



— Desde 1990 —

EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO
CONCERTADO
02/1208

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS — N. 131- AÑO 2022

Más comunidades se suman al Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios pag. 3

Canarias y Comunidad Valenciana arrancan
el año 2022 con esta medida

EXPERTOS INFORMADOS	EXPERTOS JURÍDICO	ENTRE EXPERTOS	ENTRE EXPERTOS
Pp. 3 El Registro de Agentes Inmobiliarios ya es realidad en Canarias.	Pp. 5 Supuestos de responsabilidad de la Agencia Inmobiliaria.	Pp. 6-9 Entrevista al Experto en Alfafar (Valencia) José Antonio Milla.	Pp. 9 Nuevos delagados territoriales en el País Vasco.

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS

PÁGINA 2

. Editorial del presidente.

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINAS 3

. El Registro de Agentes Inmobiliarios ya es realidad en Canarias.

PÁGINA 4.

. Acuerdo salarial del VII Convenio Colectivo para las empresas de gestión y mediación inmobiliaria.

EXPERTOS JURÍDICO

PÁGINA 5

. Supuestos de responsabilidad de la Agencia Inmobiliaria.

ENTRE EXPERTOS

PÁGINAS 6-8

. Entrevista al Experto Inmobiliario en Alfajar (Valencia) José Antonio Milla.

"APEI tiene mucho potencial y hemos de saber aprovecharlo".

PÁGINAS 9 -10

. Nuevos delegados territoriales en el País Vasco.

APEI impulsa su presencia con nuevos cargos en Vizcaya y Guipúzcoa.

. Las delegaciones territoriales de los Expertos Inmobiliarios.

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 11

. El Gobierno limita la revisión de las rentas de alquiler al 2% hasta el 30 de junio

PÁGINAS 12-113

. Primer Observatorio Notarial de Cataluña.

El 2021 se autorizaba un 40% más de compraventas en Cataluña, que en 2021.

PÁGINA 14 -15

. Nos los cuentan los Expertos: De París a

Cerdanyola

. Mundo Digital

. Agenda



El ladrillo, un valor que resiste la incertidumbre

La repercusión de la intervención en Ucrania para un sector como el nuestro se traduce en una inquietud cada vez más patente, no solo en nuestro colectivo sino también en nuestros clientes. A la luz de otros momentos históricos de este tipo de hechos, sabemos que se provoca una desaceleración de las economías que afecta a todos los sectores y a las bolsas. Esto hace que los inversores busquen sectores más seguros, como es el caso del inmobiliario.

Sin embargo, el temor de los consumidores y el previsible incremento de los tipos de interés de las hipotecas pueden contraer la demanda de algunos productos inmobiliarios y afectar también a determinadas zonas geográficas. Este podría ser el caso de las viviendas vacacionales, que no son una necesidad sino un lujo, ya que en periodos de incertidumbre muchos optan por no arriesgar. Aunque, también es el momento para aquellos que están a la caza de las ofertas y oportunidades. De todas formas, es improbable que el precio de los inmuebles baje. Al menos, en una guerra de corta duración. En este orden de ideas, las segundas residencias y también las zonas costeras, demandadas tanto por clientes locales como internacionales, serán segmentos altamente sensibles.

En el caso de que el conflicto se prolongase, se demoraría también la ejecución de proyectos inmobiliarios por la cautela empresarial y afectaría especialmente al segmento de oficinas. También se vería reducida la demanda de locales y centros comerciales. Otro efecto previsible sería la paralización de los proyectos sobre plano. Y, así mismo, podría descender la demanda de viviendas por parte de los inversionistas, salvo en aquellos casos que la vivienda se requiera para entrar a vivir.

Aunque la demanda sea menor, no hay duda que el ladrillo es un valor refugio, una inversión que se mantiene segura en momentos de incertidumbre. Éste es un argumento de venta que debemos tener muy presente los Expertos Inmobiliarios en la relación con nuestros clientes.

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 131 Marzo 2022

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

Presidente, Óscar Martínez Solozábal. Vicepresidente, Raúl Ortiz Correa, Secretario General: Anselmo Muñoz García. Vocales: Jaume Pascual, 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.

Los Expertos en el archipiélago ven reconocida una larga reivindicación

El Registro de Agentes Inmobiliarios ya es realidad en Canarias

Elisabet Carvajal

El Registro de Agentes Inmobiliarios era una larga reivindicación en la Comunidad Canaria. Un reclamo tanto de la delegación territorial de los Expertos Inmobiliarios, como de FEPECO, la patronal de la construcción en el archipiélago y entidad compañera de APEI en la labor de avanzar en mejoras para el sector inmobiliario en la región. El registro "servirá para ofrecer seguridad en las transacciones inmobiliarias y acabar con el intrusismo", afirma Isidro Martín, miembro de la Junta directiva de APEI y durante años delegado territorial en Canarias. Martín, conjuntamente con otros Expertos canarios, ha reivindicado durante años la necesidad de la puesta en marcha de esta medida que, por fin, el pasado mes de enero se convertía en una realidad.

También, desde principios de año, la Comunidad Valenciana se ha sumado a las regiones españolas que cuentan con esta medida para garantizar una intermediación inmobiliaria segura y profesional. Estos registros se suman a los ya vigentes en Cataluña, Madrid, País Vasco, Navarra, Baleares y Andalucía.

Tras años de trabajo y reivindicación, el miembro de la Junta directiva de APEI Isidro Martín manifestaba, el pasado mes de enero, su alegría ante la creación del Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios de Canarias. "Se protege a los genuinos profesionales de la gestión inmobiliaria. Llevábamos muchos años pidiendo este Registro, como defensa del consumidor y del experto inmobiliario. La apuesta decidida de Sebastián Franquis, Consejero de Vivienda del Gobierno de Canarias, ha sido clave en la feliz resolución adoptada. Sufrimos una enorme competencia desleal y economía sumergida, que nos hace mucho daño, a los que tenemos oficinas abiertas al público, con personal propio, cumpliendo con todos los requisitos reglamentarios, incluyendo las pólizas de responsabilidad civil y demás seguros complementarios, para asegurar unas transacciones inmobiliarias serias y seguras", explica Isidro Martín. "Con el Registro, se da un paso importante, para acabar con el intrusismo del tristemente clásico personaje, que actúa solo con móvil y carece de preparación".



Isidro Martín, responsable de APEI en Canarias (dcha), el Consejero de Vivienda de Canarias (centro) y el presidente de FEPECO

El Registro de Agentes Inmobiliarios de Canarias de carácter voluntario entraba en vigor del pasado mes de enero. Su objetivo es estimular la profesionalización de los servicios de intermediación inmobiliaria y se aplica a aquellos agentes que ejerzan su función de manera habitual en Canarias. Los requisitos para el alta son tener una experiencia de cuatro años en el sector (acreditable con la vida laboral), o una titulación universitaria o una formación universitaria; disponer de una póliza de responsabilidad civil; y constituir una garantía por un mínimo de 30.000 euros por establecimiento

Registro Obligatorio en Valencia.

Desde el mes de febrero está vigente el Registro obligatorio de Agentes Inmobiliarios de la Comunidad Valenciana. La creación de esta medida responde a la modificación de la Ley de Vivienda 2/2007, de diciembre de 2021, por la cual se regula el ejercicio de la mediación inmobiliaria

En esta comunidad, los agentes inmobiliarios deben cumplir los requisitos de cualificación profesional; disponer de un establecimiento abierto al público a tal efecto o acreditar una dirección física del agente responsable, para los servicios online; estar en posesión de la formación profesional exigida por la ley; constituir y mantener una garantía, con validez permanente, que les permita responder de las cantidades que reciban en el ejercicio de su actividad mediadora mientras constituirse a través del colegio profesional al que pertenezcan; y disponer de una póliza permanente de responsabilidad civil.

Acuerdo salarial del VII Convenio Colectivo para las empresas de gestión y mediación inmobiliaria

El pasado día 24 de febrero, la Comisión Paritaria del VII Convenio Colectivo Estatal para las Empresas de Gestión y Mediación Inmobiliaria, compuesta por los Sindicatos UGT y CCOO y por la Federación de Asociación de Empresas Inmobiliarias (FADEI), adoptaba el acuerdo de incrementar en un 3,1% los importes de la Tabla inicial vigente durante 2021. Dicho porcentaje del 3.1% es el resultado de calcular cuánto ha variado porcentualmente el IPC en los últimos doce meses del citado ejercicio.

Para el ejercicio 2022, se procederá a la revisión en función del mismo método de cálculo, una vez se conozca el IPC de los doce meses del año. De este modo, se da cumplimiento al mandato del art. 28 del Convenio, que ha prorrogado su vigencia hasta el 31 de diciembre de 2022.

Se recuerda que el citado artículo 28 del Convenio establece que la revisión salarial que proceda se abonará, en su caso, en una sola paga, previa publicación en el Boletín Oficial del Estado de las tablas salariales que elabore la Comisión Paritaria prevista en el art. 9 del presente convenio.

No obstante, dicho mandato de abonar de una sola vez los atrasos derivados de la revisión salarial, puede ser negociado con los trabajadores en el sentido de abonar la cantidad resultante de forma fraccionada, siempre que las circunstancias económicas de la empresa así lo aconsejen.

Se recuerda, así mismo, que desde enero de 2022 es obligatorio aplicar las tablas ahora revisadas, sin perjuicio de que, todo aquel empresario que así lo decida, puede incorporar además al salario de sus empleados el porcentaje que crea oportuno "a cuenta de convenio", de manera que el pago de atrasos en 2023 tenga la menor incidencia posible.

Por último, respecto a la retribución del personal comercial, según el art. 19 del Convenio éste tendrá garantizado el percibo del salario mensual que consta en las tablas salariales, que tendrá la consideración

de mínimo, o en su caso, en el contrato de trabajo, incluido el prorrateo de pagas extraordinarias, cuando las comisiones no alcancen dicho importe. Si el importe de las comisiones es igual o superior al del salario garantizado por la empresa éste será absorbido y compensado por aquéllas. Las comisiones no absorberán el plus de vinculación que, en su caso, viniera percibiendo el comercial.

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios ha intervenido directamente en dichas negociaciones a través de FADEI, entidad de la que APEI es miembro. Desde la Asociación se valora de forma positiva el resultado de la negociación y se apunta que *"entendemos que se trata de un buen acuerdo el que hemos podido alcanzar"*.



Sentencia de la Audiencia Provincial de Salamanca 29/11/21 Supuestos de responsabilidad de la Agencia Inmobiliaria

J. Manuel Pernas

La compradora que entregó una "reserva" a una inmobiliaria por importe de 6.000 euros demanda a la misma solicitando la devolución de dicha cantidad pues no pudo comprar la vivienda por tratarse de una VPO y no encontrar financiación para la operación. El Juzgado estima la demanda con imposición de costas. La Inmobiliaria recurre. La Audiencia desestima el recurso, también con costas

La Audiencia remarca que el contrato de reserva lo firmó la inmobiliaria, que no consta que entregara el dinero al vendedor, y que el vendedor no puede ser traído al procedimiento

Inmobiliaria, profesionalmente responsable

Pero, especialmente, la Audiencia se centra en analizar los supuestos en los que una inmobiliaria puede resultar profesionalmente responsable de una operación en la que ha intervenido. En este sentido, la Audiencia indica que el error más habitual suele ser el del suministro al comprador de una información inadecuada sobre el inmueble objeto de venta.

Se citan como ejemplos de información inveraz los de resultar que el inmueble no sea propiedad de los vendedores. Otros ejemplos son: tener cargas o embargos sin cancelar, o bien de omitir la existencia de ocupantes en el inmueble (con o sin contrato de arrendamiento).

Otro de los ejemplos de información inadecuada es no informar a los compradores que en el inmueble se han realizado obras ilegales que podrían derivar en una orden de derribo, así como el hecho de no estar declaradas e inscritas en el registro determinadas construcciones.

Otros ejemplos son: encontrarse el inmueble inmerso en un procedimiento de expropiación, la existencia de graves patologías o defectos constructivos o bien que el agente inmobiliario



encargado de redactar el contrato de arras o de compraventa lo haya redactado defectuosamente de manera que cause un perjuicio irreparable a cualquiera de las partes..

Limitaciones a la venta

Y menciona a su vez otro importante supuesto de responsabilidad: el hecho de existir limitaciones a la venta como por ejemplo ser de VPO

En todos estos casos, dice la Audiencia, al agente inmobiliario le es exigible mayor diligencia que la ordinaria del buen padre de familia que contempla el artículo 1104 del CC (EDL 1889/1), dado que su código deontológico le exige informar, proteger y promover los intereses del cliente que haya realizado el encargo, respecto de los que observará una fidelidad absoluta, que no le dispensará de tratar equitativamente a las demás partes de la transacción, a los que considerará también como sus clientes

José Antonio Milla, Experto Inmobiliario en Alfafar (Valencia)

"APEI tiene mucho potencial y hemos de saber aprovecharlo"

Elisabet Carvajal

Actualmente, el Experto José Antonio Milla (Albacete, 1963) está al frente de **Inmobiliaria Abril**, conjuntamente con su esposa Carmen Abril. El negocio es de ambos, aunque "Carmen lleva 25 años más en el sector que yo", recuerda Milla. Activo y activista, Toni Milla es también el presidente de la Asociación de Comercios, Empresas y Autónomos de Alfafar (ACEAA). Milla explica que Alfafar, localidad del área metropolitana de Valencia con cerca de 22.000 habitantes, posee "la mayor zona comercial de España".

Este Experto, no siempre ha estado en el mundo de la mediación inmobiliaria porque, como él mismo dice: "soy una persona con la capacidad de ver los aspectos generales de las cosas, y analizar y coordinar". Por ello, su trayectoria profesional ha transcurrido a través de distintos sectores y diferentes proyectos. Ahora en **Inmobiliaria Abril**, firma con una sólida trayectoria de 25 años, su objetivo es crecer y "extendernos en Granada, Madrid y Alicante", explica.

- Tiene usted una trayectoria muy variada, tanto desde el punto de vista profesional como de gestión política y asociativa, ¿cómo llega a los Expertos Inmobiliarios?

"Hice un estudio para detectar cuáles eran las necesidades de las empresas inmobiliarias en general y descubrí que lo que se necesita es la unión de la organización y unificar la voz. Una sola persona no es escuchada ni oída. Para reivindicar necesitas estar unido. Miré cómo hacerlo, busqué entre las asociaciones y vi que la Asociación de Expertos Inmobiliarios era lo más apropiado. Hable con Remo en la Comunidad Valencia y me puse en marcha. Aunque aquí seamos pocos, es necesario estar unidos y estar en un grupo"

- Lleva en Expertos Inmobiliario desde 2016, ¿cuál es su diagnóstico de APEI tras estos años en la Asociación?

"En mi opinión, tenemos una gran fortaleza como colectivo. Tenemos que hacer valer la asociación y

nuestra definición como grupo y como profesionales expertos. Este es nuestro hecho diferencial ante las nuevas empresas. Son tres palabras que nos definen para avanzar. Hemos de potenciar la comunicación. No podemos dar la espalda a esta realidad. Creo que deberíamos tener más presencia en los medios y ser más nombrados. APEI es una asociación luchadora, pionera y puntera en muchas cosas, una asociación con solera y experiencia. Tiene un potencial inmenso. Por otro lado, opino que algo que estamos haciendo muy bien son los cursos".

- Usted es presidente de una asociación. Es conocedor de los retos y dificultades de este tipo de organizaciones.

"La baja participación es una situación propia de las asociaciones. Pero hay que fomentar formas que animen a los asociados a participar. Es el "quid" de la cuestión, aunque es cierto que este es una mal que afecta en general a todo el sector asociativo".

"Tras un estudio del sector, vi que lo que necesitan las empresas inmobiliarias es **unión**"

"Vamos a crear una **Carta Ética**. Hay mucha gente que aún desconoce nuestro trabajo"



- Inmobiliaria Abril cuenta con una larga trayectoria y ahora prepara un importante crecimiento y expansión.

"Sí, Inmobiliaria Abril es un negocio de mi mujer y mio, aunque ella lleva 25 años más que yo en el sector. Estuve de director de seguridad d antes de hacerme inmobiliario. Inmobiliaria Abril es conocida en toda la zona. Cuenta con un equipo profesional total de 6 personas. Abarcamos seis epígrafes fiscales, nos dedicamos a residencial, gestión de activos inmobiliarios. Mi mujer lleva las ventas, y mi función es coordinar las áreas de jurídico, arquitectura, obras y reformas. Yo soy una persona con la capacidad de ver los aspectos generales de las cosas, de analizar y coordinar los distintos ámbitos e intento aplicar esto en la agencia. Estamos mejorando nuestros sistemas y tenemos como objetivo crecer en Granada, Madrid y Alicante. Actualmente, ya hacemos operaciones en Granada y Albacete, aunque nuestro fuerte es la zona

"Hay mucha **incertidumbre**, pero observamos que **la gente busca vivir mejor**, en espacios más a su medida"

sur de Valencia".

- ¿Cómo ve el sector en estos momentos?

"La gente no deja de tenerlo de un día para otro, lo que sí que tiene son miedos... Pero lo realmente importante es el trabajo, por ello creo que la situación no debería ser mala. Aunque los miedos juegan un papel muy importante... La gente ve como suben los precios de la electricidad y de la energía. Es una situación que genera mucha incertidumbre y se tiende a guardar los ahorros y eso puede ser perjudicial. Pero, por otro lado, también observamos que la gente quiere vivir mejor, se interesa por pisos mejores, más cómodos y más a su medida. Algunos los necesitan más grandes, otros, las personas mayores, sobre todo, buscan pisos más pequeños y accesibles... Y en esto debemos estar los inmobiliarios, ayudando a la gente a encontrar esos espacios para vivir mejor. Nosotros estamos en una zona que tiene tanto montaña como



El municipio de Alfajar, situado a tan solo 7 Km de Valencia, cuenta con .22.000 habitantes y posee el centro comercial más importante de España. No obstante, su arroz (fotografía inferior) sigue siendo una seña de identidad que ofrece paisajes de gran belleza. A la derecha, imagen de la Iglesia de la Virgen de Don de Alfajar (Foto: Levante-EMV)

playa y el mercado está bien. Sin embargo, hay agencias que están cerrando, por la falta de ética. Es una situación que se está dando y considero que deberíamos actuar. Por ello, nosotros vamos a crear una Carta Ética”

- ¿Cómo afecta la guerra de Ucrania?

“Ahora mismo, no notamos los efectos. Los notaremos en las ventas de dentro de dos o tres meses. Para hacernos una idea de cómo puede afectarnos ahora, necesitamos alejarnos un poco para prever el impacto. Como suposición, veo claro que esta guerra va a generar incertidumbre y va a provocar un descenso de la actividad. De hecho, en la Comunidad Valenciana hemos notado desde el mes de diciembre un cierto descenso de la actividad en el sector”.

- Ha hablado de crear una Carta Ética.

“Queremos que la gente nos perciba como profesionales. Buscamos que se aprecie la calidad y por ello buscamos potenciar la palabra profesional. Ese es nuestro punto fuerte: profesionalidad y confianza al servicio de nuestros clientes”.

¿Es una forma de combatir la mala imagen?

“Sí, hay gente que aún piensa que le vas a llevar el piso y que por cinco minutos va a cobrar. No tienen claro cuál es el trabajo que vas a hacer. Aquí también hay una gran labor de comunicación por realizar. La gente no sabe lo que hacemos, necesitamos comunicación y generar reputación, que sepamos transmitir. Efectivamente, la Carta Ética quiere ser una herramienta para mejorar la imagen”

-¿Será suficiente?

Hay más cosas a mejorar, no tenemos carta de precios. Y Se están haciendo salvajadas, en este sentido, mediadores que están fuera de la realidad y además dejan al cliente cautivo...”.

- ¿Trabajan con exclusiva?

“Casi la tenemos por inercia... Trabajamos con una exclusiva prácticamente tácita. Nuestros clientes llegan por el boca oreja, saben que no se van a encontrar ni con trampas ni con engaños”.

- ¿Qué opina de los portales inmobiliarios?

“Son conflictivos, nos hacen competencia a nosotros mismos que somos quienes los mantenemos, al indicar gratuidad en los anuncios de propietarios. Cualquier propietario piensa que mentimos al decir que nos cuesta dinero, porque a ellos no se les cobra por la publicación de anuncios. Además hay agencias que usan el sistema de publicar como "propietarios" para ahorrarse el pago. También hay gestores al margen de la legislación que al final nos perjudican. Y, mientras, nosotros pagamos cada mes.”

Nuevos delegados territoriales en País Vasco

APEI impulsa su presencia con nuevos cargos en Vizcaya y Guipúzcoa

Elisabet Carvajal

Los Expertos Iñigo Alzola González de Mendibil y María José Hernández de Irigaray son los nuevos delegados territoriales en las provincias vascas de Vizcaya y Guipúzcoa, respectivamente. Con ellos, las tres provincias que configuran el País Vasco cuentan con delegados de APEI. El objetivo es dar mayor servicio a los Expertos Inmobiliarios en esta comunidad.



Ambos profesionales de la mediación inmobiliaria cuentan con una larga trayectoria como en Expertos. Ambos ingresaban en la Asociación en 2007. En la próxima revista "Expertos Inmobiliarios", correspondiente al mes de junio conoceremos más de cerca los perfiles de estos Expertos Inmobiliarios. Por su parte, el miembro de la Junta, Jon Paul Garmendia, es el nuevo tesorero de la Asociación, en sustitución, por motivo de jubilación, de María Antonia Ena.

NUEVOS ASOCIADOS

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

Antonio Jose Garrido Rengel
Número de afiliado: 3179
Población: Moguer
Provincia: Huelva

Motiky Ahoba Pérez
Número de afiliado: 3180
Población: Vecindario
Provincia: Las Palmas

M^a Ángeles Lanza Ruíz
Número de afiliado: 3181
Población: Camargo
Provincia: Cantabria

Marc Iglesias Delgado
Número de afiliado: 3182
Población: Sabadell
Provincia: Barcelona

Emma María Luengo Aguilar
Número de afiliado: 3183
Población: Zaragoza
Provincia: Zaragoza

Nadiuska Rodríguez Hart
Número de afiliado: 3184
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

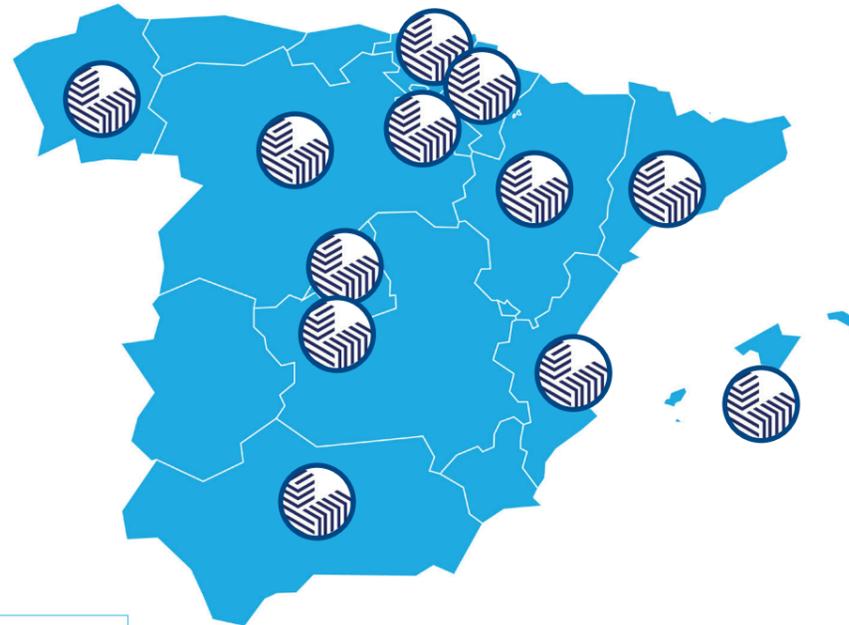
Joan Carles Carbonell García
Número de afiliado: 3185
Población: Vilassar De Mar
Provincia: Barcelona

Ana Maria Saez Iglesias
Número de afiliado: 3186
Población: Almería
Provincia: Almería

Anahit Kalandaryan
Número de afiliado: 3187
Población: Castelldefels
Provincia: Barcelona

Valentina Maino
Número de afiliado: 3188
Población: Sant Cugat Del Valles
Provincia: Barcelona

Las delegaciones territoriales de los Expertos Inmobiliarios



Veintitrés Delegados y Delegadas

Baleares/Menorca. Antonio Juan Pons Borrás
Valladolid. Arturo Villada Hurtado
Andalucía/Jaén. César Montañés Gutierrez
La Rioja. David Durán Arnedo
Galicia/A Coruña. Emma Martínez de la Fuente
Baleares/Mallorca. Enrique de la Peña Campos
Andalucía/Granada. Francisco Iglesias Jiménez.
Madrid Sur. Gerardo Parras Parras
Galicia /Lugo. Javier López Jato
País Vasco/Álava. Jon Rementeria Larrea
Barcelona /Vallés Oriental. Jordi Torres Prenafeta
Navarra. José Javier García Beroiz

Barcelona/ Maresme. José María Ros Álvarez
Zaragoza. Juan C. Blanco García
C.Valenciana/Alicante. Juan Elogio López Quintana
Barcelona/Vallés Occidental. Manuel Rosa López
País Vasco/Guipúzcoa. M^a José Hernández Irigaray
Madrid Norte. M^a Pilar Rodríguez Pérez
C.Valenciana/Valencia. Rafael Remo Cortés i González
Andalucía/Córdoba. Salvador E. Jiménez Camuñez
Toledo. Ulises Rodríguez Moreno
País Vasco/Vizcaya. Íñigo Alzola González de Mendibil
Canarias. Isidro Martín Martín (provisional)

Grupo Asociación Profesional Expertos Inmobiliarios

ASOCIACIÓN PROFESIONAL de EXPERTOS INMOBILIARIOS Desde 1990

Hazte del Grupo de los Expertos en Facebook
¡Para no perderte nada!

InmoActualidad

Rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros con las ministras Yolanda Díaz, Nadia Calviño y Teresa Ribera (de izda. a dcha)



El Gobierno limita la revisión de las rentas de alquiler al 2% hasta el 30 de junio

Una de las medidas del "Plan de Choque" para frenar la inflación
 Elisabet Carvajal

El Consejo de Ministros anunciaba el pasado 29 de marzo el "Plan de Choque" para hacer frente a los efectos económicos de la guerra en Ucrania y la crisis energética. Una batería de medidas cuantificada en 16.000 millones de euros y basada en distintas subvenciones. Entre las medidas destacan las orientadas al control del precio de la energía que pagan todos los usuarios (electricidad y combustibles) y el control también del aumento del precio de la renta de alquiler para aquellos contratos que deban renovarse a partir de abril. La actualización de los precios a partir del 20 de abril se desvincula del IPC y se fija en un 2%.

Del paquete de medidas anunciadas por el Gobierno el pasado 20 de marzo, la destinada a los alquileres ha sido, sin duda, una de las más controvertidas. Así, el Gobierno ha establecido por Real Decreto que los propietarios no podrán actualizar las rentas de sus inquilinos más allá del

2%. Es decir, que para la actualización de las rentas no se utilizará el IPC, medida que se prolongará al menos hasta el 30 de junio. «El Gobierno de España tiene el mandato de proteger a las personas que viven de alquiler en nuestro país. Personas para las que pagar la renta es un obstáculo y que a veces resulta imposible», según palabras de la ministra Yolanda Díaz. La revalorización de los alquileres se hará en atención a dos criterios pero teniendo en cuenta el Índice de Garantía de Competitividad. Este índice solo permite alcanzar un alza del 2%, donde se ubica el tope.

El Ejecutivo distingue en su decreto entre grandes tenedores (que habitualmente se asume que son los que tienen más de 10 propiedades) y pequeños propietarios. Los primeros solo podrán aplicar ese 2%; los segundos, en cambio, podrán negociar con el inquilino pero, en todo caso, si este exige que la actualización sea conforme el citado índice, el propietario deberá acatar la decisión.

NUEVOS ASOCIADOS

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

Josep M. Vazquez Capdevila
 Número de afiliado: 3189
 Población: Santa Coloma De Farners
 Provincia: Girona

Jonatan Padilla Ortega
 Número de afiliado: 3190
 Población: Zaragoza
 Provincia: Zaragoza

Francisco Javier García Vandewalle Reus
 Número de afiliado: 3191
 Población: Almería
 Provincia: Almería

María Miguez González
 Número de afiliado: 3192
 Población: Vigo
 Provincia: Pontevedra

Miguel Angel Pérez Rodríguez
 Número de afiliado: 3193
 Población: Málaga
 Provincia: Málaga

Carolina Brenes Rueda
 Número de afiliado: 3194
 Población: Rubi
 Provincia: Barcelona

Ramón Sierra Rodríguez
 Número de afiliado: 3196
 Población: San Cristobal
 Provincia: Tenerife

Teresa Fernández Pacheco Chacón
 Número de afiliado: 3197
 Población: Zaragoza
 Provincia: Zaragoza

Miriam Manté Fernández
 Número de afiliado: 3198
 Población: Figueres
 Provincia: Girona

Carlos Marín Ramírez
 Número de afiliado: 3199
 Población: Logroño
 Provincia: La Rioja

Primer informe de la entidad con 491 notarías demarcadas

El Observatorio Notarial de Cataluña confirma el alza de operaciones en 2021

La comunidad cerró el año con un 40% más de compraventas autorizadas que en 2020

El Colegio Notarial de Cataluña presentaba el pasado mes de marzo, por primera vez, su Observatorio anual, que recoge los datos recopilados en 2021 en los principales temas de interés social en Cataluña y sus provincias. Destaca el relevante aumento registrado respecto a 2020 en todos los documentos notariales. Para el Colegio, la tendencia de los últimos años reflejan la mayor conciencia de la ciudadanía sobre la importancia de la figura del notario para garantizar adecuadamente sus derechos

El año 2021 supuso un año de clara recuperación de la actividad. Así lo demuestran las cifras, ya que en 2021 se autorizaron más documentos notariales de los últimos cinco años. **Las compraventas, con un aumento del 40% respecto al año anterior y casi un 60% en los dos últimos años;** las herencias y testamentos, con un 14% de incremento el último año; los matrimonios, con un incremento del 146% respecto a 2020 – atribuible al efecto rebote tras 2020 - y la constitución de sociedades, con un incremento del 28%, son claros ejemplos de esta recuperación de la actividad.

Primer Observatorio Notarial de Cataluña

Así lo refleja la primera edición del Observatorio Notarial de Cataluña, un informe impulsado por el Colegio Notarial de Cataluña en el que se recogen todos los datos de 2021 en relación con los principales temas de interés social: herencias y renunciaciones, testamentos, matrimonios, divorcios, compraventa de viviendas, préstamos hipotecarios y constitución de sociedades, entre otros, relativos a Cataluña y por provincias (Barcelona, Tarragona, Lleida y Girona).

Todos los datos han sido extraídos del Índice Único Informatizado. Es la aplicación tecnológica del notariado donde se vuelca a la información básica de todos los documentos notariales autorizados en las notarías. Para el Colegio: *“2021 ha sido un año con incrementos considerables en autorización de documentos notariales en Cataluña. Por una parte, por el efecto rebote provocado por el parón en la actividad que se produjo durante los meses de confinamiento y que hizo que en 2020 gran parte de la actividad sufriera*

retrocesos considerables. Y, por otra, porque muestra la consolidación de una tendencia al alza que hemos venido observando en los últimos años”

Suben la compraventa y las hipotecas

En 2021 se autorizaron un total de 141.221 compraventas de viviendas en Cataluña. Es un 40% más que en 2020 (100.746) y un 19% más que en 2019. Durante ese ejercicio se cerraron un total de 118.965 compraventas de viviendas.

Estas cifras son similares a las de préstamos hipotecarios, ya que, en 2021, la autorización de hipotecas (73.821) aumentó un 36% en Cataluña respecto a 2020 (54.399), pero fue del 19% respecto a 2019 (62.131), sin la influencia de la pandemia. En 2021, un 52,27% de las compraventas se realizaron con crédito hipotecario.

Creación de sociedades, cifras récord

La recuperación de la actividad económica en 2021 también se ve reflejada en los datos del Observatorio Notarial de Cataluña. En 2021, se constituyeron un 28% más de sociedades (19.671) que en 2020 (15.372), la cifra más alta registrada desde 2017, que fue un año récord. Si lo comparamos con 2019, el crecimiento fue del 8%, con 18.245 nuevas sociedades.

Donaciones y herencias

Los notarios catalanes autorizaron un total de 18.963 donaciones en Cataluña en 2021. Fue la cifra más alta de los últimos 5 años, y un 41% más que en 2020 (13.491). El porcentaje alcanza el 43% si lo comparamos con 2019, año en el que se autorizaron 13.302 donaciones en las notarías catalanas.

Las herencias experimentaron el mismo porcentaje de crecimiento en 2021 respecto al año anterior. En 2021, se tramitaron 66.807 herencias, la cifra más alta de los últimos 5 años, un 14% más de las 58.610 herencias de 2020. Respecto a las cifras de 2019 (59.615), el aumento fue del 12%.

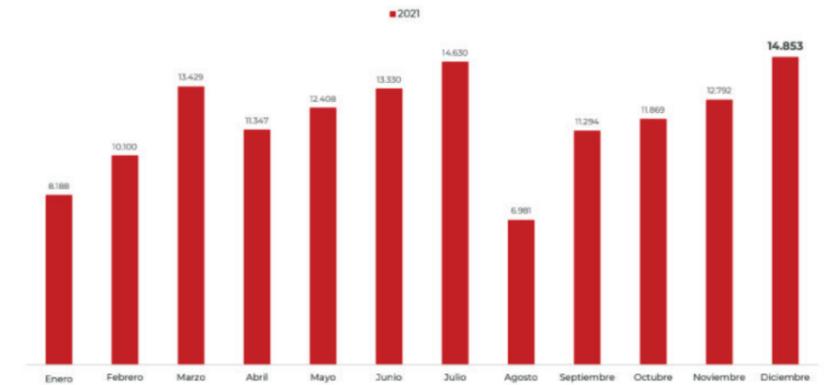
El porcentaje aumenta algo más si observamos los datos sobre renunciaciones de herencias, el más elevado también de los últimos 5 años. En 2021, se autorizaron 10.523 renunciaciones, un 22% más que en 2020 (8.653) y un 17% más que en 20

El Colegio Notarial de Cataluña cuenta con 491 notarías demarcadas.

Compraventas

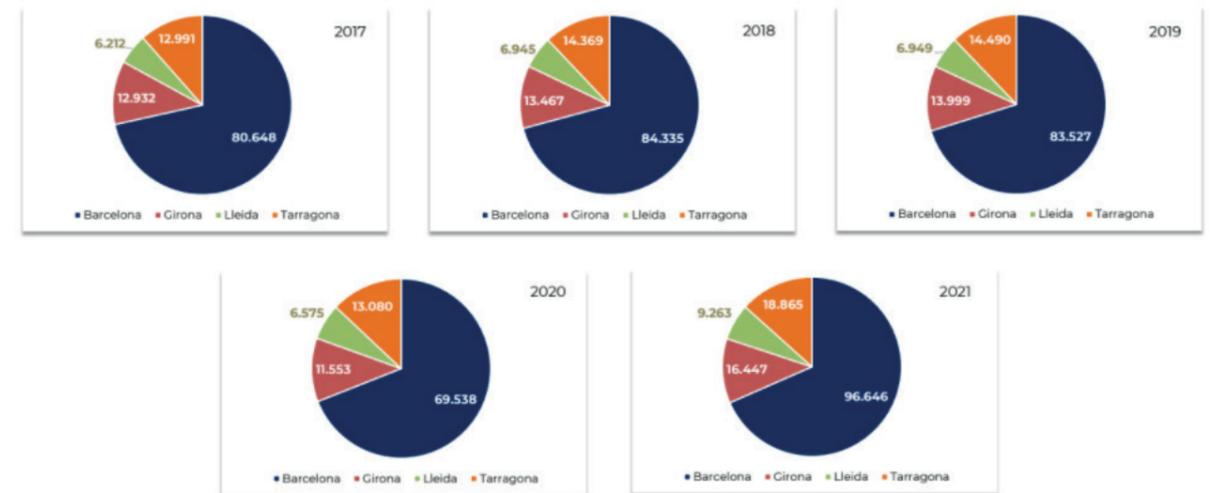
Número de compraventas por mes en 2021

- Los notarios de Cataluña autorizaron un total de 141.221 compraventas de vivienda en 2021, la mayor cifra de los últimos 5 años.
- Los meses de marzo, julio y diciembre fueron los que registraron mayor número de compraventas, entre las 14.000 y 15.000 al mes.
- Durante cada trimestre se produce un alza progresiva mensual del número de compraventas autorizadas por los notarios, siendo **diciembre el mes con mayor número de operaciones (14.853).**



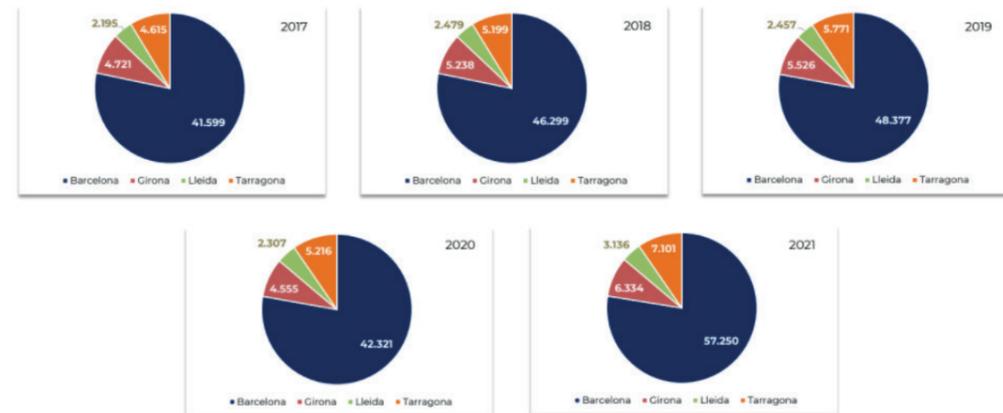
Compraventas

Evolución por provincias



Préstamos hipotecarios

Evolución por provincias



Nos lo cuentan los Expertos

DE PARÍS A Cerdanyola

Hoy voy a contarte la historia que tuvimos con Jose Luis.

Jose Luis es una persona afable, tuvo que emigrar como muchos otros a Francia en una época dura para muchos. Estuvo afincado en los barrios periféricos de París y con mucho esfuerzo él y su esposa decidieron comprar dos viviendas en Cerdanyola como inversión para su jubilación.

Con el paso del tiempo el piso se estaba deteriorando y tenían que arreglarlo para que no perdiera valor cuando lo alquilaba. Debido al importe de sus ingresos mensuales no podían reformarse los inmuebles. Por tanto, el valor para su alquiler debía ser menor que el que se pagaba en el mercado.

Con esto queremos hacer hincapié que si tienes un inmueble descuidado tendrás muchos más problemas a la hora de alquilarlo y al estar tiempo vacío tienes un alto porcentaje que te lo ocupen.

Jose Luis depositó toda la confianza en nuestro equipo profesional, le recomendamos pintar la vivienda, poner placas en el techo y arreglar el baño. El importe presupuestado ascendía a una cifra considerable. Él podía financiar una parte, pero la otra no. Nos pidió ayuda y en Canalspisos.cat no dudamos ni un momento en ayudarlo. Cuando un miembro de nuestro equipo me lo planteó no tuvimos ninguna duda y pusimos manos a la obra.

Le adelantamos el dinero que en el futuro nos fue devolviendo a plazos, gracias a la mayor renta que pudo sacar de su vivienda alquilada.

Desde entonces siempre nos pide consejo y asesoramiento. A veces no le gusta lo que le decimos, y es que... ¡es un cascarrabias! Pero siempre nos acaba haciendo caso, porque sabe que nosotros queremos lo mejor para él.

Gracias a ello, no sólo hemos conseguido que Jose Luis haya aumentado sus rentas mensuales, sino que también hemos ganado a un amigo y hemos acabado celebrando nuestra amistad brindando con champagne (con el debido respeto a los devotos del cava entre los que me encuentro), pero un francés siempre prefiere el champán.

Le encantan las gambas y nos pusimos como el "kiko" en el puerto de Barcelona. Fue la manera de agradecerlos el detalle que tuvimos con él.

¡¡¡Cómo disfrutamos ese día todos juntos !!!

SOMOS CANALS
Juan Carlos Canals.



Economía

Tipo de Referencia Oficial Febrero 2022

Fuente: Banco de España - Asociación Hipotecaria Española.

Tipo interés basado en Euro short-term rate	- 0,568
Rendimiento interno en el mercado secundario (entre 2 y 6 años)	- 0,161
Referen. interbancaria a 1 año (EURIBOR)	- 0,335
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)	-0,335

Índice de Precios de Consumo IPC

Fuente: INE

Períodos Incremento relativo

Diciembre 2020-2021	6,5 %
Enero 2021-2022	6,1 %
Febrero 2021 - 2022	7,6 %

Mundo Digital con Dani García

Novedades de iOS 15.4

Aunque su lanzamiento se anunció en el pasado keynote, se ha retrasado su publicación hasta mediados de marzo. Así que ya se puede descargar la versión 15.4, tanto para iPhone como para iPad. Esta versión trae multitud de novedades, pero las más relevantes serían las siguientes:

1. Identificación de Face ID con mascarilla. Aunque llega un poco tarde, ya es posible desbloquear el móvil a través del reconocimiento facial con la mascarilla puesta. Para que funcione hay que volver a seguir los pasos configuración.

2. Certificado de vacunación en App Cartera. Leyendo el código QR del certificado, se puede tener en la app cartera. Resulta mucho más rápido acceder a él que buscándolo en la App de la seguridad social, o en la web del ministerio de sanidad. Sobre todo si no hubiera buena cobertura.

3. La aplicación FaceTime ahora permite compartir películas o música para que la persona con la que mantienes la videollamada la vea o escuche a la vez. A parte de esta novedad, ahora también permite compartir la pantalla, lo que aporta multitud de posibilidades, por ejemplo a la hora de ayudar a alguien a configurar alguna aplicación.

4. FaceTime también mejora las opciones para la configuración de eliminación de ruidos ambientales captados por el micrófono. Y en conversaciones con múltiples personas, cuando se visualizan en modo de mosaico, hace que la voz proceda de la persona que está hablando.

5. La aplicación Mapas ha recibido bastantes mejoras. A la hora de utilizarlo como GPS mientras se conduce, al acercarte a un cruce o rotonda puede mostrar la zona en tres dimensiones con mucho más detalle, informando de carriles bici e incluso de pasos de cebra. También añade información de tráfico, obras o accidentes. En el caso de moverse por transporte público hay mucha más información y ayudas, como la de avisar cuando se está llegando a la parada en la que se debe bajar.

6. La App Cartera ahora puede abrir puertas de garaje, de habitaciones de hotel, de casa... aunque para ello hay que instalar en las puertas dispositivos compatibles. Ahora se puede seleccionar texto de una foto o de una imagen para copiarlo y pegarlo, o bien para traducirlo. Los idiomas disponibles para las traducciones son: español, alemán, chino, francés, inglés, italiano y portugués.

Agenda

Enero - Febrero 2022

- Día: 20.01.22. Consejos para la redacción de NOTAS DE ENCARGO, impartido por Manuel Pernas. (online)
- Día: 26.01.22. Mentoring: Negociación y cierre con clientes vendedores (II), impartido por Rafael R. Tovar. (online)
- Día: 02.02.22. Mentoring: Valoraciones, impartido por Rafael R. Tovar. (online)
- Día: 09.02.22. Consejos prácticos en relación a los contratos más habituales, impartido por Manuel Pernas. (online)
- Día: 17.02.22: LinkedIn para Expertos Inmobiliarios – 1ª parte, impartido por Elisabet Carvajal (online)
- Día: 24.02.22: LinkedIn para Expertos Inmobiliarios 2ª parte, impartido por Elisabet Carvajal (online).

Marzo 2022

- Día: 03.03.22., LinkedIn para Expertos Inmobiliarios 3ra parte, impartido por Elisabet Carvajal, (online)
- Día: 08.03.22. Recordatorio sobre la aplicación práctica de la Ley 11/2020 de contención de precios de alquiler (Cataluña), impartido por Manuel Pernas. (online)
- Día: 15.03.22. Inconstitucionalidad de los artículos esenciales de la Ley 11/2020 de contención de precios de alquiler (Cataluña), impartido por Manuel Pernas, (online)
- Día: 16.03.22. Mentoring: Captación en EXCLUSIVA, impartido por Rafael R. Tovar. (online)
- Día: 30.03.22. Formación QLIP – Fideliza y capta mejor, impartido por Carmen Abaigar, (online)

PRO de PROfesional

**En Sabadell Professional
estamos donde están los
mejores PROfesionales**

Porque trabajamos en PRO de los PROfesionales como tú para ofrecerte soluciones financieras pensadas para los profesionales de la **Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios**.

Innovamos constantemente nuestra oferta de productos y servicios para ayudarte a conseguir tus objetivos y proteger tus intereses.

Y, además, contamos con un extenso equipo de gestores especializados preparados para acompañarte y dar respuesta a tus inquietudes y necesidades financieras.

Podríamos llenar este anuncio con argumentos y ofertas difíciles de rechazar, pero preferimos empezar a trabajar. Por eso te invitamos a que contactes con nosotros y un gestor te explicará con detalle las ventajas que tenemos para ti.

Te estamos esperando



sabadellprofesional.com



900 500 170