



Desde 1990

EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO
CONCERTADO
02/1208

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS — N. 139 AÑO 2024

Tope al precio del alquiler en zonas tensionadas

Catalunya ampliará la medida a 270 municipios

Recordamos todas las claves

de la Ley de Vivienda Pp. 4-7



EXPERTOS INFORMADOS

Pp. 3

Acuerdo de colaboración
entre Tinsa Valoraciones
Inmobiliarias y APEI

EXPERTOS JURÍDICO

Pp. 4-7

Ley de Vivienda
Recordatorio para Expertos
Inmobiliarios

ENTRE EXPERTOS

Pp. 8-9

Entrevista a Salvador
Palomo, Experto
Honorífico y Fundador de
APEI

ENTRE EXPERTOS

Pp. 10-12

Entrevista a Rosalía
Martín, delegada
territorial de APEI en
Almería

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS

PÁGINA 2

· Editorial del presidente.

PÁGINA 3

· Acuerdo de colaboración entre Tinsa y APEI.

EXPERTOS JURÍDICO

PÁGINAS 4 -7

· Recordatorio Ley de Vivienda.

ENTRE EXPERTOS

PÁGINAS 8-9

· ENTREVISTA

Salvador Palomo, Experto Honorífico y fundador de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

PÁGINAS 10-12

· ENTREVISTA.

Rosalía Martín, delegada territorial en Almería. "Cada vez hay más inmobiliarios que están por la colaboración y la innovación".

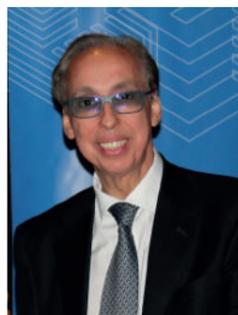
ENTRE EXPERTOS

PÁGINAS 13

· Agradecimiento a la Experta Maria Antònia Ena · En la sede

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINAS 14-15

· Mundo Digital.
· Redes sociales.
· Actividad APEI AGENDA.

Es momento de captación de producto

Ya hemos pasado el primer trimestre del año y seguimos con los mismos problemas en el mercado: la falta de producto para la venta y el alquiler. Es una situación que se vive, sobre todo, en las grandes capitales donde, cuando se tiene un piso a precio razonable, se vende de forma rápida. Por este motivo, ahora es más importante la captación que la venta.

Por su parte, el Gobierno sigue con las medidas, como el control de precios para el alquiler, que aún complican más el mercado. Medidas de este tipo reducen la oferta y generan también el miedo en los propietarios a sacar pisos para el alquiler ante la inseguridad jurídica. Y aunque creemos que las propuestas del Gobierno para incentivar la construcción de vivienda son positivas, hay que tener en cuenta que estamos hablando de resultados a largo plazo. Y, mientras las viviendas de impulso público, desde ayuntamientos y gobiernos autonómicos, no sean una realidad, pues estas actuaciones requieren mucho tiempo, necesitamos tirar del inversor privado y del pequeño inversionista que es el que se está expulsando del mercado

En mayo, celebraremos la reunión anual de los delegados territoriales. Esperamos que asistáis el máximo de representantes, pues para la Asociación esta figura y su trabajo es muy importante. El delegado acerca el servicio de APEI a las distintas zonas. Nuestro objetivo como entidad es ofrecer la mejor atención a los asociados y, por ello, necesitamos que los responsables territoriales se impliquen y entiendan lo relevante de su misión para dar servicio a los Expertos y Expertas.

Hace poco se jubiló nuestro compañero y responsable comercial Ramon López Oliver. Ramon había formado parte de nuestra Asociación desde sus inicios en 1990 y, tras un lapso de tiempo, volvió a trabajar con nosotros aportándonos mucho con su actividad. Ahora tenemos a Sandra Suárez, quien le sustituye en el área comercial de la Asociación. Queremos pedirnos que nos ayudéis y que le comunicéis agencias y profesionales con los que ella pueda contactar para conseguir nuevas altas y seguir creciendo en APEI.

Aprovecho para saludaros afectuosamente.

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 139 Marzo, 2024

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

Presidente: Óscar Martínez Solozábal. Vicepresidente: Raúl Ortiz Correa, Secretario General: Anselmo Muñoz García. Vocales: Jaime Pascual, Jon Paul Garmendia, Amando Sánchez -Bermejo, Isidro Tomás Martín Martín, María José Hernández, Montserrat Martínez.

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. Mv, 646 22 02 68

Coordinación: Elisabet Carvajal. Contacto Administración: Trinidad Gómez

Redacción: Elisabet Carvajal, Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García, Trini Gómez.

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

Con condiciones preferentes para los Expertos en servicios de valoración y consultoría

Acuerdo de colaboración entre Tinsa Valoraciones Inmobiliarias y APEI

Redacción

Tinsa Tasaciones Inmobiliarias firmaba el pasado mes de febrero un acuerdo de colaboración con la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI) en Tenerife. Gracias a este acuerdo, los profesionales asociados a APEI, en toda España, así como sus empleados, podrán contratar, con

condiciones preferentes, los servicios de valoración, consultoría inmobiliaria y certificación energética de Tinsa, el mayor grupo de valoración, consultoría y data inmobiliario de Europa y Latinoamérica. El acuerdo fue suscrito por Nuria Antonio, por parte de Tinsa, e Isidro Martín, en nombre de APEI.

Como empresa líder en tasación para garantía hipotecaria, los informes de Tinsa son admitidos por todas las entidades financieras y administraciones públicas. La compañía es, además, un referente, en valoración para cualquier otra finalidad (asesoramiento en compraventa, reparto de herencias, valoración de estados contables, para impugnación de impuestos, etc.) lo que permite cubrir todas las necesidades en materia de asesoramiento inmobiliario referente al valor de los activos.

Ventajas para Expertos Inmobiliarios

El acuerdo alcanzado entre Tinsa y APEI permite a los asociados y empleados de la Asociación de Expertos Inmobiliarios disfrutar de un descuento especial en la contratación de los servicios de valoración hipotecaria y de valoración en asesoramiento para cualquier tipo de activos inmobiliarios: viviendas,



En la imagen, la delegada de Tinsa en Canarias, Nuria Antonio, y el miembro de la Junta Directiva de APEI, Isidro Martín

solares, locales, naves, oficinas, fincas rústicas, etc.

Consultoría energética

Tinsa cuenta también con departamentos especializados en valoración de bienes muebles (obras de arte, joyas, maquinaria, etc.) y en consultoría energética, entre otros. En este último ámbito, Tinsa ha realizado más de 100.000 certificaciones energéticas de inmuebles.

Los servicios de Tinsa tienen alcance nacional (islas y península) gracias a la amplia red de tasadores, compuesta por más de 1.000 profesionales. De este modo, Tinsa puede acompañar a sus clientes en cualquier ubicación en que se encuentren sus activos. Fuera de España, Tinsa está presente en 14 países de Europa, Latinoamérica y África (Marruecos)

Recordatorio Ley de Vivienda

La aplicación del Índice exige la declaración previa de zona de mercado residencial tensionado

Jesús Manuel Pernas

Zonas tensionadas, según la Ley de Vivienda

Aquellos ámbitos territoriales en los que exista un especial riesgo de oferta insuficiente de vivienda para la población, en condiciones que la hagan asequible para su acceso en el mercado, de acuerdo con las diferentes necesidades territoriales.

Sin perjuicio de lo anterior, y a los efectos de la aplicación de las medidas específicas contempladas en esta ley, la declaración de zonas de mercado residencial tensionado deberá realizarse por la Administración competente en materia de vivienda de conformidad con las siguientes reglas:

a) La declaración deberá ir precedida de un procedimiento preparatorio dirigido a la obtención de información relacionada con la situación del mercado residencial en la zona, incluyendo los indicadores de los precios en alquiler y venta de diferentes tipos de viviendas y su evolución en el tiempo; los indicadores de nivel de renta disponible de los hogares residentes y su evolución en el tiempo que, junto con los precios de vivienda, permitan medir la evolución del esfuerzo económico que tienen que realizar los hogares para disponer de una vivienda digna y adecuada. A tal efecto, se podrá tener en cuenta en lo relativo a la distribución de los precios de venta, los ámbitos territoriales homogéneos de los mapas de valores de uso residencial que elabore la Dirección General del Catastro del Ministerio de Hacienda y Función Pública, en el marco de sus informes anuales del mercado inmobiliario, de conformidad con la disposición final tercera del texto refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo.

b) La declaración de un ámbito territorial como zona de mercado residencial tensionado implicará

Podéis consultar el índice de la Ley en:
<https://serpavi.mivau.gob.es/>

la realización de un trámite de información en el que deberá ponerse a disposición pública la información sobre la que se basa tal declaración, incluyendo los estudios de distribución espacial de la población y hogares, su estructura y dinámica, así como la zonificación por oferta, precios y tipos de viviendas, o cualquier otro estudio que permita evidenciar o prevenir desequilibrios y procesos de segregación socio espacial en detrimento de la cohesión social y territorial.

c) La resolución del procedimiento de delimitación por parte de la Administración competente en materia de vivienda deberá motivarse en deficiencias o insuficiencias del mercado de vivienda en la zona, en cualquiera de sus modalidades, para atender adecuadamente la demanda de vivienda habitual y, en todo caso, a precio razonable según la situación socioeconómica de la población residente y las dinámicas demográficas, así como las particularidades y características de cada ámbito territorial. La referida resolución deberá ser comunicada a la Secretaría General de Agenda Urbana y Vivienda del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana.

La vigencia de la declaración de un ámbito territorial como zona de mercado residencial tensionado será de tres años, pudiendo prorrogarse anualmente siguiendo el mismo procedimiento, cuando subsistan las circunstancias que motivaron tal declaración

La aplicación del Índice de Referencia para el alquiler sólo está vigente en Catalunya, desde el 16 de marzo

Catalunya ampliará la aplicación del tope al alquiler de 140 a 270 municipios

Información a proporcionar en la venta o alquiler de vivienda por parte de la inmobiliaria:

1. Sin perjuicio de los principios y requerimientos contenidos en la normativa autonómica de aplicación y con carácter mínimo, la persona interesada en la compra o arrendamiento de una vivienda que se encuentre en oferta podrá requerir, antes de la formalización de la operación y de la entrega de cualquier cantidad a cuenta, la siguiente información, en formato accesible y en soporte duradero, acerca de las condiciones de la operación y de las características de la referida vivienda y del edificio en el que se encuentra:

a) **Identificación del vendedor o arrendador** y, en su caso, de la persona física o jurídica que intervenga, en el marco de una actividad profesional o empresarial, para la intermediación en la operación.

b) **Condiciones económicas de la operación:** precio total y conceptos en éste incluidos, así como las condiciones de financiación o pago que, en su caso, pudieran establecerse.

c) Características esenciales de la vivienda y del edificio, entre ellas:

1.º **Certificado o cédula de habitabilidad.**

2.º **Acreditación de la superficie útil y construida de la vivienda**, diferenciando en caso de división horizontal la superficie privativa de las comunes, y sin que pueda en ningún caso computarse a estos efectos las superficies de la vivienda con altura inferior a la exigida en la normativa reguladora.

3.º **Antigüedad del edificio** y, en su caso, de las principales reformas o actuaciones realizadas sobre el mismo.

4.º **Servicios e instalaciones de que dispone la vivienda, tanto individuales como comunes.**

5.º **Certificado de eficiencia energética de la vivienda.**

6.º **Condiciones de accesibilidad de la vivienda y del edificio.**

7.º **Estado de ocupación o disponibilidad de la vivienda.**

d) **Información jurídica del inmueble:** la identificación registral de la finca, con la referencia de las cargas, gravámenes y afecciones de cualquier naturaleza, y la cuota de participación fijada en el título de propiedad.

e) **En el caso de tratarse de vivienda protegida**, indicación expresa de tal circunstancia y de la sujeción al régimen legal de protección que le sea aplicable.

f) **En caso de edificios que cuenten oficialmente con protección arquitectónica por ser parte de un entorno declarado o en razón de su particular valor arquitectónico o histórico**, se aportará información sobre el grado de protección y las condiciones y limitaciones para las intervenciones de reforma o rehabilitación.

g) **Cualquier otra información que pueda ser relevante para la persona interesada en la compra o arrendamiento de la vivienda**, incluyendo los aspectos de carácter territorial, urbanístico, físico-técnico, de protección patrimonial, o administrativo relacionados con la misma.

2. En los mismos términos de lo establecido en el apartado anterior, la persona interesada en la compra o arrendamiento de una vivienda podrá requerir información acerca de la detección de **amianto u otras sustancias peligrosas o nocivas para la salud.**

3. Cuando la vivienda que vaya a ser objeto de arrendamiento como vivienda habitual se encuentre ubicada en una zona de mercado residencial tensionado, el propietario y, en su caso, la persona que intervenga en la intermediación en la operación deberá indicar tal circunstancia e informar, con anterioridad a la formalización del arrendamiento, y en todo caso en el documento del contrato, de la cuantía de la última renta del contrato de arrendamiento de vivienda habitual que hubiese estado vigente en los últimos cinco años en la misma vivienda, así como del valor que le pueda corresponder atendiendo al índice de referencia de precios de alquiler de viviendas que resulte de aplicación.

Se crea un grupo de trabajo para la regulación de los contratos de arrendamiento de uso distinto del de vivienda.

Contratos de arrendamiento celebrados con anterioridad a la entrada en vigor de esta ley: Los contratos de arrendamiento sometidos a la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos, celebrados con anterioridad a la entrada en vigor de esta ley, continuarán rigiéndose por lo establecido en el régimen jurídico que les era de aplicación.

Índice de referencia

De acuerdo con la Ley de Arrendamientos Urbanos, en los nuevos contratos de arrendamiento de vivienda en los que el inmueble se ubique en una zona de mercado residencial tensionado, la renta pactada no podrá exceder de la última renta del contrato de arrendamiento de vivienda habitual sujeto a la LAU, que hubiese estado vigente a lo largo de los últimos cinco años en la misma vivienda, una vez aplicada la cláusula de actualización anual de la renta del contrato anterior, sin que se puedan fijar nuevas condiciones que establezcan la repercusión al arrendatario de cuotas o gastos que no estuviesen recogidas en el contrato anterior.

Únicamente podrá incrementarse, más allá de lo que proceda de la aplicación de la cláusula de actualización anual de la renta del contrato anterior, en un máximo del 10 por ciento sobre la última

renta de contrato de arrendamiento de vivienda habitual que hubiese estado vigente en los últimos cinco años en la misma vivienda, cuando se acredite alguno de los siguientes supuestos:

1. Cuando la vivienda hubiera sido objeto de una actuación de rehabilitación en los términos previstos en el apartado 1 del artículo 41 de Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, que hubiera finalizado en los dos años anteriores a la fecha de la celebración del nuevo contrato de arrendamiento.

2. Cuando en los dos años anteriores a la fecha de la celebración del nuevo contrato de arrendamiento se hubieran finalizado actuaciones de rehabilitación o mejora de la vivienda en la que se haya acreditado un ahorro de energía primaria no renovable del 30 por ciento, a través de sendos certificados de eficiencia energética de la vivienda uno posterior a la actuación y otro anterior que se hubiese registrado como máximo dos años antes de la fecha de la referida actuación.

3. Cuando en los dos años anteriores a la fecha de la celebración del nuevo contrato de arrendamiento se hubieran finalizado actuaciones de mejora de la accesibilidad, debidamente acreditadas.

4. Cuando el contrato de arrendamiento se firme por un periodo de diez o más años, o bien, se establezca un derecho de prórroga al que pueda acogerse voluntariamente el arrendatario, que le permita de manera potestativa prorrogar el contrato en los mismos términos y condiciones durante un periodo de diez o más años.

Adicionalmente a los límites señalados anteriormente, en **los nuevos contratos** de arrendamiento de vivienda en los que el inmueble se ubique en una zona de mercado residencial tensionado y en los que **el arrendador sea un gran tenedor de vivienda, la renta pactada al inicio del nuevo contrato no podrá exceder del límite máximo del precio aplicable conforme al sistema de índices de precios de referencia.**

Esta misma limitación se aplicará a los contratos de arrendamiento de vivienda en los que el inmueble se ubique en una zona de mercado residencial tensionado, y sobre el que no hubiese estado vigente ningún contrato de arrendamiento de vivienda sujeto a la LAU a lo largo de los últimos cinco años, siempre que así quede recogido en la resolución del Ministerio de Vivienda



y Agenda Urbana que recoja la declaración de la correspondiente zona.

Gran tenedor de vivienda: la persona física o jurídica que sea titular de más de diez inmuebles urbanos de uso residencial o una superficie construida de más de 1.500 m² de uso residencial, excluyendo en todo caso garajes y trasteros. Esta definición podrá ser particularizada en las zonas de mercado residencial tensionado, según lo recogido en la resolución del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana que recoja la declaración de las distintas

zonas

Este índice estará en vigor durante tres años y este plazo puede prorrogarse

El "gran tenedor" en Catalunya será el titular de cinco o más inmuebles urbanos de uso residencial ubicados en la zona de mercado residencial tensionado

Recordad a su vez que este índice no afecta a viviendas de menos de 30m² o más de 150m², de superficie construida. No se tienen en cuenta anexos ni elementos comunes.

La ley no contempla ningún mecanismo para que una persona pueda consultar si la vivienda que quiere alquilar es o no propiedad de un gran tenedor.

Los propietarios e intermediarios deben indicar, antes de formalizar el contrato, el precio del último contrato de alquiler. Esta información también debe constar en el propio contrato. No hacerla constar se considera una infracción

Enlace correspondiente a GENCAT: <https://habitatge.gencat.cat/ca/ambits/preus-ingressos-i-zones/limit-preu-lloguer/>

Portal informativo para responder a las dudas sobre los límites de los precios del alquiler de vivienda en Catalunya

El Departamento de Territorio de la Generalitat de Catalunya estrenaba el pasado 15 de marzo portal para responder a las dudas sobre el tope al precios de las viviendas de alquiler. La nueva web se presenta como una herramienta para dar respuesta a las dudas más frecuentes sobre el límite de los precios de las viviendas de alquiler. Además, el portal incorpora un mapa interactivo y el listado de los municipios declarados como zonas de mercado residencial tensionados.

El Gobierno catalán ponía en marcha un nuevo portal con toda la información referente a la limitación del precio del alquiler de la vivienda el pasado 15 de marzo, coincidiendo con la publicación en el BOE, del nuevo índice de precios de referencia estatal del Ministerio de Vivienda.

La nueva web tiene el objeto, según informa la nota de prensa oficial, "de convertirse en la herramienta de referencia para que la ciudadanía de Catalunya pueda encontrar respuesta y resolver las dudas frecuentes sobre el tope al precio de los alquileres, una de las medidas impulsadas por el Govern para garantizar el derecho al vivienda.

La web explica con claridad el vocabulario asociado al sistema de limitación del precio del alquiler como un gran

tenedor o una zona de mercado residencial tensa. Incluye un apartado de preguntas frecuentes, un visor y el listado de los municipios declarados como zonas de mercado residencial tenso. Permite también consultar la memoria y la legislación catalana en lo referente a la normativa de la medida impulsada por el Gobierno autonómico; y acceder a la calculadora para estimar el precio del alquiler. El comunicado oficial concluye que "el Gobierno de Catalunya sigue defendiendo la combinación de los índices español y catalán como la fórmula más efectiva para frenar los precios del alquiler y posibilitar su bajada"

Como se recordará, Catalunya aplica desde el 16 de marzo la limitación del precio del alquiler en un total de 140 municipios, considerados con un mercado de la vivienda tensionado. En estos municipios viven 6,2 millones de personas, o, dicho de otra forma, el 80,6% de la población de esta comunidad autónoma. **Al cierre de la edición de esta revista, se informaba de la voluntad de ampliar a 271 municipios catalanes la limitación del tope al alquiler.**

Podéis acceder al portal aquí:

<https://habitatge.gencat.cat/ca/ambits/preus-ingressos-i-zones/limit-preu-lloguer/>

Salvador Palomo, Experto Honorífico y fundador de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios

"Nuestro objetivo era trabajar sin tener que pagar un alquiler por un título y se consiguió"

Elisabet Carvajal

Corría el año 1986 cuando el que ahora es Experto Honorífico de APEI, Salvador Palomo Torres, fundaba la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios. Este agente inmobiliario catalán vivía con indignación las circunstancias que rodeaban el ejercicio de la mediación inmobiliaria en aquellos años, cuando los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) tenían la exclusiva del sector.

APEI quedaba oficialmente inscrita en el Registro de Asociaciones del Ministerio del Interior el día 4 de julio de 1990. El registro de una entidad puede parecer una hecho poco extraordinario. Sin embargo, en este caso fue todo lo contrario; supuso un gran triunfo que mereció incluso que se celebrase una conferencia de prensa en Madrid, ante más de una treintena de periodistas y con una gran repercusión mediática.

Los primeros años de APEI estuvieron rodeados de lucha y tenacidad. Eran tiempos complicados para el ejercicio de la mediación inmobiliaria si no se era API. Se sucedían las querrelas por intrusismo profesional con, incluso, penas de prisión y cierres de oficinas. Sin embargo, APEI, con Salvador Palomo al frente, se erigió con fuerza e hizo frente a querrelas, sentó jurisprudencia y su acción fue decisiva para lograr el Real Decreto 4/2000, en vigor desde el mes de junio del 2000 que liberalizaba el sector de la mediación inmobiliaria. APEI empezaba con tan sólo una decena de miembros. Sin embargo, el boca-oreja recorrió todo el territorio español. "Ofrecíamos la posibilidad de trabajar honradamente si que nadie te cerrase la agencia", recuerda Salvador Palomo.

¿Qué le motivó a crear la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios?

"Yo me dedicaba a la intermediación en la venta de inmuebles desde el año 1972. Pero en aquel momento tenían la exclusiva del sector los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, los API. Y para poder trabajar tenías que alquilar el título. Es decir, pagabas a un API

por su título para poder trabajar"

¿Qué cantidad podía llegar a pagarse por alquilar ese título a un API?

"La cantidad era aleatoria. Cada API, de acuerdo con la zona o ciudad decidía el precio

Un buen negocio para los API de la época.

"Sí. Con el paso del tiempo yo vi que esto no podía ser. Me parecía inmoral. Cómo era posible que si el que trabajaba era yo tuviera que pagar a otro. Así que sobre el año 1983 me puse a investigar qué pasaba en la Unión Europea con la mediación inmobiliaria. Busqué entre las directivas europeas lo más similar a un agente inmobiliario para encontrar una alternativa a lo que aquí ocurría. Empecé de cero y encontré la respuesta en Francia, en la figura del "Expert en Immobilier" o "Expertises Immobilières", que era lo que más se parecía a los API".

Así que el nombre de Expertos Inmobiliarios es de inspiración francesa...

"Sí, efectivamente proviene de "Expertises Immobilières".

Tras su investigación, contó con colaboradores muy valiosos...

"Sí, un poco más tarde, en 1986 y gracias a Javier Ibarra conocí a Jesús Manuel Pernas, y lo fiché como abogado. Manu se entusiasmó con la idea y empezó a trabajar para dar forma a la Asociación de los Expertos Inmobiliarios desde la perspectiva legal. Cuando ya tuvimos este asesoramiento tan bueno creamos la primera junta directiva y Manu fue secretario. ¡Tenía una confianza absoluta en él!

¿En qué año se celebró la primera junta directiva de APEI?

"En 1988. Y, con un grupo de profesionales comandados por mí, la idea fue creciendo hasta llegar a un grupo numeroso, redactamos los estatutos y nos propusimos constituir APEI. Manu presentó la documentación al Ministerio y la asociación quedó inscrita y legalizada el 4 de julio de 1990".

¿Qué recuerdos conserva de aquella época?

"Recuerdo muy especialmente a Manu luchando en



los juzgados, presentando denuncias y defendiendo a Expertos y nuestro objetivo: queremos vender, no queremos alquilar ningún título para trabajar. La primera sentencia que se dictó a nuestro favor el 28 de noviembre de 1990 en Zaragoza. Fue un momento histórico".

Usted fue presidente de Expertos Inmobiliarios hasta el año 1997.

"Sí, he sido el fundador de la Asociación y el primer presidente durante los primeros siete años de APEI. En 1997 abandoné la presidencia y me sustituyó Óscar Martínez".

Dejó la presidencia tras grandes logros.

"Sí. Desde APEI hicimos frente a la ministra Cristina Narbona, aquellos años con la cartera de Vivienda. Pusimos las bases para que unos años después se liberalizase el sector de la mediación inmobiliaria, como ocurriría en el 2000. Por otra parte, soy una persona creyente y también me enorgullece decir que me encargué de toda la tramitación ante el Vaticano para que la Asociación tuviera su patrona: la Virgen de Los Ángeles, que se conmemora el día 2 de agosto. La tramitación del expediente para conseguir la patronímica para APEI fue un trabajo que duró dos años y medio".

¿Cómo ve APEI con el paso del tiempo, en pleno siglo XXI?

"Veo la Asociación con muchas posibilidades y debemos seguir luchando para no perder nuestro puesto en la primera línea del sector. Valoro mucho el trabajo que ha realizado Óscar Martínez como presidente a lo largo de todos estos años. Mantenemos muy buena relación y hablamos muy a menudo".

Además de APEI, usted ha impulsado otras asociaciones.

"En 1982 fundé la Asociación de Diabéticos de Sabadell, y, en 1985, la FEDE, la Federación Española de la Diabetes. Y más aún, en 2014 creé Asomundi, la Asociación Mundial de la Diabetes.

ECONOMÍA

Mercado Hipotecario

Tipos de referencia oficiales

Febrero 2024 · Fuente: Banco de España

Del conjunto de entidades de crédito	3,985
Tipo de rendimiento interno mercado secundario ·	3,165
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR) ...	3,671
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)	3,671

Índice de Precios de Consumo IPC Fuente: INE

Período	Incremento Relativo%
Febrero 2023 · 2024	3,4
Enero 2023 · 2024	2,8
Diciembre 2022 · 2023	3,1
Noviembre 2022 · 2023	3,2
Octubre 2022 · 2023	3,5
Septiembre 2022 · 2023	3,5

Rosalía Martín, delegada territorial en Almería

"Cada vez son más los inmobiliarios que están por la colaboración y la innovación"

Elisabet Carvajal

Rosalía Martín es desde junio de 2023 la delegada territorial en Almería (Andalucía). Ha recibido el cargo con ganas, entusiasmo y una gran dosis de responsabilidad, característica que resalta a simple vista de la personalidad de esta profesional andaluza, buena conocedora del mundo asambleario y político.

Desde 2016 está al frente, junto con su socio, de Diagonal 3 Asesoría Inmobiliaria, en la localidad almeriense de El Ejido. La agencia inmobiliaria abarca con sus servicios toda la comarca del Poniente Almeriense.

Su objetivo inmediato y también reto como delegada es aumentar el número de asociados y asociadas en la provincia que ahora mismo se sitúa en la docena de Expertos. De la Asociación valora altamente su prestigio y todo lo que ello aporta, aunque echa en falta más digitalización.

Lleva desde el pasado junio al frente de la delegación Territorial de Almería. ¿Nos puede hacer una valoración de estos meses como delegada?

"Primero de todo decir que, para mí, es una labor interesante y que estoy entusiasmada con desarrollar la responsabilidad que me encarga la Asociación. Mi reto es aglutinar a los distintos asociados. En Almería tenemos 102 localidades y los socios y socias están muy diseminados por toda la provincia. El trabajo que llevo a cabo me resulta interesante y también es fructífero".

¿Cuáles son sus prioridades como delegada territorial en estos momentos?

"Estoy intentando ampliar el número de asociados. Para mí, este es el mayor reto como delegada. El sector, en términos generales, no es propicio al asociacionismo y es necesario que la intermediación inmobiliaria tienda a la colaboración y a la innovación. Cada vez son más los inmobiliarios que están en esta tesitura y creo que es por ahí donde hay que trabajar para crecer. APEI aporta prestigio y forma parte de la patronal FADEI. Esto nos permite tener voz ante los distintos gobiernos. Otro elemento interesante de cara

a hacer nuevos asociados es la cartera de servicios, muy buenos para los inmobiliarios, que ofrece APEI".

Usted cuenta con una carrera política destacada.

"Sí, vengo del mundo asambleario y desde el año 1991 que participo en política. Durante tres años, del 2012 al 2015, fui diputada en el Parlamento de Andalucía y también he sido concejal en el Ayuntamiento de El Ejido. Creo que todo esto también me aporta una experiencia que puedo utilizar para para reconstruir la provincia de Almería para la Asociación. Conozco bien el terreno y sé cuáles son las dificultades. Pero, también sé que se puede conseguir".

¿Sigue usted con la carrera activa en política?

"Llevo muchos años en la política, pero desde 2016 ya no estoy en la primera línea y me mantengo

En la provincia de Almería hay 320 agencias inmobiliarias. Es un sector con mucho intrusismo

en las bases. Sé cómo funciona el mundo del asociacionismo y el trabajo que hay que hacer para lograr la participación y es lo que pretendo hacer con la Asociación".

Conocemos su trayectoria en política. Pero, ¿cómo ha sido en la mediación inmobiliaria?

"He tenido una asesoría contable, laboral y fiscal, junto con un socio que trataba aspectos de intermediación rústica. En 2008, teníamos como clientes pequeños constructores, entre otros perfiles. Decidimos reinventarnos y abrimos un nuevo camino introduciendo el asesoramiento inmobiliario: cambio de uso, plusvalías, transmisiones patrimoniales y modelo 600, etc. Y en 2016 hicimos el salto a agencia inmobiliaria, abordando tanto la

A la derecha, Rosalía Martín en un encuentro reciente de delegados territoriales en Madrid.

intermediación como el asesoramiento. Me resultó interesante y no era un mundo que me fuese desconocido ya que, anteriormente, en la asesoría hacíamos gestiones relacionadas".

Y ahora está al frente de Diagonal 3 Asesoría Inmobiliaria en El Ejido.

"Sí. Estamos centrados en el propio municipio de El Ejido y en la comarca del Poniente de Almería, que abarca diez municipios como Roquetas y la zona de la Alpujarra almeriense".

¿Cómo está el sector inmobiliario en esta zona?

"No se ha construido en muchísimos años. La oferta de vivienda es cada vez más limitada, pero también se da desaceleración en la demanda. El alza de los tipos del Banco Central Europeo (BCE) han ralentizado las operaciones. Los precios de la vivienda han subido entre un 4 % y un 6% interanual, pero aún no se equiparan con los precios con que se compraban las viviendas entre el 2002 y el 2005. La mayoría de los que adquirieron en esos años ahora tienen pérdidas. Y,



Sé cómo funciona el mundo del asociacionismo y el trabajo que requiere conseguir participación. Es lo que pretendo hacer como delegada de APEI

NUEVOS ASOCIADOS

Carlos Viltro Lugo
Número de afiliado: 3323
Población: Palau-solita I
Plegamans
Provincia: Barcelona

Juan Casanova
Número de afiliado: 3324
Población: Adeje
Provincia: Santa Cruz de
Tenerife

Yolanda Bas Turner
Número de afiliado: 3325
Población: Xabia/Javea
Provincia: Alicante

Miguel Angel Bas Turner
Número de afiliado: 3326
Población: Xabia/Javea
Provincia: Alicante

Juan José García Lucena
Número de afiliado: 3327
Población: Granada
Provincia: Granada

Jordi Gutiérrez Comas
Número de afiliado: 3328
Población: Corró d'Avall
Provincia: Barcelona

Eva Vila Solé
Número de afiliado: 3329
Población: Barcelona
Provincia: Seva

Antonio Méndez Navarro
Número de afiliado: 3330
Población: Almería
Provincia: Almería

Cristina Obregón Navarro
Número de afiliado: 3331
Población: El Vendrell
Provincia: Tarragona

Verónica García Muñoz
Número de afiliado: 3332
Población: Puerto de
Sagunto
Provincia: Valencia



Creo que mi experiencia en política puede servirme para reconstruir la Asociación en la provincia

por otro lado, el problema del alquiler es enorme. La dificultad de los jóvenes para acceder a la vivienda es muy elevada. El 50% del salario hay que dedicarlo a la vivienda y los trabajadores tienen salarios bajos. No se acaban de poner en marcha los proyectos para ayudar a los jóvenes, tanto por parte de la Comunidad como por parte del Gobierno”.

¿Y en la costa?

“En la costa es otro perfil. Aumenta la segunda residencia y se está construyendo”.

Y si hablamos específicamente de agencias inmobiliarias, ¿cómo está su zona?

“En la provincia de Almería hay 320 agencias inmobiliarias. No es fácil, aunque tampoco resulta muy complicado. Pero hay mucho intrusismo”.

¿Qué es lo que más valora de APEI?

El prestigio que te aporta. Es algo así como estar colegida en una profesión y todo lo que esto te da. También me gusta cómo procede la asociación de forma honesta, creíble, Y valoro la cercanía tanto del presidente como del resto empresas que pueden orientarte, y la buena disposición de los asociados. Y, en lo relativo a los servicios destacar, sobre todo, el asesoramiento jurídico y los convenios con Hacienda y Registradores (MVI)”.

¿Qué echa de menos en la Asociación?

“Creo que nos falta explorar un poco más los elementos que nos aporten claves en innovación en nuestro sector. También necesitamos mayor velocidad en digitalización y ser capaces de que la gente la ponga en práctica. Esta es quizás la parte a mejorar en la Asociación”.

NUEVOS ASOCIADOS

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

Alexandre Álvarez Naya
Número de afiliado: 3333
Población: A Coruña
Provincia: A Coruña

Jose Francisco Ballester Delgado
Número de afiliado: 3334
Población: Alicante
Provincia: Alicante

Sergio Castro Álvarez
Número de afiliado: 3335
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

Aliaksandra Kichyhina
Número de afiliado: 3336
Población: La Nucia
Provincia: Alicante

Mercedes González Serna
Número de afiliado: 3337
Población: Haro
Provincia: La Rioja

Claudia Antolini
Número de afiliado: 3338
Población: Castelldefels
Provincia: Barcelona

Tomás Blasco Galy
Número de afiliado: 3339
Población: Palma de Mallorca
Provincia: Baleares

Roger Cabrera Lozano
Número de afiliado: 3340
Población: Castelldefels
Provincia: Barcelona

Ortzi Arcas Nogales
Número de afiliado: 3341
Población: Amurrio
Provincia: Álava

José Félix De La Osa Lancho
Número de afiliado: 3342
Población: Pamplona
Provincia: Navarra

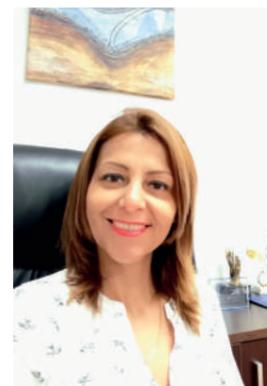


Agradecimiento a la Experta Maria Antònia Ena por su paso por la Junta Directiva de APEI

Los miembros de la Junta Directiva de APEI, Anselmo Muñoz (a la derecha en la imagen superior) y Jaume Pascual (a la izquierda) hicieron entrega a Maria Antònia Ena de la placa conmemorativa en reconocimiento a su paso por la Directiva de la Asociación.

Maria Antònia, con una larga trayectoria como Experta, fue delegada territorial en Barcelona a principios del 2000. Entre 2015 y 2021, momento de su jubilación, fue vocal y posteriormente tesorera en la Junta Directiva de APEI.

En la sede



Sandra Suárez, nueva comercial de la Asociación de Expertos Inmobiliarios

Tras la marcha de Ramon López Oliver, comercial de APEI desde 2015 por jubilación, **Sandra Suárez** (en la imagen de la izquierda) toma el relevo con ilusión y ganas de hacer crecer la Asociación con nuevos y nuevas asociados.

También en el departamento de Contabilidad hay novedades. Se trata de la reciente incorporación de **María José Balsera**. A ambas les deseamos desde aquí grandes éxitos y larga trayectoria profesional en APEI

Mundo Digital con Dani García

PassKeys, qué son y cómo se gestionan

La identidad biométrica compite con las claves alfanuméricas

Tradicionalmente se han venido utilizando las contraseñas para proteger las cuentas y accesos a sitios privados. A pesar de ser un buen método, son susceptibles de ser robadas, hackeadas o filtradas.

La adopción de las passkeys aún está en sus primeras etapas, pero grandes empresas como Google, Apple y Microsoft ya las han implementado en sus plataformas. Se espera que en los próximos años se conviertan en el método de autenticación estándar.

Las passkeys son una forma alternativa de autenticación que reemplaza a las contraseñas convencionales. Se basan en la tecnología de claves criptográficas. En lugar de memorizar una secuencia de letras, números y caracteres, las credenciales se generan en tu dispositivo y se vinculan a tu rostro o huella dactilar. Esto significa que con tu identidad biométrica, puedes acceder a tus cuentas.

Alta seguridad

La principal ventaja radica en su alta seguridad, puesto que son difíciles de robar, lo que las convierte en una opción más segura para proteger tu información. Además, son menos susceptibles al phishing, ya que no pueden ser engañadas tan fácilmente como las contraseñas.

Con Windows 11 crear una passkey es un proceso intuitivo y seguro. Por ejemplo, si deseas generar una clave de acceso para tu cuenta de Google, lo puedes hacer fácilmente.

Accede a la configuración de tu cuenta de Google, para ello, inicia sesión a través de tu navegador web preferido. Dirígete a Gestionar tu cuenta de Google. Después, en el menú lateral, selecciona Seguridad y luego, en Cómo acceder a Google, haz clic en Llaves de acceso y llaves de seguridad.

Ahora, selecciona en Crear llave de acceso, al

seleccionar esta opción, se te guiará a través de un proceso para elegir el método de autenticación que prefieras, como PIN, reconocimiento facial o escaneo de huellas dactilares. Una vez completado, la passkey se generará y se asociará con tu cuenta.

Para utilizar la passkey abre el navegador e inicia sesión en tu cuenta de Google, ingresa tu correo y, después en contraseña, no la introduzcas, en este caso, haz clic en Probar otro método. Al hacerlo, te encontrarás con tres opciones, entre las cuales



debes elegir Usar tu llave de acceso y tendrás que confirmar que eres tú a través del método de seguridad que elegiste cuando creaste la passkey, ya sea un PIN, Windows Hello o tu huella dactilar. Después, habrás iniciado sesión sin contraseña.

Cabe señalar que este procedimiento también es compatible con servicios como Adobe, Amazon, Apple, LinkedIn, Microsoft, WhatsApp, X, entre otros. Una vez creada, puedes administrar tu clave de acceso desde la configuración de tu cuenta en Windows 11.

Fuente: Computer Hoy

Actividad APEI Agenda

Abril 2024

- 09/04/2024**
Canva: herramienta básica para las creatividades en redes sociales – 2a parte. **Canva e Inteligencia Artificial**. Impartido por Elisabet Carvajal
- 10/04/2024**
Cómo tratar a los compradores, impartido Rafael R. Tovar.
- 17/04/2024**
Nuda Propiedad, impartido por M^a José Hernández y Jon Paul Garmendia.
- 25/04/2024**
Y después de la notaría ¿qué?, impartido por Rafael R. Tovar

Mayo'24

- 07/05/2024**
LinkedIn para comerciales y para tu agencia., impartido por Elisabet Carvajal.
- 09/05/2024**
Comercialización de inmuebles, impartido por Rafael R. Tovar.
- 22/05/2024**
Reunión de Delegados (Madrid)
- 23/05/2024**
Personal Branding (marca personal), impartido por Rafael R. Tovar
- 28/05/2024**
TikTok para agencias inmobiliarias, impartido por Mireia Cornat y Elisabet Carvajal

Junio' 24

- 11/06/2024**
Facebook para Expertos Inmobiliarios, impartido por Elisabet Carvajal.
- 27/06/2024**
Reputación Online, impartido por Elisabet Carvajal.



Redes Sociales

Expertos Inmobiliarios, en Instagram

Desde el 1 de febrero, está activo el perfil de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, en Instagram (IG). Esta es la cuenta oficial de la Asociación en IG y la principal finalidad de su creación y dinamización es la de incrementar la visibilidad y notoriedad de los Expertos y Expertas como colectivo profesional riguroso. De este modo, desde APEI damos respuesta a una de las peticiones realizadas durante la celebración de la Asamblea de los Expertos Inmobiliarios el pasado mes de noviembre de 2023. La cuenta tiene como nombre de usuario: ExpertosInmobiliariosApei **Os animamos a participar de las redes sociales de la Asociación** y entre todos proyectarnos con fuerza y con un posicionamiento único en el sector de la mediación inmobiliaria.

<https://www.instagram.com/expertosinmobiliariosapei/>

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

