



### ÉXITO de los cursos de Formación y Reuniones Individuales

**Nuestro mayor agradecimiento** a todos los compañeros asistentes a las formaciones realizadas en Bilbao Y Santiago de Compostela donde hemos podido disfrutar de vuestra compañía, vuestras propuestas, vuestros comentarios y vuestro espíritu de mejora y colaboración que, sin duda, nos ayudara a mejorar muchos aspectos.  
**Muchas gracias de corazón.**



#### ALEX AZPIAZU – BEST HOUSE IRUN ----

Para mí fue la primera jornada con otros compañeros (y eso que voy por el 5º año) y realmente resultó muy positiva, primero por poner cara a mis otros compañeros de la zona y comprobar que todos estamos orgullosos de pertenecer a Best House.

El tema principal no era para mí el más atractivo, ya que se hablaba de captación de asesores inmobiliarios (y yo estoy solo y prefiero seguir así) pero las numerosas interrupciones que hacíamos a Julio sobre los temas más peregrinos, resultaron de lo más ameno e interesante.

#### “Una oportunidad de conocer y contrastar otras circunstancias y experiencias”

Surgieron temas de interés general, desde la estrategia empresarial de cada uno hasta como hacer planos con el teléfono, pasando por la financiación a clientes, las grandes y desconocidas posibilidades de Inmovilla y las diferentes dificultades para hacer firmar la Nota de Encargo.

(...)

Os animo a seguir con estas reuniones, y aseguro a mis compañeros que no será una jornada laboral perdida, sino una oportunidad de conocer y contrastar otras circunstancias y experiencias que nos pueden resultar muy útiles en nuestro día a día.

Un saludo y hasta la próxima

#### JABI URI – BEST HOUSE BERMEO -----

“Ha sido muy grato la formación presencial del 19 de Enero del presente año, sería muy interesante que todos los años se hiciera una formación presencial entre los compañeros de zona para intercambiar toda clase de opiniones y poder colaborar entre nosotros más. Para mí la valoración ha sido muy positiva de 10, y deseo que todos los años sigamos haciendo estas reuniones y cada 4 años aunque sea uno estatal”

#### JAVIER ZUGARRONDO – BEST HOUSE PAMPLONA -----

Hola, mi valoración en cuanto a la formación del día 19/01/2018 en Bilbao, es plenamente satisfactoria. Hace tiempo que echaba en falta un contacto más personal, tanto con la franquicia como con otros franquiciados. Esto es un primer paso, y espero que pronto tengamos una convención nacional, como se hacían antes, y así nos vemos todos. Estas reuniones te hacen sentirte mas parte del grupo. Es muy interesante el contacto físico con el resto de compañeros.



También es bueno que se de a los franquiciados la oportunidad de aportar ideas y sugerencias, para que entre todos hagamos que nuestra marca cada día sea mejor, y que BEST – HOUSE llegue a ser un importante referente en el sector inmobiliario.

#### “Llevo 13 años apostando por la franquicia, y espero hacerlo hasta el final de mi etapa laboral”

Como quiero ser totalmente sincero, tanto a los franquiciados como a los clientes no se les puede vender humo, si no realidades, y buen servicio. Llevo 13 años apostando por la franquicia, y espero

hacerlo hasta el final de mi etapa laboral. Sería bueno que la gente propusiera cosas, y todos opináramos sobre cuales interesa más a la mayoría, y eso lo recoja la dirección.

De todas formas confié en que la dirección va tomar grandes iniciativas en beneficio de todos, ya que son el cerebro del grupo. Animo Rafael y Julio, y adelante en esta nueva etapa.

Un saludo. Javier Zugarrondo

#### JAVIER VAREA- BEST HOUSE BILBAO ALHONDIGA -----

Ha sido un buen recordatorio sobre la necesidad de renovar comerciales, y el por qué.

Han sido muy interesantes los acuerdos con ABANCA y COFIFIS, pienso que serán operativos.

#### “Han sido muy interesantes los acuerdos con ABANCA y COFIFIS”.

También serán de gran interés los cursos de captación, ya que ahora, nuestra competencia principal son los propietarios. (...). Un afectuoso saludo.

#### CESÁREO ESTÉVEZ GARCÍA – BEST HOUSE VIGO ESTACION URDAIZ-----

Interesante y provechosa la formación del día 2 de febrero por el contenido y actualización de los temas tratados y por las presentaciones de nuevos acuerdos que, si llegan a buen puerto, favorece nuestras posibilidades de aumento de negocio.

#### “Interesante y provechosa”

Es muy importante también porque nos facilita establecer contacto personal con otros compañeros de la zona.

Saludos,





**MARIA JESUS MARTINEZ. GRUPO BEST SANTIAGO NUEVO -----**

Mi valoración es muy positiva. Creo que es bueno reunirse de vez en cuando e intercambiar opiniones, ideas y experiencias, pueden ayudarnos mucho en el futuro.

Además, es bueno compartir métodos de trabajo ya que entre compañeros podemos ayudarnos y mejorar en nuestro día a día, aportando cada uno su granito de arena.

Un saludo. Chus

**AMPARO PEREIRA – A CORUÑA RIO MONELOS-----**

Buenos días: Mi valoración personal es muy positiva, y he salido muy contenta, he aprendido algo más y habéis ofrecido temas y acuerdos interesantes e importantes para los franquiciados.

Contar con nosotros en los próximos cursos y por supuesto los recomiendo a todos los compañeros franquiciados.

**“Somos una gran familia y unidos hacemos más fuerza”**

Me ha encantado que nos volviésemos a ver después de tantos años, al igual que conocer a los franquiciados de Galicia, he pasado un día estupendo, somos una gran familia y unidos hacemos más fuerza en todos los aspectos como decía Rafael, como dice el dicho "El trabajo en equipo es el combustible que permite a la gente común lograr resultados sobresalientes!!.

Gracias por estar, y darnos la oportunidad de aprender y mejorar y ayudarnos a crecer y avanzar.

Saludos



**SORAYA VILLAR CASTRO – BEST HOUSE PORRIÑO (PONTEVEDRA)**

Después de asistir a mi primer curso de formación el pasado 02 de Febrero del 2018 como franquiciada de este grupo inmobiliario desde hace apenas 1 mes, comentar que sería muy satisfactorio que se pudieran hacer más a menudo, aunque es complicado por lo que ello conlleva, pero al menos intentar hacer el máximo para que al menos de vez en cuando tengamos éstas formaciones donde además de aprender, conocer otras ideas y exposiciones, ponernos al día en todas las colaboraciones con entidades

bancarias, etc. nos es un punto de unión para que los franquiciados de cada zona nos reunamos y podamos exponer problemas, temas, y demás situaciones del día a día, ya que de todos se aprende y lo que garantiza el éxito es la unión que el grupo Best House hace que tengamos entre todos, de ahí el éxito obtenido ya que la unión hace la fuerza.

**“de todos se aprende y lo que garantiza el éxito es la unión que el grupo Best House”**

Gracias al Grupo Best House por esta jornada tan satisfactoria y por hacer lo que hacen cada día por la mejora en todos los aspectos que se van planteando ya que es la forma de avanzar hacia adelante y ser cada vez más fuertes en éste sector.

**SANDRA LÓPEZ -BEST HOUSE SANTIAGO NUEVO**

La Formación: muy interesante, bien presentada y amena. Estas reuniones (formaciones) me parecen enriquecedoras. Una oportunidad para compartir ideas y formas de trabajo con otros franquiciados. Siempre se aprende algo.

**“Compartir proyectos de cada uno y ver que La Franquicia se preocupa”**

La reunión personal: Interesante compartir proyectos de cada uno y ver que La Franquicia se preocupa. Se agradece el trabajo que estáis haciendo por conseguir acuerdos a todos los niveles. Muchas gracias.

Un saludo

## El nuevo impuesto de la plusvalía municipal se aplicará con carácter retroactivo desde el 15 de junio de 2017

*“Los ayuntamientos deberán modificar, en el plazo de tres meses desde la entrada en vigor de la nueva regulación, sus respectivas ordenanzas fiscales para adecuarlas a lo dispuesto en el nuevo texto”.*

El Ministerio de Hacienda y la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP) han pactado la reforma del Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, conocido como plusvalía municipal, con el fin de que la venta a pérdidas de los inmuebles no tribute por este impuesto, y se aplicará con carácter retroactivo desde el 15 de junio de 2017,

según el texto de la proposición de ley al que tuvo acceso Europa Press.

La fecha desde la que se aplicará el nuevo tributo coincide con el día en el que el Boletín Oficial del Estado (BOE) publicó la sentencia del Tribunal Constitucional (TC) que declaró inconstitucional y anuló parcialmente el pago de la plusvalía municipal en las ventas de viviendas con pérdidas, al considerar que no se puede imponer un impuesto cuando no se ha producido una ganancia económica y simplemente por "la mera titularidad del terreno durante un periodo de tiempo".



De esta forma, aquellos contribuyentes que desde el 15 de junio de 2017 hayan vendido sus inmuebles por un precio inferior al que los compraron y, a pesar de ello hayan tributado por la plusvalía municipal, deberían, una vez que entre en vigor esta proposición de ley prevista para el verano, recibir la devolución de dicho tributo, ya que, según la sentencia del TC y la nueva regulación del impuesto, no debieron haberlo pagado.

La sentencia del Constitucional ha obligado al Gobierno, junto con la FEMP por tratarse de un impuesto gestionado y recaudado por los ayuntamientos, a modificar el tributo para adaptarlo a las exigencias del alto tribunal, reforma con la que han querido dar una "rápida respuesta" al mandato del Constitucional sin esperar al "completo desarrollo" del proceso de reforma abierta del actual sistema de financiación local, según reza el texto.

**Así, la reforma que han pactado establece claramente que "no se producirá la sujeción al impuesto en las transmisiones de terrenos, respecto de las cuales el sujeto pasivo acredite la inexistencia de incremento de valor, por diferencia entre los valores reales de transmisión y adquisición del terreno".**

Además, contempla que será el sujeto pasivo el que deberá declarar la transmisión no sujeta al impuesto, "así como adoptar las pruebas que acrediten la inexistencia de incremento de valor". Es decir, será el contribuyente quien tenga que demostrar que vendió el inmueble sin obtener ninguna ganancia patrimonial.

### DEMOSTRACIÓN CON LAS ESCRITURAS

Para acreditar la inexistencia de incremento de valor, el texto indica que como valores reales de transmisión y adquisición del terreno se tomarán los "efectivamente satisfechos" que así consten en los títulos que documenten la transmisión, como es el caso de las escrituras, o bien, en su caso, los comprobados por la administración tributaria.

La reforma del impuesto, que Hacienda prevé que pueda entrar en vigor este verano, también ha modificado el cálculo del tributo en aquellos supuestos en los que sí haya una ganancia patrimonial. En concreto, se han incluido unos nuevos coeficientes según el número de años transcurridos desde la adquisición del inmueble, hasta un máximo de 20.

Estos coeficientes máximos, que variarán desde el 0,09 cuando la venta sea inferior a un año hasta el 0,60 cuando sea igual o superior a 20 años, serán actualizados anualmente mediante una norma con rango legal y podría llevarse a cabo a través de la Ley de Presupuestos Generales del Estado.

Una vez entre en vigor la nueva regulación de la plusvalía municipal, los ayuntamientos deberán modificar, en el plazo de tres meses, sus respectivas ordenanzas fiscales para adecuarlas a lo dispuesto en el nuevo texto.

- 22-1-2018 | Agencia Europa Press

## Inmueble fuera de ordenación

**Si un inmueble se encuentra en lo que se denomina "fuera de ordenación", significa que está afectado por determinadas limitaciones urbanísticas. Vea cuándo sucede esto y qué implicaciones puede tener...**

### Fuera de ordenación

**Urbanismo.** Aunque pueden existir diferencias en cada comunidad autónoma (ya que éstas tienen competencia en materia de urbanismo), en general se encuentran *fuera de ordenación*:

- Las construcciones que, como consecuencia de la aprobación de un plan urbanístico, quedan sujetas a expropiación, cesión obligatoria y gratuita a la Administración o derribo. **Apunte.** Sería el caso, por ejemplo, de un plan urbanístico que prevea expropiar una edificación para construir una carretera. Mientras no se produce la expropiación, el inmueble queda fuera de ordenación.
- Las edificaciones ilegales (por ejemplo, aquellas ejecutadas sin licencia y que no pueden legalizarse) de las que la Administración ya no puede exigir su derribo porque ha prescrito la infracción cometida. **¡Atención!** Este plazo de prescripción varía según la comunidad (cuatro años en Madrid, seis en Cataluña u ocho en Baleares, por ejemplo), aunque algunas infracciones no prescriben nunca.

**Limitaciones.** Pues bien, aun encontrándose fuera de ordenación, el propietario puede seguir residiendo en el inmueble. No obstante, con algunas limitaciones:

- En general, se prohíbe hacer obras de ampliación, aumento de volumen o modernización; y sólo se pueden realizar reparaciones necesarias para conservar el inmueble o para garantizar la seguridad. **Apunte.** En alguna comunidad

autónoma incluso se prohíbe todo tipo de obra en las edificaciones sin licencia.

- Además, en el primer caso (obras afectadas por planes urbanísticos) el inmueble incluso puede llegar a ser expropiado por la Administración cuando se ejecute dicho plan.

### ¿Cómo actuar?

**Prevenir.** Por tanto, si va a comprar un inmueble, es aconsejable que, además de verificar en el Registro que no tiene cargas, compruebe su situación urbanística (qué plan urbanístico le afecta, si hay expedientes urbanísticos abiertos, etc.). **Apunte.** Asimismo, para mayor seguridad:

- Solicite al vendedor copia de la licencia de construcción y de las licencias de obras de reforma o ampliación realizadas en el inmueble. **Apunte.** Pida también copia del proyecto correspondiente, para comprobar que las obras se han realizado de acuerdo con éste.
- Solicite copia de la licencia de primera ocupación y de la cédula de habitabilidad.

**Ya compré...** Puede que el comprador de un inmueble fuera de ordenación descubra esta circunstancia después de la compra. En ese caso:

- En la transmisión de terrenos que cuenten con edificaciones fuera de ordenación debe hacerse constar la situación urbanística (para asegurarse de que el comprador la conoce). **¡Atención!** Si se incumple esta obligación, el comprador puede exigir, durante un plazo de cuatro años desde la compra, que se rescinda la venta (más una indemnización por daños y perjuicios).



- En todo caso, lo mejor es prevenir estas situaciones comprobando previamente la situación urbanística del inmueble.

realizar en ella. Por ello es aconsejable verificar antes de la compra la situación urbanística de la finca.

Cuando una edificación está “fuera de ordenación”, la ley limita de forma importante las obras y actuaciones que se pueden

INDICATOR

-

-

LEFEBVRE

## PARECE MAGIA, PERO ES SOLO HOME STAGING

### ¿Funciona realmente el home staging?

Lo más significativo es que, de acuerdo a un estudio realizado por la Real Estate Staging Asociación de Estados Unidos, el 90% de las propiedades que habían sido objeto de un home staging antes de salir a la venta se vendieron más rápidamente, según la opinión de los Agentes preguntados en el estudio.

El home staging es una técnica que, con un coste relativamente bajo en relación con el precio de una vivienda o con la inversión de una reforma, permite venderla a mayor precio en la mitad de las ocasiones y venderla más rápido en 9 de cada diez. Si eso no es magia, que venga Dios y lo vea.

### ¿Por qué funciona?

Básicamente porque, como dicen los estudios de neuromarketing, la gente descarta o no descarta comprar una vivienda prácticamente en el primer minuto de la visita. Y también porque, aunque afirme lo contrario si les preguntas, la gente es completamente incapaz de hacerse una idea real de las posibilidades que tiene una vivienda solo con verla vacía o en su estado actual.

Y eso, al final, supone que si la vivienda no está puesta a su gusto, al comprador le costará mucho imaginarse viviendo en ella.

Y en cuanto a una vivienda sin amueblar, como afirma Debe Maxwell, el 90% de la población percibe una habitación vacía como mucho más pequeña de lo que realmente es, y pensará que sus muebles no caben en ella.

Así que, en conclusión, el home staging funciona porque **la primera impresión es la que cuenta** y porque es difícil imaginarse viviendo en una vivienda vacía o puesta al gusto de sus actuales propietarios.

### Home staging paso a paso

Un stager profesional comenzará por despersonalizar la vivienda, evitando el efecto rechazo que provocan las evidencias de vida de otra familia o propietario singular. Se encargará de evitar distracciones como zonas de obras inacabadas, acumulación de trastos o pequeñas cosas que no funcionen en la casa. Creará ambientes agradables,

especialmente en la sala de estar, siguiendo por la cocina y los cuartos de baño. En estos, por ejemplo, se encargará de crear agradables ambientes tipo spa, con toallas cálidas enrolladas o velas aromáticas. También establecerá cuando debe ser imprescindible pintar en puertas o paredes, para mejorar de forma sustancial la imagen de la vivienda sin tener que hacer una inversión significativa.

La iluminación es un aspecto clave del home staging. No hay que olvidar que la primera función de esta intervención en la propiedad nos servirá para hacer un reportaje fotográfico para publicar en portales y mostrar al comprador en el primer contacto, antes de concertar una visita.



El home stager se servirá de muebles falsos, telas y recursos de decoración para mejorar la imagen de la vivienda, creando rincones más agradables mediante la agrupación de piezas de mobiliario dispersas y despejará la casa para generar un recorrido expedito de obstáculos para los futuros visitantes

A través de las fotografías, el home staging nos habrá servido para llamar la Atención y Despertar el Interés del comprador con el objetivo último de que visite la propiedad. Una vez allí, recibirá una agradable y mejorada impresión que estimulará su Deseo de Compra, facilitando e impulsando de esta forma la Acción de compra. El home staging es puro marketing en la fase de producto, y por eso cumple todas las condiciones del estándar AIDA.

### ¿Quién puede hacer home staging?

En cuanto al trabajo específico de home staging, es importante dejar claro que no es lo mismo que un trabajo de decoración. El home stager hará una “puesta en escena de la vivienda” que será válida para una inmensa mayoría de potenciales compradores, mientras que un decorador está acostumbrado más bien a reflejar en

su trabajo los gustos y la personalidad de un cliente concreto que paga por sus servicios para dotar de un estilo determinado a su propiedad.

Para ser un buen stager no basta simplemente con formarse y comprarse unos cuantos accesorios. Es cierto que ya existen excelentes cursos de formación y empresas que facilitan los materiales necesarios para una puesta en escena sin un alto coste. Pero el stager debe tener cierto gusto del que no toda persona (aunque sea un Agente inmobiliario acostumbrado a hacer de todo) está dotada. Sucede igual que con la fotografía inmobiliaria: importa la cámara y la formación, pero sobre todo importa el gusto y la técnica del fotógrafo.

Sin duda en algún momento acabará surgiendo en España una empresa como DEQOR en Estados Unidos, que además de facilitar accesorios y formación, también presta consultoría y servicios de diseño para un proyecto específico de home staging.

### ¿Quién debe pagar el home staging, cuándo ha de hacerse y cuanto invertir?

El home staging es uno de esos recursos que añaden un enorme valor al trabajo de las Agencias inmobiliarias. Muchos hemos abogado por importar esta herramienta (como ahora defendemos la adopción del Home Inspeccion como servicio orientado a la exclusiva de comprador) desde Estados Unidos, donde el home staging (y la home inspección) han quedado plenamente establecidas en el estándar de la oferta de servicios de valor al cliente, en este caso al propietario.



Aunque no sea fácil conseguirlo, es fundamental hacer entender al propietario que el home staging debe realizarse antes de sacar la vivienda al mercado. La experiencia demuestra que, una vez que se ha tenido que bajar el precio de una



propiedad porque no se vende, no podremos subirlo aunque apliquemos una intervención profunda de home staging, aunque sí facilitará claramente su venta. Eso demuestra que hacer magia no es exactamente lo mismo que hacer milagros.

Se estima que hay que invertir en home staging entre el 1 y el 3% del coste de la propiedad y por tanto la media será del 2%. Es importante poner el valor el trabajo de home staging ofreciendo un presupuesto profesional y minucioso. En el home staging hay que emplear sobre todo tiempo del stager profesional, pero el tiempo de un auténtico profesional debe ser siempre cotizado en su justa medida.

Una vez presentado el presupuesto, y la argumentación correspondiente de qué beneficios comportará la intervención de home staging, puede ser el momento de negociar una comisión más alta y cerrar la ansiada exclusiva. Bien planteado y "vendido" al propietario, el home staging nos puede reportar un ingreso complementario, aunque sea marginal, pero los auténticos objetivos deben ser

aumentar la rotación de producto, mejorar la imagen de nuestros servicios y facilitar la venta de la propiedad, incrementando de forma sustancial la satisfacción de cliente y facilitando las recomendaciones.



### Una alternativa barata y conveniente: home staging virtual

Cuando no podamos afrontar una auténtica intervención de home staging, por falta de presupuesto o por falta de tiempo, una alternativa razonable es la infografía realizada por profesionales, que supone crear los mismos ambientes naturales de un staging pero de forma virtual. Los resultados de este trabajo infográfico pueden ser espectaculares a un coste francamente reducido. El problema surge cuando el comprador descubre que aquello tan bonito que vio en las fotos, no existe en realidad. Su frustración puede volverse en contra nuestra y convertirse en

un rechazo insuperable. Por eso es casi obligado que publiquemos de forma conjunta las fotos manipuladas y las reales, y mejor usando si es posible el efecto cortinilla deslizante, que nos permite descubrir y ocultar a voluntad la parte real y la parte infografiada.

### Conclusión

La clave de cualquier negocio que precise de la aceptación de un cliente para sobrevivir, es tener muy clara la propuesta de valor. En el caso de la comercialización de propiedades, la propuesta de valor más poderosa es la del plan de marketing de una propiedad, porque responde a la pregunta que, la formule verbalmente o no, siempre está ahí en la cabeza de un propietario durante la entrevista de captación: ¿qué vas a hacer tú, señor Agente Inmobiliario, para vender mi casa y que yo no pueda hacer por mí mismo?. Bueno, el home staging será normalmente una de ellas.

Facebook Best House León

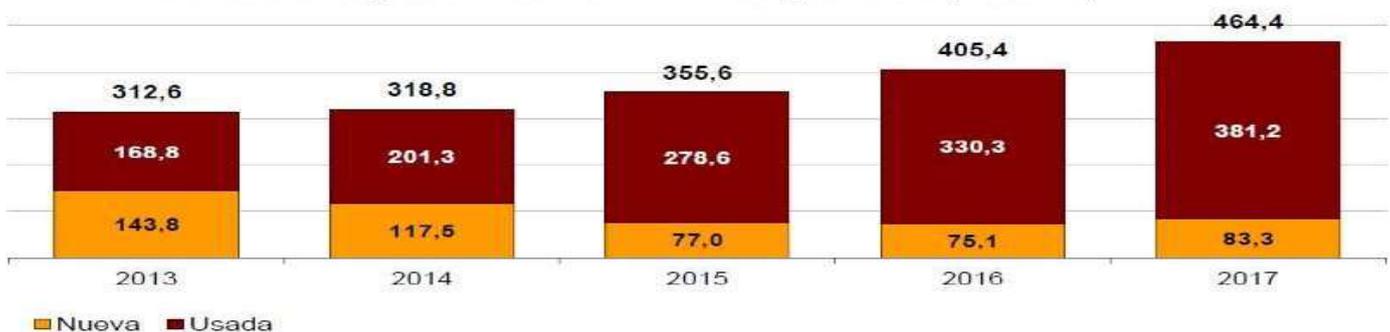
## La compraventa de viviendas se dispara un 14,6% en 2017 y alcanza su cifra más alta en nueve años

La compraventa de viviendas subió un 14,6% en 2017 con respecto al año anterior, hasta un total de 464.423 operaciones, su mayor cifra desde el ejercicio 2008, según informó este martes el Instituto Nacional de Estadística (INE).

En el periodo de crisis, los peores años para las transacciones de vivienda fueron 2009 y 2008, en los que estas operaciones se desplomaron un 25,1% y un 28,8%, respectivamente. En 2012 y 2011, aún se registraban descensos de dos dígitos (-

11,5% y -18,1%), mientras que en 2013 la caída se moderó hasta el 1,9% por el fin de los beneficios fiscales para la adquisición de vivienda.

Número de compraventas de viviendas registradas (en miles)



### Andalucía, a la cabeza

En 2017, el mayor número de compraventas de viviendas por cada 100.000 habitantes se dio en Comunidad Valenciana (1.753), Baleares (1.717) y Madrid (1.375).

Andalucía fue la región que más operaciones sobre viviendas realizó el año pasado, con 89.337 compraventas, seguida

de Cataluña (76.369), Madrid (70.203) y Comunidad Valenciana (68.512).

Las comunidades que realizaron un menor número de compraventas de viviendas fueron La Rioja (3.027), Navarra (5.098 operaciones) y Cantabria (5.537).

En valores relativos, la compraventa de viviendas subió en todas las comunidades en 2017. Las regiones donde más se

incrementaron estas operaciones fueron Castilla-La Mancha (+24,7%), Madrid (+18,9%), Comunidad Valenciana (+18,1%) y Asturias (+17,5%), mientras que los menores aumentos se dieron en País Vasco (+5,4%) y Galicia (+8,7%).

El Economista 13/02/2018



## Vídeo y foto 360º: factor clave en el sector real estate

Desde el punto de vista del agente inmobiliario, contar con una plataforma desde la cual ofrecer la posibilidad de producir, alojar y gestionar visitas virtuales 360 de los inmuebles, se erige como un factor clave, una estrategia de marketing innovadora y diferenciadora, una solución tan atractiva para los vendedores como para los compradores.

### Desde Nuestro CRM de Inmovilla, podemos realizar estas visitas de forma cómoda y rápida y sin coste.

Apostar por esta opción supone realizar una inversión inicial baja que posteriormente reduce los costes y la organización de las visitas, que habitualmente se ven limitadas a horarios, disponibilidad, traslados y recursos comerciales. Una inmobiliaria que utiliza la realidad virtual como herramienta de venta tiene una enorme ventaja competitiva en el mercado.

Desde el punto de vista del comprador, tener la posibilidad de visitar y recorrer las veces que quiera, sin prisas, sin traslados, sin la incomodidad y la presión de tener que decidir entre adquirir o no la vivienda en la misma visita, pudiendo compartirlo con otras personas sin la obligación de coincidir en un lugar a una hora determinada, y a través de una experiencia totalmente inmersiva que podrá disfrutar tranquilamente desde el sofá de su casa, perfila una diferencia abismal en relación a lo que es y ha sido siempre el proceso de compra tradicional a través del cual se llevan a cabo las operaciones inmobiliarias.

### Realidad Virtual, herramienta para adelantar a tu competencia

Como en tantos otros ámbitos, la Realidad Virtual está ganando terreno y explorando posibilidades dentro del mercado inmobiliario, principalmente para operaciones de compra-venta dentro del sector de la vivienda y oficina, pero sin olvidar las posibilidades que ofrece a las propiedades en alquiler, tanto para contratos de larga duración como para los temporales y vacacionales. Este nicho tiene un enorme potencial y promete seguir enriqueciendo la experiencia desde todos los puntos de vista en una fórmula en la que tanto promotores, proveedores, agentes inmobiliarios, propietarios y compradores salen ganando.

Pero las preguntas son, ¿es muy caro o complicado implementar estas tecnologías en mi negocio? Pues como en otras materias, depende del alcance que queramos conseguir o la calidad que nuestros inmuebles requieran.



Si, por ejemplo, si no queremos hacer una inversión alta, Richo con su cámara Tetha 360 nos permite generar unas espectaculares imágenes que luego podremos montar en nuestra web. También nos permite grabar video que posteriormente podremos editar para crear un tour virtual. Todo esto a un precio muy asequible.

Por otra parte si estamos enfocados en el sector del lujo, donde la calidad y la experiencia del usuario es primordial tendremos que recurrir a softwares más caros. Matterport es una de las empresas que proporciona el software, las cámaras y el soporte para funcionar de forma autónoma.

También cabe la posibilidad de generar este tipo de videos o tours virtuales a partir de los renders 3D, para los casos en los que las viviendas todavía no estén construidas. Para esto utilizaremos softwares como Revit que permiten generar visitas muy fácilmente a partir de nuestros renders.

No tenemos que ver esta tecnología como futuras, porque la realidad es que ya hace un tiempo que llegaron y se están implementando a gran velocidad, no solo en el mercado inmobiliario sino en muchos otros sectores.

### La cámara que mezcla 360 y realidad virtual

Hasta ahora, si queríamos disfrutar de las ventajas de una cámara 360 de altas prestaciones no había más remedio que rascarse el bolsillo y pagar, **de media, unos 700 euros**. La otra alternativa era conformarse con una «camarita» barata. A buen precio, sí, pero olvidándonos del 4K, de la transmisión en vivo o, por supuesto, de la posibilidad de ver los contenidos en un casco de realidad virtual.



Pero eso era hasta ahora. De hecho, **Yi Technology**, la división de imagen del grupo Xiaomi (que hace poco aterrizó oficialmente en España), lleva ya unos meses cosechando éxitos con su **nueva cámara Yi 360 VR**, toda una excepción en el mercado. En efecto, por un precio que ni siquiera llega a los 400 euros (399,99 euros, que se quedan en 319 para los clientes Prime de Amazon), esta pequeña cámara de bolsillo, que viene con un trípode metálico de serie, ofrece toda una serie de posibilidades que, la verdad sea dicha, resultan difíciles de encontrar todas juntas en un mismo producto de esta gama.

Por ejemplo, su posibilidad de combinar vídeos de alta calidad con la tecnología 360, o de transmitir esos vídeos en vivo y en calidad 4K vía streaming a través de una «app» disponible tanto para Android como para iOS. Además, los vídeos se pueden compartir de inmediato, sin necesidad de ser procesados antes por un ordenador. Parece increíble, pero esta pequeña cámara es capaz de grabar vídeos en **una resolución de hasta 5,7 K**.

Toda una gozada poder ver directamente los vídeos en un casco inmersivo. La cámara, en efecto, es compatible con **Oculus Rift y con HTC Vive**.

Ligera y sencilla de usar, el dispositivo lleva WiFi incorporado, y es posible seleccionar entre 2,4 y 5 GHz, para garantizar la transmisión de vídeos en 4K. Además, está equipada con dos lentes de 220 grados, **8 cristales que incluyen 2 lentes esféricas de vidrio**, cada una con una apertura focal de F2.0.

### Seguimos con las jornadas formativas y de convivencia. GRACIAS

Hola compañer@s,

Gracias por haber convocado esta jornada que me ha parecido útil e interesante. Como ya comentamos, esto nos hace tener un conocimiento personal del grupo y de los compañeros, a la vez que nos que nos refuerza como marca.

**“una buena ocasión para debatir propuestas y compartir experiencias”**

Estas jornadas se deberían repetir con cierta periodicidad, pues entiendo que son una buena ocasión para debatir propuestas y compartir experiencias.

Contad conmigo!!

**Armand González – BEST HOUSE ALZIRA**



Hola:

En cuanto a la reunión me pareció muy provechosa

1) Por los acuerdos con Entidades que nos pueden ayudar a complementar el producto y a ofrecer otros productos que no estábamos utilizando.

2) En cuanto a conocer a los compañeros de otros B-H y ponerles cara, tratar de temas que nos inquietan y otros que nos agradan pues está muy bien.

**“tratar de temas que nos inquietan y otros que nos agradan”**



3) Que la Franquicia no se algo “oscuro y oculto” y que podamos saber quiénes la componen, que puestos ocupan, a quien poder dirigirse pues está muy bien

Para mí fue muy acertada, un saludo

**Miguel Sanchez Simón -BEST HOUSE ALCOY**

Buenas tardes Julio & Rafael:

Como no, agradeceremos una vez más al Grupo Best por la formación que nos disteis este jueves 16-02-18 en Valencia.



Para mí fue excelente y motivadora y además quiero daros la enhorabuena por vuestra implicación y persistente búsqueda de acuerdos con los diferentes bancos y empresas para darnos servicios y herramientas nuevas para que en el día a día sigamos siendo punteros y podamos estar como nº 1 en servicios inmobiliarios a nivel nacional.

Sigo pensando que estos eventos siempre son positivos por 2 motivos:

1.- Acercamiento de los franquiciados entre sí mismos, para poder dialogar y ver de qué forma trabaja cada uno y aprender constantemente del trabajo que realizan los compañeros.

**“ahora toca vivir el presente, y con el resurgir de las ventas todos debemos de poner un granito de arena y asistir a todas las formaciones”**

2.- La importancia de ver y escuchar en persona todos los nuevos productos pioneros que acaban de salir al mercado y lo mejor de todo contactar con todas esas personas que van a hacer posible sacar esos proyectos hacia delante y tener sus contactos directos grabados en cada uno de nuestros móviles, que lógicamente eso adelantará en un futuro mucho nuestro trabajo ante cualquier problema que se nos genere.

Estos años atrás con todo el tema de la crisis ha hecho que también se paralizaran los eventos nacionales para evitar costos, pero eso ya es pasado y ahora toca vivir el presente, y con el resurgir de las ventas todos debemos de poner un granito de

arena y asistir a todas la formaciones porque eso hará que nos formemos profesionalmente y la franquicia paralelamente será mucho más fuerte y más unida.

Gracias por todo y por vuestra dedicación hacia los franquiciados. Un saludo!!

**Pedro García - BEST HOUSE CALASPARRA**

Siempre es bueno hacer reuniones de formación y conocimiento de nuevos productos ya que en muchos casos creemos saberlo todo y no es así, siempre podemos mejorar. Conocer antiguos y nuevos franquiciados nos ayuda a crecer como empresa ya que cado uno de ellos puede aportar nuevas ideas, mejoras, etc. Sabemos que el día a día es duro y que



toda ayuda es bien recibida por eso este tipo de reuniones son fructíferas para poder llegar al éxito.

Un saludo

**Cristian García García – BEST HOUSE PLAYA DE SANJUAN**

Buenos días, mi valoración sobre la formación del día 16/02/2018 es positiva destaco que han sido positivos los últimos acuerdos con, Abanca, Cofidis y banco Sabadell, muy ajustado por demasiadas cosas en poco tiempo, relativamente llevamos poco tiempo con la franquicia solamente 5 años y seguiremos apostando por la franquicia.



**“llevamos poco tiempo con la franquicia solamente 5 años y seguiremos apostando por la franquicia”**

Por mi experiencia en cursos realizados en la franquicia de la red de Remax, me parecen más amenos y menos pesados los cursos de Best House. Quedamos agradecidos Por la Invitación a la comida donde pudimos intercambiar sobre el negocio entre los franquicias presente.

Saludos cordiales.

**José Antonio Gamuz-Miguel Angel Concepción- BEST HOUSE ELCHE**



Quisiera felicitaros por la organización de la reunión celebrada en Santiago de Compostela, el pasado viernes 2 de febrero, con todos los compañeros franquiciados del Grupo Best House en Galicia, que a pesar de llevar tiempo trabajando juntos, no habíamos tenido la oportunidad de conocernos personalmente todos, la mayoría sólo por teléfono.

Además, me ha parecido muy importante que en la reunión coincidiéramos también con el Sr. Rafael Fernández, cuya presencia siempre aporta un valor añadido en cuanto a experiencia y conocimientos.

En la reunión se ha tratado un asunto recurrente y que está al orden del día, que es la gestión y contratación del equipo comercial. Esto nos ha servido para escuchar las didácticas explicaciones de nuestro abogado Julio, como para intercambiar las experiencias personales de los gerentes de cada agencia de Best House. Como sabes, se trata de una cuestión fundamental dentro del desarrollo de nuestro negocio inmobiliario.

**“se ha tratado un asunto recurrente y que está al orden del día, que es la gestión y contratación del equipo comercial”**

También me han parecido muy oportunos e interesantes la presentación de los acuerdos comerciales con ABANCA, COFIDIS, BBVA y ANTICIPA Real Estate, como un importante añadido a nuestra línea de negocio. Agradecer al equipo director del Grupo Best, los esfuerzos realizados en este sentido, con la esperanza de que sigan en esta línea de cerrar acuerdos de colaboración, para que sigamos creciendo.

Por último, les animo a que se sigan organizando este tipo de reuniones con más periodicidad, que a pesar de las limitaciones espacio-temporales que

tenemos todos los franquiciados, resultan muy productivas y enriquecedoras, que ayudan a conocernos personalmente un poco más y a intercambiar experiencias, alternativas de negocio, ampliar formación, etc. Se trata de tener un contacto directo con otros compañeros para darnos cuenta de que formamos parte de una red que comparte un negocio, y no sentirnos solos.

Mi enhorabuena a la dirección y al equipo organizador.

Un cordial saludo

**Antonio Carballada Vázquez - BEST HOUSE VIGO INDEPENDENCIA**



Me parece un gran acierto estas jornadas para la buena relación de los franquiciados con la franquicia y la oportunidad de conocernos entre nosotros, el poder conocer de primera mano los acuerdos con otras entidades que nos dan opción a crecer por otros lados, el tratar personalmente con ustedes los responsables de las marcas y poder intercambiar inquietudes y mejoras que podrían ponerse en marcha, espero sigamos teniendo la fortuna de que sigamos por este camino.

**Antonio Peinado -BEST HOUSE BENICARLO**

Buenas tardes,  
Fue muy agradable y de gran fuerza motivadora el reencontrarme con Julio y con Domingo de Castellón, así como con el resto de compañeros franquiciados y con Rafael. Me parecen vitales estas reuniones para mantener la fuerza y la unión del grupo así como rectificar errores que podemos cometer en nuestra gestión del día a día.

**“de gran fuerza motivadora”**

Con la ayuda del grupo confío poder conseguir el éxito profesional que perseguimos.

Agradeciéndoles toda su atención, reciban un cordial saludo.

**Inma García- BEST HOUSE ONTINYENT**

Desde Best House Mataró Peramas agradecemos al Grupo Best House por el curso, por los nuevos acuerdos y contacto. Nosotras siempre estamos dispuestas a cualquier información y formación que sea

positiva para nuevos proyectos presentes y futuros.

También queremos agradecer a los demás franquiciados por su compañerismo.

Desde Best House Mataró Peramas muchas gracias por todo y esperamos que muy pronto nos veamos de nuevo.

**Inma - BEST HOUSE MATARÓ**



Hemos valorado muy positivamente la jornada de formación. Se trataron temas muy importantes y que nos afectan en el día a día. Muy importante también las conversaciones que surgen entre los asistentes, ya que todos somos APÍ's y todos somos de Best House y por tanto vivimos situaciones parecidas y es importante ver cómo las gestiona cada uno para poder mejorar nosotros. Hablamos de los portales inmobiliarios que funcionan mejor a cada uno, formas de captar comerciales de cada uno, experiencias con comercial.

**“todos somos APÍ's y todos somos de Best House”**

En fin, muy contentos de la asistencia, de la formación y de haber puesto cara a algunos compañeros que solamente conocíamos telefónicamente.

Saludos.

**Marcos Estornell Badia- BEST HOUSE SUECA**



Aunque llevamos ya 5 años formando parte de la familia BEST HOUSE, la reunión del pasado 2 de Marzo en Sevilla era nuestra

primera jornada con otros compañeros de la zona. Para nosotros fue una experiencia muy positiva y pensamos que este tipo de encuentros deberían realizarse con más frecuencia.

“renovar conocimientos y conocer los nuevos acuerdos”

Además de renovar conocimientos y conocer los nuevos acuerdos, tanto financieros como comerciales, tuvimos la oportunidad de conocer e intercambiar experiencias con algunos de los compañeros franquiciados en la zona, en una agradable jornada.

Agradecer y reconocer el gran trabajo que los compañeros Rafael y Julio están

llevando a cabo en beneficio de todos los franquiciados del grupo BEST.

Un saludo para todos.

José Luis Rodríguez -BEST HOUSE  
BADAJOZ

GRACIAS A TODOS POR ASISTIR  
Rafael Fernández – Julio M. Gómez

## ¿Cómo tributan las arras?

*Cuando su agencia interviene en la venta de un inmueble, es habitual que vendedor y comprador firmen unas arras. Vea cómo tributan estos contratos...*

**Arras.** En las ventas de inmuebles es frecuente firmar unas **arras** penitenciales antes de la escritura. Así, si el comprador desiste de la operación pierde la cantidad entregada; y si quien desiste es el vendedor, debe devolverla duplicada.

**Apunte.** Vea cómo tributa la entrega de las **arras**, y qué ocurre si alguna de las partes finalmente incumple.

**ITP-IVA.** Si la venta tributa por ITP –porque se trata de una segunda transmisión–, la entrega de las **arras** no supone el devengo del impuesto: éste se deberá satisfacer cuando se formalice la venta ante notario y por la totalidad de la operación.

**Apunte.** En cambio, si la entrega del inmueble tributa por IVA –porque es una primera entrega–, en el momento de entrega de las **arras**, el promotor debe repercutir el impuesto sobre la cuantía entregada, al tipo que corresponda: 21% en caso de local, 10% en caso de vivienda y 4% en caso de vivienda de protección oficial.

**Directos.** Respecto a los impuestos directos, el simple hecho de cobrar las **arras** no implica ganancia patrimonial o ingreso imponible para el vendedor.

**Apunte.** Tanto si es una persona física (contribuyente del IRPF) como si es una sociedad (contribuyente del Impuesto sobre Sociedades), la ganancia se computará cuando se formalice la compraventa.

**Y si incumple...** Si al final la operación no se lleva a cabo, tenga en cuenta las siguientes reglas:

-En caso de personas físicas, la indemnización será una ganancia patrimonial en el IRPF del perceptor y una pérdida patrimonial en el IRPF de quien la asuma. **Apunte.** En cambio, en caso de sociedades, la indemnización es un gasto para la parte que la satisfaga o un ingreso para la sociedad que la reciba.

-Si se devengó IVA con la entrega de las **arras**, el vendedor deberá emitir una factura rectificativa anulando la inicialmente emitida (e incorporando el IVA como un menor impuesto repercutido en la declaración correspondiente).

-Finalmente, el importe que quede como indemnización a favor de una u otra parte no estará sujeto a IVA.

**Si la venta tributa por ITP, la entrega de las arras no supone el devengo del impuesto. Pero si tributa por IVA, el vendedor debe repercutir IVA sobre dicha cantidad.**

Fuente: El Derecho

## ¿Quién paga las reparaciones?

*En caso de un piso alquilado y el inquilino le comunica que la caldera no ha pasado la inspección y que es necesaria su adecuación a la actual normativa. Además, se apaga constantemente. ¿Quién pagará la reparación?*

La pregunta es a quién corresponde pagar la adecuación de la caldera a los requisitos exigidos por la normativa, así como la reparación que subsane las apagadas constantes.

### Contrato

**Mención.** En primer lugar, mire si en el contrato de alquiler se incluye una cláusula en la que se traslada al inquilino el coste de las reparaciones en las instalaciones del piso (calefacción, caldera, etc.). **Apunte.** Los tribunales admiten que se pacte expresamente que es el inquilino el que se hace cargo de dichas reparaciones.

**Sin pacto.** Si no hay pacto, es el arrendador quien debe realizar las reparaciones necesarias para mantener el piso en condiciones de habitabilidad, salvo que el

deterioro sea imputable al arrendatario por mal uso o falta de mantenimiento.

**¡Atención!** Si no hay pacto, por lo tanto, será usted quien deberá asumir los **gastos** de legalización de la caldera, así como los de su reparación.

**Matices.** No obstante, tanto si hay pacto como si no, muchas veces los tribunales matizan las obligaciones de ambas partes, para evitar situaciones abusivas en las que se produzca un claro desequilibrio entre los derechos y obligaciones de cada una de las partes. **¡Atención!** En este sentido, la fecha en que se produce la avería o la inspección de la caldera es determinante para “cargar” la responsabilidad sobre el propietario o sobre el inquilino.

**Los tribunales matizan...**

**Avería el primer año.** Si, por ejemplo, la avería se produce el primer año de contrato, los tribunales considerarán que el responsable de la reparación o sustitución es el propietario, incluso en el caso de que

se haya pactado que estos **gastos** van a cargo del inquilino. **¡Atención!** En este caso se considerará que el piso se arrendó sin un elemento básico para garantizar su habitabilidad, cual es la caldera en perfecto estado de funcionamiento.



**Avería el tercer año.** Si la avería se produce al tercer año de vigencia del **arrendamiento**, será determinante lo que diga el contrato. Si éste no dice nada, la reparación irá a cargo del propietario, pero si se ha previsto expresamente lo contrario, será el inquilino quien deberá asumir los **gastos**. **Apunte.** En este caso se



considerará que el desgaste es el habitual como consecuencia del uso.

**Pasados tres años.** Si la avería se produce pasado éstos tres años (en la prórroga legal, por ejemplo), el coste de la reparación corresponderá al arrendatario, tanto si se pactó la cláusula como si no. **Apunte.** A pesar de no incluirse la cláusula en el contrato, el inquilino no puede considerar que indefinidamente el propietario le mantendrá el piso, por lo que debe hacerse responsable de la conservación de las instalaciones.

### Recomendación

**Como propietario.** Si usted es propietario de un piso alquilado, incluya una cláusula en el contrato que indique que será el inquilino el que se hará cargo de las reparaciones y mantenimiento en el piso arrendado. **¡Atención!** Aun así, recuerde que el primer año usted será responsable de estos **gastos**, pues su obligación es entregar el piso en condiciones de habitabilidad.

**Como inquilino.** Si usted es inquilino, recuerde que, a medida que vayan transcurriendo los años de **arrendamiento**, mayor será su obligación de mantenimiento.

*Pacte que los gastos de reparación y mantenimiento serán a cargo del inquilino. No obstante, si las averías se producen el primer año, usted será responsable, ya que la ley le obliga a ceder el piso en condiciones de habitabilidad.*

Fuente: LEFEBVRE

## Aplicaciones para hacer planos gratuitamente, o casi

**MagicPlan:** es una aplicación que se puede encontrar tanto en Android como en iOS. Permite con muy poco esfuerzo medir y crear planos de casas con la ayuda de la cámara de nuestro móvil, usando la realidad aumentada o de forma manual dibujando el plano con sus herramientas de dibujo. Es gratuita pero para un uso personal existe un acceso limitado a objetos, solo se puede exportar los planos a PDF, JPG o publicarlos en una versión web. Además estos mostrarán marcas de agua y solo se podrán usar para fines privados y no comerciales. Si pagas, podrás tener acceso a todos los objetos, formatos y se pueden comercializar.

**Homestyler:** a través de esta web gratuita se puede diseñar online todas las habitaciones o remodelaciones de tu casa y agregarle el equipamiento necesario para que puedas ver la distribución de cada espacio, tanto en 2D como en 3D.

**FloorPlanner:** es otra web, que es gratuita si vas a realizar un proyecto pero, si lo tienes que hacer más veces, es más económico pagar anualmente. Se crean planos en planta y luego se pueden ver en perspectiva 3D.

**PlacePad:** mezcla la app con la web, así puedes organizar las áreas de tu casa, arrastrando los espacios y consiguiendo un sketch de tu idea, Luego de esto ya puedes iniciar tu anteproyecto.

**Roomle:** web rápida a la hora de crear planos ya que las líneas del muro se generan fácilmente. Es como hacer trazos de un lápiz sobre un papel, además se puede agregar elementos como ventanas, puertas y solo arrastrándolas desde una columna que se

encuentra a la izquierda del plano. Luego puedes verlo también en 3D si te resulta más fácil.



**RoomSketcher.-** Otra excelente opción para **crear online planos de viviendas**, en 2D y 3D, con una **modalidad de uso gratuito** y otras alternativas de pago que ofrecen más posibilidades.

**RoomScan.-** App para IOS donde podrás realizar tus planos con solo colocar tu iPhone o iPad en las paredes del inmueble

**Keyplan.-** App fácil de utilizar para realizar planos únicamente con el dedo y poco más (medidor laser), una pena que solo este para iPad.

## El método de comparación en las tasaciones



**tasación** en el cálculo del valor de inmuebles. Otros métodos se usan para casos específicos como las explotaciones, arrendamientos, concesiones, etc.

El hecho de que la normativa estatal haya estandarizado la base de las **valoraciones** entorno a este **método de comparación**, lo ha llevado a una

utilización común. Su uso se ha distanciado enormemente respecto a otros métodos empleados en diferentes ámbitos o países y que se centran en **módulos georeferenciados con coeficientes correctores**.

La comparación se basa en buscar fincas lo más similares posibles a la valorada en un entorno próximo o de características parecidas. Se utilizan **seis testigos comparables** para que la fiabilidad de los resultados alcancen unos buenos niveles. Pero no sólo se trata de promediar

directamente dichas muestras o testigos, antes hay que pasar por un **proceso de homogenización** para encontrar un valor unitario aplicable al inmueble a valorar.

Una vez seleccionadas las muestras, estas son ponderadas al alza o a la baja en una serie de parámetros básicos que hacen que su **valor** sea aún más comparable a nuestra finca. Por ejemplo, una muestra que no incorpore ascensor puede verse claramente minorada frente a otra que sí lo ofrezca. Esta será la primera matización del valor de la que responderá tanto el técnico

que realiza el **informe de tasación** como los servicios de control de la **sociedad tasadora** y se basan en el profundo conocimiento del mercado local por parte de ambos así como una amplia base de datos.

Una vez se han ponderado todas las muestras respecto a la finca que está siendo **objeto de valoración**, aún nos queda un último paso para dar más peso

en el unitario adoptado a aquellas fincas del muestreo que se consideren más representativas y menos a las que no lo sean tanto. En este caso, el ejemplo claro sería otorgar más peso a una **vivienda** en el mismo edificio y con las mismas características que una en otro inmueble y de características algo distintas.

Después de todos estos cálculos, se obtiene un valor unitario (euros / m<sup>2</sup>) que

será el que se multiplicará por la superficie de la finca a valorar. La superficie empleada en el cálculo es la construida añadiendo la parte proporcional de zonas comunes (cuando así corresponda). El resultado final corresponde al **valor de mercado por comparación**.

Fuente: Sociedad de Tasación

## Actividad empresarial o profesional ¿cuál es la tuya?

Uno de los **requisitos fundamentales para darse de alta como autónomo es elegir el epígrafe del Impuesto de Actividades Económicas (IAE)** que más se aproxima a tu actividad. Un trámite necesario y vinculante para el desempeño de ésta. Pero ¿sabes si desarrollas una actividad empresarial o profesional?

Pues no pierdas detalle porque dependiendo del modo en el que ejerces tu actividad, así será el modo en que tributarás en el futuro. ¡Atento!

### Alta en el IAE

Toda persona, física o jurídica, que realice cualquier tipo de actividad económica en España tiene que darse de alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE). Y para poder afrontar este impuesto **hay que elegir, de entre un listado, el epígrafe que más se corresponda con la actividad (o actividades) que desarrollas**.

Tranquilo porque las **personas físicas están exentas de pago** de este impuesto y sólo deberán hacer frente a él económicamente las entidades que obtengan un importe neto de cifra de negocio anual igual o superior a 1.000.000 de euros.

**Lo que si condiciona la elección del epígrafe** en el que finalmente enmarques tu actividad **será el tipo de IVA que habrá que aplicar al bien o servicio que desarrolles y la retención a cuenta del IRPF a practicar**.

### ¿Actividad empresarial o profesional?

Para poder elegir el epígrafe lo primero que tienes que hacer es definir si tu actividad es empresarial, profesional o artística (relacionadas con el cine, el teatro y el circo, el baile, la música, el deporte y los espectáculos taurinos). En principio el listado es muy concreto, pero es cierto que **una misma actividad puede llegar a calificarse como profesional y también como empresarial**.

**Las actividades profesionales son aquellas que desarrolla una persona física de forma individual, directa y personal**. Aunque muchas veces se apela a la posesión de una cualificación acreditada con un título universitario para calificar una actividad como "profesional" esto no es cierto ya que si bien aquí caben abogados, arquitectos, notarios, veterinarios... también son "profesionales" los agentes comerciales y los masajistas, por ejemplo, o los dietistas.

Y se entiende por **actividad empresarial, la que se ejerce en el seno de una organización, normalmente con una infraestructura**

**creada**. Por ejemplo si te decides a abrir un herbolario o montar una cafetería.



### Tributar como actividad empresarial o profesional

**Los profesionales autónomos aplican un 15% de retención del IRPF** en sus facturas a otras empresas y a otros autónomos. Este porcentaje puede reducirse al 7% los tres primeros años opcionalmente, siempre que en el año anterior no se haya ejercido otra actividad profesional.

Los profesionales, además, no tienen obligación de incluir retención en las facturas emitidas a particulares. Ni están obligados a presentar pagos a cuenta del IRPF (Modelo 130) si el 70% de sus ingresos del año natural anterior están sometidos a retención.

**Los autónomos empresariales, en el otro extremo, emiten facturas no sujetas a retención**, aunque tienen que liquidar el Modelo 130 de manera obligatoria.

### Actividad empresarial y profesional al mismo tiempo

¿Qué pasa si tienes que darte de alta en un epígrafe empresarial y en otro profesional porque desarrollas dos actividades económicas a la vez? Porque ejerces como abogado (profesional) y eres comerciante minorista (empresarial), por ejemplo.

En este caso **debes incluir retenciones solo en las facturas que tengan que ver con tu actividad profesional**, y no con la empresarial.

**MERCANTIL: GRUPO 834. SERVICIOS RELATIVOS A LA PROPIEDAD INMOBILIARIA Y A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL.**

**PROFESIONAL: GRUPO 721. AGENTES COLEGIADOS DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL Y DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA.**

Fuente: INFOAUTONOMOS

### Primeras jornadas finalizadas... ¡Vamos a por las siguientes!

El día 16 de abril realizamos la última jornada de formación y convivencia con los franquiciados de las Islas Canarias y en breve [procederemos a comunicar el nuevo calendario y plazas de las siguientes jornadas formativas](#) para que os podáis organizar y acudir.

Desde estas páginas agradecer enormemente vuestra presencia y animar a los pocos que no pudieron asistir a participar.

Gracias de todo corazón  
Rafael Fernández y Julio M. Gómez

Buenas tardes Julio, una vez más gracias por vuestra atención y ponernos al tanto de las gestiones que estáis realizando para que nuestra marca sea cada vez más importante.

Creo firmemente que este tipo de reuniones o convocatorias son importantísimas no solo por lo que en ellas se imparten sino de todo lo que recogemos de los franquiciados, pienso que es muy positivo transmitir aquellas operativas que están dando resultados en las diferentes oficinas y de alguna manera poder ponerlas en marcha en nuestro ámbito.

**“todos estamos muy alineados con la filosofía de Best House”**

Me he encontrado gratamente con la impresión que todos estamos muy alineados con la filosofía de Best House cosa que refuerza mucho la imagen de marca.



Me gustaría que estas reuniones se pudieran realizar de forma periódica y

sobre todo reforzarlas con formaciones para nuestros equipos comerciales. Desde ya cuentan con todo nuestro apoyo y seguir en esta dinámica.

Un saludo. Sergio Casco Cano  
BEST HOUSE SANT CUGAT DEL VALLES

Best-House Palma Avenidas agradece a la Franquicia de Best-House el esfuerzo que realizan para proporcionarnos la cartera de las entidades Bancarias a todos los franquiciados de la red, gracias a esto tenemos la oportunidad de gestionar la cartera bancaria de muchas de las entidades bancarias más importante y la entrada de nuevos clientes que sin esta cartera no tendríamos.

**“La Comisión por venta de inmueble y la parte de Cesión del 50% a cuenta recuperación del canon de entrada. Sólo con ésta comisión he recuperado más de 3 veces el canon de entrada de la franquicia”**

A final del pasado año tuvimos la suerte de cerrar la venta de un Ático en Palma de Mallorca de 1.100.000€ de la cartera de una de las entidades Bancarias que nos proporciona la Franquicia, la venta de esta vivienda nos ha proporcionado el cobro de una comisión importante, la franquicia nos ha abonado la comisión íntegra abonada por el banco, la Comisión por venta de inmueble y la parte de Cesión del 50% a cuenta recuperación del canon de entrada. Sólo con ésta comisión he recuperado más de 3 veces el canon de entrada de la franquicia.

*Dolores Garcia*  
BEST-HOUSE PALMA AVENIDAS

Aunque llevamos ya 5 años formando parte de la familia BEST HOUSE, la reunión del pasado 2 de Marzo en Sevilla era nuestra primera jornada con otros compañeros de la zona. Para nosotros fue una experiencia muy positiva y pensamos que este tipo de encuentros deberían realizarse con más frecuencia.

Además de renovar conocimientos y conocer los nuevos acuerdos, tanto financieros como comerciales, tuvimos la

oportunidad de conocer e intercambiar experiencias con algunos de los



compañeros franquiciados en la zona, en una agradable jornada. Agradecer y reconocer el gran trabajo que los compañeros Rafael y Julio están llevando a cabo en beneficio de todos los franquiciados del grupo BEST.

Un saludo para todos.  
**Inmobiliaria BEST HOUSE Badajoz**

Nuestra valoración fue totalmente positiva. Es muy interesante conocer a los Franquiciados cercanos. También que desde la Central continuamente estén consiguiendo nuevos acuerdos. Muy necesario que todos los años exista una convención.

Gracias y Saludos!  
Juan José Collantes  
BEST HOUSE ARCOS DE LA PRONTERA



**“tener sinergia entre todos nos ayuda a ser cada vez más fuertes y ser un referente a seguir”**

La jornada formativa fue muy interesante. Lo más destacable aparte de toda la información dada en la misma, fue la convivencia con otros compañeros de profesión e intercambiar opiniones, tener sinergia entre todos nos ayuda a ser cada vez más fuertes y ser un referente a seguir en el mundo inmobiliario.

Atentamente,  
Fco. Miguel Sánchez ARMILLA BEST-HOUSE

En principio, la sola idea de plantear una formación, con exposición de acuerdos y

conocimiento de otros franquiciados, ya nos parece muy interesante, dado que en el tiempo que llevamos de franquiciados, que no es mucho pero ya es año y medio, no se había producido nada parecido. Por tanto, la iniciativa nos parece encomiable y tan solo esperamos que tenga continuidad en el tiempo.

**“muy interesante, con conceptos y propuestas que nos servirán para tomar decisiones en el futuro”**

Respecto a lo que fue la jornada en sí, nuestra valoración es muy positiva. La exposición sobre la retención de agentes nos pareció muy interesante, con conceptos y propuestas que nos servirán para tomar decisiones en el futuro. En cuanto a los acuerdos enunciados, nos parecieron todos muy aprovechables comercialmente, sobre todos los de Cofidis y los de Anticipa, en lo que se refiere al alquiler de pisos con su sección de Alquilerovers. Ahora solo falta que se pongan en marcha.



Las reuniones personales fueron fructíferas, creo que por ambas partes, pues es importante que nosotros conozcamos a las personas que actualmente dirigen la franquicia, como también esa persona conozcan a los franquiciados. Ahora falta que entre todos trabajemos más coordinados para mantener en alto nuestra marca común y podamos aprovechar más el hecho de haber decidido tomar como enseña la marca Best House.

Por último, agradecemos el esfuerzo a Rafael y a Julio y les animamos a seguir adelante por este camino, al tiempo que nos ponemos a su disposición para lo que haga falta.

Un cordial saludo.

Luis García BEST HOUSE VALLADOLID ZORRILLA

Una reunión como está la esperaba como agua de Mayo. Siempre he considerado que este tipo de reuniones aportaban cosas positivas a los reunidos. En mi caso estoy contento y soy partidario de hacerlas al menos una vez al año.



**“Una reunión como está la esperaba como agua de Mayo”**

Me alegro de haber conocido a otros compañeros. Gracias a todos los que habéis hecho posible esta reunión. Un saludo de Julián padre y Julián hijo

Julián Tomillo

BEST HOUSE TORREJON DE ARDOZ

Tuve el placer de asistir al curso de formación “Selección, Formación y Retención de Asesores Inmobiliarios” impartido en Madrid el día 16 de marzo, y comentar que:

“Para mí ha sido muy interesante y útil ya que estoy en un momento de desarrollo de mi oficina y por tanto realizando procesos de selección de asesores. Además el contenido del curso ha confirmado muchos de mis puntos de vista en cuanto al proceso de selección y sobre todo como incentivar y retener a los agentes.”



**“el curso ha confirmado muchos de mis puntos de vista en cuanto al proceso de selección y sobre todo como incentivar y retener a los agentes”**

Asimismo la formación que nos ofrece BEST HOUSE nos da la oportunidad de encontrarnos con otros franquiciados, intercambiar experiencias profesionales,

resolver dudas y conocernos mucho mejor”

Saludos cordiales

Svetlana Lichenko

BEST HOUSE BARCELONA SANT GERVASI

La jornada a la que acudimos el día 16 de Marzo en Madrid, nos pareció muy interesante, educativa, de gran utilidad ante nuestras dudas diarias.

Por otro lado, pensamos que deberían hacerse con más asiduidad, en estas jornadas aprendes, cambias impresiones, dudas, problemas, captas ideas de otros franquiciados muy útiles en este sector.

**“de gran utilidad ante nuestras dudas diarias”**

Un saludo.

Best House Medina del Campo

Agradeceros en primer lugar la oportunidad de haber realizado el pasado 16 de marzo la jornada formativa.



Estos cursos me parecieron muy interesantes, sobre todo, en el hacer de los compañeros en distintas situaciones, bastante en el buen hacer de algunos y tomar nota otros. Igualmente discutimos distintos puntos de vista que creo nos enriquecieron más que si hubiéramos estado en nuestras oficinas. Serían convenientes a la hora de tomar acuerdos entre nosotros pues al final la franquicia somos todos.

**“puntos de vista que creo nos enriquecieron más que si hubiéramos estado en nuestras oficinas”**

Muy agradecido por lo acontecido un saludo por su colaboración.

José Enrique Corroto

BEST HOUSE TOLEDO AVDA. EUROPA



Creo que la formación y la cercanía entre las agencias son muy importantes para todos los gerentes, deberían de ser más a menudo para un bien común un saludo

Best House Valladolid Puente Colgante

Muy positivas además de necesarias, considero que es muy importante que nos juntemos por lo menos una o dos veces al año, para compartir sensaciones hablar de las diferentes experiencias y para generar sinergias. Creo sinceramente que somos un gran grupo pero después de unos cuantos añitos tengo la sensación de cada uno estamos haciendo las guerras por nuestro lado. Entiendo que podemos hacer mas en lo que a acuerdos a nivel nacional se refiere y considero un gran éxito el acuerdo con Abanca, cofidis, etc.

**“Creo sinceramente que somos un gran grupo”**



Me gustaría que nos planteáramos a medio plazo la creación de nuevos departamentos para

apoyar a las oficinas (financiero, gestión de suelos y activos singulares, y expansión de la marca BEST).

Además de dar las gracias a Julio y Rafa por el esfuerzo y el tiempo dedicados a los demás, de verdad sois increíbles.

Héctor Arce

Best House Valencia de Don Juan- León



Muchas gracias Julio y Rafael por la jornada vivida en el día de ayer 16 de abril de 2018. Es muy motivador poder ver que la franquicia de la que formo parte se involucra con el franquiciado y apunta a lograr nuevos y mejores acuerdos de comercialización, como así también la capacitación necesaria y las reuniones individuales.

**“Es muy motivador poder ver que la franquicia de la que formo parte se involucra con el franquiciado”**

Además de compartir gratos momentos con compañeros y aprovechar los conocimientos y experiencia de trabajo de la mayoría de ellos. Un placer enorme y espero se repita más seguido.

Un fuerte abrazo.

Cristian Soro

BEST HOUSE TENERIFE CANDELARIA

Llevamos ya más de 10 años con la franquicia, y lo cierto es que se echaba en

falta este tipo de reuniones grupales. Siempre se comparten ideas y pueden ser muy enriquecedoras. En este caso valoramos la jornada como muy positiva pues sacamos algunas ideas interesantes expuestas por Julio Gómez y Rafael. La formación fue amena, cercana y dinámica.

**“Se agradece que las personas al frente de la franquicia estén en disposición de escuchar y contar con la opinión e ideas”**



Valoramos también de manera muy positiva las reuniones individuales con las que se cerró la jornada. Se agradece que las personas al frente de la franquicia estén en disposición de escuchar y contar con la opinión e ideas de cada uno de nosotros para hacer del Grupo Best una empresa más fuerte en esta nueva etapa.

Un saludo cordial,



Marcos González  
Best House  
Guanarteme y  
Best House in the  
Sun  
Gran Canaria, Islas  
Canarias

## Alquiler de vivienda para empleados: sin IVA

**Alquiler.** En general, el alquiler de edificios destinados a vivienda está exento de IVA. No obstante, hasta ahora Hacienda exigía que se repercutiese IVA si quien alquilaba la vivienda era una empresa (aun en el caso de que esa empresa cediese la vivienda a uno de sus empleados).

**¡Atención!** Hacienda consideraba que el alquiler estaba exento de IVA sólo si era el propio arrendatario quien lo destinaba a su propia vivienda (lo que no sucedía cuando quien alquilaba era una sociedad).

**Nuevo criterio.** Pues bien, el Tribunal Económico-Administrativo Central ha cambiado este criterio, y en una reciente resolución [Resolución TEAC 15-12-2016] ha establecido que si

una sociedad alquila la vivienda para que la utilice en exclusiva un empleado, el alquiler también está exento de IVA. **Apunte.** En cualquier caso, es necesario que el contrato incluya las siguientes menciones:

- Que indique la identidad del empleado que utilizará la vivienda, y que se prohíba a éste subarrendar o ceder la vivienda a terceros.
- El contrato también debe incluir el resto de menciones habituales en un contrato de alquiler: renta, plazo de duración, etc.

**Si alquila una vivienda a una sociedad para que la utilice en exclusiva uno de sus empleados y el nombre de éste se designa en el contrato, no deberá repercutir IVA.**

## El propietario lo ha vendido con otra agencia

*Usted ha estado comercializando un inmueble sin exclusiva, y ahora el vendedor le pide que le devuelva las llaves porque lo ha vendido a través de otra agencia. No obstante..., ¿fue usted quien enseñó primero el piso al comprador?*

**Frecuente.** Esta situación es frecuente cuando un inmueble se comercializa sin exclusiva. En ese caso, al intervenir varias agencias, puede suceder que una enseñe el inmueble por primera vez a un posible comprador pero que éste acabe comprando el inmueble a través de otra agencia. **¡Atención!** ¿Tiene derecho su agencia a cobrar sus honorarios por haber sido la primera en enseñar el inmueble al comprador final?

### Intervención determinante

**Mediación.** Pues bien, si su agencia interviene sin exclusiva en la comercialización de un inmueble junto con otros intermediarios, tendrá derecho a cobrar sus honorarios *si su gestión o intervención resulta "determinante" o "decisiva" para que se consuma la venta del inmueble.* **Apunte.** Y ello aunque (como en su caso) la venta se cierre a través de otra agencia, sin su conocimiento y por un precio distinto al que usted ofertaba.

**Indicios.** A estos efectos, no existe una regla general para determinar qué intervención ha sido decisiva. **Apunte.** Un argumento a su favor es haber sido el primero en visitar el inmueble con el comprador; pero sepa que esto por sí solo no es suficiente, ya que los tribunales tienen en cuenta estos otros factores:

- **Tiempo.** El tiempo transcurrido entre la intervención de su agencia (cuando enseñó el inmueble al comprador y pasó su oferta al vendedor) y el cierre de la compraventa. **Apunte.** Así, que haya pasado poco tiempo será un argumento a su favor.
- **Precio.** El precio al que finalmente se haya vendido el inmueble: si la diferencia entre el precio al que usted ofertó el piso y el precio al que finalmente se ha vendido es elevada, su posición se debilitará, ya que el vendedor podrá alegar que fue la otra agencia la que negoció y acercó las posturas hasta conseguir el acuerdo.

**Documentos.** Otro indicio que se tiene en cuenta es qué agencia se ha encargado de realizar los trámites y preparar los documentos para la compraventa (la tasación, la confección del contrato de arras, la coordinación de la firma de la escritura...).

**Ejemplo.** Una agencia enseñó una vivienda con un precio de venta de 600.000 euros, que el comprador no aceptó. Después intervino una segunda agencia, que enseñó de nuevo el piso al comprador y fue pasando distintas ofertas al vendedor hasta que éste aceptó vender por 430.000 euros.



**Apunte.** En este caso se reconoció el derecho a cobrar a la segunda agencia, pues su intervención había sido la determinante.

### ¿Cómo actuar?

**Consejo.** Por tanto, el hecho de haber sido el primero en enseñar el piso no le da derecho por sí solo a cobrar sus honorarios. Aun así, tampoco debe renunciar a reclamarlos:

Compruebe que realmente ha intervenido otra agencia en la venta.

**Apunte.** Ha habido casos en que el vendedor simula dicha intervención para ocultar que se ha puesto de acuerdo con el comprador para "puentear" a la agencia y eludir el pago de sus honorarios.

Solicite una nota informativa en el Registro y compruebe en qué condiciones se ha vendido el inmueble (fecha de venta, precio...), para verificar si su intervención ha sido la determinante según los criterios indicados.

*Si su agencia interviene en la venta de un inmueble sin exclusiva a la vez que lo hacen otras agencias, tendrá derecho a cobrar sus honorarios si su intervención ha sido determinante, aunque la venta se haya hecho sin su conocimiento.*

## Declare los alquileres

**Control.** En el último año, Hacienda ha aumentado su control sobre inmuebles vacíos, para aflorar rendimientos de actividades económicas y alquileres no declarados. **Apunte.** Para ello, se basa en la declaración que cada año presentan las compañías eléctricas, en la que informan del consumo eléctrico de todos los inmuebles del país e incluso en los anuncios de internet

**Sin reducción.** Así pues, no deje de declarar en su IRPF los alquileres que perciba. Si declara que tiene un inmueble vacío pero Hacienda detecta consumos significativos (superiores a los de una segunda residencia), corre el riesgo de ser comprobado.

Los rendimientos por alquiler de viviendas disfrutan en el IRPF de una reducción del 60%, por lo que sólo tributa el 40% restante. **¡Atención!** No obstante, para disfrutar de esta reducción, los rendimientos del alquiler *deben haber sido declarados* en la autoliquidación del impuesto o en una declaración complementaria posterior (siempre que esa complementaria se

presente antes de haber recibido cualquier requerimiento por parte de Hacienda).

Por tanto, en caso de que sea Hacienda la que detecte los rendimientos no declarados, deberá tributar por ellos *sin reducción y con las sanciones correspondientes.* **Apunte.** Vea el coste final si usted tributa a un tipo marginal del 45% y deja de declarar un alquiler de vivienda con un rendimiento neto de 10.000 euros al año:

Concepto	Declarando	Sin declarar
Renta que tributa	4.000	10.000
Cuota IRPF (45%)	1.800	4.500
Sanción (50%)	-	900 (1) (2)
Total a pagar	1.800	5.400

1. Verifique que la sanción se aplica sobre la base que debería haberse ingresado en la autoliquidación, y no sobre la cuota liquidada por Hacienda.

2. Si no recurre la liquidación y paga la sanción en plazo, el importe final de esta última será de 473 euros (después de aplicar la reducción por conformidad del 30% y la de pronto pago del 25%).

*La reducción del 60% de la que disfrutaban los alquileres de viviendas no es aplicable cuando éstos no se han declarado en el IRPF y Hacienda lo detecta.*

# PLAN ESTATAL DE VIVIENDA 2018-2021

## Resumen:

Este nuevo Plan cuatrienal recoge ayudas públicas estatales relacionadas con la vivienda buscando potenciar el **mercado de alquiler** y la **rehabilitación**, la regeneración y la renovación urbanas. Se dirigen a residentes en España y estarán gestionadas por las CCAA.

## Introducción:

Los **objetivos de este Plan** son, en esquema:

– El sistema de ayudas prioriza dos ejes, **fomento del alquiler** y el **fomento de la rehabilitación y regeneración y renovación urbana y rural**, con especial atención a las personas en situación de desahucio o lanzamiento de su vivienda habitual y a las ayudas a la accesibilidad universal.

– Contribuir a que los **deudores hipotecarios** como consecuencia de la adquisición de una vivienda protegida puedan hacer frente a las obligaciones de sus préstamos hipotecarios.

– Reforzar la **cooperación y coordinación interadministrativa**, así como fomentar la corresponsabilidad en la financiación y en la gestión.

– Mejorar la **calidad de la edificación** y, en particular, de su conservación, de su eficiencia energética, de su accesibilidad universal y de su sostenibilidad ambiental.

– Contribuir al incremento del **parque de vivienda en alquiler o en régimen de cesión en uso**, tanto público como privado, con determinación de una renta o precio de cesión en uso máximo, durante el plazo mínimo de 25 años.

– **Facilitar a los jóvenes el acceso al disfrute de una vivienda** digna y adecuada en régimen de alquiler.

– Contribuir a **evitar la despoblación** de municipios de menos de 5.000 habitantes, facilitando a los jóvenes el acceso a la adquisición o rehabilitación de una vivienda en dichos municipios.

– Facilitar el disfrute de una vivienda digna y adecuada a las **personas mayores** y a las **personas con discapacidad**, en régimen de alquiler o de cesión en uso con renta o precio limitado, mediante el fomento de **conjuntos residenciales** con instalaciones y servicios comunes adaptados.

– Contribuir a mantener la **reactivación del sector inmobiliario**.

El horizonte temporal del Plan es el tradicional de **cuatro años**.

Las **personas físicas beneficiarias** han de ser de nacionalidad española o extranjeros con residencia legal en España.

La **gestión de las ayudas** del Plan corresponderá, como en los anteriores, a las **Comunidades Autónomas** y Ciudades de Ceuta y Melilla. La colaboración entre ellas y el Ministerio de Fomento se instrumentará mediante los **convenios** correspondientes.



Vamos a dar unos apuntes sobre cada uno de los **nueve Programas** en que se desarrolla el Plan:

### 1. Programa de subsidiación de préstamos convenidos.

Tiene por objeto, el mantenimiento de las ayudas de subsidiación de préstamos convenidos regulados en los **Planes Estatales de Vivienda anteriores**. Se trata de evitar casos de ejecución hipotecaria que culminan en procedimientos de lanzamiento, manteniendo estas ayudas de subsidiación a todas aquellas **familias que las vinieran percibiendo** y por todo el periodo por el que las tuvieran reconocidas en el marco del ordenamiento jurídico vigente. Art. 9.

### 2. Programa de ayuda al alquiler de vivienda.

Se mantiene el programa del plan anterior, con el mismo **límite del 40 % de la renta del alquiler** (en los mayores de 65 puede llegar al 50%), si bien **suprimiendo el límite de 200 euros/mes**. Se incorpora la posibilidad de otorgar ayudas al alquiler a beneficiarios que abonen una **renta de hasta 900 euros/mes** (antes 600).

Es preciso que exista un **contrato de arrendamiento** conforme a la **LAU**, que se trate de la **residencia habitual y permanente** del arrendatario y que no se superasen determinados umbrales de **ingresos**.

Las ayudas se otorgan **en función del nivel de ingresos económicos** de las personas, pero atendiendo, no a los individuos aislados, sino a los **ingresos de la unidad de convivencia**. Mayores límites de ingresos para las familias numerosas y personas con discapacidad.

Se evita la subvención de alquileres elevados y sólo se paga un **porcentaje de este**, sin establecer una cuantía fija.

Hay **prohibiciones de ayuda** como casos en que se ostente la propiedad de otra vivienda o relaciones de parentesco con el arrendador.

Se concede, en principio, por **tres años**. Artículos 10 al 18.

### 3. Programa de ayuda a las personas en situación de desahucio o lanzamiento de su vivienda habitual.

Este Programa es **nuevo**. Está dirigido a aquellas personas, especialmente vulnerables, que hayan sido o vayan a ser objeto de **lanzamiento de su vivienda habitual**, por no poder hacer frente al pago del **alquiler** o de las cuotas del **préstamo hipotecario**, mediante la disposición de un **fondo de viviendas** desocupadas de las entidades de crédito y otras entidades o particulares tenedores de viviendas. La ayuda puede alcanzar hasta el 100% de la renta.

El **momento procesal** determinante será el anuncio de subasta o el del requerimiento judicial, según el caso. La **presunción de ser la vivienda habitual**, en las ejecuciones hipotecarias, procederá e lo declarado en la escritura. Artículos 19 al 23.

### 4. Programa de fomento del parque de vivienda en alquiler.

Se da un nuevo impulso al fomento del **parque de viviendas en régimen de alquiler** o en régimen de **cesión en uso**, mediante un programa que incentiva económicamente su **promoción pública o privada** (esto último, novedad), exigiendo un **compromiso de permanencia mínima en esos regimenes de 25 años**, al tiempo que  **fija rentas y precios máximos** modulados en función de los niveles de ingreso tope que se establecen para el inquilino o cesionario potencial.



La ayuda por vivienda puede llegar a los **36.750 euros**.

Se fija un **precio máximo por el alquiler** de 5,5 y 7 euros/m<sup>2</sup>, según mayor o menor ayuda recibida.

Las **familias beneficiarias** han de tener unos ingresos globales que no superen **de tres veces a cinco veces el IPREM**, según modalidades.

El destino por un plazo de al menos **25 años** al arrendamiento o a la cesión en uso deberá constar, en todo caso, por **nota marginal** en el **Registro de la Propiedad**. Artículos 24 al 32.

### **5. Programa de fomento de mejora de la eficiencia energética y sostenibilidad en viviendas.**

Este programa tiene por objeto, tanto en ámbito urbano como rural, la financiación de **obras de mejora de la eficiencia energética y la sostenibilidad**, con especial atención a la envolvente edificatoria en edificios de tipología residencial colectiva, incluyendo sus viviendas, y en las viviendas unifamiliares (esto último, novedad).

Se incrementan las ayudas a este programa que pretende la disminución de emisiones de carbono y reducir la factura energética de las familias y del país.

Entre los requisitos se encuentran que las construcciones han de ser **anteriores a 1996**, que se dediquen a domicilio habitual de propietarios o arrendatarios (más del 50% en las viviendas colectivas), que haya un acuerdo de la comunidad de propietarios y un informe técnico sobre su necesidad.

El amplio catálogo de **actuaciones subvencionables** se encuentra en el art. 36: calefacción, refrigeración, envolvente térmica, agua caliente, energías renovables...

La **cuantía** máxima de la subvención que se puede conceder por **vivienda unifamiliar** aislada o agrupada en fila no podrá superar los 12.000 euros ni el 40 % de la inversión subvencionable. Para edificios, con el mismo límite del 40% de la inversión, en ningún caso podrá superar el importe de multiplicar 8.000 euros por cada vivienda y 80 euros por cada metro cuadrado de superficie construida de local comercial. Arts. 33 al 39.

### **6. Programa de fomento de la conservación, de la mejora de la seguridad de utilización y de la accesibilidad en viviendas.**

Este programa tiene por objeto la **financiación de la ejecución de obras** para la **conservación, la mejora de la seguridad de utilización y de la accesibilidad** en viviendas unifamiliares, ya sean urbanas o rurales edificios de viviendas de tipología residencial colectiva y en viviendas concretas ubicadas en estos edificios.

Entre los requisitos se encuentran que las construcciones han de ser **anteriores a 1996**, que se dediquen a domicilio habitual de propietarios o arrendatarios (más del 50% en las viviendas colectivas), que haya un acuerdo de la comunidad de propietarios (no para pisos

concretos) y un informe técnico sobre su necesidad.

Son **variadas las actuaciones subvencionables** que se desgranar en el art. 43: mejoras de conservación, condiciones mínimas de habitabilidad, ascensores, video porteros...

La **cuantía** máxima de la subvención puede llegar a 3000 ó a 8000 euros, dependiendo de para qué se pida. No puede exceder del 40 % del coste de la actuación. Arts. 40 al 46.

### **7. Programa de fomento de la regeneración y renovación urbana y rural.**

El programa tiene como objeto la financiación de la realización conjunta de **obras de rehabilitación en edificios y viviendas**, incluidas las viviendas unifamiliares, de urbanización o reurbanización de espacios públicos y, en su caso, de edificación de edificios o viviendas en sustitución de edificios o viviendas demolidos, dentro de ámbitos de actuación denominados **área de regeneración y renovación urbana o rural** previamente delimitados. Se incluyen los supuestos de **infravivienda y chabolismo**.



Este Programa trata de **mejorar los tejidos residenciales**, recuperar conjuntos históricos, centros urbanos, barrios degradados, incluidos expresamente la infravivienda y el chabolismo, y núcleos rurales.

Pueden ser **beneficiarios** de las ayudas quienes asuman la responsabilidad de la ejecución integral del Área delimitada por la actuación. Al ser más complejas, tienen las actuaciones una **duración** superior, hasta de cinco años. Artículos 47 al 54.

### **8. Programa de ayuda a los jóvenes.**

Aparte de que el conjunto del Plan tiene como uno de sus objetivos la ayuda a los jóvenes en esta materia, existe un Programa específico **por primera vez**.

Este programa tiene por objeto:

– facilitar el acceso al disfrute de una vivienda digna y adecuada en **régimen de alquiler** a los jóvenes con escasos medios económicos, mediante el otorgamiento de ayudas directas al inquilino,

– o facilitar a los jóvenes el acceso a una vivienda en **régimen de propiedad** localizada en un municipio con población residente **inferior a los 5.000 habitantes**, mediante la concesión de una subvención directa para su adquisición.

Para ser **beneficiario de las ayudas al alquiler**, entre otros requisitos, se precisa tener **entre 18 y 34 años**, tener unos ingresos inferiores a tres veces el IPREM salvo excepciones, pagar una renta de hasta 600 euros y ser del domicilio habitual y permanente.

La duración ordinaria de la ayuda es de **tres años**.

Para ser **beneficiario de una subvención directa para la compra**, los requisitos son parecidos. El inmueble no puede sobrepasar los **100.000 euros**.

La **cuantía** de la ayuda al alquiler será de **hasta el 50 % de la renta mensual** para los primeros 600 euros. Para los casos en que pueda alcanzar los 900 euros al mes, la ayuda incluirá el 30% entre 601 y hasta 900 euros.

La cuantía de la ayuda a la adquisición de vivienda de **hasta 10.800 euros por vivienda**, con el límite del 20 % del precio de adquisición de la vivienda.

Los menores de 35 también tienen un **25% más de límite de ayuda** en los programas de fomento de mejora de la eficiencia energética y sostenibilidad en viviendas, de fomento de la conservación, de la mejora de la seguridad de utilización y de la accesibilidad en viviendas y de fomento de la regeneración y renovación urbana y rural si las actuaciones se realizan en municipios de pequeño tamaño. Artículos 55 al 64.

### **9. Programa de fomento de viviendas para personas mayores y personas con discapacidad.**

Hay en España ocho millones de personas mayores de 65 años y tres millones de personas con discapacidad.

Este programa ayuda a la promoción de **edificios y conjuntos residenciales que cuenten con instalaciones y servicios comunes** adecuados para ellas, tales como asistencia social, atención médica básica, limpieza y mantenimiento, dispositivos y sistemas de seguridad, restauración, actividades sociales, deportivas, de ocio y culturales, así como terapias preventivas y de rehabilitación.

Las viviendas que obtengan financiación con cargo a este programa solo podrán ser ocupadas en régimen de **alquiler o de cesión en uso**, con renta o precio limitado, por **personas mayores de 65 años o con discapacidad** con recursos económicos limitados (menos de cinco veces el IPREM). Su patrimonio no podrá

superar los 220.000 euros y han de carecer de vivienda en propiedad.

El **precio del alquiler** o de la cesión en uso no podrá superar 9,5 euros/m<sup>2</sup> útil.

Podrán obtener financiación por este programa, el destino se ha de mantener por un plazo de al menos **cuarenta años**. Esta circunstancia deberá constar en **nota marginal en el Registro de la Propiedad**. Artículos 65 al 73.

### Resto de disposiciones

Entre las **disposiciones que completan** el real decreto, destacamos:

– La D. A. 2ª establece el límite temporal de concesión de ayudas en el marco de este Plan Estatal,

estableciendo que las Comunidades Autónomas y Ciudades de Ceuta y Melilla **solo podrán reconocer ayudas hasta el 31 de diciembre de 2021** o, en caso de ser posteriores, con cargo a los presupuestos del ejercicio 2021 o anteriores.



– La D. A. 3ª regula la **interrupción o el inicio del periodo de carencia de los préstamos a promotores de viviendas protegidas**, calificadas al amparo de

planes estatales de vivienda anteriores destinadas a la venta o al alquiler.

– La D. Tr. 1ª establece la **posible ampliación del plazo de ejecución** de las actuaciones de fomento del parque público de vivienda en alquiler y de fomento de la regeneración y renovación urbanas, articuladas al amparo del **Plan Estatal 2013-2016** hasta el 31 de diciembre de 2019.

– La D. Tr. 2ª regula la **prórroga y concesión de un nuevo plazo para el reconocimiento de ayudas del programa de ayuda al alquiler de vivienda** y del programa de fomento de la rehabilitación edificatoria del Plan Estatal 2013-2016 anterior en determinadas condiciones.

– La D. Tr. 3ª **permite reconocer ayudas con efectos retroactivos al 1 de enero de 2018**.

Entró en vigor el 11 de marzo de 2018.

FUENTE: Notarios y Registradores

## ¿Qué IVA le aplico?

**Extranjero.** Usted tiene una agencia inmobiliaria y, dado que varios de sus clientes son extranjeros, en ocasiones se le plantean dudas sobre el IVA que debe aplicarles.

La Agencia Tributaria ha incorporado un nuevo servicio en su página web denominado “Localizador de servicios”. Se trata de una herramienta de libre acceso que indica dónde se localiza un servicio y, por tanto, si está sujeto a IVA, quién debe declarar el IVA devengado en la operación, si en la factura se debe o no repercutir IVA, etc.

Como regla general, en los servicios relacionados con inmuebles se debe aplicar el IVA del lugar donde se encuentre el inmueble. Así pues, si recibe un encargo de un extranjero para vender un apartamento situado en España, debe facturar sus servicios con

IVA “español”; pero si el inmueble está situado en otro país de la UE, en su factura deberá repercutir el IVA aplicable en ese país.

**Acceso.** Puede acceder a este servicio en el siguiente enlace (en el que encontrará un apartado específico de “Servicios relacionados con inmuebles”): <https://www2.agenciatributaria.gob.es/soporteaeat/Localizador.nsf/Localizador?OpenForm&Seq=6# RefreshKW CondicionClient e>.

Si tiene dudas sobre el IVA que debe aplicar en una factura, consulte el “Localizador de servicios” que Hacienda ha incorporado en su web.

Fuente: Apuntes y Consejos

## CONSEJOS PARA DESCRIBIR UN INMUEBLE EN PÁGINAS WEB Y PORTALES

### Como venderías un inmueble?

Aunque una imagen valga más que mil palabras, no desdeñes el resultado de un anuncio bien redactado y estructurado

Ten en cuenta que los compradores compran viviendas pero también emociones que puedes hacerles llegar a través de las palabras.

En un anuncio no solo tiene que haber datos y características debe contener ventajas, emociones, hogares...

### CONSEJOS PARA REDACTAR UN ANUNCIO



Hay que atraer la atención y esto empieza con EL TITULO. Este tiene que llamar la atención y que incite a seguir leyendo.

Seguimos con el cuerpo del ANUNCIO: Cuenta historias breves, usa metáforas, no incorpores datos irrelevantes, piensa como en un anuncio de coches, no te venden las 4 ruedas ni el volante.

### AQUÍ TIENES ALGUNOS EJEMPLOS

#### 1.- PISO PARA REFORMAR



-Piso a muy buen precio y por eso te sobrara dinero para que lo reformes a tu gusto.

-Necesita de una reforma completa en la que te podemos ayudar para convertirlo en tu auténtico hogar.

-No vivas en casa de otros, reforma este piso con tu identidad

#### 2.- PISO SIN ASCENSOR

- Los gastos de comunidad son mínimos al no disponer de ascensor.

-Sus dos orientaciones favorecen una correcta ventilación y te permiten disfrutar tanto de las vistas hacia el mar como

-Tu piso en zona ideal con POCOS GASTOS de comunidad.

- Lo tiene casi TODO, solo le falta el ascensor, pero es un...

#### 3- PISCINAS Y OTROS EXTRAS

- Si pedías un piso con PISCINA, aquí lo tienes

- Y por supuesto PLAZA DE GARAJE y TRASTERO
- Con ASCENSOR y a un INMEJORABLE PRECIO, ¿qué más puedes pedir?
- Por supuesto tiene 2 dormitorios para que no venga más gente de la cuenta.
- Aparcaras en su GARAJE que va incluido en el precio.

#### 4-SIN HONORARIOS Y CON FINANCIACION

- Además tu NO NOS PAGAS NADA y te podemos Buscar la financiación 100%
- ¿AUN TE LO ESTAS PENSANDO? Pues no nos pagas nada a la inmobiliaria y te lo pueden FINANCIAR al 100%
- Tu nueva vivienda por tan solo 400 €/mes
- Hazte propietario por menos de lo que pagas en alquiler

#### 5- OTRAS

- No dejes que nadie te lo cuente y compruébalo por ti mismo,
  - Tiene lo más importante: luz, y muy buena orientación
  - Esta es la ocasión para verlo y después, por supuesto, comprarlo.
- Vivienda para disfrutarla inmediatamente al estar reformada y con pocos gastos de comunidad al no tener ascensor pero solo es un SEGUNDO piso muy cómodo de subir.

#### 6- UBICACIÓN



- Prepárate para disfrutar, a sólo 50 metros de tu casa, de la fantástica playa
- Si tienes hijos en poca edad, a escasos minutos andando, se encuentran distintos colegios.
- Podrás disfrutar de la tranquilidad de saber que tus hijos juegan sin peligro,

- Que más se puede pedir, bueno sí, que a cinco minutos andando tienes el Centro, la parada del metro
- Imagina vivir en ... rodeado de ... con .....YA NO IMAGINES MAS

#### 7- SIN GARAJE

- Aparcas cómodamente delante de tu casa
- Además hay amplios aparcamientos en la zona con lo que aparcar no es un problema



#### 8- PRECIO

- Por el mismo precio que un coche
- Y pensar que te compraste un coche más caro... Ahora puedes comprar este piso recién rebajado Por TAN SOLO \*\*
- Con este precio nadie te podrá decir que has comprado caro
- ¿Por qué comprar un piso CUANDO PUEDES COMPRAR UNA CASA?
- Aunque no parezca verdad ese es su precio
- Algunos sueños si se pueden comprar

#### 9- DIMENSIONES

- Galería para que tengas aún más desahogo
- El exterior es perfecto para que tu tiempo lo vivas con los tuyos ya que dedicaras poco tiempo al cuidado del jardín,
- No lo compres solo por su GRAN TERRAZA, ni porque este prácticamente en PRIMERA LINEA DE PLAYA, ni por su AMPLIO SALÓN, ni por sus 2 DORMITORIOS y sus 2 BAÑOS, ni por su GARAJE, cómpralo porque vas a disfrutar como nunca y a un PRECIO INCREIBLE.
- Desconecta... silencio, naturaleza, tranquilidad...eso sí, sin alejarte del centro,
- Buscamos a los enamorados de las grandes terrazas, que les guste disfrutar del aire libre, tomar el sol, organizar cenas con amigos... ¿ERES TU?
- Esta vivienda no dejará de sorprenderte con la amplitud de ...

Fuente: Best House Castellón



## Vuestras opiniones NOS ANIMAN

**Nuestro mayor agradecimiento** a todos los compañeros asistentes a las formaciones realizadas en Madrid, sobre todo a los que nos habéis tenido que desplazar, pero desde el Grupo Best creemos que estos cursos junto con vuestras propuestas nos ayudaran a mejorar muchos aspectos. **Muchas, pero que muchas gracias.**



Aprovecho la oportunidad que me brindáis para dar una opinión sobre el curso de Best House realizado en Madrid el pasado día 5 de octubre.

Considero la formación en cualquier ámbito profesional como algo fundamental para el desarrollo del negocio. Es necesario estar al día de las nuevas corrientes, y en nuestro sector son muchos los aspectos a tener en cuenta. El intercambio de información con otros compañeros también nos aporta nuevas y diferentes perspectivas sobre nuestro negocio.

**Es necesario estar al día de las nuevas corrientes, y en nuestro sector son muchos los aspectos a tener en cuenta.**

Respecto al curso me pareció muy interesante todo lo que se trató sobre el tema de la captación, las diferentes formas de trabajar y las tendencias del mercado. Este es un tema capital en la forma de trabajar en el sector actualmente y toda la formación que se pueda recibir en este aspecto es bienvenida.



En este sentido considero que se debía haber dedicado más tiempo a la

formación, intentando mayor participación de los asistentes, reduciendo el tiempo de presentación de los nuevos productos de apoyo a la comercialización de las viviendas.

Espero que se de continuidad a estas jornadas de formación e intercambio de opiniones entre los miembros de la marca para conseguir una unidad de acción en los temas comerciales.

Saludos,

**David Gatón González-Anleo - VALLADOLID PANADEROS**

Hola, Julio soy Carlos de la oficina de Santiago de Compostela que acudí a la reunión del 5 de octubre con mi compañera dolores. He de decir que mi valoración del curso de captación en exclusiva ha sido una experiencia del todo positiva, ya que a parte del contenido del curso, dado por una/s persona/s que saben más que la mayoría del sector inmobiliario y sus entresijos, también tienen mucho valor para mí ver cómo se trabaja en otras oficinas y ver como se enfrentan a las ventas en diferentes puntos de la geografía. Para mí el curso fue del todo beneficioso y ayuda a sacar ideas para mejorar.

**El curso fue del todo beneficioso y ayuda a sacar ideas para mejorar**

La única cosa que sería mejorable sería la duración del curso, que se hace muy corta y seguro que muchas cosas quedaron en el tintero. Sin más un saludo afectuoso a toda la familia Best House

**Carlos Pita- Best House SANTIAGO**



En nuestra opinión estos cursos son muy útiles e imprescindibles, entre otros motivos porque nos permiten poner en común criterios de trabajo, así como conocer otras formas de realizarlo y que en algunos casos sean más efectivos que los nuestros. También tenemos la posibilidad de conocer personalmente a otros compañeros, que luego cuando tienes que hablar con ellos telefónicamente por algún asunto es más agradable "conocer sus caras". Y finalmente es muy importante las presentaciones de los Acuerdos que firma el Grupo Best, porque permite conocerlos de primera mano y es más fácil retenerlos en mente que cuando llegan por correo, que probablemente en el día a día no le puedes hacer mucho caso.

**"Es muy importante las presentaciones de los Acuerdos que firma el Grupo Best"**

Por supuesto esta apreciación la podéis publicar donde estiméis oportuno, porque todo lo que redunde en beneficio de la franquicia nos beneficia a todos.

Muchas gracias a vosotros y un saludo.

**BOADILLA- MADRID**

Hola buenos días,

Respecto a la jornada de formación, mi valoración es positiva, ahora hay que ponerlo en práctica. Siempre es grato podernos reunir y compartir los conocimientos y experiencias de trabajo con otros franquiciados.

**M<sup>a</sup> Pilar Fernández - ZARAGOZA CENTRO**

Estás jornadas son muy productivas. Además de aprender temas importantes en nuestro trabajo, convives unas horas

con compañeros con los que compartes experiencias, dudas ...

**M<sup>a</sup> Jose Bueno – MEDINA DEL CAMPO (VALLADOLID)**



Muy positiva por conocer compañeros de otras zonas, si bien como "novata" me hubiera gustado más participación e interacción de aquellos con más experiencia que seguro pueden aportar mucho.-

**Sonia García – ASTURIAS**

Muy muy interesante.

**Francisco Javier Rojas – SEGOVIA**

Muy satisfactoria. Se nota que se están poniendo muchas ganas.

**Hector Arce- VALENCIA DE DON JUAN (LEON)**

## VISADO DE RESIDENCIA E INMUEBLES

*Los extranjeros de fuera de la Unión Europea pueden obtener un visado de residencia si compran un inmueble en España. Téngalo en cuenta, pues esta ventaja puede ser un incentivo para que adquieran un inmueble...*

**Visado.** Desde hace unos años, los extranjeros de fuera de la UE pueden obtener un visado de residencia si invierten en un inmueble (también tienen esta posibilidad si invierten en deuda pública o en depósitos bancarios, por ejemplo). **Apunte.** Vea qué pasos se deben seguir para obtenerlo, pues puede ser un incentivo para que algunos extranjeros (por ejemplo, ciudadanos rusos o chinos) compren un inmueble...



### Permiso de residencia

**Inmueble.** En concreto, es necesario que el extranjero no comunitario adquiera un inmueble en España y cumpla estas condiciones:

- o La inversión mínima sin cargas debe ser de 500.000 euros. Así pues, si compra una finca de 600.000 euros debe pagar 500.000 como mínimo, pudiendo solicitar una hipoteca por el resto.
- o Si compra un matrimonio casado en gananciales (o régimen análogo) y la inversión no llega al millón de euros, a efectos del visado se entiende que la inversión sólo la hace uno de los cónyuges (aunque el otro también podrá solicitar un visado como familiar del inversor).
- o Si compra una sociedad (es necesario que no esté domiciliada en un paraíso fiscal), puede solicitar el visado el extranjero que tenga la mayoría de los derechos de voto y ostente la facultad de nombrar y cesar a su administrador (generalmente será el socio que tenga más de la mitad de las acciones de dicha sociedad).

**Residencia.** Este visado lo concede la Dirección General de Migraciones, y permite residir y trabajar en España durante un año. **Apunte.** Después, puede solicitarse una autorización de residencia durante dos años más (prorrogables por plazos de

cinco años) si el extranjero acredita que sigue siendo propietario del inmueble.

### ¿Cómo solicitarlo?

**NIE.** En primer lugar, el extranjero debe obtener su Número de Identificación de Extranjeros o NIE (para más información, "[Necesita el NIE](#)", [Apuntes & Consejos Inmobiliaria, año 15, número 10, página 1, 04.07.2017](#)). A partir de ahí:

- o **Opción 1: ya ha comprado.** Si ya ha comprado el inmueble, debe acreditarlo con un certificado del Registro de la Propiedad. **¡Atención!** Si la compra aún está en trámite de inscripción, basta que en dicho certificado conste el asiento de presentación de la escritura y se acredite que se han pagado los impuestos de la compra.
- o **Opción 2: no ha comprado.** Si aún no se ha firmado la escritura, se puede aportar el contrato de arras junto a un certificado del banco conforme el extranjero dispone de un depósito bancario por la cantidad necesaria para comprar el inmueble. **Apunte.** En este caso, el visado inicial es por seis meses, ampliable a un año cuando se acredita la compra efectiva. **Documentos.** En todo caso, tenga en cuenta que



para obtener el visado hay que presentar otros documentos, como una acreditación de que el extranjero tiene medios económicos

suficientes durante su residencia en España y que dispone de un seguro de enfermedad (con la sanidad pública o un seguro privado). Asimismo, debe aportar un certificado conforme no tiene antecedentes penales.

*Para obtener estos visados es necesario que el extranjero adquiera un inmueble situado en España por valor igual o superior a 500.000 euros. Puede solicitarlo tras comprar el inmueble, o incluso antes aportando el contrato de arras.*

Fuente: Apuntes y Consejos

## ¿Que es el alquiler con opción de compra?

El **alquiler con derecho a compra** es un contrato doble o mixto compuesto por dos subcontratos, uno de alquiler y otro de compraventa. Esta modalidad permite al inquilino vivir arrendado en la vivienda por un tiempo determinado. Finalizado el plazo, tendrá derecho a comprarla por un precio acordado y del que se descontarán, total o parcialmente, las **rentas del alquiler** pagadas hasta el momento.

Según el Tribunal Supremo, se trata de «un precontrato –en principio unilateral–, en virtud del cual, una parte concede a la otra la facultad exclusiva de decidir sobre la celebración o no del contrato principal de compraventa, que habrá de realizarse en un plazo cierto y en unas determinadas condiciones, pudiendo también ir acompañado del pago de una prima por parte del optante».

Se trata, por tanto, de un tipo de contrato que **puede resultar beneficioso** para ambas partes: para el arrendatario porque puede vivir de alquiler mientras invierte en una posible compra; para el arrendador porque, mientras **el inquilino** no compra, tiene su vivienda en alquiler con la prima como seguro.



Este tipo de acuerdos no tienen por qué significar una cuota de alquiler más o menos elevada que en un contrato normal, pero sí implica un mayor desembolso inicial al tener que aportar una prima por la opción a compra, que suele ser mucho mayor a la cantidad aportada en una fianza. Además, en el caso de la prima y al contrario de lo que sucede con las fianzas, si al final el inquilino no se decide por la compra de la vivienda, perdería la totalidad de esta.

Por eso mismo, es muy importante asegurarse de que, llegado el momento, se va a poder pagar el precio de compra u **optar a un crédito**. Igualmente, si se tiene claro que esta es la opción más adecuada, antes de realizar o firmar el contrato hay que comprobar que la vivienda está libre de carga.

### ¿Cómo debe ser el contrato de alquiler con opción a compra?

El alquiler con opción de compra es un contrato atípico, no contemplado por la Ley y que no aparece expresamente regulado en el Código Civil, aunque esté aceptado y reconocido en el Reglamento Hipotecario y en la **Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU)**. Por eso mismo, es muy importante que todas las condiciones queden muy bien especificadas en el contrato.

Para que este sea vigente y según marca el Tribunal Supremo, es obligatorio que, al menos, aparezcan estipuladas en él dos condiciones esenciales de la compraventa: el objeto del contrato y el precio. Esto significa que se cede la decisión de adquirir la vivienda al inquilino tras los años marcados de alquiler y el precio de venta estipulado para la residencia en el momento de firmar el contrato, además de la cantidad de las cuotas del alquiler y el porcentaje a descontar de la renta de arrendamiento en caso de que se efectúe la compraventa. Si se aporta una prima inicial, que es lo habitual, también deberá aparecer la cantidad pactada de esta.

Al ser un contrato doble, es conveniente que en él se reflejen claramente todas las condiciones relativas al arrendamiento y a la compra. En este sentido, estos son los datos que debería incluir tanto en el contrato de alquiler como en el de compraventa:

### Contrato de alquiler

- Plazo durante el cual el inquilino puede estar arrendado en la vivienda
- Plazo durante el cual el inquilino puede ejercer su derecho a la compra
- Cantidad de la renta mensual del alquiler

- Quién corre con los gastos de la comunidad o de una posible reforma

### Contrato de compraventa

- La voluntad de que el arrendador venderá al arrendatario la vivienda si este se muestra interesado en su compra.
- Precio de venta de la vivienda.
- Porcentaje (fijo o variable por años) de las cuotas de alquiler realizadas hasta el momento de la compra a descontar del precio de venta.
- Cantidad de la prima inicial aportada por el arrendatario (si la hay) por el derecho a la compra, normalmente fijada en función de un porcentaje del precio de venta pactado



### Condiciones de alquiler con opción a compra

1. A la hora de realizar el contrato, no es imprescindible fijar una prima inicial por el derecho a la opción a compra. No obstante, para el propietario es recomendable, ya que es una forma de asegurarse de que el inquilino está interesado en adquirir la vivienda. Se debe tener claro que la prima y las cuotas invertidas en el alquiler se perderán si, llegado el momento, el inquilino no ejerce la opción a compra.
2. El inquilino tiene derecho a permanecer arrendado en la vivienda durante los años que dure el **contrato de alquiler**, sea cual sea el plazo establecido para ejercer el derecho a la compra, ya que este subcontrato está regulado por la LAU.
3. El inquilino puede prorrogar, si así lo consiente el propietario, el contrato de alquiler, pero, en ese caso, la opción

a compra caducará por ser dos contratos diferentes.

4. El propietario tiene la obligación de mantener el contrato y no ceder, alquilar o vender el piso a terceros durante el tiempo que dure este.

5. El inquilino tiene exclusividad en la compra de la vivienda dentro del plazo establecido en el contrato para ejercer su derecho a la opción.

6. La compra de la vivienda puede darse mucho tiempo antes de que termine el plazo fijado. De hecho, lo habitual es que el arrendatario se decida por la compra antes de los dos años, lo cual es beneficioso para ambas partes: el inquilino no sufre mucho la fluctuación en los precios y el propietario consigue deshacerse de la vivienda.

7. El precio de la compraventa no puede ser modificado ni por propietario, ni por inquilino. El precio

del alquiler, sin embargo, sí que puede variar en función del IPC si el dueño así lo exige.

8. Si el inquilino se **retrasa en el pago** de la renta más de dos meses perderá la opción a compra y, por lo tanto, la prima aportada.

9. El contrato puede inscribirse en el registro de la propiedad para que sea exigible a terceros, siempre y cuando ambas partes estén de acuerdo y cumplan con los requisitos básicos (que quede especificado el precio de compra, el de la prima y el plazo para ejercer la opción).

10. Al estar sujetos al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas, estos contratos pueden dar lugar a diferentes situaciones fiscales:

- Si solo se especifica el plazo y el precio de la vivienda, durante el contrato de

arrendamiento, el inquilino podrá deducir el alquiler y el propietario deberá **declarar lo percibido por este**. Además, cuando se realice la venta, el propietario tendrá que declarar esa ganancia de patrimonio y, si procede, el comprador deducírsela.

- Si el inquilino paga al propietario la prima por el derecho de la opción, este último deberá declarar esa ganancia, aunque el primero no podrá desgravarla.

Sea como sea, es importante tener en cuenta que el precio de la opción de compra y la parte de los alquileres que se descuenta del precio final al ejercerse la opción de compra, se podrán deducir en el IRPF en concepto de adquisición de compra habitual.

Fuente: Fotocasa

## PAGOS EN EFECTIVO

Una de las medidas incluida dentro del borrador de Presupuestos Generales del Estado que PSOE y Podemos presentaron la semana pasada era la **limitación de los pagos en efectivo a tan solo 1000 €** con el fin de reducir la economía sumergida y el fraude fiscal. Esta reducción supondrá un 60% menos que el anterior límite, de 2500 €.

Ha sido durante el Consejo de Ministros del pasado viernes, donde se ha presentado el anteproyecto de ley antifraude, una serie de medidas para luchar contra el fraude fiscal, que ahora tiene que pasar por la aprobación del Congreso y el Senado antes de su aprobación definitiva.

15.000 euros vigentes en la actualidad cuando el pagador es una persona física que justifique que su domicilio social no está en España y no actúe como profesional o empresario (entre particulares residentes no hay límite).

Dentro de esta misma ley también se encuadran otras medidas para luchar contra el fraude fiscal, como la prohibición del software de doble uso para esconder contabilidades en B; un mayor control tributario contra las criptomonedas y la reducción de la cuantía que tiene en cuenta Hacienda para entrar en una lista de morosos, que descenderá desde el millón de euros hasta los 600.000 euros.

Fuente: CODAFIS



Se trata de una medida que ya estaba proyectada en 2016 pero que el anterior ejecutivo

nunca llegó a materializar. Es ahora cuando se quiere recuperar, dando un paso más en la eliminación del dinero en efectivo, tal y como están haciendo otros países como Dinamarca, con el objetivo de luchar contra el fraude fiscal.



Hay que decir que esta restricción en los pagos en efectivo se limita a los transacciones realizadas entre profesionales, dejando fuera a los pagos que se efectúan entre particulares y, en principio, también las restricciones de

## EL SUPREMO Y LAS PLUSVALIAS

**El Supremo ha ratificado que las ventas que generan pérdidas no deben pagar la plusvalía municipal y que basta aportar la escritura para demostrar la pérdida...**

**Plusvalía.** Como recordará, el Tribunal Constitucional dictaminó que, en las ventas de inmuebles en las que no ha existido un

aumento de valor del terreno, no se debe pagar la plusvalía municipal. **Apunte.** Algún tribunal incluso ha ido más allá, y ha sentenciado que en caso de ganancia tampoco es exigible la plusvalía, al considerar que la fórmula de cálculo del impuesto es inconstitucional...



**Novedad.** Pues bien, sepa que recientemente el Tribunal Supremo se ha pronunciado sobre ambas cuestiones:

- **Pérdida.** Si la venta genera una pérdida, se confirma que la plusvalía municipal no es exigible. **Apunte.** Además, al contribuyente le basta con aportar las escrituras de compra y de venta para demostrar tal pérdida (a partir de ahí, será la Administración la que tenga que demostrar lo contrario para poder exigir el pago).
- **Ganancia.** En cambio, el Supremo considera que la forma de cálculo del impuesto es constitucional cuando la venta del inmueble genera una ganancia, por lo que en tal caso sí hay que tributar.



**¿Cómo actuar?** Si la venta de un inmueble le genera una pérdida, comuníquelo al Ayuntamiento y justifique dicha pérdida (con las escrituras de compra y de venta). Si aun así el Ayuntamiento le exige el pago, impúngelo. **Apunte.** Asimismo, si en los últimos

cuatro años la venta de algún inmueble le generó pérdidas y pagó la plusvalía municipal, recuerde:

- Si pagó mediante autoliquidación, presente una solicitud de rectificación y de devolución de ingresos indebidos antes de que pasen cuatro años (aporte también las escrituras de compra y de venta).
- Si fue el Ayuntamiento quien dictó una liquidación exigiendo el pago de la plusvalía, la situación es más complicada, ya que en ese caso la liquidación ya es firme si usted no la impugnó en plazo.

*Al contribuyente le basta aportar las escrituras de compra y de venta para probar la pérdida, y será la Administración la que, en su caso, deberá demostrar lo contrario.*

Fuente: INDICATOR.ES

NOTA. También es conveniente conocer el valor catastral del suelo en fecha de compra y en el de la venta ya que si este ha sido revisados (en la venta) a la baja, puede ser un motivo de recurso.

## 6 Trucos para obtener mejores fotografías de inmuebles



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.

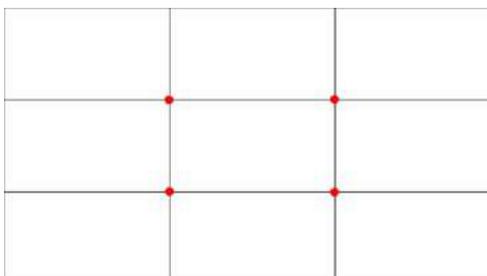
Aprendiendo una serie de reglas básicas sobre composición, podemos obtener mejores fotografías. En este artículo estudiaremos algunas de las principales bases de la composición fotográfica y qué efectos tienen en las imágenes.

- [1 La Regla de los Tercios](#)
- [2 Simetría](#)
- [3 Línea del horizonte](#)
- [4 Líneas diagonales](#)
- [5 Líneas conductoras](#)
- [6 Patrones](#)
- [7 Un nuevo recurso para sacar partido a las fotografías: El Homestaging Virtual](#)

### La Regla de los Tercios

Ésta es una de las reglas más básicas de la composición. Una vez que se entiende su funcionamiento, las fotografías tomadas mejoran considerablemente.

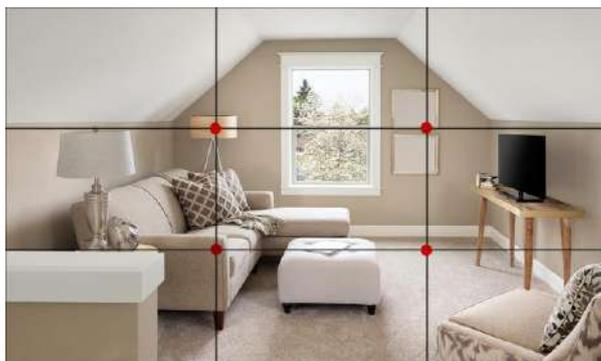
Consiste en dividir la imagen en 9 partes iguales mediante 2 líneas horizontales y otras dos verticales. En sus intersecciones se forman **puntos de interés** y es ahí donde se deben colocar los principales objetos (en este caso no es el centro lo de la imagen lo que más interés tiene).



Esta cuadrícula se puede activar en la cámara fotográfica a la hora de tomar la fotografía o después en un programa de edición para cuadrar bien la

imagen.

Observemos en la siguiente imagen cómo se ha aplicado esta regla. Hay tres puntos de interés que coinciden con objetos de la habitación (lámpara, cuadros y sofá). En el cuarto punto no hay nada. En este caso se crea una sensación de vacío. Fijémonos también cómo los objetos del primer plano no van más allá del tercio de la imagen y que la ventana casi está cuadrada en el centro.



Tomando esta cuadrícula como base, obtendremos un buen encuadre.

### Simetría

La simetría siempre es agradable a la vista y se puede usar de diferentes formas. Transmite **equilibrio**, como si el peso se distribuyera igualmente a ambos lados de la imagen si la dividimos por el centro.



En esta imagen se ha conseguido una simetría casi perfecta. Los elementos y espacios de cada lado se reparten por igual en ambas partes.

### Línea del horizonte

Este concepto está muy relacionado con la simetría. En este caso, la línea del horizonte nos ayuda a **dividir la composición en dos partes** diferenciadas: el cielo y el resto de los elementos.

La línea de horizonte nunca debe estar en el centro. Dependiendo del cielo, este puede ocupar aproximadamente 1/3 de la fotografía o 2/3 de la misma (según el interés que tenga o queramos otorgarle).

La línea de horizonte debe ser completamente recta.



### Líneas diagonales

Si la simetría transmitía equilibrio y estabilidad, las líneas diagonales se emplean para crear **dinamismo** y movimiento, huyendo así de una imagen estática.

En el siguiente ejemplo vemos el empleo de líneas diagonales, apoyadas por la perspectiva.



Esta imagen desprende una sensación muy dinámica.

### Líneas conductoras

Las líneas también pueden utilizarse para guiar la mirada del espectador a un punto de interés de la imagen.



Tal y como está este encuadre las líneas convergen en un rincón y delante está la cama, el elemento más importante en un dormitorio y finalmente toma protagonismo.

### Patrones

La repetición de elementos dan sentido de relación a las diferentes partes de la imagen y lo interesante está en romper esa repetición con otros elementos.

Por ejemplo, en la siguiente imagen vemos un patrón oscuro en el que se repiten una serie de dibujos. En contraposición, tenemos la pared y los muebles blancos, cuya superficie es lisa.



Se crea de esta forma un contraste que enriquece la imagen.

Conociendo estas reglas básicas y practicando la fotografía seremos capaces de obtener buenas imágenes, lo cual es fundamental para mostrar un inmueble si

estamos hablando del sector inmobiliario.

FUENTE: INMONEWS

# Los Préstamos y la Nueva Ley de Crédito Inmobiliario

Uno de los primeros textos que ESTAN PENDIENTES de aprobar esta legislatura es la Ley de crédito inmobiliario que traspone la Directiva UE 2014/17 sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial. Un texto que, no podemos negarlo, también tiene incidencia por la conocida sentencia del TJUE de 21 de Diciembre de 2016 que resolvió el tema de las cláusulas suelo y vino a dejar sin efecto la sentencia del Tribunal Supremo de 9 de Mayo de 2013 por la que se fijó una retroactividad limitada a la devolución de cantidades a los consumidores que habían celebrado sus contratos con las entidades bancarias con *ausencia de transparencia*, constituyendo esta ausencia de información sobre lo que firmaban la clave para entender el alcance del problema generado últimamente entre entidades bancarias y consumidores por estar firmando éstos contratos de préstamo sin negociación individual, no probando la entidad bancaria que esta transparencia existió y sancionando, por ello, la doctrina jurisprudencial esta ausencia con la nulidad de las cláusulas donde se reflejara esta falta de información, sin que el juez pudiera moderar el contenido de las mismas por esta declaración de abusividad.

Esta norma modifica puntualmente, aunque se mantiene la Ley 2/2009, de 31 de marzo, sobre “contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito” y hay que apuntar que para su tramitación el Consejo de Ministros de 17 de febrero de 2017 ha recibido un informe del M<sup>o</sup> de Economía, sobre el Anteproyecto de Ley Reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario con los siguientes parámetros:

- Refuerza la protección al consumidor y la transparencia en los préstamos inmobiliarios;
- Se aprobará un modelo estándar de contrato para uso voluntario, que se desarrollará luego reglamentariamente;
- El prestatario dispondrá de información desglosada de todos los gastos asociados a la firma del contrato y se dispondrá de un modelo de contrato que las entidades y los

consumidores podrán utilizar de forma voluntaria.

- Se refuerza el control de legalidad que ejercen notarios y registradores en la fase de contratación para un asesoramiento más amplio al consumidor.



¿A quién se aplica esta Ley?

A tenor del art. 2 esta ley será de aplicación a los contratos que celebren los prestatarios **con personas físicas o jurídicas que de manera profesional realicen alguna de las actividades** relacionadas con la contratación de préstamos.

**Las pautas de conducta.** En el texto que se propone se fijan pautas de conducta que han de seguirse en el proceso de elaboración, promoción, comercialización y contratación de préstamos inmobiliarios:

Así, el prestamista tendrá obligación de entregar al prestatario una ficha normalizada con todas las características del préstamo antes de contratarlo (Ficha Europea de Información Normalizada o FEIN), que tendrá carácter de oferta vinculante durante un plazo de 7 días.

**Medidas de transparencia.** Se fijan en el art. 5 de la Ley una serie de objetivos de medidas de normas de transparencia en la comercialización de préstamos inmobiliarios que el Ministro de Economía y Competitividad, con el fin de proteger los legítimos intereses de los prestatarios puede dictar.

**Moneda del préstamo.** (art. 10). Se regula por vez primera en nuestro ordenamiento jurídico el derecho del consumidor a convertir el préstamo denominado en moneda extranjera a la moneda en la que el prestatario reciba sus ingresos o la del Estado miembro en el que resida, como mecanismo de cobertura y protección frente al riesgo de cambio.

**Intermediarios.** (art. 14 a 31). Se regula la figura de los intermediarios de préstamos

inmobiliarios, que pueden actuar el régimen de libre prestación de servicios en la UE.

**Prestamistas inmobiliarios.** (art. 32 y 33). La actividad de concesión o gestión de los préstamos determinados en el artículo 2.1 con carácter profesional o habitual sólo podrá realizarse por aquellos prestamistas inmobiliarios debidamente registrados conforme a la presente ley.

**Forma y contenido de los contratos.** (art. 12). Los contratos de préstamo regulados en esta ley se formalizarán por escrito o en formato electrónico o en otro soporte duradero y harán constar, además de los elementos esenciales del contrato, los datos los elementos accesorios que por orden del Ministro de Economía y Competitividad se determinen.

**Régimen sancionador.** (arts. 34 a 37). Contempla el régimen sancionador por incumplimiento de las exigencias de la norma fijando qué infracciones son graves o muy graves y las sanciones aplicables por incumplir los presupuestos incluidos en la Ley.

**Sobre la existencia de comisiones.** En sintonía con la sentencia del Tribunal Supremo de fecha 23 de Diciembre de 2015 el art. 5.2 señala que solo podrán percibirse comisiones o repercutirse gastos por servicios relacionados con los préstamos que hayan sido solicitados en firme o aceptados expresamente por un prestatario o prestatario potencial y siempre que respondan a servicios efectivamente prestados o gastos habidos que puedan acreditarse.

**Intereses en los contratos de préstamo.**

El art. 5.4 señala que el Ministerio de Economía y Competitividad podrá efectuar, por sí o a través del Banco de España, la publicación regular, con carácter oficial, de determinados índices o tipos de interés de referencia que puedan ser aplicados por los prestamistas a los préstamos a interés variable.

**Prohibiciones de prácticas de venta vinculada de préstamos.** Se prohíben las *ventas vinculadas*, aunque se permiten las *ventas combinadas*, es decir, aquellas en las que se ofrece el préstamo por separado o en un paquete.

# Os esperamos en los próximos cursos a **TODOS, TODOS**



Soy Pedro García "Franquiciado de Best House Calasparra", una vez más agradeceremos vuestro esfuerzo por implementar estas jornadas de acercamiento entre compañeros de franquicia y sobre todo por la importancia de darnos a conocer esos nuevos productos que estoy seguro que nos hará incrementar nuestros ingresos.

**"valoro la formación muy positivamente, y se la recomiendo a todos"**

Yo personalmente valoro la formación muy positivamente, y se la recomiendo a todos para que asistan porque aporta mucha riqueza de información.

Saludos!!

**Pedro García – CALASPARRA**



Hola: (A PESAR DE QUE SOLO PUDE ESTAR MEDIA JORNADA Y NO BIEN PUES TENGO UN DESGARRO DE RETINA Y TUVE QUE IR A URGENCIAS)

Todas estas reuniones me parecen muy bien pues conoces e interactúas con el resto de compañeros franquiciados y compartes experiencias y puntos que te pueden ayudar en tu inmobiliaria a desarrollar y que no estabas haciendo.

**"interactúas con el resto de compañeros franquiciados y compartes experiencias"**

Los acuerdos a los que se llegan unos son más interesantes que otros pero según la situación y casuística de cada Oficina pero siempre hay alguno que encaja más con tus características y al que puedes sacarle provecho por lo que los veo muy bien.

Mi experiencia es positiva y creo que se deben de seguir desarrollando aunque solo sea para compartir con los compañeros toda clase de sensaciones.

Saludos

**Miguel Sánchez Simón- Best House Alcoy**



Tuve el placer de asistir al curso de formación "Sistemas de captación." impartido en Alicante el día 9 de noviembre, y comentar que:

"Para mí ha sido muy interesante, me gusto la forma de captación de Rafael Fernandez, Jose Maria Massana y otros compañeros que han compartido sus experiencias. Además el contenido del curso ha confirmado muchos de mis puntos de vista y me ayuda preparar la formación para nuevos captadores de mi oficina.

**"el contenido del curso ha confirmado muchos de mis puntos de vista y me ayuda preparar la**

**formación para nuevos captadores de mi oficina"**

Asimismo la formación que nos ofrece BEST HOUSE nos da la oportunidad de encontrarnos con otros franquiciados.

Saludos cordiales

**Svetlana Lichenko - Barcelona Sant Gervasi**

Lo bueno de pertenecer a un grupo es precisamente el poder intercambiar experiencias con compañeros de otras zonas, sobre todo si estás empezando, pues te pueden evitar algunos errores de principiante y mostrarte fórmulas que funcionan... y eso es muy de agradecer.

Un saludo.

**Sonia García- Best House Siero (Asturias)**



Hola, quiero aprovechar la ocasión para dar mi impresión sobre el curso que se celebró el pasado 9 de Noviembre en Alicante, a escasos 100m de mi oficina. Como todos sabemos, cursos de formación hay muchos, la mayoría organizados por los distintos portales inmobiliarios, pero quiero poner en valor dos aspectos de este curso que me parecieron importantes.

**"conocer de primera mano a través de las presentaciones los distintos acuerdos a los que ha llegado el Grupo Best"**

El primero es conocer de primera mano a través de las presentaciones los distintos acuerdos a los que ha llegado el Grupo Best, y el segundo valor añadido, y aun más importante, ha sido conocer personalmente a otros compañeros franquiciados, intercambiar impresiones, formas de trabajo, compartir métodos que están funcionando, etc.

Espero que se sigan realizando estos cursos – encuentros, en los que vayamos conociéndonos más y aprovechemos al máximo los beneficios de pertenecer al Grupo Best House.

Saludos

Víctor Martínez Brotóns- **Best House**  
**Alicante Rambla**



Realmente disfrute de este curso en Alicante impartido por la Central de Best House.

**“Se ha mostrado mucho interés y dedicación en todas nuestras preguntas y nuestros problemas”**

Se ha mostrado mucho interés y dedicación en todas nuestras preguntas y nuestros problemas, y los han respondido profesionalmente. Realmente me gusto el curso por su variedad y por los grandes profesionales que hay detrás!! Gracias por todo vuestro apoyo Julio y Rafa.

**Gervasio Rocha** Director Agencia- MOLINA DE SEGURA

**“experiencias siempre te motiva para seguir adelante y mejorar”**

Son muchas cosas las que podría decir sobre el curso realizado en Alicante, el pasado 9 de noviembre, pero principalmente quiero destacar dos:

1º) Las aportaciones que realiza la franquicia a sus franquiciados con productos que suponen un extra a la actividad propiamente inmobiliaria (nosotros ya hemos gestionado seguros de alquiler con proteje tu alquiler).

2º) El buen ambiente entre compañeros ya que el intercambio de impresiones y experiencias siempre te motiva para seguir adelante y mejorar.

Un afectuoso saludo

Raúl Cano - BEST HOUSE ALBACETE LOS LLANOS

Buenos días,

El curso que realizamos en Madrid de Captación, lo considero muy interesante e importante en cuanto a contenido, ya que se trata del asunto que es pilar y en el que se basa todo nuestro negocio. Todo curso, debate, encuentro, relacionados con las captaciones los considero, por tanto, altamente primordiales y necesarios. El contenido del curso fue satisfactorio, pudiendo obtener nuevas ideas y conceptos aplicables en nuestro día a día. Ya que no existe un decálogo de la captación, cuanto más se hable de las experiencias de cada uno acerca de este tema más nos enriqueceremos para poder conseguir los objetivos deseados.

Felicitar a Julio por la exposición del curso, que como siempre, lo hizo de forma provechosa y amena.

**“altamente primordiales y necesarios”**

Interesantes también las exposiciones de las entidades que acudieron al curso para informarnos de los acuerdos logrados por la franquicia, que iremos evaluando poco a poco.

La valoración, por tanto del curso, es muy satisfactoria.

Quedamos a la espera de próximos cursos, porque entendemos que la formación es muy importante siempre.

Un saludo.

VALLADOLID ZORRILLA – Juan Carlos García Velasco



Agradecemos los cursos de formación que ofrece la franquicia.

Nos son útiles, para tener conocimiento de los nuevos acuerdos que se firman con otras empresas que

pueden influir positivamente en el negocio inmobiliario.

En el curso, se trató un tema muy interesante que es el de la captación inmobiliaria, tan determinante para obtener buenos resultados de ventas. Nos gustaría profundizar más en este tema, con argumentarios, resolución de objeciones... pues nos resulta útil en el día a día.

**“la captación inmobiliaria, tan determinante para obtener buenos resultados de ventas”**

Una buena formación es necesaria para estar actualizados y lograr buenos resultados.

Gracias, un saludo,

Belén Bergaz – Valladolid zorrilla

Buenas tardes,

Muy satisfecho. Agradecer la formación proporcionada y a la atención recibida.

Gracias

Hector Arce- Valencia de Don Juan



Buenas tardes, comentaros que fue un placer volver a ver a compañeros y sobre todo a los artífices de mi actual negocio ( Julio, Domingo, etc).

**“Espero volver pronto a un día tan especial”**

-En lo referente al curso en sí, pues una pasada, ya que en el contexto actual de nuestro tipo de negocio es necesario e

imprescindible mantenerse actualizado en todos los temas que puedan influir en el desarrollo del mismo.

-Así mismo las aportaciones de negocios complementarios al nuestro pueden ser de gran apoyo tanto económicamente como de nuevas captaciones de clientes.

Espero volver pronto a un día tan especial

Un saludo

Francisco Sánchez- Best House ARCHENA



Comentarle que el curso en que participe en Alicante con otr@s compañer@s, me pareció muy interesante, ya que viendo la tendencia de apertura de inmobiliarias de grandes grupos, tendremos que especializarnos nosotr@s mismos para ser más competitivos.

También se presentaron productos nuevos los cuales creo que nos benefician a todos ya que nos dan la oportunidad de poder ofrecer más servicios a nuestros clientes y diferenciarnos de la competencia, a su vez que puede ser una vía muy interesante de ingresos complementarios.

Agradecer a la dirección que den estos cursos y consigan más productos para nosotr@s y nuestro@s clientes.

Un saludo y gracias a tod@s

Domingo Alvar – Best House Castellón

Buenas tardes:

La verdad es que como era mi primera reunión a la que iba como franquiciado fue todo apasionante y aprendí bastante escuchando a los ponentes (especialmente a Julio) y posteriormente en la comida con los compañeros con más experiencia, lo que supone el reto de gestionar día a día una oficina especialmente en el tema inmobiliario que es el asunto que menos control.

**“fue todo apasionante y aprendí bastante”**

En cuanto a las presentaciones de los partners me parecieron muy interesantes y que complementan nuestra actividad diaria, si bien tengo que comentar que el 30% que nos cede Barymont me parece muy insuficiente comparado por ejemplo con lo que nos cede Proyectos y Seguros.



Como áreas de mejora de acuerdos futuros echo de menos la colaboración con más entidades financieras de primer nivel y me gustaría que la franquicia tratase de alcanzarlos aunque soy consciente de la dificultad de los mismos.

Sera un placer acudir a la siguiente y seguir aprendiendo de todos

Un abrazo

FCO JAVIER ROJAS IZQUIERDO- Best Group Segovia



Hola, a todos soy Imma de la oficina de Mataró Peramàs.

Respecto al curso de Alicante de captación en exclusiva y la presentación de los acuerdos que Best House ha firmado, nos pareció muy interesante, aunque la duración se hace corta.

**“esperamos que pronto podamos volver a vernos”**

También lo que nosotras valoramos mucho es poder compartir experiencia y dudas con otros compañeros Un Saludos a todos y esperamos que pronto podamos volver a vernos.

Imma Salgado- Best House Mataró Peramàs

## ¿Cómo quedarán los impuestos y gastos hipotecarios con la nueva ley que tramita el Congreso?

La nueva ley hipotecaria que se tramita en el Congreso de los Diputados cambiará para siempre los gastos que asume el cliente cuando compra una vivienda mediante un crédito hipotecario. Hasta ahora corría con todos los cargos que se generaban por la formalización de la hipoteca: notaría, gestoría, registro, tasación y el AJD se quedaba fuera a raíz del último Real Decreto. Con la nueva normativa, cuando entre en vigor, serán los bancos quienes asuman todos estos gastos, salvo la tasación, pero el cliente seguirá pagando los gastos ocasionados por la compraventa. En principio, para el cliente supondrá un ahorro de 2.000 euros para una hipoteca media de 150.000 euros.

Para entender cómo quedará el reparto de gastos hipotecarios con la nueva ley hay que tener en cuenta que cuando se compra una vivienda con hipoteca se formalizan dos operaciones. Por un lado,

la adquisición de la casa y, por otro, la constitución del préstamo hipotecario.

**“cambiará para siempre los gastos que asume el cliente cuando compra una vivienda mediante un crédito hipotecario”**

Ambos procesos generan cada uno gastos asociados de notaría, gestoría, impuestos, tasación y tasas registrales. Hasta ahora el cliente corría con todos ellos, aunque en 2015 el Tribunal Supremo estableció que los bancos debían hacerse con la mitad de los gastos notariales, pero la sentencia está pendiente de ratificación por parte del TJUE.



La nueva ley hipotecaria busca terminar con la litigiosidad de los últimos años y clarificar quién paga por cada concepto. Sin tener en cuenta que los bancos pueden optar por encarecer los préstamos, el cliente sale claramente beneficiado.

vivienda de segunda no se pagaría, pero a cambio hay que pagar el Impuesto sobre las Transmisiones Patrimoniales, el cliente asume 3.700 euros de gastos adicionales, aproximadamente.

El desglose de gasto por compra de vivienda y formalización de hipoteca es el siguiente:

- Los *gastos notariales* están regulados y suponen para el cliente actualmente entre el 0,2% y el 1% del total, lo que se traduce en un coste de hasta 1.700 euros.

- Los *gastos de gestoría* pueden variar según la entidad y pueden ascender hasta los 700 euros. Es remarcable que en muchas ocasiones estas gestorías suelen estar vinculadas a la entidad en cuestión.

- Los *gastos por el Registro de la Propiedad* pueden llegar a 900 euros.

- A esto hay que sumarle la *tasación*, a la que obliga la entidad financiera antes de la concesión del crédito, puede oscilar de media sobre los 400 euros, según los datos que maneja el portal inmobiliario idealista.

En estos gastos se incluye tanto el coste por compra de vivienda como por constitución de hipoteca.

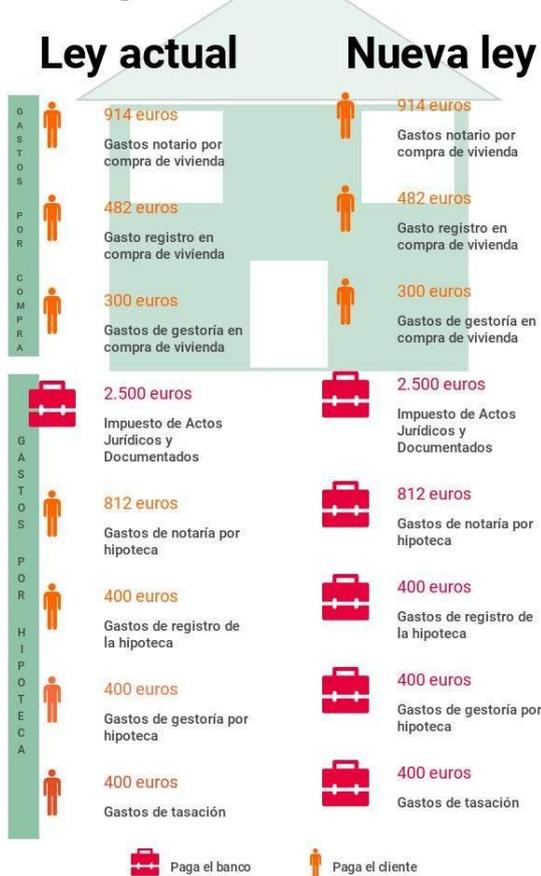
El cliente solo pagará los gastos asociados a la compra de vivienda que ascendería a aproximadamente a 1.700 euros, que incluye la tasación del inmueble

Si la nueva ley no cambia en su tramitación parlamentaria, en la simulación de una hipoteca de 150.000 euros, el cliente solo pagará los gastos asociados a la compra de vivienda que ascendería a aproximadamente a 1.700 euros, incluida la tasación del inmueble, que seguirá abonándola el cliente.

La factura para el cliente también se ha reducido considerablemente a raíz del Real Decreto del Gobierno que obliga a los bancos el impuesto de Actos Jurídicos y Documentados (AJD). Exceptuando el IVA y el Impuesto de Transmisiones, que varía si es vivienda nueva o de segunda mano, el conocido como impuesto de las hipotecas era el que más peso tenía en los gastos hipotecarios de hasta el 70%. Dependiendo de la Comunidad podía suponer 1.275 euros en la de Madrid o 2.500 euros como en Cataluña.

FUENTE: FRANCISCO S. JIMENEZ

## ¿Quién paga qué cuando compras una vivienda?



Fuente: datos a partir de simulador de idealista para una hipoteca de 150.000 euros

Para una hipoteca tipo de 150.000 euros, que puede suponer un precio de adquisición de más de 187.000 euros de una vivienda nueva, el cliente debe abonar unos gastos aproximadamente de 21.000 euros. En este importe va incluido el 10% de IVA sobre el precio de compra. Quitando este concepto, que en el caso de una

## ¿Puedes deducir la gasolina que usas para trabajar?

Miles de autónomos utilizáis a diario vuestro coche para entregar productos, recoger materiales o acudir a un encuentro comercial. El precio del carburante no ha dejado de aumentar y ya supone una media de 80 euros mensuales de gasto, pero ¿sabes deducir el combustible que necesitas para desarrollar tu actividad?

Cada mes gastas 80 euros en gasolina

Más de 10 céntimos el litro. Esa ha sido la subida que ha experimentado el carburante en nuestro país en apenas unas

semanas. Algo que afecta directamente al bolsillo de los autónomos.

Y no hablamos solo de aquellos que tienen el transporte como actividad principal, sino también de los que utilizáis vuestro vehículo en vuestros desplazamientos para trabajar, entregar mercancías o recoger materiales.

Así nos lo ha contado la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA). Se trata de "un incremento de más de 10 céntimos litro, lo que se traduce a efectos prácticos en un

incremento mensual de una media de 10€ en cada repostaje de un depósito de 100 litros de capacidad”.

Desde UPTA ponen un ejemplo sencillo para entender lo que eso supone de media para el bolsillo de un autónomo: “trasladando estos datos al gasto mensual de un pequeño vehículo de transporte ligero, inferior a las 3.5 toneladas de carga máxima autorizada, que requiere unos 8 depósitos mensuales completos de carburante, el incremento del coste se sitúa de media en 80€”.



#### Deducir gasolina en el IVA

Pero, tranquilo, porque no todo está perdido. **Puedes deducirte el 50 % del IVA de las facturas de combustible.** Eso sí, siempre y cuando puedas demostrar que utilizas tu vehículo en tu actividad económica.

¿Y cómo puedes demostrar que usas el coche para desarrollar tu actividad? Hay varias fórmulas: presentado un **listado de tus clientes** y poblaciones donde residen, una **agenda de visitas, presupuestos aceptados** en los que conste dónde se presta el servicio o dónde se entrega la mercancía...

Pero hay más, **podrás deducirte el 100% del IVA si**, además, tu vehículo cumple con las características:

1. **Se trata de un vehículo mixto** utilizado en el transporte de mercancías.
2. Es **utilizado en la prestación de servicios de transporte de viajeros** mediante contraprestación.

3. O en la **prestación de servicios de enseñanza de conductores o pilotos** mediante contraprestación.
4. Si es un vehículo **utilizado por sus fabricantes en la realización de pruebas, ensayos, demostraciones** o en la promoción de ventas.
5. O si es **usado en desplazamientos profesionales** de los representantes o agentes comerciales.
6. O tiene por finalidad **servicios de vigilancia**.

Os recordamos que se entiende por “vehículo mixto” el **automóvil especialmente dispuesto para el transporte, simultáneo o no, de mercancías y personas** hasta un máximo de nueve incluido el conductor, y en el que se puede sustituir eventualmente la carga, parcial o totalmente, por personas mediante la adición de asientos.

#### Deducir gasolina en el IRPF

Por desgracia, a efectos del IRPF, sólo se admite íntegramente como gasto el combustible que mensualmente necesites para el desarrollo de tu actividad, cuando te dediques a:

- Transporte de viajeros.
- Mercancías.
- Enseñanza de conductores.
- Agentes comerciales colegiados (aquellos que estáis dados de alta en el Epígrafe 511 del Impuesto de Actividades Económicas, IAE).

En la práctica hablamos de **taxistas, transportistas, repartidores, mensajeros, autoescuelas y determinados agentes comerciales y representantes**.

Si tu actividad es alguna de estas, **podrás deducirte el gasto de gasolina al 100%**. Pero si te dedicas a cualquier otra no podrás deducirte absolutamente nada.

Fuente: Infoautonomos

## Discrepancias entre el Catastro y el Registro de la Propiedad: cómo proceder

Si ha participado en alguna operación inmobiliaria en España, probablemente sepa que existen dos registros inmobiliarios distintos, a saber, (i) el **catastro** y (ii) el Registro de la Propiedad, que en numerosas ocasiones presentan discrepancias entre ellos por lo que respecta a la identificación de una misma finca registral sita en España.

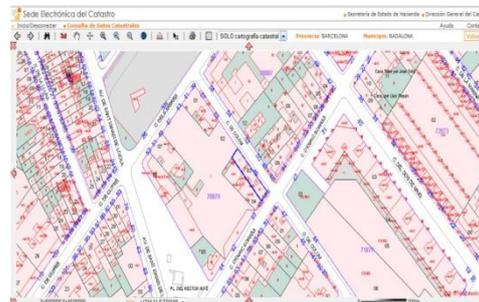
A efectos informativos, el catastro es un **registro inmobiliario** dependiente del **Ministerio de Hacienda** que incluye

información descriptiva y gráfica sobre inmuebles radicados en España y permite identificar a sus propietarios y cuya finalidad, entre otras, es proporcionar información a la administración tributaria local a efectos de la recaudación de tributos inherentes a la propiedad. Por lo que respecta al registro de la propiedad, que también es un registro inmobiliario y depende del Ministerio de Justicia, su finalidad, entre otras, es aunar la inscripción de los títulos de propiedad

inherentes a inmuebles y ofrecer protección jurídica al titular del derecho de propiedad debidamente inscrito frente a terceros.

En relación con ambos registros, y debido a los numerosos errores e inexactitudes que figuran inscritos principalmente en el catastro y, por tanto, a las discrepancias existentes entre la información ofrecida por cada registro, el legislador español emprendió en 2015 una **reforma de la ley** en este sentido, persiguiendo una

perfecta coordinación entre el catastro y el registro de la propiedad, por lo que respecta a la información reflejada en los mismos.



En este sentido, la Ley 13/2015 que reformó (i) la Ley Hipotecaria aprobada por Decreto de 8 de febrero de 1946 y (ii) la Ley del Catastro aprobada por Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, con la finalidad de ofrecer la pertinente protección jurídica, obligó a los **propietarios de inmuebles en España** a coordinar la **identificación de sus inmuebles** en el registro de la propiedad y el catastro, siempre que se inmatricule una finca o se realicen operaciones que determinen una reordenación de terrenos como, por ejemplo, agrupaciones, segregaciones, proyectos de planeamiento urbanístico, etc.

Aparte de los supuestos en los que resulta obligatorio, la coordinación entre el registro de la propiedad y el catastro puede ser iniciada voluntariamente por el propietario del inmueble, con el objetivo de lograr la **perfecta identificación del inmueble en ambos registros** y de sus características físicas y gráficas, con plena seguridad jurídica. En base a nuestra experiencia, y fundamentalmente a partir de 2017, con la consolidación de la situación económica en Europa, un gran número de nuestros clientes, propietarios de inmuebles en las Islas Baleares, *motu proprio*, persiguen la identificación perfecta, por las siguientes razones:

- **identificación de la superficie y linderos de la finca**, física y gráficamente;
- idoneidad de la finca para ser objeto de **procedimientos de reordenación**;
- **prevención de potenciales conflictos** futuros con propietarios colindantes relativos a la delimitación de la finca; y/o
- incremento del número de metros cuadrados de la finca inscritos en el registro de la propiedad, en su caso, lo que podría conllevar un **incremento del**

**valor de la finca** a efectos de una potencial venta, o a una disminución de las limitaciones de edificabilidad.



Para poder aprovechar las ventajas que supone la identificación perfecta de una finca en el catastro y en el registro de la propiedad, recomendamos a cualquier potencial comprador que antes de **adquirir una parcela o un inmueble** consulte el catastro y el registro de la propiedad competente, para comprobar la correcta identificación del inmueble y la igualdad entre los datos gráficos y físicos que obran en dichos registros. Si no fuera así, instamos a entablar voluntariamente el correspondiente procedimiento de acuerdo con la Ley 13/2015.

FUENTE: Tristán Bernabé Liddell Dep. de Derecho Inmobiliario de Garrigues

## Las 8 lecciones de Jeff Bezos para alcanzar el éxito

Entre quienes detentan las mayores fortunas del mundo hay al menos dos categorías que distinguen a unos de otros: quienes consiguieron el éxito por sí mismos y quienes heredaron su dinero.

En el primer grupo, el de los millonarios "self-made", hay muchos que son jóvenes y provinieron del mundo de la tecnología. Una de las grandes estrellas de esa camada fue el fundador de Amazon, Jeff Bezos, quien es hoy de acuerdo al índice de Bloomberg, el hombre más rico del mundo.

Su historia de éxito empieza en 1994, cuando lanzó Amazon.com desde su cochera. Desde el inicio sabía que su tienda online de libros se enfocaría en muchos otros productos.

Se propuso crear un imperio del retail digital que pudiera vender cualquier cosa a cualquier persona a un bajo costo, con productos llegando a sus puertas en cuestión de días.

Así fue que logró reunir una fortuna que actualmente asciende a u\$s108.000 millones.



¿Cuáles fueron los secretos detrás de su éxito? El portal Entrepreneur.com los resume en ocho hitos:

### 1. Abraza la filosofía del "Día 1"

Bezos creó el concepto de Día 1 durante los primeros días de Amazon. Significa que siempre haría todo lo posible por mantener una mentalidad de startup.

Bezos define el Día 2 como la inmovilidad, seguida por la irrelevancia y luego por el declive y la muerte, por lo que le parece

fundamenta que su empresa y mantenga en modo Día 1.

Bezos habló sobre su concepto de Día 1 en una carta que escribió en 1997 a sus accionistas. Empezó haciendo una lista de todos los logros que la compañía había tenido ese año, como darle servicio a 1,5 millones de clientes -hoy en día, Amazon tiene más de 310 millones de usuarios activos-, consiguiendo una ganancia de u\$s147.8 millones. Y luego pasó a plantear las razones por las que la compañía debía seguir buscando oportunidades para evolucionar en el mercado competitivo.

Esta filosofía de combinar visión con acción y de dar pasos arriesgados pero bien calculados ha sido la luz que guía a la compañía.

### 2. Céntrate en el cliente

Desde el principio, Bezos estuvo obsesionado con innovar de acuerdo con las necesidades de los clientes. Cree en enfocarse en ellos y no en la competencia

con los rivales, en ir a la cabeza del mercado.

"Algo que amo sobre los clientes es que siempre están divinamente inconformes", escribió Bezos en su carta de 2017 a sus accionistas. "Sus expectativas nunca están estáticas, siempre van en aumento. Es la naturaleza humana... En este mundo no puedes dormirte en tus laureles. Los clientes no lo van a tolerar."

Debes entender a tu mercado de forma íntima y saber lo que tus clientes están buscando. Si les das lo que quieren, regresarán.

### 3. ¿Qué diría tu yo de 80 años?

En este agitado mundo de los negocios, es difícil saber qué oportunidades valen la pena y cuáles debemos dejar pasar. Así que, ¿cómo determinar qué debemos hacer?

A esta situación se enfrentó Bezos cuando tuvo la idea de lanzar una tienda de retail en línea. En ese momento tenía un trabajo increíble en una compañía de inversiones, pero se dio cuenta de lo rápido que estaba creciendo Internet y supo que su idea tenía potencial. Así que, ¿cómo reunió el valor para dejar su trabajo estable y lanzar su startup?

Reflexionó y se proyectó a sus 80 años. ¿Se arrepentiría de no haber tomado esa oportunidad? La respuesta fue afirmativa.

"En la mayoría de los casos, de lo que más nos arrepentimos es de no haber hecho las cosas. Son los caminos no tomados los que nos persiguen", dijo Bezos según Entrepreneur.com.



### 4. Construye el mejor equipo para tu negocio

El éxito de tu negocio depende en gran medida de la gente que contrates para ayudarte a construirlo. Bezos se toma esto muy en serio.

Su filosofía consiste en enfocarse a traer a la mejor gente y darles una participación en la compañía para motivarlos a triunfar.

En la carta que escribió a sus accionistas en 2017 declaró: "Sabemos que nuestros éxitos se verán afectados en gran medida por nuestra habilidad para atraer y retener una base de empleados motivados, por lo que todos deben pensar como dueños, y por lo tanto, todos deben ser dueños."

En concordancia con esto, Amazon ofrece compensaciones en la forma de acciones. Esto hace que los empleados se involucren mucho más en el éxito de la compañía.

Amazon incluso ofrece u\$s5.000 a los empleados que deciden renunciar. Esto le permite a la compañía deshacerse de la gente que no quiere estar ahí o que no es feliz trabajando, y le ahorra dinero a largo plazo. Y los empleados que se quedan, lo hacen mucho más comprometidos con su trabajo.

### 5. Sé valiente e innova en donde vale la pena

Bezos ha dicho que el objetivo de Amazon es ser "la compañía más centrada en el cliente del mundo", así que casi todo lo que pasa dentro de la empresa se hace con ese objetivo en mente.

En cada paso dado para construir su tienda en línea, Bezos agregó características y funciones que al principio no tenían garantías, pero que beneficiaban al consumidor.

Esta es la razón por la que Amazon siempre está buscando la forma de optimizar su logística y sus sistemas de entrega, para hacer que sus servicios funcionen de la manera más amena posible. Amazon invirtió una gran cantidad de recursos para desarrollar su infraestructura.

Para seguir haciendo crecer su empresa, Bezos siempre está dispuesto a hacer cosas que pueden parecer una pérdida de dinero a corto plazo, siempre y cuando le ayuden a la compañía a lograr sus objetivos para el futuro y a incrementar sus alcances en el mercado.

### 6. Sé austero y eficiente, reinvierte en tu compañía

La austeridad es uno de los principios fundamentales de Amazon. Ser eficiente, de bajo costo y extremadamente

competitiva le permitió ganar miles de millones.

Bezos está muy enfocado a mantener una productividad muy alta y a asegurar la austeridad en todos los niveles, desde la dirección hacia abajo. El mismo sitio web de la compañía pone la austeridad como uno de sus principios centrales, estableciendo: "Hacé más con menos. Las limitaciones resultan en ingenio, autosuficiencia e inventiva."

Esto no significa que Bezos no esté dispuesto a gastar dinero, sino que enfoca sus recursos en las áreas que realmente importan a los clientes. Bezos lo ve así: al recortar gastos innecesarios, incluyendo gastos de los empleados, reducen costos y garantizan ahorro para los consumidores, según relevó Entrepreneur.com. E incluso con este enfoque austero, Amazon tiene márgenes de ganancia relativamente bajos. Mientras que su valor en el mercado acaba de llegar a los u\$s900.000 millones durante dos décadas que tiene como compañía pública, Amazon tiene una ganancia acumulada de u\$s5.7.00000 millones.



### 7. Arriésgate a fracasar para tener éxito

Una de las estrategias clave del éxito de Bezos es su perspectiva sobre el fracaso. Él cree en intentar un sinnúmero de ideas, sabiendo que muchos de esos proyectos no van a dar frutos.

Si no das ese salto nunca sabrás si pudo haber funcionado o no. De hecho, aceptar la posibilidad del fracaso lo que le ayudó a obtener el valor para lanzar su negocio.

Cuando Bezos lanzó Amazon se dio a sí mismo un 30% de probabilidades de éxito. "De hecho, esa es una expectativa muy liberadora, la expectativa del fracaso", dice el propio magnate en el libro "One Click, Jeff Bezos and the Rise of Amazon.com!".

Él construyó su negocio abrazando el riesgo y aceptando que en ocasiones esto puede resultar en perder algo de dinero con tal de aprender la lección. Bezos suele



bromear sobre hacer "miles de millones de dólares de fracasos."

#### 8. Siempre piensa en el mañana

Bezos siempre mantuvo una mentalidad a largo plazo, y sus estrategias con Amazon están en sintonía con esa mentalidad. Pero también espera inspirar a otros a pensar más allá del aquí y ahora. Esto se refleja en muchos otros proyectos en los que se involucró.

En 2000, Bezos fundó Blue Origin, una compañía de fabricación de naves espaciales y vuelos al espacio exterior que está desarrollando tecnologías para hacer que los viajes al espacio sean una realidad. Esto es parte de un sueño a largo plazo de encontrar una forma de vivir fuera de este planeta.

También está trabajando con la Fundación Long Now para construir un reloj que lleve la cuenta del tiempo durante 10.000 años.

Está diseñado para ser el ícono del pensamiento a largo plazo.

Tal como Bezos lo escribió en la página web del reloj: "Como yo lo veo, los humanos estamos lo suficientemente avanzados en términos de tecnología que no sólo podemos crear maravillas extraordinarias sino que también creamos problemas de gran escala. Necesitamos tener un pensamiento a largo plazo."

FUENTE: iprofesional

## ¿Pero aun no están trabajando estos productos?

<p>Departamento Financiero Centra</p>	<p>Créditos al consumo Créditos y líneas de crédito para autónomos y empresas Hipotecas al 100% Leasing, Renting, Factoring, confirming REINDUS, ENISA, CDT, Avals Técnicos Cancelación ASNEF, EXPERIAN</p>	<p><b>Casos reales:</b></p> <p>Agrupación de deuda: Prestamos personales + tarjetas + Asnef <b>3.000 € de honorarios</b></p> <p>Préstamo fondos de inversión: <b>3.300 € de honorarios</b></p> <p>Préstamo hipotecario compra vivienda: <b>2.100 € honorarios</b></p>
<p>Seguros impago de alquiler</p>	<p><b>Las mayores comisionamientos</b> del mercado que consiste en un <b>15% de la prima neta + 36 euros fijos (aportados por IDDEAS)</b> por operación nueva el primer año, y un <b>10%</b> en la renovación de cada operación</p>	<p><b>Casos reales:</b></p> <p>8 pólizas realizados noviembre: <b>577 € de comisiones cedidas</b></p> <p>5 Pólizas realizadas noviembre: <b>423 € de comisiones cedidas</b></p>
<p>Pago por prescripción clientes cambio de empresa energética</p>	<p><b>SERVICIOS INCLUIDOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- AHORRO EN LA FACTURA ELÉCTRICA Y GAS</li> <li>- ASESORAMIENTO PERSONALIZADO</li> <li>- CAMBIO DE TITULARIDAD DE LA FACTURA ELÉCTRICA</li> <li>- CAMBIO DE LA DOMICILIACIÓN BANCARIA (Nº DE CUENTA) DE LA FACTURA ELÉCTRICA</li> <li>- CAMBIO DE DIRECCIONES POSTALES DE ENVÍO DE FACTURAS</li> <li>- GESTIÓN INTEGRAL DIRECTA CON EL CLIENTE VÍA TELEMÁTICA</li> <li>- PRECIOS DE KIW FIJOS DURANTE 12 MESES SALVO VARIACIÓN REGULADA EN LOS PEAJES DE ACCESO</li> <li>- LECTURAS REALES SEGÚN DATOS APORTADOS POR DISTRIBUIDORA</li> <li>- SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE 24 - 7 INCLUSIVO PARA AVERÍAS DE RED</li> <li>- 100% EFICAZ EN LA FACTURA (RECLAMACIÓN DE FACTURACIONES)</li> <li>- ESTUDIOS DE POTENCIA, REACTIVA, ETC.</li> </ul> <p>CONTACTO: 910 88 55 80   comercial2@yopagamenosluz.com</p>	<p><b>Casos reales:</b></p> <p>8 contratos 2.1A noviembre: <b>296 € de comisiones</b></p> <p>2 contratos 3.1A noviembre <b>417 € de comisiones</b></p> <p>5 contratos varios noviembre <b>552 € de comisiones</b></p>

## Ya somos SOCIEDAD ANONIMA

**TARJETA DE IDENTIFICACIÓN FISCAL**  
 Número de Identificación Fiscal Definitivo  
**A87623658**

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA  
 Denominación **CF FRANQUICIA BG SA**  
 Razón Social  
 Anagrama Comercial:  
 Domicilio **PASEO CASTELLANA, NUM. 91**  
 Social **PLANTA 4, PUERTA 1**  
**28046 MADRID - (MADRID)**

cargo del desarrollo y expansión del GRUPO BEST, nos es grato comunicaros que **CF FRANQUICIA BG** se ha convertido en **SOCIEDAD ANONIMA** habiéndose realizado una ampliación de capital para reforzar nuestra capacidad económica, de gestión y solvencia al exterior que sin duda nos hará crecer y ser mas fuerte ante los retos tecnológicos y comerciales que estamos incubando dentro de nuestra empresa y que os iremos comunicando. **BIENVENIDOS a una nueva época.**

**Rafael Fernández. Presidente CF FRANQUICIA BG, S.A.**

Con el compromiso adquirido con todos los franquiciados, desde que CF FRANQUICIA BG se hizo



**La debida formación de los empleados de banca.**

Se recoge en el art. 6 el deber de formación y cualificación profesional de los empleados y de aquellas personas que intervengan en la concesión del préstamo, ya que se apunta que el personal al servicio del prestamista, intermediario de crédito o representante designado deberá reunir en todo momento los conocimientos y competencias necesarios sobre los productos que comercializan.

**Notarios y registradores.**

Fuera de entender que los notarios y registradores no tienen capacidad fiscalizadora se refuerza este papel de ambos del control de la legalidad, reforzándose este por ambos colectivos sobre el contenido del contrato, de manera que no se autorizará la escritura si el prestamista no acredita, en particular, que

se ha entregado la información precontractual 7 días antes al prestatario.

**Cancelación anticipada.**

Se configura como un derecho “ex lege” del prestatario (y con derecho a devolución de excesos por seguros suscritos).

Limita las comisiones, de forma análoga a la actual (0,5% y 0,25% del importe amortizado anticipadamente).

**Actividad de asesoramiento en préstamos inmobiliarios.**

Resulta curiosa la mención que ofrece el art. 9 de la propuesta de ley respecto a las medidas de asesoramiento en los préstamos, dado que la transparencia es un elemento inherente a la validez de los contratos, ya que la transparencia es obligación de los bancos y este término es previo a la contratación, a fin de que el cliente tenga argumentos

suficientes para elegir la modalidad a contratar. Y así se recoge que:

**Contratos preexistentes.**

Respecto a la transitoriedad de la Ley se recoge en la DT 1ª que:

1. Esta ley no será de aplicación a los contratos de crédito o préstamo inmobiliario suscritos con anterioridad a su entrada en vigor. No obstante, las previsiones de esta ley resultarán de aplicación a aquellos contratos objeto de novación o de subrogación desde el momento en que ésta produce efectos. 2. Las previsiones del artículo 13 (es decir, todo lo referente al reembolso anticipado antes expuesto) se aplicarán también a los contratos de préstamo o crédito inmobiliario suscritos con anterioridad a la entrada en vigor de esta ley.

FUENTE: EL DERECHO. Vicente Magro Servet

## Recuerda que puedes trabajar todos estos productos

<p>Productos de ahorro e inversión</p>	<p>Pago por prescripción clientes cambio de empresa energética</p>	<p>Avales sobre seguros, planes de pensiones y otros productos</p>
<p>Reactivación Departamento Financiero Central</p>	<p>Seguro impago alquiler</p>	<p>Acuerdos con bancos y fondos de inversión</p>

## Gracias por vuestras fotografías



VALLADOLID- Luis García y Javier J. Borrega

SEGOVIA – Fco. Javier Rojas

TELDE - Leonor López y Manuel Santana