

Boletín Oficial



DE LA

AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL DE MEDIADORES FINANCIEROS TITULADOS DE ESPAÑA

MEDFIN

MEDIADORES FINANCIEROS

- Mediación en Finanzas, Préstamos, Valores.- EAFI -



BOLSA DE MADRID



Sumario

Actualidad Corporativa pags.3-6

Desarrollo de entrevista efectuada a ATP Group por periodista de la Agencia EFE, desarrolladora de la Sección "Al día" de Pisos.com, perteneciente al Grupo Vocento. Título de la entrevista: "Lugar que ocupa la vivienda entre las prioridades de los jóvenes"... pags.3-6

Decreto 8/2018, de 13 de febrero, de la Comunidad de Madrid. Registro de Agentes Inmobiliarios..... pag.6

Información Corporativa..... pags. 7-14

La Agrupación Técnica Profesional, desde el Gabinete Tributario-Fiscal, INFORMA:

- Agencia Tributaria "Modelo 179", control de la actividad de alquiler turístico..... pags.7-8
- Orden HPF/1106/2017, de 16 de noviembre, por la que se introducen modificaciones en los plazos de presentación de ciertos modelos (171,184,345,347...)..... pag.9
- Real Decreto-ley 20/2017, de 29 de diciembre, por el que se prorrogan y aprueban diversas medidas tributarias urgentes en materia social.... pag.10
- Real Decreto 1070/2017, de 29 de diciembre, por el que se modifican el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria..... pag.11
- Real Decreto 1071/2017, de 29 de diciembre, por el que se modifica el Reglamento General de Recaudación..... pags.11-12
- Real Decreto 1072/2017, de 29 de diciembre, por el que se modifica el Reglamento General del Régimen sancionador tributario. pag.13
- Real Decreto 1073/2017, de 29 de diciembre, por el que se modifica el Reglamento General de desarrollo de la Ley General Tributaria, en materia de revisión en vía administrativa..... pag.14
- Real Decreto-ley 21/2017, de 29 de diciembre, de medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia de mercado de valores..... pags.15-16

Formación Continuada pags.17-23

- Estrategias de Marketing Inmobiliario..... pags.17-20
- Optimizar fiscalmente las rentas del alquiler pag.21
- El nuevo Impuesto de la Plusvalía Municipal se aplicará con carácter retroactivo desde el 15 de junio de 2017..... pag.22

Cuestionario Formativo.- Formulación de preguntas referentes al Área de Formación Continuada..... pag.23

Respuestas correctoras correspondientes al Área de Formación Continuada pag.16

La Agrupación Técnica Profesional de Mediadores Financieros Titulados de España ha adoptado las medidas y niveles de seguridad de protección de los datos personales exigidos por la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal y sus reglamentos de desarrollo. Los datos personales proporcionados por usted son objeto de tratamiento automatizado y se incorporan a un fichero titularidad de la Agrupación Técnica Profesional de Mediadores Financieros Titulados de España, que es asimismo la entidad responsable del mismo, inscrito en el Registro General de la Agencia Española de Protección de Datos. Usted podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y en su caso, oposición, enviando una solicitud por escrito, acompañada de la fotocopia de su D.N.I., dirigida a la C. Príncipe de Vergara, nº260-1º-G, CP 28016 de Madrid - o bien, dirigida a C. Gascó Oliag, nº10-1º-1ª, C.P. 46520 de Valencia. Para el caso de que quiera realizarnos alguna consulta o sugerencia lo puede realizar en la siguiente dirección de correo electrónico: medfin@atp-guiainmobiliaria.com

Ejemplar: Gratuito

Recepción: Periódica

Edición: MEDFIN

Imprime: Gráficas Alhorí

Ángeles Carrillo Baeza

D.L.: V-3256-2011

E-mail: medfin@atp-guiainmobiliaria.com



Boletín Oficial

DE LA

AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

DE

MEDIADORES FINANCIEROS TITULADOS DE ESPAÑA

Redacción y Administración

C./ Atocha nº 20-4º-Derecha

28012 MADRID.-

Tel. - 91 457 29 29 Fax.- 91 458 26 93

Web: www.atp-medfin.com



@atpcpes



@atpgroup_es



/in/atpcpes

ACTUALIDAD CORPORATIVA

En el calendario del mes de Enero-2018, se puso en contacto con nosotros, a través de la web corporativa www.atp-group.es, la periodista de la agencia EFE y desarrolladora de contenidos de la sección "Al día" de Pisos.com, perteneciente al Grupo Vocento, **Dña. Teresa Álvarez Martín-Nieto**. El motivo radicaba en solicitar nuestra colaboración y efectuarnos una entrevista con referencia titular de "**¿Qué lugar ocupa la vivienda entre las prioridades de los jóvenes?**". Nuestra consideración al respecto fue acceder a la misma, dado que entendemos que es un tema de gran relevancia en nuestro sector.

Desde la Dirección General, **D. Francisco Sanfrancisco Gil**, delegó este cometido a nuestra compañera **Dña. M^a Teresa Álvarez Palomo**, Titulada ADPI-Asesor de la Propiedad Inmobiliaria, y otros, siendo a su vez adjunta a la Dirección de ATP-Group.

A continuación reproducimos la entrevista llevada a cabo; artículo que ha sido publicado en el Portal Inmobiliario Pisos.com.



P.- Teresa Álvarez: ¿Es el acceso a la vivienda una prioridad para los jóvenes?.

R.- María Teresa Álvarez: Aunque no podemos hablar de forma generalizada, y la cultura de la propiedad va perdiendo arraigo en nuestro país, se están dando las condiciones necesarias para que **los jóvenes vuelvan a pensar en adquirir una vivienda en propiedad.**

Después de **cuatro años de crecimiento económico**, la recuperación económica es evidente, y esto se refleja en las expectativas de los consumidores respecto a nuestra economía, que son claramente optimistas.

Por otro lado, se está produciendo un fenómeno desconocido antes en el sector inmobiliario, **la subida imparable de los precios del alquiler**, lo que hace que muchos jóvenes se replanteen la idea de acceder a la vivienda a través de esta modalidad.

Además, **las entidades financieras vuelven a poner la mirada en ellos**, ofreciéndoles mejores condiciones que los préstamos hipotecarios estándar y con más flexibilidad en los pagos.

Con este escenario, **más de un 20% de los jóvenes entre 26 y 35 años pretende comprar una vivienda este año**, según una encuesta elaborada por el comparador de productos financieros HelpMyCash.com. Así mismo, un 18% con edades comprendidas entre los 18 y 25 años también se decantan por esta opción.

P.-T.A.: ¿Qué puesto ocupa este indicador en relación a otras variables de su vida como viajar, comprar o tecnología?

R.-M.T.A.: Nuestros jóvenes son unos auténticos disfrutones, en el más extenso sentido de la palabra, y verdaderos expertos en el arte de vivir. Viajar y deleitarse con nuevas experiencias, son la prioridad para la mayoría de los jóvenes, aunque no dispongan de una economía desahogada, sin olvidarnos, por supuesto de las nuevas tecnologías. Pero también buscan símbolos de estatus y, entre ellos, se encuentra el vivir de forma independiente, si ya han conseguido sus objetivos laborales.

Acceder a una vivienda en propiedad se convierte, por tanto, en un objetivo secundario para la mayoría, aunque no debemos olvidar que **el 38% de los jóvenes entre 18 y 35 años está pensando en comprar una.**

P.- T.A.: ¿Cuál es el proceso que se sigue a la hora de emanciparse?

R.- M.T.A.: El proceso de emancipación de los jóvenes ha dependido siempre del bienestar que encuentran en su domicilio familiar. Cuanto mayor sea éste, más van a tardar en iniciarlo.

En la actualidad, la mayoría de nuestros jóvenes, cuentan con todo lo que necesitan y, muchos de ellos, inician su emancipación familiar cuando consiguen un trabajo que les permita vivir con las mismas comodidades que encuentran en la casa de sus padres.

P.- T.A.: De tener la posibilidad, ¿los jóvenes accederían antes a una vivienda en propiedad o se decantarían por el alquiler?

R.- M.T.A.: A este respecto, estamos viviendo un cambio de tendencia debido, principalmente, al aumento de los precios del alquiler en las áreas metropolitanas de las grandes ciudades y en las zonas costeras de nuestro país.

Sí hace unas décadas, **la vivienda de alquiler** estaba destinada a personas con falta de recursos para adquirir una en propiedad, ahora **se está convirtiendo en un lujo.**

Ante este escenario, los jóvenes quieren ser propietarios, y consideran el alquiler como una opción más costosa que pagar una hipoteca, aunque no tienen prisa en adquirirla y ésta debe contar con una serie de características.

P.- T.A.: ¿Qué deben tener en cuenta los agentes implicados para mejorar el acceso a la vivienda a este colectivo en España?

R.- M.T.A.: Hay dos importantísimos agentes implicados en el acceso a la vivienda, las entidades financieras y el sector público.

Ambos son conscientes de las dificultades a las que se enfrentan nuestros jóvenes a la hora de acceder a una vivienda, ya sea en régimen de alquiler o en propiedad debido, principalmente, a la poca o nula capacidad de ahorro con la que cuentan. Entrar en las causas de esta situación nos llevaría a tratar otras cuestiones y desviaría el tema central que estamos desarrollando.

Por otro lado, las promotoras de viviendas, estarían colaborando a que este grupo poblacional pudiera conseguir su independencia familiar construyendo viviendas acordes a sus gustos y necesidades.

P.- T.A.: ¿Qué fórmulas “alternativas” de acceso a la vivienda se están desarrollando en España por parte de este colectivo o para este colectivo?

R.- M.T.A.: En nuestro país existe una fórmula muy atractiva para aquellos jóvenes que desean ser propietarios de una vivienda, pero no tienen ingresos suficientes para pagar una hipoteca. De momento, sólo está recogida en el Código Civil Catalán.

Consiste en comprar un porcentaje de la propiedad y pagar una cuota periódica por el resto. Esta cuota se irá reduciendo conforme el comprador vaya adquiriendo más porcentaje de la propiedad.

P.- T.A.: ¿Qué soluciones conoce que se estén promoviendo en otros países?

R.- M.T.A.: Existe una figura muy extendida en países como Alemania, Noruega, Suecia o Dinamarca, se trata de las **cooperativas de viviendas en régimen de cesión de uso**.

Para ser cooperativista hay que abonar una entrada y, posteriormente, una cuota mensual, que sirve para pagar la deuda que ha adquirido la cooperativa destinada a construir las viviendas o rehabilitar el edificio, y a hacer frente a los gastos de mantenimiento del edificio y los gastos comunes, por lo que, a lo largo del tiempo, tenderá a la baja. Una de las ventajas de este modelo es que puede desarrollarse sin contar con la propiedad del suelo, que es cedido por la administración pública por un largo periodo de tiempo o, incluso, indefinido.

En Barcelona se está llevando a cabo un proyecto basado en esta fórmula, La Borda, que ha contado con la cesión del suelo por parte del consistorio de la ciudad a cambio de un canon anual durante setenta y cinco años.

Por otro lado, en les Illes Balears, está a punto de aprobarse la **nueva Ley de Vivienda**, que permitirá al Govern ceder suelo público a cooperativas de ciudadanos.

P.- T.A.: ¿Cómo pueden las inmobiliarias-promotoras “seducir” a un público tan característico como son los millennials?

R.- M.T.A.: Seducir a los millenials pasa por conocer las características de esta generación, formada por aquellos jóvenes que nacieron entre 1.981 y 1.995. Un eslogan que podría definirlos muy bien sería “Fuera ataduras”, sin que esto signifique que sean unos irresponsables.

Para ellos, **la flexibilidad es uno de los aspectos que más valoran** y se caracterizan por su impaciencia para conseguir metas y por su desconfianza. Si todo esto lo condimentamos con una **conexión constante a internet y a las redes sociales**, nos encontramos con una generación totalmente distinta a sus predecesoras.

Conquistar a este público en nuestro sector pasa, irremediabilmente, por ofrecer productos y servicios atractivos para ellos, con una **gran profesionalidad y con las máximas garantías**. Al hablar de productos, me refiero tanto a viviendas y promociones inmobiliarias, como a métodos de financiación o fórmulas de pago, sin olvidar incluir alternativas a la propiedad y alquiler tradicional.

En este sentido, destacando en toda su amplitud, la necesidad de ofrecer un servicio integral, rápido y eficiente, es decir, realizar como condición sine qua non, un Asesoramiento eficaz, condición que muestra el aval de nuestros **Titulados Profesionales Diplomados ADPI-Asesor de la Propiedad Inmobiliaria**, con la garantía refrendada en la pertenencia a su Colectivo Oficial, con el objetivo pleno en beneficio del consumidor para ejecutar el buen fin de la operación. Con ello transmitiéndoles confianza y un trato personalizado conseguiremos que sean unos clientes fieles a nuestra marca.

Finalizó esta entrevista remarcando Dña. M^a Teresa Álvarez Palomo, la necesidad de contemplar en todos "**los servicios integrales de los que somos acreedores de ofrecer**", puntualizando entre otros, las Tasaciones de nuestros Técnicos **Tecpeval-Peritos Tasadores Judiciales de Bienes Inmuebles**, las Administraciones y el parque de alquileres, con nuestros **Interfeco-Interventores de Fincas y Comunidades**, el área financiera con nuestros expertos **Medfin-Mediadores Financieros**, etc..

REGISTRO DE AGENTES INMOBILIARIOS **DECRETO 8/2018, de 13 de febrero, de la COMUNIDAD DE MADRID**

El Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid ha aprobado el Decreto de creación del Registro de Agentes Inmobiliarios de la Comunidad de Madrid, cuyo objetivo principal es defender y proteger los derechos de los consumidores que contratan a estos profesionales, favoreciendo la calidad y garantías en la prestación de un servicio que habitualmente supone grandes desembolsos económicos para los ciudadanos.

La inscripción en este registro favorecerá la transparencia en el sector inmobiliario, ya que, siendo voluntario, los consumidores podrán consultarlo a través de la página web de la Comunidad de Madrid cuando quieran conocer a **los profesionales que han acreditado las suficientes garantías para pertenecer a él.**

Entre los requisitos que se exigirá para formalizar la inscripción en el registro está tener un establecimiento de este tipo abierto al público en la Comunidad de Madrid o bien prestar este servicio por vía electrónica o telemática, y **«acreditar la capacitación profesional para desarrollar esta actividad».**

Se entenderá que el agente inmobiliario tiene esta capacitación profesional cuando cumpla alguno de estos tres supuestos: **«tener un título universitario de Ciencias Sociales y Jurídicas, Ingeniería o Arquitectura»**, haber completado una **«Formación No Universitaria de al menos 200 horas lectivas en materia inmobiliaria»** o **«acreditar experiencia como agente inmobiliario durante al menos los cuatro años inmediatamente anteriores a la presentación de la solicitud».**

Enlace.- /www.bocm.es/boletin/CM_Orden_BOCM/2018/02/16/BOCM-20180216-1.PDF

	BOLETÍN OFICIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID
B.O.C.M. Núm. 40	VIERNES 16 DE FEBRERO DE 2018
Pág. 15	
I. COMUNIDAD DE MADRID	
A) Disposiciones Generales	
Consejería de Transportes, Vivienda e Infraestructuras	
1	<i>DECRETO 8/2018, de 13 de febrero, del Consejo de Gobierno, por el que se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de la Comunidad de Madrid y se regulan los requisitos para la inscripción del agente inmobiliario.</i>

Información Corporativa



ATP
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

INFORMA

desde el Gabinete Tributario-Fiscal

Agencia Tributaria " Modelo 179 "
Control de la actividad de alquiler turístico

Nuevo Modelo 179: Hacienda controlará el alquiler turístico a través de las plataformas colaborativas

Mediante Consejo de Ministros del pasado mes de diciembre de 2017 (BOE del 30 de diciembre de 2017, que recoge, entre otros, el Real Decreto 1070/2017) han quedado aprobadas una serie de reformas reglamentarias que establecen medidas de información tributaria en el sector inmobiliario vacacional.

Con ello, el Gobierno pretende poner definitivamente cerco a la tributación de los alquileres turísticos, los cuales, en ocasiones, han podido quedar ocultos a ojos de Hacienda, atendida a la explotación atomizada de esos inmuebles (mediante contratos de escasa duración) y con persona físicas (habitualmente, inquilinos extranjeros sin arraigo en nuestro país).

En concreto, con la nueva normativa, los intermediarios en el alquiler turístico (“plataformas colaborativas” globales con fuerte implementación en España) vendrán obligados a cumplimentar, mediante el nuevo Modelo 179, una Declaración Informativa de la Cesión de Viviendas con Fines Turísticos.

Sujeto a la aprobación final de ese Modelo (a través de la pertinente Orden Ministerial, la cual actualmente consiste en un proyecto dado a conocer el pasado 27 de diciembre), éstos van a ser los principales elementos de la nueva obligación de información:

¿Qué es una vivienda con fines turísticos?

Hacienda entiende por uso de vivienda con fines turísticos, la cesión temporal de uso de la totalidad de una vivienda. Un inmueble que tiene que estar amueblado y equipado para su uso inmediato, cualquiera que sea el canal a través del que se comercialice y siempre con una finalidad lucrativa u onerosa.

Fiscalidad del alquiler vacacional

Este nuevo documento supone un paso más en el control de este modelo de alquiler vacacional.

En resumen, es muy importante declarar dos períodos claramente diferenciados del alquiler vacacional:

Período con la vivienda alquilada: este lapso de tiempo comprende los días o meses en los que ha estado alquilada la vivienda. Será obligatorio declarar a Hacienda los ingresos íntegros, pero a cambio podrán deducirse los gastos necesarios para su alquiler por los días que ha estado alquilada.

Período con la vivienda vacía: cuando la vivienda no esté alquilada, Hacienda tendrá en cuenta una renta por segunda vivienda.

CAMPAÑA DE DECLARACIONES INFORMATIVAS 2017

Presentaciones en 2018

(Diciembre de 2017)

NUEVO MODELO 179

DECLARACIÓN INFORMATIVA DE LA
CESIÓN DE VIVIENDAS CON FINES
TURÍSTICOS.

NUEVO MODELO 179- CESIÓN DE VIVIENDAS CON FINES TURÍSTICOS

Declaración informativa:

- **Origen del modelo** : **nuevo artículo 54.ter del Reglamento General** de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria (RGAT), añadido por el Proyecto de Real Decreto XX/2017, DE XX, por el que se modifican el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos, aprobado por el Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, y el Real Decreto 1676/2009, de 13 de noviembre, por el que se regula el Consejo para la Defensa del Contribuyente.
- **Obligados a su presentación**: **personas y entidades que presten el servicio de intermediación entre los cedentes y cesionarios**. En particular, las personas o entidades constituidas como plataformas colaborativas que intermedien en la cesión de uso y tengan la consideración de prestador de servicios de la sociedad de la información.
- **Fecha prevista de entrada en vigor**: **julio de 2018**, incluyendo la **información del total del ejercicio**.

NUEVO MODELO 179- CESIÓN DE VIVIENDAS CON FINES TURÍSTICOS

Información a suministrar:

- a) **Identificación del titular de la vivienda, la del titular del derecho** en virtud del cual se cede la vivienda (si es distinta del titular de la vivienda) y de las personas o entidades cesionarias.
- b) **Identificación del inmueble** con especificación de la referencia catastral, en su caso.
- c) **Número de días** de disfrute de la vivienda con fines turísticos.
- d) **Importe percibido**, en su caso, por el titular cedente del derecho.

I. DISPOSICIONES GENERALES

MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCIÓN PÚBLICA

13279 Orden HFP/1106/2017, de 16 de noviembre, por la que se modifica la Orden EHA/3127/2009, de 10 de noviembre, por la que se aprueba el modelo 190 para la declaración del resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas sobre rendimientos del trabajo y de actividades económicas, premios y determinadas ganancias patrimoniales e imputaciones de renta y los plazos de presentación de los modelos 171, 184, 345 y 347.

ENLACE:

<https://www.boe.es/boe/dias/2017/11/18/pdfs/BOE-A-2017-13279.pdf>

Las declaraciones anuales del ejercicio 2017 correspondientes a los modelos 171, 184 y 345 se presentarán durante el mes de enero de 2018 y la correspondiente al modelo 347 se presentará durante el mes de febrero de 2018. A partir del ejercicio 2018 la declaración del modelo 347 se presentará durante el mes de enero del año siguiente.

En el BOE de 18 de noviembre de 2017 se ha publicado la Orden HFP/1106/2017, de 16 de noviembre, que modifica la Orden EHA/3127/2009, de 10 de noviembre, por la que se aprueba el modelo 190 para la declaración del resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas sobre rendimientos del trabajo y de actividades económicas, premios y determinadas ganancias patrimoniales e imputaciones de renta y los plazos de presentación de los modelos 171, 184, 345 y 347, en vigor a partir del 19 de noviembre y de aplicación, por primera vez, para la presentación de las declaraciones anuales correspondientes a 2017 que se presentarán en 2018, excepto la modificación del plazo de presentación del modelo 347 que entrará en vigor el día 1 de enero de 2018 y será de aplicación a la declaración anual de operaciones con terceras personas, modelo 347, del ejercicio 2018 y siguientes.

En relación con la presentación de las declaraciones anuales correspondientes a los modelos 171, 184, 345 y 347 se anticipa el plazo para su presentación al 31 de enero, si bien la entrada en vigor de la modificación del plazo de presentación del modelo 347 se pospone hasta el 1 de enero de 2018, siendo de aplicación por tanto a la declaración anual de operaciones con terceras personas del ejercicio 2018, a presentar en 2019.

Por lo que respecta al modelo 190 -declaración del resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas sobre rendimientos del trabajo y de actividades económicas, premios y determinadas ganancias patrimoniales e imputaciones de renta- se aprueba un nuevo modelo para adaptarlo a las últimas modificaciones normativas, así como sus diseños físicos y lógicos, siendo los principales cambios los siguientes:

- Se suprime el apartado 2 del artículo 2 de la Orden que establecía “No obstante lo dispuesto en el apartado anterior, tratándose de becas exentas en virtud de lo dispuesto en los artículos 7.º j) de la Ley y 2.º del Reglamento, ambos del Impuesto, no se incluirán en el modelo 190 aquellas cuya cuantía sea inferior a 3.000 euros anuales” así como las referencias existentes a dicha excepción en los diseños de registro del perceptor, con el fin de lograr que todos los importes satisfechos a un mismo perceptor en concepto de becas exentas del artículo 7.j) de la Ley del IRPF, se reflejen por parte de la entidad concedente en un mismo modelo de declaración informativa y, que además, se eliminen con ello los problemas en la imputación de datos fiscales a sus perceptores que se pueden producir en relación con la obligación de declarar por el hecho de consignar dichas becas exentas en el modelo 347, ya que en este último modelo no se pueden reflejar como exentas las mismas, aunque de conformidad con lo dispuesto en la del IRPF, sí lo estén.
- En los diseños físicos y lógicos, se incluye un nuevo campo «Correo electrónico de la persona con quien relacionarse» del Tipo de Registro 1: «Registro de Declarante», para consignar una dirección de correo electrónico, así como la modificación relativa a la obligación de consignar en este modelo todas las becas exentas conceptuadas como tales en el artículo 7.j) de la Ley del IRPF.
- Se introducen tanto en el modelo como en sus diseños físicos y lógicos, nuevos campos, para reflejar la misma diferenciación entre prestaciones dinerarias y en especie derivadas de incapacidad laboral que cuando se trata de percepciones no derivadas de la incapacidad laboral.

I. DISPOSICIONES GENERALES

JEFATURA DEL ESTADO

15836 Real Decreto-ley 20/2017, de 29 de diciembre, por el que se prorrogan y aprueban diversas medidas tributarias y otras medidas urgentes en materia social.

ENLACE:

<https://www.boe.es/boe/dias/2017/12/30/pdfs/BOE-A-2017-15836.pdf>

El pasado 30 de diciembre de 2017 se publicó en el BOE el Real Decreto-ley 20/2017, de 29 de diciembre, que incorpora diversas medidas tributarias y en materia social.

En primer lugar, incluye la aprobación de los [coeficientes de actualización de los valores catastrales para 2018](#). Como indica en su preámbulo, dado que el Impuesto sobre Bienes Inmuebles se devenga el 1 de enero de cada año natural, resultaba obligada la utilización del mecanismo del Real Decreto-ley para que dicha actualización entrara en vigor antes de dicha fecha. La medida pretende reforzar la financiación municipal, la consolidación fiscal y la estabilidad presupuestaria de las entidades locales, y a tal efecto había sido solicitada por 1.830 municipios.

Año de entrada en vigor ponencia de valores	Coefficiente de actualización
1904, 1905, 1906, 1907, 1908, 1909 y 1910	1,00
1994	1,07
1995	1,06
1996	1,05
1997, 1998, 1999 y 2000	1,04
2001, 2002 y 2003	1,03
2005, 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010	0,96
2011	0,95
2012	0,91

Los coeficientes se aplicarán a los municipios incluidos en la Orden HFP 885/2017, de 19 de septiembre, en los términos previstos en la ley.

Este Decreto-ley prorroga durante 2018 los [límites cuantitativos](#) para la aplicación del método de estimación objetiva para las actividades económicas incluidas en “[módulos](#)”, con excepción de las actividades agrícolas, ganaderas y forestales, que tienen su propio límite cuantitativo por volumen de ingresos. También prevé los límites para la aplicación del régimen simplificado y el régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca, en el IVA. En consecuencia, la disposición transitoria única fija un nuevo plazo para presentar las renunciaciones o revocaciones a los citados métodos y regímenes especiales. Sin estas prórrogas, los contribuyentes afectados pasarían a tributar desde 1 de enero con arreglo al método de estimación directa en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y por el régimen general del Impuesto sobre el Valor Añadido, lo que incidiría en sus obligaciones formales, de facturación y en los pagos a cuenta que soportan, con un incremento de las cargas administrativas.

Por otra parte, el 26 de diciembre de 2017 el Gobierno y los interlocutores sociales suscribieron el Acuerdo social para el incremento del [Salario Mínimo Interprofesional \(SMI\) 2018-2020](#). Dicho Acuerdo encomienda al Gobierno fijar, de acuerdo con lo establecido en el Estatuto de los Trabajadores, el SMI para 2018 con un incremento del cuatro por ciento respecto del establecido para 2017.

El Gobierno ha de determinar las reglas de afectación de este incremento y de los que se aprueben en 2018 y en 2019 a las referencias al salario mínimo interprofesional contenidas en los convenios colectivos vigentes a 26 de diciembre de 2017, así como en normas no estatales y en contratos y pactos de naturaleza privada vigentes a 1 de enero del 2018. Sin perjuicio de ello, deberán ser modificados los salarios establecidos en convenio colectivo y en contratos o pactos de naturaleza privada inferiores en su conjunto y en cómputo anual a las cuantías del salario mínimo interprofesional vigente en cada momento en la cuantía necesaria para asegurar la percepción de dichas cuantías, siendo de aplicación las reglas sobre compensación y absorción que se establecen en los reales decretos por los que anualmente se fija el salario mínimo.

I. DISPOSICIONES GENERALES**MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCIÓN PÚBLICA**

15838 *Real Decreto 1070/2017, de 29 de diciembre, por el que se modifican el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos, aprobado por el Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, y el Real Decreto 1676/2009, de 13 de noviembre, por el que se regula el Consejo para la Defensa del Contribuyente.*

ENLACE:

www.boe.es/boe/dias/2017/12/30/pdfs/BOE-A-2017-15838.pdf

El pasado 30 de diciembre de 2017 se publicó en el BOE el Real Decreto nº1070/2017, de 29 de diciembre, de reforma del Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos (RGAT).

Su finalidad ha sido la adaptación a las novedades introducidas en la LGT a través de la Ley 7/2012, de 29 de octubre y la Ley 34/2015, de 21 de septiembre, un conjunto definido por el reforzamiento de competencias de la Administración Tributaria, más obligaciones formales y acumulación de medidas de lucha contra el fraude.

Las principales novedades que se introducen en dicho Reglamento pueden agruparse en cuatro grandes bloques:

1. Respecto a las reformas sobre la [tramitación de los procedimientos](#), destacan las nuevas reglas sobre el desarrollo de la administración electrónica, la interrupción de la prescripción por actuaciones realizadas por la Administración con conocimiento del obligado tributario, una vez superado el período máximo de duración de las actuaciones, la incorporación de datos de terceros a los procedimientos de liquidación, o la notificación de diligencias y actas por medios electrónicos.

2. Se desarrolla la [nueva obligación de información a la que se somete a las plataformas de arrendamiento de viviendas turísticas](#).

3. Acerca del desarrollo de las [actuaciones en las que la Administración pueda observar indicios de delito contra la Hacienda Pública](#), debe resaltarse la posibilidad de que pueda iniciarse en cualquier momento ese procedimiento, aunque hubiera sido dictada liquidación e impuesto sanción, que quedarían sin efecto, a resultas de lo que estableciera el Poder Judicial.

4. Reglas aplicables en los procedimientos de [recuperación de Ayudas de Estado](#).

Estas medidas, además de ajustar el Reglamento a lo ya previsto en la LGT, en particular en cuanto se refieren a obligaciones formales y procedimiento de inspección, refuerzan las potestades de los actuarios frente al contribuyente, cuya situación se verá correlativamente desfavorecida.

I. DISPOSICIONES GENERALES**MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCIÓN PÚBLICA**

15839 *Real Decreto 1071/2017, de 29 de diciembre, por el que se modifica el Reglamento General de Recaudación, aprobado por el Real Decreto 939/2005, de 29 de julio.*

ENLACE:

www.boe.es/boe/dias/2017/12/30/pdfs/BOE-A-2017-15839.pdf

El pasado 30 de diciembre de 2017 se publicó en el BOE el Real Decreto nº1071/2017, de 29 de diciembre, por medio del cual se reforma el Reglamento General de Recaudación con el fin de adaptarlo a las reformas introducidas en la LGT por las Leyes 7/2012, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude, y 34/2015, de modificación parcial de la LGT.

Las principales novedades en relación con este Reglamento se refieren a aplazamientos y fraccionamientos, a las denominadas obligaciones conexas y al nuevo régimen de subastas.

En lo que concierne a las [solicitudes de aplazamiento o fraccionamiento](#) se establece, entre otras:

En casos de insolvencia, la obligación de declarar, aportando prueba, que la deuda tributaria de que se trate no tiene la consideración de crédito contra la masa, en la medida en que las deudas tributarias correspondientes a tales créditos no tienen la consideración de aplazables o fraccionables.

La inadmisión de una solicitud de aplazamiento o fraccionamiento si concurre con una solicitud de suspensión en sede de un procedimiento de revisión, con la finalidad aparente de evitar dilaciones. También se inadmitirá cuando exista una suspensión de la tramitación en sede administrativa por presunto delito fiscal.

Se suprime del Reglamento la mención a la posibilidad de solicitar el aplazamiento o fraccionamiento de las deudas correspondientes a retenciones e ingresos a cuenta.

Se especifica que, en los casos de solicitudes de aplazamiento o fraccionamiento solicitados en período ejecutivo, la garantía ha de incluir también los recargos del periodo ejecutivo que se hubieran devengado. Por tanto, la garantía cubrirá el importe de la deuda en periodo voluntario, de los intereses de demora que genere el aplazamiento y un 25 por ciento de la suma de ambas partidas. Ahora bien, cuando la deuda se encuentre en periodo ejecutivo, la garantía deberá cubrir el importe aplazado, incluyendo el recargo del periodo ejecutivo correspondiente, los intereses de demora que genere el aplazamiento, más un 5 por ciento de la suma de ambas partidas.

[Se compensarán de oficio](#), como consecuencia de la regularización en las que estén implicadas [obligaciones conexas](#) de las que resulten cantidades a ingresar y a devolver, ambas cantidades durante el período voluntario de pago. En este supuesto también procederá la liquidación de los intereses de demora devengados, según lo dispuesto en el artículo 26.5 de la LGT.

Respecto al [régimen de subastas](#), son de relevancia las siguientes modificaciones:

La modificación del régimen jurídico de enajenación de los bienes embargados -en particular, en el procedimiento de subasta – para adaptarlo a los términos y especificaciones propios del procedimiento electrónico previsto en el [Portal de Subastas del Boletín Oficial del Estado](#).

Entre otros, se incorpora una reducción del importe del depósito exigido para la participación en la subasta (del 20 al 5 por ciento), con el objeto de potenciar la concurrencia en la misma; se introducen modificaciones para tener en cuenta que la participación en la subasta será, en todo caso, por medios electrónicos; y se elimina la segunda licitación y la adjudicación directa en algún caso, con el objeto de simplificar el procedimiento de enajenación, así como su transparencia y agilidad.

La posibilidad de realizar [pagos en especie](#) también se restringe, arbitrando nuevas causas de inadmisión de la solicitud cuando se presenten bienes que por sus características no tengan ni puedan llegar a tener nunca la consideración de bienes del Patrimonio Histórico Español.

Para facilitar el [embargo de depósitos, cuentas o valores](#), en las entidades de crédito, se facilita su eventual extensión a todos los bienes y derechos existentes en dicha entidad y no sólo a los obrantes en la oficina a la cual iba dirigido el embargo como ocurría antes de la modificación normativa.

Se habilita expresamente la posibilidad de que las diligencias de embargo de créditos a corto plazo y de sueldos y salarios puedan ser objeto de presentación telemática cuando así se convenga con el destinatario, en términos similares a la ya existente práctica con entidades financieras.

Se introduce la posibilidad de [anotación preventiva en el Registro de la Propiedad](#) de la prohibición legal de disposición de determinados bienes inmuebles por parte de sociedades, cuando se hubieran embargado acciones o participaciones de las mismas.

También se regulan las particularidades de recaudación en casos de declaración de responsabilidad asociada a la liquidación vinculada a [delito fiscal](#), así como la exacción de la responsabilidad civil por estos delitos, haciendo referencia de forma expresa a la recaudación de la pena de multa.

I. DISPOSICIONES GENERALES

MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCIÓN PÚBLICA

15840 *Real Decreto 1072/2017, de 29 de diciembre, por el que se modifica el Reglamento general del régimen sancionador tributario, aprobado por el Real Decreto 2063/2004, de 15 de octubre.*

ENLACE:

<https://www.boe.es/boe/dias/2017/12/30/pdfs/BOE-A-2017-15840.pdf>

El pasado 30 de diciembre de 2017 se publicó en el BOE el Real Decreto 1072/2017, de 29 de diciembre, que modifica el Reglamento General del Régimen Sancionador Tributario, como con el fin de adaptarlo a las reformas introducidas en la LGT por las Leyes 7/2012, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude, y 34/2015, de modificación parcial de la LGT.

Entre las modificaciones introducidas por el nuevo Real Decreto, caben resaltar las siguientes:

- En la regularización por **ganancias patrimoniales no justificadas y rentas no declaradas según la DA Primera de la Ley 7/2012**, se aplica el régimen sancionador específico previsto en la misma y por tanto su importe no podrá ser tomado en consideración por la Administración a los efectos de calcular la base de las infracciones previstas en los artículos 191 (dejar de ingresar), 192 (no declarar o declaración incompleta) y 193 (obtención indebida de devoluciones), de la LGT, ni tampoco respecto del cálculo de la incidencia de la ocultación, la llevanza incorrecta de libros o registros ni respecto de la utilización de facturas, justificantes o documentos falsos o falseados.
- Se elimina la responsabilidad por **infracción formal por falta de presentación de la declaración por medios electrónicos o telemáticos** cuando la declaración se hubiera presentado por otros medios, pero solo cuando se presente la declaración por medios electrónicos o telemáticos antes de cualquier requerimiento previo efectuado por la Administración tributaria o inicio de procedimiento sancionador.
- Se define qué se considera **retraso en la llevanza electrónica de los libros registro** para que se cometa la infracción, con el objeto de diferenciar esta conducta de la omisión contemplada legalmente. Por otra parte, se especifica que únicamente será aplicable la multa proporcional del 0,5 por ciento en los supuestos relativos a los Libros Registros de facturas expedidas y de recibidas, ya que es información con un importe numérico al que aplicar la multa proporcional, y se determina qué se entiende por importe de la factura, especificando la forma de aplicar el mínimo y máximo trimestral. Adicionalmente, se aclara que los retrasos relativos a los Libros Registro de bienes de inversión y de determinadas operaciones intracomunitarias se sancionarán con una multa fija de 150 euros por registro.
- Se establecen distintas consecuencias cuando se aprecie un posible **delito** contra la Hacienda Pública de los artículos 305, 305 bis y 310 del Código Penal, y se produzca el pase del tanto de culpa a la jurisdicción competente o la remisión del expediente al Ministerio Fiscal. Dichas consecuencias variarán según se haya o no iniciado un procedimiento sancionador -lo que determinará la abstención de proceder al inicio o, en su caso, la suspensión del ya iniciado- o si el mismo hubiere ya finalizado, en cuyo caso se prevé la suspensión de su ejecución.
- Se establece la **ampliación del plazo** del procedimiento sancionador cuando en el seno de un procedimiento inspector se ordene completar el expediente. El tiempo transcurrido desde el día siguiente a la orden de completar el expediente hasta la formalización de la nueva acta o el nuevo trámite de audiencia, en su caso, se recoge como interrupción justificada, que no se incluirá en el cómputo del plazo de seis meses del procedimiento sancionador.

I. DISPOSICIONES GENERALES

MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCIÓN PÚBLICA

15841 *Real Decreto 1073/2017, de 29 de diciembre, por el que se modifica el Reglamento general de desarrollo de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, en materia de revisión en vía administrativa, aprobado por el Real Decreto 520/2005, de 13 de mayo.*

ENLACE:

<http://www.boe.es/boe/dias/2017/12/30/pdfs/BOE-A-2017-15841.pdf>

El pasado 30 de diciembre de 2017 se publicó en el BOE el Real Decreto nº 1073/2017, de 29 de diciembre, por medio del cual se reforma el Reglamento General de Revisión en Vía Administrativa (RGRVA) a fin de adaptarlo a las modificaciones introducidas en la Ley General Tributaria (LGT) por las Leyes 7/12 y 34/15.

Las **modificaciones introducidas**, que tienen un carácter eminentemente técnico, arrojan luz sobre algunas cuestiones que no estaban debidamente reguladas en el ámbito procesal administrativo. De entre todas ellas, resultan de especial interés las siguientes:

- **Cuantía de las reclamaciones económico-administrativas:** se establecen unas normas claras de determinación de la cuantía en cada uno de los diferentes supuestos que pueden plantearse en la vía de revisión económico-administrativa, incorporando al artículo 35 del RGRVA un conjunto de reglas para determinar dicha cuantía. El impacto de esta modificación trasciende de lo meramente técnico ya que la cuantía de la reclamación es determinante, entre otras cosas, de los recursos administrativos accionables por el contribuyente y qué Órgano será competente para enjuiciar la resolución que ponga fin a la vía administrativa.
- **Notificación de actos en la vía económico-administrativa:** Se elimina la notificación por depósito en secretaría del Tribunal Económico-Administrativo y se da preferencia a la notificación electrónica sobre otros métodos de notificación.
- **Costas del procedimiento económico-administrativo:** Una de las novedades más llamativas de la reforma es que, pese a que la posibilidad de imposición de costas quedó prevista en la LGT de 2003, por primera vez se regulan las normas para su imposición y la determinación de su importe, que puede ir desde los 150 ó 500 euros hasta el 2 por ciento de la cuantía de la reclamación. Se hará uso de esta posibilidad cuando una reclamación carezca manifiestamente de fundamento o se interponga en abuso de derecho.
- **Tramitación del procedimiento en caso de planteamiento de cuestión prejudicial:** A pesar de que la capacidad de los Tribunales Económico-Administrativos para plantear cuestión prejudicial ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ya había sido reconocida por la jurisprudencia con anterioridad a la reforma de la LGT, esta es la primera vez que se regulan las fases del procedimiento cuando se eleva una cuestión prejudicial en esta vía.
- **Ejecución de resoluciones económico-administrativas que impliquen regularización de obligaciones conexas:** Tras la novedosa introducción del concepto de “obligaciones tributarias conexas” en la LGT, se regula la ejecución de resoluciones económico-administrativas en relación a las mismas.

I. DISPOSICIONES GENERALES

JEFATURA DEL ESTADO

15837 *Real Decreto-ley 21/2017, de 29 de diciembre, de medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia del mercado de valores.*

ENLACE:

<https://www.boe.es/boe/dias/2017/12/30/pdfs/BOE-A-2017-15837.pdf>

Mifid II y el asesoramiento financiero

La MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) es la directiva europea que, desde 2007, armoniza la regulación sobre los mercados de valores, los instrumentos financieros que en ellos se negocian, la organización y relación con los clientes de las entidades financieras que prestan servicios de inversión y protección al inversor.

En enero de 2018 el sector bancario y del asesoramiento financiero se han enfrentado al reto de implantar la nueva normativa europea Mifid II.

Más allá de cuestiones técnicas en cuanto a la ordenación de los mercados, la Mifid II supone un vuelco para el asesoramiento financiero tal y como se venía prestando hasta ahora. Por un lado impone una mayor transparencia en cuanto a la información y por otro delimita el tipo de asesoramiento que puede recibir un ahorrador. Estos son sus efectos más importantes:

- Diferencia entre Asesor Independiente y no independiente.
- Mayor transparencia e información.
- Mayor formación de los asesores.
- Mejor selección de productos.

Con la entrada en vigor de la [nueva regulación contenida en Mifid II](#), supuestamente se va a transformar el mundo de los servicios de inversión. El [objetivo](#) declarado de la nueva regulación es "[fomentar la transparencia sobre los costes, ofrecer más alternativas a los inversores y asegurar que las compañías de inversión actúan en interés de los clientes](#)". Los objetivos son muy loables pero claramente existe el riesgo de crear la ilusión de que una mayor regulación es suficiente para lograr el objetivo último de mejorar... ¿qué? Porque realmente, ¿qué es "el interés de los inversores"? O dicho de otro modo, ¿qué tiene que hacer o no hacer el asesor para actuar en favor de los intereses del cliente?.

Mifid se presenta como una **exhaustiva regulación de los servicios de inversión** que paradójicamente no parece distinguir muy bien entre el asesoramiento financiero (centrado en gestionar personas) comparado con la gestión de inversiones. Mifid intenta así **regular cuestiones subjetivas** como lo relativo al perfil de los clientes o a la idoneidad de los productos recomendados. Aquí entramos en la esencia de la relación asesor-cliente, donde creo que el intento de "defender los intereses del cliente" por la vía de la regulación puede resultar contraproducente.

El "perfil" del cliente es sin duda muy importante, pero bastante más complejo de lo que puede captar un simple cuestionario. No se trata solamente de clasificar a los inversores por su tolerancia al riesgo, sino de adaptar la estrategia de inversión al conjunto de características y circunstancias personales que definen a cada cliente. En este sentido, una regulación que sea muy estricta a la hora de determinar qué tipo de productos financieros son recomendables en función de la escala de riesgo del inversor limita enormemente la capacidad del asesor de ofrecer al cliente la mejor alternativa de inversión, es decir, de "actuar en interés de los clientes". Es como si se pretendiera regular lo que constituye el auténtico valor añadido de un asesor: su capacidad para adaptar las decisiones de inversión a las características y necesidades del cliente.

El punto de partida en la **relación cliente-asesor es la elaboración de un plan financiero cara a la jubilación**. Para la mayoría de las personas el objetivo del ahorro es acumular un capital que le permita afrontar la jubilación con una mayor suficiencia financiera. Tener un plan financiero confronta al inversor con su realidad financiera y le hace consciente de lo que razonablemente puede esperar de sus inversiones. De alguna forma le quita gran parte de la incertidumbre inherente a la inversión cuándo ésta se hace sin objetivos concretos y simplemente esperando una revalorización a corto plazo.

Invertir a largo plazo implica necesariamente confiar en el futuro. No se puede ser asesor financiero sin mantener una confianza básica en que a largo plazo "las cosas van a ir bien", como ha sucedido siempre en el pasado. No se trata de una confianza ingenua sino de constatar la realidad de que vivimos en un mundo en crecimiento y nada permite pensar que eso se vaya a truncar en el futuro. Un asesor tiene que ir un poco más allá de la percepción del cliente sobre su tolerancia al riesgo, moderando las excesivas expectativas de algunos o ayudando a otros a superar unas actitudes de aversión al riesgo irracionales.

La labor fundamental del asesor es escuchar las necesidades del cliente y ayudarle a alinear su estrategia de inversión con sus intereses. Para ello no es necesario ser Warren Buffet. Lo que hace falta es tener una buena comprensión de las características de los diferentes activos y productos financieros, las expectativas razonables de rentabilidad que puede esperarse de ellos en el futuro (no la que han dado en el pasado), su nivel de riesgo y de volatilidad o cómo les pueden afectar diferentes escenarios en el futuro (qué haya más o menos inflación, que suban o bajen los tipos de interés, etc.). No se trata de buscar los activos que más se puedan revalorizar (ese sería más bien el enfoque de un gestor de inversiones), sino aquellos que por sus características encajan mejor para los objetivos del plan financiero del cliente.

La relación cliente-asesor financiero se basa en la confianza. Paradójicamente, Mifid parece no confiar demasiado en la capacidad de los asesores para desarrollar su labor. Con su prolija regulación trata de evitar riesgos a los inversores -seguramente con el recuerdo de la gran crisis financiera reciente- eligiendo en opinión de algunos expertos la vía equivocada de limitar excesivamente la capacidad del profesional de decidir en función de los intereses del cliente. Puede interpretarse que hay una concepción errónea sobre lo que es realmente el asesoramiento financiero. Es como si el regulador considerase que es una actividad de alto riesgo, muy compleja y sofisticada, que requiere limitar la capacidad de los asesores para decidir, cuando realmente es todo lo contrario.

Respuestas correctas al cuestionario del Área de Formación Continua

- 1.- b
- 2.- a
- 3.- b
- 4.- a

Formación Continuada

ESTRATEGIAS DE MARKETING INMOBILIARIO

Es imprescindible entender qué tendencias en marketing van a pisar fuerte este próximo año, para poder asignar recursos de forma precisa e inteligente.

Realidad virtual y 3-D

La **realidad virtual** y las **visualizaciones en 3 dimensiones** han ganado adeptos en los últimos años y la tendencia seguirá afianzándose a lo largo de 2018. Lo más importante y específico de estas herramientas es la sensación de **espacialidad** que ofrecen, pues permiten visitar un piso como si estuvieras allí, lo que ahorra tiempo y desplazamientos tanto al comprador como al profesional: el primero puede acceder a varias viviendas en menos tiempo de una forma más inmersiva gracias a la alta calidad HD de los vídeos y las panorámicas 360°; el segundo se asegura de que las visitas físicas a las viviendas se producen al final por clientes muy interesados. Y no nos olvidemos del propietario, a quien estas herramientas les ahorran visitas innecesarias a su propiedad y pueden suponer un **acortamiento** en el plazo de venta.

Se puede **acceder** a estas herramientas a través de **aplicaciones móviles** de fácil uso como Immoviewer, Matterport o Realisti.co entre otras. En España, proveedores como Floorfy ponen la herramienta a disposición de las agencias, pero también la posibilidad de encargarles el trabajo a ellos si éstas optan por la externalización del

servicio. En general en nuestro país, el mercado ha mostrado buena receptividad por la realidad virtual y las tecnologías 3-D, y diversas agencias han apostado por las gafas de cartón, pues son económicas y fácilmente personalizables con el logo y las imagen de la agencia.

El negocio inmobiliario siempre tendrá una naturaleza física, pero las nuevas formas de consumo propiciadas por la revolución digital nos abocan a una digitalización imparable.

De entre las muchas **plataformas digitales** posibles, Facebook sigue siendo la puerta de entrada a esta **transformación** digital por parte de las agencias inmobiliarias, pues a nivel personal es la red social de adopción masiva por excelencia, y esta familiaridad con la plataforma, hace el camino mucho más sencillo. Gurús del marketing como Gary Vaynerchuk (@garyvee) y Tom Ferry (@tomferry) dicen que vivimos en la era dorada de los anuncios en Facebook y a estas alturas, muchas agencias inmobiliarias norteamericanas simultanean campañas en Google Adwords y Facebook Ads para conseguir leads. Sin embargo, una campaña idéntica en ambos sistemas no tiene porqué ofrecer el mismo rendimiento, pues el momento de consumo en Google es el de "buscar datos" y en Facebook es el de "conversar".

Según Grant Findlay-Shirras, Facebook Ads será cada vez más caro y menos rentable en Estados Unidos... ¿Por qué? Estas herramientas deben evolucionar constantemente, en un bucle sin fin, para poder seguir siendo atractivas para las empresas de las que viven. Conseguir cuantas más cuentas publicitarias sea posible, va precisamente en detrimento de la rentabilidad de las campañas, lo cual obliga a estas plataformas a una **sofisticación** constante de sus herramientas y así vuelta a empezar. Por esto, este autor recomienda a las agencias norteamericanas seguir invirtiendo en Facebook Ads, pero estar atentas a nuevas plataformas en las que, aunque en una primera fase la rentabilidad no sea para echar cohetes, lo será en una segunda y tercera. Además de la ventaja competitiva que habrán adquirido por haber recorrido parte de la curva de aprendizaje antes que los demás. En estos casos, ser de los primeros en llegar es importante...

En España, aunque cada vez hay más agencias invirtiendo en este tipo de publicidad, estamos lejos de los índices de penetración del mercado norteamericano. Así que, por ahora, Facebook Ads sigue siendo una excelente plataforma para la obtención de leads. Dicho esto, es muy importante hacer una buena **segmentación**, cuidar las **creatividades**, dirigir a **landing pages** adecuadas, monitorizar la **eficacia** de los distintos anuncios diariamente, etc. Pues si bien es cierto que los leads recibidos a través de Facebook Ads son los más económicos, también son los menos cualificados.

Automatización del marketing

"La materia prima en el sector inmobiliario no es la vivienda, sino la confianza". Precisamente por eso, las aplicaciones tecnológicas que en aras de ser más económicas, engloban todas las soluciones en una sola herramienta dejando de lado el factor más relevante en el negocio inmobiliario, la relación personal, no han tenido éxito.

Entre las múltiples soluciones, unas de las que van a ganar más adeptos en los próximos años son las **herramientas de automatización del marketing**. El 49% de las empresas en Estados Unidos las utilizan porque ayudan a las empresas a asignar diversos automatismos asociados a determinadas acciones de los contactos en sus bases de datos, para atraerles, involucrarles y satisfacerles (lo que se conoce como lead nurturing) con información relevante, propiciando paso a paso, de forma secuencial, el viaje del contacto a través del embudo de conversión hasta convertirlo en lead y finalmente en venta.

Según un estudio de IBM y eConsultancy para IBM Marketing Cloud, sólo el 35% de los consumidores reciben comunicaciones relevantes de sus marcas favoritas; y 4 de cada 5 consumidores creen que las marcas fallan a la hora de comprenderles como individuos.

En el ecosistema nacional de las pequeñas y medianas empresas inmobiliarias, la penetración de este tipo de herramientas es prácticamente inexistente. ¿Por qué? Por desconocimiento, o por no poder costear las soluciones integrales que se ofrecen en el mercado. La **automatización del marketing** ahorra tiempo y dinero a las empresas. ¿Cómo? Un ejemplo: Pongamos que la agencia recibe un email de un interesado pidiendo información sobre una vivienda. El agente responsable, introduce esta información en el CRM, (Customer Relationship Management), es un término que se usa en el ámbito del marketing y ventas.



Traducido al castellano significa **gestión de relaciones con clientes**, se utiliza para posibles cruces con la cartera disponible y posteriormente introduce el email del interesado en el software de email marketing para que reciba las newsletters. O bien... No hace nada porque todo esto se hace automáticamente. Esto, y cientos de combinaciones posibles más.

Al final, todo se reduce a lo siguiente: Es importante que nuestros contactos nos tengan presentes, pues cada día alguien decide vender o alquilar su casa (o conoce a alguien que lo hará), pero con la saturación publicitaria en la que vivimos, la proliferación de dispositivos, nuevos canales y mercados emergentes, es cada vez más difícil llamar su atención y que nos consideren. Estar ahí es un factor higiénico, out of sight out of mind, pero no es suficiente. Según un estudio de IBM y eConsultancy para IBM Marketing Cloud, sólo el 35% de los consumidores reciben comunicaciones relevantes de sus marcas favoritas; y 4 de cada 5 consumidores creen que las marcas fallan a la hora de comprenderles como individuos.

La automatización del marketing permite a las empresas **diseñar** un sofisticado entramado de **procesos específicos** para cada una de las fases del proceso de compra para ir madurando la relación con sus contactos, fidelizándoles y dirigiéndoles desde la fase de concienciación hasta la recomendación, pasando por la fase de consideración, adquisición e interacción.

Retargeting relevante para mejorar la conversión

El **retargeting** es una **táctica de marketing digital** consistente en impactar con publicidad a usuarios que previamente hayan interactuado con nosotros, bien porque han visitado nuestra web, han abierto un email o simplemente han clicado en alguno de nuestros enlaces en Internet (un foro, un blog...). Gracias a Google Analytics, por ejemplo, cuando un usuario visita nuestra web, aunque no tome acción y

no nos deje su información de contacto, podemos rastrear su visita y saber: por dónde ha entrado a nuestra web y por dónde ha salido, qué información ha consultado, qué viviendas le han interesado... Pero es más: podemos saber de dónde es, qué sistema de navegación usa, sexo, edad, otras webs consultadas... Toda esta información es muy valiosa, pues nos permite **definir con precisión el perfil de nuestros usuarios** y saber qué es relevante para ellos y qué no.

El retargeting es el **automatismo que nos permite reforzar nuestra marca y mantenernos en la mente de nuestros usuarios**, "persiguiéndoles" durante los días siguientes con anuncios online que aparecen en otras páginas de contenido de Google y que les muestran, por ejemplo, viviendas relacionadas con las búsquedas realizadas o las fichas de los inmuebles consultados. Estos anuncios propiciarán que estos usuarios vuelvan a nuestra web y, ahora sí, pasen a la acción solicitando información y dejando su información de contacto. Esto es así si se hace bien, claro.



Si quieres obtener resultados, debes ser relevante para tu audiencia. De lo contrario, tus anuncios serán invisibles. No se trata sólo de mejorar la creatividad, que también, sino de segmentar bien tu target: ¿son compradores, vendedores, inversores? Y si son compradores: ¿lo son de primera vivienda? ¿De segunda residencia? ¿En poblaciones de costa? Una vez identificado el target, averigua lo que le preocupa (pain points) y sabrás qué información es relevante para él y llamará su atención, facilitando así la conversión de este tipo de anuncios.

Marketing de contenidos para hipersegmentos

El contenido es una de las principales fuentes de tráfico orgánico a nuestra web, pero con un departamento en cada empresa dedicado a publicar contenido en las redes, los usuarios ya no tragan, y no vale cualquier contenido, en cualquier canal y a cualquier audiencia. ¡No hay tiempo material para leerlo todo! Y con tal saturación, el posicionamiento orgánico en buscadores (SEO) también se complica. Entonces... ¿qué hacer?

Nunca antes las agencias inmobiliarias habían creado tanto contenido como ahora. La vivienda es un tema muy viral y de gran riqueza: trucos de decoración, recetas de cocina, guías de tiendas en la zona de actuación de la agencia, entrevistas a interioristas, monográficos sobre alguna pieza de mobiliario de diseño, etc. Contenidos atractivos que combinan texto, fotos y vídeo y que llevan varias horas de producción. Y luego, estos contenidos sólo arrancan unas pocas decenas de likes...

En los cambios que se esperan en el algoritmo de Google para 2018, se potenciarán y posicionarán mejor aquellas páginas web con contenido útil para sus usuarios para algunas palabras clave determinadas, es decir, se favorecerá el posicionamiento del contenido local e hipersegmentado. Así pues, atención para aquellas agencias inmobiliarias con páginas web elaboradas en base a plantillas de los softwares de CRM, pues irremediamente se quedarán atrás en los buscadores. Y por lo que respecta a las palabras clave (keywords) si las páginas de los portales inmobiliarios ya copan términos genéricos como "vivienda", "inmobiliaria", "vender casa"... Entonces, como

pequeñas agencias inmobiliarias, ¿qué palabras clave debemos cultivar para que nos posicionen en Google?.

Partamos de una idea: **calidad por encima de cantidad y al público adecuado**. Como agencias inmobiliarias, no necesitamos recibir miles de visitas a nuestra web por parte de usuarios de todo el mundo, sino recibir visitas de nuestro público objetivo. Es para nuestro target para quien escribimos, y toda nuestra estrategia de contenidos debe girar a su alrededor. ¿Qué le preocupa?. ¿Qué le interesa?. ¿Qué le hace reír?. ¿Por dónde se mueve?. ¿Qué come?. ¿Cómo viste?. Debemos ponernos

en la piel de nuestro cliente y entender sus rutinas de consumo, porque sólo conociéndole muy bien sabremos llamar su atención y lo que es más importante, retenerla.

En definitiva, si seguimos escribiendo para "todos aquellos que quieren comprar o vender su casa

en una ciudad" estaremos abarcando demasiado y no estaremos desplegando una estrategia de contenidos optimizada. Debemos pues enfocarnos en crear contenidos muy geolocalizados (barrios, distritos, códigos postales...), dirigidos a grupos concretos de consumidores (hipersegmentos) (compradores de primera vivienda, familias numerosas, singles, expats, etc.), distintos según tipología de vivienda (lofts, duplex, chalets...) y por momentos de consumo (recién casados buscando piso, nuevas necesidades de espacio al aumentar la familia, etc.).

La publicidad y la generación de leads son inversiones para el corto / medio plazo. Pero el despliegue de una buena estrategia de contenidos para el target adecuado es una carrera de fondo que alimenta y fortalece el posicionamiento de la marca.



Optimizar fiscalmente las rentas del alquiler

El alquiler de los activos inmobiliarios se ha convertido en una inversión muy rentable. En un mercado con los tipos en mínimos, son muchos los particulares y las empresas que están arrendando sus propiedades para sacar partido a su patrimonio inmobiliario.

Hay varias fórmulas para optimizar fiscalmente las rentas mensuales que se consiguen gracias al alquiler.

El primer factor a tener en cuenta es quién es el propietario del inmueble, si es una persona física o una persona jurídica, ya que el impuesto que se aplicará será diferente: IRPF en el caso de los particulares y el Impuesto de Sociedades en el de las empresas. Otra de las claves es qué tipo de inmueble va a alquilar: una vivienda, un activo comercial o un inmueble turístico.

La manera de optimizar fiscalmente las rentas del alquiler va a depender del perfil del propietario y del activo a arrendar

"En el caso de las empresas, todas las rentas se incluyen en una misma cesta que va a tributar al 25% a través del Impuesto de Sociedades, mientras que en el caso del particular, las rentas que consiga de los alquileres no afectan a las demás rentas que se tienen en cuenta en el IRPF".

El alquiler de un inmueble residencial tiene un coste efectivo para el particular de entre el 17,2% y el 18%, dependiendo de la autonomía en la que se ubique el inmueble.

En el caso de una vivienda turística o de un inmueble comercial, el IRPF sujeto a dicha renta se dispara a la horquilla 43%-45%, dependiendo también de la región.

¿Y cómo es posible que exista esta diferencia?. La respuesta está en que un propietario que destine un inmueble al arrendamiento por periodos prolongados, puede aplicarse en la declaración de la renta una deducción de hasta el 60% de los gastos. Una ventaja fiscal que, en cambio, no disfrutan los dueños de los pisos turísticos.



Las empresas, por su parte, también tienen a disposición una opción para optimizar fiscalmente las rentas que consigue de los alquileres residenciales. En concreto, pueden llegar a reducir el coste efectivo hasta el 3,75%, frente al 25% que se aplicaría en un supuesto normal vía Sociedades. Es decir, supone una reducción de hasta el 85%.

¿Cómo conseguirlo?. No hace falta convertirse en una sociedad de inversión inmobiliaria, ni crear una estructura similar a la de un fondo de inversión inmobiliaria. Los profesionales aconsejan a las personas jurídicas que se conviertan en empresas de arrendamiento de viviendas y creen una sociedad matriz a la que traspasar los inmuebles que haya en cada sociedad. Para ello, deben cumplir una serie de requisitos: por ejemplo, tener al menos ocho viviendas alquiladas u ofrecidas en alquiler, que más de la mitad de su negocio se destine al arrendamiento y que tenga empleados.

"Tenemos que entender este régimen de arrendamientos de vivienda como una forma de acumular patrimonio dentro de la sociedad. De esta forma podemos ir sumando activos pagando el 3,75% y subirlos a la matriz pagando un coste efectivo 15,33%. Ese sería el coste fiscal total tras subir a la matriz los activos y ahí tienes libertad total para ir moviendo el capital. Además, este régimen, que es muy desconocido, es compatible con los beneficios fiscales que proporcionan las empresas familiares".

Junto a las empresas de arrendamiento de viviendas, otras fórmulas para reducir la factura fiscal de las rentas obtenidas por los alquileres son convertirse en socimis, fondos de inversión inmobiliaria o sociedades de inversión inmobiliaria.

El nuevo Impuesto de la Plusvalía Municipal se aplicará con carácter retroactivo desde el 15 de junio de 2017

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.

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 establece 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 de 2018, 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.

uestionario *Formativo*

A continuación facilitamos algunas preguntas básicas en referencia al «Área de Formación Continuada».

La contestación de las mismas le permitirá saber si ha fijado los conceptos básicos formativos en esta materia.

Para la comprobación de las respuestas correctas puede consultar la última página de nuestro Boletín Oficial.

1.- La automatización del marketing se presenta como una herramienta y futura solución para la empresa inmobiliaria española en el actual mercado, principalmente porque:

- a) La materia prima del sector inmobiliario es la vivienda.
- b) Ahorra tiempo y dinero a las empresas inmobiliarias, diseñando un sofisticado entramado de procesos específicos para cada fase del proceso de compra.
- c) Es una aplicación tecnológica económica, con información relevante que permitirá a la empresa definir con precisión el perfil de sus usuarios.

2.- El "contenido" es uno de los principales factores que influyen en potenciar o posicionar a una empresa inmobiliaria en la Web. Por ello, lo más aconsejable es:

- a) Aplicar una estrategia de contenidos optimizada, es decir, crear contenidos geolocalizados y dirigidos a grupos concretos de consumidores, distintos según la tipología del producto o el momento de consumo.
- b) Crear contenidos muy amplios y atractivos combinando texto, foto y vídeo, dirigidos a un público lo más amplio posible.
- c) Aplicar técnicas de contenidos que capten el mayor número de visitas mediante la información más amplia y con un contenido local e hipersegmentado.

3.-En el actual mercado de alquiler inmobiliario con tipos de interés mínimos, el arrendamiento de inmuebles es una inversión rentable que se puede optimizar fiscalmente teniendo en cuenta varios factores:

- a) El coste efectivo del inmueble y la declaración de renta del propietario.
- b) El perfil del propietario (persona física o jurídica) y el tipo de inmueble a arrendar.
- c) El régimen de arrendamiento del inmueble y la comunidad autónoma donde está ubicado.

4.- El Tribunal Constitucional ha declarado inconstitucional y ha anulado parcialmente el pago de la plusvalía municipal en los casos en que:

- a) La venta de una vivienda no haya producido una ganancia económica y simplemente se haya disfrutado de la titularidad del terreno durante un período de tiempo.
- b) La venta de una vivienda se haya realizado con anterioridad al año 2012.
- c) Que se pongan de manifiesto diferencias sustanciales entre los valores de mercado y los que sirvieron de base para la determinación de los valores catastrales vigentes.



AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

DE

MEDIADORES FINANCIEROS TITULADOS

DE ESPAÑA

Miembro Colectivo de la
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

C./ Atocha nº 20-4º-Derecha 28012 MADRID.- Telf. Corp.: 91 457 29 29
E-mail: medfin@atp-guiainmobiliaria.com
Web: www.atp-medfin.com