



EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE

EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 49 MAYO/2007

FRANQUEO CONCERTADO 02/1208

COMISIONES vs HONORARIOS

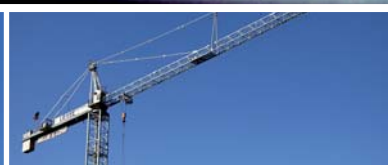
PAG. 8, 9 Y 10



INFORMACIÓN

PAG. 5

Una cuarta parte de los españoles no alquilaría el piso a un inmigrante.



FISCAL

PAG. 7

Aspectos Fiscales del denominado "pase" inmobiliario.



INFORMACIÓN

PAG. 11 y 12

Un grupo de mayores opta por diseñar y promover su propia urbanización "senior" en Pizarra, Málaga.



INTERNET

PAG. 14

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



CONCLUSIONES DE LA REUNIÓN DE DELEGADOS DE MADRID

El pasado 17 de abril se celebró en Madrid una reunión de delegados de Expertos Inmobiliarios de toda España con la asistencia de un importante número de ellos. En el transcurso de la misma se abordaron temas de gran interés para la Asociación y que se os irán explicando de forma progresiva.

Hubo algunas reflexiones sobre la situación del mercado actual. Un asunto en el que todos coincidimos en que la actual ralentización es una vuelta a la normalidad del sector en que nos movemos, con una menor demanda a pesar de que la oferta sigue fuerte. Todo ello provoca que nuestras oficinas sufran una disminución de ingresos que sólo se puede compensar con un aumento de nuestros servicios y una mayor y mejor atención a nuestros clientes. Desde la Asociación debemos potenciar cualquier iniciativa que nos ayude a incrementar el beneficio.

Una de las primeras propuestas en la que todos estuvimos de acuerdo fue la posibilidad de potenciar Internet con un portal independiente al que actualmente existe como presentación de la Asociación y que constituya un auténtico buscador de pisos. El portal se llamará inmoexpertos.com. Por lo que la web corporativa pasará a tener el dominio: expertosinmobiliarios.com. Pero, paso a paso. Os iremos dando información a medida que el tema avance.

Se habló también de otra iniciativa como la planteada por los compañeros de Tenerife, donde ocho inmobiliarias han puesto en marcha una revista. Se trata de una iniciativa que podría extrapolarse al resto de comunidades autónomas.

Me fue grato recibir cuatro notas de otros tantos expertos que proponían ideas para la reunión de delegados. Propuestas que se estudiaron y que coincidieron con alguno de los temas tratados. Son muy importantes las inquietudes de los asociados con ideas y propuestas a realizar con el objetivo de mejorar nuestros servicios.

Otro de los temas tratados fue la posibilidad de nombrar delegados en zonas donde no hay. Un asunto que se pondrá en conocimiento de los interesados teniendo en cuenta que en el caso de que haya más de uno serán sus propios compañeros los que decidan a quien designar para este cargo.

Desde la Asociación queremos insistir en la importancia de que el delegado exprese quejas, ideas y sugerencias. La Asociación apoyará cualquier iniciativa que pueda ser viable e interesante para el colectivo.

Óscar Martínez Solozábal. Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año V, número 49. Mayo de 2007.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal **Vicepresidente** José Tomás García Zabalza **Secretario General** José Luis Marroquín Cornejo **Tesorero** Pedro José Arellano Pérez **Vocales** Pedro Arcocha Echebarría, Mª Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, Mª Nieves Atienza Tosina, Mª Dolores Marchal Cabrera. **Gerente** Nuria Alcalá Piñol. **Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1º 5ª. 08010 Barcelona **Tel.** 902 30 90 20 **Fax** 902 30 90 21 **Web** www.inmoexpertos.com **Mail** administracion@inmoexpertos.com **Diseño** Oxígeno comunicación gráfica **Redacción** Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Farnós-Franch Asesores Asociados, María José Luna. Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.

SUMARIO

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

PÁGINA 3 REUNIÓN DE DELEGADOS MADRID 2007. INMOEXPERTOS TENERIFE
PÁGINA 15 BUSCADOR DE INMUEBLES

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 4 MEJORANDO SERVICIOS: NUEVO ACUERDO DE COLABORACIÓN.
PÁGINA 5 UNA CUARTA PARTE DE LOS ESPAÑOLES NO ALQUILARÍA EL PISO A UN INMIGRANTE
PÁGINA 8 COMISIONES VS HONORARIOS. ¿CUÁL HA SIDO LA TENDENCIA DEL MERCADO DURANTE ESTOS AÑOS?
PÁGINA 11 UN GRUPO DE MAYORES OPTA POR DISEÑAR Y PROMOVER SU PROPIA URBANIZACIÓN "SENIOR" EN PIZARRA, MÁLAGA
PÁGINA 13 LA SUBIDA DEL PRECIO DE LA VIVIENDA VUELVE A NIVELES DE 1999

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6 SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE ASTURIAS DE 13 DE JULIO DE 2006

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7 ASPECTOS FISCALES DEL DENOMINADO "PASE" INMOBILIARIO

EXPERTOS EN LA RED

PÁGINA 14 PÁGINAS WEB

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.

JUAN CARLOS CORRAL ROMERO
Número afiliado: 2326
Población: Fuengirola
Provincia: Málaga

JESÚS M^a AÑIBARRO OYARZÁBAL
Número afiliado: 2327
Población: Amurrio
Provincia: Álava

FRANCESC PUCHADES RODRIGO
Número afiliado: 2328
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

JUAN CARLOS MUÑOZ BASOGAIN
Número afiliado: 2329
Población: Hondarribia
Provincia: Guipúzcoa

FRANCISCO JAVIER PÁJARO SANTOS
Número afiliado: 2330
Población: Calahorra
Provincia: La Rioja

REUNIÓN DE DELEGADOS 2007

Tal y como menciona nuestro presidente en la editorial, el pasado día 17 tuvo lugar la reunión de delegados 2007 en Madrid.

Fue una reunión con una alta participación y muy productiva. No queremos desvelar nada todavía, pero os aseguramos que salieron proyectos muy interesantes y constructivos para el conjunto de los afiliados.

Lo que si os anticipamos, es que en breve recibiréis una circular todos aquellos afiliados que pertenecéis a alguna zona donde no hay delegado para poder convocar elecciones y que el conjunto de afiliados escoja representante.



Desde la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios queremos avalar y respaldar la iniciativa que un grupo de afiliados y compañeros ha llevado a cabo en Tenerife.

Gracias a la suma de sus esfuerzos y ganas de colaboración, nace esta nueva revista inmobiliaria donde se pretende dar al consumidor de Tenerife, una amplia oferta inmobiliaria controlada y veraz, que forma parte de la cartera de inmuebles de dichos profesionales.

Queremos dar las gracias de manera especial a Francisco J. Bello Noda, por ser promotor principal de la idea y conseguir el entusiasmo del resto.

Esperamos que esta edición que ha nacido, sea el primer número de una larga trayectoria y ante todo animamos al resto de afiliados a promover iniciativas similares. Para mas información podéis poneros en contacto con la sede de la Asociación y os daremos las directrices a seguir.

¡Ánimo, Expertos Inmobiliarios de Tenerife!

MEJORANDO SERVICIOS: NUEVO ACUERDO DE COLABORACIÓN

Nos complace comunicaros que la Asociación ha llegado a un nuevo **acuerdo de colaboración**, esta vez **con la editorial Difusión Jurídica** (editores de la **revista Inmueble, entre otras**), mediante el cual podremos ampliar nuestros servicios de información respecto a jurisprudencia y legislación inmobiliaria.

¿En qué consiste dicha colaboración?

Gracias al acuerdo, a partir de mayo todos los afiliados a la Asociación recibirán con periodicidad mensual, un nuevo boletín informativo on-line, con toda la Actualidad, Subvenciones, Leyes y Sentencias del sector inmobiliario.

Además, también a partir del 16 abril 2007, el subapartado Judicial de la sección de utilidades e información de la web, será patrocinado por Difusión Jurídica, y por lo tanto podréis acceder libremente a la base de datos de la revista Inmueble, donde encontraréis todas aquellas sentencias

(Jurisprudencia) que bien os pueden servir para disipar dudas y ayudaros en situaciones parecidas.

Aunque de modo excepcional, hasta finales de mayo, podréis acceder libremente a todos los apartados de su base de datos:

- Jurisprudencia Inmobiliaria
- Legislación Inmobiliaria
- Los más de 2.000 formularios y contratos Worker
- La Biblioteca de libros íntegros en formato PDF de las mejores editoriales
- Los más de 500 artículos de la revista más prestigiosa del mercado: Inmueble.

Finalmente, este convenio ofrece a los asociados un excepcional descuento del 10% para todas las suscripciones de Difusión Jurídica.

NOVEDADES EN LA WEB

INFORMACIÓN DE INTERÉS. TIPOS DE INTERÉS VIGENTES

Actualización tipos de interés.

"SÓLO EXPERTOS". IPC

Actualización IPC

"SÓLO EXPERTOS". CONVENIOS

ARAG

Seguro de Defensa Jurídica del Arrendador.

"SÓLO EXPERTOS".

UTILIDADES E INFORMACIÓN DE INTERÉS

Utilidades: Peritaje Judicial: Actualización modelos de documentos de Peritaje Judicial

"SÓLO EXPERTOS". CONVENIOS

Grupo Difusión Jurídica

Con este nuevo convenio mejoraremos uno de los servicios fundamentales de la Asociación: la información puntual de todas las novedades legislativas del sector inmobiliario.

"SÓLO EXPERTOS".

UTILIDADES E INFORMACIÓN DE INTERÉS

Judicial: Convenio con Grupo Difusión: A partir de ahora esta sección será patrocinada por Grupo Difusión, quienes nos proporcionarán de manera puntual y actualizada toda la jurisprudencia inmobiliaria.

"SÓLO EXPERTOS". PERSONAL A TU SERVICIO

Como muchos de vosotros sabéis, Mónica ya no trabaja en la Asociación. En esta sección disponéis del personal a vuestra disposición para resolver consultas, proporcionar información, atender vuestras propuestas, etc., en definitiva, a vuestro servicio para solucionar cualquier tema que os surja.

"SÓLO EXPERTOS".

UTILIDADES E INFORMACIÓN DE INTERÉS

Documentación: Estatutos de la Asociación: Reforma de los Estatutos aprobada por el Ministerio y acordada por la Asamblea de la Asociación en su reunión del día 11 de noviembre de 2006.

UNA CUARTA PARTE DE LOS ESPAÑOLES NO ALQUILARÍA EL PISO A UN INMIGRANTE

ENCUESTA ANUAL DE LA SECRETARÍA DE ESTADO DE INMIGRACIÓN Y EMIGRACIÓN

MADRID Europa Press

Los españoles han aumentado su percepción positiva hacia el fenómeno de la inmigración, pero se mantienen algunos indicadores de rechazo por cuestiones socioculturales, por ejemplo, a la hora de compartir vecindad con personas de otro país, según el avance de la encuesta anual de la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, presentada hoy en Madrid.

La encuesta (realizada a partir de 2.400 entrevistas entre el 30 de noviembre y el 19 de diciembre de 2006) muestra que el 69,7% de los españoles ven positivo que la sociedad esté compuesta por personas de origen racial, religión y cultura diferentes, casi cinco puntos más que el resultado obtenido el año anterior. Por contra, un 13% ve la inmigración como algo negativo, mientras que el resto no lo tiene claro (ni una cosa, ni la otra, o no sabe o no contesta).

Coincidiendo con la celebración hoy del Día Internacional de la Eliminación de la Discriminación Racial, la responsable de Inmigración, Consuelo Rumí, cree que "no existen motivos de alarma".

No obstante, reconoce que aún persisten "señales de cierta desconfianza e inquietud" entre los españoles, sobre los

que "hay que actuar y trabajar en la concienciación para evitar que se consoliden".

Así, aunque aumenta la percepción positiva, se da la "paradoja" de que la mayoría de los españoles cree que existe un número "excesivo" de extranjeros. Además, a pesar de que hay un "grado de aceptación" importante en el ámbito laboral, éste va decayendo en función de la proximidad: la comunidad de vecinos, círculos sociales o la familia. Según los datos, sólo un 5% rechaza trabajar con inmigrantes, porcentaje que se eleva ante la posibilidad de tener un jefe extranjero (9,3), que un hijo lleve inmigrantes a casa (8,7), vivir en el mismo barrio (13,6), vivir en el mismo bloque (17,1), o que un hijo se case con un inmigrante (14,5).

El peor indicador es que un 25,7% reconoce que no les alquilaría un piso.

También en la parte negativa del estudio, los resultados muestran que un 37% de los españoles tiene la impresión de que hay grupos o minorías de extranjeros que no se mezclan con el resto de la sociedad, principalmente por diferencias culturales, religiosas o ideológicas.



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

EL OBLIGADO AL PAGO DE LOS HONORARIOS DE LA INMOBILIARIA ES EL VENDEDOR, NO EL COMPRADOR, SEGÚN LOS “USOS Y COSTUMBRES”

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE ASTURIAS DE 13 DE JULIO DE 2006

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

La Sentencia de la Audiencia trata del siguiente supuesto: una Inmobiliaria reclama los honorarios por su labor de mediación del comprador del inmueble.

El vendedor había dejado su piso a la venta en diferentes Inmobiliarias, pero no en la Inmobiliaria del demandante. Dado que una de dichas Inmobiliarias tenía las llaves del inmueble, una comercial de la Inmobiliaria demandante enseñó el inmueble a quien luego resultó ser comprador del mismo. Esta Inmobiliaria reclama sus honorarios del comprador.

El Juzgado de 1ª Instancia desestimó la demanda, con condena en costas al demandante. El demandante recurrió la Sentencia.

La Audiencia indica que efectivamente el comprador pidió a la Inmobiliaria demandante que le mostrara algunas viviendas. Pero ello, según la Audiencia, no implica que de ahí se derive la obligación por parte del comprador de abonar la comisión correspondiente. Indica la Audiencia que este caso se aparta de la práctica habitual, en la cual es una persona, interesada en la venta de un inmueble, quien acude a una Inmobiliaria para que le busque un comprador. En el caso presente la dueña de la vivienda no formalizó encargo alguno con la Inmobiliaria demandante. Tampoco consta que la comercial de la Inmobiliaria hubiera manifestado al comprador que por su labor le iban a reclamar una comisión en el supuesto que decidiera adquirir uno de los inmuebles que le iban a enseñar. Tampoco consta que el comprador conociera que la comisión no la iban a cobrar del vendedor.

La Audiencia analiza el contrato de mediación señalando que el mismo guarda analogía con otros como el de man-

dato, agencia, comisión o gestión de negocios ajenos, pero que tiene sustantividad propia, rigiéndose por las estipulaciones pactadas por las partes, o en su defecto, incluso por los usos y costumbres adecuados a su naturaleza.

En el caso que nos ocupa, la Audiencia indica que no consta que la Inmobiliaria hubiera acordado con el comprador que él iba a abonar la comisión. Tras ello la Audiencia acude a los usos y costumbres, de donde deduce que la pauta habitual es que en los contratos de compraventa sea el vendedor quien pague la comisión. Igualmente la Audiencia menciona al respecto las normas del Colegio de APIs de Bizkaia, que señalan que “salvo pacto en contrario, que deberá constar por escrito, es el vendedor quien vendrá obligado a pagar los honorarios del Agente que ha mediado en la compraventa”.

La Audiencia desestima la apelación y condena al demandante-recurrente a pagar las costas de la misma.



ASPECTOS FISCALES DEL DENOMINADO “PASE” INMOBILIARIO

BUFETE FARNÓS-FRANCH (www.bufete-ff.com)



En este caso se plantea ante la Dirección General de Tributos una cuestión referente a la venta de viviendas en construcción. En ocasiones, el comprador con el que se ha celebrado un contrato privado y al que se le ha cobrado parcialmente el precio de la vivienda que se vende, no es quien acaba firmando la escritura pública, sino que se produce un cambio de titularidad en el contrato para ceder sus derechos a una tercera persona.

El caso concreto que planteamos en el artículo de este mes corresponde al de una sociedad dedicada a la promoción inmobiliaria, que formaliza la venta de una vivienda en construcción en documento privado, no otorgándose escritura pública hasta la fecha en que se produzca la entrega del inmueble. Hasta ese momento, en cada uno de los cobros realizados con anterioridad a la entrega de la vivienda se devenga el IVA correspondiente, de donde se deduce que se trata de una primera entrega de edificaciones sujeta y no exenta de este Impuesto.

En ocasiones los compradores, personas físicas o jurídicas, con los que se ha celebrado el contrato privado y que ya han satisfecho parcialmente el precio de la vivienda, ceden sus derechos a una tercera persona, por lo que se solicita el cambio de titularidad del contrato privado ante la entidad promotora, que no obtiene beneficio económico alguno en la operación. Por todo ello se deduce que el comprador que cede los derechos al tercero no tiene la condición de empresario o profesional, por lo que no resulta sujeto pasivo del Impuesto sobre el Valor Añadido.

La operación por la que una persona física, compradora de un inmueble en construcción, cede a un tercero los derechos del contrato privado de compraventa celebrado con el promotor, antes de la finalización y consiguiente entrega de la construcción de dicho inmueble, es una operación sujeta al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados que dispone que son transmi-

siones patrimoniales sujetas “las transmisiones onerosas por actos *inter vivos* de toda clase de bienes y derechos que integren el patrimonio de las personas físicas o jurídicas”.

En el caso tratado en el presente comentario el cedente no tiene la condición de propietario del inmueble, pues en nuestro sistema jurídico la adquisición de la propiedad está condicionada a un doble requisito: la concurrencia del título, contrato de compraventa, que sí ha tenido lugar, y el modo o entrega del bien que, por el contrario, aún no se ha producido.

Por tanto, no se trata de la transmisión de un inmueble, sino de los derechos que ostenta el cedente frente a la entidad vendedora, a consecuencia de la celebración del contrato privado de compraventa del referido inmueble.

Conforme a la normativa del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, la base imponible, en la modalidad Transmisiones Patrimoniales Onerosas, está constituida por el valor real del bien transmitido o del derecho que se constituya o ceda, y del que únicamente serán deducibles las cargas que disminuyan el valor real de los bienes, pero no las deudas aunque estén garantizadas con prenda o hipoteca.

Finalmente, indicar que dicha normativa establece una regla especial, según la cual “en la transmisión de créditos o derechos mediante cuyo ejercicio hayan de obtenerse bienes determinados y de posible estimación se exigirá el impuesto por iguales conceptos y tipos que las que se efectúan de los mismos bienes y derechos”.

Es decir, que en el supuesto planteado habrá que atender al **valor real del inmueble** cuyos derechos se han cedido mediante la operación descrita, puesto que tal es el bien que obtendrá en su momento el cesionario de los derechos del contrato privado de compraventa cuando ejercite aquéllos.

COMISIONES vs HONORARIOS

¿CUÁL HA SIDO LA TENDECIA DEL MERCADO DURANTE ESTOS AÑOS?

MARIA JOSÉ LUNA

Tal y como se indica en la ley de defensa de la competencia, los honorarios que establece cualquier empresa o profesional son totalmente libres. Y libres significa que cada uno puede fijar aquel precio o porcentaje que crea más conveniente o justo. De ahí la necesidad de ofrecer un servicio pleno y de calidad para poder justificar según qué cantidades.

Lo primero que debemos reflexionar es precisamente el mal uso del concepto comisión versus el correcto de honorarios. Es aconsejable y necesario que la profesión deje de hablar de comisiones y utilice un lenguaje correcto y sólo emplee el término honorarios.

Honorarios, el valor añadido que se presta al cliente

El agente inmobiliario está realizando un trabajo por el que percibe unos honorarios que retribuyen su labor profesional, nunca una comisión. Esta puntualización es clave para obtener el respeto deseado de la agencia inmobiliaria y del propio agente. Esos honorarios serán la contraprestación que percibe la agencia por el valor añadido que ha sabido aportar al cliente, es decir, haciendo las cosas mejor de lo que él podría hacerlo o incluso ni siquiera sabía que podían hacerse.





Lejos de la creencia popular de que los márgenes percibidos han subido, los estudios demuestran que han bajado.

La clave está en convencer al cliente de lo que obtiene a través de los servicios del agente. Y el primer paso hacia ello, es actuar con convicción y ofreciendo el mejor servicio posible.

Al cliente no debe importarle lo que paga por los servicios, sino lo que consigue con ellos. Para ello es fundamental que el agente sepa transmitir el mensaje, definiendo, en primer lugar, el valor que su empresa aporta al cliente, y en términos que pueda entender.

El cliente se basa en el beneficio o el valor añadido que espera obtener de ese bien o servicio. Debemos evitar la tan temida reflexión “eso también lo sé hacer yo” o para lo que hacen “ya lo hago yo y me ahorro dinero”.

Lejos de la creencia popular de que los márgenes percibidos han subido, los estudios demuestran que han bajado.



El buen momento del sector inmobiliario ha atraído a mucha gente hacia él y por lo tanto... a más agentes... más competencia. Y este no es un sector que escape al concepto de elasticidad de la demanda. Es decir, que el precio influye directamente en la cantidad de demanda recibida. A más precio, menos demanda. A menos precio, más demanda.

El último Estudio Nacional de la UCI, publicado recientemente, explica las líneas de actuación que el sector ha de establecer para la obtención de excelentes resultados y pone de manifiesto los puntos débiles del sector inmobiliario y los profesionales que lo integran.

Nos informa que una de cada tres agencias en España tiene menos de tres años de antigüedad. También nos informa del **descenso de los porcentajes sobre los que los agentes inmobiliarios calculan sus honorarios profesionales**, lo cual nos resulta sorprendente puesto que la creencia popular se basa en todo lo contrario (pero no olvidemos que aunque el porcentaje de cálculo ha variado a la baja, los precios de los inmuebles han subido a un ritmo vertiginoso y por lo tanto los honorarios finales sí han podido aumentar en términos absolutos), ya que es la consecuencia lógica de una serie de factores que inciden sobre el sector, y que en otros países está causando los mismos efectos.

Lo cierto es que los datos de los porcentajes aplicados y de la antigüedad de la oficina no se correlacionan, y sólo se puede achacar el descenso de precios a la competencia causada por el importante aumento de agentes inmobiliarios en los últimos años.

Por otro lado, la competencia es positiva ya que propicia mejora en el servicio y reajustes en los precios. Pero, a esta competencia hay que añadirle la del propio particular que se considera cualificado para vender sin necesidad de agente alguno y así evitar pagar la malentendida “comisión”.



La ventaja del “menú de servicios a la carta” es que obliga al agente a enumerar todo lo que hace, y eso, le permite explicárselo al cliente.

Servicios a la carta

La resistencia al recorte de honorarios viene siendo un objetivo profesional importante en varios países. La obsesión sobre las nuevas tecnologías y la amenaza que ello suponía para el papel tradicional del agente dio lugar a buscar la manera de luchar contra la reducción de honorarios. Y de este modo surge el menú servicios. Una lista de servicios desglosados, cada uno con su precio, para que el cliente elija por las cosas que quiere pagar. La ventaja del “menú de servicios a la carta” es que obliga al agente a enumerar todo lo que hace, y eso, le permite explicárselo al cliente. Las cifras de la UCI no dejan lugar para el engaño. Los que más venden lo hacen con honorarios superiores, consecuencia de ofrecer un buen servicio.



Mejor servicio = + ventas y + honorarios

En este sector la experiencia no significa un aumento de honorarios, según informes realizados, en algún punto de 2002 se sitúa la media en cuanto a antigüedad: la mitad de oficinas actuales se abrieron antes de ese punto, y la otra mitad después. Las medias de honorarios sobre precio de venta son prácticamente iguales.

El porcentaje medio está fuertemente relacionado con el número de transacciones que se realizan mensualmente. Entre los que venden menos de 2 viviendas de segunda mano al mes, la media de honorarios es de 3,4 cifra que llega hasta 4,35 en las que venden más de 10. El 50% de los agentes que declara hacer 3 o más transacciones al mes tiene unos honorarios del 3,56%, cifra superior a la media.

Lo que nos indica que las rebajas de honorarios no se traducen en más cuota de mercado o más operaciones, sino todo lo contrario. Los que más venden son los que más ganan.

A medida que se incrementan las transacciones en exclusiva, también se incrementa la comisión media. De esta forma, las que realizan más de un 75% cobran el 4,02, mientras que los que realizan entre un 0 y un 25% es del 3,43.

Por lo que el agente que vende servicios de calidad y lo defiende, es el que consigue los honorarios y la exclusiva, y si además es el que más vende, el agente irá hacia la rentabilidad y la excelencia de su negocio. Es decir, la situación ideal y perfecta.

UN GRUPO DE MAYORES OPTA POR DISEÑAR Y PROMOVER SU PROPIA URBANIZACIÓN "SENIOR" EN PIZARRA, MÁLAGA

CONSTITUYEN UN NICHU DEL MERCADO INMOBILIARIO CON GRAN POTENCIAL DE CRECIMIENTO.

MARIA JOSÉ LUNA



Los complejos de viviendas dirigidos a personas mayores, ubicados generalmente en zonas costeras y con una amplia oferta de servicios sanitarios y de ocio, denominados "senior resorts", constituyen un nicho del mercado inmobiliario con gran potencial de crecimiento, según un estudio de DBK. Así lo indican los numerosos proyectos de construcción con apertura prevista en los próximos cinco años.

Por su parte, los apartamentos tutelados urbanos para mayores, están adquiriendo una creciente importancia en las estrategias de diversificación de las gestoras de residencias para la tercera edad y las empresas de servicios asistenciales.

Los **senior resorts** son una evolución del concepto de residencia y apartamento para mayores. Verdaderas urbanizaciones dotadas, no sólo de los servicios asistenciales que

todo centro para personas mayores tiene, sino que, además, suelen contar, dependiendo de cada caso, con instalaciones deportivas, culturales, de ocio, comerciales, etc. Se trata de complejos que ofrecen, por lo general, distintas alternativas de estancia: apartamentos, bungalows, chalets y/o residencia asistida.

Si bien no tiene por qué existir un patrón estándar al respecto de la oferta de servicios e instalaciones de estos complejos, es de esperar encontrar un entorno de lujo, incluyendo, en algunos casos, hasta campos de golf.

Otra consideración de interés es el hecho de que algunos de estos resorts están claramente enfocados al público europeo, principalmente alemán, holandés e inglés y cuentan con personal multilingüe, tanto para la atención sociosanitaria como para los servicios adicionales.

En el 2006 en España existían 19 complejos de apartamentos urbanos destinados a personas mayores con servicios comunes de ocio y sanitarios, muchos de ellos ubicados junto a residencias para la tercera edad. La capacidad en estos complejos pasó de 936 a 1.273 viviendas en cuestión de tres años.

Con 6 centros, Barcelona concentraba el 29% del total de viviendas, y Navarra y Madrid el 18% cada una.

Por su parte, durante el pasado año se identificaban siete senior resorts en funcionamiento, localizados en dos provincias fundamentalmente, Alicante y Málaga. Estas dos zonas geográficas son también las ubicaciones preferidas para la denominada **segunda juventud**.

El estudio de DBK afirma que los complejos de apartamentos tutelados de carácter urbano mostrarán una tendencia de crecimiento moderada, pasando de 19 centros en el 2006 a 33 a finales de 2010, ampliándose la capacidad de 1.273 a 2.241 viviendas en dicho período. Barcelona y Madrid serán las provincias que concentrarán un mayor número de viviendas de este tipo.



Hay complejos senior para todos los gustos, bolsillos y nacionalidades, pues la presencia extranjera es muy significativa.



Cooperativa de jubilados

Un ejemplo del auge que está experimentando este tipo de viviendas y la favorable acogida entre los seniors tiene lugar en la provincia de Málaga.

Actualmente están a punto de abrir sus puertas cuatro urbanizaciones que ofrecen servicios específicos para los más mayores.

Por ejemplo, el complejo Sol Dorado, una urbanización con una lista de espera de 600 personas que pretenden pasar el resto de sus días en la Costa del Sol.

Esta iniciativa surgió hace unos años, cuando un grupo de amigos decidieron crear una sociedad cooperativa para hacer un complejo residencial adaptado a sus necesidades, ya que según su opinión, el Estado no se hacía cargo de sus necesidades y en la mayoría de casos la pensión no llega para cubrir los costes de una residencia privada.

Ante tal situación, pusieron en marcha la construcción de 204 viviendas en el municipio de Pizarra, siguiendo la vieja consigna de "hágalo usted mismo".

Las viviendas estarán terminadas a finales de 2008, tendrán un espacio de 47 metros cuadrados, un dormitorio y terraza o jardín. El precio, unos 82.000 euros, conlleva también entrar a formar parte de la cooperativa y ser uno de los propietarios del recinto.

El complejo contará con un centro asistencial con capacidad para 80 camas y todos los servicios de un geriátrico, spa, médicos, enfermeros y rehabilitación.

El proyecto de esta villa "de la segunda juventud" ha generado un gran interés en la localidad de Pizarra y además está creando 60 puestos de trabajo fijos.

Esta iniciativa está teniendo tanto éxito que los seniors de otras zonas como Sevilla, Zafra o Guadalajara se están uniendo para crear sus propios lugares de retiro a sus gusto y según sus necesidades.

Los complejos senior hay para todos los gustos, bolsillos y nacionalidades, pues la presencia extranjera es muy significativa.

En breve, abrirá sus puertas el recinto Sanyres Marbella, que se convertirá en una colonia de alemanes jubilados.

En este caso, el complejo está gestionado por la empresa germana Margarethenhof, los servicios y precios se han adaptado a la normativa alemana para los seguros de salud y dependencia.

Otro espacio de la Costa del Sol que también se va a dotar de un complejo para mayores con ganas de diversión es el Rincón de la Victoria, donde se inaugurará en unos meses Vitales Park Senior Residence, de 156 apartamentos, todos ellos vendidos a personas de todas las nacionalidades, con una mayor presencia de extranjeros.

La extensa oferta se completa con los complejos Sol Andalusí en Alhaurín de la Torre, Vitania Residencial en Mijas, Valle Santillán Golf Resort en Vélez Málaga y Valle del Rosario en Villanueva del Rosario. Todos ellos con servicios y atenciones adecuados para los que superan los 50 años.

LA SUBIDA DEL PRECIO DE LA VIVIENDA VUELVE A NIVELES DE 1999

SUBE UN 7,2% EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2007 RESPECTO AL MISMO PERIODO DEL AÑO ANTERIOR

MADRID EFECOM

El encarecimiento del 7,2% experimentado por el precio de la vivienda libre en el primer trimestre del año respecto al mismo periodo del año anterior, ha situado esa tasa en niveles que no se registraban desde el año 1999, época en la que comenzó el boom inmobiliario en España.

Para la Ministra de Vivienda, María Antonia Trujillo, se trata de un dato "incontestable", que confirma la progresiva desaceleración del mercado inmobiliario, cuyos precios siguen creciendo en una proporción superior a la del IPC, que se situó en el 2,4% en el primer trimestre del año.

No obstante, para encontrar un aumento interanual del precio de la vivienda menor al registrado entre enero y marzo de 2007, hay que remontarse al tercer trimestre de 1999, cuando ese incremento fue del 6,5%.

El boom inmobiliario comenzó un año antes, en 1998, cuando la vivienda se encareció el 7,7%, frente al 1,2% que había subido en 1997.

A partir de ahí se registraron incrementos del 9,6% en 1999, del 7,7% en 2000, del 11,1% en 2001, del 17,3% en 2002, del 18,5% en 2003, del 17,2% en 2004, del 12,8% en 2005 y del 9,1% en 2006.

En esos años el precio medio del metro cuadrado casi se ha triplicado, al pasar de costar 702,8 euros en 1997 a valer 2.024,2 euros en el primer trimestre de 2007.

Según los últimos datos conocidos hoy, las ciudades más caras son San Sebastián (4.337 euros/m²), el municipio vizcaíno de Getxo (3.738 euros/m²), Madrid (3.729,2 euros/m²), la localidad barcelonesa de Sant Cugat del Vallès (3.753,2 euros/m²), los municipios madrileños de Alcobendas (3.729,9 euros/m²), Majadahonda (3.700,7 euros/m²) y Pozuelo de Alarcón (3.678,8 euros/m²) y Barcelona (3.539 euros/m²).

En el extremo opuesto, las localidades más baratas son Hellín, en Albacete (904,4 euros/m²), Almendralejo, en Ba-

dajoz (930 euros/m²), Ontinyent, en Valencia (971 euros/m²) y Carballo, en A Coruña (998,2 euros/m²).

Por Comunidades Autónomas, los menores incrementos se registraron en La Rioja (2,6%), Madrid (4,5%), Canarias (5,6%), País Vasco y Comunidad Valenciana (5,8%), Navarra y Asturias (5,9%), Castilla-La Mancha (6,5%) y Extremadura (7%).

Por el contrario, las mayores subidas se experimentaron Ceuta (14,6%), Galicia (12,3%), Melilla (12,2%), Murcia (9,4%), Baleares (9%), Cantabria (8,4%), Catalunya (8,3%), Aragón (8,1%), Castilla y León (7,8%) y Andalucía (7,5%).

Junto con la desaceleración de los precios, Trujillo señaló como indicador de moderación el hecho de que las operaciones de compraventa de inmuebles se hayan estabilizado, ya que sólo aumentaron un 0,4% en 2006, así como que el año pasado se vendieran menos viviendas (410.192) de las terminadas (597.632).

El precio del suelo también ha experimentado una desaceleración, ya que creció el 6,5%, hasta 284,6 euros/m², en un año en el se vendió menos suelo y a un precio más bajo.

La ministra destacó asimismo que durante 2006 se consiguió una cifra récord en el número de viviendas protegidas iniciadas, que fue de 95.245, la mayor registrada desde hace veinte años.

Para la responsable de Vivienda, todos estos datos constatan "el aterrizaje suave" de los precios, cuyo encarecimiento se ha reducido más del 60% desde el comienzo de la actual legislatura.

El portavoz de Vivienda del PP en el Congreso, Pablo Matos, hizo hoy la lectura contraria de esta cifra, al asegurar que desde la creación del Ministerio de la Vivienda los precios han subido un 39%, por lo que reclamó al Gobierno socialista medidas ante el grave problema que supone para muchos ciudadanos el acceso a un piso.

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.alvenca.com



Dentro de la presentación de su empresa, este Experto destaca su pertenencia a nuestro colectivo y agrega un vínculo a la página de la Asociación, generando así mayor confianza en el cliente. La web es muy dinámica, organizada y atractiva, propia de un Experto Inmobiliario.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Juan Enrique Asencio Biedma. N° 2074
Tel. y Fax 956 22 12 02

UBICACIÓN:

Cádiz

www.inmoaci.es



Desde esta página se puede ver una renovada oferta de pisos, locales, solares, y todo tipo de inmuebles. Ofrecen asesoramiento completo y profesional. Esta web agrega un vínculo a la página de la Asociación.

PÁGINA PERTENECIENTE A LOS EXPERTOS:

Miguel Ángel Carranza Lorenzo. N° 845
Carlos Vega Caballero. N° 2323
Tel. 983 36 12 50 Fax 983 36 12 51

UBICACIÓN:

Valladolid

www.inmobiliariakasetas.com



Esta página ofrece una introducción virtual de la Inmobiliaria Kasetas. La web, esquemática y clara, dispone de formularios para realizar consultas y solicitar información personalizada, tanto en venta como en alquiler.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Íñigo Alzola González de Mendibil. N° 2319
Tel. 944 49 46 04 Fax 944 26 15 56

UBICACIÓN:

Basauri

PARA PUBLICAR SU WEB EN ESTA SECCIÓN, COMUNÍQUESE CON: INFO@INMOEXPERTOS.COM

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL

Fuentes: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española.

TIPOS DE REFERENCIA OFICIALES:

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

. De bancos	4,943
. De cajas de ahorro	5,001
. Del conjunto de entidades de crédito	4,975
. Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,500
. Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	3,836
. Tipo interbancario a 1 año (Mibor)	4,104
. Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)*	4,106

*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).

ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO IPC MARZO 2006 - MARZO 2007

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

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 %
. Octubre 2005 a Octubre 2006	2,5
. Noviembre 2005 a Noviembre 2006	2,6
. Diciembre 2005 a Diciembre 2006	2,7
. Enero 2006 a Enero 2007 (base 2006)	2,4
. Febrero 2006 a Febrero 2007 (base 2006)	2,4
. Marzo 2006 a Marzo 2007 (base 2006)	2,5

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

0,8%

BUSCADOR DE INMUEBLES

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



Una de las secciones que más interés empieza a despertar entre los Expertos es el buscador de inmuebles que está integrado en la página web de la Asociación. En principio la web de la Asociación se ha planteado como un portal para dar servicio al Experto y facilitar la relación entre la Asociación y el Experto, disponiendo así de un canal más de comunicación. El buscador de inmuebles es una sección que permite al experto publicitar sus inmuebles. Lógicamente, el rendimiento de este servicio está directamente relacionado con el número de personas que visitan la web con el objetivo de buscar un inmueble. Para aumentar el número de visitantes es necesario promocionar la web, pero para obtener resultados de la campaña publicitaria es necesario cubrir las expectativas de la gente que entra a buscar inmuebles en la web, es decir que encuentren producto. Actualmente hay inmuebles en 32 provincias, pero en muchas de ellas hay menos de 10 inmuebles.

El objetivo que nos hemos impuesto en la Asociación es conseguir una buena cartera de inmuebles en todo el territorio nacional, y a ser posible este año, para poder iniciar una campaña de publicidad el próximo año.

Para facilitar el envío de inmuebles a la web de la Asociación se ha creado un sistema de volcado masivo de inmuebles, de tal manera que las inmobiliarias puedan enviar todos los inmuebles que tienen en su base de datos en menos de cinco minutos, por lo que tener la base de datos de inmuebles de la página web actualizada resulta realmente cómodo.

Actualmente se está trabajando en el envío masivo de las fotografías de los inmuebles para completar así la información que se ofrece en el portal. Se irán añadiendo más métodos de actualización de inmuebles para facilitar al máximo a los expertos este proceso.

Se ha detectado que en las provincias en las que se ha realizado una presentación sobre el portal inmobiliario y el funcionamiento del traspaso masivo de inmuebles, ésta ha tenido éxito y se ha notado en el incremento de inmuebles en estas zonas. A lo largo del año se irán haciendo presentaciones en aquellas provincias en las que no se introduzcan suficientes inmuebles para potenciar en la medida de lo posible la utilización del proceso de actualización masiva de inmuebles.



La formación, su mejor inversión.

Desde su fundación, Folgado y Soto es una **consultora especializada en la formación en venta de viviendas**, no impartiendo ningún otro tipo de formación sobre venta que no sea inmobiliaria.

Su formación se diferencia por ser extremadamente práctica. En los **cursos de comerciales** formamos en aula por la mañana y realizamos visitas, peritajes o captaciones por la tarde. En los **cursos de directivos** trabajamos mediante el “método del caso”, analizando, incluso, los propios de la empresa.

Folgado y Soto forma, **desde hace quince años**, a las **mejores agencias y promotoras del país**.

En este tiempo, nuestros formadores-entrenadores de ventas han visitado más de 30.000 viviendas por la Península, Andorra, Baleares y Canarias, acompañando a 8.000 comerciales de empresas como: **Fincas Corral, Unicasa, Metrovacesa, Gesinar, Primera, Premier, Icasa, Vida Inmobiliaria, Santa Clara, Viva States, Gran Vía, Expertos Inmobiliarios, Fincas Niubo y muchas más...**

15 AÑOS
FORMANDO
A LOS MEJORES

FOLGADO Y SOTO
técnicos en formación inmobiliaria