



Desde 1990

EXPERTOS INMOBILIARIOS

FRANQUEO
CONCERTADO
02/1208

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS — N. 127- AÑO 2021

Expertos Canarias



EXPERTOS INFORMADOS	EXPERTOS JURÍDICO	ENTRE EXPERTOS	ENTRE EXPERTOS
Pp. 3-4 Radiografía del mercado de la vivienda 2020.	Pp. 5 Libertad de pacto de honorarios en las operaciones de mediación inmobiliaria.	Pp. 6-7 Entrevista a Isidro Martín, delegado territorial de APEI en Canarias. Especial Canarias.	Pp. 8-14 Entrevistas a los Expertos Carmelo Correa, Fran Bello, Desiré Vera y Leandro Castro Especial Canarias.

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS

PÁGINA 2

. Editorial del presidente

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINAS 3-4

Informe del Colegio de Registradores.
RADIOGRARÍA DEL MERCADO DE LA VIVIENDA 2020.

PÁGINA 3.

Economía

PÁGINA 4.

Agenda

EXPERTOS JURÍDICO

PÁGINA 5

. Libertad de pacto de honorarios en las operaciones de compraventa. Sentencia Audiencia Provincial de A Coruña.

ENTRE EXPERTOS

PÁGINAS 6-14

. ESPECIAL EXPERTOS CANARIAS

Pp. 6-9. Entrevista Isidro Martín.

Pp. 10-11. Entrevista Carmelo Correa.

Pp. 12. Entrevista Desiré Vera.

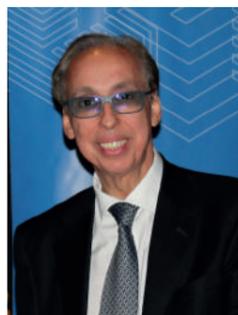
Pp. 13. Entrevista Fran Bello.

Pp. 14. Entrevista Leandro Castro.

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 15

. Mundo Digital



A la espera de "salvar el verano"

Ya hemos empezado el segundo trimestre de 2021, sin que las buenas expectativas con que cerrábamos el ejercicio 2020 se hayan cumplido. La lentitud en la llegada y distribución de las famosas vacunas, que creíamos que iban a solucionarlo todo, han truncado las buenas perspectivas que teníamos para lo que llevamos de año. Aunque vemos que el proceso va muy lento, esperamos, como se dice, "salvar el verano", pues la Semana Santa no ha podido ser, y que se normalice el mercado. En este sentido, creemos que, igual que el mercado ha caído de forma importante en estos meses que llevamos de pandemia, se recuperará de forma también rápida y relevante cuando el efecto del COVID-19 se vaya resolviendo de forma más relevante.

Y, en esta situación compleja que estamos viviendo, los políticos no nos están ayudando demasiado. Nos asustan anunciando leyes y medidas que quieren limitar el precio de los alquileres o bien proponiendo expropiaciones de fincas o inmuebles privados. Son anuncios que generan la desconfianza en el inversor de los grandes capitales. Necesitamos mayor confianza para grandes y pequeños inversores si queremos que la economía arranque de manera importante. Vemos claro que una de las novedades que va a marcar este año va a ser la nueva Ley Estatal de Vivienda que ahora están discutiendo los socios en el Gobierno. Esperemos que no introduzca cambios importantes y que favorezcan realmente a mejorar el sector.

Aprovecho para saludaros muy cordialmente desde estas líneas y pedir os que sigáis protegiéndoos de este virus que no acaba de desaparecer de nuestras vidas. Recordad también que tenéis línea directa conmigo vía telefónica y a través del email presidente@inmoexpertos.com.

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 127 Marzo 2021
Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.
Presidente, Óscar Martínez Solozábal. Vicepresidente, Raúl Ortiz Correa, Secretario General: Anselmo Muñoz García. Vocales: M^a Antonia Ena Sardà, Jon Paul Garmendia Lanás, Amando Sánchez -Bermejo Sacristán, Isidro Tomás Martín Martín.
Sede APEI, Mallorca 235, Entlo. B. 08008 Barcelona. Delegación Madrid: Paseo de las Delicias, 89. 28045 Madrid. Tel. 93 317 08 09 - 91 133 4400 Fax 93 412 55 75.
www.expertosinmobiliarios.com administracion@inmoexpertos.com
Maquetación: Gabinete de Prensa y Comunicación APEI. Tel. 93 317 0809 / 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.

Informe del Colegio de Registradores de España

Radiografía del mercado de la vivienda 2020, el año de la pandemia

Fuente: Colegio de Registradores de España

Las condiciones y efectos de la pandemia que marcaban el 2020 ponen de relevancia la información contenida en la estadística Registral Inmobiliaria 2020, hecha pública a final de marzo por el Colegio de Registradores de España. La crisis sanitaria provocada por el COVID desde marzo de 2020, ha tenido importantes consecuencias económicas y también ha impactado en el mercado inmobiliario español.

Una de las novedades que presenta el anuario registral inmobiliario 2020 es el desglose de la información de compraventas de vivienda según nacionalidad. Así pues, presenta los resultados de las nacionalidades que lideran la compra de vivienda por extranjeros a nivel provincial. También introduce los aspectos que han cambiado en el actual contexto social y sanitario. Son los casos de la distinción de peso de compraventas de vivienda unifamiliar y colectiva (pisos), y la evolución de compraventas en las capitales de provincia con respecto a la provincia.

Compraventas extranjeras

Las restricciones de movilidad derivadas de la crisis sanitaria han provocado un mayor descenso del que se venía observando durante los últimos años en las compras de vivienda por parte de extranjeros.

En 2020, el 11,3% de las compras de vivienda han correspondido a extranjeros, frente al 12,6% de 2019, alcanzando las 47.500 operaciones, frente a las 63.000 operaciones de 2019. Las comunidades autónomas que han registrado más operaciones de compra por extranjeros coinciden con las de gran actividad turística, encabezada por Baleares, con el 29,6%, seguida de Comunidad Valenciana (23,3%) Canarias (22,8%), y Murcia (18,5%).

El 7,0% del total de compras de vivienda realizadas por extranjeros presentaron un importe igual o superior a los 500.000 euros (6,1% en 2019). El 34,3% de estas compras correspondieron a nacionalidades no comunitarias, frente al 36,1% de 2019.

Compraventa en 2020

El número de compraventas de vivienda registradas en 2020 ha presentado una disminución del 16,7% con respecto a 2019. En total se han registrado 419.898 compraventas. La vivienda usada, con 335.869 compraventas, descendió el 18,7% anual, mientras que la vivienda nueva, con 84.029 operaciones, experimentó un descenso menor, el 7,3%.

Los resultados de compraventas, según su grado de protección, por CC.AA., muestran que la vivienda protegida solo superó el 3% del total en Navarra (4,6%), Asturias (3,6%) y País Vasco (3,5%), siendo incluso inferior al 1% del total de

Economía

Tipo de Referencia Oficial Febrero 2021

Fuente: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española.

Del conjunto de entidades de crédito	-----
Rendimiento interno en el mercado secundario (entre 2 y 6 años)	- 0,397
Referen. interbancaria a 1 año (EURIBOR)	- 0,501
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)	-0,501

Índice de Precios de Consumo IPC

Fuente: INE

Períodos	Incremento relativo
Diciembre 2019 - 2020	- 0,5 %
Enero 2020 - 2021	0,5 %
Febrero 2020 - 2021	0,0 %

compraventas registradas en siete CC.AA.

Superficie de las viviendas compradas

En 2020, el confinamiento y la situación sanitaria han llevado a que los demandantes de vivienda busquen viviendas con mayor superficie. En este contexto, el 52,2% de las compraventas del último año han contado con una superficie superior a los 80 m², frente al 50,5% de 2019. En el resto de tamaños analizados disminuyeron: los pisos con superficie entre 60 y 80 m² supusieron el 28,0%, los pisos con superficie entre 40 y 60 m² un 16,4% y los de superficie inferior a 40 m² un 3,4%.

Nacionalidades extranjeras y compra de vivienda

Se analiza este año por primera vez la principal nacionalidad extranjera que compra viviendas en cada una de las diferentes provincias españolas. Predominan los británicos en la mitad de las provincias andaluzas, así como en Murcia y Alicante. Los alemanes predominan en Baleares. Los italianos son los extranjeros mayoritarios en las provincias de Canarias y en La Coruña. Si el análisis se centra en el número de provincias donde predomina una nacionalidad concreta, los rumanos son los extranjeros más compradores en muchas provincias de la España interior y también en las del norte. Los marroquíes son los extranjeros mayoritarios en varias provincias de Andalucía y Extremadura, además de otras del norte de España.

Hipotecas

En 2020 se han constituido mediante inscripción registral

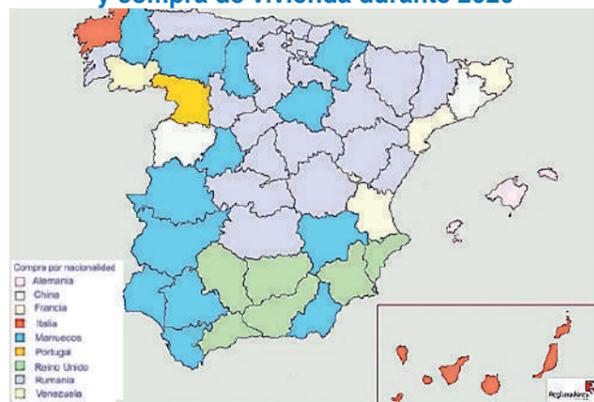
339.794 hipotecas sobre vivienda, con un descenso del 5,8% sobre el año anterior. Supusieron casi la cuarta parte de las concedidas para vivienda en 2006 (1.316.262) y, en cambio, fueron el 71% más elevadas que las producidas en el mínimo histórico registrado el año 2013 (199.098).

El mayor descenso se produjo en Castilla La Mancha (-14,2%), seguido de la Comunidad de Madrid (-11,7) y Canarias (-11,5%). Por el contrario, aumentan más en Asturias (7,1%), Extremadura (6,6%) y Aragón (5,1%).

El 5,5% de las Hipotecas constituidas sobre vivienda han sido formalizadas por extranjeros, cerca de las 19.000 hipotecas, por debajo de las 23.000 de 2019. El peso de los extranjeros en las hipotecas concedidas en las CC.AA. fue mayor en Cataluña (23,0%), la Comunidad Valenciana (19,0%), Andalucía (17,2%) y la Comunidad de Madrid (13,0%).

La hipoteca media de los extranjeros en 2020 ha sido de 142.603 €, con un incremento del 6,3% sobre el año anterior, frente a la hipoteca media general, que fue de 131.935 euros, con un incremento del 3,8% sobre el año anterior.

Nacionalidad extranjera mayoritaria por provincia y compra de vivienda durante 2020



Agenda

ENERO 2021

20.01.21. Examen online de certificación LCCI, a través de CECABANK.

27.01.21.. Gestión del Tiempo 1ra parte, impartido por Rafael R. Tovar

29.01.21. Cuestiones más relevantes del Contrato de Reserva, impartido por Manuel Pernas.

FEBRERO 2021

03.02.21. Gestión del Tiempo, parte II, con Rafael R. Tovar

09.02.21. Marketing Digital. Instagram empresas: alcanza la gestión PRO, con Elisabet Carvajal.

Febrero 2021

2.02.21. Análisis de la posible responsabilidad patrimonial de las Administraciones públicas por los daños causados en los negocios por restricciones COVID, con Manuel Pernas

17.02.21. Repaso Gestión del Tiempo I-II, con Rafael R. Tovar

23.02.21 Marketing Digital. Whatsapp Business para Expertos Inmobiliarios (I), con Elisabet Carvajal.

23.02 al 23.03.21 Curso online de Prevención de Blanqueo de Capitales, con FIKAI.

25.02.21 Reunión por videoconferencia Expertos Canarias.

Marzo 2021

02.03.21. Presentación AGORA MLS – Taller de captación en Exclusiva, Moisés Ruíz

11.03.21.- Marketing Digital. Whatsapp Business para Expertos Inmobiliarios (II), impartido por Elisabet Carvajal.

18.03.21. Marketing Digital. Sesión de repaso Whatsapp Business (I-II), impartido por Elisabet Carvajal.

24.03.21 Filosofía de una inmobiliaria moderna, Rafael R. Tovar

31.03.21 Mentoring. Gestión del Tiempo, con Rafael R. Tovar

Comentarios a la sentencia de la Audiencia Provincial de A Coruña, 9 julio 2019: LIBERTAD DE PACTO DE HONORARIOS EN LAS OPERACIONES DE MEDIACIÓN INMOBILIARIA E IMPORTE HABITUAL DE LA COMISIÓN

J. Manuel Pernas

Os transcribimos a continuación y comentamos parte de la fundamentación jurídica de esta sentencia:

“Al margen de estas consideraciones sobre la persona obligada al pago de la retribución debida al agente inmobiliario por su mediación, y a los efectos de determinar la cuantía de los honorarios, debemos tener en cuenta la presunción de onerosidad que recae sobre el corretaje y que puede fundarse, entre otras normas de carácter general, en el art. 1711 del Código Civil (EDL 1889/1) y en la necesidad de evitar el enriquecimiento injusto del oferente, de lo que se deriva que incumbe a éste la carga de la prueba acerca de la inexistencia o inexactitud de la remuneración a favor del agente en los términos solicitados.

reglas, el importe de la remuneración que, en todo caso, ha de percibir el agente habrá de ser cuantificado por los tribunales, para que su fijación no quede al exclusivo arbitrio de las partes (art. 1256 CC (EDL 1889/1)), valorando la actividad desarrollada por el mediador y la entidad de la operación, al igual que sucede en el arrendamiento de servicios (SS TS 10 noviembre 1944 , 19 diciembre 1953 , 7 octubre 1964 , 4 mayo 1988 , 3 febrero 1998 , 19 enero 2005 y 30 noviembre 2010).



..... Pero, al margen de esta prueba, entendemos que (el 3%) se trata de una comisión habitual y conforme al uso comercial de las agencias inmobiliarias. además de proporcionada a la actividad desarrollada por la demandante

Al ser el corretaje un contrato esencialmente oneroso,, una vez acreditado el encargo y la actividad mediadora realizada, la retribución a cargo del oferente debe presumirse en todo caso, de modo que es éste quien debe probar que se convino la gratuidad de la mediación o que la cuantía de su precio no es la pedida.

Así mismo, conviene recordar que la cuantía de los honorarios del agente inmobiliario por su actividad de mediación se rige: en primer lugar, por la voluntad de las partes, dentro del principio de autonomía y libertad contractual reconocido en el art. 1255 del CC (EDL 1889/1); en segundo lugar, a falta de estipulación expresa en la nota de encargo o cuando se desconozca lo pactado verbalmente al respecto, la cuantía de la comisión será la procedente conforme al uso o la costumbre del lugar (SS TS 11 febrero 1991 , 14 mayo 2009 y 30 diciembre 2011), según lo establecido con carácter general en el art. 1287 del CC (EDL 1889/1) y para la comisión mercantil en el art. 277, párrafo segundo, del CCom ; y, en defecto de las anteriores

Esta sentencia viene a confirmar, entonces, tres importantes principios en relación **al abono de los honorarios a las inmobiliarias en las operaciones de compraventa:**

► Que los debe pagar quien encarga la labor de mediación (en general, el vendedor)

► Que la cuantía de los honorarios se rige por la voluntad de las partes, es decir, que existe al respecto la más completa libertad de pacto (a salvo siempre, por supuesto, de lo que podrían ser “comisiones abusivas”)

► Y que la comisión más habitual, costumbre en la mayoría de las regiones y provincias, es la del 3% (sin olvidar también que el 5% es un porcentaje muy común en el sector)

Isidro Martín, delegado territorial de APEI en Canarias y vocal de la junta directiva

“La palabra más bonita es mediar y encontrar el acuerdo entre las partes”

Elisabet Carvajal

Isidro Martín llegaba a APEI hace casi 20 años, en 2002. Tiempo después, en 2008 era nombrado delegado territorial en Tenerife, para posteriormente ampliar su responsabilidad a toda la comunidad canaria. También es su segunda convocatoria como vocal de la junta directiva de APEI, responsabilidad que ostenta desde noviembre de 2015. Pero, sin duda, Isidro Martín es un gran embajador de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

Representa, desde hace seis años, a APEI como secretario de Federación de Empresarios de Promoción y Construcción de Tenerife (FEPECO) y también es vicepresidente del Círculo Turístico de Canarias, creado hace un año. “El turismo supone el 40% del PIB en las Islas. Todos en Canarias vivimos de forma directa o indirecta del turismo. Esta entidad

quiere integrar a todos los sectores, desde el taxista hasta el hotelero”, explica Martín.

“Estudié Empresariales, pero empecé dedicándome de comercial en el sector cuando tenía 22 años”, recuerda. Y, lo que inicialmente era un trabajo circunstancial se ha convertido en la profesión de su vida, en la que lleva ya más de 30 años.

En su función de delegado territorial y, con la colaboración de Expertos como Fran Bello, Desiré Vera, Carmelo Correa y Leandro Castro entre otros compañeros, ahora el principal objetivo es conseguir una bolsa de inmuebles compartidos de Canarias, ICInmoExpertos-Canarias, sólida y eficaz. En Canarias hay actualmente cerca de 50 Expertos Inmobiliarios, la mayor parte de ellos se concentran en la isla de Tenerife.

¿Su relación con el sector le viene de familia?

“No, aunque me crié en Santa Cruz de Tenerife, la capital, yo provengo de una familiar trabajadora del campo. No teníamos privilegios pero vivíamos bien. Me siento muy rural, muy del terruño. Mis abuelos proceden de la zona sur de la isla, a 15 Km de Santa Cruz”.

¿Cómo empezó en el mundo de la mediación inmobiliaria?

“Cuando terminé los estudios de Empresariales me fui al sur de la isla de Tenerife a trabajar. Yo vivía en Santa Cruz y cada día me desplazaba, bajaba y subía.... Hice una entrevista en una agencia inmobiliaria de Tenerife, la más antigua de la isla y empecé como comercial, aunque pronto me promocionaron como jefe de ventas. Estaba haciendo el servicio militar y el propietario me permitía hacer media jornada. Aunque a los 25 años ya estaba en una agencia inmobiliaria, antes, sobre los 23, ya empezaba a hacer mis primeros pinitos con temas de promoción en una pequeña empresa familiar dedicada a promociones y construcción”.

Y ya no ha dejado el sector.

Efectivamente, más tarde unos amigos querían montar una franquicia y se pusieron en contacto conmigo. Me ofrecieron llevar una oficina en la capital, en el centro de Santa Cruz. Esto era sobre los años 90. Tuvimos una de las primeras oficinas a pie de calle, una tendencia que nos llegaba del mercado alemán. Empezamos con una oficina de 100 m² y en pocos meses pasamos a 300 m².

¿Fue una revolución?

“Sí. Barrimos en el sector inmobiliario... Desde entonces siempre he intentado estar al día, reciclándome continuamente. De mi antiguo jefe aprendí muchas herramientas y la importancia de estar en actos para darte a conocer. Hay que estar en los lugares adecuados para captar buenos clientes”.



Sobre estas líneas, Isidro Martín, a la derecha, junto al presidente de los Expertos Inmobiliarios, Óscar Martínez.



Desde la primera oficina a pie de calle hasta ahora ha llovido mucho.

“En estos años ha habido muchos proyectos. Estuve en una franquicia de Look and Find donde llevamos a cabo grandes operaciones. Hasta que nos lanzamos a crear la marca Look and Buy, en 1994. Tuvimos que cambiar el nombre por similitud. Optamos por **Intermediación Inmobiliaria** y la marca sigue existiendo hoy en día y con distintas agencias. **Intermediación inmobiliaria es su agencia actual.**

“Sí, es mi propia

"He aprendido que hay que estar en los lugares adecuados para captar buenos clientes"

"Hay una parte de empatía y otra de psicología para hallar el punto de encuentro entre las partes"



Santa Cruz de Tenerife es, conjuntamente con **Las Palmas de Gran Canaria**, la capital de Canarias. Cuenta con una población de casi 210.000 habitantes. Está unida física y urbanísticamente con la ciudad de **San Cristóbal de La Laguna** (pp.11). Por ello, están consideradas "ciudades gemelas". El área metropolitana de Santa Cruz de Tenerife reúne a una población de 400.000 habitantes.



marca, mi sociedad y mi empresa. Actualmente, cuento con un equipo de cuatro profesionales en Santa Cruz. También hay una pequeña delegación con una profesional en Gran Canaria. Estamos especializados en venta, sobre todo, venta de promociones. Sin embargo, con las crisis hay que reinventarse; disponemos de una cartera de unas 150 viviendas para las cuales realizamos la administración de comunidades. Esto nos ayuda en épocas duras".

Reinventarse, ¿ese es el secreto para mantenerse en este sector?

"Sí y también contar con un buen equipo. Tengo la suerte de contar con un equipo que lucha por la empresa, le echan horas, gracias a ellas – son todo mujeres, puntualiza- sigo a flote. Alguna de ellas lleva conmigo 20 años".

De su trayectoria, ¿de qué se siente más orgulloso?

"Creo que puedo presumir que en mi sector he conseguido hacerme con un nombre porque soy muy exigente. He podido perder en alguna ocasión una operación, pero mi honradez siempre me ha traído clientes cautivos. Me siento orgulloso de la seriedad de mi equipo".

¿Cómo llegaba a los Expertos Inmobiliarios?

"Mientras estuve en la franquicia no podía

pertenecer ni a un colegio ni a una asociación profesional, pues son las normas de este tipo de empresas. Por ello no ingresé en APEI hasta el 2002. Y empecé como delegado cuando la anterior compañera, Loli Marchal, dejaba esta responsabilidad para formar parte de la junta directiva de APEI como vocal, en el año 2008. Los compañeros estuvieron de acuerdo y yo he seguido la labor que dejó ella. El primer objetivo fue progresivamente ir incrementando el número de asociados. Son profesionales muy dinámicos, activos y me exigen".

Tiene usted talante muy diplomático, ¿se lo han dicho alguna vez?

"Para mí la palabra más bonita es mediar y ser capaz de encontrar la satisfacción entre las partes. Me dedico a la mediación y un buen mediador ha de ser capaz de encontrar el punto intermedio entre las partes. Eso es una deformación profesional, esa búsqueda del punto de equilibrio, no puedes dejar cabos sueltos. Hay una parte de empatía y otra de psicología hasta hallar el punto de encuentro para el buen fin de la operación, que es de donde cobramos".

Encontrar ese punto de equilibrio entre dos partes con intereses opuestos no es tarea fácil.

¿Algún consejo?

"En primer lugar, hay que aprender a escuchar. Eso nos dota de la parte humana. A veces nos falta ese lado y queremos ir demasiado rápido y escuchar es necesario para alcanzar un buen acuerdo. También creo que para mediar has de empezar teniendo humildad y saber de dónde vienes. Estar detrás de un mostrador te enseña a conocer a la gente y mediar es aprender de los otros. Cada operación es distinta y de cada una adquieres unos aprendizajes. Incluso aprendes de tu propio equipo. Cuando veo como ellas también tienen sus propias herramientas He aprendido mucho de mi personal... Hay que saber escuchar".

Llevamos algo más de un año de crisis COVID. ¿Cuál es la situación ahora mismo en Tenerife para el sector inmobiliario?

"Los precios de la vivienda apenas han bajado y menos aún en la zona sur de la isla, la más turística, y

se sigue demandando vivienda como inversión. El alquiler de vivienda habitual está dando un rendimiento de entre el 4,5 % y el 7,5 % y en alquiler vacacional ese rendimiento asciende a un 8%. Esta rentabilidad ha favorecido una nueva tendencia. Si antes había un grupo de clientes que vendía para vivir mejor en la jubilación, ahora tenemos un perfil de personas de 65 años que prefieren comprar y poner la vivienda en alquiler porque obtiene una mayor rentabilidad que manteniendo el dinero en el banco".

¿Hay obra nueva en Tenerife?

"Tenemos suelo urbano sin calificar para 40 años. Se puede construir pero con criterio, atendiendo al medioambiente y a las directrices de sostenibilidad. Pero, efectivamente, lo que necesitamos es nueva construcción. Ahora los promotores no quieren arriesgar y hay obra nueva con moderación. Aquí, sigue siendo interesante comprar para invertir a medio plazo y hay demanda".

"Cada operación es distinta y de cada una adquieres unos aprendizajes. Hay que saber escuchar"



En la imagen, la bahía de Santa Cruz desde la cresta del Roque Chiguel. Foto: Javier Sánchez.

NUEVOS ASOCIADOS

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

Leyla Guney
Número de afiliado: 3091
Población: Adeje
Provincia: Tenerife

Beatriz Juarez Segoviano
Número de afiliado: 3092
Población: Seseña Viejo
Provincia: Toledo

David Rodríguez Maya
Número de afiliado: 3093
Población: Leganes
Provincia: Madrid

Salvatore Garau
Número de afiliado: 3094
Población: Torreveja
Provincia: Alicante

Mario Cano Martínez
Número de afiliado: 3095
Población: Sabadell
Provincia: Barcelona

María Dolores Marin Mesa
Número de afiliado: 3097
Población: El Vendrell
Provincia: Tarragona

Lidia Dóniga López
Número de afiliado: 3098
Población: Sabadell
Provincia: Barcelona

Victor Ortiz Garcia
Número de afiliado: 3099
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Antonio Escobar Soler
Número de afiliado: 3100
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Sergio Garcia Cabo
Número de afiliado: 3101
Población: Granada
Provincia: Granada

Ignacio Javier Porrero Ortiz
Número de afiliado: 3102
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Carmelo Correa, Experto en Candelaria (Tenerife)

“Me preocupa la proliferación de agentes que actúan solo con un móvil”

Elisabet Carvajal



El Experto Carmelo Correa es un veterano de la mediación Inmobiliaria. Le preceden 40 años de experiencia en el sector, y eso se nota. “En la crisis de 2007 en Candelaria (municipio del área metropolitana de Santa Cruz de

Tenerife) éramos 23 inmobiliarias. Cerraron casi todas, solo quedamos tres”, explica. Está al frente de la agencia **Inmobiliaria CarMar** con un equipo de seis profesionales.

Un mediador inmobiliario de raza que asegura que “la venta es complicada y hay que estar con el cliente a las duras y a las maduras”. Por ello, su apuesta empresarial ha sido la prestación de servicios: “resolvemos desde el certificado de eficiencia energética hasta la plusvalía”, explica. Y esto, junto a su experiencia, le ha valido para hacerse un lugar destacado en el sector, especialmente en la zona norte de la isla de Tenerife.

A **CarMar** le preceden otros proyectos de mediación inmobiliaria. Uno de ellos, en Los Cristianos (municipio situado en el sur de la isla de Tenerife) y “posteriormente abrí una oficina en la Laguna con un socio”, explica. Hasta que en 2010, con su esposa, arrancaba **CarMar**, a pleno rendimiento hasta el día de hoy.

Aunque su agencia inmobiliaria se ubica en Candelaria, trabaja buena parte de la zona norte de Tenerife como Santa Cruz o Laguna. ¿Cómo está la situación ahora mismo en este área geográfica?

“En principio, no nos podemos quejar... Pero en el primer trimestre hemos vendido un tercio de lo registrado hace un año... Y gracias a la obra nueva, teniendo en cuenta que se están realizando pocas promociones. Sin embargo, estamos consiguiendo este producto y vender. También se están haciendo reservas que se formalizarán dentro de un año. En

cuanto a los precios, en la zona metropolitana de Santa Cruz están disparatados. Los inmuebles no valen lo que el propietario está pidiendo y el comprador está esperando a que los precios bajen. En cambio, en el sur de la isla, que es la parte más turística de Tenerife, los precios han caído”.

Parece que la regulación de la mediación inmobiliarias en Canarias está muy cercana.

“A mi me preocupa mucho la proliferación de agentes que actúan sin agencia, sin seguros, simplemente con un móvil. Yo les denomino “ilegales” y si consigo pruebas interpongo denuncia contra ellos en Inspección de Trabajo. No me parece bien como actúan; ven las cosas muy fáciles y simplemente cuentan con un móvil.... esto es un quebranto para el erario público. La cantidad de gente que actúa así es muy elevada. Además hay agentes inmobiliarios que colaboran con ellos y esto me parece indignante. Por eso estamos impacientes para que se cree finalmente el registro de agentes inmobiliarios en Canarias, creemos que en un par de meses ya va a ser una realidad”.

Será un registro voluntario

“Sí, efectivamente, será un registro voluntario de agentes inmobiliarios. Ahora mismo se está revisando el borrador. Es un reglamento muy similar al que ya está en vigor en Navarra”.

¿Confían en su efectividad?

“Las agencias registrada dispondremos de un distintivo donde constará que estamos registrados en el Gobierno Canario y que estamos establecidos legalmente. Creo que nos ayudará a hacer frente a la problemática que ahora tenemos. Al Gobierno le preocupa no recibir los ingresos de estos profesionales que yo denomino como “piratas”. Esto les ha hecho recapacitar sobre este asunto e incluso se está estudiando que la Policía Nacional pueda actuar en este tipo de situaciones por fraude”.

Conjuntamente con otros Expertos de la isla, están trabajando muy intensamente para conseguir que funcione la Bolsa de Inmuebles Compartidos de Canarias.

“Sí , sobre todo, con Fran Bello, estamos empeñados desde hace un tiempo en conseguir arrancar este proyecto y que los compañeros vean



El municipio de **Candelaria** pertenece a la provincia de Santa Cruz de Tenerife. Esta bella ciudad está situada a 18 Km. al sur de la capital. Cuenta con una población de cerca de **30.000 habitantes**. Además de su importancia histórica, Candelaria es para muchos isleños un lugar sagrado y de peregrinaje en Tenerife. En la imagen superior, una vista de la bella basílica de Candelaria sobre las playas bañadas por el Atlántico

San Cristóbal de La Laguna forma parte del área metropolitana de Santa Cruz de Tenerife. Tan solo 5 Km separan las dos ciudades. La Laguna cuenta con una población de cerca de **160.000 habitantes**. Es, tras Santa Cruz, la segunda ciudad más poblada de Tenerife y la tercera de todo el archipiélago de Canarias. Fue declarada Patrimonio de la Humanidad por la Unesco en 1999 como ciudad colonial no amurallada. También acogió la primera universidad de Canarias. En su municipio se halla el famoso Instituto de Astrofísica de Canarias. En la imagen, la calle Obispo Rey Redondo y Torre de la Iglesia de la Concepción al fondo. (Foto: Javier Losa)



que tenemos una maquinaria que puede funcionar muy bien. Estamos resolviendo algunos aspectos de funcionamiento interno entre agentes, pero muy importantes, para evitar problemas futuros. Son cuestiones relativas a las comisiones y a la inclusión de propiedades. Hay que evitar la picaresca. Queremos tener un intercambio de impresiones con los compañeros de Granada que están consiguiendo que su IC funcione bien. Queremos conocer su experiencia y aprender de ellos.”

Lleva una 40 años ejerciendo de agente inmobiliario. ¿Piensa en la jubilación?

“Debería haberme jubilado hace dos años... pero hay que atender al trabajo. Llego cada día a las 6 de la mañana a la oficina. La venta es complicada y hay que estar con lo clientes a las duras y a las maduras. Nosotros ofrecemos un servicio total, nos ocupamos de todo, desde la gestión del Certificado de Eficiencia Energética hasta la presentación de la escritura y la plusvalía. Somos una empresa de prestación de servicios”



NUEVOS ASOCIADOS

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

Ignacio Lana Del Valle
Número de afiliado: 3104
Población: Pamplona
Provincia: Navarra

Adriana Verdun
Número de afiliado: 3105
Población: Madrid
Provincia: Madrid

Carmen Vallés Murall
Número de afiliado: 3106
Población: Comaruga
Provincia: Tarragona

Quique Veira Añon
Número de afiliado: 3107
Población: Coruña, A
Provincia: Coruña, A

Eva Losada Henares
Número de afiliado: 3108
Población: Badalona
Provincia: Barcelona

David Carreras Espigule
Número de afiliado: 3109
Población: Figueres
Provincia: Girona

Yessica Moreno Mesa
Número de afiliado: 3110
Población: Santa Cruz De Tenerife
Provincia: Tenerife

Joaquín Establés Recaséns
Número de afiliado: 3111
Población: Ezcaray
Provincia: La Rioja

Rafael Ruiz Onieva
Número de afiliado: 3112
Población: La Llagosta
Provincia: Barcelona



La Experta Desiré Vera, en el centro de la imagen, acompañada de su equipo profesional en Inmobiliaria Leal.

Desiré Vera, Experta en La Laguna (Tenerife) "La administración de propiedades es laboriosa pero te aporta estabilidad"

Elisabet Carvajal

La Experta Desiré Vera forma parte de APEI desde 2020. Aunque está casi recién llegada a la Asociación, cuenta con una relevante experiencia en la mediación inmobiliaria. Empezó su trayectoria en una promotora en Santa Cruz de Tenerife. Posteriormente trabajó en varias agencias inmobiliarias hasta que, junto con su marido, se lanzaron de lleno con **Inmobiliaria Leal**, en San Cristóbal de La Laguna, a 5 Km de Santa Cruz. Desiré Vera llevaba dos años trabajando en esta inmobiliaria cuando decidieron dar el paso y seguir con el proyecto, tras la jubilación de la fundadora. Ahora ya lleva casi una década trabajando de lleno en **Inmobiliaria Leal**.

San Cristóbal de La Laguna (más info. pp. 11) se caracteriza por ser una ciudad universitaria. Los estudiantes marcan buena parte del ritmo económico de La Laguna. Este es el caso de **Inmobiliaria Leal**, especializada en el alquiler temporal para estudiantes.

Inmobiliaria Leal se dedica, sobre todo, a la gestión de alquileres para estudiantes.

"Si trabajamos la administración de propiedades y el alquiler, pero donde más músculo tenemos es en la vivienda para universitarios. De nuestra cartera de alquileres, un 80 % corresponden a estudiantes".

¿Cómo les ha afectado el COVID?

"Nos ha complicado bastante el trabajo. Muchos pisos se quedaron vacíos al inicio de la pandemia. Y seguimos con mucha incertidumbre. Las administraciones ni tan solo se plantearon ayudas para los universitarios que

se han desplazado a la isla. Se olvidaron totalmente de este sector tan amplio de jóvenes. Sin embargo, también hemos apreciado como el COVID nos ha dado un punto de colaboración y de generosidad. Muchos propietarios de locales dedicados a restauración u ocio nocturno han condonado las rentas para ayudar a los negocios".

¿Cuáles son los pros y contras de la administración de propiedades?

"Es un trabajo de hormiguita. Nosotros contamos con una cartera amplia de propiedades en administración. La venta es más de "pelotazo", por decirlo así, pero también tardas más en ver los resultados y puede que la operación no se cierre. La gestión de propiedades es más laborioso, pero te ofrece una estabilidad y unos ingresos regulares. Es otro tipo de mercado y se puede vivir de él".

¿Cuánto lleva dedicada al alquiler estudiantil?

"**Inmobiliaria Leal** lleva ya 18 años dedicada a este segmento y yo llevo casi diez. La oficina está a tan solo 400 metros del Campus Central. Es nuestra especialidad, estamos dedicados al ciento por ciento a los estudiantes y a los contratos temporales de alquiler para estudiantes. Hacemos un acompañamiento a los estudiantes y resolvemos también las dudas de los padres. Somos un equipo de cuatro personas trabajando en esto".

¿Por qué le interesa la Bolsa de Inmobiliarios Compartido de Canarias?

"Puede ser una buena forma de colaboración. En mi caso, tengo mucha demanda de vivienda, pero no tengo tiempo de dedicarme a la búsqueda de activos. Nosotros tenemos compradores e inversores, nos falta el producto. Por eso vemos tan interesante la IC. Pero hay que regularlo muy bien y con unos estatutos muy firmes para evitar que te vayan por detrás y garantizar una colaboración honesta".

Fran Bello, Experto en Santa Cruz de Tenerife "A veces, no valoramos lo suficiente lo que nos ofrece la Asociación"

Elisabet Carvajal



El Experto tinerfeño Francisco Bello explica que **"llevo luchando en esto durante tres años"**, en referencia al proyecto de Bolsa de Inmuebles Compartidos en Canarias, la MLS propia de los Expertos Inmobiliarios. Bello asegura que a veces **"no**

valoramos lo suficiente lo que nos ofrece la asociación o no nos damos cuenta de ello. Tenemos un programa de gestión propio, y la posibilidad de tener nuestra propia MLS. Debemos aprovechar estas ventajas que nos pertenecen a todos". Bello es un gran defensor de la Asociación. Este tenaz y veterano Experto lleva como agente Inmobiliario desde 1994 y su marca, desde 2009, es **Frankasa**.

¿En qué punto está la IC de Canarias?

"Con Manu (en referencia a Jesús Manuel Pernas, asesor jurídico de APEI) estamos redactando las normas básicas y actualizando el reglamento. Compartir es una herramienta que necesita confianza y hay que construirla bien porque queremos abarcar a los equipos de comerciales de la inmobiliarias. De este modo, buscamos tener más relación y generar mayor sinergia de trabajo. Hay que dinamizar y modernizar a los Expertos

¿Qué particularidad tiene nuestra IC en relación a otras MLS en funcionamiento?

"La gran diferencia es que nuestra IC es la única MLS que, aunque es profesional, no tiene ánimo de lucro. Es una herramienta para los asociados, pero es complicado porque cada empresa tiene sus intereses. Estamos haciendo cambios

en los estatutos para garantizar un buen uso. Hemos de conseguir más cooperación para que el cliente vea que está muy bien arropado

cuando acuda a uno de nosotros".

Hay que ser tenaz. Dicen que quien la sigue....

"La regulación del sector nos ha costado años, una década. En los últimos dos años, hemos empujado fuerte con Isidro Martín, el delegado en Canarias, y Fepeco y va a estar en breve. Según el propio Gobierno de Canarias, el proyecto de regulación está ya muy avanzado y pendiente de comunicación oficial, Hemos estado diez años batallando pero ya está ahí. Ahora es el turno de la IC".

Además de tenaz, es usted es un gran defensor de APEI.

"Sí, porque me he sentido muy arropado y respaldado en algunas situaciones difíciles,

"En alguna ocasión, la Asamblea de los Expertos Inmobiliarios debería celebrarse en Canarias"

"La IC es una herramienta que necesita confianza, hay que construirla bien para generar mayor sinergia"

como en un momento que tuve que hacer frente a un procedimiento judicial. También como agente inmobiliario he evolucionado en estos años y APEI me ha ayudado. Por ejemplo, soy perito judicial gracias a la Asociación. Valoro mucho la formación que ofrece APEI. Se donde estoy y quien me ha ayudado".

Cuál es su especialización en el sector de la mediación inmobiliaria?

"A mi me gustaría tocarlo todo, pero el mercado manda. Por ello, trabajo, sobre todo, vivienda residencial y turística".



Leandro Castro, Experto en Las Palmas de Gran Canaria

“APEI hace una gran labor para conseguir que se legisle nuestra profesión”

Elisabet Carvajal



El Experto Leandro Castro da soporte en la isla de Gran Canaria, a Isidro Martín, delegado de la APEI en Canarias. Este castellano, afincado en Gran Canaria desde hace 45 años, no ha perdido su acento en todos estos años. Cuenta

con una larga experiencia de 35 años - más de la mitad de su vida - dedicada a la industria Inmobiliaria. Buen conocedor del mundo de la franquicia inmobiliaria: “he tenido hasta 40 comerciales en la calle” explica, en 2008 decide lanzarse con su sociedad, **Mintout Gabinete Inmobiliario**, en el corazón de las Palmas.

Llegó a la Asociación en 2014: “vi que los Expertos Inmobiliarios eran fuertes en Tenerife” explica y destaca “la labor que lleva a cabo la Asociación de Expertos Inmobiliarios para que se legisle esta profesión dentro del territorio español en igualdad con otros países”.

Usted ha sido franquiciado de Remax, ¿cómo llega hasta Expertos?

“Sí, fui franquiciado de Remax durante 15 años y lo cierto es que acabé un poco cansado... Llevaba cinco oficinas – tres en Fuerteventura, y dos más en Tenerife y las Palmas - y tenía 40 comerciales en la calle. Y necesitaba dar un cambio. Vendí las oficinas y creé una sociedad nueva, **Mintout**. Ahora llevo una sola oficina en la capital, Las Palmas, y trabajamos bien. Fue a raíz de este cambio que necesitaba una asociación y vi que los Expertos Inmobiliarios eran fuertes en Tenerife. Así llegué hasta APEI”.

¿Con qué equipo cuenta en Mintout?

“El equipo está integrado por cinco comerciales. Cuento también con la colaboración de mis dos hijos, formados en ESADE que, aunque tienen sus carreras



en sus propias empresas, supervisan todo el trabajo”.

¿Tiene relación con los Expertos de Tenerife?

“Doy apoyo a Isidro (con relación al delegado territorial de APEI en Canarias), pero por el momento no puedo implicarme a fondo. Estoy prestando mi experiencia con proyectos MLS para desarrollar la Bolsa de Inmuebles Compartidos de Canarias”.

¿En qué tipo de operaciones está especializado Mintout Gabinete Inmobiliario?

“Trabajamos tanto la segunda mano como la obra nueva. También desde hace 10 años somos comercializadores homologados para los *services* Solvia, HAYA, Sareb, Aliseda, etc. Por otro lado, llevamos ventas de parcelas orientadas a producto terciario, como hoteles, naves, oficinas, suelos. Son grandes operaciones que se sitúan por encima del millón de euros. Debido al teletrabajo, las oficinas, sobre todo las grandes, se resisten a salir si no tienen un precio muy competitivo. La contrapartida es el mercado de naves industriales que se ha animado”.

Usted que lleva 35 años como agente en Canarias, ¿cómo ve el momento actual?

“Todo ese conocimiento de años nos ha servido mucho ahora. La crisis casi no nos afecta y el año 2020 ha sido uno de los mejores ejercicios. Los promotores confían en nosotros, comercializamos obra nueva y se está construyendo mucho y se vende con facilidad. En el caso de la segunda mano, el producto hasta los 200.000 euros se comercializa bien. Por encima de este precio, cuesta. Los alquileres están paralizándose un poco. Sobre todo, se “atascan” las viviendas de rentas altas, que no están reformadas. Como gestores de TESTA, empresa con más de 11.000 viviendas de alquiler en España, hemos conseguido

arrendar todas las viviendas de la zona de Hospital Negrín en un tiempo récord con una renta media de 900 euros/mes. En general, el mercado inmobiliario no se está resintiéndose demasiado de la crisis. Hay mucha obra nueva y hay una demanda importante. Se animan también la compra de edificios a medio terminar y la de suelo para obra nueva”.

Las Palmas de Gran Canaria comparte la capitalidad de Canarias con Santa Cruz de Tenerife. Es la ciudad más poblada de Canarias con cerca de 390.000 habitantes.

A la izquierda, vista de las Palmas de Gran Canaria. Foto: Matti Mattila

Mundo Digital con Dani García

Organización de la información

Tradicionalmente, en las empresas había un servidor donde se instalaban los diferentes programas que utilizaban los usuarios. Además se creaba una estructura de carpetas donde se guardaban los documentos. A estas carpetas, se les daba unos permisos de acceso para controlar quién podía acceder a ellas, y si sólo podían verlas o también modificarlas. En los equipos de los usuarios, se solían configurar unidades de red para acceder a estas estructuras de carpetas o a las aplicaciones.

Con la evolución de Internet, la mayoría de programas que se instalaban en estos servidores de red de área local, han ido sacando su versiones web. Por lo que estos servidores se han quedado con la función básica de almacenar documentos gestionando los permisos de acceso.

Ya he comentado en esta columna algunas de las herramientas que ofrece Google Workspace, y en este caso, me gustaría hablar de Google Drive. Esta aplicación no sólo nos permite sustituir perfectamente a estos servidores, sino que nos ofrece mayor conectividad, muchas más posibilidades de gestionar permisos y compartir documentos, y además no es necesario ser ningún experto para configurar todo esto.

A Google Drive se accede a través de entorno web, pero una vez que se accede aparece bien visible la posibilidad de descargar e instalar el programa para cualquier dispositivo. Una vez instalado, en un entorno Windows se podrá acceder a Drive de la misma forma que se accede a una unidad de red, por lo que para el usuario no representa ningún cambio.

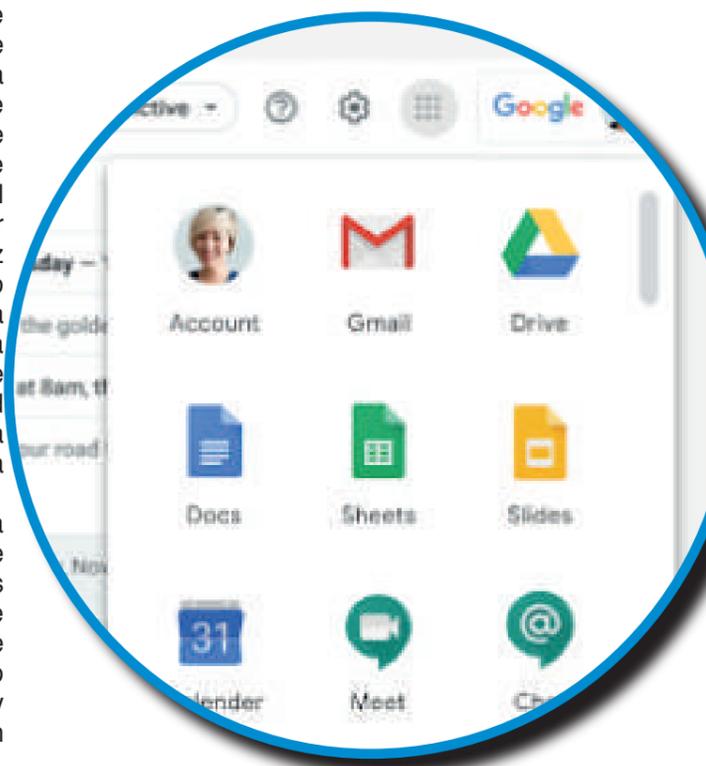
Es cierto que cada cuenta de usuario de Google Workspace es una suscripción, lo que se traduce en un coste mensual o anual. Pero un servidor también hay que comprarlo, junto con

su sistema operativo, su antivirus, su sistema de copia de seguridad... y generalmente con una cuota de mantenimiento para que un informático lo configure y se haga cargo de él. Y pasados unos años, se quedan viejos y hay que sustituirlos. Además un usuario de Workspace, es una cuenta de correo de empresa, que esto, hoy en día, hay que pagarlo sí o sí.

Una ventaja, que aunque evidente, no es menos importante, es que a Google Drive se puede acceder desde cualquier sitio y con cualquier dispositivo. En el caso de las inmobiliarias, en la que los comerciales pasan muchas horas fuera de la oficina, es una característica importante. Pero con la pandemia y el fomento del teletrabajo, mas que una ventaja o una mejora, empieza a ser algo necesario.

La estructura para organizar la información que se comparte en un servidor, no es que sea más rígida que en Google Drive, pero si que es un poco más engorroso modificarla. Las empresas hoy en día suelen ser más dinámicas para adaptarse al día a día, desarrollando nuevos trabajos, modificando otros y cambiando las tareas que desarrollan los empleados. En este aspecto, Google Drive, no sólo es más sencillo de andar cambiando la configuración de permisos de acceso, carpetas compartidas... sino que un usuario cualquiera puede compartir un documento

con otro u otros compañeros, clientes o proveedores para trabajar a la vez sobre él. Otra grandísima ventaja, es que nos podemos olvidar de las copias de seguridad. A Google no se le va a estropear un servidor y nos vamos a quedar sin información. Y si un usuario borra algo sin querer se puede recuperar de la papelera. Además, los documentos, hojas de cálculo, presentaciones... van guardando un histórico de las modificaciones que ha ido haciendo cada usuari



Alquila tranquilo, ahora más que nunca asegura tu alquiler



Garantías

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

Lo nuestro es
defender lo tuyo



Alquiler Viviendas



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