



## POR FIN LLEGÓ LA IMPRESCINDIBLE REGULACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO PARA LA MEJOR PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

El Consejo Andaluz de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, después de meses de negociaciones y reuniones, ha conseguido que el Parlamento Andaluz apruebe la nueva regularización de nuestro sector.



P. 10

**ENTREVISTA.** Entrevista a D. Diego Galiano por el 70 Aniversario de la creación de lo Colegios de Api.



P. 16

**NOTICIAS DE SEVILLA.** Noticias de interés para el sector.



P. 18

**NOTICIAS APIS.** Principales noticias del Consejo General Coapi de España.

REVISTA COAPI SEVILLA  
ESTÁ PRODUCIDA POR  
INMONEWS

editorial@inmonews.es  
www.inmonews.es  
955698012

CONSEJO EDITORIAL:

Manuel Bermudo  
Antonio Becerra  
Miguel Villarroja

DISEÑO Y MAQUETACIÓN:

M<sup>a</sup> Auxiliadora Álvarez  
Ignacio Luque  
María José Alonso

REDACCIÓN:

Álvaro Conde  
M<sup>a</sup> Auxiliadora Álvarez

COLEGIO OFICIAL DE AGENTES  
DE LA PROPIEDAD INMOBILIA-  
RIA DE SEVILLA

www.coapisevilla.com  
info@coapisevilla.com  
954 212 620

CONSEJO GENERAL  
COAPI DE ESPAÑA

www.consejocoapis.org  
cgcoapi@consejocoapis.org  
915470741



Esta revista está bajo una Licencia Creative Commons CC BY-NC-ND 3.0. Usted es libre de copiar y redistribuir el material bajo las siguientes condiciones:

-Reconocimiento: Debe reconocer adecuadamente la autoría.

-NoComercial: No puede utilizar el material para una finalidad comercial.

-SinObraDerivada: Si remezcla, transforma o crea a partir del material, no puede difundir el material modificado.

# Editorial

Revista del Colegio API de Sevilla.

Estimados compañeros, os presentamos desde el colegio esta nueva revista bimensual, con la que os queremos hacer llegar las principales noticias de nuestro sector, tanto en nuestra provincia como a nivel nacional. También os informaremos de las diferentes actividades que realizamos desde el colegio, como cursos de formación, acuerdos de colaboración, reuniones...etc.

Desde esta tribuna os invito a participar más en las actividades del colegio, para crecer juntos y mejorar nuestra profesión. Quiero hacer un especial hincapié en la bolsa inmobiliaria del colegio, BIC Sevilla, que tan buen resultado está dando. Cada vez hay más compañeros que participan y que hacen operaciones compartidas. En el pasado mes de mayo se ha firmado por parte del Consejo Andaluz Api, la creación de una bolsa inmobiliaria de todos los colegios de Andalucía, asumiendo la denominación de la nuestra, con lo que podremos compartir inmuebles con los compañeros de Málaga, Cádiz, Huelva...etc.

También quiero destacar el trabajo que estamos haciendo con la Junta de Andalucía, para conseguir una mayor regularización en el sector inmobiliario. D. Felipe López, Consejero de Fomento y Vivienda, anunció su compromiso en este aspecto en

la V Edición de las Jornadas Inmobiliarias de Andalucía, celebradas el pasado 2 de Junio en Málaga.

Por último, decir os que en representación del Consejo Andaluz hemos formado parte de la Mesa para la revisión del coeficiente de aplicación al valor catastral para la determinación del valor de los inmuebles a efectos fiscales. Esta mesa ha estado formada por nosotros junto con altos representantes de la Junta de Andalucía, de la Agencia Tributaria, de la Gerencia Regional de Catastro, Notarios y Registradores de la Propiedad, entre otros.

¡¡ Juntos seguiremos avanzando !!



Manuel Bermudo Valero.  
Presidente del Colegio.

# ÍNDICE

**04** POR FIN LLEGÓ LA IMPRESCINDIBLE REGULACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO PARA LA MEJOR PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR



**06** ECOMENTARIOS A LA LEY SOBRE EL DERECHO DE TANTEO Y RETRACTO EN DESAHUCIOS DE VIVIENDAS EN ANDALUCÍA: PROTECCION AL CONSUMIDOR FRENTE A LA ACTIVIDAD DE INTERMEDIACIÓN.



**08** PRESENTACIÓN ASAPI.



**10** A ENTREVISTA A D. DIEGO GALIANO POR EL 70 ANIVERSARIO DE LA CREACIÓN DE LOS COLEGIOS DE API.



**12** ÉXITO DE PARTICIPACIÓN EN EL VI CONGRESO NACIONAL API: UNIÓN INMOBILIARIA 2017.



**16** NOTICIAS DE LA PROVINCIA DE SEVILLA.



**18** NOTICIAS API.



**19** CURSOS IMPARTIDOS EN NUESTRO COLEGIO.

# POR FIN LLEGÓ LA IMPRESCINDIBLE REGULACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO PARA LA MEJOR PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

La regulación del sector inmobiliario era una asignatura pendiente desde hace ya más de una década y el **Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria** lleva trabajando desde entonces para que ésta fuera una realidad, en beneficio de los consumidores Andaluces.

Ya se ha comentado en múltiples ocasiones que “La mayor inversión que una familia hace a lo largo de toda una vida es la adquisición de una vivienda”, y que la legislación debe proteger al consumidor frente a los abusos que se producen en esta materia, siendo éste uno de los sectores en que más reclamaciones de consumidores presenta.

Pues bien, en la sesión de hoy, 11 de abril de 2018, **el Parlamento Andaluz, ha aprobado**, dentro de la Ley sobre derecho de tanteo y retracto en desahucios de viviendas en Andalucía, **una serie de medidas de protección al consumidor frente al mercado inmobiliario**, en un momento crucial de reactivación de este sector.

Las medidas aprobadas **imponen unos mínimos controles en la transacción inmobiliaria para evitar el perjuicio de los**

**que acceden a ella, en garantía de los consumidores.**

Las medidas aprobadas se complementarán con un reglamento que se desarrollará en el plazo de un año, y que contendrán al menos las siguientes medidas:

a) **Capacitación profesional.** Esta exigencia debe garantizar la profesionalidad del servicio a los usuarios y consumidores, en conocimientos jurídicos, técnicos, fiscales, comerciales y un largo etc.

b) **Establecimiento abierto al público.** Debiendo acreditar su localización física.

c) **Póliza de seguro de responsabilidad civil.** Garantizando a los consumidores la responsabilidad del intermediario ante cualquier acción que perjudique a cualquiera de las partes en una transacción.

d) **Seguro de caución.** Garantizando a los consumidores la devolución del dinero que un intermediario tome a cuenta en el curso de una operación de venta o alquiler.

e) **Carencia de antecedentes penales.** No deben existir

intermediarios habilitados con una sentencia firme en materia patrimonial.

f) **Inscripción en un Registro administrativo de la Junta de Andalucía, de Intermediarios Inmobiliarios.** Éste registro debe acreditar el cumplimiento por parte de todos los intermediarios habilitados, de todos y cada uno de los parámetros anteriores.

Todo esto dará un sello de calidad a los operadores inmobiliarios y una garantía a los consumidores que trabajen con intermediarios que cuenten con este sello, descartando e incluso denunciando a aquellos que no lo tengan.

Para tranquilidad de los que lean este artículo, debo decir que todos estos requisitos ya los cumplen los **Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, que podrán inscribirse en el registro, simplemente acreditando su pertenencia al mismo mediante un certificado.**

Por ello y con objeto de dar cabida a aquellos profesionales que no puedan contar con una titulación universitaria, pero demuestren su capacidad y experiencia, el COAPI Sevilla ha constituido

la Asociación de Agentes Profesionales Inmobiliarios de Sevilla (ASapi).

**La incorporación de estos profesionales a ASapi permitirá a los asociados cumplir con los requisitos que se exigirán en la Regulación de la Actividad por La Junta de Andalucía** y mejorará su formación y cualificación, además de disfrutar de todos los derechos con los que cuentan los APIs colegiados, salvo aquellos en que sea imposible por razones legales.

Entre ellos, se encuentran la Asesoría Jurídica, el acceso al plan de formación del colegio, el seguro de responsabilidad civil y de caución, y a todos los medios de gestión inmobiliaria y marketing, entre los que hay que destacar la Bolsa Inmobiliaria y el acceso al MVI que permite conocer los precios reales de todas las viviendas inscritas en el registro de la propiedad vendidas en España.

**La presentación formal de esta nueva Asociación ASapi se realizará en Sevilla el próximo 27 de abril en la sede colegial del COAPI Sevilla**, sita en la calle Pérez Galdós nº3, bajo, en la que se informará de la nueva legislación y de todas las ventajas de pertenecer a nuestro colectivo.

Tenemos claro que las nuevas medidas aprobadas por la Junta de Andalucía redundarán en una mayor profesionalización y cualificación del sector y **derivarán necesariamente en una mayor seguridad jurídica para los usuarios y consumidores.**

**Manuel Bermudo Valero.**  
ARQUITECTO-API.  
Presidente COAPI Sevilla.



# COMENTARIOS A LA LEY SOBRE EL DERECHO DE TANTEO Y RETRACTO EN DESAHUCIOS DE VIVIENDAS EN ANDALUCÍA: PROTECCION AL CONSUMIDOR FRENTE A LA ACTIVIDAD DE INTERMEDIACIÓN.



Por fin se debatió y aprobó en el Parlamento Andaluz la Ley sobre derecho de tanteo y retracto en desahucios de viviendas en Andalucía en la que se adoptan medidas de protección al consumidor frente al mercado inmobiliario, precisamente en un momento crucial en que hay una reactivación de ese mercado.

El colectivo API al que represento en Andalucía siempre ha defendido la aspiración a un mercado inmobiliario más transparente y seguro que permita un acceso a la vivienda con plena seguridad jurídica y sin contratiempos. A nuestro entender, el derecho a la vivienda comprende también la posibilidad de decidir sobre su elección con información veraz y completa de todo lo que conlleva una adquisición inmobiliaria (datos físicos, técnicos, jurídico-registrales -servidumbres, gravámenes...-, urbanísticos, catastrales, energéticos, administrativos, comunitarios -deudas, proyectos, derramas...-, de inspección técnica, de suministros, financieros, impositivos, costes de gestión o tramitación obligatorios y voluntarios, responsabilidad de los

agentes por los vicios y defectos de lo construido -LOE-.....); es decir, emitir el consentimiento en el contrato por el que adquiere la vivienda con la máxima garantía de que nada se le oculta. Por ello, los poderes públicos con competencia en la materia tenían en su mano la posibilidad de poner a disposición de los ciudadanos todos los medios, instrumentos y capacidades posibles no solo para facilitar el acceso a la vivienda, sino también para que no tenga que haber posterior arrepentimiento sobre la decisión tomada.

Haciendo una valoración genérica de la nueva ley, para nosotros cualquier medida que facilite el acceso o la permanencia en una vivienda merece una valoración positiva y desde ese punto de vista la nueva normativa merece todo nuestro respeto. Es un paso más a que el derecho a la vivienda no sea algo meramente programático. En este caso, los derechos de adquisición preferente en favor de la Administración autonómica están justificados en los supuestos en que se prevé, superan la controvertida expropiación forzosa, es el medio más inocuo por el que la Administración puede evitar los desahucios y contribuye a que la función social de la vivienda sea una realidad.

Los API ya intervenimos, a través del Observatorio de la vivienda, en el Anteproyecto sobre Tanteo y Retracto que aprobó el Consejo de Gobierno de Andalucía el 18 de junio de 2015 informando en el trámite de audiencia sobre la

necesidad de protección de quienes se encuentran en situaciones de vulnerabilidad y haciendo nuestras propuestas al respecto.

En cuanto a la protección de los consumidores frente a la actividad de intermediación que es lo que aquí nos interesa, los Colegios de API llevábamos mucho tiempo reivindicando esta normativa en todos los foros, congresos, jornadas y encuentros en los que participamos; hemos hecho propuestas a todas las Administraciones que tenían la más mínima relación con temas de contratación, de mercado, de inmuebles o vivienda y de consumo; también estuvimos presentes el 5 de junio de 2013 en la Comisión del Parlamento Andaluz, con motivo del Proyecto de Ley de medidas para asegurar el cumplimiento de la función social de la vivienda, y pusimos de manifiesto la necesidad de extender esta función y el derecho a una vivienda digna a otros ámbitos como es el del mercado inmobiliario procurando una mayor transparencia y seguridad a través de los intermediarios que intervienen en la relación precontractual entre oferentes y demandantes.

Desde el año 2013 hasta ahora la relación del Consejo Andaluz de API con la Administración autonómica competente en materia de vivienda ha sido permanente y fluida hasta el punto de que tanto los responsables de Consumo como de los de Fomento y Vivienda han contribuido con su participación al prestigio alcanzado en jornadas y encuentros

organizados por los API que se han convertido en el foro de estudio, debate y encuentro inmobiliario referente en nuestra Comunidad, permitiendo a los participantes una aproximación a la realidad y tomar el pulso a la verdadera situación del mercado inmobiliario; participación en la que también se ha involucrado la Administración del Estado que no ha dejado de estar presente en estos eventos.

El 25 de julio de 2017 tuvimos la oportunidad de exponer en el Parlamento Andaluz la necesidad de abordar la defensa del consumidor frente a un mercado inmobiliario que empezaba a mostrar de nuevo su cara más agresiva. En nuestra intervención valoramos positivamente el Proyecto de ley sobre Tanteo y Retracto, pero insistimos en que era el momento oportuno para abordar esa protección del consumidor, instando a los portavoces parlamentarios de la Comisión a que valoraran la situación del mercado inmobiliario y aceptaran nuestras propuestas. Vimos como los grupos políticos Socialistas y Ciudadanos recogieron el testigo que lanzamos ese día, introduciendo sendas enmiendas al proyecto de ley que son las disposiciones adicionales 8ª y 4ª de la Ley sobre Derecho a la Vivienda de Andalucía y de la Ley de Medidas sobre Vivienda Protegida y Suelo, respectivamente.

Como sabemos, el RDL 4/2000 de 23 de junio incluyó la liberalización de la actividad de intermediación junto con el aumento de la oferta de suelo entre las medidas urgentes y necesarias en el sector inmobiliario, justificándolo en el libre ejercicio profesional (estimular la competencia) y la necesidad de influir positivamente sobre el nivel de precios.

Luego, el art. 3 de la Ley 10/2003 de 20 de mayo, matizando al RDL anterior, dispuso que las actividades de intermediación inmo-

liaria podrían ser ejercidas:

“a) Por los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria conforme a los requisitos de cualificación profesional contenidos en su propia normativa específica.

b) Por personas físicas o jurídicas sin necesidad de estar en posesión de título alguno, ni de pertenencia a ningún colegio oficial, sin perjuicio de los requisitos que, por razones de protección a los consumidores, establezca la normativa reguladora de esta actividad.”

No se nos pueden olvidar las consecuencias en los años posteriores a esa liberalización inmobiliaria que, junto con otras circunstancias, la mala previsión económica, el insaciable apetito de la banca y una sociedad apuntada al festín, desembocaron, como nunca se había conocido, en actuaciones de especulación masiva, agiotajes y estafas, quejas de consumidores, burbuja, estallido, ejecuciones masivas y crisis para largo. Pues bien, estos requisitos por razón de protección de los consumidores a que se refiere el art 3 de la Ley 10/2003 son los que se han abordado en la ley que comentamos lo que es beneficioso no solo para éstos, sino también para los profesionales que, debiendo cumplir con la normativa protectora, aportarán mayor seguridad y transparencia al mercado y generarán una confianza hacia sus servicios que quedó en entredicho en la etapa anterior.

La apuesta del parlamento andaluz, de quienes han propiciado esta norma, era necesaria por razón de competencias de las CCAA en materia tanto de consumo como de vivienda; somos conocedores de anteriores ejemplos en nuestra tierra sobre normas con finalidad de protección al consumidor en el ámbito inmobiliario (Ley 3/2016, de 9 de

junio, en contratación de préstamos y créditos hipotecarios); difícil era justificar que se adoptaran medidas de protección al consumidor frente a lo accesorio, el crédito por el que se accede a la vivienda, y no frente a lo principal, el período de negociación en el que se recaba información para tomar la trascendente decisión de consentir en el contrato con la finalidad de su adquisición; teníamos pendiente esta deuda en Andalucía que, por fin, se salda con la normativa aprobada.

No perdamos la referencia de la dimensión social de la vivienda. Al fin y al cabo se trata de evitar, o al menos reducir, esas malas vivencias que, si no ha sido propia, seguro que las reconocemos en algún familiar, conocido o amigo cuando, interesado en adquirir vivienda y sin experiencia alguna sobre ello, ha acudido a un mercado inmobiliario complejo, inseguro, poco transparente y, sobre todo, agresivo, quedando envuelto en una marea de incertidumbre, estrés y ansiedad ante, posiblemente, el consentimiento contractual más comprometido de su vida, con gran repercusión en su patrimonio, en su proyecto de vida, de espacio de convivencia, de cobijo y de protección frente al exterior que, aun cuando no fuera derecho constitucionalmente reconocido (art. 47 CE), es aspiración y sueño de todo ciudadano.

Estamos de enhorabuena pues, aunque el camino no parece precisamente finito, cada vez se vislumbra más cercano un verdadero derecho a la vivienda.

**Fº Javier García-Valdecasas y Alex**

Presidente Consejo Andaluz de Colegios Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.

# ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE AGENTES INMOBILIARIOS DE SEVILLA ASAPI

954 212 620 - 675 884 390

INFO@ASAPI.ES

**Únete a nosotros y participa.**  
**¡Todo serán ventajas!**

**ASapi** Sevilla

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE AGENTES INMOBILIARIOS DE SEVILLA

954 212 620 - 675 884 390 | info@asapi.es



ASAPI

ASOCIADOS

NUESTROS ASOCIADOS

INSCRIBETE

INTRANET

INMUEBLES

CURSOS

NOTICIAS

COAPI SEVILLA

CONTACTO

## Derechos ASapi

Formamos parte del Colegio y Asociación,  
más de 150 profesionales en Sevilla con la  
posibilidad de compartir nuestros inmuebles  
y conocimientos, Asesoría Jurídica...



### Nos dedicamos



#### ASOCIARSE en ASapi

ASapi, tiene como finalidad, representar y defender los intereses de los que dedican a la prestación de servicios inmobiliarios y de gestión patrimonial, en especial a la actividad de agente inmobiliario ...



#### Asociados

Serán Asociados ejercientes todos aquellos que soliciten pertenecer a la Asociación y que realicen una actividad profesional en activo en cualquier modalidad de la mediación inmobiliaria ...



#### Incorporación a ASapi

El ingreso efectivo en la Asociación Profesional de Agentes Inmobiliarios de Sevilla se ajustará a unos obligaciones y derechos que se prevén en sus Estatutos ...

**VISITA NUESTRA WEB:**  
**WWW.ASAPI.ES**

¿OPERAS EN EL SECTOR INMOBILIARIO EN SOLITARIO?  
¿TU PRIORIDAD ES DAR UN SERVICIO INTEGRAL A TUS CLIENTES  
DE CALIDAD Y RESPALDADO POR LA ORGANIZACIÓN MÁS  
RECONOCIDA POR LOS CONSUMIDORES Y LA ADMINISTRACIÓN?  
¿QUIERES PERTENECER A UN COLECTIVO DE  
AGENTES INMOBILIARIOS DE FUTURO?

**SI TU RESPUESTA ES AFIRMATIVA, TE INTERESA ESTO:**

El próximo día **27 de abril**, tendrá lugar en la sede del Colegio Oficial de APIs de Sevilla, **sita en la calle Pérez Galdós nº 27, la presentación de la Asociación Profesional de Agentes Inmobiliarios de Sevilla.**

Con objeto de dar cabida a aquellos profesionales que no puedan contar con una titulación universitaria, pero demuestren su capacidad y experiencia, el COAPI Sevilla ha constituido la Asociación de Agentes Profesionales Inmobiliarios de Sevilla (ASapi).

La incorporación de estos profesionales a esta Asociación permitirá a los asociados cumplir con los requisitos que se exige en la Regulación de la Actividad por La Junta de Andalucía y mejorará su formación y cualificación, además de disfrutar de todos los derechos con los que cuentan los APIs colegiados, salvo aquellos en que sea imposible por razones legales.

Entre ellos y a título meramente enunciativo están los siguientes:

- Acceso y utilización de las instalaciones colegiales.
- Asesoría Jurídica a los asociados.
- Acceso a todo el plan de formación del colegio en las mismas condiciones que el resto de los colegiados.
- Seguro de responsabilidad civil por 1.500.000 € incluido dentro de la cuota.
- Acceso gratuito al programa de gestión inmobiliaria.
- Acceso al MVI que permite acceder a los precios y características de las viviendas inscritas en el registro vendidas en España.
- Acceso gratuito a la BIC (Bolsa Inmobiliaria del Colegio de Sevilla).
- Acceso a la intranet colegial.
- Acceso a los convenios establecidos por el COAPI Sevilla con Bancos, mutuas, seguros, equipos informáticos y de reprografía, etc

Todo ello redundará en una mayor profesionalización y cualificación del sector y derivará necesariamente en una mayor seguridad jurídica para los usuarios y consumidores.

Acude a la presentación y asegúrate el futuro

Dispondrás de una sede de ASAPI en las distintas ciudades andaluzas.

Asapi Sevilla, Granada, Córdoba, Cádiz, Málaga, Huelva, Almería, Jaén, dispuestas a colaborar para ti.

Infórmate.

<http://www.asapi.es/asociacion-inmobiliaria-asapi-sevilla.html>

# ENTREVISTA A D. DIEGO GALIANO

## POR EL 70 ANIVERSARIO DE LA CREACIÓN DE LOS COLEGIOS DE API



ESTE AÑO SE CELEBRA EL 70 ANIVERSARIO DE LA CREACIÓN DE LOS COLEGIOS DE API Y PARA CONMEMORARLO, EL CONSEJO GENERAL COAPI HA PROGRAMADO UNA SERIE DE ACTOS Y EVENTOS QUE TENDRÁN LUGAR A LO LARGO DE 2018.

TENEMOS LA GRAN OPORTUNIDAD DE ENTREVISTAR A D. DIEGO GALIANO, PRESIDENTE DEL CONSEJO GENERAL API.

### ¿CUÁNDO SE CREÓ LA PROFESIÓN DE API?

Los API son los profesionales inmobiliarios más antiguos de España. Fue creada por el Gobierno a través del Decreto de 17 de diciembre de 1948,10. Posteriormente, esta profesión ha estado bajo distintas normativas y actualmente está regulada por el Real Decreto 1294/2007 y tutelada por el Ministerio de Fomento y Vivienda.

### ¿QUÉ HAN OFRECIDO Y SIGUEN OFRECIENDO LOS API A NUESTRA SOCIEDAD?

Tras tantos años de buen hacer

inmobiliario, los API estamos obligados a ser los interlocutores de referencia ante la administración, a impulsar el sector, proponer la vía de unión de los operadores y a velar por un ejercicio íntegro e intachable de esta noble actividad inmobiliaria.

Nuestro histórico logo API es un sello de calidad indudable y hay que seguir defendiéndolo como garante de la buena praxis.

### ¿CÓMO SE CONMEMORARÁ EL 70 ANIVERSARIO DE LA CREACIÓN DE LOS COLEGIOS API?

El Consejo General de los Colegios Api ha elaborado un intenso

programa de actividades durante todo este año. Este incluye la visita del Pleno de presidentes al Congreso de los Diputados y al Senado en junio, junto a la recepción ya solicitada a la Casa Real para audiencia con el Rey Felipe VI.

También se celebra el VII Congreso Nacional API-Unión Inmobiliaria, en Málaga en septiembre, y se va a crear la Medalla y el Diploma al Mérito Inmobiliario mediante la puesta en marcha de un Reglamento de Honores.

Asimismo se ha propuesto a acudir con algún evento a algún lugar emblemático como Ávila, cuna de la Patrona Santa Teresa de Jesús.



### HEMOS VISTO QUE PARA LA CELEBRACIÓN DE ESTE ANIVERSARIO, SE HA DISEÑADO UN LOGOTIPO CONMEMORATIVO...

Así es. El Consejo General de Colegiados Api ha creado un logotipo específico del 70 aniversario para uso de todos los colegiados.

### ¿QUÉ DIFUSIÓN TENDRÁ ESTA CELEBRACIÓN?

Hemos iniciado una importante campaña de promoción de la profesión API a través de los medios y redes sociales con el fin de reforzar nuestra presencia y calar hondo en la sociedad.

Tenemos tradición y un gran futu-

ro por delante y hay que transmitir a los ciudadanos la necesidad, calidad y honestidad de los servicios de los API. Un API no es una carga, su asesoramiento es la clave de la eficacia y la seguridad en cualquier operación inmobiliaria.

Además, se ha realizado un llamamiento a los API de toda España para que expresen en redes sociales los motivos por los que se sienten orgullosos de ser Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, usando el hashtag **#70aniversarioAPI**.

DESDE INMONEWS QUEREMOS EXPRESAR NUESTRA FELICITACIÓN A LOS COLEGIOS DE API POR SU 70 ANIVERSARIO.

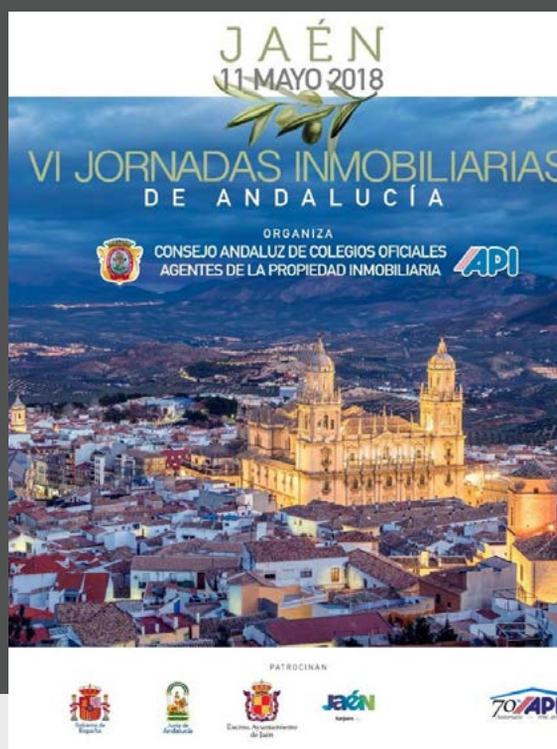
## VI JORNADAS INMOBILIARIAS DE ANDALUCÍA.

Foro de estudio y debate sobre problemas y retos del sector inmobiliario.

El próximo día **11 de mayo**, se celebrará en Jaén, la **VI Jornada Inmobiliaria de Andalucía** que organiza el Consejo Andaluz de Colegios Oficiales de la Propiedad Inmobiliaria de Andalucía y que se vienen celebrando en distintas localidades de la geografía andaluza.

Como en otras ocasiones, asistirán ponentes de primerísima línea, que nos mantendrán informados sobre los aspectos más relevantes del sector y la profesión.

MÁS INFORMACIÓN



# ÉXITO DE PARTICIPACIÓN EN EL VI CONGRESO NACIONAL API: UNIÓN INMOBILIARIA 2017



## FORO DE ESTUDIO Y DEBATE SOBRE PROBLEMAS Y RETOS DEL SECTOR INMOBILIARIO

El Congreso Unión Inmobiliaria 2017, organizado por el Consejo General de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España, se celebró en Zaragoza el pasado mes de septiembre. Tuvo lugar en el Patio de la Infanta y participaron más de 250 profesionales de toda España.

[WWW.UNIONINMOBILIARIA.ES](http://WWW.UNIONINMOBILIARIA.ES)

El mercado inmobiliario está en ebullición y la profesión avanza a pasos agigantados en una dirección clara de profesionalidad, formación y transparencia.

El Consejo General de Colegios API invitó a todos los operadores inmobiliarios a participar en el este Congreso para compartir experiencias, reforzar lazos, reciclar conocimientos y unificar criterios sobre aspectos que influyen en el trabajo diario.

Es el tiempo y el momento para mostrar a la sociedad que este sector de profesionales trabaja para su seguridad inmobiliaria y para la defensa de sus intereses.

Este Congreso debe servir para avanzar en la necesaria cercanía e interrelación entre colectivos inmobiliarios. Un sector segmentado se debilita y ya es hora de buscar sinergias y campos comunes de actuación. Necesitamos un sector de la intermediación fuerte frente a la administración y la sociedad, y “Unión Inmobiliaria 2017” puede ayudarnos a avanzar en este camino.



## SE REUNIERON EN EL CONGRESO MÁS DE 250 PROFESIONALES DE TODA ESPAÑA

Más de 250 profesionales procedentes de toda España participaron en el Congreso Nacional API "Unión Inmobiliaria", que se celebró en Zaragoza los días 28 y 29 de septiembre. Este congreso es el principal evento que celebra el Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria a lo largo del año, por lo que contó con algunos de los mejores expertos del sector inmobiliario en España.

El Congreso se inauguró a las 16 horas del día 28 por Antonio Aguilar, director General de Arquitectura, Vivienda y Suelo del Ministerio de Fomento; Diego Galiano, presidente del Consejo

General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, y Fernando Baena, presidente del Colegio API de Aragón.

A lo largo de dos jornadas de intensa actividad, el Congreso Nacional API "Unión Inmobiliaria" abordó asuntos de gran actualidad, como las perspectivas de recuperación del sector inmobiliario, el alquiler turístico, la carga fiscal de la vivienda, las obligaciones de blanqueo de capitales o las buenas prácticas en las agencias inmobiliarias.



Diego Galiano ha resaltado que este congreso se organiza coincidiendo con el resurgir del mercado inmobiliario en España.

Entre los patrocinadores se encuentran Pisos.com, UCI, Banco Sabadell, o Fichero de Inquilinos Morosos.

## PROGRAMA.

Los principales puntos del programa del Congreso fueron:

-API SOLIDARIO – "RETO GOTA A GOTA"

-"FUNDAMENTOS DE LA RECUPERACIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO. ANÁLISIS DE PERSPECTIVAS"

-"ASÍ ERA NUESTRO FUTURO Y ASÍ SERÁ A PARTIR DE AHORA".

-"IMPUESTOS VS VIVIENDA: ¿QUIÉN GANA?"

-"LA TRANSPARENCIA EN EL MERCADO INMOBILIARIO. UNA DIALÉCTICA ENTRE LA ÉTICA Y LA ESTÉTICA"

-"EL LADO OSCURO DEL ALQUILER VACACIONAL"

-"EL FUTURO DE NUESTRA PROFESIÓN. QUÉ DEBERÍAMOS SER Y HACIA DÓNDE DEBERÍAMOS IR"

-"¿QUÉ PUEDE HACER UN AGENTE INMOBILIARIO PARA NO VERSE INVESTIGADO POR -BLANQUEO DE CAPITALS?"

-"BUENA PRÁCTICA, MALA PRÁCTICA... ¿Y ESO QUIEN LO DECIDE?"

DESCARGAR PROGRAMA

## PATROCINADORES

Pisos.com · Uci · Banco Sabadell

## COLABORADORES

·FIM (Fichero de Inquilinos y morosos).

· Global Finanz

## VIDEO RESUMEN UNIÓN INMOBILIARIA 2017



# BOLSA INMOBILIARIA COMPARTIDA ¡PARTICIPA!

La mayor bolsa inmobiliaria de Sevilla

A partir de septiembre compartiremos con todos los colegios de Andalucía

## Pantalla inicio



## Ficha Inmueble

## Listado citas

## Ficha demanda

## Citas y peticiones

## Registro empresas

## Estadísticas



Más de **1000 inmuebles** en Sevilla, **48 operaciones** compartidas en los últimos 3 meses y **57 colegiados**

# SOLUCIONES INMOBILIARIAS



**- Nº1 MERCADO -**  
**INMOPC CRM INMOBILIARIO**  
**Y DISEÑO WEB**



Llámenos e infórmese sin compromiso

**www.inmopc.com**

902 010 951 - comercial@inmopc.com

MADRID, BARCELONA, SEVILLA, MÁLAGA, BILBAO, VALENCIA Y CÁCERES



# NOTICIAS SEVILLA

NOTICIAS DE INTERÉS DE LA PROVINCIA



## INVERSIONES EN 800€ EN INFRAESTRUCTURAS, VIVIENDAS Y AGUA.

El Delegado del Gobierno en Andalucía, Antonio Sanz, dio una interesante conferencia en Foro Gaesco para desgranar las actuaciones del gobierno en materia de infraestructuras, vivienda y aguas.

En dicho foro, presidido por Carmen Núñez, las empresas del sector de la construcción han recibido información sobre el compromiso del Gobierno de Mariano Rajoy en cuanto a las inversiones necesarias en la provincia de Sevilla, especialmente el compromiso en la construcción de los túneles de la SE-40, ronda metropolitana que ya cuenta con 16 km abiertos de los 77 que tiene, y el resto avanza a buen ritmo.

Los túneles del tramo Dos Hermanas- Coria, supondrían una inversión del orden de 800m€, que significarían un revulsivo a la movilidad y a la economía de la provincia.

Otras actuaciones como el tercer carril de la A-49, el enlace de la Pañoleta, el desdoble de la NIV, y el enlace del Torbiscal, están en marcha.

En materia de Vivienda, con el programa de Áreas de Renovación y Regeneración Urbanas se han rehabilitado 1.270 viviendas en la provincia de Sevilla y se sigue trabajando en un Plan de Viviendas 2018-2020 estatal con el consenso de todas las comunidades autónomas.

Se requiere al Consejero de Fomento y Vivienda en Andalucía un compromiso de trabajar conjuntamente en infraestructu-

ras necesarias como son la red de Metro y otras prometidas, competencia de la Junta en la provincia de Sevilla.

## EL PRECIO DE LA VIVIENDA EN SEVILLA CAPITAL.

Según el índice Tinsa, la evolución del precio de la vivienda durante el año 2017 está siendo positiva.

El precio en el tercer trimestre del año es un 5,8% superior al registrado en el mismo periodo del año anterior. Durante el trimestre, el precio medio en la región se situó en 1511 euros/m<sup>2</sup>, lo que supone una caída acumulada del 43% respecto al máximo histórico alcanzado en la ciudad.

El plazo medio de venta de una vivienda en la ciudad de Sevilla está en 6,4 meses, frente a los 9,1 meses de la media española.



## ESTANCADO EL PRECIO DE LA VIVIENDA DE SEGUNDA MANO.

En la provincia de Sevilla, este año el valor de la vivienda de segunda mano cayó más de un 2% con respecto al último trimestre de 2016 y en la capital se estancó. Las zonas de Sevilla más cara son Los Remedios (siendo el precio medio de dicha vivienda 450 mil euros), Felipe II, Bueno Monreal y el centro y las más baratas Torreblanca, San Jerónimo, Pino Montano y Cerro Amate. En cuanto a municipios, el mayor incremento de precio se ha producido en La Algaba, Los Palacios y Villafranca, Bormujos y Utrera y en los que menos: San Juan de Aznalfarache, Camas y Marchena.

## ¿BURBUJA INMOBILIARIA EN LOS CENTROS DE LAS GRANDES CIUDADES?

Fitch, agencia de calificación de riesgos, advierte que puede producirse una burbuja inmobiliaria en los centros de las grandes ciudades de España, pero aclara que no anticipa ninguna burbuja en los precios de manera

generalizada a corto plazo por el elevado stock que todavía debe ser absorbido y las restricciones para acceder a una vivienda.

Así se refleja en un análisis del sector de la vivienda en España publicado por la entidad, donde explica que son ya evidentes las burbujas de este tipo de activos muy localizadas: la fuerte demanda y la limitada oferta de viviendas en las principales ciudades del país está provocando un aumento extremo de los precios que se muestran cada vez más "insostenibles".

Según apunta, solo en barrios centrales de Madrid y Barcelona los precios acumulan una revalorización anual de entre el 15% y el 35%.

Para la agencia, esta demanda está siendo influenciada por la flexibilización cuantitativa, la compra de los extranjeros y las decisiones de inversión. Sin embargo, no cree que estos factores intervengan en el mercado inmobiliario a corto plazo.

Además, Fitch afirma que los problemas del mercado inmobiliario están correlacionados principalmente con la recuperación económica. El acceso a una

vivienda continúa siendo difícil, ya que la subida del precio supera a los ajustes salariales y la situación laboral no es favorable para la capacidad de ahorro de las familias, siéndoles complejo realizar el pago inicial del 20% para comprar un inmueble.

## REGISTRO DE TURISMO EN ANDALUCÍA.

Carmena Arjona, directora general de Calidad, Innovación y Fomento del Turismo, defendió en el Congreso de Turismo de Interior que el decreto regulador de viviendas con fines turísticos aprobado en Andalucía en 2016 ofrece las garantías necesarias para proteger los derechos de los consumidores, ordenar la oferta de inmuebles destinados al alojamiento privado para turismo y evitar la competencia desleal. Asimismo afirmó que se aprobó en la comunidad un decreto regulador de viviendas de fines turísticos para integrar esta modalidad de alojamiento a la oferta reglada y garantizar unos requisitos mínimos de calidad en el servicio, cuya aplicación ha permitido contabilizar más de 30.000 inmuebles.

# NOTICIAS APIS

PRINCIPALES NOTICIAS DEL CONSEJO GENERAL COAPI DE ESPAÑA.

DESCARGUE SU REVISTA "APIDIGITAL" EN LA WEB: [CONSEJOCOAPIS.ORG](http://CONSEJOCOAPIS.ORG)

## LOS API RECLAMAN EN SU CONGRESO NACIONAL SOLUCIONES PARA LA FUERTE SUBIDA DEL PRECIO DE LOS ALQUILERES.

El presidente del Consejo General API, Diego Galiano explicó en el VI Congreso Nacional de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria que el alquiler es un mercado al alza en toda España debido a la fuerte demanda de las personas que no pueden acceder a una vivienda en propiedad y por la enorme pujanza del alquiler vacacional. Los API están preocupados por la falta de oferta y la fuerte subida de precios en el centro de las grandes ciudades y en las zonas turísticas, que está dejando sin población autóctona a muchos barrios. "Es necesario que las administraciones intervengan lo antes posible para evitar que el problema se agrave aún más", ha declarado.

Los API proponen como posibles soluciones a este grave conflicto social que el Gobierno establezca incentivos fiscales al alquiler de viviendas habituales y que las administraciones saquen al mercado de alquiler un importante paquete de viviendas públicas a un precio asequible.

[LEER MÁS >](#)



## EL CONSEJO GENERAL API ADVIERTE DEL RIESGO QUE CONLLEVA LA PRESIÓN DEL ALQUILER TURÍSTICO SOBRE EL MERCADO RESIDENCIAL.

Los API piden más estímulos fiscales para los propietarios de vivienda para alquiler, y fórmulas para introducir más oferta y competitividad en las rentas

El Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España denuncia que, en el mercado del alquiler, especialmente en ciudades con mayor actividad turística, se está produciendo un alarmante traspaso de vivienda del sector residencial al sector turístico.

[LEER MÁS >](#)

## EL GOBIERNO HA PRESENTADO EL PLAN ESTATAL DE VIVIENDA 2018-2021.

El secretario de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda Julio Gómez-Pomar presentó en la Comisión de Fomento del Congreso de los Diputados el nuevo Plan Estatal de Vivienda 2018-2021 que el Gobierno quiere tener en vigor el 1 de enero de 2018. El Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria ha contribuido a este Plan con varias aportaciones normativas. El Plan contempla ayudas de hasta 10.800 euros para que personas de hasta 35 años afronten los gastos de adquirir una vivienda.

Descargue Revista ApiDigital N° 7:



El reto gota a gota para fomentar la donación de sangre y salvar vidas.



El congreso Unión Inmobiliaria también tuvo su espacio para la generosidad de los participantes de través de la actividad "API SOLIDARIO-EL RETO GOTA A GOTA", una iniciativa que pretende fomentar la donación de sangre.

Esta iniciativa forma parte del proyecto Inmosolidario, dirigido por Begonia Ballesteros, Agente de la Propiedad Inmobiliaria, Colegiada de Barcelona, y que ya se ha celebrado con éxito en numerosas ciudades de toda España.

# CURSOS IMPARTIDOS EN NUESTRO COLEGIO

## CURSO BOLSA INMOBILIARIA Y CRM INMOPC BOLSA

Con estos Seminarios, se pretende proseguir con la formación continua a los colegiados que comparten inmuebles y demandas y que publican sus inmuebles en el Portal Inmobiliario del colegio, que se erige en Portal de referencia en nuestra Ciudad debido a la profesionalidad y eficacia de sus integrantes, Agentes de la Propiedad Inmobiliaria Colegiados.

**Fecha: 15 Marzo 2018**

[MÁS INFO >](#)



## CURSO TÉCNICAS DE CIERRE Y VENTAS EN EL SECTOR INMOBILIARIO

El módulo ofrece una nueva perspectiva sobre las mejores estrategias que pueden aplicarse en el proceso de ventas en el sector inmobiliario, centrándonos sobre todo en cómo potenciar el mensaje que queremos que llegue a nuestro cliente para conseguir nuestro fin: vender.

**Fecha: 16 Noviembre**

[MÁS INFO >](#)



## III EDICION CURSO DE VALORACIONES INMOBILIARIAS COAPISE

Impartido por D. Manuel Bermudo Valero, Presidente del COAPI Sevilla y Arquitecto experto en valoraciones. Todo un éxito de convocatoria en las anteriores ediciones celebradas en el COAPISE como en otros Colegios como ha sido esta misma semana en Bilbao, donde ha tenido gran acogida.

**Fecha: 23 y 24 Octubre 2017**

[MÁS INFO >](#)



## CURSO DE FISCALIDAD INMOBILIARIA

Se tratan los aspectos fundamentales de las principales operaciones inmobiliarias desde un punto de vista no teórico sino práctico. No es curso destinado a fiscalistas, sino a los gerentes a modo de recordatorio de las novedades actuales y a los asesores para que adquieran los conocimientos básicos de su quehacer diario.

**Fecha: 22 Septiembre 2017**

[MÁS INFO >](#)



## CURSO PROTECCION DE DATOS

Impartido por un reconocido despacho de abogados, de la firma OLID ABOGADOS, que os hablará de la protección de datos y su aplicación a nuestro quehacer diario. También comentará la nueva regulación europea a través de su implantación y desarrollo por el Reglamento UE 679/2016.

**Fecha: 22 Junio 2017**

[MÁS INFO >](#)



# NUEVOS COLEGIADOS

A CONTINUACIÓN OS PRESENTAMOS LOS NUEVOS COLEGIADOS QUE FORMAN PARTE DE NUESTRO COLEGIO OFICIAL DE AGENTES.

NOMBRE: DON JOSE MOUGAN PARRILLA  
Nº DE COLEGIADO: 10 ASAPI  
TELÉFONO: 954369322  
EMAIL: pmougan@maestranzainmobiliaria.com

NOMBRE: DOÑA MARIA TERESA GARCIA MOREJON  
Nº DE COLEGIADO: 11 ASAPI  
TELÉFONO: 954633747  
EMAIL: sevilla@azoteainmo.es

NOMBRE: DOÑA VALME VAQUERO GARCIA  
Nº DE COLEGIADO: 893  
TELÉFONO: 955816779  
EMAIL: valmebaquero@axesoramas.com

NOMBRE: DON ANTONIO JESUS SALAZAR BAEZA  
Nº DE COLEGIADO: 894  
TELÉFONO: 955549330  
EMAIL: antonio.salazar@okuant.com

NOMBRE: DOÑA MARIA ANGELES CABRERA LOPEZ  
Nº DE COLEGIADO: 895  
TELÉFONO: 608649147  
EMAIL: administracion@grupasesur.es

NOMBRE: DOÑA JUANA GUTIERREZ INFANTE  
Nº DE COLEGIADO: 896  
TELÉFONO: 609933439  
EMAIL: ingelexabogados@hotmail.com

NOMBRE: DON MANUEL FERNANDO RODRIGUEZ RODRIGUEZ AGA  
Nº DE COLEGIADO: 897  
TELÉFONO: 607732133  
EMAIL: tecnico@abeainmobiliaria.es

# WEB COAPI SEVILLA - WWW.COAPISEVILLA.COM

*Colegiados* → **API**  **COLEGIO OFICIAL DE AGENTES de la Propiedad Inmobiliaria de Sevilla**

*Intranet informativa* ↓

*ASAPI?* ↓

- INICIO
- EL COLEGIO
- COLEGIADOS
- NUESTROS APIS
- CIUDADANOS
- CURSOS
- NOTICIAS
- INTRANET
- INMUEBLES
- ASAPI
- CONTACTAR



**BUSCAR INMUEBLES**

Toda la oferta inmobiliaria de los agentes de la propiedad inmobiliaria en Sevilla.

**SOBRE EL COLEGIO**

Cursos específicos para inmobiliarias y agentes, cursos presenciales, online y a distancia.

**SER AGENTE API**

El Agente de la Propiedad Inmobiliaria es el único que está respaldado por un Título Oficial.

**CIUDADANOS**

La intranet informativa, permitirá a los colegiados acceder a la toda la información restringida.

*Buscador inmuebles*

**CURSOS Y SEMINARIOS**

Cursos online, presenciales y a distancia relacionados con el sector inmobiliario. Cursos privados y homologados por la Seguridad Social a Coste Cero para nuestros Colegiados.

**COLEGIARSE**

Conozca los pasos y procedimientos para poder colegiarse como Agente de la Propiedad Inmobiliaria en Sevilla, y únase a nuestro grupo profesional del sector inmobiliario.

**BOLSA DE EMPLEO**

Si quieres trabajar en la Agencia Inmobiliaria de un API Colegiado, envíanos tu Curriculum y será remitido de forma inmediata a más de 1000 agencias en Sevilla.

**INTRANET**

**INTRANET COLEGIADOS**

La intranet informativa, permitirá a los colegiados acceder a información restringida como: Acuerdos, Colaboración, Tipos y Modelos de Contratos, Penales, etc. Descárgalos.

MÁS INFORMACIÓN

MÁS INFORMACIÓN

MÁS INFORMACIÓN

ACCEDER A INTRANET

*Colegiarse*

*Intranet colegiados*

## Servicios profesionales para colegiados

Ponemos a su disposición la mejor formación, **todas las herramientas** para que esté actualizado. Actualmente se está en preparación de un **plan de colaboración** estecha con los organismos oficiales. Trabajamos para que los **APIS** sean los auténticos y mejores consejeros inmobiliarios.

## COLEGIO DE AGENTES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA EN SEVILLA

El Colegio de Agentes de Propiedad Inmobiliaria es una corporación de Derecho Público a la que se encuentran adscritos los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y entre cuyos funciones se cuentan defender los derechos de los consumidores, procurar el cumplimiento por sus colegiados de la legalidad vigente, velar por la deontología profesional y prestar su colaboración con la Administración Pública.





# VENTAJAS DE TRABAJAR CON UN API

Un **API** ofrece profesionalidad en todas las operaciones inmobiliarias.

Un **API** vela por los intereses y derechos de los consumidores y pone al servicio de sus usuarios todos sus conocimientos sobre el mercado y legislación, mediando por los intereses de ambas partes.

Un **API** avala la transparencia de las tasaciones inmobiliarias y aporta su experiencia y preparación en la valoración real del inmueble.

Un **API** actúa con discreción, lealtad y efectividad en todas las operaciones.

Un **API** domina las técnicas de negociación.

Cerca de ti hay un **API** colegiado para ofrecerte sus servicios.

**Colégiate! Todo son ventajas**



## INDICIOS Y PRESUNCIONES

El caso del velo del comprador

## ENTREVISTA A D. DIEGO GALIANO

Este año se celebra el 70 Aniversario de la creación de los Colegios de Api

## ANDALUCÍA APRUEBA UN NUEVO CÓDIGO DE REGULACIÓN PARA EL SECTOR INMOBILIARIO

La Junta de Andalucía y el Consejo Andaluz de Consumo presentaron este año el Código Andaluz de Calidad Inmobiliaria (CACI)

Los artículos publicados en la revista InmoNews no tienen por qué corresponder con la opinión del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.

# ASI CONTROLARÁ HACIENDA EL ALQUILER VACACIONAL

A PARTIR DE ESTE AÑO

INMOBILIARIAS EN PLENO DESARROLLO

## INMONEWS MAGAZINE

editorial@inmonews.es  
www.inmonews.es  
955698012

## CONSEJO EDITORIAL:

Miguel Villarroya Martín  
Álvaro Conde

## DISEÑO Y MAQUETACIÓN:

M<sup>a</sup> Auxiliadora Álvarez  
Ignacio Luque  
María José Alonso

## REDACCIÓN:

Álvaro Conde  
Miguel Villarroya  
M<sup>a</sup> Auxiliadora Álvarez

## COLABORADORES:

Javier Martínez  
Manuel Martín  
Alberto Murcia



Esta revista está bajo una Licencia Creative Commons CC BY-NC-ND 3.0.

Usted es libre de copiar y redistribuir el material bajo las siguientes condiciones:

-Reconocimiento: Debe reconocer adecuadamente la autoría.

-NoComercial: No puede utilizar el material para una finalidad comercial.

-SinObraDerivada: Si remezcla, transforma o crea a partir del material, no puede difundir el material modificado.

InmoNews Magazine, tu revista inmobiliaria.

Con noticias actualizadas de legislación,

tendencias del mercado, economía ...etc,

destacando el área tecnológica para

informarte de todo lo que necesitas en redes

sociales, fotografía, posicionamiento web,

360°. También te ofrecemos un área de

formación de comerciales y de directores

de inmobiliarias, para conocer las últimas

técnicas de venta, captación en exclusiva...

Visítanos y comparte nuestras noticias en tu

blogs y redes.

# SUMARIO

**04** INDICIOS Y PRESUNCIONES:  
EL CASO DEL VELO  
DELCOMPRADOR.



**08** ENTREVISTA A D. DIEGO  
GALIANO POR EL 70  
ANIVERSARIO DE LA  
CREACIÓN DE LOS COLEGIOS  
DE API.



**10** La confianza en el sector  
inmobiliario se está  
restaurando.



**12** Así contralará Hacienda el  
Alquiler Vacacional a partir  
de este año.



**14** Andalucía aprueba  
un nuevo Código de  
Regulación para el sector  
inmobiliario.



**16** Noticias Flash: ¿Qué  
está pasando a nuestro  
alrededor?



**24** Los Expertos Inmobiliarios  
alertan de la escasez de  
vivienda, de alquiler y  
venta, en las capitales.



**27** Formación y cursos  
dirigidos a los profesionales  
del sector inmobiliario.

# INDICIOS Y PRESUNCIONES: EL CASO DEL VELO DEL COMPRADOR

En esta ocasión comentaremos una sentencia que rechaza la demanda de un agente inmobiliario contra el propietario que, vendió un inmueble a un comprador final que no había sido presentado al propietario por la agencia, pero que resultó ser novio de la persona que acudió a la inmobiliaria a conocer y hablar sobre el inmueble.





Vamos a exponer un caso de “salto a la agencia”, en la que la esta es burlada por una pareja de novios. La picardía de la situación hace que todas las gestiones con la agencia las llevase la novia justo hasta el día que finalmente manifestó que el inmueble visitado en varias ocasiones, no le convenía y que quería ver más.

Sin que la agencia lo conociese, al día siguiente de esa visita con resultado negativo por parte de la novia, el novio firmaba un contrato privado con el dueño del inmueble... tras la primera visita. Esta persona nunca tuvo relación alguna con la agencia.

Por razones que no conocemos, la agencia se entera posteriormente de la relación sentimental entre su “cliente” y el comprador final (el novio), se siente burlada y plantea entonces una demanda.

Demanda que “para más INRI” gana en primera instancia la agencia y pierde en la segunda.

## 1 EL CASO QUE NOS OCUPA.

Es este, un caso de “salto a la agencia” absolutamente ejemplar. Pero lo que más nos va a interesar no es tanto saber

por qué o en la forma que ocurrió sino la forma en la que el juez valoró el caso. Y lo que podemos aprender .

### HECHOS SUSTANCIALES:

-No existe un contrato de exclusiva sino que se trata de una nota de encargo. ( El juez usará este detalle para apoyar su tesis pero el caso es que cualquiera que hubiese podido ser el tipo de encargo concertado, “el salto” hubiese sido posible con cualquier tipo de contrato.)

-La propiedad es comprada por el novio (INTERESADO 2) de la visitante INICIAL (INTERESADO 1).

-La agencia reclama la comisión al propietario porque su cliente l(la que visitó la vivienda) fue presentada por la agencia , Y PORQUE PIENSA QUE LA RELACIÓN entre la visitante 1 y el comprador final está clara.

-La agencia reclama la comisión ante el juzgado y se produce el juicio.

-El juzgado rechaza la reclamación de la agencia y le da la razón al demandado.

-El agente pierde en segunda instancia.

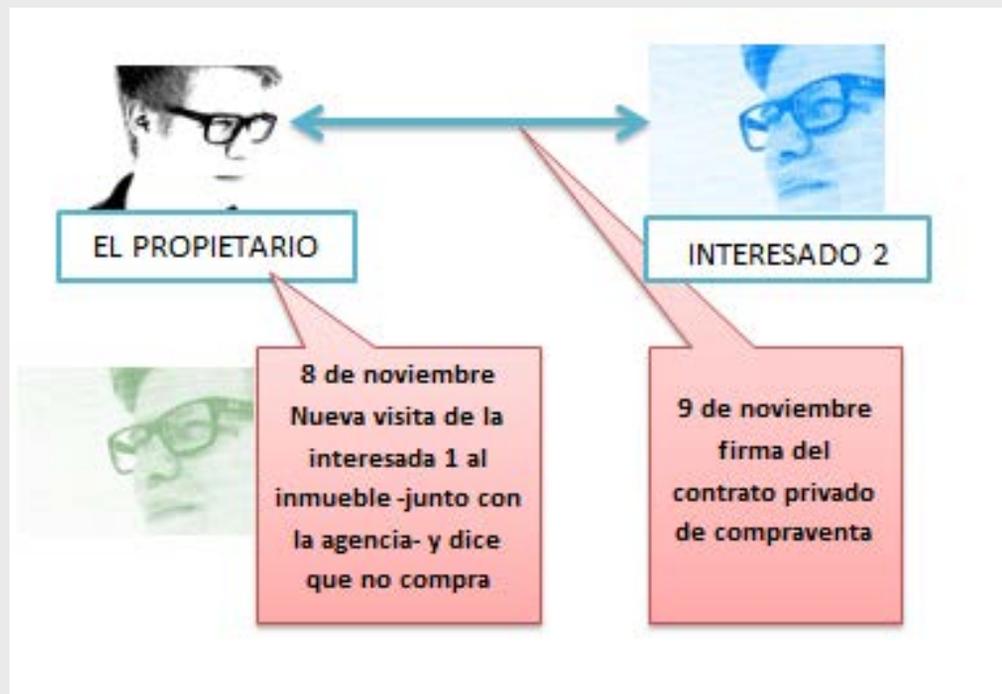
### El visitante interpuesto.

En esta situación no es tan infrecuente como podría pensarse. Pues se da también en otros casos, como por ejemplo: el padre que visita pisos de una agencia porque dice que quiere comprarle uno al hijo y que tras ver todos los que interesa señala que ya se lo dirá a su vástago y que ya pasarán, ... que ya “pasarán” de la agencia, claro. Pues obtenida ya la información caerán en la siguiente fase que es comprar por su cuenta.

El comprador interpuesto puede tener cualquier relación con el comprador, el hecho es que se trata de un robo de información, fácil de ejecutar y difícil de detectar.

Entre empresas es también muy frecuente, ¿cuántas veces hemos hecho nuestro trabajo con un supuesto comprador que luego ha dicho no, siendo posteriormente comprado el inmueble por otra sociedad, desconocida por nosotros, ...el mismo grupo de empresas que la primera a la que se lo habíamos ofertado?

La protección de la información obtenida por una agencia es una asignatura en la que ¿muchas? agencias inmobiliarias suelen no superar.





(1) A partir de este punto pondremos en cursiva En cursiva los fragmentos extraídos del texto de la sentencia. Los resaltados y notasserán nuestros.



(2) Nótese que la relación entre los novios se afirma como presunta.



(3) Finísima diferencia ¿eh? ¿Podría el lector común diferenciar rápidamente esos dos conceptos de conjetura y presunción? Por si acaso le indicamos el trabajo Diferencia entre indicios y presunciones que aparece en un blog de este enlace, donde leemos cosas tales como: “El primer hecho que debemos notar, al iniciar un estudio sobre la teoría de la prueba indiciaria, es la confusión de ideas, la profunda anarquía de opiniones existentes...” ¡Bien vamos, pues!... “Punto oscuro de la Doctrina Procesal es el de distinguir entre la presunción y el indicio, al grado de que no solo los tratadistas del Derecho Procesal confunden ambas figuras, sino, acaso lo más grave, es que dicha perturbación haya descendido al plano de la positividad, dado que muchos códigos procesales y aun la jurisprudencia de no pocos países también las confunden.” Le recomendamos vivamente este extraordinario trabajo.

[diferenciaentreindiciosypresunciones.blogspot.com/es/](http://diferenciaentreindiciosypresunciones.blogspot.com/es/)



(4) Que no sea lógico pensar en el que novio y novia, de mutuo acuerdo, se saltan a la agencia, visitando ella con la agencia el inmueble, diciendo finalmente que se lo va a pensar, desapareciendo de la escena, y luego, al día siguiente, su novio, firmando el contrato de compraventa, puede ser interpretado de muchas maneras, pero... ¿que no sea ógico? Una cosa es que la agencia no lo haya sustentado o probado, bien, y otra que nos sea eso precisamente lo que realmente pasó..

## 2 ¿POR QUÉ PIERDE LA AGENIA, LA DEMANDA?

Porque la relación entre el visitante o interesado 1 y 2, y la intención de saltarse a la agencia, no se acredita fehacientemente.

## 3 ¿CÓMO LO RAZONA EL JUEZ?

“La parte actora en su demanda funda su recurso en su afirmación de que habiendo quedado probados varios hechos (la existencia de una relación contractual de mediación para la venta del inmueble entre las hoy litigantes, la visita de la compradora el 8 de noviembre, la firma del contrato el día 9 de noviembre y las varias contradicciones que se dan en las declaraciones de la parte demandada y los testigos presentados por esa parte) tales “hechos base” deberían haber llevado a tener como cierto el hecho presunto consistente en que la operación de compraventa de la vivienda se llevó a cabo por la intervención directa de la actora quien pone en contacto y concierta a quien finalmente es compradora con la vendedora.(2)

“No se está de acuerdo. El criterio subjetivo de la parte recurrente, no puede prevalecer sobre el objeto e imparcial de la Juzgadora a quo, que de manera razonada y amplia, expone de forma suficiente y coherente la motivación fáctica de su resolución.

“Señala la jurisprudencia que las pruebas de presunciones tienen un carácter supletorio y sólo deben utilizarse cuando el hecho dudoso no tenga demostración por pruebas directas, ya que de existir éstas las presunciones resultan innecesarias (SSTS de 5 de noviembre de 1990, de 5 de febrero y 12 de julio de 1991, de 10 de julio de 1992, de 18 de marzo de 1993 y de 16 de octubre de 1995, entre otras). Y también que las presunciones solo son admisibles cuando el hecho de que han de deducirse esté completamente acreditado, en el sentido de que no puede construirse una presunción sobre un hecho inexistente, sin que, sea lícito sostener como presunción lo que no pasa de ser conjetura. (3)

“En el presente caso, olvida la parte apelante que el comprador no es la persona que visitó la vivienda, Dña. M\*\*\*\*\* (“parte de salida al folio 79), sin que sea lógico (4) que “al objeto de ahorrarse los honorarios” (que ascienden a 3.500 € (más IVA) “enmascare” la identidad de la Sra. M\*\*\*\*\* como compradora del inmueble. En efecto, tanto el contrato privado firmado el día 9 de noviembre como la escritura pública de venta de fecha 28.12.2012 (folios 86 a 100) aparecen, suscritos por D. A\*\*\*\*\*, quien cancela la hipoteca existente (extremo igualmente corroborado con la testifical practicada, minuto 55.18).

Tampoco tiene en cuenta la actora que no existía contrato de exclusividad en la venta de la vivienda y que fue ofrecida por varias inmobiliarias y en diferentes portales de Internet (documental obrante á los folios 109 a 114 y testifical, minuto 25.22), ni que se ocultó a la hoy demandada que la Sra. María Purificación (novia del comprador D. A\*\*\*\*\*) visitó la .vivienda el día 8 de noviembre acompañada de una amiga sin, que tampoco la agencia ni la persona que tenía las llaves (D. Au\*\*\*\*\*, declaración minutos 57,11-57,34) avisaran a la propiedad de dicha visita como estaba acordado. (5)

“Pues bien, en base a estos concretos hechos que si han sido acreditados, no es posible aplicar al caso presente la prueba de presunciones, al faltar el enlace preciso y directo que exige para ello artículo. 386 de la LEC que en el caso presente, exigiría que los hechos de los que pretende deducir el efecto pretendido vinieran referidos al comprador. Piénsese que el solo encargo de intermediación no es suficiente para que surja el derecho del mediador a percibir cantidad alguna por ello, (6) sino que es preciso, por un lado, que la mediación concreta que invoca se haya producido efectivamente (7) y, por otro, que como consecuencia de ella se haya perfeccionado la compraventa para cuyo fin se realizó la intermediación.

Otros cosas de menor interés para nosotros se dicen en ella, pero aquí no las mencionamos.

#### 4 NÓTESE

Que donde falla básicamente, de raíz, la agencia es en demostrar la verdad del salto ...¿salto? a la misma. NO prueba, más allá de los indicios y presunciones, que lo que sucedió estaba planeado con anterioridad y que el paso de información de una a otro es ...muy, muy lógico. Ahorrarse la comisión es lo que algunos intentan con cualquier picardía.

#### 4 ¿Y AHORA QUÉ?

Esto es lo que sugerimos:

a) Habrá que repasar nuestro procedimiento de atención al cliente propietario y comprador durante el periodo de vigencia de la captación. El proceso debe quedar ritualizado, documentado y ser seguido sin excepciones.

b) Habrá que mejorar nuestro sistema de preguntas a todos los interesados que se presenten, en busca también de relaciones. (¿Compras tu sola?, ¿Con qué porcentaje compras con tu pareja, a medias o con un porcentaje distinto?, Si son dos los compradores la financiación suele ser más sencilla!, etc...)

c) Documentar exhaustivamente todos los contactos con prospectos compradores y demandantes que se produzcan.

d) Vacunar al propietario frente al comprador tramposo. Por ejemplo, mediante la figura de la Agencia Única, como facilitador. (Prever la venta del propietario con un cliente que encuentre él.)

e) Elevar el nivel de trato con el cliente reiterando, cuantas veces sea posible, el valor del intermediario, para el buen fin de la operación.

Siga con salud.



Miguel Villarroya Martín.  
API/ Arquitecto Técnico



Javier Martínez de los Santos.  
API / Abogado



(5) Este es un error de procedimiento de la agencia no haber avisado al propietario de la última visita de la interesada 1, es de carácter no primordial... pero que sin embargo, le pesará en contra en este juicio.



(6) Anótese bien: “...el solo encargo de intermediación no es suficiente para que surja el derecho del mediador a percibir cantidad alguna por ello.” Para ello es necesario, además, dos cosas: “... es preciso, por un lado, que la mediación concreta que invoca se haya producido efectivamente (Criterio de existencia real) y, por otro, que como consecuencia de ella se haya perfeccionado la compraventa para cuyo fin se realizó la intermediación”,(que la compraventa llegue a producirse).



(7) “...la mediación concreta que invoca se haya producido efectivamente”, se refiere a que no ha conducido a la compra del inmueble por parte del novio, porque con él nada hizo la agencia.

Nota: Las caritas que hemos utilizado para la imagen de esta postal son del extraordinario diseñador alemán GERALD (<https://pixabay.com/es/persona-hombre-chico-la-cara-507791/>) y estaba en PIXABAY.COM bajo la etiqueta de CC0 Public Domain. El dibujo de la casita es del fotógrafo holandés, DeVries y estaba como figura de dominio público en OpenClips. Y el esquema está hecho por nosotros con ayuda de Microsoft Word, figura nuestra, que también pasamos a Dominio Público. A todos ellos agradecemos el uso de sus imágenes. Y los ojos....son del diseñador inglés Logan art (Pixabay). A todos ellos agradecemos el uso de su talento.

# ENTREVISTA A D. DIEGO GALIANO

## POR EL 70 ANIVERSARIO DE LA CREACIÓN DE LOS COLEGIOS DE API



ESTE AÑO SE CELEBRA EL 70 ANIVERSARIO DE LA CREACIÓN DE LOS COLEGIOS DE API Y PARA CONMEMORARLO, EL CONSEJO GENERAL COAPI HA PROGRAMADO UNA SERIE DE ACTOS Y EVENTOS QUE TENDRÁN LUGAR A LO LARGO DE 2018.

TENEMOS LA GRAN OPORTUNIDAD DE ENTREVISTAR A D. DIEGO GALIANO, PRESIDENTE DEL CONSEJO GENERAL API.

### ¿CUÁNDO SE CREÓ LA PROFESIÓN DE API?

Los API son los profesionales inmobiliarios más antiguos de España. Fue creada por el Gobierno a través del Decreto de 17 de diciembre de 1948,10. Posteriormente, esta profesión ha estado bajo distintas normativas y actualmente está regulada por el Real Decreto 1294/2007 y tutelada por el Ministerio de Fomento y Vivienda.

### ¿QUÉ HAN OFRECIDO Y SIGUEN OFRECIENDO LOS API A NUESTRA SOCIEDAD?

Tras tantos años de buen hacer inmobiliario, los API

estamos obligados a ser los interlocutores de referencia ante la administración, a impulsar el sector, proponer la vía de unión de los operadores y a velar por un ejercicio íntegro e intachable de esta noble actividad inmobiliaria.

Nuestro histórico logo API es un sello de calidad indudable y hay que seguir defendiéndolo como garante de la buena praxis.

### ¿CÓMO SE CONMEMORARÁ EL 70 ANIVERSARIO DE LA CREACIÓN DE LOS COLEGIOS API?

El Consejo General de los Colegios Api ha elaborado un intenso programa de actividades

durante todo este año. Este incluye la visita del Pleno de presidentes al Congreso de los Diputados y al Senado en junio, junto a la recepción ya solicitada a la Casa Real para audiencia con el Rey Felipe VI.

También se celebra el VII Congreso Nacional API-Unión Inmobiliaria, en Málaga en septiembre, y se va a crear la Medalla y el Diploma al Mérito Inmobiliario mediante la puesta en marcha de un Reglamento de Honores.

Asimismo se ha propuesto a acudir con algún evento a algún lugar emblemático como Ávila, cuna de la Patrona Santa Teresa de Jesús.



HEMOS VISTO QUE PARA LA CELEBRACIÓN DE ESTE ANIVERSARIO, SE HA DISEÑADO UN LOGOTIPO CONMEMORATIVO...

Así es. El Consejo General de Colegiados Api ha creado un logotipo específico del 70 aniversario para uso de todos los colegiados.

¿QUÉ DIFUSIÓN TENDRÁ ESTA CELEBRACIÓN?

Hemos iniciado una importante campaña de promoción de la profesión API a través de los medios y redes sociales con el fin de reforzar nuestra presencia y calar hondo en la sociedad.

Tenemos tradición y un gran

futuro por delante y hay que transmitir a los ciudadanos la necesidad, calidad y honestidad de los servicios de los API. Un API no es una carga, su asesoramiento es la clave de la eficacia y la seguridad en cualquier operación inmobiliaria.

“NUESTRO HISTÓRICO LOGO API ES UN SELLO DE CALIDAD INDUDABLE Y HAY QUE SEGUIR DEFENDIÉNDOLO.”

Además, se ha realizado un llamamiento a los API de toda España para que expresen en redes sociales los motivos por los que se sienten orgullosos de ser Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, usando el hashtag #70aniversarioAPI.

DESDE INMONEWS QUEREMOS EXPRESAR NUESTRA FELICITACIÓN A LOS COLEGIOS DE API POR SU 70 ANIVERSARIO.

## VI JORNADAS INMOBILIARIAS DE ANDALUCÍA.

Foro de estudio y debate sobre problemas y retos del sector inmobiliario.

El próximo día 11 de mayo, se celebrará en Jaén, la VI Jornada Inmobiliaria de Andalucía que organiza el Consejo Andaluz de Colegios Oficiales de la Propiedad Inmobiliaria de Andalucía y que se vienen celebrando en distintas localidades de la geografía andaluza.

Como en otras ocasiones, asistirán ponentes de primerísima línea, que nos mantendrán informados sobre los aspectos más relevantes del sector y la profesión.

JAÉN  
11 MAYO 2018

VI JORNADAS INMOBILIARIAS  
DE ANDALUCÍA

ORGANIZA  
CONSEJO ANDALUZ DE COLEGIOS OFICIALES  
AGENTES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA API

PATROCINAN

Logo of the Spanish Government, the Government of Andalusia, the Jaén Regional Government, and the Jaén Chamber of Commerce and Industry, along with the API logo.

MÁS INFORMACIÓN

# LA CONFIANZA EN EL SECTOR INMOBILIARIO SE ESTÁ RESTAURANDO

A DÍA DE HOY, YA SON MUCHOS DATOS LOS QUE RESPALDAN LA VUELTA A LA CONFIANZA EN EL SECTOR INMOBILIARIO Y LOS EXPERTOS HABLAN DE LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO.

Analizando algunas cifras tenemos que, en cuanto a la subida de precios, el IPV (Índice de Precios de Vivienda) que corresponde al segundo trimestre de 2017 publicado por el INE (Instituto Nacional de Estadística), refleja un incremento anual del 5,6%, aunque hay que matizar que no se trata de subidas generalizadas, ya que los precios se mueven a diferentes velocidades en las distintas regiones, concentrándose la inversión sobre todo en las grandes ciudades y en los más destacados enclaves turísticos.

Además, en dicho periodo se produjo una gran actividad en la compraventa de vivienda de segunda mano y su precio creció a un ritmo más elevado que el de vivienda nueva (5,8% de la primera frente al 4,4% de la segunda).

“LA INVERSIÓN SE CONCENTRA SOBRE TODO EN LAS GRANDES CIUDADES Y EN LOS ENCLAVES TURÍSTICOS.”

Por otra parte, los datos de la Estadística de Hipotecas (también publicados por el INE) que corresponden al mes de junio de 2017 revelan que se ha producido un incremento del 16,5% en la concesión de las mismas respecto al mismo mes de 2016. Las hipotecas de tipo fijo van tomando mucho peso, siendo ya casi un 38% del total y el plazo medio de un crédito está en los 23 años.

Otro factor es que surge un nuevo modelo de inversión inmobiliaria muy rentable: Comprar un inmueble para su posterior arrendamiento. Muchos se plantean esta actividad por la subida de la demanda del alquiler que se ha producido los últimos meses en nuestro país, creando un nuevo modelo de mercado con rentabilidades muy suculentas.



“LAS HIPOTECAS DE TIPO FIJO VAN TOMANDO MUCHO PESO.”



¿A QUÉ SE DEBE ESTA VUELTA A LA CONFIANZA EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA?

Los expertos coinciden en que viene de la mano de la mejora de la economía, el empleo y la consolidación de la financiación y esto conlleva que el sector inmobiliario vuelva a despertar interés a los grandes inversores y ahorradores. Asimismo, las entidades bancarias y los ciudadanos son más prudentes a la hora de realizar contratos hipotecarios y durante el último año se han dictado numerosas sentencias y medidas a favor de los consumidores en este ámbito con el fin de protegerlos, darles seguridad y revisar modelos de contratos bancarios que contienen cláusulas no son admisibles en la actualidad.

“SURGE UN NUEVO MODELO DE INVERSIÓN MUY RENTABLE: COMPRAR UN INMUEBLE PARA ARRENDARLO.”

Sin embargo, a pesar de todos los datos positivos, hay que tener en cuenta que aunque haya recuperación, el precio de la vivienda sigue estando por debajo del 40% de los máximos alcanzados en 2017.



Editorial de InmoNews

# INMONEWS



## NOTICIAS Y TENDENCIAS INMOBILIARIAS



Visite nuestro portal  
[www.inmonews.es](http://www.inmonews.es)

CAPTACIÓN - VENTAS - AGENCIAS  
NOTICIAS - TECNOLOGÍA Y MARKETING  
FORMACIÓN - MOTIVACIÓN - REVISTA

# ASÍ CONTROLARÁ HACIENDA EL ALQUILER VACACIONAL ESTE AÑO



LAS PLATAFORMAS QUE EJERZAN ESTA ACTIVIDAD DEBERÁN PRESENTAR EL NUEVO “MODELO 179”, QUE OBLIGA A DICHAS COMPAÑÍAS A DECLARAR LA INFORMACIÓN DE LAS VIVIENDAS QUE HAN SIDO CEDIDAS PARA SU CONTRATACIÓN.

La presentación del modelo 179 será obligatoria a partir del mes de julio de este año para “las personas y entidades que presten servicio de intermediación entre los cedentes y cesionarios” y “en particular, las personas o entidades constituidas como plataformas colaborativas que intermedien en la cesión de uso y tengan la consideración de prestador de servicios de la sociedad de la información” y debe recoger toda la información desde el 1 de enero, según la Agencia Tributaria.

Sin embargo, no hay que olvidar que hay que diferencias entre dos

periodos diferenciados en dicho alquiler: periodo con vivienda alquilada (se declaran los ingresos íntegros y se pueden deducir gastos) y periodo con la vivienda vacía (Hacienda tendrá en cuenta una renta por segunda vivienda).

## ¿QUÉ ENTIENDE HACIENDA POR USO DE VIVIENDA CON FINES TURÍSTICOS?

La cesión temporal de uso de la totalidad de una vivienda. Un inmueble que debe estar acondicionado para su uso inmediato, cualquiera que sea el canal a través del que se

comercialice y siempre con una finalidad lucrativa u onerosa. El propietario de la vivienda tiene la obligación de declarar los rendimientos que obtenga del alquiler vacacional, además de cumplir con la reglamentación que se aplique en su comunidad autónoma.

## ¿QUÉ INFORMACIÓN SE DEBE DECLARAR?

La información tiene que contemplar la identificación de:

- El titular de la vivienda.
- El titular del derecho en virtud del cual se cede la vivienda (si es distinto a la anterior).
- Las personas o entidades cesionarias.
- El inmueble. Con especificación de la referencia catastral, el número de días de disfrute de la vivienda con fines turísticos y el importe recibido.

Los cedentes del uso de la vivienda con fines turísticos deberán conservar una copia del documento de identificación de las personas beneficiarias del servicio.

El modelo de declaración, forma, plazo y lugar de presentación se aprobará mediante orden ministerial.

El motivo de esta medida es reforzar la vigilancia sobre el alquiler vacacional.

# SERVICIO DE IMPLANTACIÓN Y ADAPTACIÓN A L.O.P.D

## Cumpla la ley, evite las sanciones

Inscripción en la Agencia de Protección de Datos.

Implantación de normativas y procedimientos LOPD.

Activación módulo INMOPC LOPD, alarmas, avisos, leyendas.

DESDE **180** € AUTÓNOMOS  
y **210** € EMPRESAS DE HASTA 3 EMPLEADOS

Nuestra asesoría profesional le garantizará su cumplimiento, actualización y procedimientos de trabajo para el adecuado control y gestión de los datos de carácter personal.



902010951 | 954 421053-54

comercial@inmopc.es

Más info: [www.inmopc.com/lopd](http://www.inmopc.com/lopd).



954 42 10 53 / 54

info@tuformacioninmobiliaria.es

La **formación** más especializada para  
personal de **Inmobiliarias**



- FORMACIÓN PARA INMOBILIARIAS
- CURSOS PARA TRABAJADORES DE INMOBILIARIAS
- EBOOKS GRATUITOS

# ANDALUCÍA APRUEBA UN NUEVO CÓDIGO DE REGULACIÓN PARA EL SECTOR INMOBILIARIO

LA JUNTA DE ANDALUCÍA Y EL CONSEJO ANDALUZ DE CONSUMO, CON LA PARTICIPACIÓN DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE CONSUMO, PRESENTARON EL PASADO MES DE ENERO EL CÓDIGO ANDALUZ DE CALIDAD INMOBILIARIA (CACI). ESTE CÓDIGO ANDALUZ NACE DE LA NECESIDAD DE PROTEGER LOS LÍCITOS INTERESES Y SEGURIDAD DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS DE LOS SERVICIOS INMOBILIARIOS QUE SE LES PRESTA EN NUESTRO MERCADO.

## ¿QUÉ ES EL CÓDIGO ANDALUZ DE CALIDAD INMOBILIARIA?

Se trata de una iniciativa de autoregulación del sector de la vivienda cuyo fin es constituir una guía para unificar criterios y mejorar la calidad de los servicios profesionales de intermediación inmobiliaria, protegiendo los legítimos intereses económicos y sociales de los consumidores y proporcionando a las empresas del sector una útil herramienta de trabajo.

Dicho código pretende ofrecer las máximas garantías de protección jurídica a los clientes y solvencia profesional por parte de los asesores inmobiliarios (para evitar mediadores ilegales). Los clientes podrán reconocer las agencias adheridas al código gracias a un sello de calidad concedido por el Consejo Andaluz de Consumo y tendrán un respaldo de la administración en supuesto

de reclamaciones o cualquier cuestión pública. Las agencias ofrecerán un servicio de calidad y podrán beneficiarse del distintivo certificado por el Consejo Andaluz de Consumo si reúnen los requisitos oportunos.

“EL FIN ES CONSTITUIR UNA GUÍA PARA UNIFICAR CRITERIOS Y MEJORAR LA CALIDAD DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA”

## NOVEDADES INCLUIDAS EN EL CÓDIGO.

El Código, de adhesión voluntaria, cuenta con veinte artículos que incluyen protocolos de actuación, requisitos de publicidad comercial, información a consumidores, forma de adhesión o resolución

de conflictos.

Entre sus novedades figuran que las empresas:

-Deberán informar sobre los honorarios por servicio prestado (incluyendo el IVA correspondiente).

-Tienen cinco días como tiempo máximo para atender las hojas de quejas y reclamaciones.

-Han de estar adheridas al sistema de notificación administrativa electrónica así como al Sistema Arbitral de Consumo, lo que ofrece una garantía adicional a los consumidores.

-Tienen que contar con una póliza de seguro de responsabilidad civil por un mínimo de 600.000 euros que garantice daños y perjuicios que se puedan causar durante el ejercicio de una actividad y el seguro de caución por las cantidades entregadas a cuenta por importe mínimo de 10.000 euros.



“LOS CLIENTES PODRÁN RECONOCER LAS AGENCIAS ADHERIDAS AL CÓDIGO GRACIAS A UN SELLO DE CALIDAD.”

#### EL FOMENTO DEL CÓDIGO.

El Código Andaluz de Calidad Inmobiliaria ha sido promovido por la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, Habitale, el Colegio Profesional de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Sevilla y la asociación empresarial Unexia Andalucía. Además, ha recibido el apoyo de La Junta de Andalucía y la mayoría del Consejo Andaluz de Consumo.

La secretaria general de Salud

Pública y Consumo, Josefa Ruiz declara que “la Junta de Andalucía ha querido formar parte de la iniciativa desde su inicio, por entender que es un proyecto de gran interés que va a contribuir a mejorar la calidad de los servicios profesionales de intermediación inmobiliaria, y con ello, a proteger los intereses de las personas consumidoras y usuarias en este ámbito.”

Por otra parte, el Consejo Andaluz de Consumo constituyó recientemente el Órgano Sectorial de Intermediación Inmobiliaria, que como ha destacado la secretaria general, “es una iniciativa más que contribuirá a reforzar el análisis y el diálogo en este sector de actividad, promoviendo la colaboración entre los diferentes

agentes implicados, así como el desarrollo de propuestas e iniciativas para la defensa de los derechos de las personas consumidoras y usuarias”.

#### EL APOYO DE FADEI.

FADEI (La Federación de Empresas Inmobiliarias) propone la extensión del CACI a todas las comunidades autónomas.

La presidenta de la Federación, Montserrat Junyent, ha declarado que “el CACI es una iniciativa pionera en nuestro país que beneficia al sector”.

# NOTICIAS FLASH

NOTICIAS DE INTERÉS

## A L Q U I L E R

### ¿QUÉ SUCEDE AHORA CON LOS CONTRATOS DE ALQUILER DE 5 AÑOS QUE HAN FINALIZADO?



Los contratos que se formalizaron durante la crisis salen de la hibernación en un mercado muy diferente.

En la actualidad, muchos inquilinos y propietarios que formalizaron contratos de alquiler antes de junio de 2013 se preguntan en qué situación están dichos contratos.

En este artículo analizamos algunos aspectos que propietarios e inquilinos deben saber.

[LEER MÁS >](#)

### LOS SEGUROS DE IMPAGO AYUDAN A FOMENTAR EL ALQUILER.

Muchos de los propietarios que estaban indecisos a destinar un inmueble al alquiler, se lanzan a ello gracias a los seguros de impago.

Como ya comentábamos en noticias anteriores, el 22% de los españoles alquila y se ha podido observar que en los últimos años la adquisición de vivienda ha descendido a favor del alquiler. Muchos creen que resulta sorprendente este cambio de mentalidad española, pero lo cierto es que va de la mano del contexto socio-económico actual.

Pues bien, en este marco los propietarios encuentran el alquiler como una actividad rentable (suben los precios y la demanda), pero siempre ha existido ese miedo a que los inquilinos dejen de pagar las cuotas. Cada vez son más los caseros que, para

estar más tranquilos y tener garantías, contratan un seguro de impago. Por ejemplo, según la aseguradora Mapfre, casi el 20% de los propietarios cuentan con uno de estos seguros y el portal Idealista asegura que el 70% de propietarios que ha contratado uno, renueva.

[LEER MÁS >](#)

### MÁS DE LA MITAD DE LOS DESAHUCIOS EN ESPAÑA SON DERIVADOS DEL ALQUILER.

Así lo revela el informe "Efectos de la crisis económica en los órganos judiciales" publicado por la Sección de Estadística del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ). Descienden los lanzamientos de carácter hipotecario, pero aumentan los derivados del alquiler.

[LEER MÁS >](#)



### ¿DÓNDE ES MÁS RENTABLE COMPRAR PARA ALQUILAR?

Antes de la crisis, comprar una vivienda para luego alquilarla era una actividad a la que se dedicaban sobre todo personas con capitales medianamente elevados y con un notable conocimiento del mercado. Sin embargo, esta práctica está ahora más extendida.

Adquirir una vivienda para alquilar ofrece una rentabilidad del 5,6% y hay regiones donde es más beneficioso invertir en esta actividad que en otras.

[LEER MÁS >](#)

# H I P O T E C A S



## EL EURÍBOR CONTINUARÁ EN NEGATIVO EN 2018.

Tras cerrar 2017 con un nuevo mínimo histórico, el Euríbor continuará en negativo este año tras más de 20 meses consecutivos con esta tendencia.

Es más, según una encuesta realizada por Bloomberg sobre la evolución del Euríbor, entre bancos de inversión, no se contempla que entre en positivo hasta, al menos, 2019 (en el que estiman que estará al 0% en el cuarto trimestre).

Este comportamiento a la baja se debe a las políticas monetarias realizadas por los bancos centrales con el fin de reavivar la economía, pero la pregunta que se plantea ahora es hasta cuándo se mantendrá este contexto.

[LEER MÁS >](#)

## ¿ES ABUSIVA LA CLÁUSULA DE RECLAMACIÓN DE POSICIONES DEUDORAS?

La Cláusula de Reclamación de Posiciones Deudoras es desconocida por la mayoría de los clientes. Consiste en que el banco puede cobrar una comisión en el momento en el que el hipotecado no abona ni total ni parcialmente una cuota mensual de su préstamo. Es impuesta por el banco sin ser negociada por el cliente.

Dependiendo del importe que esté estipulado, esta comisión puede ser de entre 20 y 40 euros y además se cobran los intereses de demora.

La no transparencia de esta cláusula provoca que el consumidor desconozca el medio de reclamación.

[LEER MÁS >](#)

## ESTAS FUERON LAS MEJORES HIPOTECAS FIJAS DE 2017.

Como ya hemos comentado en varias noticias, las hipotecas de tipo fijo han ido tomando un importante protagonismo en los últimos meses, así lo analizamos en algunos artículos como: Las hipotecas de tipo fijo siguen tomando peso este año (2017) o 2016: Euribor en negativo y éxito de las hipotecas de tipo fijo.

La ventaja de este tipo de hipotecas es la estabilidad de pagar siempre lo mismo mes a mes y es el principal motivo por el cual cada vez más consumidores se decantan por ella.

En este artículo recopilamos las mejores hipotecas fijas que se ofertaron el año pasado.

[LEER MÁS >](#)

## I N T E R N A C I O N A L



### LA INVERSIÓN EN EL MERCADO INMOBILIARIO EN ESPAÑA MARCA UN RÉCORD HISTÓRICO EN 2017.

El volumen de la inversión en el mercado inmobiliario en España en 2017 ascendió hasta un 45% y ha superado las cifras de adquisiciones anteriores a la crisis del sector.

La consultora inmobiliaria JLL, apunta que ha habido inversiones muy grandes en sectores como residencial o inversiones alternativas donde el capital antes no entraba y que se han producido transacciones muy importantes de suelo.

[LEER MÁS >](#)



### MÁS DE 4.000 INMUEBLES VENDIDOS POR UNICAJA A AXACTOR.

Las entidades bancarias continúan reduciendo su cartera inmobiliaria gracias a los inversores extranjeros.

Unicaja Banco ha comunicado a la CNMV el traspaso del 75% de dos sociedades tenedoras de activos inmobiliarios a la firma noruega Axactor, lo que se traduce en un total de más de 4.000 propiedades. De esta forma, reducirá en 252 millones de euros el volumen que representan en el balance los activos improductivos, disminuyéndolos en un 21% en el último año.

[LEER MÁS >](#)



### LA CAÍDA DE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA NO RESIDENCIAL EN ESPAÑA EN 2017.

La inversión inmobiliaria ha sufrido un descenso en España después de varios años en alza.

La subida de los precios y la ausencia de grandes operaciones son los motivos principales por los que se ha reducido un 22% con respecto a 2016 el volumen destinado a oficinas, hoteles y "retail", situándose por debajo de los 10.000 millones este año (a falta de cerrarse algunas operaciones previstas para antes del 31 de diciembre).

[LEER MÁS >](#)

## A PESAR DE LA CRISIS EN CATALUÑA, ESPAÑA ES EL SEGUNDO PAÍS DE EUROPA MÁS ATRACTIVO PARA LOS INVERSORES.

Los expertos esperan que la inversión inmobiliaria siga en aumento en Europa y España durante este año, pero creen que la situación política en Cataluña continúa siendo la principal incertidumbre del mercado inmobiliario en nuestro país. No obstante, esta incertidumbre puede estar beneficiando el auge inversor en otras ciudades del territorio español.

[LEER MÁS >](#)



# EVOLUCIÓN PRECIOS



**EL PRECIO DEL SUELO URBANO AUMENTA UN 7,8% INTERANUAL EN EL 3T DE 2017.**

Tal y como nos muestra la Estadística de Precios de Suelo del Ministerio de Fomento, el precio medio del metro cuadrado del suelo urbano ascendió en el tercer trimestre de este año un 7,8% en tasa interanual, (hasta los 162 €) pero experimentó un descenso del 2,6% con respecto al trimestre anterior.

Por otra parte, en el tercer trimestre de 2017 se produjeron 4.545 transacciones, un 24% menos que las realizadas en el segundo trimestre y un 2,4% menos que en el tercer trimestre de 2016.

En los municipios de más de 50.000 habitantes el precio medio del metro cuadrado aumentó un 5,6% en tasa interanual, (287 € por metro cuadrado). Los precios medios más elevados se dieron en las provincias de Madrid (485,7 €), Barcelona (447,6 €) e Islas Baleares (375 €), y los precios más bajos en Huesca (48,4 €), Cádiz (115,3 €) y León (120 €).

**LA VIVIENDA DE SEGUNDA MANO SE ENCARECIÓ EN 2017 COMO NO LO HABÍA HECHO EN 11 AÑOS.**

El precio de la vivienda de segunda mano en España ha concluido 2017 con un incremento del 5% con respecto al año anterior, la mayor subida anual desde 2006.

Hace 11 años, el precio de las viviendas de esta tipología marcó un incremento medio del 7,7%. Todo apunta a que el mercado inmobiliario se está reactivando.

Ya son 15 meses consecutivos de incrementos interanuales. El año pasado el precio de la vivienda de segunda mano se situó en más de 1.700 €/m<sup>2</sup>.

**EN 2017 SE REGISTRÓ EL MAYOR ENCARECIMIENTO DE LA VIVIENDA DE LA ÚLTIMA DÉCADA.**

Según los datos publicados por el INE (Instituto Nacional de Estadística) el pasado mes de diciembre, el IPV (Índice de Precios de Vivienda) tuvo un incremento interanual del 6,7% en el tercer trimestre de 2017, la subida más alta registrada en la última década, aumentando 1,1 puntos.

Por tipo de vivienda, la tasa anual de los precios de vivienda nueva alcanzó el 6,5% y la variación anual de la vivienda de segunda mano subió hasta el 6,7% (casi un punto).

[LEER MÁS >](#)

[LEER MÁS >](#)

[LEER MÁS >](#)

# LEGISLACIÓN



## MANUAL SOBRE LAS AYUDAS DE REHABILITACIÓN DE VIVIENDA SEGÚN EL NUEVO PLAN ESTATAL 2018-2021.

El borrador del Real Decreto del Plan Estatal de Vivienda 2018-2021 presentado por el Ministerio de Fomento recoge diversas ayudas y subvenciones para la eficiencia energética y la rehabilitación de edificios, impulsando las ayudas ya existentes e incorporando otras muchas novedades. Además, se prevé que se destinen más de 400 millones de euros para el alquiler, la rehabilitación, la regeneración y la renovación urbana.

Se trata de subvenciones ofrecidas por el Ministerio de Fomento y gestionadas por cada Comunidad Autónoma donde se localice el inmueble.

[LEER MÁS >](#)



## EL TRIBUNAL SUPREMO NO CONSIDERA ABUSIVAS LAS HIPOTECAS CON IRPH.

El sector financiero está perdiendo gran parte de los juicios contra las cláusulas abusivas y los gastos de formalización de los préstamos. No obstante, el TS considera que el uso del IRPH (Índice de Referencia de Préstamos Hipotecarios) en los contratos hipotecarios no debe calificarse como una actividad opaca ni abusiva.

En una primera sentencia del TS sobre las hipotecas con IRPH, en noviembre de 2017, el Alto Tribunal falló a favor de la entidad financiera en un recurso que había interpuesto Kutxabank contra una sentencia de la Audiencia Provincial de Álava en el que se declaró nula una cláusula por estar referenciada al IRPH.

[LEER MÁS >](#)

## ¿CÓMO INFLUYE LA FUTURA REFORMA DE LOS FONDOS DE PENSIONES EN EL SECTOR INMOBILIARIO?

Bajo la convicción de que con el actual sistema de pensiones el poder adquisitivo de los pensionistas mermará, el Gobierno cree necesario elaborar nuevos planes de ahorro para incentivar a los jóvenes.

Para ello, modificará dos puntos de la legislación vigente: la rebaja de las comisiones de depósito y gestión y la posibilidad de disponer de los fondos acumulados a los diez años.

[LEER MÁS >](#)

## LA NUEVA LEY DE CRÉDITO INMOBILIARIO PUESTA EN TELA DE JUICIO POR LOS EXPERTOS.

Esta nueva norma, que parecía celebrarse como una gran noticia, tiene algunos conceptos que no terminan de encajar, según algunos expertos del sector.

Por ejemplo, si el cliente ha de ser informado sobre cláusulas potencialmente abusivas, ¿es que acaso van a seguir existiendo este tipo de cláusulas?

[LEER MÁS >](#)

ACCEDE DESDE INMONEWS A TODO EL  
REGLAMENTO INMOBILIARIO

[+ INFO](#)

# E C O N O M Í A



## EL BCE PREVÉ UN CRECIMIENTO MÁS POSITIVO EN LA EUROZONA HASTA 2020.

El BCE estima una expansión de la economía del 2,3% y a largo plazo, espera que la economía crezca en 2019 a un ritmo del 1,9% (dos décimas más que en el anterior pronóstico), confiando que en 2020 el crecimiento sea del 1,7%.

Haciendo referencia a la inflación, las previsiones para este año son que se espera una subida de precios del 1,4%, del 1,5% para 2019 y del 1,7% para 2020.

[LEER MÁS >](#)

## PREVISIONES DEL MERCADO DE LA VIVIENDA PARA 2018, SEGÚN BBVA.

Según la revista 'Situación Inmobiliaria España' de BBVA Research, el balance del sector inmobiliario en 2017 ha sido positivo y el crecimiento continúa.

A pesar del incremento de la incertidumbre registrado en la última parte del año, el buen cierre de 2017 en el mercado inmobiliario se reflejará en que en 2018 los precios en el sector vuelvan a crecer así como las operaciones de compraventa.

[LEER MÁS >](#)


## ¿CUÁL ES EL TIPO DE VIVIENDA MÁS DEMANDADO ACTUALMENTE?

El tipo de vivienda más demandado en la actualidad tiene un coste medio de 97.500 euros y una superficie de 80 metros cuadrados. Los compradores buscan ahora viviendas más pequeñas porque cuentan con un presupuesto menor y se han reducido sus expectativas.

[LEER MÁS >](#)

## COLONIAL, EL NUEVO "GIGANTE INMOBILIARIO"

Colonial aspira a convertirse en la primera compañía propietaria de oficinas en España y en una de las primeras de Europa, con una cartera de casi 10.000 millones de euros, estando muy cerca de la primera operadora de España, Merlin Properties. Para ello, planea hacerse con el control del 100% de su homóloga Axiare Patrimonio a un precio de 18 euros por acción. Muchos ven esta operación como reflejo de recuperación del sector.

[LEER MÁS >](#)

# TECNOLOGÍA Y MARKETING



## REDES SOCIALES PARA INMOBILIARIAS. ¿CÓMO GESTIONARLAS?

Hoy en día, para las empresas, saber gestionar su presencia en internet mediante un buen uso de las Redes Sociales es fundamental. Estas herramientas no solo permiten que el usuario conozca un producto, sino que además interactúe con él.

En este artículo estudiamos las principales características de las Redes Sociales y cómo gestionarlas correctamente:

Qué son las redes sociales y para qué sirven. / Crear un buen perfil en las redes sociales. / Organizar nuestro trabajo. / Qué contenidos publicar. / Ventajas y desventajas de las Redes Sociales. / La seguridad en las Redes Sociales.

[LEER MÁS >](#)



## PROTEJA SU NEGOCIO: 7 CONSEJOS PARA EVITAR UN CIBERATAQUE.

Actualmente, todas las empresas dependen de la tecnología y tanto la información empresarial como personal puede estar expuesta a los ciberataques.

Es muy complejo proteger los ordenadores al 100%, pero sí que existen algunas fórmulas para prevenirlos con alto porcentaje de éxito.

[LEER MÁS >](#)

## GUÍA DE FOTOGRAFÍA INMOBILIARIA

Al menos el 90% de los compradores acuden a Internet en busca de su vivienda, lo que se traduce en que lo primero que verán de un inmueble serán las fotografías.

La calidad de las mismas influirá directamente en la percepción y la decisión de los posibles compradores. Si las fotografías llaman su atención, se interesarán por la vivienda, por eso es tan importante obtener buenas fotografías de inmuebles con el fin de captar la atención.

Unas buenas fotografías diferenciarán a su agencia y le otorgará más profesionalidad. En esta guía recalcamos la importancia de mejorar las fotografías de los inmuebles.

[LEER MÁS >](#)

# NOTICIAS COLABORADORES



## ¿QUÉ SON LAS PLATAFORMAS DE CROWDFUNDING?

Desde un tiempo en Inmobiliaria Guitián en Vigo, venimos analizando este tipo de plataformas y en concreto las relacionadas con la inversión inmobiliaria, ya que es nuestro sector y donde nosotros podemos tener mayor capacitación para dar una opinión certera.

El crowdfunding viene a decir, "llenar la bolsa entre varios" y el término más ajustado a la definición en Español sería "micromecenazgo".

Basicamente, el crowdfunding se basa en invertir entre varias personas o un grupo determinado de personas, en cualquier tipo de bien, ya sea inmueble o no, con la esperanza de obtener retornos de la inversión, proporcionales a la cantidad de dinero que cada individuo aporta.

Este tipo de plataformas, al final lo que consiguen es que muchas personas que no pueden invertir en vivienda, por no tener una gran cantidad de dinero disponible, lo hagan a través de pequeñas participaciones y aportando menos dinero, o la cantidad que deseen partiendo de importes mucho más bajos.

[LEER MÁS >](#)



## CONSEJOS IMPORTANTES PARA COMPRAR UNA VIVIENDA.

Desde Inmobiliaria Guitián, queremos dar unos pequeños consejos que creemos que son de mucha utilidad para personas que quieren comprar vivienda ya sea para invertir y alquilar, o para vivir. Muchas veces, el comprador comete errores que al final le penalizan a la hora de la compra, vamos a repasar por encima los aspectos más importantes a la hora de comprar una vivienda.

### 1.- ¿QUE QUEREMOS COMPRAR?

Lo primero es tener claro lo que se quiere comprar. Hemos visto gente que compraría un piso de 2 dormitorios de 20 años, pero que también compraría un piso de 4 dormitorios nuevo o semi-nuevo con menos de 10 años. ERROR. Hay que tener claro

lo que se quiere. Para nuestra inmobiliaria en Vigo, los factores determinantes son:

- a) Numero de habitaciones: Saber cuantos dormitorios se necesitan o se desean.
- b) Obra nueva, semi-nuevo o viejo a reformar: Es importantísimo saber que tipo de vivienda buscamos. No es lo mismo una vivienda de 40 años, que una de 10 o 15. Saber si queremos algo nuevo, o si lo viejo nos vale es fundamental.

[LEER MÁS >](#)

**INMOBILIARIA  
GUTIÁN**

Inmobiliaria Guitián

[www.inmobiliariaguitian.com](http://www.inmobiliariaguitian.com)

# LOS EXPERTOS INMOBILIARIOS ALERTAN DE LA ESCASEZ DE VIVIENDA, DE ALQUILER Y VENTA, EN LAS CAPITALES



La falta de producto provoca el cierre de muchas de las agencias inmobiliarias que abrieron al amparo de la bonanza del sector, según la APEI.

Hay todavía excedente de vivienda pero es producto "no deseable", que no cubre las necesidades de la demanda.

Los Expertos aconsejan moderación en los precios para 2018.

Barcelona, febrero 2018.- La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), organización sin ánimo de lucro que agrupa a más de 1.200 agencias inmobiliarias en el conjunto de España, alerta que el 2018 comienza marcado en el sector de la vivienda por la escasez de producto en las capitales, tanto para el alquiler como la compra. Según el presidente de la APEI, Óscar Martínez, "esta situación está provocando que muchas de las agencias que abrían sus puertas al amparo del buen momento del sector, estén cerrando por falta de producto".

Desde la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios se alerta que la falta de vivienda se extiende de forma generalizada en la mayor parte de las capitales españolas. Para el presidente de la APEI, "a la escasez de la oferta de alquiler, se suma también la falta de producto para cubrir la demanda de compra. Tras casi tres años con aumentos de las ventas, no hay producto y la nueva construcción se ha iniciado prácticamente en 2017. Aunque la obra nueva es ya importante, no iguala a la demanda. La oferta que queda, aunque a buen precio, no es deseable. Escasea la vivienda con buenas características que demanda el mercado". De hecho, durante el segundo semestre de 2017, un año muy bueno para la venta, ya se observaba una ralentización en el cierre de operaciones. El ejercicio concluía con 472.000 operaciones, según los recientes datos del INE. Un volumen considerablemente por debajo de las previsiones situadas en torno a las 560.000 operaciones.

Según la APEI, aunque no de forma generalizada, sí en muchas zonas de España, "se observaron en 2017 subidas de precios en la vivienda por encima de lo que podríamos considerar normal en estos momentos". En este sentido, el presidente de la APEI opina que "es necesario que los precios para el alquiler y la venta se moderen a lo largo del 2018. Es necesario que las administraciones públicas pongan en marcha medidas efectivas para mejorar la oferta de alquiler. Más alquiler rebajaría la presión en los precios de la vivienda residencial en general". De momento, la falta

de producto para satisfacer la demanda ya tiene un impacto directo en la mediación inmobiliaria y muchas de las agencias que abrieron al amparo de la bonanza del sector están echando el cierre.

## CONSTRUCCIÓN Y FALTA DE FINANCIACIÓN.

A pesar de estas circunstancias, la Asociación de Expertos Inmobiliarios es optimista en su previsión para el 2018 y estima que los precios tenderán a crecimientos moderados gracias a la puesta en marcha de nuevas promociones que inyectarán vivienda al mercado. El 2017 cerraba con cerca unos 60.000 visados para obra nueva y "además, a finales del último ejercicio se han realizado muchas operaciones de compra de suelo que estaba en manos de los bancos. Esto favorecerá que progresivamente se iguale la oferta y la demanda", explica Martínez. "Esperamos que los bancos sigan concediendo préstamos para la compra y que lo amplíen a promotoras, que de momento no tienen facilidades para la financiación.



Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

[www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com)

# SOFTWARE Inmobiliario INMOPC

Nº 1 del mercado

Gestión de Inmuebles, demandas, operaciones, facturación, control de usuarios, de portales, gestión documental, fichas, newsletter, sms, y muchas utilidades más.

un MUNDO  
NUEVO  
DE **SOLUCIONES**  
para su inmobiliaria

**EL MEJOR CRM**  
para su inmobiliaria

**INMOPC, le ofrece una completa gama de soluciones para su agencia inmobiliaria.**

CRM, webs, portales, red de colaboradores, MLS, cursos inmobiliarios...

[www.inmopc.es](http://www.inmopc.es)



**DISEÑO WEB**  
PERSONALIZADO



**REDES**  
IMMOBILIARIAS



**PORTALES**  
INTEGRACIÓN

+ de 180.000 Inmuebles online

+ de 750 Agencias con INMOPC

+ de 500 Páginas Web

DESCARGUE AHORA NUESTRO DOSSIER INFORMATIVO



DESCARGA

# NOTICIAS PARA TU WEB

En nuestro portal podrá encontrar una selección de noticias de interés de carácter neutro dirigidos a sus a sus clientes propietarios y demandantes, para que las puedan compartir en las redes sociales de su inmobiliaria y en la sección noticias de la web de su agencia, potenciando su comunicación profesional con los mismos. El único requisito es que siempre que se comparta una noticia, debe aparecer el enlace del artículo original en ImmoNews. ¡Sáquele partido a nuestros contenidos!

**NOTICIAS PARA TU WEB**

### ¿Compensa más el alquiler turístico que el residencial?

Por Editorial - 28/12/2017

Compartir en Facebook | Compartir en Twitter | G+ | P

Una tendencia que se está incrementando últimamente es alquilar una vivienda por temporadas, con fines turísticos, en lugar de arrendar el inmueble de manera tradicional (arrendamiento residencial).

En el centro de las grandes ciudades, el alquiler turístico se ha convertido en una gran inversión que trae consigo una rentabilidad muy suculenta y muchos propietarios creen que este tipo de alquiler les aportará más beneficios.

De esta forma, **el alquiler turístico, que hasta ahora se había concentrado en zonas específicas, se está convirtiendo en un mercado en alza.** Además, gracias a internet es mucho más accesible.

#### ¿De qué depende la rentabilidad de alquiler turístico?

Para que el alquiler turístico sea más rentable que el tradicional entran en juego dos factores principales: la ocupación y la demanda.

**COMPARTA EL CONTENIDO DE ESTA SECCIÓN EN LAS REDES SOCIALES DE SU AGENCIA**

Facebook | Twitter | G+ | P

**O EN LA SECCIÓN NOTICIAS DE SU WEB INMOBILIARIA**

CAVEDA 31 FAMILIARIA | INMO | EMPRESA | SERVICIO | RESERVA | OTRAS NOTICIAS | RESERVARMI TU VIVIENDA | BLOG | INMO | INMO | INMO

Residencial Finlandia  
Prado de la Fuente - Oviedo  
INCLAMOS RESERVAS | MÁS INFORMACIÓN

**BLOG**

IR AL CONTENIDO

# F O R M A C I Ó N



## CURSO INMOBILIARIO DE BLANQUEO DE CAPITALES.

20h Online - 40h A Distancia.

La finalidad de este curso es establecer las reglas y procedimientos necesarios para el cumplimiento de aquello establecido por la legislación vigente en relación a la prevención y detección del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo.

[MÁS INFO >](#)



## CURSO INMOBILIARIO DE COMMUNITY MANAGER.

60h Online - 90h A Distancia.

Los objetivos que persigue este curso son: Conocer las Redes Sociales desde un punto de vista empresarial y saber cómo gestionar la presencia en internet mediante diferentes técnicas y estrategias de marketing.

[MÁS INFO >](#)



## CURSO INMOBILIARIO DE TÉCNICAS DE VENTA.

40h Online - 60h A Distancia.

En este curso se aprenden todos los aspectos que un profesional de la venta debe dominar desde la planificación, la comunicación, el contacto, la presentación...hasta cómo superar las objeciones o impedimentos que surgen en el proceso de venta.

[MÁS INFO >](#)



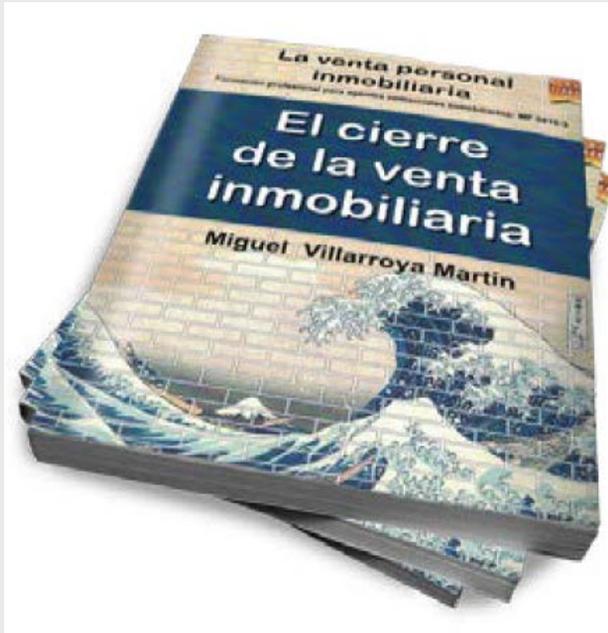
## CURSO DE TÉCNICAS DE MOTIVACIÓN Y DINÁMICAS DE GRUPO.

10h Online.

Este curso muestra el camino más directo para conseguir un buena y estructurada dirección de equipos, para ello, trabaja la motivación del personal, la delegación eficaz de funciones y, sobre todo, de una buena organización de los equipos de trabajo.

[MÁS INFO >](#)

# EL CIERRE DE LA VENTA INMOBILIARIA



En este texto encontramos .

**1 DEFINICIÓN Y NATURALEZA DEL CIERRE**, donde se presentan distintas definiciones de cierre, se relaciona a este con el método de la venta personal inmobiliaria y se presenta las dos vías posibles al Cierre de la venta inmobiliaria. Se describen también las diferentes teorías acerca del cierre y, finalmente se presenta la importancia del cierre en las dos escuelas que utilizan esas dos vías .

**2 EL MIEDO AL CIERRE (Y SUS REMEDIOS)**, se discute en primer lugar dque es lo que contienen nuestros productos inmobiliarios y la distinta percepción por parte del propietario de la oferta que le presentamos. También se explicita con mucho detalle los diferentes miedos del comercial y del propietario ante el cierre, y su remedios.

En el capítulo **3 EL CIERRE ANTICIPADO**, se presenta una idea tradicional, la creencia tan falsa como extendida de que es posible intentar y aún, cerrar la venta anticipadamente . Los pocos casos en los que eso da resultados en inmobiliaria no puede ocultar su peligrosidad general. También se explican aquí las llamadas señales de compra del cliente potencial. ¡Y las de huida, claro.

El cuarto y quinto capítulo se dedican a la descripción de las técnicas del cierre. En el cuarto, tras situar adecuadamente las técnicas de cierre respecto a la entrevista de ventas personal, se estudian exhaustivamente las correspondientes al cierre directo y al condicional. (Y será en el quinto cuando se presentará el río de técnicas de cierre que comprende el inabarcable mundo del cierre indirecto. Y aquí se detallarán los cinco principales grupos en los que hemos dividido este grupo. Veremos así los cierres indirectos basados en la presunción de la compra, los cierres indirectos basados en la urgencia de la compra, los basados en los estímulos ofrecidos y los basados en el juicio positivo de oferta, además de los cierres basados en otros criterios.

El capítulo seis , titulado el Cierre de Rackham, es el más importante de todo el libro. En él se hace una interpretación del método SPIN SELLING de Neil Rackham adaptado por nosotros a las ventas inmobiliarias y de la tercera fase de ese método; precisamente, el cierre o, en palabras de Rackham la obtención del compromiso Y sobre esta parte se procede a su detalle exhaustivo describiendo sus tres partes: : a) La verificación de inquietudes, b) el resumen de puntos decisivos y c) la petición directa del compromiso de compra.

En el último capítulo de contenidos: **7 OTROS ASPECTOS DEL CIERRE**, se recogen aspectos escasamente tratados en otros textos sobre el cierre. Y así se habla de cosas tales como, cómo se cierra el cierre, tanto en la entrevista final como en las intermedias, de las despedida y el acuerdo sobre el siguiente paso... ; y sobre todo del fracaso del cierre o qué hacer con aquellas operaciones en las que el vendedor NO logra el éxito. .

Termina el texto presentando cuatro anejos

En el primero Titulado: **EL APRENDIZAJE DEL CIERRE EN SU AGENCIA**, el autor propone un procedimiento para ello. El segundo para la despedida del autor a manera de colofón; el tercero en el que se da crédito a las pocas imágenes ajenas utilizadas a casi totalidad son propias y en el cuarto se presenta un detalladísimo índice de contenidos.

## QUIÉN ES EL AUTOR.



Miguel Villarroya Martín es Arquitecto Técnico, Agente de la Propiedad inmobiliaria y escritor de distintos libros, textos y artículos sobre Formación Inmobiliaria.

Actualmente es el Editor de la revista Inmonewsmagazine, habiendo sido durante cerca de siete años editor de la revista digital: MÁS Y MEJORES VENTAS INMOBILIARIAS.

Fue el experto independiente encargado por el SEPE del Ministerio de Educación y Trabajo, para la redacción del CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD inmobiliario. Y por el INCUAL, para realizar la Guía de Evidencia. Ambos trabajos fueron desarrollos posteriores de la Cualificación Profesional del Sector inmobiliario en la que también intervino, dentro del grupo de profesionales que la redactaron.

## DATOS DE EDICIÓN.

A continuación le mostramos los datos de la edición de este texto con el fin de facilitarles la localización del mismo.

& Autor: Miguel Villarroya Martín

& Editorial: Finis Terrae Ediciones

& Departamento editorial de input output friends s. l.

& ISBN : 978-84-16896-12-7

& Formato en: DINA4

& Encuadernación: Rústica con solapas

& Número de páginas: 246

& Precio: 21,00 € papel / 11,00 € digital

& Primera Edición: Enero 2017

## CÓMO PUEDO PEDIRLO.

& Para más información, o para pedir ejemplares de papel, puede consultarse la web de la propia editorial, en el enlace:

[www.finisterraediciones.com](http://www.finisterraediciones.com)

Siendo su correo electrónico:  
[info@finisterraediciones.com](mailto:info@finisterraediciones.com)

Y su teléfono de España  
Telf. 0034 981 973 631 (Srta. Silvia)

& También puede encontrarse en la dirección electrónica de [inmonewsmagazine.es](http://inmonewsmagazine.es)

& También puede encontrarse en la web del autor: [ventasgrandes.net](http://ventasgrandes.net)

¡Gracias por la atención! Reflexiona sobre lo que le he contado y sobre todo ¡haz algo con todo ello!

¡Siga con salud!

Miguel Villarroya Martín,  
[ventasgrandes.net](http://ventasgrandes.net)

# Seis formas de aprovechar mejor esta revista:

...ADEMÁS DE DEVORARLA CON AVIDEZ, ¡CLARO ESTÁ!

## 1

Puede mandar a un amigo un ejemplar de esta edición por correo electrónico.

Sus amigos agradecerán que se preocupe por ellos al remitirles información de valor.

## 2

Puede enviar esta revista al correo electrónico de todos sus comerciales o enviar su enlace a sus móviles.

## 3

O mucho más fácil, envíenos cuántas direcciones de correo electrónico quiera usted que se reciba la revista y nosotros nos encargaremos de enviarla puntualmente.

## 4

Puede utilizar alguna de las ideas que aquí le hemos ofrecido para discutir las en las reuniones semanales de control, con sus vendedores.

## 5

¿Y si vuelve a releerla pero en este caso, esforzándose en “traducir” algo de lo que aquí ha leído, de tal forma que lo convierta en algo utilizable para su propio negocio?

## 6

Quizás , tras su lectura detenida, quiera usted preguntarnos algo sobre esa idea que se le ha ocurrido mientras leía . En este caso escribanos un correo electrónico, o una Carta al Director, y hablaremos de ello.

## ?

Pero ... quizás se le haya ocurrido a usted otra forma distinta de utilizarla con mayor provecho. Si es así , ¡enhorabuena! Nosotros agradeceríamos en ese caso que nos lo contase . ¡Esperamos sus gratas noticias!

# PRÓXIMOS CONTENIDOS

ESTO ES ALGO DE LO QUE ESTAMOS PREPARANDO PARA LA SIGUIENTE EDICIÓN

## ¿CÓMO SON LOS COMPRADORES Y VENDEDORES DE VIVIENDA EN ESPAÑA?

En este artículo, estudiaremos la situación actual de la compra-venta de vivienda en España analizando el comportamiento de compradores y vendedores en el último año en base a unas preguntas fundamentales.



## ERRORES QUE COMENTEN LOS PROPIETARIOS EN EL PROCESO DE VENTA DE UNA VIVIENDA

Algunos propietarios se preguntan el por qué de no poder vender su vivienda y, es que, no se trata de una tarea fácil.



## ¿SON CORRECTAS ESTAS AFIRMACIONES INMOBILIARIAS?

Analizamos una serie de frases propias de los agentes inmobiliarios y los propietarios en el proceso de compraventa.



# CAL

## ESTUDIOS INMOBILIARIOS

- "TU SOCIO DE  
REFERIDOS EN EL NORTE  
DE MADRID "

TELÉFONO: 91 651 39 00

MÓVIL: 639 11 76 29



INMONEWS MAGAZINE quiere contribuir a elevar el nivel de formación y conocimiento inmobiliario en Bienes Raíces, en lengua española. Es una revista mensual -diez números añl año- destinada a la formación de comerciales y jefes de oficina inmobiliaria, tanto del subsector de la Intermediación como el de la Promoción y es también una fuente muy variada de estímulos para persistir y superarse a sí mismo. Su lectura reiterada- quizás hasta deba usted de imprimirla para leerla en cualquier parte o descargarla a su móvil- le va a reforzar y apuntalar en los momentos difíciles que todos pasamos.

INMONEW MAGAZINE es un despertador que usted puede unir a su plan de negocio inmobiliario.



[www.inmonews.es](http://www.inmonews.es)

[editorial@inmonews.es](mailto:editorial@inmonews.es)

¡No se olvide de volver!  
Le esperamos en el  
próximo número.