EXPERTOS INMOBILIARIOS
Desde 1990
FRANQUEO CONCERTADO 02/1208
PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS — N. 126- AÑO 2020

El año de la esperanza

EXPERTOS INFORMADOS

Pp. 4
APEI,atenta ante los expedientes de la Autoridad Vasca de la Competencia.

EXPERTOS JURÍDICO

Pp. 5
Nulidad de las cláusulas de gastos hipotecarios.

ENTRE EXPERTOS

Pp. 6-9
Entrevista al presidente de APEI, Ó.Martínez: "Ésta será una crisis pasajera".

ENTRE EXPERTOS

Pp. 10-13
Entrevista a María Narváez, Experta en Castelldefels (Barcelona).

SUMARIO:

ENTRE EXPERTOS
PÁGINA 2
. Editorial del presidente

EXPERTOS INFORMADOS
PÁGINAS 3
. El impacto del COVID en el precio de la vivienda se modera, al cierre del año.

ENTRE EXPERTOS
PÁGINAS 4 - 7
. Entrevista al presidente de APEI, Óscar Martínez. "Esta es una crisis pasajera".

EXPERTOS JURÍDICO
PÁGINA 8
. APEI, atenta ante los expedientes de la AVC.

PÁGINA 9
. Nulidad de las cláusulas de los gastos hipotecarios.

NUEVOS ASOCIADOS
PÁGINAS 10-13
. Entrevista a María Narváez, Experta en Castelldefels (Barcelona). "Me he enfadado muchas veces con esta profesión".

EXPERTOS INFORMADOS
PÁGINAS 14-15
. Breves
. Economía
. Mundo Digital

Preparados para cuando el mercado arranque con fuerza

Hemos empezado el nuevo año con la misma incertidumbre con que despedíamos 2020. Siguen los contagios, las restricciones, y el proceso de vacunación es lento. Sin embargo, sabemos que estamos en el camino de la normalización y en tres o cuatro meses el mercado va a volver arrancar. Además, lo hará con fuerza, ya que se está reteniendo mucha demanda. Por ello, un buen consejo es que todos los Expertos estemos bien preparados para ese momento.

En estos tiempos complejos, desde APEI nos hemos esforzado mucho en apoyar a nuestros asociados desde los servicios técnicos, jurídicos y administrativos. Nuestra voluntad e interés es ofrecer el máximo que podamos para contentar a los Expertos.

Sobre la situación del sector, más allá del efecto de la pandemia, hay nuevas leyes y normativas que complican el escenario actual, sobre todo, en materia de arrendamientos. El control de las rentas del alquiler ya ha empezado en Cataluña con una ley muy compleja que prácticamente obliga al propietario a buscar ayuda especializada para realizar los contratos. Esto ofrece una oportunidad al agente inmobiliario, si queremos buscar una parte positiva a esta normativa. Sin embargo, esperamos que no se extienda a otras comunidades. Por otro lado, está también la suspensión de los desahucios para los inquilinos en situación vulnerable. Aunque es una medida loable desde el punto de vista social, también vemos que hace dudar al propietario a la hora de poner una vivienda en alquiler.

Por parte de la Asociación, decir también que estamos muy pendientes de los expedientes incoados por la Autoridad Vasca de la Competencia a una treintena de agencias inmobiliarias de Bilbao por competencia desleal (más información en la página 8). Nos preocupa en gran medida que este tipo de procedimientos empiecen a darse en otras comunidades. Os recordamos, que tenéis a vuestra disposición el servicio jurídico de APEI para asesoraros sobre estos aspectos.

Ya para acabar, recordaros que cualquier sugerencia que nos permita mejorar el trabajo de vuestra Asociación es bienvenida. Estoy a vuestra disposición para atender vuestras consideraciones y mejorar día a día, entre todos, la actvidad de APEI.

Os deseo un próspero 2021 y, sobre todo, cuidaos mucho en este proceso que nos queda por delante hasta la llegada de la verdadera normalidad.

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

Revista Expertos Inmobiliarios. Año XV, número 126 Diciembre 2020
Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.
Presidente, Óscar Martínez Solozábal.Vicepresidente, Raúl Ortiz Correa, Secretario General: Anselmo Muñoz García. Vocales: Mª Antonia Ena Sardà, Jon Paul Garmendia Lanas, Amando Sánchez -Bermejo Sacristán, Isidro Tomás Martín Martín.
Sede APEI, Mallorca 235, Entlo. B. 08008 Barcelona. Delegación Madrid: Paseo de las Delicias, 89. 28045 Madrid. Tel. 93 317 08 09 - 91 133 4400 Fax 93 412 55 75.
www.expertosinmobiliarios.com administracion@inmoexpertos.com
Maquetación: Gabinete de Prensa y Comunicación APEI. Tel. 93 317 0809 / 646 22 02 68
Coordinación contenidos: Elisabet Carvajal. Contacto Administración: Trinidad Gómez
Redacción: Elisabet Carvajal, Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá
Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente. Depósito legal: LR - 406 - 2002.

El impacto del COVID en el precio de la vivienda se modera al cierre del año

El descenso acumulado en la valoración media desde el inicio de la pandemia se sitúa en el 2,3%

E.Carvajal / Fuente: Tinsa

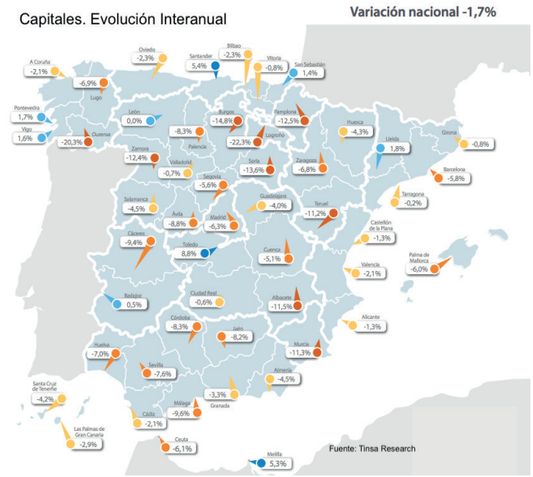
El descenso acumulado en el precio medio de la vivienda en España desde el inicio de la crisis sanitaria alcanzaba a final de año el 2,3 %. Son datos extraídos del informe elaborado a partir de las tasaciones realizadas por Tinsa y que muestra la evolución del precio de la vivienda terminada (nueva y usada). Aunque los precios descienden en términos anuales, los datos provisionales del índice general apuntan a cierta estabilización en los dos últimos meses del año.

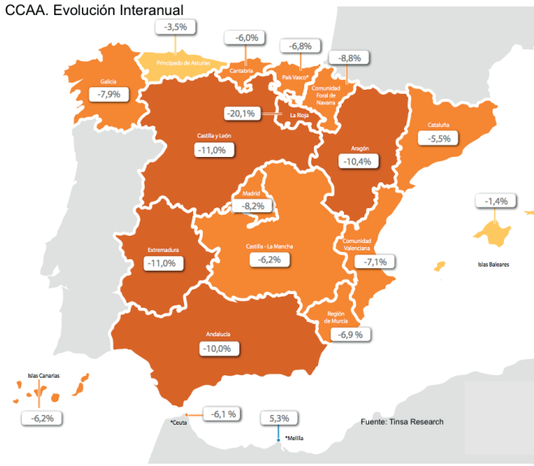
Según este informe. en el cuarto trimestre de 2020 se registraba una moderación en el descenso de los valores en los principales mercados residenciales del país. El promedio de las cifras mensuales de octubre, noviembre y diciembre mostraba un descenso en el precio medio del 0,7 % en este período, con relación al tercero, hasta 1.351 €/m2. Este valor representa una caída del 1,7 % en tasa interanual.

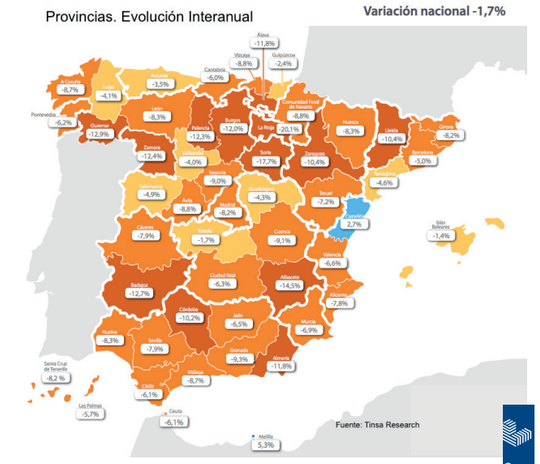
Todas las comunidades mostraban descensos tanto interanuales como respecto al momento inmediato precovid (primer trimestre). En las dos mayores capitales españolas el ajuste de precios supera el 5%. **Madrid** mostraba un ajuste desde marzo del 6,7 % y un 6,3 % en tasa interanual. En **Barcelona**, la vivienda se abarataba un 5,2 % desde el primer trimestre y un 5,8 % en los últimos 12 meses.

COMUNIDADES AUTÓNOMAS. **La Rioja, Extremadura, Castilla y León, Aragón, Andalucía y Navarra** mostraban el cuarto trimestre los mayores descensos tanto anuales como durante los meses de pandemia y alacanzaban cifras de dos dígitos.Las zonas que mejor han mantenido su precio respecto a los niveles de marzo han sido **Melilla** (+1,3 %), **Islas Baleares** (-3,0 %), **País Vasco** (-4,2 %) y **Asturias** (-4,9 %).
Murcia, Cataluña, País Vasco e Islas Baleares mantuvieron prácticamente invariables sus precios entre el tercer y el cuarto trimestre. Tanto la Comunidad Valenciana (-1,7 % trimestral) como la Comunidad de Madrid (-2,4 % trimestral) atenuaron en el cuarto trimestre el ritmo de caída experimentado en meses precedentes.

PROVINCIAS. Solo la provincia de Castellón y la Ciudad Autónoma de Melilla registraban en el cuarto trimestre un valor medio superior al de un año atrás. Aunque todas las provincias vieron reducido el precio medio de la vivienda terminada respecto al primer trimestre del año, nueve provincias cerraban el año con valores medios superiores a los del tercer trimestre, con **Valladolid y Cuenca** superando el 5 %.
Los mayores valores se dan en **Guipúzcoa** (2.408 €/m2), **Baleares** (2.232 €/m2), **Madrid** (2.181 €/m2) y **Barcelona** (2.072 €/m2). Los menores, en Ciudad Real (611 €/m2), Cuenca (648 €/m2), y Teruel (649 €/m2).







Óscar Martínez, presidente de Expertos Inmobiliarios

"Ésta es una crisis pasajera, el mercado repuntará antes del verano"

Elisabet Carvajal

El presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, Óscar Martínez, hace repaso en esta entrevista al año 2020. Un ejercicio excepcional que nos deja una huella de tristeza en la memoria, pero también aprendizajes. La pandemia ha puesto a prueba la capacidad de adaptación de la Asociación. El COVID19 no ha debilitado a APEI, que ha demostrado que la unión y el acompañamiento son imprescindibles ante la adversidad. Por otro lado, el presidente pronostica que el mercado volverá a repuntar en pocos meses.

"En 2020, por primera vez, **no hemos podido celebrar la Asamblea. En 2021** haremos la fusión de **dos convocatorias**"

"Durante estos **meses de incertidumbre,** hemos buscado que **el Experto no se sintiera abandonado** "

Por primera vez en la historia de la Asociación, el año 2020 ha sido un ejercicio sin Asamblea General de los Expertos Inmobiliarios.

"En el año 2020, APEI, fundada en 1990, cumplía sus 30 años de trayectoria. Hubiera correspondido celebrar la 32ª Asamblea General. Nos tocaba celebrar una bonita asamblea, pero las restricciones por la pandemia nos han obligado a posponerla. En 2021 celebraremos la fusión de dos asambleas, ya que legalmente está permitido. Prometo que la Asamblea de 2021 será especial".

¿Cómo valora la evolución de APEI desde el inicio de la pandemia y el estado de alarma, a partir del 13 de marzo?

"Primero pensamos en reducir las cuotas para paliar el impacto que podía provocar el confinamiento. Sin embargo, ello implicaba rebajar servicios. Así que, tras valorar la situación, optamos por potenciar el contacto a través de videoconferencia con los Expertos, reforzando los cursos, las reuniones y los convenios. También la rápida adaptación al teletrabajo del equipo profesional de la sede ha permitido mantener todos los servicios y la atención, prácticamente, igual que en la actividad habitual de la administración desde la oficina de Barcelona.

En momentos de tanta incertidumbre, también hemos realizado una función de acompañamiento de nuestros asociados. Hemos informado permanentemente, a través de circulares, y de nuestras redes sociales, de las novedades que se iban produciendo en restricciones, decretos, etc. Informaciones que afectaban al desarrollo de la actividad de los agentes inmobiliarios. Hemos buscado que el Experto no se sintiera abandonado".

Cursos, convenios y también nuevos servicios.

"Sí, hemos buscado dar servicios de acuerdo con la situación generada por la pandemia. En este sentido, se ha puesto en marcha un gabinete jurídico para los Asociados para la gestión de los ERTE, que se mantendrá mientras dure el estado de alarma y sea necesario contar con este asesoramiento. En cuento a convenios, destacar los acuerdos para facilitar la realización de test PCR y facilitar materiales de aislamiento y protección de las personas, clientes y equipos profesionales, en las agencias. En este tiempo se han realizado unos 40 cursos online".

¿La pandemia ha debilitado a la Asociación?

"No nos podemos quejar. No hemos tenido bajas y los asociados están contentos. Tenemos un equilibrio entre altas y bajas que nos permite mantenernos estables. Desde el departamento comercial, a cargo de Ramón López, se ha desarrollo una labor muy

El empresario riojano, Óscar Martínez, es presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios desde el año 1997. Ésta es su sexta convocatoria al frente de APEI. Sobre estas líneas, Óscar Martínez en la sede de APEI en Barcelona.

"Hemos conseguido **dar nuevos servicios** de acuerdo a la situación y hemos realizado **más de 40 cursos online"**

"La pandemia no ha debilitado a la Asociación. **Los Expertos están satisfechos** y no ha habido bajas "

intensa a pesar de la situación y hemos seguido captando a nuevos asociados. Por otro lado, lamentar el fallecimiento de nuestro delegado en Lleida, Lluís Sangrà, durante el verano a causa del COVID19. Era un Experto muy querido y sentimos mucho su pérdida".

Usted defiende que la crisis actual no tiene nada que ver con la del 2008.

"Efectivamente, esto no es la burbuja del año 2008. Ahora no hay derrumbe en los precios. Las valoraciones de la vivienda ahora mismo no están disparadas y se mantienen. Estamos pendientes de cómo evoluciona el mercado. Aunque es una situación dura, ésta es una crisis pasajera y cuando pase, (ahora ya tenemos la expectativa de la vacunación) el arranque será importante. Tenemos el precedente del verano, que tras dos meses de demanda retenida, hubo un movimiento destacable".

En 2020 hemos alcanzado también un acuerdo de colaboración con AGORA MLS.

"Sí, hemos aprendido que no podemos mantenernos en una burbuja y que como asociación también tenemos que abrirnos a otras organizaciones y MLS. Este acuerdo de colaboración entre ambas organizaciones nos ha traído ya nuevos asociados. APEI es una organización muy completa, damos servicios que otras asociaciones no dan, y a precios muy competitivos".

Si la pandemia lo permite, ¿arrancará en 2021 el proyecto BolsadeInmuebles.es?

"Con el vicepresidente Raúl Ortiz, el miembro de la Junta, Amando Sánchez-Bermejo, y el Experto Francisco Iglesias, nuestra intención era ponerlo en marcha en 2020, tras el verano. BolsadeInmuebles.es es un portal inmobiliario online, impulsado por APEI, en el que podrán publicar sus ofertas únicamente los profesionales. Estaba todo planificado para lanzar el proyecto en Granada, contratando un comercial para

contactar con los agencias de la zona. A partir de la experiencia de Granada, se trata de ampliar el proyecto a otras zonas de España. La puesta en marcha se ha detenido a causa de la pandemia. La intención es retomar el proyecto cuando la situación lo permita. Tenemos claro que el proyecto va a avanzar y vamos a empezar por esas zonas, pequeñas capitales, donde los Expertos podamos dominar un poco el mercado".

El Gobierno estudia extender la norma catalana de regular el precio del alquiler, ¿qué opina de la medida?

"Limitar el precio de las rentas no es la mejor manera para promover un mayor parque de vivienda de alquiler. Siempre lo hemos dicho. Los precios bajan si hay un exceso de oferta. En el caso de la Ley catalana, se trata de una norma muy complicada. Particulares y propietarios van a tener que recurrir al agente inmobiliario para realizar los contratos, precisamente por la complejidad de la norma. En Barcelona, las agencias deberán especializarse en alquileres. Sabemos que el Gobierno quiere introducir la medida en la nueva Ley Estatal de Vivienda. De todos modos, esperamos que no acabe aplicándose".

¿Cómo afectan estas medidas al parque de alquiler?

"De momento, lo que estamos viendo es que el mercado del alquiler está cada vez más difícil. Cada vez hay menos pisos para alquilar. Medidas como el Real Decreto de Antidesahucios (más información en página 14) pueden propiciar que los propietarios decidan vender en vez de alquilar. Tenemos un mercado de vivienda con poca oferta y con estas medidas se provoca que el mercado se reduzca. Es positivo y necesario que haya medidas para ayudar a las familias más vulnerables, pero se puede caer en el error de favorecer a una parte mientras se perjudica a otra. Es decir, los arrendadores pueden salir perjudicados ya que no sólo pueden dejar de cobrar la renta sino que además tienen gastos de comunidad, suministros, derramas de la vivienda y otros pagos a los que deben hacer frente todos los meses. Lo que está claro es que una de las dos partes va a salir muy perjudicada, porque aunque haya compensación, no será muy fuerte y los propietarios seguirán pagando gastos".

¿Cree que la nueva Ley de Vivienda incluirá la regulación de la mediación inmobiliaria?

"Sí, creemos que en tres meses podremos tener la Ley Estatal de Vivienda. Esperamos que incluya el registro obligatorio de agentes inmobiliarios. Nosotros estamos de acuerdo en que exista este registro. En Europa existe la regulación y creemos que éste es el camino. De hecho, es una reivindicación de APEI que viene de lejos. Hay que discutir los requisitos. Nosotros apostamos por una experiencia mínima de cuatro años, sin exigencias de carreras universitarias. También se debe exigir a los profesionales los seguros de Responsabilidad Civil y de Caución y un establecimiento abierto al público y el control equivalente para las inmobiliarias online. Hemos tenido varias reuniones con la Dirección General de Vivienda y los vemos muy cercanos a nuestras posiciones. Nos tienen en bastante consideranción en el Ministerio".

El ejercicio 2020, en sus propias palabras, ha sido un año perdido, ¿cuál és su pronóstico para 2021?

"El año pasado ya empezaba a flaquear desde enero. De hecho, ya a finales de 2019 notamos una bajada de la actividad. Y, luego, ya con la pandemia ha sido, sin duda, un año malo. En mi agencia, en enero volvimos a trabajar con bancos y eso nos ha permitido seguir hacia delante. En estos tiempos de crisis nos ha ayudado, pero es un producto complicado de gestionar. De todos modos, efectivamente, el 2020 ha sido un año perdido. Creo que en el año 2021, teniendo en cuenta que tenemos la vacuna y que vamos a ir recuperando la normalidad, el arranque de nuestro sector se va a notar en abril. Ahora hay una contención; compradores y vendedores están esperando a ver qué pasa. Además, mucha competencia ha desaparecido".

"Retomaremos el proyecto **BolsadeInmuebles.es** cuando la situación lo permita. **Empezaremos en Granada"**

Oficinas de Servicios

En España hay actualmente 50.000 mediadores inmobiliarios. Es un sector donde la competencia es fuerte y, además, se halla en plena transformación. Por ello, Óscar Martínez, insiste en la importancia de **la especialización** y en reconvertir progresivamente **la agencia inmobiliaria en una oficina de servicios.** "Hemos de buscar una especialización compatible al producto que ofrecemos. Por ejemplo, si trabajamos con pisos, ampliar a locales. Hemos de tener en cuenta, que el comprador cada vez está más informado y debemos ofrecer un mayor asesoramiento a través de servicios como la gestión de patrimonios, facilitar certifcados energéticos, etc". El presidente recuerda que "la gestión de alquileres ha permitido a muchas agencias resistir frente a las restricciones de la pandemia", como ejemplo de la importancia de introducir los servicios en la visión empresarial de la agencia inmobiliaria.

Nuevos Asociados

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

Laura Espinosa Abellán
Número de afiliado: 3080
Población: Terrassa
Provincia: Barcelona

David Gimeno Lanuza
Número de afiliado: 3081
Población: Zaragoza
Provincia: Zaragoza

Iván Esplugues Micó
Número de afiliado: 3082
Población: Alicante
Provincia: Alicante

Victor Moreno Alaminos
Número de afiliado: 3083
Población: Almuñecar
Provincia: Granada

Nerea A.Pagadizabal Beristain
Número de afiliado: 3084
Población: Errenteria
Provincia: Guipúzcoa

Ana Isabel Izquierdo Esquiu
Número de afiliado: 3085
Población: Zaragoza
Provincia: Zaragoza

Óscar López Díaz
Número de afiliado: 3086
Población: Leganés
Provincia: Madrid

Rubén Puras Tolosana
Número de afiliado:3087
Población: Miranda De Ebro
Provincia: Burgos

Diego Rubio Rodríguez
Número de afiliado: 3088
Población: Logroño
Provincia: La Rioja

Gabriela Del Valle Schneir González
Número de afiliado: 3090
Población: Alicante
Provincia: Alicante

APEI, atenta ante los expedientes de la Autoridad Vasca de la Competencia

Preocupación ante la posible aplicación en otras comunidades

Redacción

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI), con una fuerte implantación en la provincia de Vizcaya, no ve suficientemente justificada la apertura de expedientes por parte de la Autoridad Vasca de la Competencia (AVC), a oficinas inmobiliarias de Bilbao. Los expedientes de la AVC, abiertos el pasado mes de noviembre, exponen un posible acuerdo de fijación de precios en el alquiler de vivienda.

APEI muestra su preocupación ante la posibilidad de que este tipo de expedientes se extienda a otras comunidades autónomas.

Desde los servicios jurídicos de la Asociación se presta asesoramiento y mayor información a todos los Expertos interesados.

Los servicios jurídicos de APEI están pendientes de esta incoación desde su anuncio. el pasado mes de noviembre. “Aunque no podemos entrar a analizar con todo el detalle una situación objeto de un procedimiento sancionador en desarrollo, entendemos que no ha existido ningún tipo de práctica concertada o conscientemente paralela”, se inidica desde los servicios jurídicos de APEI.

Ante el anuncio de la AVC de incoar expediente sancionador a más de treinta agencias inmobiliarias de Bilbao por “posibles prácticas anticompetitivas en el mercado vasco”, desde APEI se alega que “creemos que nadie se ha puesto de acuerdo, sino que se trata de una mera costumbre existente en todo el mercado nacional desde hace muchísimos años, perfectamente interiorizada por los propios inquilinos”.

Sin embargo, la AVC considera que “existen indicios racionales de una infracción del artículo 1 de la Ley de defensa de la competencia”, según se recoge en su propio comunicado del pasado día 5 de noviembre emitido por la entidad. En este sentido, desde los servicios jurídicos de APEI se indica que “estas normas no están pensadas para supuestos como el presente, de mercados con muchos pequeños intervinientes, sino para mercados oligopolísticos”.

"A partir del expediente sancionador, se abre un período **máximo de 18 meses** para su instrucción"

Procedimiento subjetivo

Por otro lado, desde APEI se expresa que “nos sorprende la poca sensibilidad que están demostrando las instituciones, iniciando este tipo de procedimientos, tan subjetivos y poco trascendentes, en un momento de tanta presión económica, especialmente, sobre el mercado inmobiliario”. A partir de la incoación del expediente sancionador de la AVC a las distintas inmobiliarias, se abre un período máximo de 18 meses para su instrucción por parte del Consejo Vasco de la Competencia quien resolverá su archivo o la existencia de una conducta anticompetitiva. Desde APEI se presentarán las alegaciones pertinentes para el archivo de esta causa. Ahora, el temor de la Asociación, expresado por su propio presidente, es que este tipo de expedientes se extiendan a otras comunidades autónomas.

"Nos soprende **la poca sensibilidad** de las instituciones iniciando **procedimientos tan subjetivos** en momentos tan delicados"

Nulidad de las cláusulas de gastos hipotecarios

La Ley Reguladora de Contratos Hipotecarios, en vigor desde junio

J. Manuel Pernas

La nueva Ley Reguladora de los Contratos de Crédito Hipotecarios que legisla, entre otros, el reparto de los gastos hipotecarios, entró en vigor el 16 de junio de 2019, tras su aprobación en el Congreso el 15 de marzo de 2019. Hasta dicha fecha la práctica habitual de las entidades era la imposición al consumidor de todos los gastos de formalización de los préstamos hipotecarios. Pero todo ello cambió con la STS 705/2015 de 23 de diciembre de 2015 del Tribunal Supremo en la que se declararon nulas y abusivas las cláusulas predispuestas por las entidades financieras. Sin embargo, no sería hasta enero de 2019, tras las sentencias del Tribunal Supremo de 23 de enero (SSTS 44/2019, 46/2019, 47/2019 y 48/2019), cuando se fijaría doctrina con respecto al reparto de los gastos hipotecarios. Estas sentencias establecen la siguiente distribución de los gastos entre la entidad financiera y el consumidor:

a) Gastos de gestoría: cuando se haya recurrido a los servicios de un gestor, las gestiones se realizan en interés o beneficio de ambas partes, por lo que el gasto generado por este concepto deberá ser sufragado por mitad.

b) Gastos de notaría: dispone el Tribunal Supremo que la intervención notarial interesa a ambas partes por lo que los costes de la matriz de la escritura de constitución y la de modificación deben distribuirse por mitad. Sin embargo, los costes de cancelación se atribuyen al interesado por la liberación del gravamen, este interesado es el prestatario.

En cuanto a las copias, dispone que se deben abonar por quien las solicite:

c) Gastos de inscripción registral: la garantía hipotecaria se inscribe a favor del banco prestamista, por lo que a él le corresponde el pago de los gastos que ocasione la inscripción de la hipoteca y al prestatario la inscripción de la cancelación

d) **Impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados (IAJD):** el Tribunal Supremo mantenía una doctrina consolidada sobre la consideración del prestatario como sujeto pasivo conforme a la normativa anterior al Real Decreto Ley 17/2018.”

Plazos para la reclamación

Sobre los plazos para reclamar es importante mencionar que la acción es imprescriptible, lo que significa que no hay plazo para reclamar. Cabe diferenciar las dos acciones de las que disponemos.

1) **La acción de nulidad,** que es imprescriptible. De hecho podemos reclamar hipotecas de hace 40 años o incluso hipotecas que a día de hoy están totalmente canceladas.

2) **La acción de restitución de esas cantidades.** Ésta si prescribiría en cinco años; pero siempre tras la declaración de nulidad, con lo cual, como se suele solicitar a la vez la declaración de nulidad y la de restitución de cantidades, no habría ningún problema con los plazos de prescripción Es importante tener en cuenta que siempre será mejor que el consumidor acuda a su entidad bancaria y que de una forma pactada le devuelvan estos gastos a los que tiene derecho. Pero esto no suele suceder. Y aquí aparece el problema con las costas. Por ello aconsejamos al consumidor que realice una reclamación previa extrajudicial a la entidad bancaria.

Acudir a los tribunales

Si acude directamente a los tribunales puede darse el caso de que una vez presentada la demanda la entidad bancaria se persone también en el juzgado y reconozca que, efectivamente, el consumidor tiene derecho a la devolución de esos gastos. En ese caso tendríamos una sentencia que va a dar la razón al consumidor y que además no establecería la condena en costas para la entidad bancaria. Las costas de abogado y procurador las tendría que pagar el propio cliente.

Sin embargo, si presentamos dicha reclamación extrajudicial no tendríamos en principio ningún problema con las costas. Al interponer la reclamación extrajudicial previa puede que, o bien la entidad no conteste, o bien que conteste desestimando la reclamación.

Pero a la hora de acudir al Juzgado posteriormente, aunque la entidad bancaria se allane, los Tribunales van a considerar que dicha entidad actuó de mala fe.

Como consecuencia, las costas las abonaría todas la entidad bancaria

María Narváez, Experta en Castelldefels (Barcelona)

"Me he enfadado muchas veces con esta profesión"

Elisabet Carvajal

La agente inmobiliario María Narváez es una de las más recientes asociadas a APEI. Lleva escasos meses como Experta. Con una trayectoria de 10 años como mediadora inmobiliaria, celebra ahora su primer aniversario con su propio proyecto. Sincera, disciplinada, honesta y trabajadora, es una profesional comprometida con su trabajo. **"Cuido al cliente y no voy con milongas"**, explica Narváez. Con su estilo personal de trabajar y su trayectoria como personal shopper, asegura que **"hay agentes inmobiliarios con experiencia que, aunque seamos pequeños, tenemos ganas de cambiar cosas en el sector".** En efecto, a pesar del esfuerzo de muchos agentes inmobiliarios y de nuestra propia Asociación, siguen existiendo profesionales poco escrupulosos que dañan la imagen del sector.

Bienvenida a Expertos. Está recién llegada a APEI.¿Qué le gustó de esta asociación?
"La conocí a través de una colega. Me habló muy bien de APEI y, luego, el trato con las profesionales de oficina ha sido muy bueno. Por otro lado, la relación entre los servicios que se ofrecen y la cuota es muy competitiva; no supone mucho desembolso".
Ahora mismo tiene su despacho en la localidad de Castelldefels (comarca del Baix Llobregat, provincia de Barcelona). ¿Cómo ha sido su trayectoria como agente inmobiliario hasta establecerse por su cuenta?
"Tengo 47 años, y empecé con 24 en el sector de la mediación. En estos años, me he enfandado muchas veces con esta profesión. A veces tienes desengaños; pero, al final, te tira y vuelves. Es como un novio con el que te peleas pero sigues con él".
¿Nos cuenta una de esas peleas?
"En su momento, la poca gratificación que recibes por parte de los jefes. Cuando entras en una empresa, todo son objetivos... Debes apretar al cliente y al propietario; pero, yo no soy así y entiendo este trabajo de otro modo. Tratatamos con personas que buscan algo tan importante como es la vivienda. Estuve de los 24 a los 33 años, y ya no pude más.... Coincidió también con que todo se establa complicando con la crisis. Y empecé a trabajar en una entidad financiera con prestamos hipotecaros; y ahora, he vuelto. Me he establecido por mi cuenta, yo sola y... fue por casualidad. Acompañé a una persona querida a notarías y hubo un desencuentro con el IVA y el Impuesto Jurídico Documentado. El conocimieno que tenía de la profesión nos ayudó a resolver el problema. Quedé muy contenta".
Justo ahora celebra su primer aniversario de "Pisos María Nárvaez", ¿cuál es su forma de trabajar, su estilo?
"Sí, empecé con mi proyecto en enero de 2020. Aunque ya lo estaba ideando desde el mes de septiembre del año anterior. Mi forma de trajabar se puede resumir diciendo que cuido al cliente y no le cuento milongas. Me pongo en los zapatos del otro, muestro al cliente que no estoy para engañarle, que estoy para asesorarle y, en ningún caso, para decirle lo que tiene que hacer. Me gusta ayudar a la gente; pero te encuentras con

> **"La pandemia** ha cambiado la forma de trabajar. Vídeollamadas **y la firma digital** forman ya parte de **nuestra dinámica"**

clientes, sobre todo propietarios, que llegan muy quemados, especialmente, de las exclusivas o de que les paren la vivienda con búsquedas de hipotecas ficticias, para clientes ficticios. Es necesaria una mayor formación de los comerciales. Ahora muchas personas que se quedan en paro se reubicarán en el sector de la mediación inmobiliaria. Me preocupa porque recibirán una formación muy agresiva. Este no es el camino. No hay que engañar, hay que formarse permanentemente y hay que trabajar de manera transparente y honesta".
Usted trabaja mucho su marca personal, ¿cuáles son sus credenciales de posicionamiento como marca?
"Son la cercanía al cliente y comunicar que los honorarios, que se van a aplicar van a ser los justos.

Busco generar confianza con sinceridad, es muy importante. Ahora ya empezamos a tener clientes que vienen por la recomendación de amigos y conocidos. En este 2021, voy a reforzar la marca personal como estrategia empresarial. Desde el 11 de enero, la marca pasa de ser "Pisos María Narváez" a simplemente "María Narváez".
¿Qué debemos entender por unos honorarios justos?
"Las comisiones del 3% del total del importe de la operación que aplican la mayoría de las agencias inmobiliarias ha de acabar. Nada justifica cobrar 9.000 euros por nuestras gestiones, incluso con publicitación en portales. La comisión debería estar regulada. Debería existir un límite de estas comisiones de entre un 1% y un 1,5 % del valor de la vivienda. Las start-up de mediación inmobiliaria que están apareciendo ya no plantean esta comisión. En mi caso, aplico unos honorarios iguales a las inmobiliarias online: 3.000 euros+IVA. Es lo razonable por la venta de un vivienda".
Ha empezado en un año muy complejo. ¿Cómo ha ido este 2020?
"A pesar de todo, muy bien. Soy pequeña y no necesito ni grandes infraestructuras, ni grandes ingresos. De momento la hago todo yo, desde la captación a la publicidad en portales".
¿Cómo ha llevado el confinamiento y las restricciones impuestas por la pandemia?
"Durante el confinamiento aproveché

NUEVOS ASOCIADOS

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

Javier Rodríguez Fernández
Número de afiliado: 3065
Población: Lugo
Provincia: Lugo

Lois Galocha Otero
Número de afiliado: 3068
Población: Lugo
Provincia: Lugo

María García Narváez
Número de afiliado: 3069
Población: Castelldefels
Provincia: Barcelona

Emilio Domínguez Nuño
Número de afiliado: 3070
Población: Sant Celoni
Provincia: Barcelona

Antonio Lago Gago
Número de afiliado: 3072
Población: O Porriño
Provincia: Pontevedra

Laura González Espinosa
Número de afiliado: 3074
Población: Pineda De Mar Provincia: Barcelona

Francisco Javier Viana Eiriz
Número de afiliado:3075
Población: A Coruña
Provincia: A Coruña

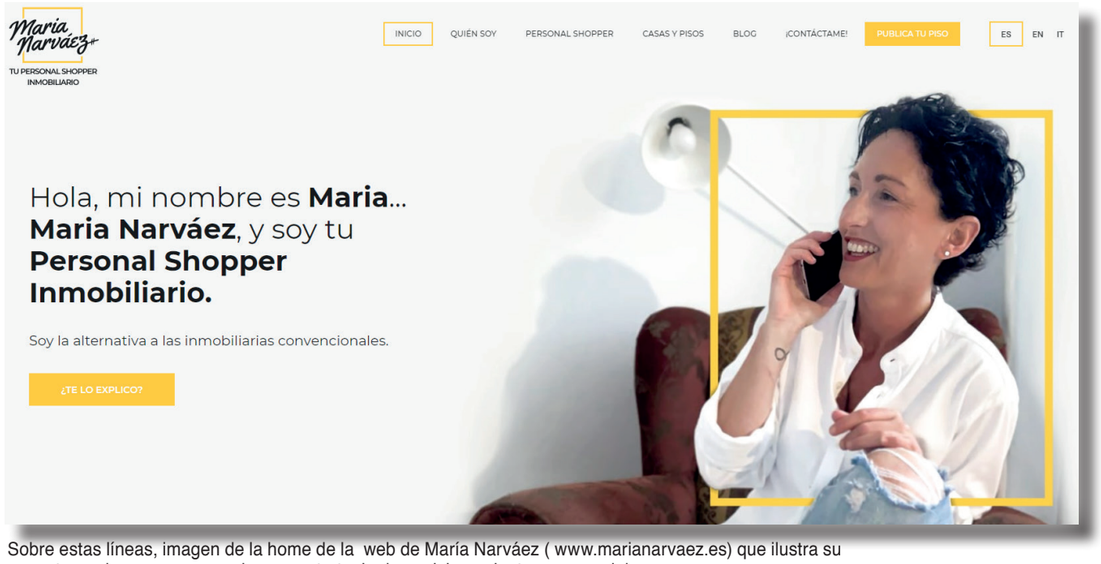
Cesáreo Baldomero Fariña
Número de afiliado: 3076
Población: Ribeira
Provincia: A Coruña

José Pérez López
Número de afiliado: 3077
Población: Sada
Provincia: A Coruña

Alfonso De Lis Fiuza
Número de afiliado: 3079
Población: Vigo
Provincia: Pontevedra

"Algunos mediadores con experiencia, aunque seamos pequeños, queremos **cambiar las cosas en el sector"**

"Las comisiones que cobran las agencias inmobiliarias **deberían estar reguladas y limitadas** "



Sobre estas líneas, imagen de la home de la web de María Narváez (www.marianarvaez.es) que ilustra su apuesta por la marca personal como estrategia de posicionamiento empresarial

para renovarme. Por una lado, hice cursos y, por otro, trabajé la captación. Conseguí hacer mucha cartera. Había que hacer muchas cosas, así que me impuse un horario. Cada día de 09.00 a 14.00h y de 17.00 a 20.00. Captaba y trabajábamos también en redes sociales, preparando vídeos para Instagram y otros temas virtuales. Siempre con el miedo de que nos volvieran a cerrar. Lo cierto es que la pandemia ha cambiado la forma de trabajar de todos. La firma digital y la videollamada ya forman parte de nuestra dinámica.

¿Cómo cree que va a ser el año 2021?

"Será un buen año. En cuanto tengamos la vacuna, volveremos progresivamente a la normalidad. Todo lo que ha bajado volverá a subir, con la misma rapidez Hay muchas ganas de superar la situación y, en cuanto se reduzcan los contagios, va a haber una mejora importante".

¿Vamos a volver al "estilo" de trabajo de antes de la pandemia?

"Hemos cambiado y no vamos a volver a ver del mismo modo nuestro trabajo. El online va a seguir teniendo mucho protagonismo".

Su actividad se ubica en una comarca, el Baix Llobregat, en Barcelona, conocida por ser la elegida por muchos famosos y futbolistas de élite para ubicar su residencia. Son los casos de Messi, con dos propiedades en Castelledefels, o Shakira, con una mansión en Esplugues. ¿Cómo es trabajar en esta zona tan particular?

"Yo me he criado en El Prat del Llobregat (una de las localidades importantes del Baix Llobregat) y conozco muy bien la zona. Vinimos a vivir a Castelldefels y ya empecé a trabajar con localidades de toda la comarca, como Sant Boi, hasta Barcelona y también algo de la provincia de Tarragona. Aquí en verano la gente quiere casas en la playa; pero también tenemos profesionales de alto nivel, sobre todo, europeos relacionados con la industria de la tecnología. También tenemos profesionales de la Organización Mundial de la Salud (OMS). De Irlanda, llegan también ingenieros para realizar proyectos de sus empresas. Aunque siempre me he dedicado a la venta, ahora estoy trabajando más el alquiler".

Castelldefels es un municipio costero de la provincia de Barcelona. Es una de las ciudades importantes de la comarca del Baix Llobregat, la tercera más poblada de Cataluña. Castelldefels cuenta con una población de 67.460 habitantes (INE 2020).

Por su cercanía a Barcelona y sus atractivos, entre ellos la playa, Castelldefels se convertía en los años 50 en lugar de veraneo de muchos barceloneses.

Actualmente, personajes famosos y futbolistas de élite han fijado su residencia en este bonita ciudad de costa, así como en otras localidades del Baix Llobregat.

La capital de esta comarca es Sant Feliu del Llobregat, aunque son más importantes, por actividad económica y volumen de población, otros municipios como Cornellà, Sant Boi, Viladecans, el Prat de Llobregat, Gavà y el propio Castelldefels.

Sobre estas líneas, la playa de Castelldefels y el puerto de Ginesta.
A la derecha, una imagen de la fortaleza fronteriza del Castillo de Castelldefels.

María Narváez, en las pancartas de promoción del comercio local de Castelldefels, campaña impulsada por el Ayuntamiento de la localidad durante las pasadas fiestas.

Línea directa con
el presidente

Escuchamos a los Expertos

¡Tan fácil como mandar un email!

¿Quieres **proponer** un nuevo curso, **sugerir** una novedad para mejorar la Asociación, **compartir** una idea innovadora para el sector o **facilitar** un nuevo acuerdo de colaboración? **¡Te escuchamos!**

Ésta es tu sección, tan fácil como mandar un email a:

presidente@inmoexpertos.com

Breves

En vigor el Real Decreto que suspende los desahucios de personas vulnerables durante el estado de alarma

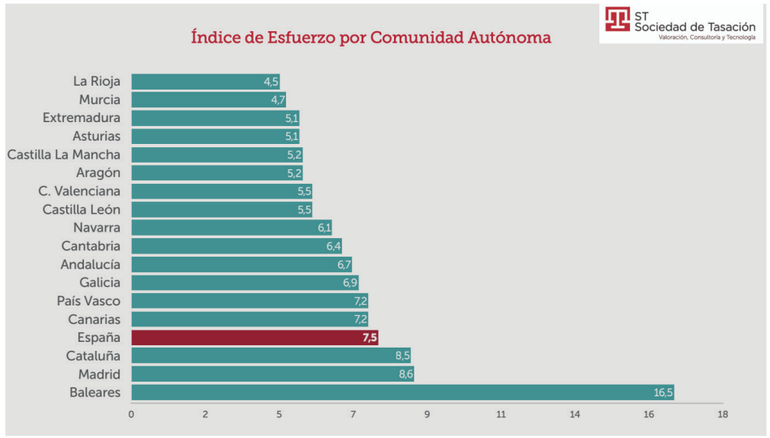
El 23 de diciembre entraba en vigor el Real Decreto-ley de medidas urgentes para hacer frente a las situaciones de vulnerabilidad social y económica en el ámbito de la vivienda. La norma asegura la protección de las personas arrendatarias de vivienda en situación de vulnerabilidad, ya establecidas en el Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo. La norma en vigor extiende hasta la finalización del estado de alarma, la posibilidad de suspensión del procedimiento de desahucio, con objeto de que los servicios sociales puedan ofrecer soluciones a las personas arrendatarias que se encuentren en situación de vulnerabilidad económica sin alternativa habitacional.

Se amplían las situaciones de vulnerabilidad social y económica que pueden alegarse, extendiendo dichas situaciones a aquellas no derivadas, de manera directa, de los efectos de la expansión del COVID19. Con el objeto de garantizar la eficacia, se establece la comunicación por el juzgado a los servicios sociales competentes, para valorar la situación de vulnerabilidad del arrendatario, y en su caso del arrendador, y formular la propuesta de medidas a adoptar.La suspensión del lanzamiento se mantendrá por el tiempo necesario para aplicar las medidas sociales que deberán permitir una solución habitacional que garantice una vivienda digna, y siempre dentro del periodo del estado de alarma.

En caso de que no se ofrezca una solución habitacional en los 3 meses siguientes desde la emisión del informe de los servicios sociales, los arrendadores tendrán derecho a solicitar una compensación.

Esfuerzo Inmobiliario. Los españoles necesitan 7,5 años de sueldo para comprar vivienda

Según el informe de la Sociedad de Tasación, los españoles necesitan 7,5 años de sueldo íntegro para comprar una vivienda. El Índice de Esfuerzo Inmobiliario, que mide el número de años de sueldo íntegro que un ciudadano medio necesita para comprar una vivienda de tipo medio, se ha situado en 7,5 años al cierre del cuarto trimestre de 2020. Este indicador se encuentra en el mismo nivel que el del tercer trimestre de 2018.



Economía

Tipo de Referencia Oficial Diciembre 2020
Fuente: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española.

Del conjunto de entidades de crédito	-----
Tipo de rendimiento interno en el mercado sencundario	- 0,356
Referen. interbancaria a 1 año (EURIBOR)	- 0,497
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)	-0,497

Índice de Precios de Consumo IPC
Fuente: INE

Períodos	**Incremento relativo**
Septiembre 2019 - 2020	- 0,4 %
Octubre 2019- 2020	- 0,8 %
Noviembre 2019 - 2020	- 0,8 %

Mundo Digital

Cinco consejos de ciberseguridad

Dani García

Con el auge del teletrabajo a raíz del confinamiento, y las restricciones de seguridad causadas por el Coronavirus, han aumentado exponencialmente los ciberataques, sobre todo, aprovechando que muchas personas están teletrabajando con sus equipos domésticos, generalmente más descuidados en aspectos de seguridad que los de las empresas. Por todo ello, es necesario recordar a los empleados ciertas normas muy básicas para evitar problemas de seguridad.

En el caso de las inmobiliarias, el trabajar fuera de la oficina es algo cada vez más cotidiano. No sólo por las circunstancias de la pandemia, sino por el estilo de vida que se está imponiendo, donde la inmediatez es una exigencia. Al permitir las nuevas tecnologías dicha inmediatez, no hay excusa posible ante unos clientes cada vez más exigentes y una competencia cada vez más profesionalizada.

Los siguientes consejos, o normas básicas, son muy fáciles de cumplir y a la vez muy efectivos.

1.- No utilizar redes wifi públicas, no se sabe quién está conectado a esa red ni qué intenciones tiene. Hoy en día las tarifas de datos de las compañías de móviles, son perfectamente asumibles para una empresa y funcionan realmente bien. Cualquier smartphone puede utilizarse como punto de acceso wifi para conectarse con el portátil o la tablet a Internet.

2.- No es nada aconsejable que un trabajador utilice el ordenador o dispositivo móvil de su casa. En los equipos de las empresas, lo más normal es que se instale el software estrictamente necesario, se mantengan actualizados los sistemas operativos y programas, y se disponga de un antivirus actualizado y bien configurado. En el caso de los ordenadores domésticos, es muy frecuente tener multitud de software gratuito y de procedencia desconocida. En el caso de que se tenga que utilizar un equipo doméstico, es aconsejable, que por lo menos se cree un nuevo perfil exclusivamente para trabajar.

3.- Tener instalado un buen antivirus y dejar configuradas las actualizaciones automáticas. El Firewall para redes públicas de Windows debería estar también activado.

4.- Utilizar contraseñas seguras, es decir, que tengan un mínimo de 8 caracteres utilizando letras mayúsculas, minúsculas, números y algún símbolo como guiones bajos, medios, o alguno de los símbolos que aparecen al pulsar la mayúscula y un número.

5.- El phishing es uno de los métodos de ciberataque más utilizados, y su incremento lo hemos podido observar cualquiera de nosotros. No sólo han crecido el número de ataques, sino que han mejorado muchísimo y cualquiera, que tenga un poco de prisa o esté despistado, puede caer en uno de estos engaños. No se debe abrir ningún archivo adjunto de correos de los que no se tenga clara su procedencia, y si nos lo envían de una dirección de correo conocida, pero el asunto no tiene mucho sentido, tampoco se debe abrir. Es mejor llamar a la persona que nos lo ha enviado y asegurarnos, o avisarle de que están utilizando su dirección de e-mail para enviar phishing, bastará con que esta persona cambie la contraseña de su cuenta de correo.Se está recomendando mucho trabajar conectándose a la empresa a través de una VPN. Se refieren a que el usuario se conecte a la oficina a través de una red privada virtual (un túnel que se configura en el router de la oficina y en el ordenador de casa). De esta manera, el usuario puede acceder al programa de gestión y documentos que tengan en el servidor de la oficina. En el caso de las inmobiliarias, los programas están en Internet y ya se accede con el protocolo de seguridad https. Por lo que actualmente una VPN para una inmobiliaria, en muy pocos casos tendría sentido

A lo largo del año 2021, volverá progresivamente la normalidad a nuestras vidas, el mercado se se normalizará y, poco a poco, dejaremos atrás un año tan difícil como inolvidable. Un año con momentos de gran crudeza, pero también aprendizajes que nos acompañarán para siempre. APEI siempre está al lado de sus Expertos y Expertas porque la unión nos da fuerza ante la adversidad.

Por un 2021 lleno de salud, esperanza y prosperidad. Somos #ExpertosInmobiliarios.

ASOCIACIÓN PROFESIONAL de **EXPERTOS INMOBILIARIOS**

Desde 1990