



— Desde 1990 —

EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO
CONCERTADO
02/1208

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS — N. 124- AÑO 2020

Nuestros Expertos responden

¿Cómo será el segundo semestre de 2020?

Pp. 10-12

Expertos en tiempos de nueva normalidad

EXPERTOS INFORMADOS

Pp. 3-4

VII Convenio colectivo estatal de las empresas de mediación inmobiliaria.

EXPERTOS INFORMADOS

Pp. 5

Acuerdo de colaboración para combatir los efectos del COVID-19.

ENTRE EXPERTOS

Pp. 6-8

Entrevista a Ignacio J. Porrero, Experto al frente de Estudio Moratalaz Fontarrón, en Madrid.

EXPERTOS INFORMADOS

Pp. 13

"Bolsadelnuebles.es", el portal de los profesionales, en marcha.

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS

PÁGINA 2

. Editorial del presidente

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINAS 3 - 4

. VII Convenio colectivo estatal de la mediación inmobiliaria.

PÁGINAS 5

. Acuerdo de colaboración para combatir los efectos del COVID-19.

ENTRE EXPERTOS

PÁGINAS 6-8

. Entrevista a Ignacio J. Porrero, Experto al frente de Estudio Moratalaz Fontarrón, en Madrid.

EXPERTOS JURÍDICO

PÁGINA 9

. Resumen AP Barcelona de 16 de enero de 2020, IRRESPONSABILIDAD DE LA INMOBILIARIA POR DETERMINADOS VICIOS OCULTOS.

NUESTROS EXPERTOS

RESPONDEN

PÁGINA 10 -12

. ¿CÓMO SERÁ EL SEGUNDO SEMESTRE DE UN AÑO MARCADO POR EL CORONAVIRUS?

PÁGINAS 14-15

. BREVES

. Economía

. Mundo Digital

. AGENDA



Inmobiliarias en la era de la "nueva normalidad"

Ya hemos iniciado el final de la desescalada y empezamos la era de la denominada "nueva normalidad". Este particular retorno a la cotidianidad no es fácil y no esconde el miedo a un rebrote de la pandemia que sería muy perjudicial para nuestro trabajo y, obviamente, para la salud. Es una realidad que debemos afrontar mientras no haya una solución definitiva para el virus.

Por otro lado, desde el 8 de junio hemos iniciado el trabajo en oficinas. La mayoría de las agencias están afectadas por los ERTE y van incorporando el personal poco a poco. En este sentido, deberemos tener cuidado con cómo actuamos para que la revisión de estos expedientes de regulación no nos conlleven problemas.

También en estas semanas hemos empezado a recibir las primeras visitas, más numerosas que efectivas. Observamos mucha curiosidad por parte de los clientes y también nuevas modas en sus peticiones. Vemos más interés por las terrazas, las casas con zonas verdes y apartadas... Sin duda, una tendencia propiciada por el tiempo que hemos estado confinados. Sin embargo, esta moda pasará cuando el impacto de la pandemia empiece también a desvanecerse y todo vaya volviendo a la normalidad. Hay que tener en cuenta que los áticos con grandes terrazas o las casas con jardín son productos de precio elevado.

Cuesta cerrar operaciones de compraventa. Estamos detectando, por parte de los peritos, unas tasaciones de los inmuebles muy bajas y esto, unido a una reducción del importe de las hipotecas al 70%, dificulta las ventas. Esperemos que pronto las tasaciones vuelvan a niveles más razonables y que se alejen de las indicaciones del Banco de España.

En alquileres sí que notamos mucho movimiento. Una fuerte demanda que no permite que baje el precio de las rentas. Aunque parte del alquiler vacacional se ha incorporado al alquiler residencial o normal, sigue faltando oferta de alquiler.

Creemos que en cuanto se supere la pandemia el mercado tenderá a estabilizarse y normalizarse de una manera bastante rápida. Esta crisis no tiene nada que ver con la de 2008 y el recorrido de ésta será corto. Seguramente tras el verano volveremos a un mercado normalizado, teniendo en cuenta que 2020 empezaba con bajadas y eso no va a mejorar.

Confiamos en que la superación de esta crisis va a ser rápida y volveremos pronto a la normalidad, aunque 2020 ya sabemos que va a ser un año perdido.

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 124. JUNIO 2020

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 Lanás, Amando Sánchez-Bermejo Sacristán, Isidro Tomás Martín Martín.

Sede APEI, Mallorca 235, Entlo. B. 08008 Barcelona. Delegación Madrid: Paseo de las Delicias, 89. 28045 Madrid. Tel. 93 317 08 09 - 91 133 4400 Fax 93 412 55 75.

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: Elisabet Carvajal, Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Noemi Franco.

Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente. Depósito legal: LR - 406 - 2002.

Incorpora un nuevo esquema de categorías profesionales

VII Convenio colectivo estatal de las empresas de mediación inmobiliaria

Elisabet Carvajal

El Boletín Oficial del Estado (BOE) del 13 de enero de 2020 publicaba el VII Convenio Colectivo Estatal para las empresas de gestión y mediación inmobiliaria que en esta ocasión presta especial atención a los trabajadores por cuenta ajena con relación laboral común y dependencia organizativa de la empresa. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el pasado 14 de mayo, el BOE publicaba una modificación del VII Convenio que contempla, entre otros aspectos, un nuevo esquema de categorías profesionales (en la imagen inferior). Recordamos que los asociados a APEI fueron puntualmente informados de estas modificaciones a través de una circular interna por correo electrónico.

La vigencia de este convenio finalizará el 31 de diciembre de 2021.

Como expone el mismo documento, este convenio colectivo responde a "la necesidad de una regulación homogénea y autónoma del sector de la intermediación inmobiliaria". La actividad en el sector de la mediación inmobiliaria se desarrollada mediante diversos modos de actuación. El convenio

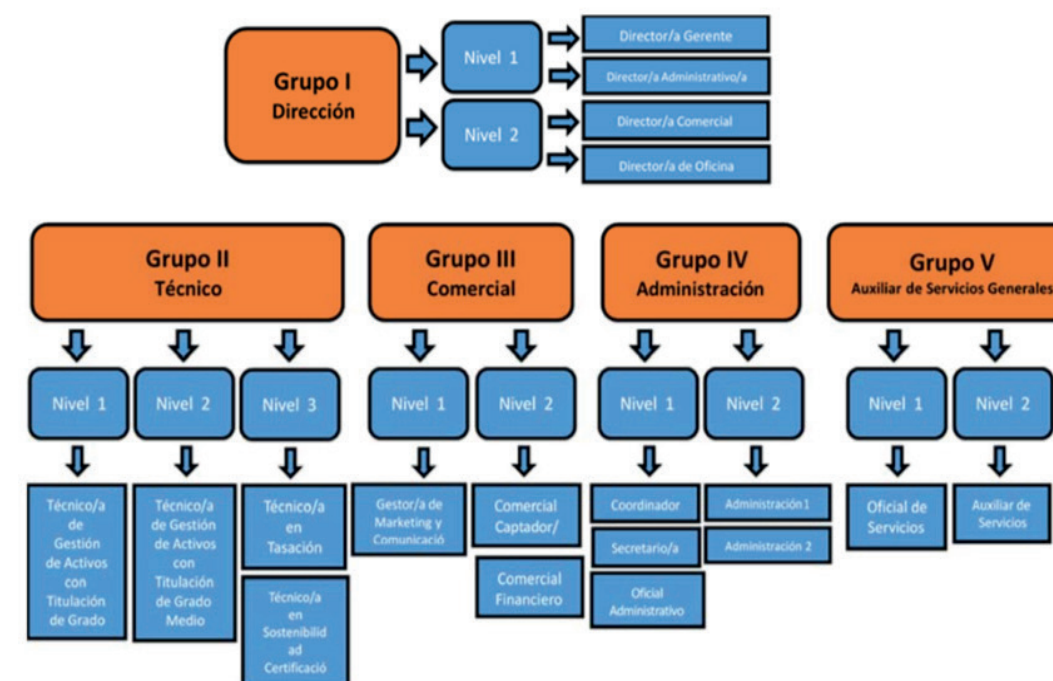
recogido en el BOE los resume así: trabajadores y trabajadoras por cuenta ajena dependientes de una persona física o jurídica, profesionales autónomos que desempeñan su actividad por cuenta propia en un régimen de colaboración con empresas que les proporcionan clientes así como todo tipo de servicios o prestaciones, y licencias de uso de una marca.

El convenio especifica que "una parte muy significativa de dichas/os operadoras/es del sector inmobiliario son las/os trabajadoras/es por cuenta ajena con relación laboral común y dependencia organizativa de la empresa, a quienes va dirigido este convenio".

Categorías y grupos profesionales

El VII Convenio dedica buena parte de su contenido a la clasificación profesional y a definir las competencias, formación y experiencia de los

Bajo estas líneas el nuevo esquema de categorías profesionales acordado por unanimidad por la Comisión Paritaria del VII Convenio Colectivo Estatal de las empresas de gestión y mediación inmobiliaria.



NUEVOS ASOCIADOS

Damos la bienvenida a los nuevos y nuevas profesionales que se unen a APEI:

Joaquín de la Colina González
Número de afiliado: 3043
Población: Granada
Provincia: Granada

Maria Luz Llano Batarrita
Número de afiliado: 3045
Población: Getxo
Provincia: Vizcaya

Didac Gascons Morales
Número de afiliado: 3046
Población: Lleida
Provincia: Lleida

Mikel González Laizola
Número de afiliado: 3047
Población: Barakaldo
Provincia: Vizcaya

Miren Goienetxe Goñi
Número de afiliado: 3048
Población: Elizondo
Provincia: Navarra

Moises Villar Ousinde
Número de afiliado: 3049
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Silvia Durán Altisent
Número de afiliado: 3051
Población: Castelldefels
Provincia: Barcelona

José Alberto Raposeiras Jorge
Número de afiliado: 3052
Población: Pontevedra
Provincia: Pontevedra

María Mercedes López Pérez
Número de afiliado: 3053
Población: Collado Villalba
Provincia: Madrid

Rafael Muñoz Estropel
Número de afiliado: 3054
Población: Córdoba
Provincia: Córdoba

diferentes profesionales existentes.

En este sentido, las categorías profesionales quedan divididas en 5 grupos: Dirección (Grupo I), Técnico/a (Grupo II), Comercial (Grupo III), Administración (Grupo IV) y Auxiliar de Servicios Generales (Grupo V). El convenio aborda los siguientes capítulos: períodos de prueba, modalidades de contratación, grupos profesionales, régimen disciplinario, normas mínimas en materia de seguridad y salud laboral, movilidad geográfica, estructura salarial, y jornada máxima laboral.

El VII convenio recoge también el concepto de las comisiones, una retribución que se atribuye al personal comercial y que será "pactada en el contrato individual de trabajo". Esta comisión será calculada mediante la aplicación de un porcentaje sobre los honorarios que la empresa perciba por su intermediación.

El convenio fue suscrito por la organización empresarial Federación de Asociaciones de Empresarios Inmobiliarios, de la que forma parte APEI, y por las organizaciones sindicales, a través de la Federación Estatal de Servicios de CC.OO. El Boletín Oficial del Estado (BOE) publicaba el VII Convenio el pasado 13 de enero.

"La vigencia del VII Convenio Estatal para las empresas de gestión y mediación inmobiliaria abarca del 1 de enero de 2020 al 31 de diciembre de 2021"



Los Expertos Inmobiliarios de Canarias pueden acogerse "Acuerdo de colaboración para combatir los efectos del COVID-19"

Los empleados de las 50 agencias inmobiliarias que forman parte de APEI en Canarias pueden acogerse al acuerdo de colaboración con los laboratorios Megalab para la realización de test de detección del coronavirus. Para el delegado territorial, el Experto Isidro Martín, **"es momento de demostrar responsabilidad para superar las crisis sanitaria y económica que afrontamos"**.



Sobre estas líneas, el delegado territorial en Canarias, Isidro Martín, a la derecha, junto al presidente ejecutivo de Eurofins LGS Megalab, Pedro González.

La delegación territorial de APEI en Canarias y los laboratorios Eurofins LGS Megalab Análisis Clínicos, SLU, firmaban el pasado mes de mayo un convenio de colaboración para la protección de la salud de los empleados que integran las plantillas de las agencias inmobiliarias asociadas a APEI en las Islas Canarias. Desde la delegación territorial de APEI, se estima que entre trabajadores directos e indirectos pueden beneficiarse de este acuerdo y realizarse los tests del coronavirus algo más de 1.000 personas. A finales de mayo ya se iniciaba la realización de las analíticas serológicas para la detección de anticuerpos por COVID-19, siguiendo la metodología Prueba Rápida de 2019-nCoV IgG/IgM (Sangre Entera/Suero/Plasma).

Responsabilidad social

Para el delegado territorial en Canarias de APEI, Isidro Martín, **"con este acuerdo queremos contribuir también al avance de la comunidad canaria en la lucha contra el virus. Por ello, nuestra intención es poner en conocimiento de las autoridades sanitarias de Canarias los resultados de estas analíticas"**. Añade también que **"en estos momentos, todos debemos mostrar una gran responsabilidad social para superar las crisis sanitaria y económica que afrontamos"**.

Favorecer la cultura de la prevención

Por su parte, el presidente Ejecutivo de Eurofins LGS Megalab Análisis Clínicos, SLU, Pedro González Santiago, especialista en análisis clínicos y con experiencia en el sector sanitario desde hace más de treinta años, recalca **"la importancia de colaborar con las empresas y las autoridades sanitarias para ayudar a Canarias a salir**

de esta difícil situación". Añade que su objetivo prioritario como sanitario **"es asegurar que empresas y trabajadores están en condiciones óptimas de reiniciar su actividad, ayudando a extender una cultura de prevención entre los integrantes de las plantillas"**.

Eurofins LGS Megalab es el mayor laboratorio clínico presente en todas las islas Canarias y entre sus servicios, además de análisis clínicos, ofrece, entre otros, Genética, Biología Molecular, Anatomía Patológica, Pruebas de Paternidad, Análisis Veterinarios, etc.

Convenio en vigor

El convenio establece un procedimiento dirigido a todos los empleados, directos e indirectos, de las 50 empresas asociadas a APEI en Canarias con analíticas para la detección de los anticuerpos por COVID-19.

Otro de los aspectos que se contempla es la puesta en marcha, a petición de las empresas, de la realización de un test en el plazo de un mes, a contar desde la derogación del estado de alarma, a todos los trabajadores de empresas canarias asociadas a APEI para verificar su estado de salud, en lo que respecta a COVID-19. El acuerdo tiene una vigencia de seis meses y no tiene carácter obligatorio. Las empresas asociadas pueden acogerse libremente al convenio.

Para el conjunto de APEI

Recientemente, Eurofins LGS Megalab ha extendido su oferta de colaboración al conjunto de los profesionales integrados en APEI. Para más información contactar con las oficinas administrativas de la Asociación, a través del teléfono 93 3170809.

Ignacio J. Porrero, Experto en el distrito madrileño de Moratalaz

"Lo mío con esta profesión fue un flechazo; creo que voy a seguir muchos años"

Elisabet Carvajal

Ignacio Javier Porrero (Madrid, 1989) es uno de nuestros Expertos más recientes. Este madrileño se incorporaba a APEI el pasado mes de marzo, en plena tormenta por el COVID-19.

Con empuje a raudales, graduado en ADE y Comunicación Empresarial, este joven profesional lidera, junto a su socio Carlos, una agencia Inmobiliaria en el distrito madrileño de Moratalaz. Lo que más le gusta de su profesión como asesor inmobiliario es **"solucionar problemas"** y es esa inquietud la que le ha conducido hasta APEI. Su agencia, **Estudio Moratalaz Fontarrón**, cuenta con un equipo de seis profesionales.

"Debemos adaptarnos y ahora los precios van a la baja. Las dos variables que van de la mano son **el empleo y la banca**"

Está usted recién llegado a la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios. ¿Qué le atrajo de APEI?

"Nuestro trabajo no consiste únicamente en vender, sino que se trata de solucionar problemas. Esto es lo que me gusta de esta profesión; has de resolver temas relacionados con los impuestos, sucesiones, actos jurídicos ... Me interesa especialmente integrar todos estos procesos en el ámbito profesional de la agencia y formar parte de un colectivo como APEI te ayuda a crecer en este sentido. Me interesaron especialmente las herramientas que ofrece APEI para liquidar algunos impuestos como el convenio con la Agencia Estatal de Administración Tributaria que permite a los Expertos gestionar telemáticamente impuestos asociados a la compraventa y herencias de los clientes".

Usted está graduado en Administración y Dirección de Empresas (ADE) y Comunicación Audiovisual. ¿Cómo llega al sector de la mediación?

"Parte de mi trayectoria profesional ha transcurrido en la banca. Luego, a los 24 años, empecé en este sector y se me daba bien. Mis inicios fueron en el Paseo de Extremadura de la capital y el cliente acudía para asesorarse

sobre herencias, problemas familiares... Fue un flechazo y creo que voy a estar muchos años en esta profesión. Cuando empecé, estábamos en pleno cambio de ciclo y debía buscar soluciones. Empecé con el grupo Tecnocasa en el año 2014, y en 2018 abrí, junto a mi socio Carlos, nuestra propia oficina también integrada a este grupo".

En el momento de esta entrevista, Madrid está en plena Fase 2 de la desescalada tras el estado de alarma por el COVID-19. Es inevitable hacer mención a esta realidad.

"Sí, es un drama social... Hemos aprendido todos mucho: desde cómo gestionar un equipo que está encerrado en casa, hasta cómo argumentar con los compradores que ante una situación de bajada se quieren echar atrás. Todo está en el aire y hemos de aprender a gestionar una situación donde ahora, con el coronavirus, todo está cogido con pinzas. Es duro".

"El mercado se mueve porque el precio se ajusta. Nosotros mantenemos el mismo ritmo de venta que antes del coronavirus"

¿Cuál es su pronóstico para los próximos meses?

"Viene un cambio de ciclo en que se va acumular oferta por falta de liquidez. Derivado de la situación, fallecimientos y separaciones, más gente va a querer vender vivienda. Se va a dar un incremento de oferta de vivienda en venta ante una demanda que, con el aumento del paro, va a disminuir".

Más oferta que demanda... y ¿caen los precios?

"La demanda tiene la sensación de que los precios van a bajar... y esta sensación dependerá de variables como la banca. Los precios se están moviendo, efectivamente, pero si el cliente se espera a comprar, luego: ¿podrá hacerlo?. Es lo que intento hacerle ver al cliente".

¿Peligra la concesión de hipotecas?

"Ante un producto que ahora no está estable, como ocurre con la vivienda, se prevé que los bancos van a dificultar el acceso a la financiación. Si se reduce el importe de las hipotecas, el comprador va a necesitar más ahorro para afrontar la compra de una casa".



A la derecha, el Experto Ignacio J. Porrero, junto a su socio Carlos, ambos al frente de la agencia Estudio Moratalaz Fontarrón

"El cliente tiene la **sensación** de que los **precios van a bajar**. Pero si espera a comprar, luego: ¿podrá hacerlo?"

¿Los bancos están recortando ya las hipotecas?

"El Banco de Santander ya está aplicando reducciones de la financiación. Ha rebajado los importes de los prestamos hipotecarios de hasta el 90% del precio de la vivienda, antes del COVID-19, a un máximo del 70%, ahora. Y con la subida del paro, aumentará el riesgo, por lo que también aumentará la dificultad para obtener una hipoteca".

Dice que los precios se mueven...

"Sí, la tendencia de los precios va a ser a la baja, ¿cuánto?... no lo sé. Esto va a generar una oportunidad para unos y para otros va a ser un problema".

¿Puede darnos un dato optimista?

"El mercado se mueve porque el precio se ajusta. Nosotros estamos vendiendo la misma media de pisos que antes del COVID-19. Es decir, las ventas se mantienen, aunque los precios son diferentes".



Sobre estas líneas, vista aérea del Moratalaz, uno de los 21 distritos que conforman la ciudad de Madrid. Moratalaz agrupa los barrios de Pavones, Horcajo, Marroquina, Media Legua, Fontarrón y Vinateros. Moratalaz queda limitado por la A-3 (izda), M30 (arriba), M23 (dcha) M40 (debajo). Foto: Wikipedia

Nuevos Asociados

Damos la bienvenida a los nuevos y nuevas profesionales que se unen a APEI:

Miquel Enric Ros Rodríguez
Número de afiliado: 3030
Población: Sant Cugat del Vallès
Provincia: Barcelona

Pilar Jiménez Sáez
Número de afiliado: 3031
Población: Irún
Provincia: Guipúzcoa

Claudia Romalde Díaz
Número de afiliado: 3033
Población: Miami - Platja
Provincia: Barcelona

Ruth Najera Conde
Número de afiliado: 3035
Población: Logroño
Provincia: La Rioja

Leo Ruiz-Capillas Eguren
Número de afiliado: 3036
Población: San Sebastián
Provincia: Guipúzcoa

Alfredo López Muñoz
Número de afiliado: 3037
Población: Granada
Provincia: Granada

Miguel Ángel Cornejo Gutiérrez
Número de afiliado: 3038
Población: Colindres
Provincia: Cantabria

Francisco Javier Rejón Esteban
Número de afiliado: 3039
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Carlos López Cano
Número de afiliado: 3040
Población: Vilanova y la Geltrú
Provincia: Barcelona

Antonio Carmona Rodríguez
Número de afiliado: 3042
Población: Sabadell
Provincia: Barcelona

“Si ahora lo hacemos bien, se nos reconocerá en dos años. Tenemos la oportunidad de ser más valorados como profesionales”

Al vendedor le toca asumir que el precio de su piso se devalúa por el impacto del COVID-19

“Debes abordar un planteamiento comercial distinto e ir con la verdad por delante, para no perder el tiempo. Hay que hacer entender al cliente el precio de mercado y ajustar ese precio. Se trata de adaptarse, son ciclos. Y ahora el precio se orienta a la baja”.

¿El efecto coronavirus afecta también a la captación?

“Sí, hemos de aceptar la realidad y adaptarnos al cambio, tanto en la captación como en la venta. Ahora, la captación es más directa, hay que decirle al cliente que no les puedes generar una expectativa superior en un mercado que igual mañana será diferente. Lo importante es vender hoy”.

Sin embargo, toda crisis conlleva oportunidades

“Sí, ahora es momento de cambios y de oportunidades. Va a ser un trabajo diferente y hay mucho por hacer. También es un momento de responsabilidad. Cuanto mejor trabajo generemos ahora más se nos va agradecer en un par de

años. Los clientes dirán: el agente que me asesoró tenía razón. Ahora, los asesores inmobiliarios tenemos la oportunidad de ser más valorados”.

¿Hay desconfianza ante el profesional de la mediación inmobiliaria?

“El profesional está asesorando y a la vez vendiendo y el asesoramiento puede parecer sesgado. La desconfianza existe porque no siempre los profesionales del sector han sido personas formadas. Aún hay los coletazos de los clientes que han sufrido malas experiencias”.

¿Cuáles son sus proyectos post coronavirus para Estudio Moratalaz Fontarrón?

“Ahora en la agencia somos un equipo de seis personas y me gustaría crecer dentro del sector. Trabajo en zonas muy cerradas, mi objetivo es conseguir un equipo que me permita seguir creciendo y ramificarnos en mi entorno. Para ello, lo mejor es apoyarte en tu equipo. Mi idea es abrir otra oficina junto con mi equipo”.

¿Una característica intransferible de su agencia?

“Socialmente estamos muy vinculados al barrio (Fontarrón, en el distrito de Moratalaz). Hablamos con los vecinos y ellos quieren que les llames, que les tengas en cuenta... Te involucras en la vida de cada uno. Ahora estamos desarrollando actividades de responsabilidad social”.

“Mi objetivo ahora es consolidar un equipo que me permita seguir creciendo”

Resumen AP Barcelona de 16 de enero de 2020

Irresponsabilidad de la inmobiliaria por determinados vicios ocultos

J. Manuel Pernas

En la demanda original se pedía que se condenara a los demandados a abonar la cantidad de 10.000 euros en concepto de daños y perjuicios más los intereses legales y las costas.

El motivo de esta reclamación consistía en que la compradora de una vivienda decía que se le había omitido por parte de la inmobiliaria información de las condiciones de salubridad de la vivienda.

La compradora alegaba que la inmobiliaria que intervino en la venta, cuando le enseñó el piso, señaló que éste se hallaba en perfectas condiciones. Pero a los pocos meses de entrar a vivir en él empezó a comprobar que el piso tenía varias zonas con humedades. Decía la compradora que tales humedades no habían sido percibidas con anterioridad porque habían sido ocultadas mediante pintura, cuadros y otros muebles y camufladas con incienso para no poder detectarlas por el olfato.

En primera instancia se desestimó íntegramente la demanda interpuesta por la parte compradora contra la inmobiliaria. Además se impuso a la demandante las costas del procedimiento. La compradora recurrió la sentencia.

La Audiencia, en resumen, indica lo siguiente: el mediador, tal y como se expone en la sentencia citando Jurisprudencia, ha de limitarse en principio a poner en relación a los futuros comprador y vendedor de un objeto determinado, pero en todo caso la actividad ha de desplegarse en lograr el cumplimiento de un contrato final. Además la mediación se consuma cuando se otorga o se perfecciona por el concurso de la oferta y la aceptación del contrato a que tiende la mediación, esto es, cuando los actos inequívocos de mediación cristalizan en la operación en la que intervino el agente.

Por regla general, la función del mediador es pregestora y no se obliga al buen fin de la operación y este tiene derecho a cobrar el premio siempre y cuando el contrato promovido llegue a celebrarse. Y la parte actora no ha conseguido acreditar que efectivamente existiera una falta de

diligencia por parte de la inmobiliaria ya que no consta prueba alguna que demuestre que ésta conociera la existencia de dichas humedades. De hecho, en la propia demanda se dice que las humedades estaban escondidas e incluso camufladas con olor a incienso de manera, que el agente no podía conocer la existencia de las mismas.

Se desestimó el recurso de apelación interpuesto por la compradora y se impusieron a la misma también las costas de la apelación.

"Por regla general, la función del mediador es pregestora (...). Éste tiene derecho a cobrar el premio siempre que el contrato promovido se celebre"



La opinión de nuestros Expertos acerca de ¿Cómo será el segundo semestre de un año marcado por el coronavirus?

Cuatro de nuestros Expertos Inmobiliarios en distintos puntos de España - Madrid, Barcelona, Lleida y Palma de Mallorca - analizan la situación del sector inmobiliario en su área geográfica, tras el impacto del coronavirus.

Además, nos ofrecen un pronóstico para el segundo semestre de 2020. Un análisis que expone claves y respuesta a la situación actual, aunque también quedan incógnitas que solo el paso del tiempo resolverá.

Amando Sánchez- Bermejo La nueva normalidad ¿ha venido para quedarse?

"El mercado inmobiliario de España ha sufrido un *tsunami* a nivel mundial. Los locales comerciales se han visto afectados por la normativa de cierre por las necesidades de controlar la pandemia. Madrid, una ciudad donde el turismo es un motor vital, y especialmente su zona centro que se nutre fundamentalmente del turista, que aún sin turistas no nos permite valorar el impacto real que ha tenido para el comercio, pero claramente todos los inquilinos se han visto afectados por un cierre que no se podía prever ni ha habido manera de hacerlo progresiva y ordenadamente. Fue abrupto y, como tal, sus consecuencias estarán a la altura de su impacto.

Algunos de los que cerraron no volverán a abrir sus puertas y no sólo los inquilinos han sufrido, sino que los propietarios se han visto abocados a **rebajar y condonar rentas**. Todos los intervinientes han tenido que poner de su parte para continuar con el negocio. Por el lado de los inquilinos, algunos han decidido abandonar la actividad, y ya se han producido los primeros acuerdos de fin de contrato, lo que ha ayudado a que se generen nuevas operaciones inmobiliarias buscando a nuevos operadores.

En el caso de **propietarios e inversores** se están produciendo compraventas con relativa normalidad, teniendo en cuenta que los compradores ahora hacen un filtro mayor a la hora de elegir un activo. Para buscar oficinas y aprendiendo de lo ocurrido, surgen nuevas necesidades de espacio por usuario, evitando los espacios masificados y valorando que el teletrabajo ha llegado para quedarse, por lo que **los espacios "coworking" ganarán presencia** por el ahorro de costes para muchas empresas que puedan implantar de manera definitiva el teletrabajo.

En relación con la vivienda residencial, **el mercado ha tenido que corregir su ciclo alcista para mantenerse** o corregirse en función de su ubicación y características. Aunque la demanda de compra es real y efectiva y siguen cerrándose operaciones, el comprador tiene más claras las necesidades y es más efectivo a la hora de la toma de decisiones.

Referente a los alquileres se siguen manteniendo las rentas de los inmuebles, siempre que no fueran fruto de la especulación en sus pretensiones.

En resumen, sigue habiendo compradores e inquilinos con necesidades y voluntad real de formalizar operaciones y, el ritmo, por ahora, es mejor que el que se preveía. Esperemos que un rebrote no cambie las previsiones de la economía que claramente a día de hoy harán que tengamos que esforzarnos para que la "nueva normalidad" sea parecida a nuestro día a día antes del COVID-19 y que el apetito de financiación de las entidades y sus nuevos criterios de riesgos ajustados por la situación no limiten el acceso a la financiación para las compraventas y obtención de avales necesarios".



Amando Sánchez-Bermejo es Experto en Madrid, donde lidera InmoSpain, Servicios Inmobiliarios SL. Desde 2015 es miembro de la Junta Directiva de APEI

amando.bermejo@inmospain.es

"El teletrabajo ha ganado terreno y los espacios de coworking tomarán mayor presencia"



Cristina Toyos es Experta en Barcelona. Está al frente de Arquitectura Residencial, Consultoría Inmobiliaria. En APEI desde 2017
cristoyos@arquresidencial.es

"Esperamos cerrar el ejercicio con resultados cercanos a los de 2019"



Lluís Sangrà es Experto en Lleida. Titular de Finques Sangrà es especialista en fincas rústicas. En APEI, desde 1996.

finquessangra@finquessangra.com

"Los precios están controlados. Es un buen momento para quien dispone de ahorros"

Cristina Toyos Barcelona sigue siendo un valor seguro para los inversores

"Ahora mismo el perfil del comprador es **el demandante local de primera residencia**. El inversor extranjero ha desaparecido. Desde el día 8 de junio, que empezamos con las visitas presenciales a los inmuebles, hemos realizado muchísimas visitas, sobre todo, durante las dos primeras semanas. Luego el ritmo se ha normalizado .

El perfil del cliente corresponde al de **parejas jóvenes** que buscan su primera vivienda y también **familias que necesitan cambiar**. La terraza se ha convertido en un elemento importante y los inmuebles con este tipo de salida son, sin duda, los más visitados. Observamos que se da también un incremento del **stock de vivienda** a causa de las defunciones y la separaciones, así como de locales comerciales de negocios que no han soportado el confinamiento.

En el alquiler, notamos el traspaso del alquiler de vacaciones al residencial y se espera una cierta moderación en las rentas. Sin embargo, si hablamos de **los precios** de compra, éstos se verán poco afectados en Barcelona capital, quizás se den algunas pequeñas bajadas pero poco significativas. Barcelona es para los inversores un valor seguro y aquí los precios apenas se van a mover. Sí que se va a notar en las ciudades del área metropolitana. En épocas de incertidumbre los inversores vuelven al ladrillo. **Barcelona es un valor refugio que sufre menos altibajos por la elevada demanda y una oferta algo escasa**. La duda que tengo es relativa al teletrabajo y su impacto en un cambio de modelo demográfico. No creo que ocurra lo que se pronostica sobre los grandes cambios provocados por la introducción del teletrabajo de forma masiva y que la población se vaya a vivir más lejos de Barcelona, y en viviendas más grandes. Por el contrario, los demógrafos llevan años diciendo que la población se está concentrando en las grandes ciudades en edificios en altura, pero tendremos que ver qué ocurre".

En general, esperamos que el último semestre de 2020 se acerque bastante a los resultados de 2019".

Lluís Sangrà Hay oportunidades, pero el inversor se siente muy inseguro

"En Lleida, tanto capital como provincia, observamos que el público está desorientado y expectante ante lo que pueda pasar. La crisis del coronavirus ha llegado en un momento político complicado, generando mayor incertidumbre. Como curiosidad decir que se ha incrementado la demanda de las torres con terreno situadas en las afueras de las ciudades y los chalets. Los precios están controlados, no son elevados. En general, no sobrepasan los 200.000€ porque hay inseguridad. El precio medio de un chalet con parcela ronda los 150.000 € en la provincia de Lleida y también en zonas de la provincia de Tarragona, como Reus y la costa. **Es un buen momento para los que tienen capital ahorrado, ya que pueden adquirir inmuebles a bajo precio**. Sin embargo, la persona que quiere invertir se siente insegura y el comprador es muy realista, está muy pendiente de lo que puede pasar mañana. Compra con más reserva y cuidado, no quiere correr riesgos. Este comportamiento lo observamos incluso en clientes donde ambos miembros de la pareja trabajan en puestos muy estables.

Por su lado, la banca estudia mucho al cliente y detiene muchas operaciones. Solo se conceden hipotecas si el cliente tiene ahorrado entre un 25 y un 30 % del importe del inmueble. Además, los bancos siguen teniendo mucho patrimonio, aunque, en general, no demasiado bueno. Ofrecen facilidades para ir reduciendo sus inmuebles, pero les cuesta comercializarlo porque es producto de poca calidad y en zonas donde no se vende.

Los próximos meses serán de inquietud. Por un lado, se generarán oportunidades, a causa, por ejemplo, de separaciones donde la parte vendedora también tendrá cierta urgencia en cerrar la operación...Habrá un freno en el mercado, pero, a la vez **habrá oportunidades y habrá movimiento por necesidad**.

Nos esperan meses de observar, de quedarnos en la retaguardia e ir viendo por dónde se mueve el mercado, con precaución".



Olena Kolodyazhna
es Experta en Palma de Mallorca. Es cotitular, junto a su socio, de la agencia inmobiliaria Kolgon. En APEI, desde 2016.

palmacentro@viviendaskolgon.com

"Una recaída provocaría el cierre de muchas inmobiliarias. No podemos relajarnos"

Olena Kolodyazhna El cliente espera el chollo y en Baleares creo que no va a llegar

"En el caso de las Islas Baleares no creo que la crisis generada por el coronavirus afecte mucho al sector inmobiliario. En las islas **hay movimiento de alquiler** y, en el caso de las operaciones de compraventa, lo que observamos es que hay miedo por parte de la banca que provoca lentitud en el cierre de las ventas. Los bancos no saben cómo tasar los inmuebles. Ahora mismo podemos estar esperando una valoración durante cuatro semanas. Esto nunca nos había ocurrido. No saben cómo hacer los cálculos, no pueden tomar comparativas de la zona.

Por otro lado, el cliente que no necesita financiación está pendiente de esa supuesta bajada en los precios de los inmuebles: **esperan el chollo**. Sin embargo, nosotros lo que observamos es que los precios están parados. No sabemos cómo va a evolucionar el precio. Quizá haya algún descenso pero serán bajadas razonables. No creo que vayamos a tener chollos. Y otro efecto que notamos derivado de ese supuesto descenso del precio de la vivienda es que los alquileres no bajan tampoco de precio.

La banca está asustada, como expectante ante la llegada de la morosidad. Esto genera situaciones totalmente inusuales, como clientes que aportan el 50 % del coste de una vivienda en ahorros y están esperando durante semanas la tasación del banco. También hay miedo a una recaída y eso sí que sería duro. Ahora estamos "heridos", pero recaer podría suponer la caída de la inversión y **el cierre de muchas inmobiliarias**. Hemos de seguir con todas las medidas de protección tanto dentro como fuera de las inmobiliarias.

Nos temíamos una fuerte morosidad y problemas graves de impagos de las rentas de los alquileres. Sin embargo, estadísticamente, hemos tenido unos índices de impagos muy bajos. **Los inquilinos han seguido realizando los ingresos de las rentas y, por su parte, los propietarios han respondido muy responsablemente.** No se han generado ni debates ni discusiones, por ninguna de las partes. La crisis provocada por el coronavirus ha sido corta, han sido sólo unos meses. Creo que la banca no va a tener la morosidad que espera, se va a tranquilizar y perderá ese miedo que ahora frena las operaciones. En cuanto esto ocurra, el mercado se va a ir normalizando de forma progresiva y bastante rápida".



Cartas al Presidente

¡Tan fácil como mandar un email!

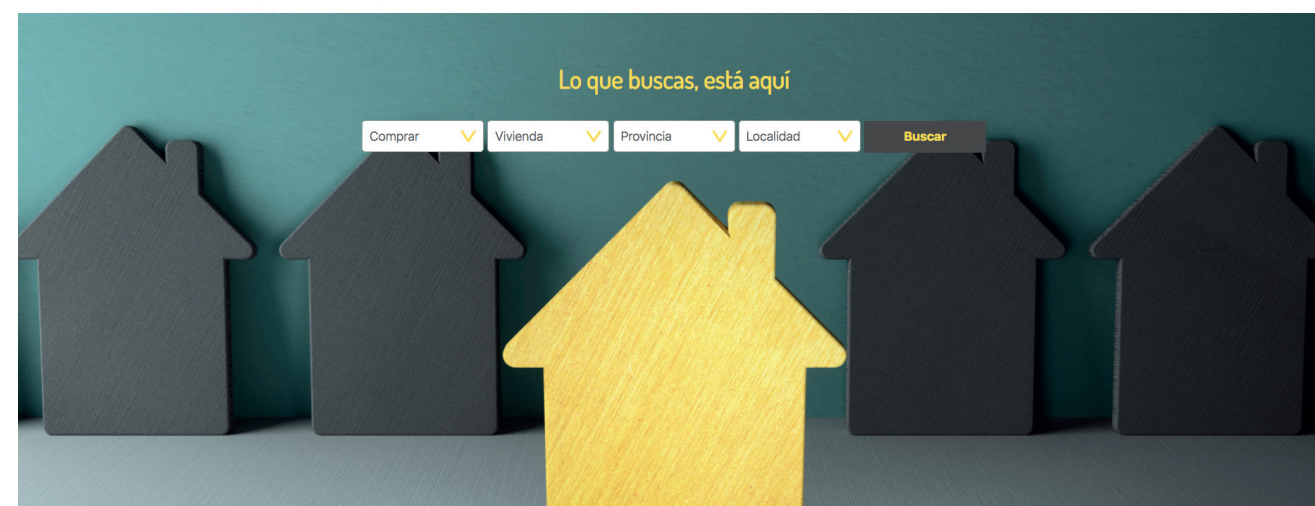
¿Quieres **proponer** un nuevo curso, **sugerir** una novedad para mejorar la Asociación, **compartir** una idea innovadora para el sector o **facilitar** un nuevo acuerdo de colaboración? **¡Te escuchamos!**

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

presidente@inmoexpertos.com

bolsadeinmuebles.es el portal de los profesionales

FAQs Contacto Quiénes somos Inmo Noticias Publica tu inmueble



"BolsadeInmuebles.es", el portal de los profesionales, en marcha

Elisabet Carvajal

El portal impulsado por la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, **BolsadeInmuebles.es** sigue avanzando. Raúl Ortiz, vicepresidente de APEI, ha realizado desde principio de año un importante esfuerzo para dar a conocer el proyecto entre todas las MLS de Andalucía. "Los profesionales agradecen la creación de una portal donde los agentes inmobiliarios puedan publicar sus ofertas de manera gratuita", explica Ortiz.

El portal **BolsadeInmuebles.es** sigue su curso y cuenta con una oferta de unos 3.000 inmuebles publicados. Ofertas todas ellas que incluyen el certificado de eficiencia energética, requisito obligatorio para poder publicar producto en este portal profesional. El vicepresidente de APEI,

Raúl Ortiz, ha desarrollado una intensa actividad para dar a conocer este portal entre las MLS de Andalucía. Ortiz ha contactado con colectivos de Granada, Sevilla, Almería y Jaén, y ya cuenta con respuestas positivas.

Sin embargo, Raúl Ortiz insiste en que este proyecto es una gran apuesta de la Asociación e invita a todos los profesionales que forman parte de la APEI a volcar producto y aprovechar el gran potencial de este portal. "Convertir **BolsadeInmuebles.es** en una gran herramienta útil para todos es tan sencillo como que los Expertos lo utilicemos". Recordar que los profesionales de APEI pueden publicar de manera fácil, cómoda y gratuita a través del programa propio de APEI, Inmoges, que también incluye pasarelas a otros portales de pago.



BolsaDeInmuebles.es también en las redes sociales

El proyecto **BolsadeInmuebles.es** también tiene presencia ya en las redes sociales con el objetivo de favorecer su difusión y crecimiento.

Desde APEI, invitamos a todos los Expertos y Expertas a seguir el canal de Twitter y unirse al grupo público de Facebook, creado por el Experto, Amando Sánchez-Bermejo:

Twitter: BolsadeInmuebles @bolsadeinmuebl3
Facebook: BolsadeInmuebles

Breves

Renovación de las pólizas de Responsabilidad Civil y Caución

El día 30 de junio vencían los seguros de Responsabilidad Civil y de Caución. Diagonal Risk será la compañía encargada de pasar el recibo del Seguro de Responsabilidad Civil y Axa pasará el recibo de Caución, a todos aquellos asociados y asociadas que tengan las pólizas contratadas a través de APEI.

Aquellos asociados que no tengan estas pólizas contratadas a través de la Asociación pero quieran darse de alta, pueden ponerse en contacto con las oficinas de APEI (tl. 93 317 0809) y les será facilitada toda la información complementaria.

La sede central permanecerá abierta durante el mes de agosto

La sede central de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios en Barcelona permanecerá abierta durante el mes de agosto. El año pasado ya se realizó la experiencia de mantener las oficinas abiertas durante todo el verano y, dada la buena acogida de los asociados, se ha optado por mantener la fórmula.

Economía

Tipo de Referencia Oficial Abril 2020

Fuente: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española.

Del conjunto de entidades de crédito	1,754
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario	- 0,075
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	- 0,108
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)	-0,108

Índice de Precios de Consumo IPC Mayo 2019 - Mayo 2020. Fuente: INE

Periodos	Incremento relativo %
Diciembre 2018 a Diciembre 2019	0,8
Enero 2019 a Enero 2020	1,1
Febrero 2019 a Febrero 2020	0,7
Marzo 2019 a Marzo 2020	0,0
Abril 2019 a Abril 2020	-0,7
Mayo 2019 a Mayo 2020	-0,9

Prima anual (Estatal)
Seguro de Responsabilidad Civil:
Persona física: 57,02 €
Persona jurídica: 75,82 €

Prima anual (Cataluña)
Seguro de Responsabilidad Civil:
Persona física: 41,85 €
Persona jurídica: 63,16 €

Seguro de Caución: 266,56 €

Cursos online de marketing digital para InmoExpertos, también en julio

Durante el mes de julio proseguirán los cursos online que tan buena acogida tienen entre los asociados. A petición de los propios Expertos están previos para los días 14 y 21 de julio a las 10.00 de la mañana (hora peninsular) las sesiones Google Analytics Parte I y Parte II, a cargo de Elisabet Carvajal, responsable de Comunicación de APEI.

Mundo digital

Tiempo de Videollamadas

Dani García

El confinamiento por el COVID-19 ha supuesto un gran incremento en la utilización de aplicaciones para celebrar reuniones on-line o videollamadas. Dependiendo de las necesidades de la empresa, puede bastar con una videollamada grupal, donde simplemente se puede mantener una conversación con varias personas mientras se les ve en pantalla. En esta categoría de programas hay varias opciones muy estandarizadas como **WhatsApp**, **FaceTime** o **Google Duo**.

FaceTime quizá sea la mejor aplicación, ya que es la que menos ancho de banda utiliza, por lo que resulta la más estable y con una muy buena calidad de imagen y sonido. La principal desventaja es que únicamente funciona con dispositivos Apple. **Google Duo** funciona tanto en dispositivos Android como Apple, también es muy estable, pero no permite llamadas grupales. **WhatsApp** con su última actualización ya permite videollamadas grupales de hasta 8 personas. Su principal ventaja es que es compatible con todos los dispositivos y casi todo el mundo la tiene instalada y está habituado a utilizarla.

Pero en muchas ocasiones, en una reunión no basta con las herramientas que ofrecen estas aplicaciones de videollamadas. También se puede necesitar compartir la pantalla, grabar las reuniones, o compartir documentos en tiempo real. Para organizar reuniones dentro de la empresa, es fácil elegir una de las aplicaciones existentes e implantarla. Sin embargo, cuando se desea mantener reuniones ocasionales con clientes, es conveniente ponérselo fácil, y a ser posible que no tenga que instalarse nada, o si lo tiene que hacer, que el proceso sea lo más sencillo posible.

Una de los programas más potentes y más conocido en el mundo empresarial es **GotoMeeting**. Es el programa que utiliza la Asociación para los cursos de formación on-line, por lo que la mayoría ya lo conoceréis. A las personas que invitemos a una reunión podrán asistir a ella a través del navegador o instalando la aplicación. Las empresas que tengan Google G. Suite, tienen disponible Google Meet. A parte de celebrar reuniones dentro de la empresa, pueden invitar a personas externas, pero necesitarán tener una cuenta de correo de Gmail.

Skype es la aplicación más veterana de llamadas por videoconferencia, pero ha ido evolucionando y permite realizar reuniones de forma muy rápida y sencilla. En mi opinión es una muy buena alternativa para hacer reuniones ocasionales con clientes si se necesita compartir la pantalla. Si el cliente no tiene instalada la aplicación, casi seguro que pone menos pegs para instalársela que si le sugerimos **GotoMeeting**, ya que de la primera seguro que habrá oído hablar. Si no es necesario compartir la pantalla, hoy en día la mejor opción podría ser WhatsApp, ya que es raro encontrar a alguien que no lo tenga instalado. **Zoom** es otra plataforma que se está haciendo cada vez más popular, y con esto de la cuarentena, mucha gente ya se la ha instalado en sus móviles. La calidad de sonido e imagen es destacable. Otra gran ventaja es que su plan gratuito ofrece más servicios que otras plataformas, permite reuniones de hasta 100 personas, aunque con la gran desventaja de que la duración máxima está limitada a 40 minutos.

Agenda

Actividad de APEI

Mayo - 2020

- 04 - Oferta Comercial - Seeglas Gap pantallas anti contagio
- 04 - Oferta Comercial - Intertendas artículos de prevención Covid-19
- 04 - Oferta Comercial - Ocaña mamparas de Policarbonato
- 06 - Oferta Comercial -Mundo dependencia - Mascarillas desechables
- 11 - **Curso Online. Novedades sobre los Ertes, a cargo de Bittor González**
- 11 - Oferta Comercial - Signaturit - Firma tus contratos sin salir de la oficina
- 12 -**Curso Online. Introducción a la Fotografía Inmobiliaria a cargo de Joan Roig**
- 13 - Oferta Comercial - Servigraf - Mamparas y vinilos para el suelo

- 13 - **Delegación APEI Islas Canarias** - Acuerdo de colaboración con Eurofins LGS Megalab Análisis Clínicos
- 14 - **Curso Online. Instagram Stories para Expertos Inmobiliarios, a cargo de Elisabet Carvajal, responsable de comunicación y marketing APEI**
- 19 - Oferta Comercial: Productos de Protección para hacer frente al Covid 19
- 20 - **Curso Online. Gestión del Tiempo, a cargo del coach y formador Rafel Tovar**
- 21 - Oferta Comercial - IMAGEN, academia digital fotografía de arquitectura e inmobiliaria
- 27 - **Curso Online, Planificación del negocio, a cargo del formador Rafael Tovar**
- 28 - **Curso Online. Fotografía inmobiliaria con smartphone a cargo de Joan Roig**

Junio - 2020

- 02 - **Convenio con Laboratoriso Eurofins Megalab para la realización de pruebas de COVID 19**
- 02 - Oferta Comercial: Exposystem. Novedades para la imagen de vuestras inmobiliarias.
- 10 - Nuevo producto de Arag, Ocupación Ilegal
- 17 -**Curso Online- Gestión de contactos a cargo de Rafael Tovar**
- 18 - **Curso Online. Google Analytic para Expertos Inmobiliarios a cargo de Elisabet Carvajal, responsable de Comunicación APEI**

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.



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