



## ¿Verá la luz la regulación del sector en el 2007?

PAG. 8, 9 Y 10



### JURÍDICO

La "adquisición" de inmueble por contrato de leasing no devenga comisión a favor de la inmobiliaria. **PAG. 6**



### CONGRESO

A finales de mayo se celebrará en España el congreso internacional que organiza la FIABCI. **PAG. 11**



### LABORAL

El mobbing puede aparecer en cualquier nivel jerárquico y afecta tanto a hombres como a mujeres. **PAG. 12**



### LENGUAJE

El lenguaje, tanto oral como escrito, es una herramienta de trabajo fundamental en nuestro sector. **PAG. 13**

# La esperada regulación podría llegar este año



Con el nuevo año esperamos que el Ministerio de Vivienda efectúe la ansiada regulación de nuestro sector. Un proceso necesario que garantizará los derechos de los consumidores en la compraventa de inmuebles y, por tanto, mejorará la imagen de los verdaderos profesionales que trabajamos bajo la filosofía de la seriedad y la honradez en los procesos de intermediación.

No queremos una ley restrictiva como la que había antes del año 2000, en la que se exigía pertenecer a un colegio profesional y poseer una titulación académica. Sin embargo, tras el proceso de liberalización se ha producido un crecimiento desmesurado en cuanto al número de inmobiliarias. En tan sólo 7 años, el número de empresas dedicadas a la gestión inmobiliaria se ha duplicado. Como consecuencia del boom inmobiliario, han surgido "malos profesionales" para los que lo único importante es cobrar el máximo de comisión con el mínimo esfuerzo.

Nosotros apostamos por el valor de la experiencia y la formación continua, de ahí, los exitosos cursos que con gran esfuerzo organiza nuestro colectivo. Queremos una regulación basada en un código deontológico que genere la confianza necesaria para que los clientes que acudan a nuestras agencias lo hagan sabiendo, en todo momento, que el dinero que nos entregan lo hacen con garantías y que nuestros honorarios son justos y nuestro sistema de gestión transparente.

En este número de nuestra revista, acompañada de una reflexión sobre lo que previsiblemente será la futura regulación del sector, hemos querido investigar como están en esta materia nuestros vecinos europeos. Tras el análisis de la legislación vigente observamos que en los países, como España, en los que no existe regulación, la profesión de agente inmobiliario es peor vista que en los que sí cuentan con leyes de control, caso por ejemplo de Alemania, Finlandia, Francia o Irlanda. Seguiremos muy pendientes de la regulación y os mantendremos puntualmente informados de los avances que se vayan produciendo y que esperamos sigan la línea marcada por el Proyecto de Ley del Derecho a la Vivienda de Catalunya recientemente aprobado.

Con el deseo de una pronta regulación que dignifique a los agentes que fundamentamos nuestra labor diaria en las buenas prácticas, os deseo un nuevo año fructífero para vuestras empresas, en el que logréis realizar nuevos proyectos.

**Óscar Martínez Solozábal**

*Presidente*

## Bienvenidos

**JOSÉ FRANCISCO  
MÁRQUEZ PÉREZ**  
Número afiliado: 2.294  
Población: Sevilla.  
Provincia: Sevilla.

**AMPARO  
DE LOS REYES VEIGA**  
Número afiliado: 2.295  
Población: Sta. Cruz de Tenerife.  
Provincia: Sta. Cruz de Tenerife.

**ROSA M<sup>a</sup>  
CABRERIZO MARTÍNEZ**  
Número afiliado: 2.296  
Población: Lleida.  
Provincia: Lleida.

**EMMA COLLADO HITZNER**  
Número afiliado: 2.297  
Población: Sagaró.  
Provincia: Girona.

**JOSÉ LUIS PARDO LLOBERA**  
Número afiliado: 2.298  
Población: Soller.  
Provincia: Islas Baleares.

**JUAN CARLOS  
MARTÍNEZ NAVARRO**  
Número afiliado: 2.299  
Población: Barcelona.  
Provincia: Barcelona.

**FEDERICO MANUEL  
SUÁREZ QUEVEDO**  
Número afiliado: 2.300  
Población: Las Palmas de Gran  
Canaria.  
Provincia: Las Palmas de Gran  
Canaria.

**VICENTE BUENO AGUILERA**  
Número afiliado: 2.301  
Población: Madrid.  
Provincia: Madrid.

**M<sup>a</sup> CONSUELO  
GONZÁLEZ CÓRCOLES**  
Número afiliado: 2.302  
Población: Alfáfar.  
Provincia: Valencia.



# ¡Feliz 2007!

**U**n año por delante para seguir afianzando este proyecto en común con ilusión y mucho tesón.

## Charla San Sebastián

Dentro del conjunto de actividades planificadas para este año, se van a organizar charlas informativas en diferentes zonas, para informar a los asociados de las últimas novedades del sector, convenios, nuevos proyectos, cursos 2007, además de un taller Informático.

**La primer charla tendrá lugar en San Sebastián el próximo 25 de Enero.**

El motivo es no perder contacto con todos vosotros y para tratar temas prácticos, de manera muy amena, que nos aportarán a todos ideas

muy útiles para nuestro trabajo diario.

Nos complacería enormemente contar con vuestra presencia. Os mantendremos informados al respecto. Para cualquier aclaración, no dudéis en llamar a la sede de la Asociación.



**www.inmoexpertos.com**  
Todo lo que necesitas con un sólo click

# Ley del Suelo

Tras casi un año oyendo hablar de la nueva Ley del Suelo, el pasado día 23 de noviembre de 2006 fue presentada en el Congreso de los Diputados y aprobada, rechazándose por tanto todas las enmiendas que se habían presentado. Es decir, deja de ser un proyecto de ley para ser una ley que todavía debe su-

perar algunos trámites parlamentarios antes de su entrada en vigor. La ministra de Vivienda afirma que la nueva Ley del Suelo aportará mayor transparencia en la ordenación y en la gestión del suelo y un desarrollo urbano más sostenible.

Los objetivos principales de la

Ley podrían sintetizarse en los siguientes puntos:

**\* Aumentar la transparencia y la participación efectiva de los ciudadanos en los procesos de decisión sobre ordenación y gestión del suelo.**

**\* Asegurar los requisitos mínimos de un desarrollo urbano sostenible mediante principios de sostenibilidad y una evalua-**

**ción ambiental previa.**

**\* Garantizar la disponibilidad de suelo para la vivienda protegida necesaria, exigiendo un porcentaje mínimo de reserva de suelo para dicho uso.**

**\* Conseguir mayor eficiencia en el funcionamiento del mercado del suelo, desincentivando las prácticas de reclasificación y retención especulativa.**

## Novedades en la web:

### HOME NOVEDADES: REVISIÓN DEL CONVENIO COLECTIVO

II Convenio Colectivo Estatal para las empresas de gestión y mediación inmobiliaria. Texto completo disponible en "Utilidades e información de interés / Documentación". **INFÓRMATE.**

### INFORMACIÓN DE INTERÉS: NOTICIAS DEL SECTOR

Actualización noticias.

### INFORMACIÓN DE INTERÉS: TIPOS DE INTERÉS VIGENTES

Actualización tipos de interés.

### "SÓLO EXPERTOS": UTILIDADES E INFORMACIÓN DE INTERÉS/ DOCUMENTACIÓN

Actualización Informe Hipotecas del INE.

### "SÓLO EXPERTOS": UTILIDADES E INFORMACIÓN DE INTERÉS/ DOCUMENTACIÓN

II Convenio Colectivo: Segundo Convenio Colectivo Estatal para las empresas de gestión y mediación inmobiliaria.

### "SÓLO EXPERTOS": SEGURO RC

Condicionado modificado.

### "SÓLO EXPERTOS": IPC

Actualización IPC.

### "SÓLO EXPERTOS": UTILIDADES E INFORMACIÓN DE INTERÉS/ INFORMACIONES DE INTERÉS

Calendario de actividades 2007: En el siguiente documento tenéis especificadas todas las actividades previstas por la Asociación para el próximo año.

# .... y más imágenes para recordar



# La "adquisición" de inmueble mediante un contrato de leasing no devenga comisión a favor de la inmobiliaria

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE VALENCIA DE 27 DE MAYO DE 2003

JESÚS MANUEL PERNAS\*

El demandante, intermediario inmobiliario, reclama contra el adquirente de un inmueble el pago de su comisión por las labores de mediación para la compra del inmueble mencionado. El demandado se opone alegando que adquirió la nave industrial mediante un contrato de leasing, que el contrato de leasing tiene una naturaleza jurídica diferente del contrato de compraventa, y que en todo caso el abono de la comisión sólo debería producirse en el supuesto de que el comprador abonase la cuota residual final del arrendamiento financiero y adquiriera, definitivamente, la propiedad del inmueble.

El demandado había pagado ya la correspondiente comisión a la inmobiliaria por el alquiler del inmueble en cues-

tion, pero la inmobiliaria además de eso, reclamaba su comisión por la venta de la nave industrial.

El Juzgado de 1ª Instancia desestimó la demanda y condenó en costas a la inmobiliaria. La inmobiliaria recurre esta sentencia ante la Audiencia Provincial de Valencia.

La Audiencia desestima el recurso e impone también las costas de la apelación a la inmobiliaria. Entiende la Sala que la nave, en realidad, fue adquirida por la entidad financiera, que luego la cedió al "comprador" mediante un contrato de leasing. Señala la Audiencia que el contrato de leasing es diferente del contrato de compraventa y a su vez del contrato de venta a plazos con reserva de dominio. El leasing es un "negocio mixto en el que se funde la



cesión de uso con causa única, complejo y atípico, gobernado por sus específicas estipulaciones y de contenido no uniforme".

Por ello la Sala entiende que la finalidad del contrato de leasing no es, ni necesaria, ni exclusivamente, la adquisición del bien, sino la cesión de uso acompañada de una opción de compra. A todo ello se une que el demandado señaló que en la actualidad no le inte-

resaba adquirir dicha nave. A su vez la Audiencia entiende que el contrato de mediación exige, no sólo que el mediador consiga la relación entre los contratantes, sino la celebración del contrato. Por ello, concluye, mientras la compra no llegue a efectuarse no nace el derecho de la inmobiliaria a cobrar la comisión pactada.

\*ASESOR JURÍDICO  
DE NUESTRA ASOCIACIÓN

# Cláusula penal en un contrato de subarriendo (aspectos fiscales)

BUFETE FARNÓS-FRANCH

Es interesante estudiar la afectación del régimen fiscal, concretamente del Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre el Valor Añadido, aplicable a una sociedad que alega que el pago de una cláusula penal en un contrato de subarrendamiento por retraso en la puesta a disposición de los bienes al subarrendatario, (retraso que era conocido en el momento de firmarse el contrato), constituye un gasto deducible en el Impuesto sobre Sociedades, siendo el importe de la indemnización satisfecha superior al previsto en el documento, y que constituye una liberalidad no deducible.

En este sentido, el Tribunal Superior de Justicia de las Islas Baleares, en resolución de 12 de mayo de 2006, desestima la consideración como gasto deducible en el Impues-



to sobre Sociedades del pago de la citada cláusula penal invocando que ese incumplimiento ya fue previamente pactado en el contrato de subarriendo y que el importe efectivamente satisfecho fue superior al pactado inicialmente.

Dicho lo anterior, y entendiendo que la cláusula penal debe considerarse una obligación accesoria que las partes agragan a una obligación princi-

pal, al objeto de asegurar el cumplimiento de ésta, imponiendo a cargo del deudor una prestación especial para el caso de que el obligado incumpla su obligación o no la cumpla de modo adecuado, de ningún modo puede considerarse como tal en el presente supuesto.

En virtud de todo ello, el Tribunal Superior de Justicia de las Islas Baleares considera el

pago de la cláusula penal que efectuó el recurrente, como una liberalidad en ningún caso deducible de conformidad con lo dispuesto en el art. 14.1 e) de la Ley 43/1995 del Impuesto sobre Sociedades, dicha liberalidad, reitera el tribunal, se aprecia aún más, si se tiene en cuenta el hecho de que se documente de forma expresa y bajo el ropaje expuesto el pago de una cifra, luego se satisface una mayor. En lo concerniente al Impuesto sobre el Valor Añadido, concluye la Sala, en el sentido que el pago de la cláusula penal no conlleva la entrega de un bien o la prestación de un servicio a favor del recurrente, de tal manera que al no haber hecho imponible no se devenga el impuesto y, por ende, no es deducible el IVA soportado aunque se haya hecho constar en factura.

# ¿Verá la luz la regulación del sector en el 2007?

EN EL AÑO 2000 EL GOBIERNO ESPAÑOL LIBERALIZÓ LA PROFESIÓN DE AGENTE INMOBILIARIO. DESDE ENTONCES SE RECONOCE LA NO NECESIDAD DE PERTENECER A UN COLEGIO PROFESIONAL PARA EJERCER EN EL SECTOR. PERO ESA LIBERALIZACIÓN DEJÓ ALGUNOS CABOS SUELTOS QUE PERSISTEN A DÍA DE HOY. ANALIZAMOS LOS MOTIVOS Y AVANCES EN VÍAS DE UNA REGULACIÓN.

AMAIA REMÍREZ DE GANUZA

Era una vieja reivindicación de nuestro colectivo. Expertos Inmobiliarios nació en 1990 con el objetivo de acabar con una ley restrictiva que obligaba a los agentes inmobiliarios a estar colegia-

dos y a poseer titulación académica. Tras una década de esfuerzo y trabajo, y múltiples sentencias a favor de nuestra más repetida petición, en julio del año 2000 se acaba con el monopolio.

Ahora quien lo desee puede trabajar de agente inmobiliario. Pero, evidentemente, a ninguna empresa se le ocurriría contratar a una persona no capacitada para desempeñar esta labor. ¿O sí? Cierta esta afirmación o no, lo que está demostrado es que desde que se liberalizara la profesión, la imagen de los profesionales de nuestro sector ha ido perdiendo puntos ante los ciudadanos. El "mal" profesional, sin experiencia ni moral, surgido del boom inmobiliario (tras la bajada de los tipos de interés y el auge de la construcción) ha hecho mella provocando que la profesión esté peor considerada que años atrás. Prueba del

crecimiento desmesurado del sector es el aumento espectacular del parque de empresas de entre 0 y 49 trabajadores, cuya actividad principal es la mediación inmobiliaria, que ha pasado, según datos del INE (Instituto Nacional de Estadística), de 71.267 en todo el país en 1999 a 179.428 en 2006. De hecho sólo entre los años 2005 y 2006 el incremento del mercado ha sido de más de un 20%.

## ■ MEJORAR LA IMAGEN

Nadie dice que tengamos que volver a lo que había hace 7 años. Así se rechazaba ya en 2005 en el Congreso Anual de la Fiabci, organización que aglutina a profesionales del sector inmobiliario a nivel internacional. Pero sí hay que avanzar más. Y para ello se encuentra la regulación del sector como la mejor fórmula. Hay que trabajar para eliminar la opinión pública



que va en contra de los profesionales. Nuestra petición busca el equilibrio entre la dignificación de los agentes que basan su trabajo en las buenas prácticas y el cumplimiento de los derechos de los consumidores. Evitando, eso sí, caer en la conversión del sector en un marco de exclusividad que limitaría el crecimiento económico. En definitiva se busca dar un mejor servicio que favorezca al consumidor, garantizando que las operaciones están controladas por un código deontológico, con contratos previamente establecidos y procesos bajo asesoría profesional. Una regulación que, en el caso de salir adelante no podría negar o arrebatar los derechos adquiridos. En virtud al principio de irretroactividad, la normativa que se desarrolle no puede perjudicar a los agentes inmobiliarios activos y dados de alta en el Impuesto de Actividades Económicas.

#### ■ PASOS YA DADOS

A la espera de una iniciativa del Gobierno central, el propio sector toma cartas en el asunto como en el caso de nuestro colectivo. Los afiliados a Expertos Inmobiliarios ya ofrecemos a nuestros clientes una serie de garantías. Sirva como ejemplo la demostración de nuestra ex-

periencia forjada durante años de trabajo y la formación continua a través de cursos de reciclaje. También la posesión de un seguro de responsabilidad civil, el sometimiento a un Código de Buenas Prácticas o adherirse al Sistema Arbitral de Consumo. La Unión de Consumidores aconseja al comprador de inmuebles que en todos los casos trate con agentes asociados, lo que certifica el cumplimiento de un código deontológico.

#### ■ EL PRIMER REGISTRO, EL CASO CATALUÑA

En una de sus primeras iniciativas, no exenta de polémica, el Gobierno de José Montilla recuperaba, por vía urgente, la futura Ley de Derecho a la Vivienda que eleva la vivienda a derecho social y persigue que todos los profesionales trabajen bajo las mismas reglas del juego. Todavía en fase de Proyecto de Ley, recientemente aprobado, falta el visto bueno definitivo en el Parlament, previsto para el mes de junio.

Entre los diferentes puntos que aborda se apuesta por la creación de un registro obligatorio de los agentes inmobiliarios. Así lo confirmaba el Conseller de Medio Ambiente y Vivienda, Francesc Balta-

*En una de sus primeras iniciativas, el Gobierno de José Montilla ha aprobado el Proyecto de Ley del Derecho a la Vivienda que persigue que todos los profesionales del sector trabajen bajo las mismas reglas del juego. Todavía falta el visto bueno definitivo en el Parlament, previsto para el mes de junio.*

sar. En el citado registro participarán tanto la administración como los agentes. Su objetivo es garantizar que los profesionales que trabajan en este sector dispongan de los conocimientos necesarios, respeten las normas deontológicas y, en el caso de ser necesario, se sometan al arbitraje del registro creado para ofrecer garantías suficientes al consumidor.

Su misión es la de tratar íntegramente la actual problemática del acceso a la vivienda, crear un registro de demandantes reales de pisos de protección oficial y fomentar el arrendamiento de las casas vacías. Contempla, en casos extremos, las denominadas 'expropiaciones temporales'. Catalunya quiere obligar a alquilar los pisos que lleven más de dos años vacíos. Pretende evitar la especulación, el deterioro de inmuebles para provocar su ruina, la desocupación y la sobreocupación.

#### ■ APRENDIZAJE Y FORMACIÓN

La vivienda es un bien de primera necesidad. Todos somos conscientes de que es la compra más importante de la mayoría de familias españolas, por lo que en este proceso deben contar con los mejores profesionales.

Actualmente, para trabajar como agente inmobiliario no se requiere una titulación específica aunque reiteramos que este vacío no excluye de poseer formación a través de cursos periódicos de perfeccionamiento. En este sentido abogamos por el valor de la experiencia y el dominio de técnicas de marketing, gestión empresarial, fiscalidad, nociones jurídicas, ...

### ■ ESPAÑA EN EUROPA

El desprestigio de la profesión es generalizado en aquellos países carentes de medidas de control, o leyes, contra las actuaciones de los 'malos' profesionales. El caso de España no es único en Europa, aunque muchos países nos llevan varios pasos por delante.

### ■ SIN REGLAMENTACIÓN

**REINO UNIDO.** Como ocurre en España, la profesión de agente inmobiliario no está reglamentada, pero las organizaciones profesionales han establecido sus propias normas de control.

**LETONIA.** Tampoco cuentan con profesión reglamentada, pero las organizaciones profesionales han establecido sus propias normas, entre todas, residir en el país.

**PAÍSES BAJOS.** No existe reglamentación alguna pero, como ocurre en los ejemplos anteriormente citados, las organizaciones han establecido sus propias normas.

### ■ CON REGLAMENTACIÓN

**SUECIA.** Se requiere de diploma universitario y de 10 semanas de prácticas. La autoridad competente es The Board of National Real Estate Agents.

**DINAMARCA.** Se requiere de diploma de escuela secundaria y dos años de experiencia en el sector.

**AUSTRIA.** 3 años de experiencia y examen de acceso.

**ITALIA.** Existe un reglamento en este país, pero el Estado no otorga licencias. La autoridad competente reguladora es la Camera di Commercio.

Se accede a la profesión por 2 vías, o bien acreditando diploma de escuela secundaria + formación profesional + examen de acceso o con diploma de escuela secundaria + prácticas y formación profesional (12 meses).

**PORTUGAL.** El ejercicio de la actividad depende de la obtención de una licencia que concede el IMOPPI, Instituto de los Mercados de Obras Públicas y Particulares e Inmobiliario. Se trata de un instituto público dotado de autonomía administrativa y financiera.

**ALEMANIA.** El Estado otorga una licencia profesional, sin límite de validez. Aunque la legislación varía según las regiones. Como norma general, el candidato debe probar su nacionalidad, residencia en el país y demostrar una garantía financiera.

**FINLANDIA.** En este país se entrega licencia profesional. Como paso previo hay que probar la residencia en el Estado y aprobar un examen obligatorio. La autoridad com-

petente que controla es la Provincial State Office.

**FRANCIA.** El Gobierno Civil otorga una licencia profesional por un año. Antes hay que probar la residencia en el país y poseer un diploma de escuela superior que da acceso en el Estado de origen, o 2 años de experiencia durante los 10 años precedentes si el estado de origen no reglamenta la profesión, o 2 años de carrera después del bachillerato en el campo jurídico, económico o comercial. Junto a las acreditaciones hay que presentar una prueba de que se poseen garantías financieras y suscribir un seguro de responsabilidad civil profesional.

**IRLANDA.** El Estado también entrega una licencia profesional por un año. El candidato debe probar su residencia en el país, no tener antecedentes penales y presentar una garantía financiera. La regulación del IAVI, la principal asociación profesional irlandesa, es bastante más rigurosa que la legislación estatal.

# 58 th FIABCI World Congress

Barcelona, del 28 mayo al 2 junio de 2007

**A FINALES DE MAYO DE ESTE NUEVO AÑO QUE JUSTO INAUGURAMOS, SE CELEBRARÁ UNO DE LOS EVENTOS INMOBILIARIOS DE MAYOR RELEVANCIA A NIVEL MUNDIAL. POR ELLO NOS HA PARECIDO INTERESANTE QUE ESTÉIS INFORMADOS Y PODÁIS ASÍ PLANTEAROS, CON TIEMPO, LA POSIBILIDAD DE PARTICIPAR.**

Se trata del congreso internacional que anualmente la FIABCI organiza en diferentes puntos de la geografía mundial. Otros años se ha celebrado en San Petersburgo, Atenas, Seúl,... Y este año lo tendremos justo en España, en concreto en la ciudad de Barcelona. Por ello, os puede resultar atractivo asistir a alguna de las conferencias, cenas, o eventos que tendrán lugar durante esos días.

La Asociación de Expertos Inmobiliarios, como miembro corporativo de FIABCI, está colaborando en la organización de algunas de las citadas conferencias.

Os adelantamos datos para vuestra valoración, que podréis ampliar a través de la página web:

[www.fiabcibarcelona2007.com](http://www.fiabcibarcelona2007.com)

Los 3 primeros días de congreso son exclusivos para socios, y se organizan las reuniones de comités, además de celebrarse la Asamblea General.

A partir del jueves empiezan las conferencias con inscripción abierta a no miembros de FIABCI.

El tema principal del encuentro de este año girará en torno a **LAS FINANZAS Y LA TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN EN UN SECTOR INMOBILIARIO GLOBAL.**

Con subtemas como:

**1.** La propiedad es local, las finanzas son globales. Las implicaciones prácticas de la inversión exterior e interna en el sector inmobiliario internacional.

**2.** El impacto de la tecnología de la información en el sector inmobiliario.

**3.** El Euro y su impacto en el sector inmobiliario.

**4.** Panorámica del sector inmobiliario.

**5.** Transparencia y auditoría de la transacción inmobiliaria.

**6.** Las franquicias interna-

cionales ¿Mejoran el nivel profesional del sector inmobiliario o por el contrario lo empobrecen?

**7.** Los fondos de inversión inmobiliaria (REIT) en Europa.

**i Os animamos a todos a participar i**



# ¿Es víctima de mobbing en el trabajo?

**NADIE ESTÁ LIBRE DE SUFRIR MOBBING. EL ACOSO LABORAL PUEDE APARECER EN CUALQUIER NIVEL JERÁRQUICO Y AFECTA TANTO A HOMBRES COMO A MUJERES. NORMALMENTE EL DESENCADENANTE SON LOS CELOS PROFESIONALES. LA VÍCTIMA SUELE SER BRILLANTE EN SU TRABAJO, MOTIVO POR EL QUE EL ACOSADOR SE PROPONE SU DESTRUCCIÓN PSICOLÓGICA.**

JAVIER VARA ROBLES

El mobbing es una situación de hostigamiento que sufre un trabajador sobre el que se ejercen conductas de violencia psicológica de forma prolongada, que minan su salud física y psicológica. En ocasiones provoca que abandone el empleo al no poder soportar el estrés al que se encuentra sometido.

La mayoría de los autores coinciden en diferenciar tres tipos de mobbing:

■ **Mobbing descendente, está involucrado un superior jerárquico.**

■ **Mobbing horizontal, entre compañeros del mismo o similar nivel.**

■ **Mobbing ascendente, ejercido por un subordinado hacia su jefe.**

## ■ MOBBING ASCENDENTE

El 4% de los casos de mobbing o acoso laboral son de un subordinado hacia su jefe. En el tipo ascendente, la agresión parte de uno o varios trabajadores que acosan sistemáticamente a un superior jerárquico en la organización. Esta situación se produce, por ejemplo, cuando llega a un cargo directivo una persona ajena a la empresa y su metodología es cuestionada o no aceptada por sus empleados por razones como la ambición por el puesto del nuevo jefe.

Puede darse otra modalidad en la que el trabajador es ascendido a un puesto de

mayor responsabilidad por el cual debe dirigir a sus antiguos compañeros. La situación se complica si no se ha consultado previamente el ascenso al resto de trabajadores, quienes no se muestran de acuerdo con la elección. También, si el nuevo responsable no marca unos objetivos claros dentro del departamento, generando de esta manera intromisiones en las funciones de algunos de sus componentes.

Hay casos que se desencadenan hacia jefes que muestran comportamientos autoritarios hacia sus inferiores.

Este tipo de acoso hacia una persona se puede manifestar manipulando su reputación con comentarios injuriosos, ridiculizándole, o burlándose mediante la propagación de comentarios negativos acerca de su persona en el entorno laboral.



# El lenguaje como herramienta de trabajo

**COMO BUEN PROFESIONAL SABE QUE EL LENGUAJE, TANTO ORAL COMO ESCRITO ES LA MEJOR HERRAMIENTA PARA SU NEGOCIO. POR ESTE MOTIVO Y CON LA AYUDA DE LA FUNDACIÓN ESPAÑOL URGENTE, SOLUCIONAMOS DUDAS SOBRE PALABRAS RELACIONADAS, DE ALGUNA MANERA, CON NUESTRO SECTOR.**

AMAIA REMÍREZ DE GANUZA

A diario tenemos que trabajar con cifras y cantidades, y no siempre conocemos cómo se escriben de forma correcta. Contestamos a las preguntas **¿cómo debo escribir las cifras numéricas en un texto?** ¿Deben llevar punto "20.000 euros" o no "20000 euros"?

Respecto a la grafía de las cantidades cada país dicta las normas que estima convenientes. España, por ejemplo, ha decidido adherirse a la norma internacional, y un real decreto de 1989 dispone que la separación de los números en grupos de tres (a partir de la coma, si la hay) se haga con espacio, no con punto, y que las cantidades de cuatro cifras se escriban sin separación alguna. Sin embargo, sigue siendo más común la utilización de puntos separadores. Lo que en

ningún caso puede hacerse es dejar sin separación (con espacio o con punto) cantidades de más de cuatro cifras (como en el segundo ejemplo). Por otra parte, recuerde que el símbolo de la moneda debe ir separado de la cantidad por un espacio: "20.000€".

## ■ Bajocubierta

En ocasiones utilizamos palabras como sinónimas sin conocer su significado exacto, lo que nos lleva a expresarnos de forma inadecuada. Es el caso de *bajocubierta*. **¿Es correcto utilizar el término bajocubierta para designar un ático? ¿Se escribe junto o separado? ¿Cuál sería el género?**

En arquitectura, se llama *bajocubierta* (escrito junto) a la parte que está justo bajo la cubierta del edificio. El *ático* es la última planta cuando está algo más metida que el



resto de los pisos de forma que la cubierta queda más oculta y no llega a la fachada, aunque pueda estar en la bajocubierta. El uso principal de las bajocubiertas es como desván o buhardilla. Por *tanto*, *bajocubierta*, *ático* y *desván* no son equivalentes (hay municipios donde las normas prohíben convertir bajocubiertas en áticos).

En cuanto al género, el más lógico es el femenino ("la bajocubierta", "la planta bajo-

cubierta"), pero la forma masculina también es muy usada.

## ■ Antiincendios

La Fundéu recuerda que el prefijo "anti-" (como todos los prefijos) debe siempre escribirse pegado a la palabra a la que precede, es decir, no debe dejarse un espacio ni debe unirse mediante un guión. Siguiendo esta regla lo correcto es escribir "antiincendios", y no "anti incendios" o "anti-incendios".

# Anecdótico

EN ESTA SECCIÓN PRETENDEMOS REFLEJAR LAS ANÉCDOTAS O EXPERIENCIAS QUE CADA UNO DE VOSOTROS PUEDE HABER TENIDO EN SU DÍA A DÍA PROFESIONAL. MUCHAS DE ELLAS PODRÁN SERVIR PARA ANTICIPARSE A POSIBLES PROBLEMAS O MALAS EXPERIENCIAS. OTRAS, NOS HARÁN SONREÍR. OS ANIMAMOS A COLABORAR EN ESTA SECCIÓN MANDANDO UN MAIL O FAX A NUESTRA SEDE CENTRAL.



## SORPRESA, SORPRESA

ALBERTO ALCALDE MANZANO, (ASOCIADO)

Entre algunas de la experiencias vividas, me gustaría hacer mención especial a una muy reciente, que he vivido en directo y resultó muy divertida.

Empezó con la visita a una vivienda, no teníamos llaves y concertamos una cita con el propietario, confirmando con anterioridad la hora de la visita. Llegamos a la vivienda y esperamos en la portería. Pasados unos quince minutos aproximadamente y viendo que el propietario no llegaba, llamé a mi oficina para que se pusieran en contacto con él, al cabo de un rato me confirmaron que se había retrasado por causas ajenas a su voluntad, y me comunicaron que en unos minutos se presentaría.

Efectivamente, pasados unos minutos, se presentó un señor

(he de hacer constar que yo no conocía personalmente al propietario), abrió la puerta del portal y nos indicó que podíamos pasar. Pues bien, entramos con el "propietario" y yo le indiqué que veníamos a ver la vivienda, a lo que contestó que pasásemos. La vivienda ofertada en la oficina era un piso reformado, para entrar a vivir, con calefacción, aire acondicionado, etc.

**SORPRESA, SORPRESA ...!** La vivienda en cuestión era lo más parecido a la casa de TORRENTE ("la de la película"). No podía creer lo que estaba viendo y tampoco sabía donde meterme.... Cuando salimos evidentemente pedí disculpas a los compradores y ellos me indicaron que esa vivienda no tenía nada que ver con la que yo pretendía venderles.



Mientras estábamos comentando la situación, me llamaron desde mi oficina y me comunicaron que había llamado el propietario pidiendo disculpas por el retraso, que en unos minutos llegaría...

Tal como habréis adivinado el piso que enseñé no correspondía, en absoluto, al que tenía que ser visitado.

Efectivamente llegó el propietario de la vivienda en cuestión, se disculpó por el retraso achacándolo al tráfico y acto seguido pasamos a mostrar su piso, (justo la puerta de al lado del piso de TORRENTE).

Afortunadamente, el piso estaba completamente reformado y limpio y se formalizó su venta.

## Tipos de Referencia Hipotecarios Noviembre de 2006

### Tipos de referencia oficiales:

Tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años para adquisición de vivienda libre:

> De bancos	4,622
> De cajas de ahorro	4,664
> Del conjunto de entidades de crédito	4,645
<b>Tipo activo de referencia cajas de ahorro</b>	<b>5,250</b>
<b>Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años</b>	<b>3,666</b>
<b>Tipo interbancario a 1 año (Mibor)<sup>1</sup></b>	<b>3,858</b>
<b>Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)</b>	<b>3,864</b>

<sup>1</sup>Este tipo ha dejado de tener la consideración de tipo de referencia oficial del mercado hipotecario para las operaciones formalizadas después de la entrada en vigor de la O.M. de 1 de diciembre de 1999 (B.O.E de 4 de diciembre).

Fuentes: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española.

## Índice de Precios de Consumo IPC

Según las estadísticas oficiales publicadas por el INE referidas a IPC. Base 2001 = 100. Índice general Nacional. Los datos correspondientes a la serie y los períodos que se relacionan, tomando como base el año indicado igual a cien, efectuados en su caso los enlaces y cambios de base correspondientes, son los siguientes:

Periodos	Incremento relativo %
Junio 2005 a Junio 2006	3,9
Julio 2005 a Julio 2006	4,0
Agosto 2005 a Agosto 2006	3,7
Septiembre 2005 a Septiembre 2006	2,9
Octubre 2005 a Octubre 2006	2,5
Noviembre 2005 a Noviembre 2006	2,6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. INE

En el mes de noviembre la tasa de variación mensual del índice general fue del

**0,2%**

## Internet, móviles y PDA's

3ª PARTE



DANIEL GARCÍA. ASESOR INFORMÁTICO

En los dos anteriores artículos he descrito las características y posibilidades que ofrecen estos terminales y las conexiones a internet que soportan. Ahora vamos a analizar las aplicaciones prácticas que podemos obtener de estos servicios.

La mayoría de los programas orientados a inmobiliarias están incorporando las adaptaciones o módulos necesarios para poder acceder desde uno de estos terminales. Dependiendo de la aplicación informática, estos módulos permitirán hacer más o menos cosas, pero nunca serán tan completos como el programa principal.

Hay que tener en cuenta que trabajar con una PDA o con un teléfono móvil, aunque tengan un teclado completo, resulta más lento e incómodo que un ordenador. Por lo que estos dispositivos nunca podrán sustituir al ordenador, aunque sí pueden ser prácticos a la hora de consultar datos de un inmueble mientras se realiza una visita, realizar una reserva urgente, modificar los datos de un inmueble, e incluso introducir fotografías del mismo.

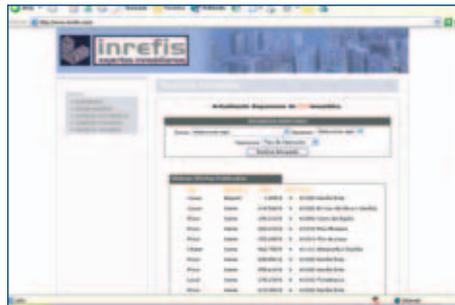
En definitiva son una ayuda más, pueden incluso dar una imagen de modernidad al negocio y facilitar el trabajo a los comerciales. Pero en la mayoría de los negocios no se puede decir que sean imprescindibles.

La otra aplicación práctica que ofrecen estos terminales es el acceso al correo electrónico. Quizá sea más cómodo sentarse a leer todos los correos y contestarlos desde el ordenador de la oficina, pero hay ocasiones en las que se está esperando un correo que requiere una contestación o actuación urgente, y poder acceder al e-mail desde cualquier sitio da más libertad de movimiento para seguir trabajando.

Hace unos años se recibían las llamadas en el teléfono fijo de la oficina, y si uno no estaba se llamaba más tarde, y no pasaba nada. Hoy en día, con los teléfonos móviles la gente se ha vuelto mucho más impaciente, y lo mismo está empezando a ocurrir con los correos electrónicos, ya que la mayoría de las personas esperan una respuesta casi inmediata, y no siempre se está delante del ordenador. En el momento en que el sistema de recepción de e-mails en los terminales móviles se popularice un poco más, va a terminar siendo una herramienta de trabajo casi obligatoria.

Invitamos a todos nuestros asociados a utilizar en sus páginas web y en su publicidad la imagen de Expertos Inmobiliarios. Ello nos beneficia a todos.

[www.inrefis.com](http://www.inrefis.com)



Este Experto destaca en su web la imagen y el nombre de nuestro colectivo. La página muy esquemática y clara ofrece amplia información sobre inmuebles de Sevilla capital y provincia en venta, alquiler y traspaso.

**PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:**  
José Francisco Márquez Pérez. Nº 2.294  
Tel. 954 445 070

**UBICACIÓN:** Sevilla.

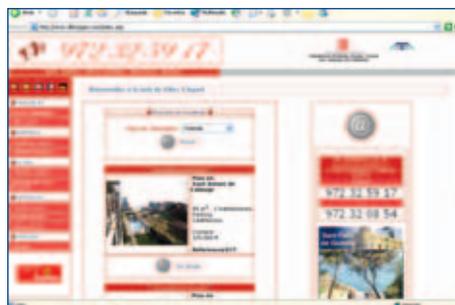
[www.villesagaro.com](http://www.villesagaro.com)

La web de esta Experta ofrece información en cinco idiomas, medida de gran utilidad debido al perfil de los clientes de su zona de actuación. La página permite el cálculo de la hipoteca y dispone de un sencillo cuestionario para solicitar información personalizada.

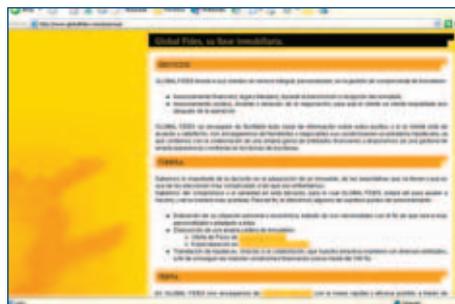
**PÁGINA PERTENECIENTE A LA EXPERTA:**

Emma Collado Hitzner. Nº 2.297  
Tel. 972 325 917 Fax: 972 320 854

**UBICACIÓN:** S´Agaró, Girona.



[www.globalfides.com](http://www.globalfides.com)



La web de esta Experta permite conocer una amplia selección de vivienda de segunda mano, obra nueva y ofertas con una gran cantidad de fotografías a todo color, lo que la hace atractiva y muy útil. Resalta la utilización del logotipo y el nombre de nuestra asociación.

**PERTENECIENTE A LA EXPERTA:**

Sandra Cordero Berdonces. Nº 2.252  
Tel. 941 208 230 Fax: 941 204 862

**UBICACIÓN:** Logroño, La Rioja.

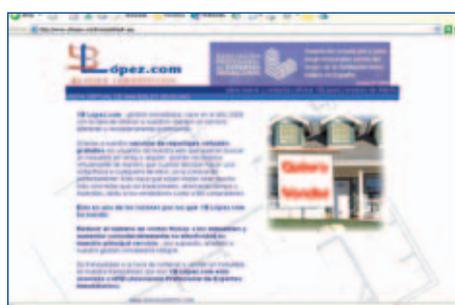
[www.yblopez.com](http://www.yblopez.com)

Destaca en esta página su servicio de reportajes virtuales gratuitos. Mediante este sistema el usuario que busque un inmueble en venta o alquiler, podrá recorrerlo virtualmente. La pertenencia a Expertos Inmobiliarios aparece de forma enfatizada en la página.

**PÁGINA PERTENECIENTE A LA EXPERTA:**

Yolanda Burgos López. Nº 2.291  
Tel. 944 340 785

**UBICACIÓN:** Bilbao.



Para publicar su web en esta sección, comuníquese con: [Info@Inmoexpertos.com](mailto:Info@Inmoexpertos.com)