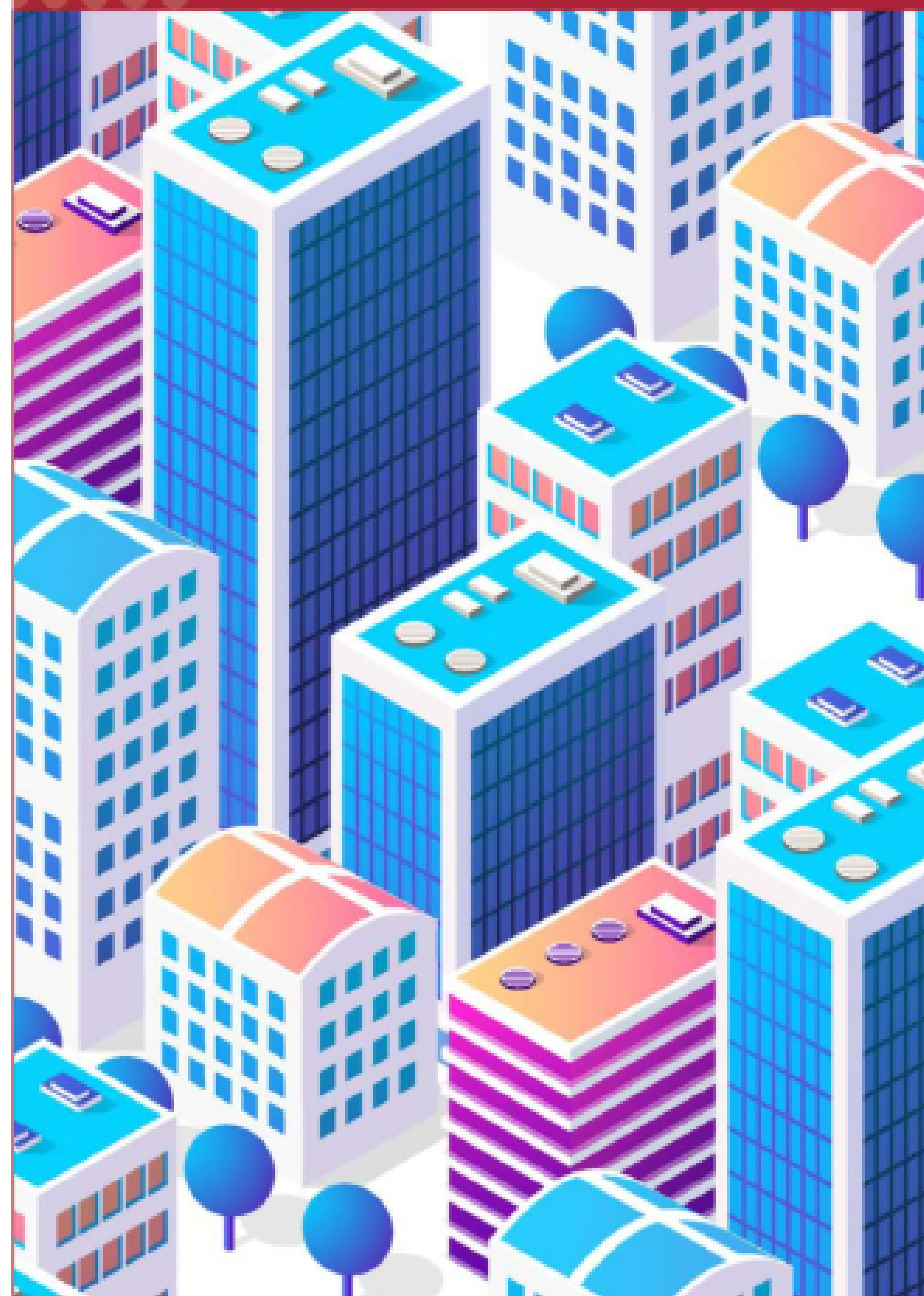


**ENTREVISTA MARÍA DEL MAR
RODRÍGUEZ, PRESIDENTA DEL
COLEGIO DE ALICANTE: "CREO QUE
LAS METAS QUE DESDE EL COLEGIO
DE ALICANTE NOS PROPUSIMOS PARA
ESTE CONGRESO, SE HAN CUMPLIDO
Y ESPERAMOS QUE PARA LOS ADMI-
NISTRADORES Y ADMINISTRADORAS
TAMBIÉN HAYA SIDO UN CONGRESO DE
REFERENCIA"**

**¿PUEDO OTORGAR PODER PARA
PLEITOS EN NOMBRE Y
REPRESENTACIÓN DE LA
COMUNIDAD DE PROPIETARIOS?**

**EL DERECHO DE VUELO EN LOS EDIFI-
CIOS CONSTITUIDOS EN RÉGIMEN DE
PROPIEDAD HORIZONTAL**

ADMINISTRADORES DE FINCAS



Conclusión

En conclusión habrá de entenderse, y así lo hace la Jurisprudencia, que de conformidad con el art. 21.2 de la LPH que, si el Administrador/a puede ser **habilitado** para exigir judicialmente, vía **monitoria**, las cuotas de los propietarios morosos, igualmente podrá otorgar poder con tal objeto al **Procurador**, siempre y cuando la Junta lo haya habilitado para ello, y siempre reiteramos que nos hallemos dentro del ámbito del procedimiento monitorio especial del artículo 21.2 al que se circunscribe tal facultad, según la interpretación que la Jurisprudencia realiza del conjunto del articulado de la LPH referido en el presente artículo.

Así, entre otras:

AP Valencia, Sec. 11.ª, 791/2011, de 30 de diciembre: "El administrador está facultado para otorgar poderes a Procuradores en representación de la Comunidad al ostentar su autorización en el ámbito del procedimiento monitorio".

Audiencia Provincial Almería, 08/11/2022: "Habrá

que colegir, como corolario de lo expuesto y de conformidad con el art. 21.2 de la LPH que, si el Administrador puede ser habilitado para exigir judicialmente, vía monitoria, las cuotas de los propietarios morosos, igualmente podrá otorgar poder con tal objeto al Procurador, siempre y cuando la Junta lo haya habilitado para ello".

Audiencia Provincial de Sevilla 24/01/2024: "El artículo 21.2 de la LPH permite expresamente al secretario-administrador, si así lo acordara la Junta de Propietarios, exigir judicialmente el pago de la deuda a través del procedimiento monitorio, por lo que cabe concluir que dicho profesional tiene atribuida legal y excepcionalmente la representación de la comunidad para esos procedimientos judiciales concretos, contando adicionalmente con facultad para designar Procurador cuando así resulte preciso conforme al artículo 23 LEC."

Audiencia Provincial Barcelona, 2/12/2021: "El administrador de la comunidad, autorizado por esta, puede otorgar poderes para la reclamación en proceso monitorio de las cuotas adeudadas a la comunidad" ●

inverpoint®

INVERPOINT APOYA Y FACILITA EL RELEVO GENERACIONAL EN LOS DESPACHOS
DE ADMINISTRACIÓN DE FINCAS MEDIANTE UN CONVENIO CON EL CGCAFE.

EL CONVENIO DE COLABORACIÓN TIENE COMO OBJETIVO
OFRECER A LOS COLEGIADOS UN SERVICIO UNIFICADO Y
PROFESIONAL QUE FACILITE EL PROCESO DE RENOVACIÓN
GENERACIONAL CONSERVANDO LA ESENCIA Y VALORES
TRADICIONALES DEL COLECTIVO.



17

AÑOS DE EXPERIENCIA

VALOR

SOMOS EXPERTOS

OFICINAS

15 EN 7 PAÍSES

+50

FONDOS DE INVERSIÓN

MÉTODO

CONNECT TO PROGRESS

ACCEDE AL MERCADO DE COMPRAVENTA DE EMPRESAS DE MANERA
SEGURA, CERCANA, TRANSPARENTE Y CONTROLADA.
ACOMPAÑAMOS Y GUIAMOS A LAS PERSONAS EN TODO EL PROCESO DE
COMPRAVENTA, DESDE LA VALORACIÓN HASTA EL ÉXITO DE LA OPERACIÓN.

GONZALO LINAGE, socio director de INVERPOINT

INVERPOINT y CGCAFE han firmado un convenio de colaboración para facilitar el relevo generacional en los despachos de administración de fincas. ¿Puede decirnos los aspectos esenciales de este convenio?

El objetivo del convenio, Programa de Relevo Generacional del CGCAFE, se concreta, esencialmente, en cuatro puntos:

- En primer lugar, que a través de Inverpoint, consultora especializada en compra venta de empresas, el Consejo ofrezca a Colegios y colegiados un servicio, unificado y profesional, que facilite el relevo generacional conservando la esencia y valores del colectivo.

- Se persigue, igualmente, que los compradores de las carteras reúnan los requisitos que, para el ejercicio de la actividad, se recogen en el Decreto 693/1968 de 1 de abril.

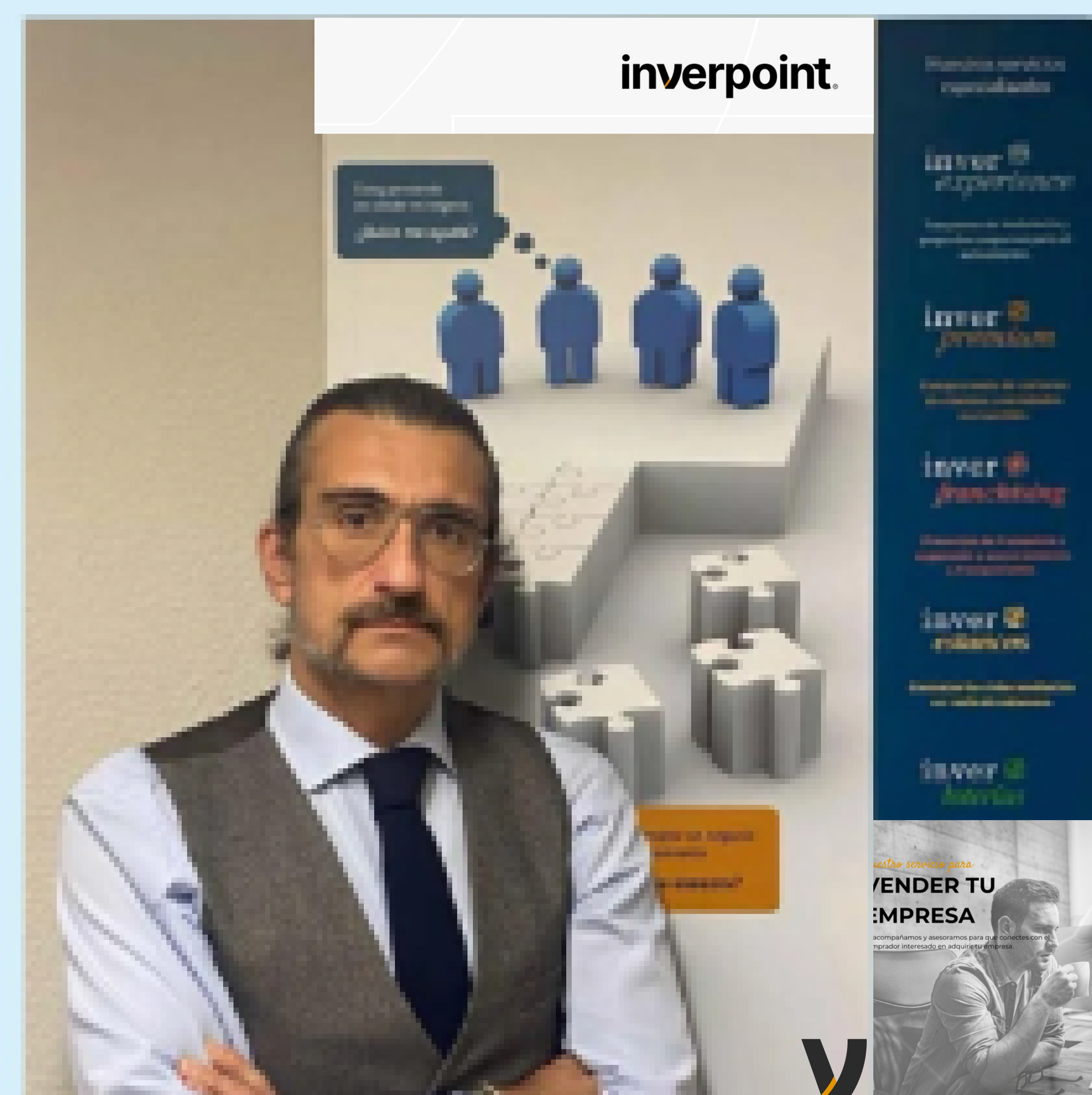
- La tercera premisa es que Consejo y Colegios mantengan o incrementen su base de afiliación en el contexto del proceso de relevo generacional de sus colegiados veteranos.

- Finalmente, el Programa permitirá que los colegiados accedan a un asesoramiento profesional para la transmisión de su negocio con las mejores condiciones de precio y garantías de cobro.

¿Qué servicios ofrece INVERPOINT a los profesionales colegiados?

Para lograr estos objetivos Inverpoint ofrecerá dos tipos de servicios a los colegiados:

a) Servicio “pasivo” sin honorarios profesionales:



Se centra en la resolución de consultas generales, análisis preliminar y asesoramiento para la decisión de venta o compra. Ofrece, igualmente, una orientación de precio según mercado.

b) Servicios “activos” con honorarios profesionales:

Para aquellos colegiados que, finalmente, opten por canalizar el proceso de venta o expansión a través de Inverpoint se ofrecen tres servicios “activos”: valoración, intermediación y soporte jurídico.

c) Valoración:

Valoración contable elaborada por el equipo de valoraciones de Inverpoint mediante el método de flujos de caja proyectados.

D) Intermediación:

Inverpoint ofrecerá un servicio activo de intermediación en la venta y compra de sociedades y carteras al

colegiado:

- 1) En los mandatos de venta el servicio se dirigirá, prioritariamente, a promover la transmisión entre colegiados ofreciendo a estos la primera oportunidad de compra. Para ello el Colegio/Colegios del entorno serán advertidos previamente para que comuniquen la oportunidad a sus colegiados quienes dispondrán de 15 días para interesarse por la operación. Solamente si tras este plazo no hubiera una oferta firme de otros colegiados o, habiendo una o varias, ninguna satisficiera al vendedor Inverpoint ampliaría el proceso de búsqueda a terceros interesados (abogados, asesores...) En cualquier caso, para que se formalizase la transmisión el tercero interesado habrá de colegiarse acreditando que reúne los requisitos del Decreto 693/1968 de 1 de abril.

- 2) En el mandato de compra decir que se pretende asistir al colegiado en su proceso de crecimiento inorgánico por adquisición de carteras o sociedades del sector (procesos de expansión). La búsqueda de carteras se abordará, directamente, entre colegiados y no colegiados. En este último caso se estará favoreciendo que comunidades administradas al margen de las buenas prácticas del Colegio correspondiente se beneficien del servicio de un administrador colegiado.

- 3) En ambos casos la intermediación incluirá la definición del objetivo estratégico del proyecto de venta o

“A través de Inverpoint, consultora especializada en compra venta de empresas, el Consejo ofrezce a Colegios y colegiados un servicio, unificado y profesional, que facilite el relevo generacional conservando la esencia y valores del colectivo”

compra, documentación y desarrollo del cuaderno de venta o mandato de compra confidencial, concreción del proceso informativo y elaboración del acuerdo de confidencialidad.

Igualmente, se elaborará y ejecutará el plan de acciones individualizado para el proceso y para las búsquedas ad hoc dándose soporte en el proceso de negociación y definición de precio, forma de pago plazo y garantías de cobro.

e) Servicio jurídico. Si lo requiere el colegiado (contratos, temas mercantiles, fiscales, laborales)

¿Qué pasos deben de seguir los administradores de fincas para acceder a los servicios que ofrece Inverpoint?

Deben contactar con el consultor de Inverpoint por los medios definidos en las páginas web de cada Colegio o, en su defecto, en la web del Consejo.

Reiterando lo expuesto en estos medios:

Consultor: Gonzalo Linage Pérez

Móvil: 606752907

Email: gonzalo.linage@inverpoint.com

Según el servicio precisado, activo o pasivo, el colegiado, tras el contacto, verá resuelta su duda o se adherirá al Programa para la búsqueda activa del mejor candidato a relevarle o para que se le asista en su proceso de expansión.

También quiero indicar que la transmisión de la propia empresa es un proceso generalmente único en la vida del empresario y debe abordarse con las máximas garantías. Esto es así tanto en precio y garantías de cobro como en la selección de un relevo idóneo que absorba a clientes y empleados asumiendo como propios los valores colegiales que han guiado al colegiado en su trayectoria profesional.