



— Desde 1990 —

EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO
CONCERTADO
02/1208

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS — N. 128- AÑO 2021

Más cerca

POST
COVID-19

EXPERTOS INFORMADOS

Pp. 3-4
APEI amplía sus convenios con agencias tributarias territoriales.

EXPERTOS JURÍDICO

Pp. 5
Pólizas de negocio que cubren la "paralización de la actividad", posible aplicación a cierres por pandemia.

ENTRE EXPERTOS

Pp. 6-10
Entrevista al Experto Honorífico y fundador de APEI, Arturo Sala.

ENTRE EXPERTOS

Pp. 11-12
Breve Historia de la Asociación.
Los Expertos, decisivos para la liberalización del sector en 2000.

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS

PÁGINA 2

. Editorial del presidente.

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINAS 3-4

. APEI amplía sus convenios con agencias tributarias territoriales.

PÁGINA 3.

. Economía

PÁGINA 4.

. Renovación de pólizas de caución y RCP.

EXPERTOS JURÍDICO

PÁGINA 5

. Pólizas de seguro del negocio que cubren la "paralización de la actividad", posible aplicación a cierre por la pandemia.

. Suprimido el artículo 28 de la Ley Hipotecaria.

ENTRE EXPERTOS

PÁGINAS 6-10

. Entrevista al Experto Honorífico y fundador de APEI, Arturo Sala.

"El futuro pasa por la multiexclusiva y en estar en un colectivo prestigioso".

PÁGINAS 11-12

. Breve historia de la Asociación.

Los Expertos, decisivos para la liberalización del sector en 2000.

EXPERTOS INFORMADOS

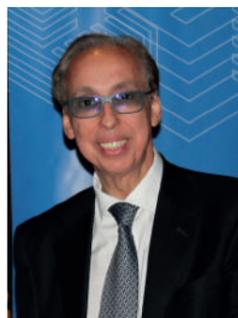
PÁGINAS 14-15

. La compraventa de vivienda creció un 233,6% interanual en abril.

PÁGINA 15

. Mundo Digital

. Agenda



Recuperando terreno de la verdadera normalidad

Según va avanzando el verano, vemos que, a pesar de repuntes localizados, vamos progresivamente ganando terreno a la verdadera normalidad. A medida también que se solucionan los problemas clave de la pandemia, el mercado se va normalizando. Esto nos permite prever un movimiento favorable del mercado a partir de septiembre. Un pronóstico positivo que esperamos por el bien de todos, y de nuestro colectivo.

Realizo esta previsión optimista para después del verano, a pesar de lo poco que nos ayuda la incertidumbre política en todo el país. Una incertidumbre que no permite actuar de manera natural a inversionistas, compradores, ni tampoco al resto de intervinientes del sector. Las continuas informaciones sobre cambios en impuestos y deducciones alimentan aún más la incertidumbre. Necesitamos algo estable que favorezca la seguridad. Creo que el movimiento positivo de cara al mes de septiembre se va a dar y además va a ser una tendencia que progresivamente irá en aumento.

En lo relativo a la Asociación, también a partir de septiembre, pondremos en marcha nuevas iniciativas e ideas en las que hemos estado y, estamos, trabajando. Tendremos una mayor intervención de los delegados, que recibirán también un mayor apoyo para poner en marcha acciones como, por ejemplo, charlas en sus zonas, reuniones con asociados, etc. También vamos a potenciar la publicidad de la Asociación. En septiembre os detallaremos estas novedades.

Y, en este sentido, y para favorecer la mejora constante de nuestra Asociación, os pido que nos comunicéis, a cualquier miembro de la Junta directiva, o bien a mi mismo (debajo tenéis mi correo electrónico y también podéis contactarme a través de la centralita de la Asociación, tel: 93 317 0809 ext. 6). ideas y propuestas que tengáis y que puedan ayudarnos a mejorar. También nos podéis hacer extensivas críticas de aspectos que vosotros veáis que debemos corregir. Todas las opiniones serán bien recibidas, atendidas y valoradas, porque la Asociación la hacemos entre todos.

Cuando recibáis esta revista, muchos estaréis ya de vacaciones y otros estaremos a las puertas de celebrarlas. Un paréntesis muy merecido para todos, tras un año difícil e inusual. Os deseo un buen descanso, reconfortante y que sirva para recargarnos de ilusión. ¡Feliz verano, Expertos!

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 128 Junio 2021
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. 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 / 646 22 02 68
 Coordinación: Elisabet Carvajal. Contacto Administración: Trinidad Gómez
 Redacción: Elisabet Carvajal, Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá
 Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente. Depósito legal: LR - 406 - 2002.

Permiten a los Expertos la gestión de tributos para los clientes APEI amplía sus convenios con agencias tributarias territoriales

Las comunidades de Galicia y Andalucía se suman a estos acuerdos

APEI ha firmado en las últimas semanas dos nuevos convenios con las agencias tributarias de Galicia y Andalucía. Estos dos acuerdos, que permiten ampliar los servicios de los Expertos Inmobiliarios con la gestión de tributos para sus clientes de forma telemática, se suman a los ya suscritos con La Rioja, Cataluña y Comunidad de Madrid. Las posibilidades que ofrecen estos convenios a los asociados de APEI suponen un servicio muy bien valorado por nuestros Expertos.

La tramitación para la adhesión de cada asociado como colaborador social autorizado de las distintas agencias tributarias territoriales corre a cargo de la propia Asociación, aportando la máxima comodidad a nuestros asociados.

Galicia y Andalucía se suman a las comunidades autónomas con las que los Expertos Inmobiliarios tienen acuerdos con sus agencias tributarias territoriales.

Estos acuerdos suponen para nuestros asociados una importante ventaja competitiva, pues les permiten realizar, para sus clientes, un amplio abanico de gestiones impositivas de forma telemática con la administración tributaria de estas comunidades.

Acuerdo con la Agencia Tributaria de Andalucía

En relación con el convenio alcanzado con la Agencia Tributaria de Andalucía, el acuerdo firmado recoge textualmente que los asociados que se adhieran a este tipo de servicio "podrán realizar, en representación de terceras personas, la presentación telemática de declaraciones, autoliquidaciones, solicitudes y cumplimentación de trámites correspondientes a los tributos gestionados por la Agencia, así como la tramitación telemática del pago de las deudas tributarias que de ellas puedan resultar".

Para acceder a este servicio, los asociados deberán firmar el documento individualizado de adhesión que los Expertos encontrarán a su disposición en la intranet de la web www.inmoexpertos.com. La tramitación de la solicitud de alta como colaboradores sociales autorizados se llevará a cabo a través de la propia Asociación, que archivará y custodiará los documentos originales de adhesión. La Asociación es la responsable del mantenimiento del censo de asociados que han suscrito el documento de adhesión. La gestión a cargo de la Asociación proporciona la máxima comodidad al Experto que se acoge a este

Economía

Tipo de Referencia Oficial Mayo 2021

Fuente: Banco de España - Asociación Hipotecaria Española.

Tipo interés basado en Euro short-term rate	- 0,556
Rendimiento interno en el mercado secundario (entre 2 y 6 años)	- 0,350
Referen. interbancaria a 1 año (EURIBOR)	- 0,481
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)	- 0,481

Índice de Precios de Consumo IPC

Fuente: INE

Períodos Incremento relativo

Marzo 2020 - 2021	2,8 %
Abril 2020 - 2021	2,2 %
Mayo 2020 - 2021	1,3 %

servicio. Más información sobre el convenio con la Agencia Tributaria de Andalucía aquí: <https://inmoexpertos.com/files/convenios/394.pdf>

Acuerdo con la Agencia Tributaria de Galicia

En el caso del convenio de colaboración alcanzado entre la Agencia Tributaria de Galicia y la Asociación de Expertos Inmobiliarios, los miembros que se adhieran al citado acuerdo podrán realizar para los clientes, que lo soliciten de forma voluntaria, muchos de los trámites que éstos deben realizar como contribuyentes.

Así pues, en el acuerdo se incluyen aspectos como la "información sobre el valor de los bienes inmuebles situados en Galicia que vayan a ser objeto de adquisición o transmisión (...)". El convenio con la Agencia Tributaria de Galicia también contempla la presentación, pago y remisión por vía telemática de las autoliquidaciones, declaraciones, liquidaciones y/o recibos correspondientes a los siguientes impuestos:

- ▶ Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentales (ITP y AJD).
- ▶ Impuesto sobre sucesiones y donaciones (ISD)
- ▶ Tasas fiscales sobre el juego.
- ▶ Impuesto sobre el daño mediambiental causado por determinados usos y aprovechamientos de agua embalsamada.
- ▶ Canon eólico.

- ▶ Impuesto compensatorio ambiental minero.
- ▶ Canon sobre los impuestos declarados en estado de abandono.
- ▶ Impuesto especial sobre determinados medios de transporte (en previsión).
- ▶ Y demás impuestos, tasas y precios competencia de la comunidad autónoma que se presenten y paguen por vía telemática.

Además, se pondrá a disposición de los asociados interesados la conexión temática necesaria mediante un procedimiento seguro para la recíproca transmisión de datos.

Más información sobre el convenio con la Agencia Tributaria de Galicia aquí: <https://inmoexpertos.com/files/convenios/400.pdf>



Renovación de pólizas de Caución y RCP

El día 30 de junio vencían las pólizas de los seguros de Responsabilidad Civil Profesional (RCP) y Caución que los Expertos tienen suscritas a través de la Asociación. Las pólizas han sido renovadas con la misma compañía, Axa. Recordamos a los asociados que presenten cambios en sus datos (número de cuenta, facturación, dirección, etc) y que, por lo tanto, difieran de los datos que constan en el cuestionario anterior, deben actualizar estas informaciones. (Para más información, contactar con la sede: 93 317 0809).

Seguro de Responsabilidad Civil Profesional:	
Primas Persona Física	
con un establecimiento:	42,64 €
con dos establecimientos:	56,24 €
con tres establecimientos:	62,42 €
Primas Persona Jurídica,	
con un establecimiento:	64,35 €
con dos establecimientos:	89,76 €
con tres establecimientos:	100,04 €
Límite máximo 775.000 de Indemnización por siniestro, año y asegurado. Facturación hasta 600.000 €	
Seguro de Caución:	
Prima de 258,387 €* anuales	
*El importe se girará dividido en dos recibidos, los meses de julio y enero, de 129,19 € cada uno de ellos.	

Sentencia de la Audiencia Provincial de Girona de 3 de febrero, 2021

Pólizas de seguro del negocio que cubren la "paralización de la actividad", posible aplicación a cierres por la pandemia

J. Manuel Pernas

Os informamos a todos de esta reciente Sentencia que analiza una nueva situación generada por la Pandemia y que podría ser de interés para nuestros negocios.

Una Pizzeria de Girona tenía contratada una póliza de seguro que cubría el negocio. Una de las coberturas era la de "paralización de actividad" a tenor de la cual, si ésta se producía, la Compañía indemnizaba al asegurado con la cantidad de 200 € al día durante un período de 30 días. Por razón del COVID el propietario se vió obligado a cerrar al Restaurante y demandó a la compañía aseguradora reclamándole el pago máximo por "paralización de actividad", es decir, 6.000 €, Si bien el Juzgado de Primera Instancia desestimó la demanda, la Audiencia Provincial de Girona revocó dicha resolución y condenó a la Compañía aseguradora al abono de la cantidad reclamada

Y ello porque la Audiencia entendía que la exclusión "pérdidas producidas, causadas, derivadas de limitaciones o restricciones impuestas por cualquier organismo o autoridad pública o por cualquier caso de fuerza mayor" que incluía la póliza era una cláusula limitativa del riesgo, no delimitadora, y debería haber sido resaltada y aceptada expresamente. La Audiencia también indicaba que en lugar alguno de la póliza consta que la misma no cubría la paralización del negocio consecuencia de la legislación dictada por la pandemia, y por ello entendía que no está

excluída de la misma.

En definitiva, va a depender del condicionado de vuestras pólizas de seguro del negocio, pero comprobadlas y si tenéis contemplada la indemnización por paralización de actividad tened en cuenta que sería posible que pudieráis reclamar la indemnización prevista en dicha cobertura por el cierre durante la pandemia si se dan las condiciones señaladas.



Suprimido el artículo 28 de la Ley Hipotecaria

El Boletín Oficial del Estado (BOE) publicaba el pasado 3 de junio la Ley por la que se reforma un amplio abanico de normas, como la Ley del Notariado al Código Civil, la Ley Hipotecaria, la de Enjuiciamiento Civil, la de Protección Patrimonial de las Personas con Discapacidad, la Normativa Tributaria, el Registro Civil o la Ley de Jurisdicción Voluntaria.

En lo que se refiere a la Ley Hipotecaria, de las distintas modificaciones introducidas, destaca la supresión del artículo 28 y que será efectiva a partir del día 8 de septiembre.

Se trata de una buena noticia que elimina de la Ley el siguiente texto:"las inscripciones de fincas o derechos reales adquiridos por herencia o legado, no surtirán efecto en cuanto a terceros hasta transcurridos dos años desde la fecha de la muerte del causante. Exceptuándose las inscripciones por título, de herencia testada o intestada, mejora o legado a favor de los herederos forzosos".

Arturo Sala, mediador en Cantabria y miembro fundador de APEI, nombrado Experto Honorífico

“El futuro pasa por la multiexclusiva y en estar en un colectivo prestigioso”

Elisabet Carvajal

Hoy proponemos a nuestros Expertos un pequeño viaje en el tiempo, a un tiempo relativamente cercano que nos descubrirá la evolución de la mediación inmobiliaria a través de algunos de sus protagonistas. Vamos a hacer este viaje extraordinario de la mano del Experto Arturo Sala (Lleida, 1960). Sala lleva en el ADN lo de ser agente inmobiliario. Arturo Sala fue uno de los fundadores de APEI en 1990 y acaba de ser nombrado Experto Honorífico de la Asociación en reconocimiento a su trayectoria y buen hacer.

Con él iremos hasta los años 50, a través de los recuerdos vivos y entrañables que conserva Sala de su abuelo, Modesto Francino. Era un "home bo" (un hombre de bien) que cerraba las compraventas con la firma sobre papel de estraza de las partes implicadas. Sala nos llevará también, década a década, por la segunda mitad del siglo XX, con las vivencias y experiencias junto a Arturo Sala - padre -, quien abriría la primera agencia en Lleida. Y también, claro, a través de las suyas propias, las de Arturo Sala - hijo - nuestro protagonista y Experto nº11. Con él, recordaremos la liberalización del sector, y los orígenes de APEI en 1990.

Y, en tan buena compañía, nos atrevemos también a realizar una prospección hacia los años venideros y predecir como será la mediación inmobiliaria en un futuro próximo: **“La profesión pasa por la multiexclusiva, mucha formación técnica, digitalización y pertenecer a una marca de prestigio como puede ser APEI”**, asegura Sala.

- **Usted estaba predestinado a ser agente inmobiliario.**

“Mi abuelo por parte de madre era lo que se denominaba en Lleida un “home bo”, un hombre de bien. Por aquel entonces, no había tanto abogado y, cuando se quería vender un finca, mi abuelo hacía que comprador y vendedor se dieran la mano tras alcanzar el acuerdo entre ambos. Y se firmaba, lo que se denominaba, las “hijuelas” en papel de estraza. Posteriormente, mi padre, cuando se casó, dejó la localidad de Pont de Suert y se desplazó a Lleida. Dejó su anterior trabajo en Enher. Primero se hizo agente de seguros, en 1955, y luego ya, desde cero, se formó y montó la primera Inmobiliaria de Lleida”.

"Para mí, es inconcebible atreverte a vender o anunciar un piso sin tener firmado un contrato de exclusiva"

- **¿Cómo era una agencia inmobiliaria a finales de los años 50?**

“En aquellos años en Lleida solo había tres inmobiliarias. La gente no compraba pisos, había más alquiler. Mi padre hacía un poco de todo: gestoría, seguros... En los años 70, llegó un cierto progreso económico y la gente empezó a comprar pisos. Entonces, mi padre se instaló en unos bajos comerciales a pie de calle con tres vendedores”.

- **¿Cuál fue la relación entre su padre y nuestro**

Experto Lluís Sangrà?

“Lluís Sangrà empezó con mi padre. Sangrà se especializó en fincas rústicas. A mí me encantaba acompañarlo y sujetarle la cartera. Estuvo trabajando con mi padre durante 30 años. Para mí ha sido como un hermano mayor”.

- **Lleva instalado en Santander cerca de 40 años, ¿cómo hizo el salto de Lleida a Cantabria?**

“Estudí Derecho en Barcelona e iba mucho por la oficina de mi padre... Se me daba bien esto de vender y mi padre pensó que quizás aprendería más si salía fuera de casa. Y en 1984, con 24 años, fui para Santander para trabajar con un API buen amigo de padre. Le dijo "que haga de becario y aprenda". Empecé como autónomo y el primer mes ya vendí muchísimo. Luego conocí a la que sería mi mujer y la estancia que tenía que ser de seis meses o un año, ya fue definitiva. Profesionalmente, empecé también mi propia trayectoria. Primero me asocié con los Hermanos Roig, abogados y APIs. Luego, montamos una oficina en Castro-Urdiales y, finalmente, me quedé con ella”.



-*Nos habla de los años 80, fechas cercanas a la fundación de la Asociación de Expertos Inmobiliarios en la que usted estuvo implicado.

“Sí, en aquellos momentos era más difícil ser API - no se hacían convocatorias - , que ser notario. Así que empezamos a pensar en crear una asociación profesional. Había un epígrafe en el IAE que hacía referencia a Agentes inmobiliarios y Expertos Inmobiliarios, de aquí tomamos el nombre para la asociación. Yo estuve en la primera promoción, junto a Óscar Martínez, en la Universidad de Barcelona para obtener el diploma de Experto Inmobiliario”.

- *Fueron años muy complicados para los Expertos Inmobiliarios...

“Con Óscar y otros profesionales veíamos que no podía ser que se tuviera que pagar un alquiler a los API para poder trabajar. Pero, en aquellos momentos, parecía que no había otra forma. Incluso empezaron a ponernos querellas - y ¡por lo penal! -, por intrusismo profesional. Un compañero de Alicante llegó a estar en prisión a finales de los años 80. Sí, sí, fueron años muy complicados. Poco a poco, fue cambiando. La sentencia del año de 1993 del Tribunal Constitucional dictaba que los APIs no tenían la exclusiva y ya en el 2000 se liberalizaba el sector y la Asociación se fue afianzando”.

Usted comenta que siempre ha trabajado con exclusiva. Cuéntenos su secreto.

“Sí, siempre he trabajado así. No hay secreto... yo ya lo vi de mi padre. El ya contaba con ese contrato firmado por el propietario que te autoriza y yo siempre

he trabajado así. Para mí, es inconcebible atreverte a anunciar o vender un piso sin tener este tipo de contrato con el propietario. Siempre he trabajado así, desde un alquiler a una promoción de 600 viviendas”.

- Se puede decir que, su padre primero y luego usted, han sido pioneros en esta materia. ¿Cómo le han respondido los clientes a la exclusiva a lo largo de su trayectoria?

“Perfectamente. El cliente ve que ofreces un servicio para conseguir la venta del piso. Entiende que es una actividad que le conviene. Y, por mi experiencia, he visto que es la única forma de trabajar. Por mi parte, me comprometo a realizar unos servicios - reportaje fotográfico, visitas , etc -, siempre con contratos cortos, de tres o cuatro meses. Cada quince días nos sentamos y explicamos al cliente las próximas acciones. El cliente ve que no le estás cobrando, sino que cobras por el éxito de la operación. Ve que estamos en el mismo barco y que además lo acompañas durante toda la operación hasta el momento de llegar a notaria. Nunca he tenido ningún problema. Desde el año 2008 veo que la práctica de la exclusiva empieza a extenderse, y me parece bien. Es una forma más profesional de trabajar”

- Abuelo, padre, buenos amigos, y también su

** Más información en pp. 11 y 12. Artículo titulado Breve Historia de la Asociación de Expertos Inmobiliarios.*



"Mi padre montó la primera agencia inmobiliaria de Lleida en los años 50. La gente no compraba pisos, alquilaba"

A la derecha, una imagen de Lleida de los años 50 que muestra el único acceso a la ciudad por el puente Viejo con sus tradicionales adoquines y presidido por el urbano de la época. (Foto: Ed. Soberanas)

"La vivienda es el sector refugio del ahorrador. Se realizan muchas operaciones sin hipoteca"

esposa, Marisol, todos, de un modo u otro, agentes inmobiliarios.

“Sí. Yo, ahora, por motivos de salud, estoy más en un segundo plano, pero sigo teniendo pasión por mi profesión. Nuestra marca más conocida es InmoArtusa, fue con la que empezamos. Luego vino InmoGBS, hasta la actual, Habitale Marisol Ceballos. La agencia esta en Castro- Urdiales (Cantabria) y trabajamos fundamentalmente pisos de bancos y promociones de ámbito local. Llevamos así cerca de 8 años y nos aporta estabilidad y muchas operaciones. Marisol, mi esposa, que también forma parte de los Expertos Inmobiliarios, está

al frente de la oficina"

¿De qué operación se siente más orgulloso?

“Sin duda, de la promoción Residencial Los Puertos, en el Astillero (Cantabria). Fueron 600 viviendas y un centro comercial. Fue una operación a cargo de un solo promotor y la comercialización fue responsabilidad de InmoArtusa. La operación se realizó durante los años 1995 y 2005. Cuando finalizó, volví a Laredo y estuve tres años como InmoGBS”.



Castro-Urdiales

La bella localidad cántabra de Castro-Urdiales está situada a 75 km. de Santander, capital de la comunidad autónoma, y a 35 km. de Bilbao. Cuenta con una población de 32.660 habitantes. Sobre estas líneas, una imagen de la Iglesia de Santa María de la Asunción y el Faro del Castillo de Santa Ana de Castro-Urdiales.

NUEVOS ASOCIADOS

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

Manuel Albuquerque
Ramírez
Número de afiliado: 3113
Población: Hospitalet de Llobregat
Provincia: Barcelona

Félix Vallejo Fernández
Número de afiliado: 3114
Población: Logroño
Provincia: La Rioja

Samar Salman Hamady
Número de afiliado: 3115
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Ionela Boatca
Número de afiliado: 3116
Población: Picassent
Provincia: Valencia

Luis Modia Rodríguez
Número de afiliado: 3118
Población: Cambre
Provincia: A Coruña

Ferdaous Chaara
Número de afiliado: 3119
Población: Sevilla
Provincia: Sevilla

Isabel de Diego Carrillo
Número de afiliado: 3120
Población: Logroño
Provincia: La Rioja

Marta Elisa Fernandez
Albarracín
Número de afiliado: 3121
Población: Candelaria
Provincia: Tenerife

Nataliya Lavrynenko
Número de afiliado: 3122
Población: Cambrils
Provincia: Tarragona

Johanna Wittaker
Forrester
Número de afiliado: 3123
Población: Poblets, Els
Provincia: Alicante

A partir de su amplia visión retrospectiva de la profesión, miremos ahora hacia el futuro ¿hacia dónde cree que va la mediación inmobiliaria?

“El futuro pasa por la digitalización y por la colaboración entre profesionales. Son dos temas fundamentales, porque cuando trabajas con personas has de ser capaz de ofrecer la mejor solución posible. Eso implica tener el producto en 200 inmobiliarias y que el cliente tenga siempre un único referente. El futuro está en la multiexclusiva, pasa por una mayor formación técnica – y no tanto de motivación – y en formar parte de una gran marca como en nuestro caso es APEI. Hoy en día es difícil seguir adelante si se va por libre. Hay que formar parte de una MLS y una marca reconocida como Expertos Inmobiliarios”.

-¿Cómo ha sido el 2020, el año de la pandemia en Cantabria, para el sector inmobiliario?

“Ha sido un año francamente bueno, se ha facturado bien. El 2021 está siendo también bueno. Hay distintos factores que favorecen esta buena marcha. Un 30 % de la gente lo ha pasado mal, han estado o están en ERTE o en el paro. Pero, hay un 70% que ha seguido trabajando y ha podido ahorrar. Otros factores son que las hipotecas van baratas y el ahorro da poco rendimiento. La vivienda es el sector refugio del ahorrador. Se realizan muchas operaciones sin hipoteca. Además, a diferencia de la crisis del 2008, con el COVID se han concedido muchas ayudas.

- ¿Cuál es su pronóstico para el segundo semestre de 2021?



“Los gurús pronostican que el último trimestre del 2021 no será demasiado bueno. Sin embargo, el 2022 va a ir muy bien”.

- ¿Qué consejo daría a una persona joven que decida dedicarse a la mediación inmobiliaria?

“Para empezar, que sea buena persona y que tenga la voluntad de ayudar a la gente. A partir de ahí, muchísima formación”.

Breve historia de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios

Los Expertos, decisivos para la liberalización del sector en 2000

Quizás habrá algunos de nuestros Expertos que, por su juventud, desconozcan la historia que precede a la Asociación de la que forman parte. Por ello, hemos pensado que, coincidiendo con la entrevista a uno de los fundadores de APEI, Arturo Sala, esta sería una buena ocasión para recordar el importante papel que jugaron los Expertos Inmobiliarios en los años 80 y 90, para conseguir la liberalización del sector de la mediación inmobiliaria.

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios fue fundada en 1990 por un grupo de mediadores inmobiliarios que defendían que el ejercicio de esta profesión pudiera desarrollarse libremente y hacer frente al colectivo profesional, los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de aquellos momentos, que se autoproclamaba con la exclusiva del sector, con prácticas “injustas y abyectas”. Miembros de nuestra asociación en sus momentos más tempranos afrontaron con valentía una situación que se desarrollaba en un escenario

que clamaba el cambio. Fue un periodo realmente duro donde se sucedieron querellas por intrusismo profesional con, incluso, penas de prisión y cierres de oficinas, y al que también se sumaba la dura crisis económica de los años 80. Sin embargo, APEI se erigió con fuerza e hizo frente a querellas, sentó jurisprudencia y su acción fue decisiva para lograr el Real Decreto 4/2000, en vigor desde el mes de junio del 2000 y que liberalizaba este sector profesional.

Corría el año 1986 cuando el que ahora es Experto Honorífico, Salvador Palomo Torres, un agente inmobiliario catalán, vivía con indignación la injusticia con que se estaban desarrollando las cosas para los agentes inmobiliarios. “Los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) iniciaron una campaña muy fuerte. Cobraban dinero por alquilar el título para que pudieras tener una agencia inmobiliaria. Era una práctica inconcebible que no podíamos permitir”, explica Palomo Torres, quien rápidamente animó a una decena de profesionales próximos a él, y empezaron a gestar la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios. APEI quedaría oficialmente inscrita en el Registro de Asociaciones del Ministerio del Interior el día 4 de julio de 1990. Era el primer gran triunfo de la APEI y fue anunciado en una conferencia de prensa en Madrid que reuniría a una treintena de periodistas con un gran impacto mediático. APEI empezaba con tan sólo una decena de miembros. Sin embargo, el boca-oreja recorrió todo el territorio español.

José Tomás García Zabalza, Josetxo, asociado número 73, explicaba a tenor de esos años de lucha que “el 5 de julio de 1989, víspera de San Fermín, abría una inmobiliaria en Pamplona. La respuesta llegó el 17 de marzo de 1990, cuando recibí una querrela por intrusismo profesional. Tenía más de 15 años de experiencia... Pero, en aquel momento, oficialmente sólo existían los Apis y era prácticamente imposible acceder al colectivo pues convocaban exámenes cada 6 ó 7 años y de forma restrictiva sólo para conseguir el título de Apis... Era más fácil ser físico nuclear que

ASOCIACION PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS
EN COORDINACION CON LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE BARCELONA
APERTURA DEL CURSO-OCTAVA PROMOCION

Requisitos: Ocho años de experiencia en el sector inmobiliario. Aprobación de la inscripción por el Delegado Territorial de la Asociación.

Contenido del curso: Derecho Civil, Hipotecario, Mercantil y Registral • Normativa Comunitaria • Marketing y Recursos Humanos • Dirección Empresas Inmobiliarias.

Inscripción y matrícula: Vía Masagré, 91. (Sabadell) BARCELONA. Tel. (93) 725 71 00 - Fax (93) 727 20 88.

CERTIFICADO DE ASISTENCIA OTORGADO POR LA "FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE BARCELONA." DIPLOMA DE EXPERTO INMOBILIARIO OTORGADO POR LA "ASOCIACION PROFESIONAL"

Nota: La profesión de Experto Inmobiliario está expresamente contemplada en la Directiva de la CEE 87/43 de directa aplicación en España.

Inserción en el ABC el 22-10-1991

A la izquierda, anuncio, publicado por APEI, informando de las nuevas convocatorias de cursos, en la Universidad de Barcelona, para la obtención del diploma de Experto Inmobiliario. Muchos de nuestros Expertos y Expertas más veteranos obtuvieron su diploma en la Facultad de Económicas, en los años 90. Conservan de aquellos días entrañables recuerdos.

NUEVOS ASOCIADOS

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

Desiré Vera Hernandez
Número de afiliado: 3124
Población: San Cristobal
Provincia: Tenerife

Manuel Antonio Carretero Loyzaga
Número de afiliado: 3125
Población: Almería
Provincia: Almería

Iñigo Rui Wamba Ortiz
Número de afiliado: 3126
Población: Bilbao
Provincia: Vizcaya

Eusebio Casarrubio Blanes
Número de afiliado: 3127
Población: Onil
Provincia: Alicante

Salvador Palau Sanchis
Número de afiliado: 3128
Población: Ontinyent
Provincia: Valencia

Ernesto Rivera Armada
Número de afiliado: 3129
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Jose Gonzalo Alvarez Rodriguez
Número de afiliado: 3130
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Maria Teresa Medina Rodriguez
Número de afiliado: 3131
Población: San Cristobal
Provincia: Tenerife

Andrea Girardi
Número de afiliado: 3132
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Antonio Jose Corral Moreno
Número de afiliado: 3133
Población: Viladecans
Provincia: Barcelona

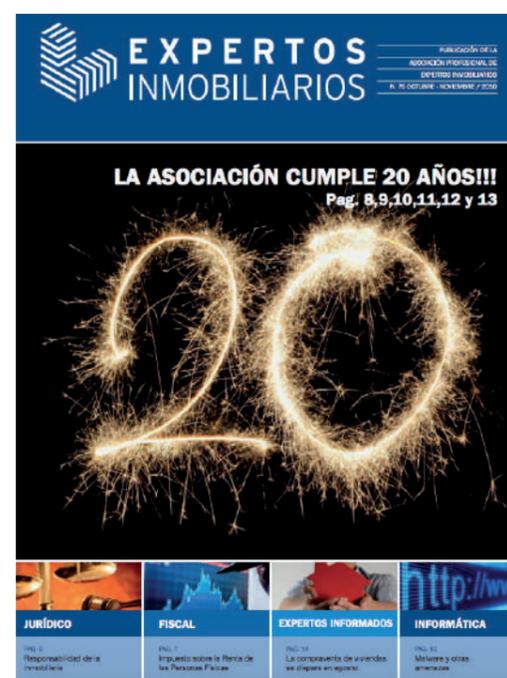
"El registro de APEI en el Ministerio del Interior, el 4 de julio de 1990, se anunció en conferencia de prensa en Madrid con gran repercusión mediática"

agente inmobiliario", bromea este Experto. Tras la demanda, Josetxo, ingresaba en la Asociación donde le defendieron. "Primero perdí ante el Juzgado de lo Penal, así que recurrimos ante la Audiencia Provincial. Mientras hubo otro querrela por reincidente en la que pedían 4 años de prisión por ejercer como agente inmobiliario. Y luego, junto con otro compañero de Alicante, interpusimos un recurso de amparo ante el Tribunal Constitucional. La sentencia nos fue favorable. Ganamos y sentamos jurisprudencia. Pero en la primera querrela, pedían seis meses de prisión. El compañero de Alicante llegó a estar 30 días en la cárcel de Fontcalent!", recuerda José Tomás García.

"Nuestro objetivo era plantar cara a los APIS y buscar resquicios

legales para poder realizar nuestra profesión sin prebendas. Cuando nuestra asociación quedó oficialmente inscrita, los APIS se pusieron en pie de guerra y nosotros iniciamos una estrategia defensiva. La primera demanda que ganamos fue contra el presidente del colegio de APIS de Zaragoza", añade Salvador Palomo quien sería el primer presidente de la Asociación durante 7 años. Después y hasta el momento, el presidente de la APEI es Óscar Martínez, agente inmobiliario de larga trayectoria vinculado a la Asociación desde sus inicios, hombre incansable y gran visionario en lo referente a nuestro sector, quien incide en que "los inicios fueron muy duros, con las continuas querrelas de los APIS. Era necesario un buen departamento jurídico que nos ayudó mucho".

Este artículo es un resumen del reportaje publicado, con motivo del 20º Aniversario de APEI, en la revista de los Expertos Inmobiliario número 76 (Octubre de 2010).



Os recordamos que disponéis de todos los números de la revista de APEI en la web. Si estás leyendo la versión PDF puedes acceder pinchando [aquí](#)

El precio medio del metro cuadrado registraba un descenso del 5,7%

La compraventa de vivienda crecía un 233,6% interanual en abril

Según los últimos datos del Colegio General del Notariado

Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

En abril de 2021, con respecto al mismo mes de 2020, la compraventa de viviendas se incrementaba un 233,6%, la concesión de préstamos hipotecarios para la adquisición de vivienda un 141,6% y la constitución de sociedades un 378,8%. Una variación porcentual realmente llamativa ue tiene su explicación en el escaso número de operaciones que se realizaron en abril de 2020 como consecuencia del estallido de la pandemia de la COVID-19 y las medidas dirigidas a contenerla. Estos son los últimos datos provisionales ofrecidos por el servicios de estadísticos del Consejo General del Notariado en relación con el sector de la vivienda en el primer trimestre de 2021.

Según los datos provisionales del Consejo General del Notariado, el número de compraventas aumentó en un 233,6% interanual, el pasado mes de abril, hasta alcanzar las 51.136 unidades, mientras que el precio medio del metro cuadrado bajó a los 1.428 €/m², registrándose un descenso del 5,7% interanual.

Por tipo de vivienda, las compraventas de pisos aumentaron un 228,0% interanual, llegando a las 38.840 unidades, mientras que las unifamiliares se incrementaron un 252,9% interanual, hasta llegar a las 12.296 unidades.

El precio de la vivienda se encarece en seis autonomías y desciende en once

Los precios de los pisos tuvieron un descenso del 4,3% con respecto al mismo mes del año anterior, hasta alcanzar los 1.622 €/m², mientras que el precio de las viviendas tipo unifamiliar alcanzó los 1.110 €/m², registrando un descenso del 7,1%.

El precio promedio del metro cuadrado descendió en la mayoría del país, si bien existe una disparidad interterritorial ya que solo en seis CC.AA. se registró un encarecimiento en el precio de la vivienda.

Los precios subieron en:

Castilla-La-Mancha (26,3%), Canarias (15,6%), Madrid (6,5%), Murcia (1,8%), Comunidad Valenciana (1,5%) y Cantabria (0,9%).

Los precios disminuyeron en:

Castilla y León (-23,9%), Galicia (-22,2%), Extremadura (-21,2%), Asturias (-14,8%), Navarra (-11,7%), La Rioja (-8,0%), Baleares (-7,6%), Andalucía (-1,3%), País Vasco (-1,0%), Aragón (-0,9%) y Cataluña (-0,8%).

Incremento generalizado de compraventa

Por comunidades, la compraventa de vivienda creció en todas las autonomías. El mayor aumento se registró en Castilla-La Mancha (393,9% interanual) y el menor en Navarra (110,1% interanual). Las CC.AA. donde se registró una evolución por encima de la media nacional fueron: Castilla-La Mancha (393,9% interanual), Castilla y León (343,9%), La Rioja (336,1%), Aragón (335,7%), Andalucía (266,6%), Galicia (251,7%), Madrid (246,4%), Extremadura (240,2%) y Comunidad Valenciana (234,5%).

Las autonomías donde se registró una evolución por debajo de la media nacional fueron: Murcia (231,6%), Cantabria (218,1%), Baleares (200,2%), Canarias (193,0%), Cataluña (179,3%), País Vasco (125,4%) y Navarra (110,1%).

Aumento de los préstamos para vivienda

En abril, los préstamos hipotecarios para adquisición de vivienda crecieron un 141,6% interanual, hasta las 27.308 operaciones. La cuantía promedio de estos ascendió un 1,1% interanual, alcanzando los 143.638 € en promedio.

El porcentaje de compras de viviendas financiadas mediante un préstamo hipotecario se situó en el 53,4%. Además, en este tipo de compras con financiación, la cuantía del préstamo supuso en media el 74,1% del precio.

A nivel autonómico, los préstamos hipotecarios para la adquisición de vivienda crecieron en todas las autonomías, siendo Castilla-La-Mancha (211,5%), La Rioja (193,9%) y

Madrid (175,5%) las tres que lideraron el crecimiento, mientras que Asturias (91,9%), País Vasco (74,7%) y Navarra (46,3%) experimentaron los incrementos más moderados en tasa interanual del

conjunto de las CC.AA.

En relación con la cuantía promedio de los préstamos hipotecarios para adquisición de vivienda, se vuelve a observar una evolución dispar a nivel autonómico.

Se registraron aumentos en diez CC.AA.:

Madrid (15,7%), Asturias (11,5%), Castilla-La-Mancha (10,3%), Cantabria (5,8%), Aragón (3,2%), Comunidad Valenciana (2,8%), Andalucía (2,1%), Galicia (1,5%), Canarias (1,2%) y País Vasco (0,9%). En las siete CC.AA.

Se registraron descensos en:

Murcia (-10,6%), Navarra (-7,3%), Baleares (-6,5%) La

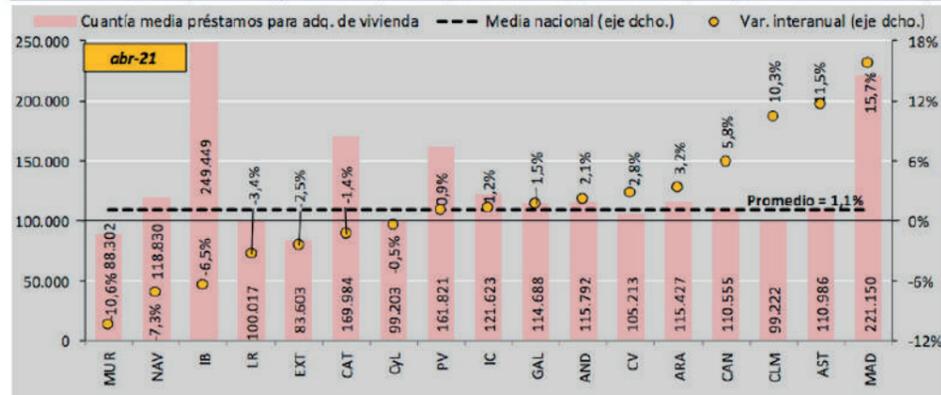
Rioja (-3,4%), Extremadura (-2,5%), Cataluña (-1,4%) y Castilla y León (-0,5%).

• La compraventa de viviendas aumentaba en todas las CC.AA. El mayor aumento se registra en Castilla-La Mancha y el menor en Navarra.

• El precio del m² caía un 5,7% interanual a nivel nacional. Aumentaba en Castilla-La-Mancha (26,3%), Canarias (15,6%), Madrid (6,5%), Murcia (1,8%), Comunidad Valenciana (1,5%) y Cantabria (0,9%).

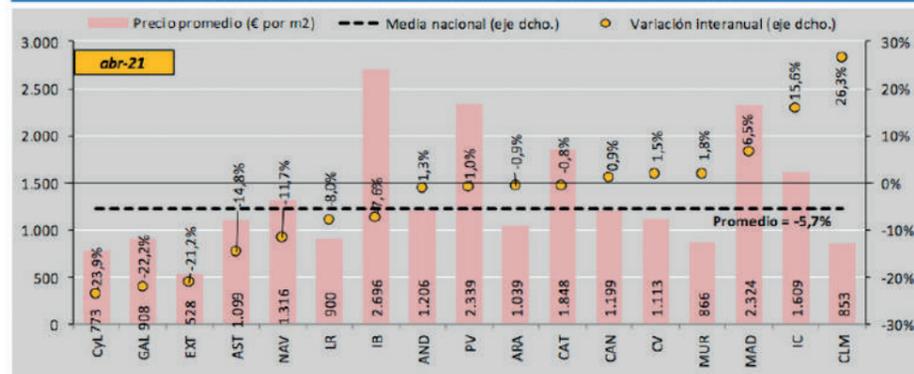
• Los préstamos para vivienda crecían un 141,6% interanual. Se produjeron aumentos en todas las autonomías

Gráfico 11: cuantía promedio préstamos para adq. de vivienda, por CC.AA. (nivel y var. interanual en %)



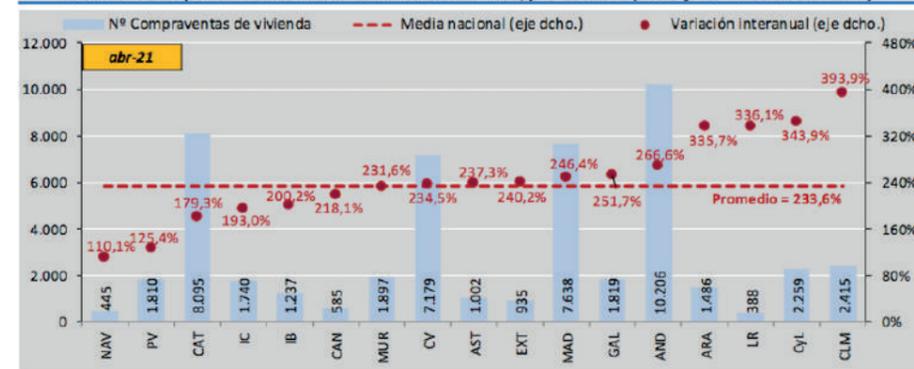
Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (datos provisionales).

Gráfico 5: precio medio por m2, por CC.AA. (nivel y var. interanual en %)



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (datos provisionales).

Gráfico 4: compraventas de vivienda en el último mes, por CC.AA. (nivel y var. interanual en %)



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (datos provisionales).

Mundo Digital con Dani García

Windows 11

El jueves 24 de junio, Microsoft presentaba su nueva versión de su sistema operativo. Pero ya se había filtrado una versión que varias personas se habían instalado y publicado en Internet sus nuevas características e impresiones sobre su rendimiento. Como en cualquier nueva versión de un sistema operativo, lo primero que cambia es la estética. Se han rediseñado todos los iconos, incluso los más clásicos como el de aplicaciones como el bloc de notas, de tal manera que desaparecerán los iconos heredados de Windows 95 y XP. Las tradicionales carpetas amarillas, ahora pasarán a ser de varios colores.

Las ventanas, los botones y los menús recuperan los bordes redondeados, abandonando la estética de todo cuadrado y plano de Windows 10. Ahora se podrán poner fondos de pantalla diferentes para cada escritorio virtual.

El explorador de archivos modifica un poco su diseño para facilitar el uso desde dispositivos táctiles. También se esperan mejoras en las aplicaciones que vienen instaladas por defecto con Windows.

A parte de los cambios estéticos y la mejora de algunas aplicaciones, lo más destacable es su rendimiento. Por las pruebas que se han hecho con esta versión filtrada, parece que el sistema operativo es mucho más rápido que el anterior.

Es la primera vez que una nueva versión del sistema operativo de Microsoft funciona más rápido que la anterior. Esto beneficia sobretodo a los ordenadores más antiguos. En principio, los requisitos mínimos de los equipos para instalar esta Windows 11 serán:

- Disco duro de 64 GB.
- Memoria RAM de 4 GB.
- Debe soportar TPM 2.0 (tecnología de módulo de plataforma segura).

Desde 2016 los fabricantes de hardware (tablets, smartphones y ordenadores) destinados a la instalación de Windows, están obligados a implementarla, Debe soportar Secure Boot. (sistema de seguridad de arranque, instalado en la placa base). Aunque de momento sólo se puede confirmar que si el equipo es compatible con Windows 10 lo será con Windows 11. La fecha de lanzamiento se prevé para otoño de 2021. También ha dejado caer Microsoft que en el año 2025 Windows 10 dejará de tener soporte.

Agenda

ABRIL 2021

13.04.21
Presentación TRAMITAME PRO, impartido por Mike Ondev, gerente de Tramitame Pro.

21.04.21
Mentoring: Posicionamiento Demográfico y online, impartido por Rafael R. Tovar

22.04.21
Whatsapp Business (Repaso sesiones I,II y III), impartido por Elisabet Carvajal.

28.04.2021
Mentoring: Posicionamiento Geográfico, impartido por Rafael R. Tovar

29.04.21
Herramientas de Marketing Digital para mejorar tu negocio, impartido por Elisabet C.

MAYO Y JUNIO

05.05.21
Mentoring: Prospección y llamada de captación, impartido por Rafael R. Tovar

Mentoring: Captación I, impartido por Rafael R. Tovar

26.05.21
Mentoring: Captación II, impartido por Rafael R. Tovar

02.06.21
Mentoring: Captación III, impartido por Rafael R. Tovar

23.06.21
Mentoring: Objeciones, impartido por Rafael R. Tovar

Alquila tranquilo, ahora más que nunca asegura tu alquiler



Garantías

- ✓ Defensa y reclamación en contratos de arrendamiento
- ✓ Reclamación en pólizas de seguro
- ✓ Defensa penal
- ✓ Reclamación de daños
- ✓ Reclamación en contratos de reparación o mantenimiento
- ✓ Defensa derechos relativos a la vivienda
- ✓ Asistencia jurídica telefónica
- ✓ Adelanto por Impago de alquileres
- ✓ Pérdida alquileres por incendio
- ✓ Actos vandálicos al continente y al contenido
- ✓ Gastos cerradura 75 € y con lanzamiento judicial por desahucio hasta 120 €

Lo nuestro es
defender lo tuyo



Alquiler Viviendas



Para más información:
Consulta a tu mediador
93 485 89 05 - 91 599 82 87 | www.ARAG.es