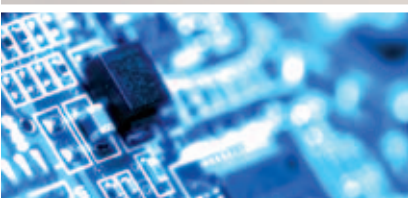




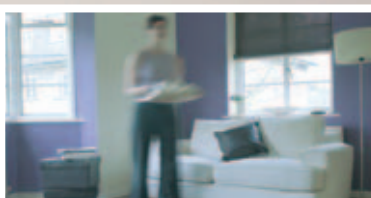
SERVICIO POSTVENTA confianza para tus clientes

PAG. 8, 9 Y 10



TECNOLOGÍA

La domótica, esa tecnología que transforma el hogar en una 'casa inteligente', está cada día al alcance de más gente. **PAG. 4 Y 5**



FISCAL

Análisis sobre la problemática "OKUPA" que se viene produciendo recientemente. **PAG. 7**



ANÁLISIS

Barcelona y Madrid entre las capitales españolas con los precios más caros en vivienda libre de nueva construcción. **PAG. 12, 13 y 14**



INTERNET

Conozca de primera mano las páginas web de otros asociados y anímese a colaborar con ellos. **PAG. 16**

Las rebajas inmobiliarias de enero



El mercado de la vivienda se ha ralentizado desde hace unos meses y actualmente, vender un piso cuesta más que en pleno boom del ladrillo. Mientras tanto, vemos con asombro como un grupo inmobiliario aprovecha las ya tradicionales rebajas de enero de consumo masivo para realizar sus particulares rebajas.

Como herramienta de marketing y publicidad de empresa, creo que la iniciativa es acertada puesto que el tema ha adquirido una trascendencia relevante tanto en el seno del sector como en la sociedad en general, precisamente, lo que pretendían.

Sin embargo, y como profesionales que somos, sabemos que las rebajas no las hacen las inmobiliarias sino los propios propietarios de los pisos. Es decir, todos nosotros presionamos a los vendedores propietarios para que adapten los precios al contexto actual con el único objetivo de materializar la venta en el marco de lo que dicta el mercado. Dicho de otro modo, son los propietarios los que continuamente hacen rebajas y no sólo en enero, sino durante los doce meses del año.

Todos sabemos que en la actualidad, rara vez se puede mantener el precio de salida indicado por el vendedor del inmueble puesto que ya es habitual que la oferta que el comprador hace sobre un piso en concreto, vaya por debajo del precio de salida.

Óscar Martínez Solozábal

Presidente

Bienvenidos

Como viene siendo habitual, en este apartado de nuestra revista Expertos Inmobiliarios, damos la bienvenida oficial a todos aquellos profesionales que se han unido recientemente a nuestro colectivo.

CARLOS ALDARAVI BALLESTEROS
Número afiliado: 2.303
Población: Santa Pola.
Provincia: Alicante.

JAVIER ALDARAVI RODRÍGUEZ
Número afiliado: 2.304
Población: Santa Pola.
Provincia: Alicante.

ERNESTO AMEZUA ASTARLOA
Número afiliado: 2.305
Población: Berriz.
Provincia: Bizkaia.

JUAN MARTÍNEZ HERRERA
Número afiliado: 2.306
Población: Sta. Cruz de Tenerife.
Provincia: Sta. Cruz de Tenerife.

ANTONIO SUÁREZ GARCÍA
Número afiliado: 2.307
Población: Puerto de la Cruz.
Provincia: Sta. Cruz de Tenerife.

JUAN PABLO GUTIÉRREZ LOZANO
Número afiliado: 2.308
Población: Almería.
Provincia: Almería.

AITZOL OJEMBARRENA SARACHO
Número afiliado: 2.309
Población: Las Rozas.
Provincia: Madrid.

Balance de los últimos cursos de Técnicas de Venta para empleados

Durante este mes de enero se han celebrado las últimas convocatorias del curso "Técnicas de Venta", gracias a varias peticiones explícitas de compañeros afiliados. En esta ocasión hemos trasladado el curso a Granada (08/01/07) y a Santa Cruz de Tenerife (19 y 20/01/07). Damos las gracias por el interés y la participación demostrada, además de recor-



daros el convenio que tenemos firmado con Folgado y Soto, para aquellos que deseéis contratar el curso de

manera exclusiva para vuestra red de ventas (ver condiciones en el apartado "Convenios" en nuestra web).

Recordatorio de cursos para 2007

23 febrero:

Convocatoria Captación de Exclusivas + Taller Informático en Madrid.

Dos seminarios que os aportarán conocimientos muy útiles en vuestros negocios. Celebrada la convocatoria en Barcelona el pasado 2 de febrero.

2 de marzo:

Convocatoria Fiscalidad Inmobiliaria en Valencia (límite inscripción hasta el 14 febrero o hasta cubrir todas las plazas que se encuentren disponibles).

23 marzo:

Convocatoria Fiscalidad In-

mobiliaria en Valladolid (límite inscripción 14 febrero o hasta cubrir las plazas).

8 junio:

Curso Tasaciones en Sevilla, impartido por el Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Madrid.

29 junio:

Curso Tasaciones en Vitoria, impartido por el Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Madrid.

13 julio:

Curso Tasaciones en A Coruña, impartido por el Colegio Oficial de Apareja-

dores y Arquitectos Técnicos de Madrid.

28 septiembre:

Curso Marketing Inmobiliario en Barcelona.

19 octubre:

Curso Marketing Inmobiliario en Madrid.

IMPORTANTE: Tanto el Seminario Informático / Captación de Exclusivas como el curso de Marketing Inmobiliario, una vez testados, **OS RECORDAMOS** que nos podéis pedir que se celebren en vuestra zona.

Novedades en la web:

HOME / NOVEDADES: LEY 35 / 2006, DE 28 DE NOVIEMBRE, DEL IMPUESTO SOBRE IRPF

- * Disponible en "Utilidades e información de interés / Legislación". INFÓRMATE.

INFORMACIÓN DE INTERÉS: NOTICIAS DEL SECTOR

- * Hacienda estudia aplicar un recargo de hasta el 50% sobre el IBI para las viviendas que se encuentren desocupadas.

INFORMACIÓN DE INTERÉS: TIPOS DE INTERÉS VIGENTES

- * Actualización tipos de interés.

"SÓLO EXPERTOS": IPC

- * Actualización IPC.

"SÓLO EXPERTOS": UTILIDADES E INFORMACIÓN DE INTERÉS / LEGISLACIÓN

- * Proyecto de Ley del Derecho a la vivienda en Catalunya.

"SÓLO EXPERTOS": UTILIDADES DE INFORMACIÓN DE INTERÉS / LEGISLACIÓN

- Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y
- * de modificación parcial de las leyes de los Impuestos de Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

R.M.

Si la comodidad influye en el trabajo cotidiano, el tiempo de descanso en el hogar no tiene que ser menos. La domótica, esa tecnología que transforma el hogar en una 'casa inteligente', está cada día al alcance de un abanico de hogares más amplio.

Y el tema avanza a pasos gigantados. Existe en este sentido un proyecto mediante el que las órdenes a los aparatos digitales se envían de forma oral. Quedan atrás por tanto las programaciones y comandos que precisan de una teoría previa.

Cualquier salón inmobiliario suele reservar espacio para empresas que han profundizado en las viviendas digitales. De hecho, el número de usuarios que han apostado por esta tecnología, al menos en alguna de sus vertientes,

La mutación de las viviendas

LA TECNOLOGÍA SE HA SUMERGIDO SIN REPAROS EN LA VIDA DE TODOS. SI LAS AGENDAS DE PAPEL DAN PASO A LAS PDA (AGENDAS ELECTRÓNICAS), LOS MÓVILES INCORPORAN FOTO Y VÍDEO Y LOS GPS EVITAN PÉRDIDAS GEOGRÁFICAS, LA VIVIENDA NO SE QUEDA AL MARGEN DE TALES AVANCES.

se ha duplicado en los últimos tres años.

Se van venciendo alguno de los reparos que generan los avances tecnológicos, como es su coste. Es decir, instalaciones básicas como alarmas, el control de la calefacción o la detección de fugas pueden oscilar entre los 700 y los 18.000 euros.

Sin embargo, y ampliando presupuestos, la domótica presenta una infinidad de posibilidades. A modo de ejemplo, la tecnología oferta la posibilidad de subir y bajar persianas de forma automática e incluso que éstas se adecúen a la climatología; regular la intensidad de la luz mediante órdenes de voz o sencillamente apagarla a distancia o la opción de responder al portero automático a varios kilómetros de distancia a través de un teléfono móvil. Todo depende de la imagina-

ción, las necesidades y, por supuesto, el presupuesto de cada uno.

■ EN CUALQUIER TIPO DE VIVIENDA

Hay dos cuestiones que han motivado su escalada imparable. Por un lado, el 'boom' inmobiliario que ha vivido España a lo largo de los últimos años. Por otro, el desarrollo de la tecnología en todas sus vertientes. Ambos han llevado a las empresas a desarrollar sistemas inimaginables hasta hace bien poco.

Los expertos en esta materia han puesto un acento especial en rechazar un mensaje futurista y de lujo sobre la domótica. Para ello argumentan la instalación de tecnología en todo tipo de viviendas, desde pisos de protección oficial, chalets, casas pequeñas, grandes, y hogares donde residen discapacitados. Todo ello con el objetivo de



incrementar el control sobre la propia vivienda y hacer al usuario de la misma la vida más cómoda.

■ NANOTECNOLOGÍA

Sin embargo, el mundo de la domótica es una parte de lo que la tecnología se está empeñando en inventar. Un ejemplo, la denominada nanotecnología. La mejor definición es el estudio, diseño, creación, síntesis, manipulación y aplicación de materiales, aparatos y sistemas fun-

cionales a través del control de la materia a nano escala. Cuando se manipula la materia a una escala tan minúscula, demuestra fenómenos y propiedades totalmente nuevas. Esperemos que algún día estos avances científicos puedan ser aplicados en nuestras viviendas; os imagináis que no tuvieráis que barnizar nunca las puertas de vuestras casas, o el parquet estuviera siempre impecable..., sería increíble, ¿o no?

Rescisión del contrato de mediación tras la localización de comprador

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE BURGOS DE 11 DE ENERO DE 1999

JESÚS MANUEL PERNAS*

Una Inmobiliaria demanda al vendedor del inmueble con quien tenía firmado contrato de mediación en exclusiva por el plazo de 6 meses. El contrato de mediación se firmó con fecha 17 de Septiembre de 1997. El precio del inmueble era de 11.900.000 de pesetas. La Inmobiliaria, en fecha 6 de marzo de 1998 localizó un comprador que ofreció por el inmueble la cantidad de 12.900.000 pesetas. Sin embargo el vendedor se negó a firmar el contrato de compraventa alegando que en fecha 20 de febrero de 1998 ya había informado verbalmente a la Inmobiliaria de que rescindía el contrato de mediación. La Inmobiliaria, en fecha 13 de marzo de 1998, requirió notarialmente al vendedor para la firma del contrato privado de compraventa. La vendedora se negó alegando la supuesta comunicación verbal de fecha 20 de febrero de 1998.

Dentro del contrato de mediación existía una cláusula que,

literalmente, señalaba: "en caso de rescisión de este contrato por causa imputable a la propiedad dentro del plazo de vigencia del mismo, estará obligado al pago a favor del agente de los honorarios y gastos como si el compromiso base este encargo se hubiera formalizado con tercero, siendo de su cuenta los gastos que se produzcan en caso de que por tal motivo existiera reclamación ante los Juzgados o Tribunales de Justicia".

El Juzgado de Primera Instancia estimó parcialmente la demanda, entendiendo que la cláusula comentada era nula por imponer una indemnización desproporcionadamente alta al consumidor incumplidor, condenando por ello al vendedor a que abonara a la Inmobiliaria una indemnización que el Juzgado fijó, libremente, en 100.000 pesetas.

La Inmobiliaria recurrió esta sentencia reclamando como indemnización el 5% de los 12.900.000 pesetas que se hallaba dispuesto a abonar el

comprador localizado por la misma.

La Audiencia analiza este tema y dicta la resolución que a continuación se comenta:

La Audiencia entiende que no ha quedado probado que el vendedor, en fecha 20 de febrero de 1998, indicara a la Inmobiliaria que rescindía el contrato. La única noticia que la Inmobiliaria tuvo al efecto es la contestación al requerimiento efectuado a la vendedora, cuando ya había localizado un comprador, comprador que, incluso ofrecía un precio superior al solicitado por el vendedor. La Audiencia estima que la Inmobiliaria cumplió todas sus obligaciones al localizar unos compradores dispuestos a adquirir la vivienda en las condiciones fijadas, por lo que es evidente que el mediador tiene derecho a exigir al vendedor el cumplimiento del contrato.

En cuanto a la nulidad de la cláusula la Audiencia no esti-

ma la misma, pues entiende que, como el vendedor no solicitó directamente la nulidad en cuestión en su escrito de contestación a la demanda, los Tribunales no pueden entrar a analizar su validez

En cuanto a la indemnización la Audiencia estima que la misma no puede ser el 5% de la cantidad que los compradores estaban dispuestos a abonar como precio de la vivienda, es decir, 12.900.000 pesetas, sino el 5% del mínimo pactado en el contrato de mediación como precio por la vivienda, es decir, un total de 11.900.000 pesetas.

Tras todo ello la Audiencia revoca del Fallo del Juzgado de Instancia y condena a los vendedores a abonar a la Inmobiliaria la cantidad total de 595.000 pesetas, sin imposición de costas a ninguna de las partes.

*ASESOR JURÍDICO
DE NUESTRA ASOCIACIÓN

Problemática actual en la ocupación de viviendas

BUFETE FARNÓS-FRANCH

En el artículo de este mes vamos a tratar un asunto que ha sido objeto de interés por los medios de comunicación de nuestro país, es nuestra intención realizar de forma muy sucinta, un análisis jurídico-técnico sobre la problemática entorno a las ocupaciones de pisos vacíos que se vienen produciendo recientemente y que son fuente de preocupación tanto para los propietarios como para los vecinos.

Para empezar, queremos hacer una breve mención al origen del problema. Todo empieza con la localización del inmueble vacío por parte del estafador, quien simula ser el propietario/ arrendador del piso; tras la localización del piso, procede a alquilarlo a los arrendatarios, quienes engañados, creen arrendar el piso al auténtico propietario, haciéndolo en realidad con un estafador.

Los propietarios de viviendas o fincas ocupadas pasan un



calvario antes no pueden recuperar la posesión efectiva de sus inmuebles. El proceso judicial para reconquistar su propiedad es costoso y se dilata en el tiempo entre cuatro meses y un año.

Básicamente podemos diferenciar tres procedimientos judiciales para recuperar las viviendas que han sido ilegalmente ocupadas:

Si se demuestra que es nuestro domicilio habitual, se puede recurrir a la vía penal: se deberá realizar una denuncia por un allanamiento de morada, donde los denunciados serán los arrendatarios. Normalmente en estos casos los

jueces son más sensibles a los intereses de los auténticos propietarios y la resolución es más rápida.

Cuando no se trata de un domicilio habitual, el recurso más efectivo es el de la vía civil por usurpación de un inmueble, que puede demorarse entre cinco y diez meses.

Los juicios rápidos, que se celebran sobre la base de un desahucio por precario o interdicto para recuperar la posesión de algo que nos pertenece, no suelen ser efectivos en el momento en el que los inquilinos-"okupas" presentan un título que les acredite estar allí, como recibos, facturas o

contratos. Aunque sean fraudulentos o los haya emitido un tercero que no tenga nada que ver con la propiedad.

Finalmente se puede recurrir a la vía del juicio ordinario, es la más efectiva porque da más opciones tanto al propietario como al inquilino, aunque también es la más lenta. Normalmente se resuelven a favor del propietario, pero en estos casos, el "okupa", después de permanecer en la vivienda durante los meses que tarda el juicio, sólo se ve obligado a pagar las costas judiciales, eso siempre y cuando no se declare insolvente. Estos complicados cauces judiciales son los que han llevado a muchas inmobiliarias que se dedican al alquiler de viviendas a tomar medidas extras para evitar ocupaciones indeseadas, como tapiar puertas e instalar sistemas de seguridad privada. Medidas que en algunas ocasiones han resultado también insuficientes.

Las ventajas de un servicio postventa eficiente

NOS ENCONTRAMOS EN UN MOMENTO EN EL QUE YA NO SE VENDE TODO. UNA REALIDAD QUE CONVIERTE LA IMAGEN DE LA INMOBILIARIA EN UN FACTOR RELEVANTE. LOS COMPRADORES HAN INCREMENTADO SU NIVEL DE EXIGENCIA Y EN LA ACTUALIDAD, LA COMPETENCIA SE HA ABIERTO HASTA ÍNDICES NUNCA CONOCIDOS EN ESTE PAÍS.

Por todo ello, la correcta gestión de todos los servicios postventa es en estos momentos un factor clave de diferenciación para las compañías promotoras.

Dicho de otra manera, la atención al cliente en el servicio postventa le garantiza la atención eficiente de todas las reclamaciones que puedan surgir en la adquisición de un inmueble. Eso sí, siempre que sean razonables y dispongan de una justificación adecuada. Se trata de un factor que los clientes valoran con nota.

Por otro lado, para la promotora, disponer de un servicio postventa eficiente supone que el cliente se convierta en su prescriptor, o de lo contrario, en su detractor. En líneas generales, un cliente que no ha quedado satisfecho con el trato recibido por parte de la promotora, termina por

descubrir un número más elevado de incidencias que si la relación ha sido cordial en todo el proceso de compra-venta.

Cada día es más habitual encontrar vendedores de pisos concienciados de que en el momento de la entrega de las llaves, es necesario volver a efectuar la venta del inmueble al cliente.

Se trata de un campo que poco a poco han ido implantando las grandes promotoras, es decir, las que más recursos disponen. No obstante, sabedoras de los beneficios que puede reportar un servicio postventa eficiente, las pequeñas y medianas compañías se han lanzado a arrancar y estructurar este tipo de servicios por el bien de la promotora.

Pero hay que tener en cuenta, aunque se haya converti-



do en una frase hecha, que para las familias, la adquisición de la vivienda es la principal inversión que harán a lo largo de su vida, por lo que todo cliente espera una atención correcta.

■ NEGOCIO PARALELO

De forma paralela, y buscando el hueco que pueden dejar las inmobiliarias en el servicio postventa, están surgiendo empresas que se dedican a cubrir y gestionar es-

tas necesidades, pero es importante recalcar que no todas realizan el mismo tipo de trabajo en lo referente al servicio postventa.

De esta manera, algunas empresas se dedican exclusivamente a gestionar las operaciones necesarias para reparar las deficiencias, mientras que otras se dedican a gestionar, junto con la empresa constructora que ha realizado la obra, todo el proceso de las reparaciones.

En la actualidad, no existen en todo el territorio nacional más de diez empresas que presten un servicio integral postventa de una manera estructurada y que cubra toda la geografía nacional.

■ ¿CÓMO SE GESTIONA?

La falta de cifras objetivas sobre el estado de los servicios de postventa en el mercado inmobiliario español ha llevado a *Acerta* a realizar un estudio sobre el sector de la postventa en España. Con este objetivo, se ha preguntado a directivos de compañías promotoras de diferente envergadura qué tipo de estructura disponen para la gestión de este servicio, qué problemas son los que se plantean más frecuentemente y cómo se resuelven. En este sentido, todas las promotoras aseguraron realizar acciones específicas para detectar problemas antes de finalizar o entregar una obra. Así, en la mayoría de los casos (98%) tienen identificada y asignada esta responsabilidad. Por otro lado, en un 81% de los casos, la responsabilidad es de un departamento de la empresa y en un 17%, es una sola empresa la que la asume.

En lo que a la gestión de la postventa se refiere, ésta se

externaliza en un 22% de los casos, mientras que un 78% de las compañías encuestadas asegura que el proceso postventa se gestiona de forma interna.

■ CONTRATOS EXTERIORES

Por otro lado, y dentro del grupo de las compañías promotoras que optan por contratar a otra empresa para identificar y gestionar las incidencias o problemas que surgen antes de la finalización o de la entrega de una obra, el tipo de empresa contratada se divide de la siguiente forma: Con respecto a la eficacia de los servicios postventa, un 46% de las promotoras a las que se les realizó la encuesta considera que las medidas que se toman para identificar y gestionar las incidencias solucionan sólo a veces los proble-

Tan sólo en un 6% de los casos, las incidencias afectan a la habitabilidad de la vivienda. No obstante, el 94% de las incidencias son problemas que no afectan a la vida habitual.

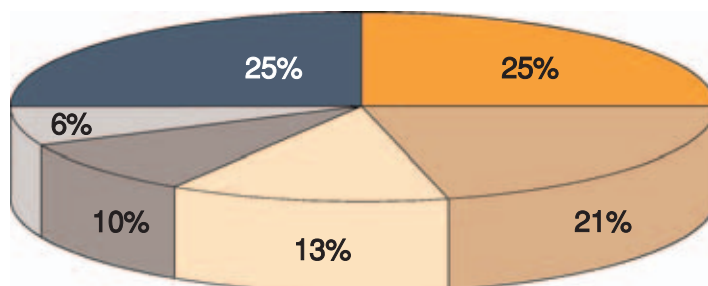
mas, y solamente un 1% opina que no resuelven problemas de forma satisfactoria.

Así las cosas, en el momento de entregar la vivienda, un 92% de las promotoras estiman que el 92% de las promotoras encuestadas confecciona junto con el propietario un listado de remates y acabados. A pesar de que las promotoras consideran que el 97% de los problemas detectados se solucionan antes de la ocupación, el 88% de los compradores efectúa alguna reclamación tras la entrega de llaves.

Los problemas más frecuentes a los que se enfrentan los compradores una vez entregada la vivienda se pueden clasificar en función de si afecta o no a la habitabilidad de la vivienda. Es decir, mientras que las humedades o las

Fuente: Acerta Postventa

Incidencias más frecuentes



- Pintura
- Carpintería interior
- Solados de madera
- Solados y alicatados
- Carpintería exterior
- Varios

fugas de calefacción pueden dificultar la habitabilidad de la vivienda, las incidencias relacionadas con la carpintería o la pintura afecta a un punto de vista más estético. Tan sólo en un 6% de los casos, las incidencias afectan solamente a la habitabilidad de la vivienda.

No obstante, el 94% de las incidencias planteadas son problemas que no afectan a la vida habitual.

TIPO DE INCIDENCIA

En este sentido, las reclamaciones de los clientes responden sobre todo a incidencias relacionadas a trabajos durante la fase del proceso de construcción de las viviendas. Problemas relacionados con los acabados aparentes, que son los que se efectúan en la última fase de la construcción.

Hay que tener en cuenta que los propietarios son más tolerantes si la vivienda es más barata con lo que se suelen

pasar por alto más detalles. Sin embargo, este aspecto también depende directamente de otros factores como son el nivel cultural, del valor que se otorgue a cuestiones estéticas o el uso que se vaya a dar al inmueble, es decir, como primera o segunda residencia.

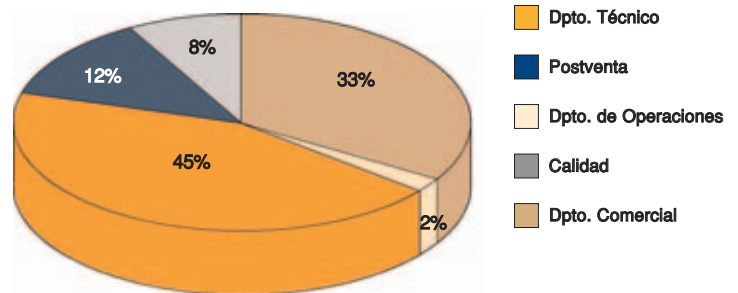
EN EL SENO DE LAS INMOBILIARIAS

Sin embargo, el servicio postventa en el ámbito de la vivienda no está limitado de forma exclusiva a la solución de desperfectos en los inmuebles, ni mucho menos. Las inmobiliarias que han implantado este tipo de servicios ofrecen la posibilidad de gestionar cambios de suministros, asesoramiento en la tramitación de ayudas para la adquisición de viviendas o lectura de contadores, entre otras.

Un servicio que se suma a la propia gestión de la compra-venta del inmueble y que se prolonga más allá de la entrega de las llaves. Hay que

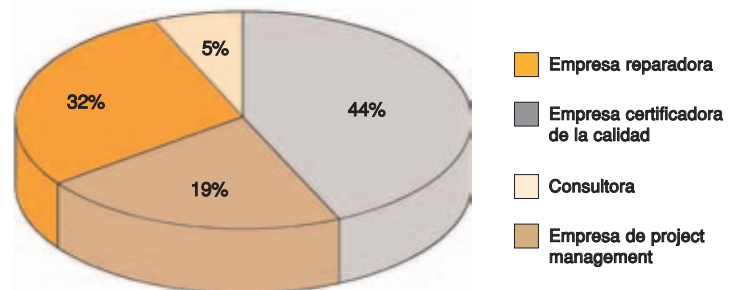
La responsabilidad de la postventa dentro de las compañías promotoras

Fuente: Estudio entre compañías promotoras



Fuente: Estudio entre compañías promotoras

Tipo de empresa contratada



tener en cuenta en este sentido, que el servicio postventa inmobiliario, en algunos casos, llega incluso a facilitar las gestiones propias de un traslado de ciudad en toda su amplitud. Es decir, desde

la adquisición de la vivienda en el nuevo destino, hasta la localización de un colegio para los hijos, del centro médico, pasando por los servicios de limpieza previos a la llegada al nuevo piso.



Juan Galindo Mateus elegido miembro del Consejo General de la FIABCI



El pasado 10 de diciembre de 2006 el señor Juan Galindo Mateus fue elegido miembro del Consejo General de la FIABCI (Federación Internacional de Profesionales Inmobiliarias). El mandato tomará efecto cuando finalice el 58º Congreso Mundial en Barcelona y terminará durante el Congreso Mundial de 2010.

El Sr. Galindo es actualmente el Secretario General de la FIABCI-España, delegación que ocupa el cuarto lugar en Europa y séptimo en

el mundo por número de afiliados. Al propio tiempo también desempeña el cargo de Secretario General del 58º FIABCI WORLD CONGRESS, evento que tendrá lugar en Barcelona del 28 de Mayo al 2 de Junio, y al que se espera asistan más de 1.000 profesionales Inmobiliarios de todo el mundo. El tema general del Congreso será "Finanzas y Tecnología de la Información en el sector inmobiliario global". Para más información puede visitar la web www.fiabicibarcelona2007.com.

Navarra no gravará los pisos vacíos

Tras las iniciativas propuestas por Cataluña y País Vasco para fomentar el mercado de alquiler de viviendas vacías, Navarra ha dado una vuelta de tuerca al asunto y asegura que no gravará los pisos vacíos. Desde la Comunidad Foral, consideran que estas propuestas mantienen algunas lagunas, hasta el momento, sin resolver. Por ejemplo, qué viviendas serán objeto de estos programas. Es decir, habrá que controlar las viviendas que sólo se ocupan durante unos meses al año, habrá que establecer consumos mínimos de luz, agua y gas... Se trata de cuestiones "difíciles de resolver", según destacaron desde la Comunidad Navarra.

El precio de la vivienda también se frena a nivel mundial

El precio de la vivienda a nivel mundial se incrementó un 8,4 % hasta finales del pasado ejercicio 2006. Tal y como está ocurriendo en España, este incremento supone una disminución del alza de los precios ya que en el mismo período de 2005, el incremento

se acercaba al diez por ciento. El índice mundial del precio de la vivienda, publicado con periodicidad trimestral a partir de los datos recogidos de 31 países, sitúa a Estados Unidos como el país clave a quien responsabilizar de este frenazo.

El INE medirá la tendencia de los precios de compra-venta de pisos

El Instituto Nacional de Estadística (INE) ofrece a partir de este año el Índice de Precios de Vivienda (IPV), un nuevo cuadro estadístico que recogerá la tendencia de los precios en las operaciones de compra-venta de inmuebles. Con periodicidad trimestral,

el IPV permitirá realizar comparaciones de precios en cada una de las comunidades autónomas. Se medirán así todas las operaciones que se realicen en el ámbito geográfico español con un objetivo: Medir la evolución temporal de los precios.

Las capitales más caras contagian sus precios a las ciudades más próximas

BARCELONA, MADRID Y SAN SEBASTIÁN SON LAS CAPITALS ESPAÑOLAS CON LOS PRECIOS MÁS CAROS EN VIVIENDA LIBRE DE NUEVA CONSTRUCCIÓN. SUS EFECTOS SE SIENTEN YA CON FUERZA EN LAS CIUDADES MÁS PRÓXIMAS. SON LAS CONSECUENCIAS DE UN MERCADO, EL INMOBILIARIO, QUE EXPERIMENTÓ UN GRAN AUGE EN DÉCADAS PASADAS Y QUE AHORA SE MUEVE A UN RITMO MÁS RELAJADO, AUNQUE SIN PAUSA.

JAVIER VARA ROBLES

Los precios se contienen, pero no de la misma manera en toda España. Capitales con elevados valores ya han experimentado un crecimiento mínimo en el último año, y otras, hasta ahora más comedidas, han visto sus precios disparados. Son las dos caras de una moneda con la que vamos a repasar los últimos datos de Sociedad de Tasación, los del cierre del 2006.

El precio medio de la vivienda libre, de nueva construcción, en España es ya de 2.763 euros por metro cuadrado, en las capitales. Ha experimentado un incremento del 9,8% en el último año, a fecha de diciembre de 2006, según el último informe de Sociedad de Tasación (la menor subida desde 2001). Aunque entre todas estas ciudades es todavía

posible encontrar una media inferior a los 1.500 euros/m². casi la mitad que el listón que marca el conjunto nacional (de 2.763 euros). Son los casos de Pontevedra, Badajoz y Lugo. Un particular club que conforma una minoría en España. Porque las grandes capitales han contagiado ya a la práctica totalidad de ciudades, capital de provincia, y eso se plasma en los precios que se pagaban a cierre de 2006. Seis superan la media nacional: Barcelona, Madrid, San Sebastián, Bilbao, Vitoria y Zaragoza. Cuentan actualmente con los pisos nuevos más caros, en el mismo orden de mención.

■ U89

El podio de la vivienda más cara es para Barcelona. En la Ciudad Condal se paga el metro cuadrado a 4.192 euros. El precio medio de las capitales catalanas está por encima de los 3.800 euros.



Supera, con creces, al conjunto nacional. Un precio del que ha comenzado a contagiarse Aragón, con una tendencia, la de su cabecera regional, que ha experimentado el incremento más acusado en España durante el pasado año. Zaragoza cerró en 2006 con un incremento del 17,4%, escalando sus precios medios hasta los 2.851 euros/m² frente a los 2.429 euros/m² que se pagaban en diciembre de 2005. La subida más importante en España, durante el pasado año.

■ MADRID MIRA HACIA CUENCA

Madrid capital completó año con el segundo precio más elevado de España, 3.870 euros/m². Una cifra que no se alcanza ni en Albacete ni en Cuenca, pero que, por proximidad, sí que ha animado al segundo y tercer incremento más importante de los últimos 12 meses.

Albacete ha visto crecer el precio de las casas en su capital en un 17,1% hasta rozar ya los 2.000 euros por

metro cuadrado (está en los 1.953 euros/m²). En el caso de Cuenca, más próxima a Madrid, los precios superan ya, de media, los 1.639 euros el metro cuadrado, un 16,1% más que hace un año.

■ EUSKADI FRENA EN EL INTERIOR

El tercer precio nacional más alto se encuentra mirando al Cantábrico. San Sebastián se mantiene como una de las 3 capitales más exclusivas, con 3.807 euros/m². En 2006 experimentó un incremento del 6,2%. Algo más elevado fue en Bilbao, del 8,2%, con un valor (de 3.076 euros/m²) que le ha colocado como el cuarto más caro de toda la Península e islas. Ha desbancado así a la capital vasca, Vitoria, de esta posición, pasando la ciudad alavesa al quinto puesto. Es la consecuencia de haber experimentado el incremento más bajo de toda España, un 1,7% como recoge Sociedad de Tasación. Un porcentaje que, revela una contención bastante significativa.

Hace un año el incremento de precios en Vitoria fue del 13,6%, en Bilbao del 10,6 y en Donostia del 9%. Madrid también ha crecido menos que en el año 2005 (del 10,6 al 6,6%) pero no Barcelona (ha pasado del 13 al 13,3%).

■ LA INFLUENCIA DE TODA UNA COMUNIDAD

Volvamos al efecto 'alza' de las capitales más caras de España. Nos faltaba por repasar la cercanía con el País Vasco. Es la única Comunidad Autónoma 'multiprovincial' en la que todas sus capitales cuentan con precios medios de vivienda nueva en el tramo más elevado, por encima de los 3.000 euros el metro cuadrado. Las influencias

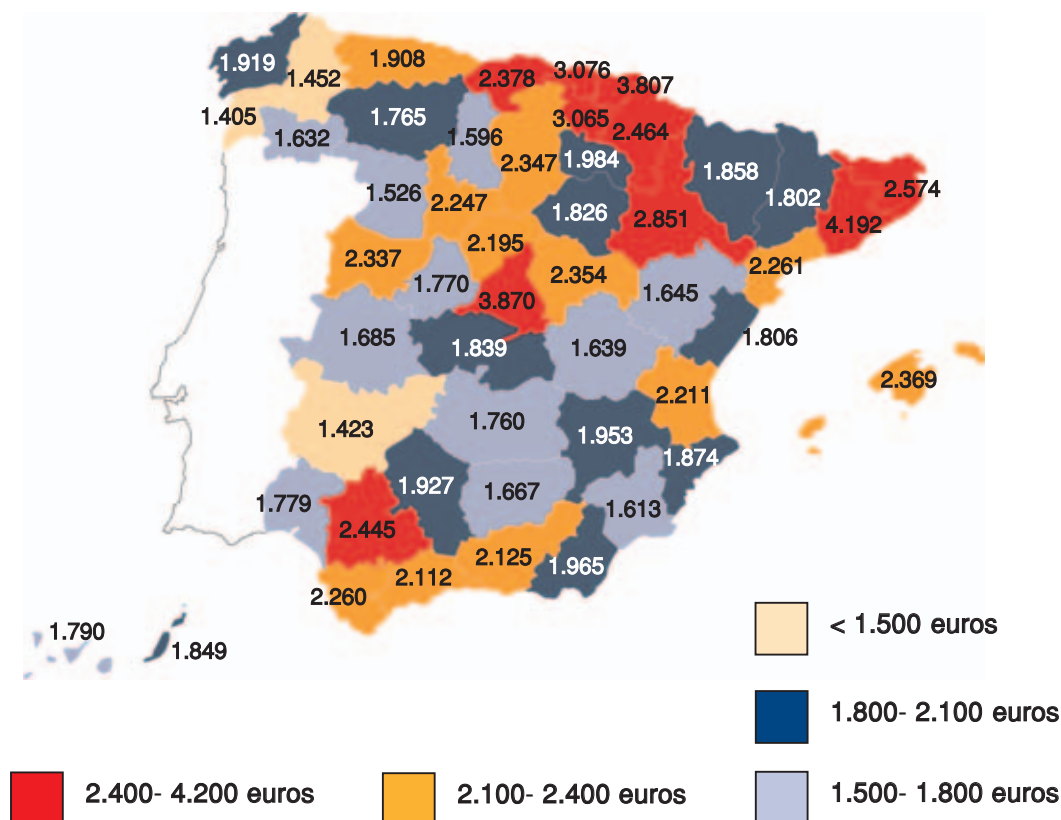
El precio medio de la vivienda libre, de nueva construcción, en España es ya de 2.763 euros por metro cuadrado, en las capitales.

de estas ciudades se centran en Pamplona y Logroño.

En la capital Navarra el metro cuadrado está ya a 2.464 euros, y en la riojana rondando los 2.000, con un incremento del 9,7%, más de dos puntos por encima que el porcentaje recogido al completarse el 2005. Santander, valorada también por su situación costera, prosigue en ascenso en busca de los 2.400 euros el metro cuadrado.

Fuente: Sociedad de Tasación S.A.

€/m². cuadrado construido en las capitales de provincia



■ SIN LAS CAPITALES

Barcelona (2.756 euros/m²) está a la cabeza de la media provincial. Le siguen Vizcaya (2.632) y Madrid (2.533). En el extremo opuesto se encuentran las provincias de Zamora (966 euros/m²), Guadalajara (1.001 euros) y Ourense (1.010). Pero no es lo mismo valorar una provincia con su capital que sin ella. Si dejamos las ciudades al margen, Euskadi (con 2.606 euros/m²) encabeza los precios más elevados, seguida de Cataluña (2.553) y Madrid (2.533). Por el contrario los valores más baratos, se encuentran en Extremadura (1.129), La Rioja (1.179), y Castilla y León (1.318 euros por metro cuadrado).

■ PREVISIÓN PARA 2007

Según analistas y expertos,

durante el próximo año el mercado inmobiliario se mantendrá como una inversión muy atractiva con más estabilidad que la bolsa y con una revalorización superior al rendimiento de la Deuda Pública. Se prevé un clima de confianza, sin olvidar que existe una ralentización en las ventas propiciada por los elevados precios y el crecimiento de los tipos de interés que soportan las economías familiares. La inflación, según la tendencia de los últimos meses, parece que se mantendrá estabilizada a lo largo de este año.

Para 2007 se estima una subida del precio de la vivienda en España de entre un 8 y un 10%, como aprecia Sociedad de Tasación y nuestra Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (APEI).

PRECIOS MÁS ALTOS EN VIVIENDA NUEVA (DIC-2006)

1. BARCELONA	4.192 euros /m ² .
2. MADRID	3.870 euros /m ² .
3. SAN SEBASTIÁN	3.807 euros /m ² .

PRECIOS MÁS BAJOS EN VIVIENDA NUEVA (DIC-2006)

1. PONTEVEDRA	1.405 euros /m ² .
2. BADAJOZ	1.423 euros /m ² .
3. LUGO	1.452 euros /m ² .

MÁXIMOS INCREMENTOS EN VIVIENDA NUEVA (DIC-2006)

1. ZARAGOZA	17,4%
2. ALBACETE	17,1%
3. CUENCA	16,1%

MENORES INCREMENTOS EN VIVIENDA NUEVA (DIC-2006)

1. VITORIA	1,7%
2. OVIEDO	3,9%
3. ZAMORA	4,9%

BREVE INMOBILIARIA

Madrid y Barcelona se sitúan a la cabeza de los alquileres para 2007

El volumen de operaciones inmobiliarias realizadas en Europa a lo largo del ejercicio 2006 rondó los 200.000 millones de euros. El informe realizado por Jones Lang Lasalle, habla además de una perspectiva "positiva" a pesar de la existencia de algunos riesgos.

Una perspectiva favorable gracias, entre otras cosas, a un contexto económico estable, la mejora de los aspectos básicos del mercado, así como a un crecimiento constante de la liquidez. El informe sitúa la bonanza de la inversión inmobiliaria en países

como Reino Unido, Francia y Alemania, con un espacio relevante reservado a los nuevos países emergentes. Mientras tanto, se prevé un incremento de los mercados de alquiler de locales y oficinas en los mercados español y sueco.

Grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Moscú y Estocolmo, se presentan como las auténticas protagonistas del mercado de alquiler. Eso sí, el estudio también augura una reducción de los márgenes en estas inversiones destinadas al alquiler.

Tipos de Referencia Hipotecarios diciembre de 2006

Tipos de referencia oficiales:

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

> De bancos	4,738
> De cajas de ahorro	4,765
> Del conjunto de entidades de crédito	4,753
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,125
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	3,682
Tipo interbancario a 1 año (Mibor)¹	3,915
Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)	3,921

¹Este 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 %
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
Diciembre 2005 a Diciembre 2006	2,7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. INE

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

0,3%



DANIEL GARCÍA. ASESOR INFORMÁTICO

Explorer 7 y Firefox 2

Últimamente se ha puesto muy de moda el navegador Firefox de la empresa Mozilla, la cual recientemente ha lanzado su segunda versión. Ya he recibido varias llamadas diciendo que no podían ver correctamente una u otra página web. No es la primera vez que ocurre algo parecido y en este caso ejercitar la memoria nos puede ayudar a sacar conclusiones.

Hace unos años, el navegador Netscape Communicator también se puso muy de moda y le empezó a quitar cuota de mercado a Internet Explorer. El principal problema para el usuario es que las páginas que funcionan en un navegador no lo hacen en el otro. Las empresas tuvieron que hacer un sobreesfuerzo para crear páginas que funcionasen tanto en un navegador como en el otro, pero el trabajo de mantenimiento y de modificación de los sitios web, también requería un esfuerzo extra.

Al fin y al cabo, el ochenta por ciento de las páginas web que hay en Internet están optimizadas para Microsoft Internet Explorer, así que al final, las empresas vieron inútil el sobreesfuerzo que estaban realizando para que sus páginas funcionaran en Netscape, el cual desapareció del panorama.

Algo parecido se puede presagiar con el navegador Firefox, el cual era mucho mejor que Internet Explorer 6, pero con el lanzamiento de la nueva versión 7 del navegador del Microsoft, las diferencias se acortan mucho, y además tengo que insistir en que al final lo que se busca en Internet es un estándar y actualmente Internet Explorer copa el ochenta por ciento él solito.

En esta nueva versión Microsoft reduce el espacio que ocupan los menús, dejando mayor espacio en la pantalla para la visualización de la web. También incorpora la navegación por pestañas al igual que su rival Firefox, esto quiere decir que dentro del navegador podemos abrir diferentes páginas web a la vez en diversas pestañas que irán apareciendo en la parte superior del navegador, incluso se incorpora un botón en el menú para ver todas las web abiertas en miniatura para poder cambiar de una a otra de forma más sencilla. Por otra parte, se integra en el menú una barra de buscador haciendo más cómoda esta tarea.

La gran mejora que incorpora Internet Explorer es la impresión de páginas web, que ahora incluso permite visualizar una vista previa del documento antes de mandarlo a la impresora. Lo cual ayuda mucho, ya que antes ni siquiera sabíamos el número de páginas que íbamos a imprimir.

Por su parte Firefox, en su reciente versión 2 tampoco incorpora grandes cambios con respecto a la anterior versión 1.5, pero sí que resulta un navegador un poco más versátil y en principio algo más seguro, aunque esto puede ser porque lleva poco tiempo en el mercado para encontrarle vulnerabilidades.

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.concapro.com



La página web de la inmobiliaria destaca por su facilidad de uso. A través de un sencillo menú de navegación podemos acceder a una amplia cartera de inmuebles, vender el nuestro, o incluso gestionar una reforma en nuestro hogar; y todo con la garantía de contestación de correo electrónico en menos de 48 horas.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Juan Martínez Herrera. Nº 2.306

Tel. 922 245 178 Fax: 922 247 164

UBICACIÓN: Santa Cruz de Tenerife.

www.inmogar.info

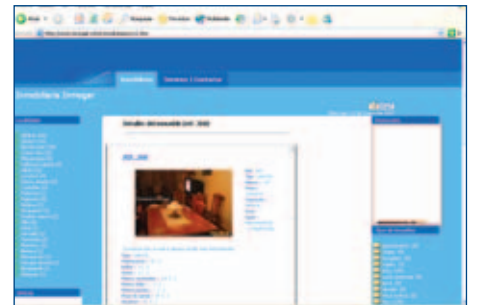
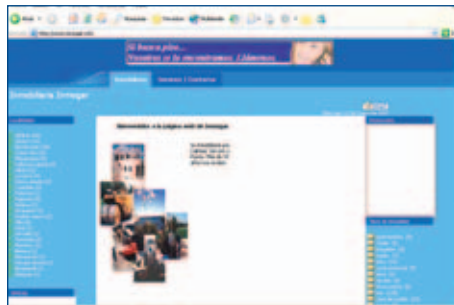
Compra, venta, alquiler, búsqueda de inmuebles, traspasos, asesoramiento gratuito, tasación, cálculo de cuotas hipotecarias e incluso financiación son algunos de los servicios que nos brinda esta página. Destacando, de la misma, la amplia oferta de Municipios valencianos en los que se puede buscar inmueble.

PÁGINA PERTENECIENTE A LA EXPERTA:

M^{ra} Consuelo González. Nº 2.302

Tel. 963 961 150 Fax: 963 754 013

UBICACIÓN: Alfáfar, Valencia.



www.profi-konzept.com



La web de este Experto ofrece la información de los inmuebles en tres idiomas (inglés, español y alemán), algo de gran utilidad debido al perfil de los clientes de su zona de influencia. Además cuenta también con un menú de navegación bastante atractivo, que permite al visitante conocer datos de interés de la localidad en que se encuentra ubicada.

PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Lutz Minkner. Nº 2.290

Tel. 971 695 255 Fax: 971 695 695

UBICACIÓN: Santa Ponsa, Islas Baleares.

www.inmobiliariaelespolon.com

Con oficinas también en Haro y Calahorra, esta inmobiliaria riojana cuenta en su web con un buscador de inmuebles, de fácil manejo. Además integra otros apartados como el de obra nueva, noticias del sector, gestión de venta de inmuebles y una completa información sobre la ubicación de todas sus oficinas.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Francisco de Torre Azpurgua. Nº 2.136

Tel. 941 203 489 Fax: 941 205 985

UBICACIÓN: Logroño, La Rioja.



Para publicar su web en esta sección, comuníquese con: Info@Inmoexpertos.com