



Especial

Consejos para realizar una inversión inmobiliaria con éxito

Noticias del Consejo

Espacio API en la feria SIMA 2016
Curso de valoraciones inmobiliarias
I Encuentro de Juntas de Gobierno
Convenio con pisos.com

Colegios

Reunión del Consejo Andaluz
Convenio entre Bizkaia y VISESA
Castellón edita dos libros
sobre valoraciones inmobiliarias

Opinión

Consulta vinculante
(V0164-16) sobre el
arrendamiento de locales



¿QUÉ ES UN API?

El **API** es un profesional cualificado que opera en un mercado muy complejo con un difícil equilibrio entre oferta y demanda.

La **oferta** se compone de inmuebles y derechos, algunos especialmente sensibles como son las viviendas. La alta complejidad técnica de las edificaciones, sus obligaciones de uso y mantenimiento, las obligaciones normativas, y las propias obligaciones fiscales y financieras, todas ellas perdurables a lo largo del tiempo, hacen del mercado inmobiliario un sector de alta complejidad, y especialmente sensible cuando está dirigido a particulares o pequeñas empresas.

En particular, la **demanda** de vivienda puede ser muy alta, pero la **frecuencia** con la que un demandante acude al mercado es muy baja. La vivienda es un objeto de primera necesidad, y las leyes le asignan una **función social** esencial, sin embargo una persona o una familia acuden muy pocas veces al mercado a lo largo de su vida y su experiencia es prácticamente nula. El ejercicio de la “prueba-error”, para conocer la mejor oferta y tomar la mejor decisión de compra, necesaria para operar con seguridad en cualquier mercado, es prácticamente **imposible** en el mercado inmobiliario. La corrección de un error en la mala decisión de compra de cualquier inmueble y especialmente de una vivienda es una tarea inabordable a corto plazo y una carga inasumible para muchos ciudadanos.

Comprar o vender con el asesoramiento de un buen profesional se hace prácticamente imprescindible en el mercado inmobiliario actual.

Todo son ventajas

SUMARIO:

Portada	1
¿Qué es un API?	2
Editorial e índice	3
Noticias del Consejo	4
Los API en los medios	9
Noticias colegios	10
Opinión	13
Ventajas de trabajar con un API	16

EDICIÓN:

EDITA: Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España
C/ Princesa, 25 - 6º - 2
28008, Madrid
91 547 07 41

cgcoapi@consejocoapis.org
www.consejocoapis.org

COORDINADOR: Carlos Rísquez Palomares
DISEÑO y REDACCIÓN: Hermes Comunicación

Los artículos aquí publicados expresan únicamente la opinión de sus autores, por lo que el Consejo no se identifica con ellos ni se responsabiliza de su contenido. Cuando se trata de recopilaciones o extractos de informaciones publicadas por otros medios siempre consta su procedencia.

Editorial

Ha transcurrido ya el primer año de mandato en esta apasionante aventura de dirigir y representar a nuestro colectivo profesional de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, una dirección orientada a servir de forma efectiva a nuestros colegiados, a ayudarlos en el ejercicio de su actividad, a dotarlos de medios y herramientas útiles, y darles relevancia ante la sociedad y las instituciones.

Aunque desde el Consejo Rector estamos abordando paralelamente distintas tareas, ruego me permitan destacar en este primer aniversario nuestro interés y actividad en la **DEFENSA DE LA PROFESION**. Es el principal deber de quienes ostentamos cargos de dirección, y en ese camino perseguimos el objetivo de conseguir una nueva titulación oficial como reconocimiento administrativo de la condición de agente inmobiliario en España, pero en un modelo abierto, no exclusivo de los API ni excluyente del resto, a la que se pueda acceder por distintas vías.

Y ello deberá conseguirse en un marco jurídico que por primera vez regule la actividad de intermediación inmobiliaria en España, como ocurre en el resto de Europa, y que establezca las obligaciones y responsabilidades de los agentes inmobiliarios, ordenándolos con registros administrativos. La finalidad no es ni será dotarnos de privilegios, sino repor-



tar protección y seguridad al mercado, fundamentalmente en un sector tan sensible como el de la vivienda, cuya función social es reconocida constitucionalmente.

El sector lo está pidiendo a voces. Por ello las administraciones tienen el deber, no solo de asegurar el acceso a la vivienda, sino también de protegerlo y dotarlo de seguridad jurídica.

El Consejo General trabaja en esa línea por distintas vías, siendo destacable su participación en una **tesis doctoral de la Cátedra de Vivienda de la Universidad de Tarragona** para desarrollar un trabajo de derecho comparado sobre la profesión inmobiliaria en Europa, el cual deberá servir de base para el deseado proyecto normativo que ordene el sector.

Espero y confío que nuestro trabajo pueda dar resultados positivos. La profesión API, símbolo siempre de la eficacia y la honorabilidad en la transacción inmobiliaria, merece el mayor esfuerzo.

Un abrazo

El Consejo General contará con un Espacio API en la feria SIMA 2016

El Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y la empresa *Planner Exhibition* han suscrito un convenio para poner en marcha un “Espacio API” en la próxima edición del Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA), que se celebrará del 5 al 8 de mayo en Ifema. El objetivo es incrementar la participación de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de toda España en este evento, considerado el más importante a nivel nacional en el sector inmobiliario.

Este convenio permitirá que el Consejo General API cuente por primera vez en la historia con un stand institucional en SIMA y los colegios provinciales y las propias agencias inmobiliarias de los colegiados podrán disponer de un stand en el “Espacio API” con tarifa bonificada. Además, todos los API colegiados de España disfrutarán de importantes descuentos para asistir a las conferencias de SIMA. El convenio ha sido suscrito por el presidente del Consejo General de Colegios API, Diego Galiano, y el director general de *Planner Exhibition*, Eloy Bohúa.



Galiano afirma que no puede entenderse una feria inmobiliaria de esta magnitud sin la presencia de los Agentes de la Propiedad, profesionales colegiados que asesoran en las operaciones inmobiliarias y defendiendo los intereses de los ciudadanos. SIMA supone una gran oportunidad para generar contactos y negocio, y para publicitar y ofrecer los activos de los clientes.

Curso de valoraciones inmobiliarias de la Universidad Europea “Miguel de Cervantes” en la sede del Consejo



El Consejo General de Colegios API y la Universidad Europea “Miguel de Cervantes” organizan el curso “*Valoraciones Inmobiliarias I: Conceptos Generales. Análisis de cualidades de valor. Método e Comparación y Coste e reposición*”.

La actividad tendrá lugar en la sede del Consejo General API en Madrid los días 22 y 23 de abril. Esta actividad se encuentra en el marco del convenio suscrito entre ambas entidades para que los API colegiados y sus colaboradores puedan inscribirse en condiciones ventajosas en los cursos que conforman el título propio de “*Experto universitario en valoraciones inmobiliarias*”.

En este sentido, el alumno que supere este curso puede posteriormente obtener, si lo desea, el “*Título de Experto Universitario en Valoraciones Inmobiliarias*”. El alumno se matricula exclusivamente de los cursos que

son de su interés y las tasas de inscripción se abonan para cada curso concreto con un precio realmente competitivo.

Madrid acogerá el I Encuentro de Juntas de Gobierno de Colegios API

El Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España organizará **el próximo 30 de septiembre la primera edición del Encuentro de Juntas de Gobierno de Colegios API**. Esta actividad, que se celebrará en Madrid, tiene el objetivo de servir como foro de encuentro para debatir temas de interés para la profesión API, así como aspectos prácticos que ayuden a mejorar la gestión de los colegios profesionales. Los miembros de



Juntas de Gobierno tendrán la oportunidad de **armonizar criterios y de asistir a ponencias sobre temas de gran interés**, como la generación de recursos económicos, los servicios a los colegiados, las asociaciones vinculadas a los colegiados o la fiscalidad.

También se dedicará especial atención al marketing, ya que se abordarán temas como las redes sociales, los contenidos de las webs colegiales o la presencia del colectivo API en los medios de comunicación. Además, esta jornada servirá como preparación para el Congreso Nacional de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, que finalmente se celebrará en 2017, de forma que los colegios provinciales puedan aportar ideas para esta gran cita de la profesión API.



Trabajo conjunto con el Consejo de Consumidores y Usuarios en defensa de los ciudadanos

El Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España y el Consejo de Consumidores y Usuarios, representado por Gustavo Samayoa Estrada, mantuvieron una **reunión informativa sobre la intermediación inmobiliaria en España**, en relación con la protección de los derechos de los consumidores y usuarios en materia de vivienda.

De esta forma, el Consejo General API expuso la importancia de la labor de los Agentes de la Propiedad

Inmobiliaria para garantizar los derechos de los consumidores y a la hora de realizar cualquier operación inmobiliaria.

En este encuentro, Diego Galiano tuvo la oportunidad de exponer la petición del colectivo API de que se regule de forma urgente la actividad de intermediación inmobiliaria para ordenar el sector, homologar a los agentes inmobiliarios capacitados con un registro público y generar una mayor confianza entre los consumidores. "Esta regulación, que busca evitar la mala praxis, aumentaría la seguridad de los consumidores en la fase de negociación previa a la intervención notarial y registral, lo que "ayudaría a la reactivación del mercado inmobiliario en España", manifiesta el presidente del Consejo General.

Diez consejos de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria para realizar una inversión inmobiliaria con éxito en 2016

El Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España ha elaborado un catálogo de recomendaciones para llevar a cabo una inversión inmobiliaria con éxito en el presente año. De hecho, 2016 se plantea como un gran momento para realizar inversiones debido a varias razones. En primer lugar, el precio de la vivienda ha tocado fondo en España, especialmente en las grandes ciudades y en las zonas de costa, por lo que el comprador puede invertir en un bien que no se va a depreciar. Además, la precariedad laboral y la bajada de sueldos de los últimos años dificulta a muchos ciudadanos, especialmente a los jóvenes, a adquirir una vivienda, por lo que el alquiler es una opción al alza. De esta manera, se trata de un buen momento para realizar una inversión en una vivienda destinada al alquiler, ya que el inmobiliario es uno de los sectores que está ofreciendo rentabilidades más altas en el actual escenario de bajos tipos de interés. Por todo ello, el Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria ofrece diez recomendaciones para invertir con éxito en 2016:

1. En primer lugar, la **inversión en vivienda residencial** suele ser más rentable que la inversión en locales comerciales u oficinas, aunque esta segunda opción es más atractiva en gran-

des núcleos de población.

2. **Elegir una buena zona** con perspectivas de revalorización, ya que supone el factor fundamental para realizar una inversión con éxito. La ubicación de la vivienda es el factor clave, así, lo ideal es que esté en una zona dinámica, moderna y equipada con todos los servicios (zonas verdes, comercios, transporte público, centros educativos...).

3. Es fundamental estudiar detenidamente las **expectativas de alquiler o de venta en la zona**, dependiendo si la inversión es a largo o a corto plazo, respectivamente.

4. En el caso de apostar por una **vivienda antigua**, es necesario que el precio de compra sea lo suficientemente bajo y la reforma asequible, de forma que sea posible obtener la rentabilidad deseada.

5. Es aconsejable **invertir en una zona dentro del mismo núcleo** de población, y no en otro diferente a donde se resida, con la finalidad de poder gestionar personalmente las cuestiones menores que surjan. En el caso de problemas importantes, es necesario dejarlos en manos del experto, es decir, el agente inmobiliario.

6. Las zonas cercanas a centros universitarios y los **barrios de expansión** de las ciudades tienen



una alta garantía de éxito a la hora de adquirir una vivienda destinada al alquiler.

7. Es muy importante tener en cuenta aspectos como el **número de dormitorios, la disponibilidad de ascensor y garaje, la antigüedad de la vivienda**, su estado general, la orientación o la luz solar que recibe y si la zona es tranquila o ruidosa. Una vivienda en buen estado, perfectamente equipada y con buena iluminación tiene muchas más posibilidades de ser alquilada o vendida.

8. El comprador se encuentra ante uno de los **mejores momentos de la historia reciente para obtener un préstamo hipotecario** en condiciones ventajosas debido a los bajos tipos de interés y a la guerra hipotecaria desatada. Es necesario consultar al mayor número posible de entidades y negociar para conseguir el mejor crédito que ofrezca el mercado.

9. Hay que evitar invertir en comunidades de edificios o viviendas individuales situadas en urbanizaciones donde los **gastos comunitarios sean muy elevados**, estén repartidos entre pocos vecinos, o tengan servicios de lujo, ya que supone una importante merma a la rentabilidad.

10. Para garantizar el éxito de la inversión, especialmente entre aquellos inversores que no sean expertos en el sector, es aconsejable contar con el **asesoramiento de un Agente de la Propiedad Inmobiliaria**. Este profesional es experto en la zona en la que se quiere invertir, ayudará a evitar riesgos innecesarios y permitirá completar toda la operación inmobiliaria sin contratiempos y en el plazo deseado.

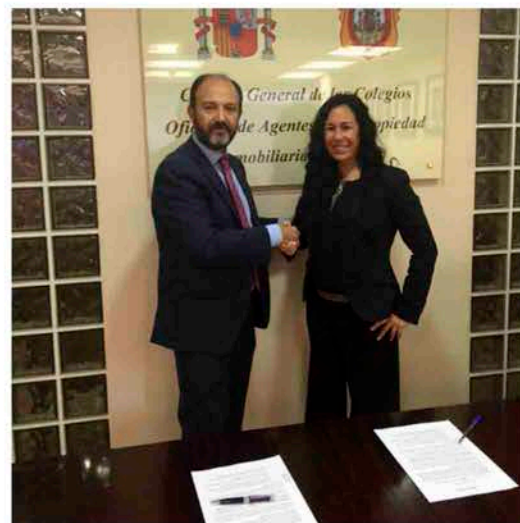
Alfredo Cano Boluda, vocal del Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y presidente del Consejo API de Valencia, explica que es muy importante huir de las prisas y realizar una inversión muy meditada. "Estamos hablando de operaciones que mueven cantidades económicas muy importantes, por lo que hay que estudiar detenidamente todos los factores antes de comprar. Pedimos al inversor que no sea emocional, sino racional. Hay que estudiar cada aspecto que puede afectar a la rentabilidad futura, como el precio, la comparativa con otros barrios o si el tipo de inmueble es adecuado para el demandante de alquiler que existe en la zona", señala.

Diez consejos para realizar una inversión inmobiliaria

- ✓ La inversión en vivienda residencial es más rentable que en locales comerciales.
- ✓ Elegir una buena zona con perspectivas de revalorización.
- ✓ Estudiar las expectativas de alquiler o de venta en la zona.
- ✓ Si se apuesta por una vivienda antigua, es necesario que el precio sea bajo.
- ✓ Invertir en una zona dentro del mismo núcleo de población a donde se resida.
- ✓ Optar por barrios de expansión y zonas universitarias.
- ✓ Tener en cuenta aspectos como número de dormitorios, ascensor, garaje, etc.
- ✓ Ahora es uno de los mejores momentos para obtener un préstamo hipotecario.
- ✓ Evitar invertir en viviendas con gastos comunitarios elevados.
- ✓ Contar siempre con el asesoramiento de un Agente de la Propiedad Inmobiliaria.

Convenio para que los API accedan en condiciones ventajosas a los servicios de *pisos.com* y HabitatSoft

El Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y HabitatSoft han firmado un convenio de colaboración con el objetivo de que **los API colegiados de toda España puedan contratar los servicios de esta firma en condiciones ventajosas**. HabitatSoft ofrecerá a los colegiados y asociados de los Colegios API de toda España la contratación de productos de publicidad en el portal *pisos.com* en condiciones muy ventajosas, con descuentos de hasta el 35%. Además, el colectivo también podrá adquirir las distintas versiones del software de gestión inmobiliaria HabitatSoft con un descuento del 25% sobre la tarifa habitual. El convenio fue suscrito en la sede del Consejo General Api por el presidente de la entidad, Diego Galiano, y por la responsable comercial de *pisos.com*, Ana Guiñón.



Gracias a este convenio, HabitatSoft se compromete a participar de manera activa y preferente en cualquier actividad organizada por el Consejo General API. Por su parte, el Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria otorgará la denominación de "Portal Inmobiliario Recomendado" a *pisos.com* y de "Programa Inmobiliario Recomendado" a HabitatSoft Gestión Inmobiliaria.

El Consejo General fomentará la formación inmobiliaria de sus colegiados con los cursos CRS y NAR promovidos por UCI



El Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) y Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI) han firmado un acuerdo que promoverá la máxima formación de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de toda España.

Este convenio **permitirá a los Colegios provinciales API organizar para sus colegiados y asociados los cursos de marketing y gestión de ventas de las escuelas más prestigiosas en Estados Unidos** en materia inmobiliaria, y de las que UCI es representante en España: CRS (Council of Residential Specialists) y NAR (National Association of Realtors).

Esta alianza permitirá mejorar las aptitudes comercializadoras de los 4.200 apis colegiados ejercientes, y de los asociados vinculados, y contribuir a su profesionalización, aportándoles los conocimientos específicos en la comercialización de productos residenciales. Diego Galiano, presidente del Consejo General COAPI, afirmó que "junto a la formación jurídico-técnica de la que gozan los Agentes de la Propiedad, que dota su intervención de calidad y seguridad para el consumidor, además resulta imprescindible aprender las nuevas técnicas de gestión, métodos y marketing en la venta y arrendamiento de inmuebles que proporcionan los cursos CRS, lo que reportará eficacia a la actividad del agente inmobiliario y satisfacción al cliente, pero siempre desde la óptica irrenunciable de máxima transparencia con el usuario y de compromiso ético en la gestión".

Los API en los medios de comunicación

EL PAÍS ECONOMÍA

¿Quién paga a la agencia: el inquilino o el casero?

En muchas ciudades españolas el arrendatario se ve obligado a abonar la comisión cuando alquila un piso

SANDRA LÓPEZ LETÓN

En ciudades como Madrid los que quieren alquilar un piso están obligados a pagar una mensualidad de la renta a la agencia. /PAULA VILLAR

En ciudades como Madrid y Barcelona el inquilino paga los honorarios de la agencia inmobiliaria al alquilar una vivienda, cuando en realidad el cliente es el propietario del inmueble. En cambio, en La Rioja o en Vigo se hace cargo el dueño del piso. En estas mismas ciudades o en otras ocurre también que, según la inmobiliaria donde se firme la operación, se cobra la mitad a cada una de las partes o una mensualidad íntegra al propietario y otra al inquilino.

¿A qué se debe tanta aleatoriedad y confusión? ¿Por qué es el ladrillo el único sector en el que contrata uno y paga otro? En materia de honorarios rige el libre mercado y cada agente sigue un sistema de cobro en función de los usos y costumbres de cada lugar. En cada provincia se utilizan sistemas distintos de cobro, aunque eso no quita que cualquier agente pueda establecer su propio sistema. Argumenta Negro Galliano, presidente del Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España.

El País

Revista Enki

Idealista

idealista/news Información sobre vivienda y economía

Inmobiliario Finanzas personales Vacacional Deco

idealista/news · Inmobiliario · Vivienda

Los 10 consejos de los agentes inmobiliarios para invertir con éxito en 2016

escrito por: equipo 08 enero 2016, 12:16

6.893 Lecturas

Con el mercado en pleno proceso de normalización y los precios estables, 2016 tiene todos los ingredientes para marcar un hito en el mercado

ABC Economía

ESPAÑA INTERNACIONAL ECONOMÍA OPINIÓN DEPORTES CONDENSER GENTE/ESTILO CULTURA/OJO MULTIMEDIA SERVICIOS EDICIONES ABC/VELLA

Avión secuestrado Chile El secuestrador del avión, profesor universitario, pide asilo político y comunicación con su exmujer

Diez consejos para comprar una vivienda o un local comercial en 2016

El Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria considera que es un momento idóneo para adquirir un inmueble por la caída de los precios y la oportunidad de obtener una hipoteca en condiciones ventajosas

COMPARTIR 198 veces

CONTENIDOS RELACIONADOS

La vivienda vuelve a tener pánico

Las cinco mejores hipotecas para contratar en 2016

Diario ABC

pisos.com Comprar Alquilar Compartir Hipotecas y más

Yoigo 20 GB LLAMADAS ILIMITADAS

Opinión

El arbitraje, una solución ágil y económica para resolver los conflictos inmobiliarios

Decía Séneca que "nada se parece tanto a la injusticia como la justicia tardía". La referencia cita se ha convertido en una queja habitual de los justiciables, que advierten en la lentitud de los procedimientos judiciales, el mismo talón de Aquiles que predica el filósofo. Como consecuencia de esta situación, han proliferado los Tribunales Arbitrales, que tratan de ofrecer una alternativa a la justicia ordinaria, **enigiéndose el cumplimiento de los plazos estipulados en sus reglamentos, como el principal, aunque no el único, reclamo para que se les sometan a arbitraje de derecho**, aquellas cuestiones que pretendan una solución definitiva en un plazo determinado.

Partiendo de la premisa de que los laudos arbitrales son equiparables a las sentencias judiciales dictadas por los Juzgados de Primera Instancia, **parece lógico que los litigantes prefieran la seguridad de obtener un laudo en tres meses desde la**

Pisos.com

InmoDiario

Convenio para la creación de un Espacio API en SIMA 2016

El Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y la empresa Planner Exhibition, han suscrito un convenio para poner en marcha un "Espacio API" en la próxima edición del Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA), que se celebrará del 5 al 8 de mayo en Ifema. El objetivo es incrementar la participación de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de toda España en este evento, considerado el más importante a nivel nacional en el sector inmobiliario. Este convenio permitirá que el Consejo General API cuente por primera vez en la historia con un stand institucional en SIMA y los colegios provinciales y las propias agencias inmobiliarias de los colegiados podrán disponer de un stand en el Espacio API con tarifa bonificada. Además, todos los API elegidos de España disfrutarán de importantes descuentos para asistir a las conferencias de SIMA. El convenio ha sido suscrito por el presidente del Consejo General de Colegios API, Diego Galliano, y el director general de Planner Exhibition, Eloy Boba.

Witei Software Inmobiliario

Web, CRM, MLS, portales, agenda, email marketing y mucho más.

Jornada sobre la situación del mercado de la vivienda en Valladolid



La Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC) y el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valladolid organizaron una jornada en la que se analizó **la situación del mercado de la vivienda en Valladolid, la evolución de los precios medios, el uso residencial y el estado del stock inmobiliario.**

El debate contó con la presencia de Manuel Saravia Madrigal, concejal del Área de Urbanismo, Infraestructuras y Vivienda del Ayuntamiento de Valladolid, así como de José Manuel Martínez Iranzo, presidente del Consejo Autonómico de Castilla y León de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. El coloquio se desarrolló en el ámbito de los Estudios Avanzados del Patrimonio Inmobiliario de la UEMC.

El debate contó con la presencia de Manuel Saravia Madrigal, concejal del Área de Urbanismo, Infraestructuras y Vivienda del Ayuntamiento de Valladolid, así como de José Manuel Martínez Iranzo, presidente del Consejo Autonómico de Castilla y León de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. El coloquio se desarrolló en el ámbito de los Estudios Avanzados del Patrimonio Inmobiliario de la UEMC.

Estudio sobre la evolución de los precios de la vivienda en Asturias desde 2008

El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Asturias ha elaborado recientemente un **estudio sobre la evolución de los precios de la vivienda en la región asturiana**, que abarca desde 2008 hasta la actualidad. Se trata de un trabajo que recoge los precios tanto de la vivienda nueva, como de la vivienda usada en distintos municipios asturianos, e incluso en las diferentes zonas de un mismo municipio. Por ello, el estudio es una herramienta de gran utilidad para los colegiados que les puede ayudar a la hora de realizar valoraciones, tasaciones o peritaciones.



Acuerdo de colaboración entre el Colegio de Bizkaia y VISESA



El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Bizkaia acogió en noviembre la firma de un convenio con VISESA, sociedad pública perteneciente al Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco, que tiene como actividad principal promover y vender viviendas de Promoción Pública. El acuerdo se suscribió para la **comercialización y aceptación de clientes en la promoción de 190 viviendas de VPT (Vivienda de Protección Tasada) en Bolueta (Bilbao).**

Además, el Colegio organizó una jornada informativa con un ponente de lujo: Andrés Urrutia Badiola, notario de Bilbao, doctor en Derecho y profesor de la Universidad de Deusto.

Estudio del Colegio API de Valencia sobre las compraventas de viviendas en el año 2015

Las compraventas de viviendas en la provincia de Valencia han aumentado un 14,8% en el conjunto del año 2015, según el estudio realizado por el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia, basado en las estadísticas del Ministerio de Fomento. Este dato sitúa a la provincia valenciana como la séptima en la que más se incrementaron las ventas en toda España. En total, los notarios registraron 21.704 compraventas de vivienda en la provincia de Valencia a lo largo del año pasado. Alrededor del 90% de las operaciones correspondieron a vivienda de segunda mano, mientras que las ventas de vivienda nueva se quedaron con el 10%, y apenas supusieron 2.270 a lo largo de los doce meses.

El valor medio de las transacciones de vivienda libre (media de los cuatro trimestres del año) fue de 98.446 euros en el conjunto del año 2015. En cuanto a la ciudad de Valencia, en el conjunto de 2015 se registraron 7.431 operaciones, lo que supone un 12% más que en el total del año anterior.



Reunión del Consejo Andaluz de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria en Antequera

La ciudad de Antequera acogió un encuentro del Consejo Andaluz de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria bajo la presidencia de Javier García Valdecasas. La reunión sirvió para abordar temas de interés para la profesión API, como la **necesidad de regular el sector de la intermediación, y la organización de las IV Jornadas Inmobiliarias de Andalucía** en Sanlúcar de Barrameda los días 9 y 10 de junio. El evento contó con la presencia del presidente del Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España, Diego Galiano.

Los API de Baleares conocen el Método de Valoración Inmobiliaria (MVI)

Estando próxima la contratación por parte del Consejo General de la herramienta de Método de Valoración Inmobiliaria (MVI), creada por el Colegio de Registradores de España, con la que **se podrá acceder a la información básica de las operaciones que se han escriturado e inscrito en los últimos años**, el Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Baleares recibió la visita de José Luis Polo, vocal del Consejo Rector y responsable del Método de Valoración Inmobiliaria (MVI), quien realizó una demostración de esta nueva herramienta. El MVI está disponible en este momento para todas las capitales de provincia y para ciudades de más de 100.000 habitantes y se espera que en breve esté también disponible para todas las ciudades de más de 50.000.



Castellón edita dos libros sobre valoraciones inmobiliarias

El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Castellón ha editado dos libros sobre valoraciones inmobiliarias, cuyos autores son José Babiloni Gomis, María José Ruá Aguilar y Susana Babiloni Chust. La primera obra, denominada *“Valoración Inmobiliaria - Principios Básicos”*, aborda los conceptos, métodos de valoración inmobiliaria e informes en la práctica de la valoración.

El segundo libro, titulado *“Valoración Inmobiliaria – Finalidades”*, explica las valoraciones urbanísticas, administrativas, agrarias, la valoración con finalidad impositiva (impuestos locales, autonómicos, estatales) y valoración de derechos (servidumbre de paso, de luces y vistas...).



Curso CRS en Alicante con gran éxito de participación de colegiados



El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Alicante ha organizado un **curso CRS**, cuyo ponente ha sido **Vicente Beltrán**, que ha registrado un gran éxito de participación. La actividad formativa, que se ha desarrollado en el Hotel Daniya de la capital alicantina, ha abordado los módulos C (Negociación) y D (El trabajo con el cliente).

CRS es una organización creada hace 25 años en el seno de la NAR, la mayor asociación profesional de EEUU, que cuenta con más de un millón de asociados y cuyo objetivo es formar a aquellos agentes inmobiliarios que desean distinguirse de su competencia por contar con formación y experiencia acreditadas y mantener un compromiso de calidad en el servicio que prestan.

Curso sobre captaciones inmobiliarias en el COAPI de Sevilla

El Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Sevilla ha acogido un curso sobre captaciones inmobiliarias. La actividad formativa fue **impartida por Miguel Villarroya, escritor y formador de temas inmobiliarios** y autor del Certificado de Profesionalidad de la Cualificación Gestión Comercial Inmobiliaria, entre otros. El curso fue organizado por www.tuformacioninmobiliaria.com, en colaboración con www.inmopc.com.

El curso, que tuvo un enfoque teórico y práctico, abordó materias como **las fuentes de la captación inmobiliaria, la preparación de la captación, la concertación y confirmación de la cita o el argumento de la captación**. La entidad colegial subvencionó esta actividad para sus colegiados, que pudieron participar de forma gratuita.



CONSULTA VINCULANTE (V0164-16) SOBRE EL ARRENDAMIENTO DE LOCALES

Manuel Rodríguez-Sánchez Wagener
Presidente del Colegio API de Cádiz y Tesorero del
Consejo General de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria



Recientemente, la Subdirección General de Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas, dependiente de la Dirección General de Tributos, ha publicado una Consulta Vinculante (V0164-16) el 19 de enero de 2016, en la que aclara un tema que, aunque menor es muy común en el arrendamiento de locales de negocio, y es el tratamiento que tiene con respecto al Impuesto sobre el valor añadido y las retenciones, el periodo de carencia concedido para obras de adecuación inicial.

Es frecuente creer que al conceder ese periodo de carencia por el que no se cobra renta, no debe el propietario imputarse las rentas correspondientes a ese periodo ni ingresar el IVA por ellas, pero esta consulta viene a aclarar que, al quedar las obras de adaptación del local en beneficio de la propiedad, esta obra se consideraría un crédito del arrendador frente al arrendatario, por lo que formaría parte de la base imponible.

IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

- **SUJECCIÓN:** El art. 4 de la Ley

37/1992 del Impuesto sobre el Valor Añadido establece que están sujetos a dicho impuesto las entregas de bienes y prestaciones de servicios efectuadas a título onerosos por empresarios o profesionales en el desarrollo de su actividad empresarial o profesional.

- El art. 5 de esta misma Ley establece que se reputan empresarios o profesionales a los efectos de esta Ley entre otros, las entidades mercantiles (letra b) y los arrendadores bienes (letra c), por lo que es indiferente que sea persona física o entidad mercantil.

- El art. 11 establece el concepto de prestación de servicios, señalando especialmente en su apartado dos, 2º que tendrán la consideración de prestación de servicios, *“los arrendamientos de bienes, industria o negocio, empresas o establecimientos mercantiles, con o sin opción de compra”*.

- De ambas descripciones se desprende que está sujeto dicho arrendamiento al Impuesto sobre el Valor Añadido.

- **EXENCIÓN:** Aclarado que es una operación sujeta debemos ver si es aplicable alguna exención de las previstas para operaciones interiores contempladas en el art. 20 de la citada Ley, que en

su nº 23 establece que estarán exentos los arrendamientos que, según el art. 11 tengan la consideración de servicios y que recaigan sobre:

- Terrenos, incluidas las construcciones utilizadas para la explotación agraria.

- Edificios o parte de los mismos dedicados exclusivamente a viviendas.

Como vemos no estamos incluidos en ninguno de los supuestos, por el arrendamiento estaría sujeto y no exento.

BASE IMPONIBLE: El art. 78 de la Ley 37/1992 establece que la base imponible de dicho impuesto está constituida por el importe total de la contraprestación de las operaciones sujetas al mismo, procedentes del destinatario o de terceras personas.

- La Dirección General de Tributos en varias resoluciones ha aclarado que se incluye en el concepto de contraprestación, no solo el importe de la renta, sino también las cantidades asimiladas a la renta y cualquier otro crédito efectivo del arrendador frente al arrendatario derivada de la prestación arrendaticia y de otras accesorias a la misma, que en este caso sería el importe de la obra de adecuación efectuada en el local.

- Como la base imponible estaría constituida por una contraprestación en especie (obra de rehabilitación que quedaría en beneficio de la propiedad), resultaría de aplicación la regla del art. 79. uno, que indica que cuando la contraprestación no consista en dinero, se considerará como base imponible el importe, expresado en dinero, acordado entre las partes (en teoría las rentas comprendidas en el periodo de acrencia).

- Si la base imponible consistiera parcialmente en dinero y parcialmente en especie (es decir una rebaja de renta por la realización de obra de adaptación), habría que sumarle a la parte dineraria la correspondiente a la realización de la obra.

- Si el importe se desconociera, se deberá fijar provisionalmente aplicando criterios fundados, sin perjuicio de su rectificación cuando dicho importe fuera conocido.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

- En el apartado 1 del artículo 78 del Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, aprobado por el Real Decreto 439/2007, se dispone que "con carácter general, la obligación de retener nacerá en el momento en que se satisfagan o abonen las rentas correspondientes".

- En el último párrafo del artículo 108.1 del RIRPF se establece que: "El retenedor u obligado a ingresar a cuenta presentará declaración negativa cuando, a pesar de haber satisfecho rentas sometidas a retención o ingreso a cuenta, no hubiera procedido, por razón de su cuantía, a la

"Al quedar las obras de adaptación del local en beneficio de la propiedad, esta obra se consideraría un crédito del arrendador frente al arrendatario"

práctica de retención o ingreso a cuenta alguno. No procederá presentación de declaración negativa cuando no se hubieran satisfecho, en el periodo de declaración, rentas sometidas a retención e ingreso a cuenta".

- Por ello, mientras las rentas derivadas del contrato de arrendamiento del local de negocio no se satisfagan, por no existir obligación de hacerlo al haberlo pactado así en el contrato, no nacerá sobre las mismas la obligación de retener, todo ello sin perjuicio de la presunción de onerosidad que el artículo 6.5 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, aprobado por la Ley 35/2006, establece para los rendimientos de capital

La consecuencia lógica que se extrae tras leer esta consulta vinculante es, que salvo en aquellas ocasiones en donde la obra de adaptación por su volumen, complejidad técnica o valor intrínseco de la misma así lo re-

quiera, no debemos utilizar esta figura como arma de negociación, ya que la mayoría de los locales necesitan pequeñas obras de adaptación pero que sirven fundamentalmente a la nueva actividad a desarrollar por el arrendatario, más que a una retribución del arrendador, y lo que se pretende es que mientras se ejecute la obra no se pague renta.

Dicha carencia concedida debe justificarse, no en la obra de adaptación, sino en la complejidad de la mudanza, o en el inicio efectivo de la nueva actividad, acotándose la misma a un periodo máximo, para no dejar en manos del arrendatario el inicio efectivo del pago de la renta.

Pinchado [aquí](#) puedes acceder a la consulta original de la Dirección General de Tributos.





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