



Desde 1990

# EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO  
CONCERTADO  
02/1208

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS — N. 135 AÑO 2022

## Entrevista a Chat GPT

"El futuro de las agencias pasa por su adaptación a las tecnologías innovadoras"

pp. 6-8

### ENTRE EXPERTOS

**Pp. 3**  
Acuerdo entre la ATC y los registradores en la lucha contra el fraude

### ENTRE EXPERTOS

**Pp. 4**  
Ideas en relación al cobro de honorarios por parte de la inmobiliaria

### ENTRE EXPERTOS

**Pp. 5**  
Encuentro en el Congreso con la Diputada Zurita y Expertos Inmobiliarios

### SERVICIOS EXPERTOS

**Pp. 8 - 9**  
Más formación, más herramientas y más cualificación para los Expertos y Expertas

## SUMARIO:

## ENTRE EXPERTOS

## PÁGINA 2

. Editorial del presidente.

## PÁGINAS 3

Acuerdo entre la Agencia Tributaria y los resigraadores

## EXPERTOS JURÍDICO

## PÁGINAS 4

Ideas en relación al cobreo de honorarios por parte de la inmobiliaria

## ENTRE EXPERTOS

## PÁGINA 5

. Encuentro entre la diputada Zurita y Expertos Inmobiliarios en el Congreso

## EXPERTOS INNOVACIÓN

## PÁGINA 6 - 8

. Entrevista al modelo de Inteligencia Artificial Chat GPT

## PÁGINA 9 y 10

. Más formación, más herramientas y más calidad para los Expertos Inmobiliarios

## EXPERTOS INFORMADOS

## PÁGINAS 11

. 2023 empieza con buenas noticias para el sector hipotecario

## PÁGINAS 12 y 12

. Los Expertos Inmobiliarios estrenan nueva web

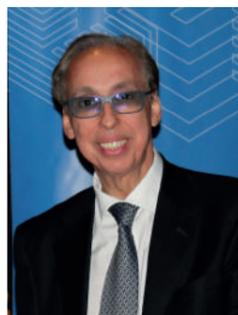
## EXPERTOS INFORMADOS

## PÁGINA 14 -15

. Breves InmoExpertos.

. Mundo Digital.

. Actividad APEI AGENDA.



## Lo importante ahora es la captación

Cuando leáis este artículo ya habrá pasado el primer trimestre de 2023 y también la pausa de Semana Santa. En este período, hemos visto como se ha ralentizado el mercado, pero no de una forma considerable. Una ralentización que ha afectado más a las operaciones de compraventa que al alquiler.

La subida de intereses, la guerra de Ucrania y la política han favorecido que sea así. Sin embargo, hay otro factor que afecta de forma más decisiva a esta ralentización: la falta de producto en el mercado. Esta circunstancia hace que no bajen los precios de la vivienda. En efecto, los precios se mantienen porque no hay una gran oferta de producto. Por ello, en estos momentos para nuestras agencias, lo más importante es la captación. Esta falta de producto es especialmente acuciante en las grandes ciudades.

Por su parte, el alquiler sí que ha subido de precio. Cada vez hay una mayor demanda de vivienda de alquiler y la oferta se reduce. Las políticas de alquiler del Gobierno no favorecen al mercado de los arrendamientos. Nos parecen muy bien las ayudas a los arrendatarios, pero estas medidas no deben realizarse a costa de los arrendadores, ya que provoca que los propietarios quiten del mercado del alquiler los pisos. A esta circunstancia se une la falta de vivienda pública y VPO.

Por todo ello, insisto en que ahora lo relevante es la captación, tanto en vivienda de alquiler como de compraventa. Todos sabemos que una buena captación, en precio de mercado, dura poco.

Por otro lado, observamos que están abriendo muchas inmobiliarias con ideas innovadoras y con mucha tecnología. La tecnología es algo en que los Expertos debemos avanzar. Hemos de actualizar nuestros sistemas de trabajo y pensar hacia dónde va el mercado. Estamos en un sector difícil, pero, a la vez, interesante y bonito que nos empuja a mejorar día a día y seguir adelante.

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 135 Marzo 2023

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.

## Acuerdo entre la Agencia Tributaria Catalana y los registradores en la lucha contra el fraude

### Vía directa para agilizar los trámites en recaudación de tributos

Fuente: Registradors.net / Gencat.cat

**La Agencia Tributaria de Cataluña (ATC) y el decanato de Cataluña del Colegio de Registradores de la Propiedad sellaban el pasado 15 de marzo un acuerdo de colaboración que abre una vía de comunicación directa entre la ATC y los registradores para agilizar los trámites administrativos en las tareas de recaudación de los tributos propios y cedidos totalmente a la Generalitat.**

Con este acuerdo, se facilita el acceso telemático de la ATC a los datos de los registros de la propiedad, mercantiles, bienes muebles, concursal y sobre titularidades reales de participaciones y acciones de las sociedades. El objetivo es agilizar los trámites administrativos en las tareas de recaudación y prevención y reducción del fraude fiscal en el ámbito de los tributos propios y cedidos, e impulsar la lucha contra el blanqueo de capitales y el fraude.

Gracias a la firma de este convenio, la ATC tendrá acceso telemático, a través de las diferentes plataformas digitales de las que dispone el Colegio, a la información mercantil y también a la información registral relativa a bienes inmuebles y muebles, lo que facilitará el cumplimiento de las funciones de aplicación de los tributos que gestiona la Agencia. Asimismo, se podrá acceder al Registro Público Concursal, dependiente del Ministerio de Justicia y gestionado por el Colegio de Registradores, para conocer las sociedades en las que se haya declarado el concurso de acreedores.

### Embargo por impago

El acuerdo regula, por ejemplo, la presentación telemática por parte de la ATC de documentos relativos a los embargos practicados por impago de deudas tributarias de contribuyentes, que se deben inscribir en

el registro de bienes inmuebles. El acuerdo formalizado entre la ATC y el decanato catalán de los registradores es por un período de cuatro años con una prórroga por cuatro años más.

### Agilizar trámites

Además, el Convenio prevé una vía de comunicación directa entre la ATC y el Colegio de Registradores, con el objetivo de agilizar los trámites administrativos en las tareas de recaudación —en período voluntario o ejecutivo— de los tributos propios y cedidos totalmente en la Generalitat. De este modo, el Convenio regula, por ejemplo, la presentación telemática por parte de la ATC de documentos relativos a los embargos practicados por impago de deudas tributarias de contribuyentes, que deben inscribirse en el Registro de bienes inmuebles.

### Reducción del fraude

En el ámbito de la prevención y reducción del fraude fiscal que lleva a cabo la agencia catalana, cabe destacar que a partir de la firma de este convenio, la ATC tiene acceso a las titularidades reales de participaciones y acciones de las sociedades, para investigar entramados societarios, estructuras jurídicas sin personalidad y fideicomisos, entre otros. Esta consulta permitirá conocer a quien corresponde la titularidad de una sociedad a partir de su NIF o bien del de una persona física. También permitirá conocer a las sociedades intervinientes en la cadena de control de un titular real. Esta información es fundamental en la lucha contra el blanqueo de capitales y el fraude fiscal.

El acuerdo era suscrito por la presidenta de la Agencia Tributaria de Cataluña (ATC) y secretaria de Hacienda de la Generalitat, Marta Espasa, y el decano del Decanato Autonómico de Cataluña del Colegio de Registradores de la Propiedad, Mercantiles y de Bienes Muebles de España, Vicente J. García-Hinojal López.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Cádiz, 21 de julio de 2005

## Ideas en relación al cobro de honorarios por la inmobiliaria y la existencia de cláusulas abusivas

Jesús Manuel Pernas

En esta resolución, la Audiencia estudia el recurso presentado por la Inmobiliaria contra una sentencia del Juzgado de 1ª Instancia que había desestimado la demanda, con imposición de costas, por entender que "(...) la venta de la finca la llevó a cabo el propio titular directamente, sin intervención alguna de la mediadora y sin aprovecharse de la gestión, más o menos intensa de la misma, que no repercutió ni directa ni indirectamente en la conclusión del negocio, conduce al rechazo de la percepción de los honorarios (comisión reclamada).

Pues, si el contrato de compraventa se perfeccionó al margen de la gestión del mediador, éste no tendrá derecho al devengo de los honorarios pactados, sino que en su caso tendría derecho a la eventual indemnización de los perjuicios que la gestión desarrollada le ha generado, y en su caso por la vulneración del carácter exclusivo del encargo, pactado en un contrato de adhesión, sin olvidar la jurisprudencia al respecto: lo que caracteriza la exclusividad del encargo de mediación es que la facultad del dueño queda limitada para concertar la venta de su vivienda con el auxilio de otros mediadores, pero no que el principal actúe por su propia cuenta (SSTS 24-6-1992, 30-11-1993 EDJ 1993/10900), en el sentido de establecer contactos personales, sin clandestinidad ni intento de burlar los derechos del agente"

**La Audiencia revoca esta sentencia, indicando, entre otros argumentos que: el encargo era claro y que fijaba un comisión del 6%, que se abonaría si se vendía el inmueble durante el plazo del encargo. La comisión del 6%, según la Audiencia, se encuentra dentro de las que rigen en el mercado**

Pero especialmente esta sentencia comenta que no existe una situación de posición de dominio entre la agencia y quien realiza el encargo. Se basa para ello en las siguientes ideas:

- En primer lugar -como de hecho ocurrió en este supuesto-, para vender un inmueble no es necesaria la intervención de una agencia inmobiliaria.

- En segundo lugar, las agencias funcionan en régimen de libre competencia, de tal forma que no hay obligación de acudir a una en concreto, sino que cada cual es libre de elegir entre las muchas que hay en la zona de la venta o incluso en otro lugar;

- En tercer lugar, ni siquiera existe la imposición de que en la venta intervenga en exclusiva una sola agencia, ya que el interesado en la venta puede acudir a varias agencias en las que oferta su propiedad;

- En cuarto lugar, una vez hechas las opciones anteriores que nos llevan a una sola agencia, uno tiene la oportunidad de optar entre efectuar el encargo de venta en exclusiva o sin ella; y,

- En último lugar, siempre se establece un límite temporal,

En consecuencia, no se puede apreciar en absoluto una posición dominante en la agencia inmobiliaria que justifique el que se deba de tener cierta precaución con el referido sector, sin que el hecho de que unas cláusulas generales de contratación vengán impresas signifiquen, por sí, la concurrencia de una posición abusiva de quien las emplea, que puede deberse simplemente a tratar de trabajar con cierta uniformidad.

No se aprecia en el caso de autos posición preferente de la entidad actora y apelante y, por lo mismo, no puede prosperar la nulidad que se pretende de la referida cláusula, puesto que fue libremente aceptada por el demandado y, en definitiva, concurre en el presente caso el pacto expreso para cobrar los honorarios, que es el requisito específico que habilita la pretensión actora e impide hacer uso de la condición suspensiva propia del contrato de mediación inmobiliaria, como por el contrario ocurre en muchos otros supuestos sometidos a resolución judicial.

**La Audiencia revoca la sentencia y condena al vendedor a pagar los honorarios. Lo hace, eso sí, calculando la comisión sobre el precio real de venta, y no sobre el precio fijado en el encargo**



## Encuentro entre la diputada Ana Zurita y Expertos Inmobiliarios en el Congreso

### La futura Ley de Vivienda, tema central de la reunión

E.Carvajal

La Diputada por Santa Cruz de Tenerife del Grupo Popular en el Congreso, Ana Zurita, recibía, el pasado día 22 de febrero, al miembro de la Junta directiva de Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, Isidro Martín, y al asesor jurídico de APEI, J.Manuel Pernas.

Durante la entrevista, se intercambiaron opiniones sobre la Ley de Vivienda, pendiente de aprobación; la problemática del alquiler en el conjunto de España y, en particular en Canarias, entre otros aspectos que afectan a la realidad de la vivienda en el país. Isidro Martín expuso en el encuentro la necesidad de avanzar en una colaboración público privada en esta materia.

#### Sobre la nueva Ley de Vivienda

El 1 de febrero de 2022 el Consejo de Ministros proponía la nueva Ley de Vivienda en España, la primera de estas características que se abordaba en España. La Ley se encuentra en proceso de aprobación, aunque fuentes de la Moncloa aseguran



Sobre estas líneas, de izda. a dcha, Isidro Martín, Ana Zurita y J.Manuel Pernas.

que a nueva Ley de Vivienda podría aprobarse antes del verano. El proyecto de ley está en las Cortes para su aprobación.

La norma regulará ámbitos del sector inmobiliario como las ayudas al acceso a la vivienda, la regulación de los desahucios, la creación de la vivienda asequible y, uno de los aspectos más polémicos, la limitación de los precios del alquiler en "zonas tensionadas".

## Entrevista al modelo de Inteligencia Artificial

# Chat GPT "El futuro de las agencias inmobiliarias dependerá de su capacidad de adaptación a las tecnologías innovadoras"

Elisabet Carvajal

**En esta ocasión, el personaje entrevistado no es uno de nuestros Expertos o Expertas, sino Chat GPT, un modelo de inteligencia artificial que está causando sensación, y también polémica, en todo el mundo. Con Chat GPT nos adentramos en el presente y el futuro de mediación inmobiliaria en España.**

### ¿Cómo definirías el trabajo del agente inmobiliario en España?

En España, un agente inmobiliario es un profesional que se encarga de mediar en la compraventa o alquiler de propiedades inmobiliarias. Su trabajo consiste en actuar como intermediario entre el vendedor o propietario y el comprador o arrendatario, facilitando el proceso de transacción y asegurando que se cumplan todos los requisitos legales y administrativos.

En España, suelen tener conocimientos especializados en el mercado inmobiliario, incluyendo precios, ubicaciones y características de las propiedades, así como las regulaciones legales y fiscales que rigen estas transacciones. Además, también pueden ofrecer servicios adicionales como la valoración de propiedades, asesoramiento sobre financiamiento hipotecario y apoyo en la negociación de contratos. En resumen, facilitan el proceso de compraventa o alquiler de propiedades inmobiliarias, ofreciendo sus conocimientos y experiencia para asegurar que se lleve a cabo de manera eficiente y en cumplimiento con la normativa legal.

### ¿Hay diferencias sustanciales entre un agente inmobiliario en España y en Estados Unidos?

Sí, existen algunas diferencias importantes. En primer lugar, en Estados Unidos, los agentes inmobiliarios deben estar licenciados por el estado en el que trabajan y deben pasar un examen estatal para obtener dicha licencia. En España, por otro lado, no es necesario tener una licencia específica para trabajar como agente inmobiliario, aunque sí es común que las personas que se dedican a esta profesión tengan

algún tipo de formación o experiencia en el sector. En segundo lugar, los agentes inmobiliarios en Estados Unidos suelen trabajar en comisión, lo que significa que reciben una parte del precio de venta de la propiedad como pago por sus servicios. En España, por otro lado, el agente inmobiliario puede cobrar una tarifa fija o una comisión sobre la transacción, dependiendo del acuerdo que se haya alcanzado entre las partes.

Otra diferencia importante es que en Estados Unidos, los agentes inmobiliarios pueden representar tanto al comprador como al vendedor en una transacción, mientras que en España, generalmente se espera que el agente represente solo a una de las partes involucradas en la transacción. En resumen, aunque los agentes inmobiliarios en España y en Estados Unidos comparten algunas similitudes en su trabajo, existen diferencias importantes en cuanto a la regulación, la forma de pago y la representación de las partes en la transacción.

### ¿Como ves el futuro de las agencias inmobiliarias en España?

Dependerá en gran medida de cómo evolucione el mercado inmobiliario y las necesidades y preferencias de los consumidores. Sin embargo, hay algunas tendencias que podrían influir en la forma en que operarán las agencias inmobiliarias en el futuro.

**En primer lugar, la tecnología seguirá desempeñando un papel cada vez más importante en el sector inmobiliario. Las agencias inmobiliarias que adopten herramientas y tecnologías innovadoras para mejorar la eficiencia y la experiencia del usuario tendrán una ventaja competitiva en el mercado.**

Además, es probable que la pandemia de COVID-19 tenga un impacto duradero en el sector inmobiliario. Las restricciones de movilidad y el aumento del trabajo remoto han hecho que muchas personas reconsideren sus necesidades de vivienda, lo que podría llevar a un aumento en la demanda de propiedades más grandes y espaciosas en áreas



rurales o suburbanas. Las agencias inmobiliarias que puedan adaptarse a estas nuevas demandas del mercado podrían tener una ventaja competitiva en el futuro. **También es posible que surjan nuevas formas de intermediación inmobiliaria, como el uso de plataformas digitales para la compraventa o alquiler de propiedades, lo que podría afectar la forma en que operan las agencias inmobiliarias tradicionales.**

**En resumen, el futuro de las agencias inmobiliarias en España dependerá de su disposición para adoptar tecnologías innovadoras y nuevas formas de intermediación inmobiliaria.**

### ¿Qué tecnologías son necesarias para una agencia inmobiliaria actual?

En la actualidad, existen diversas tecnologías que pueden ser útiles para una agencia inmobiliaria, incluyendo:

- 1. Herramientas de análisis de datos:** Las agencias inmobiliarias pueden utilizar herramientas de análisis de datos para obtener información valiosa sobre el mercado inmobiliario, incluyendo tendencias de precios, demanda de viviendas, características de los compradores y vendedores, entre otros.
- 2. Realidad virtual y aumentada:** Las tecnologías de realidad virtual y aumentada pueden ser útiles para mostrar propiedades a los clientes de manera más inmersiva y realista, permitiéndoles explorar las propiedades desde cualquier lugar y en cualquier momento.
- 3. Plataformas en línea:** Las agencias inmobiliarias pueden utilizar plataformas en línea para conectar con clientes potenciales y promocionar sus propiedades de manera más eficiente. Estas plataformas pueden incluir redes sociales, sitios web y aplicaciones móviles.
- 4. Firma electrónica:** Las herramientas de firma electrónica permiten a los clientes firmar contratos y documentos de manera digital, lo que agiliza el

proceso de transacción y reduce el uso de papel.

**5. Herramientas de automatización:** Las agencias inmobiliarias pueden utilizar herramientas de automatización para mejorar la eficiencia en su trabajo diario, como por ejemplo automatizando la gestión de citas y visitas a propiedades.

En resumen, la adopción de tecnologías innovadoras puede ser esencial para mejorar la eficiencia, la experiencia del usuario y la competitividad de una agencia inmobiliaria en la actualidad.

### ¿Cuántas agencias inmobiliarias debería haber en España para un servicio adecuado?

No hay una cantidad específica de agencias inmobiliarias que se requieran para brindar un servicio adecuado en España, ya que esto dependerá de diversos factores, como la densidad de población, la demanda de vivienda en la zona, la competencia en el mercado y las necesidades y preferencias de los consumidores.

En general, se espera que haya suficientes agencias inmobiliarias para satisfacer la demanda del mercado y ofrecer opciones variadas a los compradores y vendedores. Sin embargo, también es importante que las agencias inmobiliarias operen de manera ética y profesional, brindando un servicio de calidad y cumpliendo con los estándares y regulaciones del sector inmobiliario.

Es importante tener en cuenta que la competencia en el mercado inmobiliario en España es bastante alta, especialmente en las áreas urbanas más pobladas, por lo que es posible que haya un número significativo de agencias inmobiliarias en estas zonas.

### ¿Sabes cuantas agencias inmobiliarias hay en España?

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE) de España, en 2020 había alrededor de 26.000 empresas dedicadas a la intermediación inmobiliaria en España. Este número incluye tanto a las agencias inmobiliarias tradicionales como a otras empresas que ofrecen servicios inmobiliarios, como empresas de tasación, gestoras de patrimonio, entre otras. Cabe destacar que este número puede variar con el tiempo.

### ¿Y agentes inmobiliarios?

No hay cifras oficiales sobre el número total de agentes inmobiliarios en España, ya que el sector inmobiliario no está regulado a nivel nacional. Sin embargo, se estima que hay alrededor de 100.000 agentes inmobiliarios trabajando en todo el país, según algunas asociaciones del sector.

Es importante tener en cuenta que muchos agentes inmobiliarios trabajan por cuenta propia y no están necesariamente asociados a una agencia inmobiliaria, lo que dificulta la recopilación de datos

precisos sobre su número total en el mercado.

### ¿Cuál es el futuro de las agencias inmobiliarias online? ¿Van a desbancar a las agencias más tradicionales?

El mercado inmobiliario online ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años, y se espera que continúe creciendo en el futuro. Las agencias inmobiliarias online, han demostrado ser una alternativa atractiva a las agencias más tradicionales, ya que ofrecen una experiencia de compra o venta de vivienda más rápida, sencilla y económica.

Sin embargo, no se puede afirmar que las agencias inmobiliarias online vayan a desbancar completamente a las agencias tradicionales, ya que muchas personas siguen prefiriendo trabajar con agentes inmobiliarios que ofrezcan un servicio más personalizado y cercano. Además, hay que tener en cuenta que la compra o venta de una vivienda es un proceso importante y complejo que requiere conocimientos y habilidades especializadas, por lo que algunas personas prefieren confiar en agentes inmobiliarios con experiencia en el sector.

En cualquier caso, parece que las agencias inmobiliarias online van a seguir siendo una opción cada vez más popular en el mercado inmobiliario en España, y se espera que continúen creciendo y mejorando su oferta de servicios. Es probable que en el futuro veamos una mayor colaboración y complementariedad entre las agencias tradicionales y las agencias online, lo que permitirá a los consumidores disfrutar de lo mejor de ambos mundos.

### Uno de los debates en España es la regulación y la discrepancia entre el registro obligatorio o voluntario de agentes inmobiliarios.

La regulación de los agentes inmobiliarios y la posible creación de un registro obligatorio o voluntario de agentes es un tema que ha sido objeto de debate en España durante varios años. En 2019 se aprobó una ley estatal que establece la obligación de inscripción en un registro estatal de agentes inmobiliarios. Sin embargo, la implantación de este registro no ha sido todavía efectiva. En mi opinión, la regulación del sector inmobiliario y la creación de un registro de agentes inmobiliarios es necesaria para mejorar la transparencia y la profesionalidad del sector, y para proteger a los consumidores de posibles malas prácticas o fraudes.

Pero, también es importante tener en cuenta que la creación de un registro obligatorio puede ser costosa y requerir un gran esfuerzo administrativo tanto por parte de los agentes inmobiliarios como de las autoridades encargadas de supervisar y mantener el registro. Por ello, algunos defienden la opción de un

registro voluntario.

En cualquier caso, creo que el sector inmobiliario en España está avanzando hacia una mayor regulación y profesionalización, y es probable que en el futuro se establezcan medidas más concretas y efectivas para garantizar la calidad de los servicios ofrecidos por los agentes inmobiliarios y proteger a los consumidores.

### ¿Conoces la Ley de vivienda que prepara el Gobierno de España?

Esta ley ha sido objeto de mucha controversia y debate público desde que se anunció su elaboración hace unos años. En términos generales, la Ley de Vivienda tiene como objetivo promover el acceso a una vivienda digna y adecuada para todos los ciudadanos, especialmente aquellos que se encuentran en situación de vulnerabilidad o exclusión social. Para ello, se están contemplando una serie de medidas, entre las que destacan: Establecer una regulación más estricta de los precios de los alquileres, limitando el incremento de las rentas y fijando topes máximos en determinadas zonas con alta demanda. Promover la construcción de vivienda social y protegida para alquiler o compra, mediante incentivos fiscales y ayudas a la financiación. Facilitar el acceso a la vivienda de los jóvenes y otros colectivos con dificultades para acceder al mercado inmobiliario. Establecer medidas para luchar contra la ocupación ilegal de viviendas. Cabe destacar que esta ley sigue siendo objeto de negociación y debate político, y su contenido final podría sufrir modificaciones.

### ¿Incluye la futura Ley la regulación para los agentes inmobiliarios?

Sí, la Ley de Vivienda que prepara el Gobierno de España incluye algunas regulaciones para los agentes inmobiliarios. En concreto, se está planteando la creación de un registro estatal de agentes inmobiliarios, con el fin de garantizar la profesionalidad y la calidad del servicio prestado por estos profesionales. Este registro establecerá unos requisitos mínimos para el ejercicio de la actividad, como la formación y la experiencia, y también podrá establecer medidas disciplinarias para aquellos agentes que incumplan las normas éticas o deontológicas de la profesión.

Además, se está estudiando la posibilidad de establecer una regulación específica para las plataformas online de intermediación inmobiliaria, como Housfy o Idealista, para garantizar la transparencia y la protección de los consumidores que utilizan estos servicios.

Es importante señalar que estos aspectos concretos de la regulación para los agentes inmobiliarios aún están en discusión y podrían sufrir modificaciones antes de la aprobación definitiva de la Ley de Vivienda.

# Más formación, más herramientas y más cualificación para los Expertos

Preparado un programa *ad hoc*, para incrementar la cultura inmobiliaria y la calidad profesional en APEI

Elisabet Carvajal

**El Experto Jon Paul Garmendia, con el apoyo de la Junta directiva de APEI, presenta un completo proyecto de impulso cualitativo que combina la formación y las herramientas profesionales. Se trata de una propuesta diseñada *ad hoc* para la Asociación y sus profesionales.**

**El proyecto comprende áreas distintas y, a la vez, complementarias orientadas a incrementar la calidad y la competitividad del servicio de los mediadores inmobiliarios de APEI. Los ámbitos del programa se dividen en: Formación para la inclusión en las listas de peritos judiciales para tribunales, Cursos para nuevas incorporaciones a la Asociación, Nuevos Cursos de reciclaje y charlas profesionales, Biblioteca de Contenidos Inmobiliarios, Herramientas de Valoración y Extensión del temario para la obtención del título AICAT de Cataluña a todos los Expertos interesados.**

Para Jon Paul Garmendia el programa pretende "*incrementar la cultura inmobiliaria*" y favorecer una mayor cualificación profesional de los asociados, que lo deseen, con distintos recursos y más formación. En este sentido, uno de los aspectos más novedosos que plantea este programa es la introducción de un curso de de especialización inmobiliaria que permitirá a cualquier profesional, una vez superado, ingresar en APEI. Actualmente, para ser miembro de la Asociación, se exigen cuatro años acreditados de experiencia en el sector. Este requisito se mantendrá y además "*cada persona interesada podrá asociarse superando el curso de acceso que realizaremos a través de una empresa externa*". También en la línea de incrementar la cualificación profesional se inscribe la propuesta de formación para peritos judiciales. Garmendia explica que "*actualmente en APEI contamos con 108 Expertos acreditados como peritos, que mantendrán su posición sin necesidad de reciclaje. Lo que proponemos es que, en adelante, el asociado que desee obtener esta acreditación se forme con un*

*curso y supere un examen a través de APEI. Éste será un requisito para poder ejercer como perito en valoraciones de inmuebles para juzgados y tribunales*".

### Más cursos

Los cursos y la formación permanente de APEI, on line y presenciales, constituyen, sin duda, uno de los puntos fuertes que ofrece la Asociación. Con todo y con ello, el proyecto de Garmendia intensifica la actual oferta nuevos contenidos: "*se tratarán temas específicos que son de gran interés entre los asociados*".

Los nuevos cursos serán el *Método de Reposición en Valoración, Personal Shopper Inmobiliario y Captación práctica en exclusiva*, los tres impartidos por el propio Jon Paul Garmendia. En la sesión dedicada al *Método de Reposición* se abordarán aspectos de la herramienta Metodo de Valoración Inmobiliaria, que ofrece APEI a sus asociados.

Por su parte, el asesor jurídico de APEI, Jesús Manuel Pernas, proseguirá con sus charlas regulares sobre los temas de actualidad jurídica inmobiliaria, que siempre suscitan gran interés por parte de los Expertos y Expertas.

El programa contará además con un paquete de seis cursos de reciclaje, con una pago único de 100€, a cargo de una empresa externa. Las temáticas de las sesiones, que se realizarán online, serán diversas y abordarán desde la nueva Ley de Vivienda y la psicología del vendedor, hasta el Metaverso y las redes sociales para agentes inmobiliarios.

El acceso a una Biblioteca online de contenido inmobiliario y una nueva herramienta de valoración que permite realizar estudios de mercado y consultar el histórico de los inmuebles son herramientas que incluye el proyecto.

Finalmente, se incluye la posibilidad de extender la formación de 400h que se exige en Cataluña para ejercer como agente inmobiliario (AICAT) y formar parte del Registro de Agentes Inmobiliarios en esta comunidad, a todos los asociados que deseen cursarlo, gracias al convenio con ADAMS



"En Junta Directiva, celebrada en febrero del presente año 2023, aprobamos realizar unos cambios sustanciales en cuanto a cursos y herramientas para mejorar nuestra actividad inmobiliaria, recayendo sobre mi persona la coordinación de estas nuevas actividades. En este sentido, hemos acordado desarrollar una formación acreditativa tanto para los nuevos asociados, como para los nuevos peritos judiciales. Mantenemos el Protocolo de acceso a Expertos Inmobiliarios, demostrando una actividad profesional de cuatro años. La novedad que se introduce es que se genera un nuevo procedimiento de acceso que consiste en la superación de un Curso Inmobiliario. También se ofrecerá a todos los asociados, durante el 2023, un programa de cursos de reciclaje impartidos por una empresa en la que participa un

Experto Inmobiliario de Valencia y charlas impartidas por nuestro Asesor Jurídico Manuel Pernas sobre temas jurídicos relacionados con nuestra actividad. Así mismo, yo mismo impartiré tres cursos sobre: Método de reposición en Valoración Inmobiliaria, Personal Shopper Inmobiliario y Captación práctica de Exclusiva. **Es importante destacar que el curso de Método de reposición en Valoración Inmobiliaria es un método oficial reconocido por el Banco de España y el Ministerio de Hacienda y Función Pública.**

Por otro lado, se crea una Biblioteca con contenidos de interés para todos los asociados, que sirva como material de consulta ya actualización de conocimientos inmobiliarios.

Además, hemos negociado una herramienta de valoración y captación para profesionales que no solo permite valorar inmuebles, sino que también se pueden realizar estudios de mercado, consultar históricos de inmuebles. Incluye también una APP de valoración automática, en la propia web de cada asociado. Avanzaros que se han efectuado pruebas con resultados satisfactorios, contando para ello con el concurso de varios miembros de nuestra Asociación. Se actualizará la información sobre la metodología de MVI de Registradores, ya que contamos con un Convenio para utilizar las bases de datos de operaciones escrituradas.

Finalmente, recordaros que, de forma voluntaria para los asociados que tengan interés, disponemos de un convenio con la empresa de Formación ADAMS, sobre el temario para obtener el título de AICAT de Cataluña. Siendo prudentes - y previsores -, la titulación permitiría, en caso de aprobarse una norma a nivel nacional, a los asociados que hayan superado dicho curso, convalidar el AICAT para cualquier actividad inmobiliaria en el Estado.

Hemos puesto mucha ilusión y empeño en el diseño de esta propuesta y esperamos que os resulte interesante y provechosa".

**Jon Paul Garmendia,**  
miembro de la Junta Directiva  
Asociación de Expertos Inmobiliarios

En breve, se informará del detalle del programa y del proceso de inscripción a las distintas propuestas y cursos previstos, través de una circular a todos los Expertos y Expertas.

16/03/2023	3,500 %
02/02/2023	3,000 %
15/12/2022	2,500 %
27/10/2022	2,000 %
08/09/2022	1,250 %
21/07/2022	0,500 %
10/03/2016	0,000 %
04/09/2014	0,050 %
05/06/2014	0,150 %
07/11/2013	0,250 %

Evolución del tipo de interés del BCE

# 2023 empieza con buenas noticias para el sector hipotecario

El mercado resiste los elevados tipos de interés, casi los más altos en cinco años

Elisabet Carvajal

Los datos de enero del Insituto Nacional de Estadística traen buenas noticias para el sector hipotecario que indica la resistencia del mercado. Tras la caída del 8,8% en diciembre, las hipotecas empezaron el año repuntando y se anotaron un crecimiento interanual del 2,9%. Y ello, en un contexto de tipos al alza que no se registraban desde 2018. A pesar de un arranque tan positivo, se estima como poco probable que el 2023 llegue a superar al año 2022, el ejercicio con mayor concesión de hipotecas desde 2010.

El tipo de interés medio para las hipotecas, según los dato oficiales hechos públicos a final de marzo por Instituto Nacional de Estadística (INE), alcanzaba en enero el 2,65%. Desde junio de 2018 que no se tenían porcentajes similares. Sin embargo, las hipotecas constituidas sobre vivienda se recuperaban en enero, tras la caída que experimentada en diciembre de 2023.

Las 37.435 operaciones registradas supusieron un 2,9% más que en el mismo mes del año anterior, tras la caída interanual de cerca del 9% con que cerraron el 2022. Un repunte que se produjo a pesar de que los préstamos para las adquisiciones fueron casi los más altos de los últimos cinco. Aunque la diferencia entre ambos periodos es sustancial: en el año 2018 la tendencia de los intereses era a la baja y

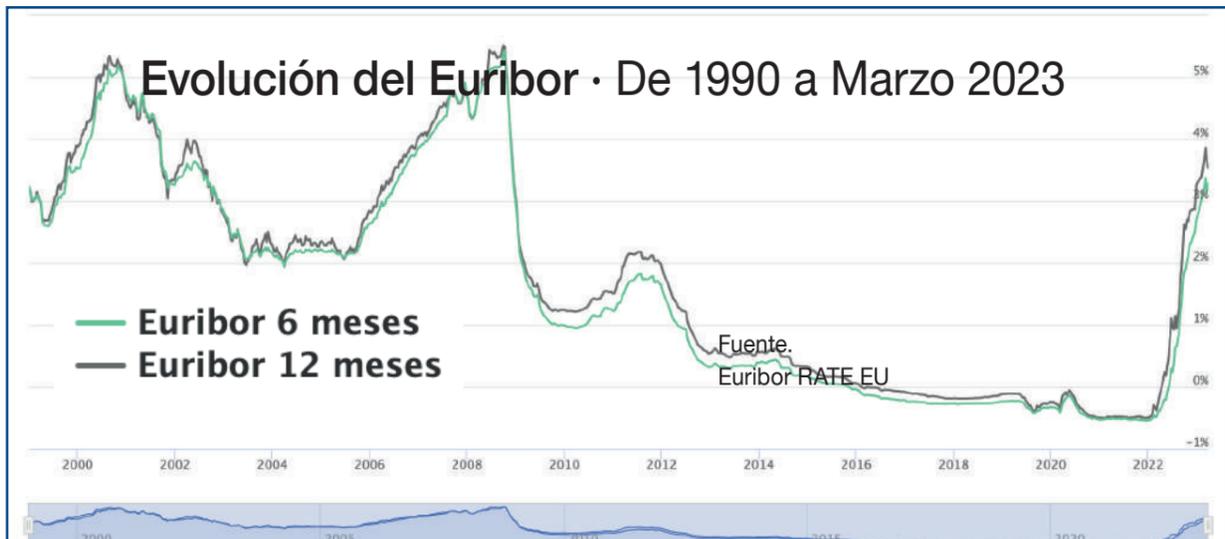
la actual, todo lo contrario.

En los últimos tres meses recogidos en la estadística, los tipos medios han subido más de medio punto, algo que nunca había sucedido en toda la serie estadística, que arranca en 2009. La causa es la decisión del pasado verano del Banco Central Europeo (BCE) de iniciar la subida de tipos de interés oficiales, una fuerte subida que tiene su reflejo en el precio de los préstamos.

De hecho, los 2,65 puntos de interés medio de enero no reflejan todavía toda la amplitud de la subida que ha hecho el BCE, que este mes de marzo situaba el precio oficial del dinero en el 3,5%.

## Tipo de interés de las hipotecas

Según los últimos datos oficiales del INE, en las hipotecas constituidas sobre viviendas, el tipo de interés medio es del 2,65% y el plazo medio de 25 años. El 32,6% de las hipotecas sobre viviendas se constituye a tipo variable y el 67,4% a tipo fijo. El tipo de interés medio al inicio es del 2,38% para las hipotecas sobre viviendas a tipo variable y del 2,79% para las de tipo fijo. De las 12.554 hipotecas con cambios en sus condiciones, el 39,5% se deben a modificaciones en los tipos de interés.





ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
de EXPERTOS  
INMOBILIARIOS  
Desde 1990

Quiénes  
somos

Delegaciones

Servicios

Acuerdos

Peritos  
judiciales

Contacto

Sala de  
prensa

Blog

Revista

Área  
Expertos

¿Quieres darte de  
alta?



Asociación Profesional de Expertos  
inmobiliarios,  
rigor desde 1990

Nuestra vocación, agrupar a los agentes inmobiliarios serios

# Los Expertos Inmobiliarios estrenan nueva web, moderna e intuitiva, que busca, sobre todo, ser útil a los asociados

Ya está operativa la renovada web de los Expertos Inmobiliarios. Bajo el dominio habitual, [www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com), la web de los Expertos y Expertas se presenta con una imagen fresca y moderna, aunque con la seriedad y rigor propios de las credenciales de APEI.

Los contenidos se orientan en dos direcciones. Por un lado, una parte pública que muestra la información corporativa sobre APEI, además de los servicios y convenios con ventajas para el asociado, con la que se quiere también favorecer las nuevas altas. Por otra parte, la intranet de la web destinada

exclusivamente a los asociados y asociadas. A esta parte se accede a través de la pestaña, situada en la parte superior derecha, "Área Expertos".

Esta zona de la web exclusiva para los y las profesionales miembros de la asociación persigue ser más intuitiva, práctica y completa. Entre las novedades que presenta está la herramienta "Compart-Ex" (más información en página 14).

Otras de las novedades que presenta la nueva web es el trabajo continuo que se va a realizar desde los servicios de Comunicación y Márquetin de APEI, e informática, para la mejora del posicionamiento

La intranet exclusiva para los **asociados** ofrece **nuevas herramientas**

orgánico de la web de los Expertos Inmobiliarios En este sentido, destacar que el nuevo proyecto ya incluye unos trabajos que la anterior web no disponía.

También, orientado a esta mayor visibilidad en buscadores se inscribe el blog. Esta es otra de las novedades que presenta la renovada [www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com). La web de Expertos Inmobiliarios es un proyecto vivo. Por ello vuestras sugerencias para la mejora continua serán bien recibidas.

## NUEVOS ASOCIADOS

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

Vicente Javier LLorens  
Andreu  
Número de afiliado: 3262  
Población: Burjassot  
Provincia: Valencia

Mario Melaiu  
Número de afiliado: 3263  
Población: Valencia  
Provincia: Valencia

Guillermo Leandro Aguiar  
Valencia  
Número de afiliado: 3264  
Población: Santa Cruz De  
Tenerife  
Provincia: Santa Cruz De  
Tenerife

Mikel Elcano Martín  
Número de afiliado: 3265  
Población: San Sebastian /  
Donostia  
Provincia: Guipúzcoa

Carlos Gastón Jantol  
Número de afiliado: 3266  
Población: Madrid  
Provincia: Madrid

Mark Fidgeon  
Número de afiliado: 3267  
Población: Xabia/javea  
Provincia: Alicante

José Leonardo Navalón  
Montolio  
Número de afiliado: 3268  
Población: Valencia  
Provincia: Valencia

María Begoña Lasa  
Uzcudun  
Número de afiliado: 3269  
Población: Andoain  
Provincia: Guipúzcoa

Andrés Rivada Rosales  
Número de afiliado: 3271  
Población: Haro  
Provincia: La Rioja

Octavio Santiago Carranza  
Número de afiliado: 3272  
Población: Candelaria  
Provincia: Tenerife

## WEB Expertos

# Compart-Ex, nueva herramienta para la colaboración entre Expertos

COMPART-EX es una herramienta que la Asociación pone a vuestra disposición y que tiene como fin documentar y dotar de plena validez y efectividad jurídica una solicitud de colaboración entre Expertos Inmobiliarios y la posible aceptación de la misma. Todo ello a través de notificaciones vía correo electrónico y otorgando al oferente de la colaboración plena validez a la aceptación de la misma mediante un "conforme" remitido vía email.

El acceso a esta herramienta está disponible desde el "Área de Expertos" de la página web de la Asociación. Dentro de la opción del menú Compart-Ex están disponibles los siguientes apartados:

- Publicar una oferta
- Mis ofertas enviadas
- Mis ofertas recibidas
- Solicitar inmuebles

Podéis publicar una oferta de colaboración en tres sencillos pasos:  
 Rellenar los datos de la oferta (operación, tipo de inmueble, comisión, fecha de vencimiento)  
 Seleccionar a los Expertos a los que se les quiere enviar la oferta.

Adjuntar fotos y documentos a la oferta.  
 Los Expertos seleccionados recibirán un correo electrónico con los detalles básicos de la oferta. En la parte inferior del email encontrarán dos botones: "Aceptar oferta" y "Rechazar oferta".

Los Expertos que acepten la oferta, podrán ver todos los detalles de ésta en la herramienta Compart-Ex, dentro del apartado " Mis ofertas recibidas"  
 El emisor de la oferta podrá ver a los Expertos que aceptado su oferta dentro de la sección "Mis ofertas enviadas"

Los emisores de ofertas, recibirán un email mensualmente para que confirmen si su oferta sigue vigente. Si no se revalida en un plazo de 5 días, la oferta se dará de baja del sistema automáticamente.  
 La opción de solicitar inmuebles, permite rellenar con la descripción de lo que necesitan. A continuación podrán seleccionar a los Expertos a los que desea hacer llegar esta petición por e-mail. Si algún receptor del correo desea compartir con el Experto solicitante algún inmueble que se ajuste a su demanda, podrá publicar una oferta y compartirla con él.

## Trimestre intenso en formación presencial

El primer trimestre del año 2023 se ha cerrado con una intensa actividad en cuanto a formación presencial. **Granada (foto superior derecha), Las Palmas de Gran Canaria, Santa Cruz de Tenerife (foto inferior derecha) y Adeje (Tenerife)** han sido los nuevos escenarios para el curso del coach Rafael R.Tovar, basado en el *Método mentoring, Encontrar y Gestionar clientes vendedores*, especialmente pensado para los equipos comerciales de las agencias de los Expertos Inmobiliarios.

También en **Barcelona, Tenerife y Gran Canaria** se han celebrado cursos de formación continuada para Expertos Inmobiliarios de contenido jurídico, **Redacción de los contratos más habituales en la inmobiliaria**, a cargo del asesor de APEI, J.Manuel Pernas.



Mundo Digital con Dani García

## Amazon podría lanzar su navegador web

El mercado de los navegadores de Internet es muy limitado, pero Amazon está perdiendo una gran cantidad de información sobre hábitos e intereses que podrían recoger si tuvieran su propio navegador. Según la web sigmodo.com Amazon podría estar desarrollando un nuevo navegador web basado en inteligencia artificial, según una encuesta enviada a algunos usuarios. La compañía quiere saber qué valoran los clientes sobre los navegadores actuales y qué les gustaría que hicieran mejor. La encuesta pregunta por diferentes características que podrían convencer a los usuarios de descargar y probar un «nuevo navegador de escritorio/portátil de Amazon». Entre ellas se encuentran la privacidad, la sincronización de contraseñas entre dispositivos y las funciones de compras.

Amazon no ha confirmado ni desmentido el proyecto, pero la idea tiene implicaciones importantes para el negocio publicitario de la empresa. Amazon es uno de los mayores actores del mercado publicitario en línea, gracias a los datos que posee sobre los hábitos de compra de los consumidores. Si pudiera combinar esa información con la recopilación de datos que proviene de un navegador web, podría inclinar la balanza de la publicidad en internet a su favor.

El posible navegador web de Amazon llegaría, además, en un momento en el que el sector publicitario se prepara para un cambio catastrófico para sus intereses, ya que Google se acerca a eliminar las cookies de terceros en Chrome, lo que dificultaría una de las principales formas de rastrear a los consumidores para mostrarles publicidad personalizada. Esto, sin duda, podría ser la principal razón por la que Amazon se plantee tener su propio navegador web.

No obstante, hay algo que se lo puede poner muy difícil a Amazon si finalmente se decide a intentarlo, y es que en la actualidad los usuarios ya están muy concienciados sobre la importancia de la privacidad. Aunque Amazon pregunta sobre este asunto en la encuesta, el sentido común apunta a que ésta se podría ver comprometida si el navegador combina los datos de la cuenta de la tienda con los de navegación. Ahora bien, hablamos de un gigante absoluto, por lo que es posible que sea capaz de ofrecer algo lo suficientemente interesante como para atraer a los usuarios. Fuente: mycomputer.com

## Actividad APEI Agenda



### Enero'23

- 17.01.23.** Curso online. TOUR VIRTUAL DE 360° (cámaras, toma de fotografías, servicios online) Fotografía de Interiores, impartido por Joan Roig.
- 19.01.23.** Presentación online de la oferta especial para APEI de ARRENTA.
- 23.01.23.** Curso presencial en Las Palmas de Gran Canaria. ENCONTRAR Y GESTIONAR CLIENTES VENDEDORES, con Rafael R. Tovar.
- 24.01.23.** Curso presencial en Santa Cruz de Tenerife ENCONTRAR Y GESTIONAR CLIENTES VENDEDORES
- 25.01.23.** Curso online- **COMUNICA COMO UN LÍDER, habla con tus clientes para que te escuchen y te entiendan**, con Fernando García Erviti.

### Febrero'23

- 01.02.23.** Curso online: **VALOR Y PRECIO, comunica y establece expectativas adecuadas para valorar correctamente en tiempos de cambio**, con Fernando García Erviti.
- 14.02.23.** Curso presencial en Barcelona. Consejos para la redacción de contratos. Aplicación a los contratos más habituales en una inmobiliaria, con J. Manuel Pernas

### Marzo'23

- 14.03.23.** Curso presencial en Granada: ENCONTRAR Y GESTIONAR CLIENTES VENDEDORES, impartido, con Rafael R. Tovar
- 15.03.23.** Curso presencial en Santa Cruz de Tenerife: Consejos para la redacción de contratos. Aplicación a los contratos más habituales en una inmobiliaria, con J. Manuel Pernas
- 15.03.23.** Curso presencial en Adeje: Consejos para la redacción de contratos. Aplicación a los contratos más habituales en una inmobiliaria, impartido por J. Manuel Pernas
- 16.03.23.** Curso presencial en Las Palmas de Gran Canaria. Consejos para la redacción de contratos., impartido por J. Manuel Pernas
- 23.03.23.** Curso online Nocións básicas de figuras civiles y su aplicación al ámbito inmobiliario, con J. Manuel Pernas

# TU DEPARTAMENTO DE SEGUROS SIN COSTE

**arrenta**  
correduría de seguros

914 31 97 96 

colaboradores@arrenta.es 

## Servicios

Asesor personal sin coste.  
Departamento de siniestros propio.  
Seguros a medida.

## Especialistas en Seguros Inmobiliarios

Líderes en **Seguro de Impago de Alquiler**.  
Ofrecemos los mejores seguros al mejor precio del mercado.

## Hazte Colaborador

Amplía tu negocio y aprovecha las siguientes ventajas:



Sin necesidad de invertir



Comisiones desde la primera venta



Sin compromiso de venta ni exclusividad



DEFENSA JURÍDICA

CRÉDITO

PROTECCIÓN DE PAGOS

RC PROFESIONAL

RC GENERAL

AHORRO

PENSIONES

VIDA

IMPAGO COMUNIDADES

SALUD

MASCOTAS

AUTO/MOTO

DECESOS

IMPAGO ALQUILER

VIAJES

CAUCIÓN

MULTIRRIESGOS

DEFENSA JURÍDICA OCUPACIÓN

www.arrenta.es

