«PONENCIAS DE FORMACIÓN CONTINUADA Y DE INFORMACIÓN»

En continuidad con la línea marcada por la Junta de Gobierno de la ***Asociación Balear de Asesores Inmobiliarios -ABAI-***, y con el objetivo de seguir proporcionando formación actualizada a los ***Titulados ADPI-Asesor de la Propiedad Inmobiliaria//Agente Inmobiliario***, un año más se han llevado a cabo unas Jornadas de **«Formación Continuada y de Información»**, en las cuales, bajo la dirección del Sr. Presidente de ABAI, D. Francisco Sanfrancisco Gil, han sido desarrolladas seis ponencias formativas sobre cuestiones de máximo interés, en la que se contó con la presencia de numerosa concurrencia profesional.

Dichas Jornadas se han llevado a cabo, en fase continuada, tal como se relaciona:

Día 20-06-2015, ciudad de Palma de Mallorca.-	***«Salón Miramar» del Hotel Tryp Bellver***
Día 18-07-2015, ciudad de Eivissa.-	***«Salón Formentera» del Hotel Royal Plaza***

Los Actos, en su conjunto, contaron con la siguiente Mesa Rectora:

Presidente de ABAI.-	*D. Francisco Sanfrancisco Gil*
Vicepresidente-Tesorero de ABAI.-	*Dña. Josefa Frías Calvo*
D. Rafael Mora Luzón.-	*Director Gabinete Consultor Jurídico de ABAI*
D. Sebastià Font Trobat.-	*Director Área Tasaciones/Valoraciones ABAI*
D. Miquel Gost Serra.-	*Director Área Comunicaciones e Informática ABAI*

y se llevaron a cabo con el siguiente Programa:

Mesas Rectoras de las Jornadas Formativas

Palma de Mallorca	**Eivissa**
Hotel Tryp Bellver	***Hotel Royal Plaza***
20-06-2015	***18-07-2015***

En primer lugar, y como Acto de Presentación, Dña. Josefa Frías Calvo, dio a conocer la composición de la Mesa Rectora, desarrollada en la página anterior.

Tras la presentación, en cada caso, de la Jornada Formativa por parte de los organizadores, se inició el Programa descrito.

En primer lugar *D. Miquel Gost Serra* procedió a desarrollar su Ponencia bajo el título de

«Colaboración Inmobiliaria: Dos Propuestas Complementarias»

El Sr. Gost Serra, en su exposición aborda el concepto de MLS (Multiple Listing Service), como sistema de venta compartida por un conjunto de agentes, encaminado a ***vertebrar un acuerdo local, regional o nacional, entre profesionales agentes inmobiliarios afiliados a ABAI, AVAI o ADPI***, es decir para todos los ***Titulados Profesionales Diplomados ADPI-Asesores de la Propiedad Inmobiliaria// Agentes Inmobiliarios debidamente habilitados en toda España***, y en cada caso, en función del marco geográfico designado, al objeto de recoger y distribuir información sobre los inmuebles a la venta en su área de actuación geográfica, a través de lo que se ha estandarizado en el ambiente inmobiliario denominado Multiple Listing Service (MLS), o bien Servicio de Listado Múltiple.

La MLS es un sistema de información de los contratos de encargo, generalmente en exclusiva compartida, obtenidos por sus miembros en una base de datos informática de acceso restringido a sus miembros. De esta manera la MLS facilita esta información a todos los agentes que son miembros de la misma. ***Mediante la inclusión de la oferta en la MLS, un agente inmobiliario amplifica notablemente el número de compradores potenciales que acceden a dicha oferta***. *De la misma manera, un agente colaborador puede facilitar a un comprador la información sobre todas las viviendas a la venta en la zona que cumplen sus requisitos de búsqueda*, ***facilitando la compraventa y compartiendo los honorarios con el agente que ha captado el inmueble***.

El Múltiple Listing Sistem o MLS es un sistema de información principalmente interna para uso de todos los agentes asociados de las características de los contratos suscritos de las exclusivas compartidas que obligan y habilitan a todos los asociados.

Para un conocimiento más preciso y detallado sobre el contenido, funcionamiento, desarrollo y puesta en marcha de este sistema de colaboración MLS, *se ha entregado a todos los asistentes, en soporte informático, un exhaustivo estudio sobre los siguientes temas*:

- MLS como sistema de venta compartida por un conjunto de agentes.
- El objetivo de una MLS es incluir el máximo posible de ofertas en una zona.
- Las MLS sirven principalmente para compartir operaciones locales.
- Captación de inmuebles ¿en exclusiva o sin exclusiva?.
- La información que debe incluir una MLS.
- ¿Quien puede publicar en una MLS?.
- ¿Tiene que pedir permiso un agente integrado en la MLS para ofrecer un inmueble a un cliente?.
- En una operación compartida el agente del comprador es el que vende y acompaña siempre a su cliente.
- Las fotos ayudan a presentar el inmueble en una MLS.

- ¿Quién puede ver la información en una MLS?.
- Proceso de puesta en marcha de una MLS local.
- Las ventajas para el propietario del inmueble se multiplican.
- Ventajas para el cliente comprador.
- Ventajas para la agencia inmobiliaria.
- Desventajas para el agente inmobiliario.
- Notas para la confección de un Reglamento para la MLS local.
- Observaciones al contrato de mediación inmobiliaria en exclusiva.
- Encargo de venta en exclusiva e inserción de oferta en redes MLS.
- Proceso en www.buscovivienda.es

A continuación se llevó a cabo la Ponencia bajo el título:

«El Arbitraje como Procedimiento Extrajudicial en la Resolución de Conflictos»

Actuó como Ponente *D. Rafael Mora Luzón*.

El Sr. Mora Luzón ha incidido en el ***Arbitraje como procedimiento, por el cual, se somete un conflicto, una controversia, privada, entre dos partes, no para que sea solucionada por un Juez, sino por un abogado o un técnico especialista en la materia***. En el marco de alternativas de soluciones de controversias que no tengan la necesidad de acudir a los Tribunales para que sean resueltas por un Juez, hizo hincapié en primer lugar a la novedosa normativa de la figura del *Profesional Titulado* ***MECIMER-Mediador Civil y Mercantil***, que a través del Colectivo Profesional ABAI, se puso a disposición de sus Colegiados la opción de Titularse en este campo; *actuación profesional que es ya un auténtico presente con unas garantías de actuación futuras de gran dimensión*. De este cometido no se extendió más dado que ya fue desarrollado por el Sr. Sanfrancisco en las Ponencias llevadas a cabo el pasado año 2014. Abarcando ya de forma directa el contenido de su Ponencia, el Sr. Mora Luzón matizó que, ***el Arbitraje se caracteriza fundamentalmente por ser un sistema alternativo y equivalente a la jurisdicción de los Tribunales estatales, de carácter convencional, objetivo, temporal y determinado subjetivamente***. Mediante el arbitraje se sustituye la tutela de los jueces ordinarios por la de los árbitros desde el momento en que estos últimos deciden aceptar el encargo del arbitraje y emitir el laudo. Cabe señalar que la sumisión al arbitraje debe ser pactada expresamente, produciendo un efecto positivo *(sumisión de las partes al arbitraje)* y un efecto negativo, impidiendo que el litigio generado pueda plantearse ante el Juez como consecuencia de la sumisión previa de las partes al arbitraje. Las maneras más usuales de sometimiento al arbitraje consisten en la utilización de cláusulas y/o convenios arbitrales firmados por las partes por los que someten cualquier litigio futuro al arbitraje de uno o más árbitros *(número impar)* que ellos puedan determinar, o bien encomendando la administración del arbitraje y la designación de los árbitros, de acuerdo con su reglamento, a:

a) Corporaciones de Derecho Público que puedan desempeñar funciones arbitrales, según sus normas reguladores.

b) Asociaciones y entidades sin ánimo de lucro en cuyos estatutos se prevean funciones arbitrales.

La siguiente Ponencia que se llevó a cabo fue bajo el titular:

Las Arras en el Contrato de Compra-Venta

Actuó como Ponente *Dña. Josefa Frías Calvo*.

La Sra. Frías Calvo, en el transcurso de su exposición, *ha hecho especial mención a la problemática que, en su aplicación práctica, puede dar lugar la figura jurídica de las **«Arras»** en el contrato de compra-venta*. ***Dicha figura, como contrato preparatorio de la compra-venta futura, prevé el desistimiento válido para ambas partes contratantes abonando la penalización pactada y sin incurrir en incumplimiento de contrato***. Se ha recalcado la necesidad de tener un conocimiento exhaustivo de todo el contenido y clausulado del contrato, a fin de que los efectos queridos por las partes, esto es, ***el desistimiento previo, propio de las arras penitenciales***, pueda ser aplicado con todas sus consecuencias previstas y con la finalidad de impedir que, por interpretación judicial, una resolución considere que un contrato de arras no tiene efectos de desistimiento, sino otro de muy diferentes y negativas consecuencias para alguna de las partes contratantes, como, por ejemplo, el obligatorio cumplimiento del contrato. Para ello se ha insistido en la necesaria y previa supervisión jurídica a la hora de formalizar este tipo de contratos, por consiguiente, salvo disposición alternativa por parte del Profesional Inmobiliario Titulado ABAI, *recalcó la conveniencia de acudir al Asesoramiento Jurídico que el Colectivo Profesional-ABAI-, dispone a sus Colegiados debidamente habilitados, al objeto de reglamentar y suscribir los contratos en debida forma*, puesto que, en base a la jurisprudencia establecida por el Tribunal Supremo, las arras pueden ser de tres tipos:

- ***«Arras Penitenciales o de Desistimiento»*** *propias de la compraventa inmobiliaria*.

- ***«Arras Confirmatorias»*** *como pago a cuenta de la compraventa futura, figura propia del tráfico mercantil*.

- ***«Arras Penales»*** *cuya misión es prever y cuantificar en el contrato una indemnización previa para el caso de incumplimiento de alguna o ambas partes contratantes*.

Todo ello da lugar a la conclusión de que las partes contratantes deben tener un conocimiento exhaustivo del clausulado de los contratos de arras, para que tengan la seguridad de que los efectos previstos en el contrato son los mismos que se aplicarán a la hora de ejecutar el contenido contractual.

Al término de las citadas intervenciones tuvo lugar un descanso «COFFEE BREAK»

Seguidamente, tras la correspondiente pausa, se retomó la sesión formativa llevándose a cabo la Ponencia con titular:

La Eficiencia, Eficacia y Rentabilidad del Profesional Inmobiliario al ofrecer un Servicio Integral de Actividades

Esta Ponencia fue impartida por *Dña. Josefa Frías Calvo*.

Inició la Sra. Frías Calvo esta intervención matizando que, ***la Intermediación Inmobiliaria es una actuación profesional que va más allá de cerrar un simple acuerdo de compra-venta***. *Hoy en día el Agente Inmobiliario, que actúa de forma profesional, debe proporcionar un asesoramiento completo sobre la situación jurídica, urbanística del inmueble y de toda una serie de implicaciones fiscales que conlleva para ambos contratantes el llevar a cabo una operación de estas características*. Por ello es necesario contar con el respaldo de un Colectivo como ***ABAI*** en el que se presta el asesoramiento propio de un Colectivo Profesional. Conectado a la actividad de Agente Inmobiliario, la habilitación como ***INTERFICO-«Interventor de Fincas y Comunidades»*** faculta para actuar como «*Secretario-Administrador*» de la Comunidad de Propietarios o del Complejo Inmobiliario Privado, a la vez que proporciona un conocimiento de primera mano de las necesidades de los propietarios del inmueble en cuanto a la tramitación de los arrendamientos y compra-ventas de los inmuebles gestionados por el Interventor de Fincas y Comunidades.

Otra de las facetas propias del Agente Inmobiliario es la valoración de bienes inmuebles que, por un conocimiento propio del mercado y a través de la Titulación de Especialista Titulado Profesional Diplomado ***TECPEVAL-«Técnico en Peritaciones y Valoraciones Inmobiliarias//Perito Tasador Judicial»*** faculta para emitir dictámenes periciales a instancia judicial, de parte y valoraciones para unidades ejecutivas tales como seguridad social y hacienda.

Un dato a tener en cuenta en el proceso de intermediación de una compra-venta es el acceso a la financiación para la adquisición de un inmueble. Para ello, la habilitación como ***MEDFIN-«Mediador Financiero»***, previsto en la *«Ley 2/2009 por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito»* otorga las competencias necesarias para proporcionar un asesoramiento previo a la contratación de cualquier producto financiero y negociación con las entidades financieras de una serie de condiciones que faciliten a los clientes el acceso a la financiación para la compra de un inmueble.

Como ya se ha dicho anteriormente, para preparar una operación de compra-venta e incluso un contrato de arrendamiento, es necesario supervisar una serie de trámites administrativos y fiscales que, mediante la habilitación del ***INGESA-«Interventor en Gestión Administrativa»*** y a través de los *Convenios-Acuerdos* obtenidos con Organismos de la Administración Pública, permiten verificar y tramitar la documentación necesaria para gestionar de forma adecuada una operación de transacción.

Hace tres años se aprobó la *«Ley 5/2012 de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles»*, que posibilita que las partes en conflicto puedan llegar a un acuerdo extra-judicial a través del proceso de mediación. Dicha ley y su reglamento de desarrollo establecen los requisitos legales ***«para ejercer como mediador en asuntos civiles y mercantiles»***. Siguiendo las exigencias normativas, la Titulación de ***MECIMER-«Mediador Civil y Mercantil»***, concede la posibilidad de actuar como mediador con la finalidad de que las partes en conflicto lleguen a un acuerdo consensuado y resolutivo de los conflictos propios del ámbito inmobiliario, tales como arrendamientos, comunidades de propietarios, compra-ventas, etc, … de las que el Agente Inmobiliario tiene un conocimiento muy cercano de la dinámica de estas situaciones conflictivas. Finalizó en este sentido su intervención, matizando que ***el Titulado Profesional Diplomado MECIMER***, ***como Mediador Profesional***, abarca y sostiene actuaciones de primer orden en los conflictos surgidos en el *ámbito familiar, herencias, divorcios y custodias, de carácter vecinal, así como los propios de orden y atención social, de conflictos en el sector de los seguros y otras actuaciones de amplia diversidad general*.

Siguiendo el Programa establecido se llevó a cabo la Ponencia con titular:

Regulación e Incidencia de los Arrendamientos de carácter Vacacional y Turísticos

Actuó como Ponente *D. Rafael Mora Luzón*.

El Sr. Mora Luzón, en primer lugar ha dado a conocer una serie de datos estadísticos que acreditan que *el Sector Turístico es primordial para la economía de Baleares*.

Es por ello que la actividad del alquiler vacacional va aumentando exponencialmente cada año, de tal forma que ***se ha convertido en unos de los principales destinos de alojamiento extra-hotelero que elige el turismo en temporada de verano***.

Ante esta situación de hecho, nos encontramos con una serie de normativa de carácter estatal y autonómico que regula el arrendamiento de temporada. Por tanto, el Sr. Mora ***ha realizado una exposición pormenorizada de la materia con la finalidad de saber encajar cada tipo de contrato de arrendamiento, ya sea urbano, de temporada o turístico, con la respectiva normativa estatal y/o autonómica de Baleares***. Así mismo, se ha dado cuenta *de los diferentes trámites que se tienen que llevar a cabo ante las Administraciones Públicas correspondientes para poder comercializar estancias turísticas vacacionales en Baleares*.

A continuación y siguiendo en el parámetro del Programa organizado, tuvo lugar la sexta y última Ponencia de la Jornada Formativa, la cual se llevó a cabo bajo el título:

El TURISMO: Pilar Capital de nuestra Economía
Motora Aportación de nuestro Titulado
- GESTUR -
Gestor de Actividades y Establecimientos Turísticos

Actuó como Ponente *D. Francisco Sanfrancisco Gil*.

El desarrollo de la intervención del Sr. Sanfrancisco Gil, se centró en el seno propio del «***Turismo como Pilar Capital de la Economía, foco de riqueza y fuente permanente inagotable de empleo en nuestro País***». Para ello se ha dado a conocer el hecho de la gran importancia del Sector Turístico en la actividad económica de España. En idéntico sentido el mayúsculo potencial de puja al alza que ofrece este sector, *tanto en la Actividad Profesional como en el Mercado Laboral, lo que aflora en negocio y revierte en empleo*. En esta dirección añade fuentes oficiales ministeriales, *que sitúan al Turismo como la primera actividad en el plano nacional*.

El Sr. Sanfrancisco indica que para poder ser profesionalmente competitivos en este sector, o bien desarrollar las múltiples tareas laborales que ofrece, es factor primordial contar con la «*Necesidad de Formación adecuada, requerida y exigida*» que abarca todo el amplio complejo de la actividad turística, sea cual sea los objetivos que cada uno se marque, y como no, si nuestra pretensión se sitúa en la Dirección de los Establecimientos Turísticos. Circunstancia que se muestra también en la oportunidad de definir un sistema formativo que dé respuestas a las necesidades de un sector pujante, el cual está incorporando alta tecnología y adoptando nuevas formas de organización y gestión de un escenario cada vez más global y competitivo, donde *la cualificación del factor humano cobra máxima trascendencia*.

Matiza el Sr. Sanfrancisco que por parte del ámbito empresarial, lo que és de máxima exigencia, es que *el candidato a un puesto de trabajo conlleve mochila mostrando la aportación de una formación y cualificación distinguida realizada por su propia iniciativa*.

En esa línea da a conocer el Proceso Formativo del Titulado Profesional Diplomado ***«GESTUR-Gestor de Actividades y Establecimientos Turísticos» ll «Manager Activities and Tourist Establishments»***, por medio del cual *se capacita al Titulado para la dirección y coordinación tanto de un pequeño establecimiento turístico, así como para puestos de responsabilidad dentro de las grandes compañías hoteleras, agencias de viaje, resorts, etc*.

A continuación presentó un cuadro con las *características y funciones principales* del *Titulado Gestur* entre las que cabe citar:

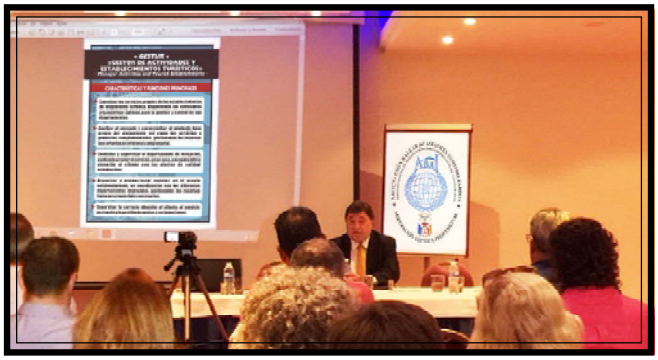
... Coordinar los servicios propios de los establecimientos de alojamiento turístico, disponiendo las estructuras organizativas óptimas para la gestión y control de sus departamentos.

… Analizar el mercado y comercializar el producto base propio del alojamiento, así como los servicios y productos complementarios, gestionando las reservas con criterios de eficiencia empresarial.

… Controlar y supervisar el departamento de recepción, pudiendo prestar el servicio, en su caso, y asegurando la atención al cliente con los niveles de calidad establecidos.

… Organizar y promocionar eventos en el propio establecimiento, en coordinación con los diferentes departamentos implicados, gestionando los recursos humanos y materiales necesarios.

… Supervisar la correcta atención al cliente, el servicio postventa y la gestión de quejas y reclamaciones.



Del mismo modo presenta una *variada lista de diferentes opciones y ramas de empleo* para el *Titulado Gestur,* en la que describe las opciones de trabajo dentro de la línea de servicios que abarcan: Hoteles y Centros de Alojamiento en toda su extensión, Servicios de Comunicación y Fomento Turístico, Rutas Ocio-Culturales/Gastronómicas/Enológicas, etc., Organizaciones de Eventos, Festivales, Exposiciones, Colaboraciones con Operadores y Agencias de Viaje, Diferentes Tipos de Turismo, por ejemplo de Negocios, Deportivos, Sociales, de Integración, de Espectáculos, y un largo etc.

Recalca el Sr. Sanfrancisco que lo más importante a destacar es, que el Sector del Turismo, ofrece la oportunidad de: ***bien de trabajar como empleado por cuenta ajena en un Establecimiento Turístico u Hotelero, o bien de emprender un Negocio Propio***.

Finaliza su Ponencia subrayando ***que en el Sector Turístico, cada día es más necesario contar con una buena Formación Profesional si se quiere poder acceder a este mercado laboral, o si los que ya figuran en el marco de Profesionales del Sector del Turismo, quieren promocionarse y ascender a puestos de responsabilidad y dirección***.

Concluyó su intervención apuntando que, con las directrices ya marcadas para obtener la máxima rentabilidad en nuestros negocios, en el marco de la cual se presenta de necesaria opción contar con un ***«Servicio Integral de Actuaciones y Prestaciones»***, es de extraordinaria condición, poder disponer, al día de hoy, con un importantísimo complemento de Acción Directa, ***como es la gran repercusión que ofrece el Sector Turístico***, *con ello conseguiremos que nuestras Agencias, Establecimientos y Negocios obtengan una fuente de ingresos añadidos de potencial repercusión*.

Una vez finalizada la exposición de todas las Ponencias, el Sr. Sanfrancisco dio las gracias a todos los asistentes al acto por su colaboración y confianza depositadas en el Colectivo Profesional y en su Junta de Gobierno, dando así por concluida la Jornada de «Formación Continuada y de Información» objeto del programa desarrollado. Finalizó el evento invitando a los concurrentes, en un ambiente distendido y de compañerismo, a un ***«Vino de Honor»*** con el propósito de próximas jornadas formativas.

Palma de Mallorca

Hotel Tryp Bellver

20-06-2015

Instantáneas recogidas durante la celebración del Evento que tuvo lugar el pasado día 20 de Junio de 2015 en el *Salón Miramar del Hotel Tryp Bellver* de la ciudad de Palma de Mallorca, en el cual, al término de las «Ponencias de Formación Continuada y de Información», se sirvió un «Vino de Honor» en el que hubo importante intercambio de opiniones e inquietudes.

Eivissa

Hotel Royal Plaza

18-07-2015

Momentos del Acto celebrado en el *Salón Formentera del Hotel Royal Plaza* de la ciudad de Eivissa, el pasado día 18 de Julio de 2015 con motivo de las «Ponencias de Formación Continuada y de Información», en el que a su término se sirvió un «Vino de Honor» en el cual los asistentes compartieron diversas opiniones y sugerencias.

NOTA IMPORTANTE.- Les informamos que el contenido de las diversas Ponencias llevadas a cabo, así como las diferentes intervenciones de los Sres. Ponentes, pueden seguirlas al completo mediante el VIDEO que ha sido desarrollado a este concepto, el cual ha sido debidamente colgado en la Página Web Oficial de A.B.A.I. www.atp-abai.com por lo que tan solo le restaría hacer «click» en el icono creado a tal efecto.