora ofrece mayor orden y facilidad de acceso a las mismas por parte del usuario de la página.

Nos permite acceder a la información básica como cambios de precio, bajas y altas de inmuebles, y demandas activas tanto de los inmuebles de la propia empresa como de la MSL.



Un asistente personal que nos recuerda las tareas pendientes, cruces sin atender, clientes pendientes de actualizar, etc.

Con un solo click accedemos a una ficha que nos permite actualizar el nombre y apellido de los clientes, así como mandar un whatsapp y/o correo electrónico.

Clickando en este icono se genera una doble ventana de cualquier de las categorías donde estamos trabajando. De este modo, se facilita la navegación.



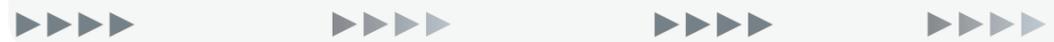
Un espacio rápido para comunicar sugerencias al equipo informático



Vídeo tutoriales sobre el mismo programa Inmoges 3 que desvelarán al usuario dudas sobre su contenido y uso.



El icono de la lupa nos abre un buscador rápido y eficaz. Sólo hay que introducir las palabras de aquello que necesitamos.



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!**

Ésta es tu sección, tan fácil como mandar un email a:

presidente@inmoexpertos.com

▶▶▶▶ Sigue de la página 10.

También incorpora una ficha para el comercial.

Categoría Cruces

De esta categoría cabe destacar también la incorporación de los envíos por correo electrónico y whatsapp (Imagen 4, a la derecha).

Categoría Operaciones

Esta opción nos permite la gestión de expedientes ya sea de operaciones de venta y/o alquiler; también la gestión de alquileres (patrimonios). Un módulo de facturación completa las acciones que ofrece esta categoría. Además su nueva interfaz que favorece una fácil navegación, (Imagen 5, bajo estas líneas).



Imagen 4:
Opciones de Cruce



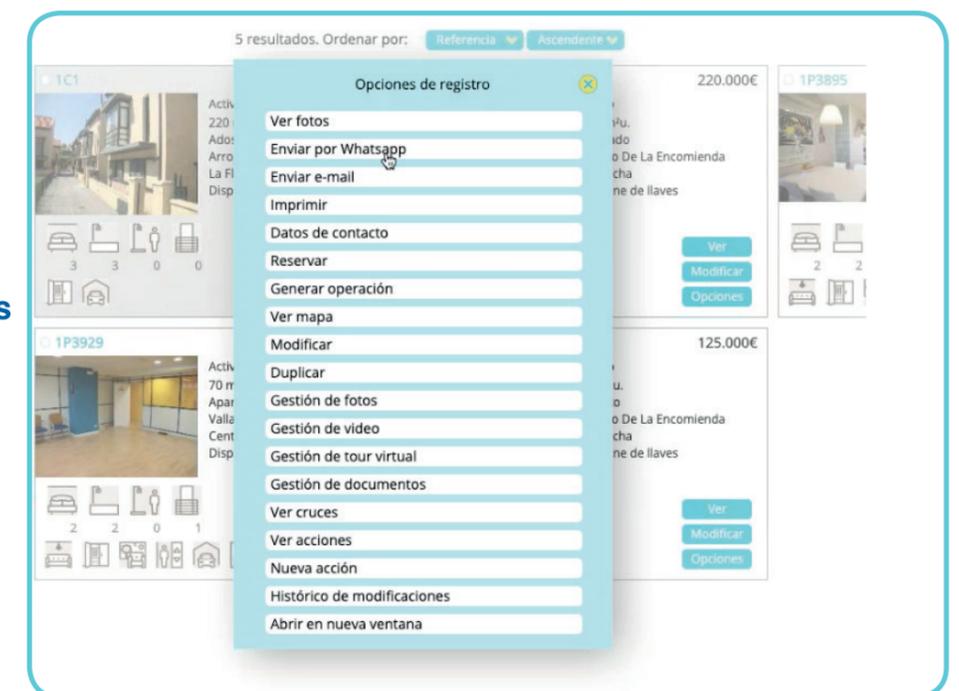
Imagen 5:
Nueva Interfaz de Operaciones

▶▶▶▶

El envío por whatsapp de los inmuebles, otra de las interesantes novedades de Inmoges 3

▶▶▶▶

Imagen 3:
Inmuebles



Breves

El alquiler crece en España en más de 700.000 nuevos hogares desde 2011, según Fomento

Madrid.- El Observatorio de Vivienda y Suelo del Ministerio de Fomento hacia público, el día 26 de septiembre, el último Boletín Especial de alquiler residencial de 2019. El estudio se centra específicamente en el alquiler de vivienda e incluye los datos más relevantes de esta actividad. Revela que hay más de 700.000 nuevos hogares en alquiler o cesión en España desde el año 2011.

La información parte de los depósitos autonómicos de fianza, que permiten ofrecer una aproximación a la renta media del alquiler y superficie media de la vivienda en ámbitos territoriales de diez comunidades autónomas y en las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.

Las mayores tasas

de alquiler se producen en Canarias (34,5%), Baleares (34,1%), Cataluña (30,4%) y Madrid (26,6%), además de la ciudad autónoma de Ceuta (27,6%), incluyendo alquiler a precio de mercado, a precio inferior a mercado y la cesión gratuita. En el conjunto de España este porcentaje ya alcanza el 23,9%, más de tres puntos y medio más que en el año 2011, en el que se situaba en el 20,4%.

El nuevo Boletín, al que se puede acceder a través de <https://www.fomento.gob.es/OVS>, recoge lo más relevante y detallado sobre el mercado del alquiler de vivienda residencial:

- Evolución del alquiler en España, en las diferentes CCAA, y comparativa con la situación en la Unión Europea.

- Datos sobre precios a partir de la información de oferta (portales inmobiliarios) hasta el segundo trimestre de 2019.

- Datos de renta media del alquiler, cuantía media del arrendamiento y superficie media a partir de la información facilitada por

los depósitos autonómicos de fianza.

- Características de los hogares en alquiler: Según la edad del arrendatario, según el tamaño y composición del hogar y según el nivel de ingresos del hogar, entre otras variables. Sobrecarga financiera de los hogares al pago del alquiler.

- Características del

parque de vivienda en alquiler: tamaño de la vivienda en alquiler; tasa de sobreocupación; principales deficiencias y problemas de las viviendas en alquiler; antigüedad, calidad constructiva y tipología del parque de vivienda en alquiler (basado en información tributaria y datos catastrales).



Fotonoticia

Sesión formativa celebrada en Tenerife sobre el programa de gestión inmobiliaria Inmoges, a cargo del Experto Francisco Bello.

En el encuentro estuvieron invitados los propios miembros de APEI en la isla. También se abrió a la participación de profesionales de la mediación interesados en conocer la APEI.

Economía

Tipo de Referencias 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 - Noviembre 2018 | 1,7 |
| Diciembre 2017 - Diciembre 2018 | 1,2 |
| Enero 2018 - Enero 2019 | 1,0 |
| Febrero 2018 - Febrero 2019 | 1,1 |
| Marzo 2018 - Marzo 2019 | 1,3 |
| Abril 2018 - Abril 2019 | 1,5 |

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

- 1,0%

Mundo digital

Cambio en la normativa de pagos por Internet

Dani García

El pasado 14 de septiembre entró en vigor la directiva europea PSD2, que afecta en el proceso de pagos por Internet.

El primer cambio que se observará, es que, hasta ahora, en el proceso de confirmación de pago, nos llegaba al móvil un SMS del banco con un código, el cual teníamos que introducir en la web. **Ahora pedirán más datos de confirmación, aunque no hará falta poner el número de tarjeta de crédito.**

En muchas de las páginas web, a la hora de confirmar el pago, saltaba a otra página web de confirmación. Esta página era de la empresa de la tarjeta de crédito o del banco. Esto desaparece, todo el proceso se realizará en la misma web donde se está realizando la compra.

Todo este cambio, realmente se produce al intentar desde Bruselas homogeneizar las condiciones en las que operan los proveedores de servicios de pago. Ahora entran en juego dos compañías nuevas: PISP: intermediarios entre bancos y comercios. AISP: ordenan todos los datos en una plataforma.

Sin tarjeta de crédito

Hasta ahora, las tiendas online contactaban con la compañía responsable de la tarjeta de crédito para realizar el cargo. **A partir de ahora, el comprador autoriza al comercio para que ejecute pagos en su nombre a través de la cuenta corriente.** Es decir, no será necesario tener una tarjeta de crédito.

La PSD2 lleva por lo tanto a la banca a abrir dos clases de servicios: **por un lado los servicios de iniciación de pagos (PIS) y por otro servicios de información de cuenta (AIS).**

En ambos casos es obligatorio la autorización de los clientes y, lógicamente, su previa autenticación, tanto de particulares como de empresas. Esto dará acceso a dos proveedores de servicio externos a la banca: proveedores de servicios de iniciación de pagos (PISPs) y proveedores de servicios de información de cuenta (AISPs).

Acceso a terceras empresas

De todos estos cambios, lo que más controversia está creando es que los bancos tienen que dar acceso a terceras empresas de sus servicios de pago.

Lo que implica que tendrán acceso a las cuentas de los clientes y el inicio de pagos en su nombre, aunque por supuesto con la autorización del cliente.

AGENDA

Actividad de la Asociación y Ferias Inmobiliarias

Septiembre

02 - Presentación on line del programa de gestión Inmobiliaria "Inmoges 3", a cargo de Daniel García, asesor informático de la APEI

26 - Curso on line: ¿Por qué trabajar en una MLS?, a cargo de Rafael Tovar

Octubre

03- Presentación Grupo PlusService: Adelantamos su renta
 09 - Curso on line: "Captación de Exclusivas", a cargo de Rafael Tovar
 17 - 20. Feria: Barcelona Meeting Point
 18 - 20. Feria Expohabitat en Mallorca
 23 - Curso on line: Atención Telefónica y/o prospección de inmuebles, a cargo de Rafael Tovar.
 24 - **Santiago de Compostela.** Análisis novedades legislativas en materia inmobiliaria, con M. Pernas, asesor jurídico APEI
 25 - 27 Sima Otoño en Madrid
 25 - 27 Homefair en Marbella
 31 - Curso On line. **Instagram II para Expertos Inmobiliarios**, con Elisabet Carvajal, responsable de Prensa y Comunicación, APEI

Noviembre

15-16. Actos con motivo de 31º Asamblea de APEI. Granada

15 -Charla: Aspectos legales de la "okupación". Defensa y actuaciones, a cargo de Manuel Pernas, asesor jurídico de APEI

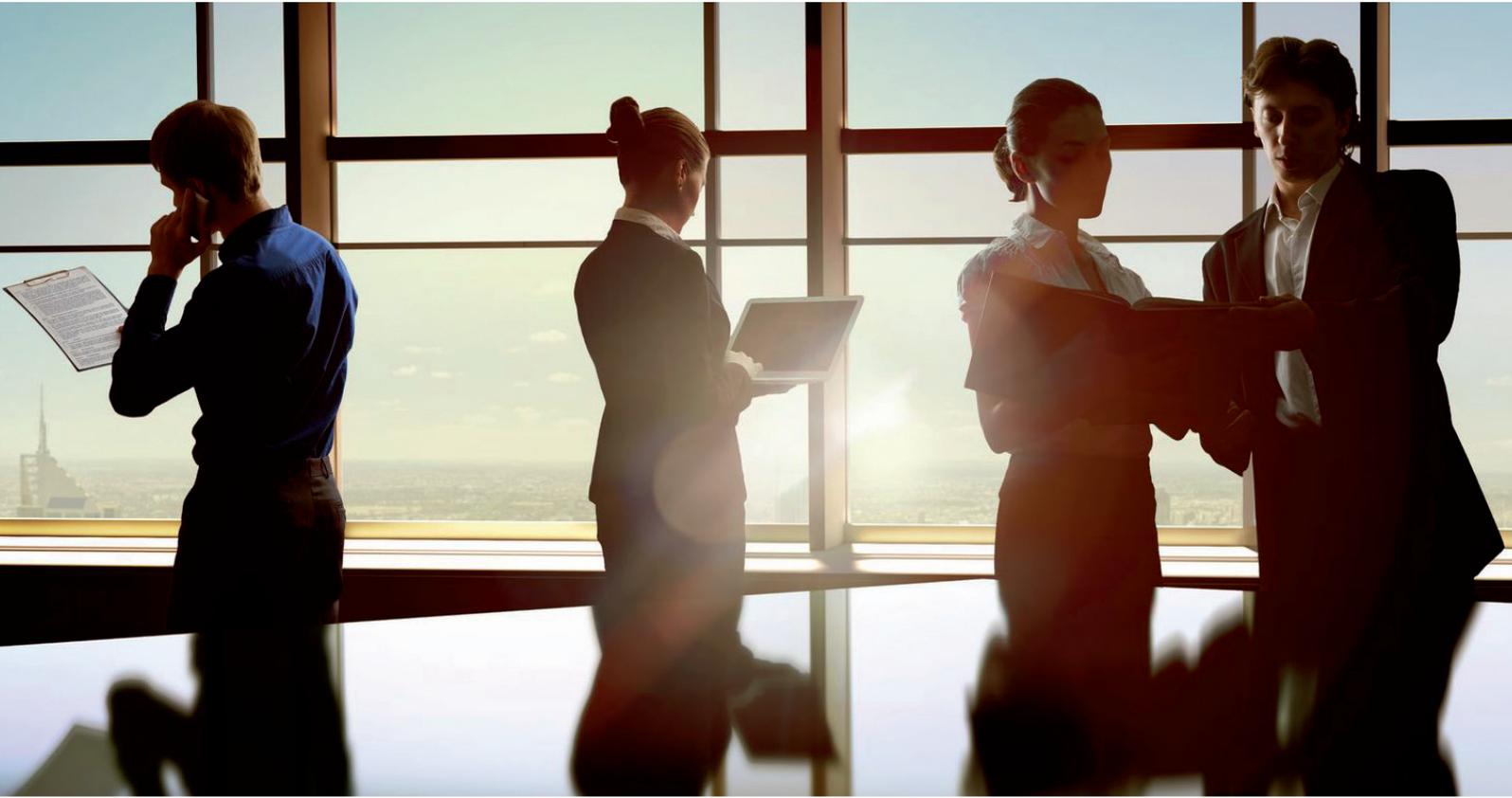
Charla: "Claves para definir la estrategia en Instagram de los Expertos Inmobiliarios" a cargo de Elisabet Carvajal, responsable de Prensa y Comunicación de APEI

Cena de Hermandad y entrega de los Premios Fidelidad

16 - Celebración de la 31ª Asamblea General de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (más información sobre la 31ª Asamblea en página 3)

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 |     

 **EXPERTOS
INMOBILIARIOS**