



AYUDAS PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA

PAG. 6, 7, 8 Y 9



ACTUALIDAD

PAG. 12
El precio de la vivienda subió un 5'8% el 2º trimestre del año.



FISCAL

PAG. 5
Transmisión de la totalidad del patrimonio empresarial.



INFORMACIÓN

PAG. 10
Valencia, ciudad de moda.



INTERNET

PAG. 15
Certificados y firmas digitales 2ª parte.



POSITIVA REUNIÓN CON EL MINISTERIO

Hace unos días hemos mantenido una reunión con el subsecretario de Vivienda y algunos de los principales cargos del Ministerio en la que se ha estudiado la posibilidad, a tener muy presente, de regular el sector.

En este sentido, sorprendió gratamente comprobar el interés por parte del Ministerio por acometer la regulación de nuestra actividad profesional de manera lógica y coherente y sobre todo, por el conocimiento que tiene del mercado inmobiliario y de la situación actual del sector. Os mantendremos al día ya que parece que ahora este tema va a adquirir un ritmo de trabajo constante por parte del Ministerio, hasta que la citada regulación llegue a buen puerto, pero siempre contando con los agentes involucrados en el sector. Una regulación que creemos será beneficiosa para nosotros y, desde luego, también para los consumidores, que lógicamente son prioritarios en este tipo de servicios.

Cambiando de cuestión, aprovecho para recordaros, como ya os comenté en otra editorial, que estamos intentando buscar expertos que colaboren en el desarrollo de nuestra actividad aprovechando su experiencia. En ese sentido, Carlos Portela, de Valencia, nos pidió colaborar en el desarrollo y seguimiento, en colaboración con nuestro equipo de dirección, del convenio con IC Servicios Financieros, con el fin de agilizarlo al máximo así como de aportar ideas y soluciones al tema.

Os animo por tanto a que los que estéis interesados en aportar ideas o soluciones o asumir algún tipo de trabajo de gestión, siempre con el apoyo de la dirección, y en especial de nuestra gerente Nuria, os pongáis en contacto conmigo. Todo ello con el objetivo de seguir creciendo y avanzando en nuestro trabajo como Asociación y a nivel particular.

Óscar Martínez Solozábal

Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año V, número 52. Septiembre 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 Echebarria, M^a Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M^a Nieves Atienza Tosina, M^a Dolores Marchal Cabrera. **Gerente** Nuria Alcalá Piñol.
Sede Social Ronda San Pedro, 19-21, 1^o 5^o. 08010 Barcelona **Tel.** 902 30 90 20 **Fax** 902 30 90 21 **Web** www.inmoexpertos.com
Mail administracion@inmoexpertos.com
Diseño Oxigen comunicació gràfica **Redacció** 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 ENCUENTRO ENTRE EXPERTOS EN VALLADOLID.

CURSO TASACIONES VITORIA Y A CORUÑA. RETOMANDO LA ACTIVIDAD ESCOLAR.

PÁGINA 15 CERTIFICADOS Y FIRMAS DIGITALES (2^a PARTE)

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 6 AYUDAS PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA

PÁGINA 10 VALENCIA, CIUDAD DE MODA

PÁGINA 12 EL PRECIO DE LA VIVIENDA SUBIÓ UN 5,8% DURANTE EL 2^o TRIMESTRE DEL AÑO

EXPERTOS EN ACCIÓN

PÁGINA 13 ANECDOTARIO

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 4 VALOR DE LA DECLARACIÓN TESTIFICAL DE LA INMOBILIARIA

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 5 TRANSMISIÓN DE LA TOTALIDAD DEL PATRIMONIO EMPRESARIAL

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.

 LUIS ANTONIO
 MARTÍN ALONSO
 Número afiliado: 2345
 Población: Palencia
 Provincia: Palencia
 Empresa: Emedos Asesores
 Inmobiliarios s.l.
 Tlf: 979 725 225

GUSTAVO MATEO PRADO
 Número afiliado: 2346
 Población: Palencia
 Provincia: Palencia
 Empresa: Emedos Asesores
 Inmobiliarios s.l.
 Tlf: 979 725 225

FRANCISCO JAVIER
 RODRÍGUEZ ARISTONDO
 Número afiliado: 2347
 Población: Lekeitio
 Provincia: Vizcaya
 Empresa: Promociones
 Itxas-Begira s.l.
 Tlf: 94 624 35 62

M^a JOSÉ HERNÁNDEZ
 IRIGARAY
 Número afiliada: 2348
 Población: San Sebastián
 Provincia: Guipúzcoa
 Empresa: Construcciones
 Arrigain 2000 s.l.
 Tlf: 943 450 666

ENCUENTRO ENTRE EXPERTOS EN VALLADOLID

Uno de los últimos encuentros entre Expertos del semestre pasado fue en Valladolid. A petición de su delegado y otros expertos de la zona, nuestro presidente y J. Manuel Pernas, asesor jurídico de la Asociación, se desplazaron a Valladolid para reunirse, primero con los compañeros de Castilla León, en un almuerzo de hermandad donde se trataron

tanto aspectos de ámbito general, como por ejemplo la situación actual del sector, así como temas mas particulares: nuevos proyectos asociativos como la nueva revista INMOEXPERTOS. Tras el almuerzo, se sumaron otros profesionales del sector para presenciar unas charlas muy amenas sobre los problemas mas habituales de las inmobiliarias y la futura re-

gulación del sector.

Os anticipamos que el siguiente encuentro será en Vigo, el próximo día 21 de septiembre.



CURSO TASACIONES VITORIA Y A CORUÑA

La 2ª y 3ª edición del curso de tasaciones de este año se celebraron el pasado mes de julio en Vitoria y A Coruña, respectivamente. Una vez mas, gracias a la colaboración del colegio oficial de aparejadores y arquitectos técnicos de Ma-

drid se ha podido realizar este clásico dentro de los cursos de la Asociación que tanto interés suscita entre vosotros y que además reporta conocimientos de aplicación inmediata en la actividad de intermediación inmobiliaria.



RETOMANDO LA ACTIVIDAD ESCOLAR

CURSO DE MARKETING INMOBILIARIO. Os recordamos que los próximos días 28 de Septiembre y 19 de Octubre, en Barcelona y Madrid, respectivamente, tendrá lugar el último de los cursos previstos para este año: MARKETING INMOBILIARIO.

Un curso de gran interés en momentos como los que estamos viviendo, donde el enfoque comercial que le demos al negocio puede garantizarnos el éxito, y si por el contrario descuidamos esta área podemos no lograr superar el bache.

VALOR DE LA DECLARACIÓN TESTIFICAL DE LA INMOBILIARIA

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE VALENCIA DE 26 DE JUNIO DE 2006

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

El comprador demanda al vendedor y solicita se le condene al abono de la cantidad total de 3.350 euros. Esta cantidad se corresponde con el importe duplicado de las arras penitenciales entregadas (1.200 euros), más 150 euros en concepto de indemnización por los gastos de tasación.

Los hechos fueron los siguientes:

Las partes firmaron, por mediación de una inmobiliaria, en fecha 10 de Marzo de 2005, un contrato privado de compraventa. A tenor del mismo los vendedores vendían a los compradores una vivienda por importe total de 76.000 euros. Se entregó, en concepto de arras penitenciales, la suma de 600 euros. El plazo de escrituración finalizaba el día 15 de Abril de 2005. Dado que para dicha fecha no se había suscrito todavía la escritura de compraventa las partes firmaron un anexo al contrato anterior a tenor del cual prorrogan el plazo de escrituración hasta el día 2 de Mayo de 2005. En ese momento la compradora entregó otra cantidad, esta vez por importe de 1.000 euros. Pero surgieron problemas con la entidad financiera, que indicó que el préstamo lo tendrían concedido con posterioridad al 2 de Mayo. Las partes se reúnen nuevamente en la Inmobiliaria y llegaron al acuerdo verbal de prorrogar la fecha de escrituración otras dos semanas. La compradora, definitivamente, comunicó a la vendedora que se escrituraría el inmueble en fecha 16 de Mayo de 2005, indicándole, a su vez, Notaría y hora para la firma. Sin embargo la vendedora no acudió a la Notaría el día y hora fijado ni escrituró el inmueble a favor del comprador.

El comprador demandó al vendedor reclamando las arras duplicadas y los gastos de tasación que había tenido que abonar. El vendedor se opuso indicando que no existió prórroga del plazo para escriturar, que el comprador dejó pasar el último plazo fijado, 2 de Mayo, y que hacía suyas las cantidades en concepto de arras penitenciales.

La Inmobiliaria emitió un Certificado que indicaba que, efectivamente, a presencia suya, las partes habían acordado una nueva prórroga del contrato hasta el 17 de Mayo de 2005. Además de ello acudieron al Juicio a declarar dos trabajadoras de la Inmobiliaria que habían estado presentes en la reunión, ratificando el contenido de la misma. Sin embargo el Juzgado de Instancia desestimó la demanda, por entender que no había quedado acreditada la prórroga del contrato, no otorgando valor a la declaración de la Inmobiliaria porque, decía, la misma tenía interés en el pleito pues a su vez tenía interés en que se otorgara la escritura sobre el inmueble.

El comprador recurre la Sentencia. La Audiencia Provincial de Valencia analiza nuevamente la situación y esta vez sí otorga validez a la declaración de la Inmobiliaria. Señala la Audiencia que la sentencia de Instancia se basa en meras hipótesis para no atender a la prueba testifical, e indica que no cabe duda de la imparcialidad de los testigos de la Inmobiliaria. Por ello entiende la Audiencia que ha quedado probado el acuerdo verbal para la prórroga, acuerdo que incumplió la vendedora. Además la Audiencia aporta otro dato: la vendedora no requirió en momento alguno a la parte compradora para el otorgamiento de escritura pública. Tras todo ello la Audiencia revoca la Sentencia de Instancia, estima la demanda y condena a la vendedora a abonar el doble de las arras y los gastos de tasación, además de los intereses legales y las costas de primera instancia.



TRANSMISIÓN DE LA TOTALIDAD DEL PATRIMONIO EMPRESARIAL

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

Una Sentencia del Tribunal Supremo, de 13 de febrero de 2007, (Sala de lo Contencioso Administrativo Rec. nº. 367/2002) ha planteado el asunto del tratamiento del IVA en las entregas de bienes y prestaciones de servicios entre entidades privadas.

Para comprender el fondo del asunto, debemos describir sucintamente las operaciones que previamente realizó la parte actora. En el caso que nos ocupa, la parte transmitente presentó autoliquidaciones por el Impuesto sobre el Valor Añadido, correspondientes a los ejercicios 1987, 1988 y 1989, en las que la Inspección mostraba su conformidad con las referidas a los ejercicios 1987 y 1989, estimando, sin embargo, procedente la regularización de la si-

tuación tributaria referida al ejercicio de 1988, por no haber ingresado el IVA correspondiente a la transmisión realizada el 26 de diciembre de 1988 de la totalidad de su inmovilizado material.

El Tribunal advierte que siempre, desde la primera redacción reguladora del IVA, el legislador nacional ha hecho uso de la facultad que le otorgaba la Sexta Directiva al calificar la transmisión de la totalidad del patrimonio empresarial o profesional como operación no sujeta al impuesto.

Añade el Tribunal que, en el caso de autos, es un hecho probado que no se transmitió la totalidad del patrimonio empresarial, la totalidad de la empresa, puesto que no se transmitieron las existencias de productos terminados, las cuales forman parte del patrimonio de la empresa, al obrar en su contabilidad que se transmitieron a diferentes compradores.

El Tribunal Supremo indica que, ante la interpretación dada por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 27 de noviembre de 2003 a este supuesto de no sujeción, hay que entender que para que una operación quede al margen de su sujeción al tributo basta la transmisión de un establecimiento mercantil o de una parte autónoma de una empresa que sea capaz de desarrollar una actividad económica autónoma.

Por consiguiente el Alto Tribunal interpreta que no cabe exigir la transmisión de la totalidad del patrimonio de la sociedad, sino que basta la transmisión de un conjunto de activos, y pasivos en su caso, de una división de una sociedad que constituyen, desde el punto de vista de la organización, una explotación autónoma, es decir, un conjunto capaz de funcionar por sus propios medios, resultando indiferente que haya uno o varios adquirentes, a condición de que cada uno de ellos adquiera de forma individual, una empresa o una parte de ella capaz de desarrollar una actividad económica autónoma, no siendo necesario que la actividad que venía desarrollando el transmitente sea la misma. En consecuencia, lo relevante, es que haya continuidad del patrimonio transmitido en el desarrollo de una actividad empresarial.



LAS AYUDAS PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA. ¿SE AJUSTAN A LA REALIDAD DEL MERCADO? ¿PUEDEN CONTRIBUIR A REACTIVAR LA DEMANDA?

MARIA JOSÉ LUNA

La ralentización que vive el sector inmobiliario en estos momentos es una realidad. La dificultad con la que se encuentran los agentes a la hora de realizar una venta es un hecho avalado por los últimos estudios realizados sobre estado actual de la vivienda en España.

El mercado se ha parado, es necesario recordar que la situación vivida en los últimos 10 años ha sido excepcional, en especial a partir de los años 2000 y 2002, y ahora que la demanda ha caído en picado es necesario buscar alternativas que contribuyan a reactivarlo.

Parece ser que el nombramiento de Carmen Chacón al frente del Ministerio de la Vivienda promete aportar aires nuevos y mayores compromisos con la ciudadanía en los próximos meses.

La nueva ministra explicó que “ahora mismo nos estamos encontrando con que se modera el precio de la vivienda, pero sobre todo que aumenta hasta en un 55% la vivienda protegida que se está adquiriendo en España. Es el buen camino, pero mi empeño es correr aún más”.

Actualmente, el Gobierno trabaja con el Consejo de la Juventud en un convenio de colaboración para hacer más accesibles a los jóvenes las ayudas oficiales con las que cuenta para acceder a una vivienda.

Hemos revisado las ayudas vigentes para el acceso a la vivienda y que a día de hoy pueden ser una única vía de salida para la emancipación de algunos jóvenes y ... otros no tan jóvenes, y de paso, pueden suponer una ayuda a la reactivación del mercado inmobiliario. Es necesario recordar que, en estos momentos, el asesoramiento profesional garantiza la fidelización de clientes, convirtiéndose en el único aspecto positivo que se desprende de la actual situación socio-económica. Una fidelización que engloba tanto a consumidores como a constructores y promotores.

AYUDAS Y SUBVENCIONES ESTATALES

Las ayudas que ofrece el estado en el nuevo plan estatal de vivienda 2005-2008 se enmarcan en 3 áreas: adquisición de vivienda (usada o nueva), alquiler y rehabilitación.

Ayudas para el alquiler de vivienda.

Contempla las ayudas a la promoción de viviendas en alquiler, a la rehabilitación de viviendas destinadas al arrendamiento y las ayudas a los inquilinos.

En este sentido, una de las primeras acciones de Chacón es dar a conocer las ayudas puestas en marcha por su antecesora, M^a Antonia Trujillo, como las contempladas en el Plan de Choque aprobado en 2004, que incluyen una subvención directa al alquiler de 240 euros mensuales y 6.000 euros para los propietarios que alquilen sus viviendas.

En el caso de la ayuda mensual, hay cinco comunidades



*

Las ayudas vigentes para el acceso a la vivienda a día de hoy pueden ser una única vía de salida para la emancipación de algunos jóvenes .



autónomas (Aragón, Cataluña, Castilla y León, Extremadura y Madrid), además de Ceuta y Melilla, que nunca las han ejecutado, según datos del ministerio del pasado mes de marzo, mientras que el pago único de 6.000 euros sólo ha sido tramitado en cuatro comunidades (Andalucía, Baleares, Canarias y La Rioja).

Ahondemos ahora directamente en los casos de adquisición de vivienda y en concreto en los de vivienda usada, ya que la vivienda nueva depende directamente de los trámites de los promotores y poco se puede hacer que no esté fijado a priori.

Ayudas para la adquisición.

Todas las comunidades autónomas firmaron entre finales de 2005 y principios de 2006 los acuerdos de aplicación del plan estatal consistente en 3 tipos de ayudas básicas que luego cada comunidad completa con subvenciones propias.

Esos 3 tipos de ayuda estatal consisten en:

préstamos convenidos, a un tipo de interés anual acordado por el consejo de ministros, y que en el caso del plan estatal 2005-2008 parte del 2,95%, sin ningún tipo de comisión aplicable y a un plazo de amortización de 25 años para financiaciones del 80% del precio venta.

A los préstamos convenidos se les puede añadir 2 tipos de ayudas más según el perfil del solicitante y también en función de las características del inmueble a financiar. La primera medida es la subsidiación de dicho préstamo, consistente en conceder entre 40 y 82 euros al año por cada 10.000 euros de préstamo convenido.

Pero todavía existe una tercera posibilidad, quizás la más inmediata o atractiva para los clientes, la Ayuda Estatal Di-

recta a la Entrada (AEDE) que consiste en subvenciones directas que oscilan entre 4.000 y 11.000 euros a fondo perdido en cada caso según el perfil del solicitante (ingresos, edad, familia numerosa, tipo vivienda que adquiere...).

Además de lo que el Estado ofrece, es necesario prestar especial atención a lo que cada comunidad añade de sus arcas, en algunos casos subvenciones muy interesantes.

ANDALUCIA

Como particularidad destaca la diferenciación que efectúa entre “viviendas usadas para uso propio”, cuyas ayudas se cifran a lo que marca el Estado en su plan general, y la “vivienda joven en venta”. Además de las ayudas generales, si la vivienda no supera la superficie útil máxima de 70 o 90 m², en el caso de las familias numerosas o para adquirientes menores de 35 años, contempla una subvención extra de 1.000 euros para la formalización de escrituras e impuestos.

Destacan también las ayudas que dicha comunidad concede para la adquisición de viviendas usadas para el alquiler. El objeto del programa es la adquisición de viviendas libres usadas, para cederlas en arrendamiento, por entidades sin ánimo de lucro, organismos públicos y sociedades que incluyan en su objeto social el arrendamiento de viviendas. Las ayudas siguiendo la línea general Estatal, contemplan préstamos convenidos, subsidiación de dichos préstamos y para las viviendas de hasta 70 m² subvenciones directas por vivienda.

ARAGÓN

La aportación extra del gobierno de Aragón a las ayudas estatales consiste en una subvención extra de 3.000 euros siempre y cuando la vivienda a adquirir no supere los 2.000, 1.800 o 1.670 euros/m² según la limitación de cada zona.

ASTURIAS.

Las ayudas del Plan Asturiano de la Vivienda 2006-2008 consisten en ofrecer aportaciones del 10% o del 7% sobre el precio de la vivienda, con un límite de 8.000 euros o 6.000 respectivamente, según ingresos, para viviendas protegidas, de un 20% del precio para las autopromovidas, sin límite máximo, y en viviendas usadas de un 5% del precio hasta los 6.000 euros máximos.

ISLAS BALEARES.

Destacamos como particularidad la concesión por parte del CAIB del 8% del precio de adquisición de la escritura hasta un máximo de 8.000 euros o en el caso de jóvenes, hasta 35 años, con un máximo de 10.000 euros.

ISLAS CANARIAS.

En esta comunidad las ayudas autonómicas la dirigen al colectivo de jóvenes, entre 18 y 35 años, aportando subvenciones extras que oscilan entre 3.000 y 6.000 euros dependiendo de sus ingresos anuales.

CANTABRIA.

El gobierno de Cantabria sigue el modelo estatal de ayudas para la adquisición, prestando subvenciones autonómicas extras en el caso de los jóvenes (menores de 35 años), mujeres y familias numerosas.

CASTILLA LEÓN.

La Junta de Castilla León también hace hincapié en el acceso de vivienda para los jóvenes ofreciendo una ayuda destinada para la adquisición de viviendas de 50 a 70 m² con un préstamo cualificado que se formalizará con entidades financieras concertadas. El importe puede llegar hasta el 100% de la compraventa, haciéndose cargo la Consejería de Fomento del coste por el mayor riesgo asumido. Dispone de 40 años de plazo de amortización incluyendo carencia (2 años), sin comisiones y con revisión anual. Además de la ayuda a la entrada estatal (7.000-10.000 euros) se le suman 1500 euros para gastos de escritura, y en municipios de actuación preferente hasta 2.000 euros más.

CASTILLA LA MANCHA.

En el caso de los manchegos las subvenciones autonómicas se centran en el 1º y 2º acceso en propiedad, para viviendas de nueva construcción y usadas, para adquirentes con ingresos de hasta 1,5 IPREM. También se encuentran cuantías muy dispares según el perfil del solicitante y área geográfica, que van desde los 9.000 euros hasta los 27.000 euros.

CATALUÑA.

Destaca el convenio que la Generalitat firma de modo exclusivo con algunas entidades bancarias para poder facilitar el acceso además de los préstamos convenidos estatales a los préstamos preferenciales, donde los plazos de amortización se amplían a 35 o 40 años, el capital a financiar puede exceder del 80%, y el tipo de interés se fija en base a la deuda pública + 0,30%. Es un préstamo sin ningún tipo de comisión.

EXTREMADURA.

La Junta de Extremadura impulsa decididamente la compraventa de viviendas existentes (o usadas) con ayudas destinadas a los jóvenes y a las familias con rentas medias y bajas. La ayuda autonómica se basa en la concesión de una subvención que va desde el 2 al 4% del precio de venta incluidos garaje y trastero, sumando a esa cantidad un 2% adicional si se es menor de 35 años.

GALICIA.

Destacamos como particularidad la subvención del 25% del precio de la vivienda con un límite de 17.000 euros para la adquisición de la primera vivienda con ingresos menores al 1.5 IPREM en situación de emergencia social; en el caso de tener unos ingresos menores del 3.5 IPREM las ayudas son a partir de los 2.500 euros a los cuales se le pueden sumar mejoras dependiendo de circunstancias personales o familiares.

LA RIOJA.

En este caso, lo más destacable es la Hipoteca Joven que tiene por objeto facilitar el acceso en propiedad a la vivienda libre de cualquier tipo sin limitaciones de programa, precio o superficie. Está destinada a jóvenes de edades comprendidas entre 18 y 40 años (muy significativo lo de alargar de los 35 a los 40 años). Siguiendo en la línea de hipotecas sin comisiones o costes bajos, la tasación del inmueble en este caso no podrá superar los 170 euros, IVA incluido, asumiendo la entidad financiera el exceso de coste.

MADRID.

La Comunidad de Madrid basa sus ayudas en cheques vivienda destinados a la adquisición de viviendas con protección pública básica, así como las ayudas de arrendamiento con opción de compra para jóvenes en el mismo tipo de vivienda. A su vez para los jóvenes ofrece una hipoteca, concertada con Caja Madrid, hasta el 100% del valor de tasación, teniendo como límite el 100% del valor de inversión. En caso de superarse el 85% será imprescindible aval. Plazo de 40 años con un interés del 3.799% con revisión semestral y sin comisión.

✳

En definitiva, si existen buenas ayudas y estas pueden ayudar a activar la venta, pero eso no sucederá hasta que no se ajusten a la realidad del mercado.



MURCIA.

Las ayudas adicionales de esta comunidad consisten en subvenciones entre el 10% y el 20% de la parte del precio no financiado, con un 10% adicional si se es menor de 35 años, familia monoparental, con alguna discapacidad, con familiares mayores de 65 años a su cargo o como novedad si se disponía de una cuenta vivienda. Además ofrecen hasta el 15% en el caso de sumarse 2 o más circunstancias especiales.

NAVARRA.

Esta comunidad sólo ofrece una subvención de 1.000 euros por vivienda para destinatarios con ingresos familiares ponderados inferiores a 4.5 veces el SMP, además de las ayudas Estatales.

PAÍS VASCO.

El gobierno vasco ofrece una subvención a fondo perdido que se calculará sobre el valor de tasación, salvo que el precio de venta sea menor en cuyo caso se calculará sobre éste, con un porcentaje del 5%. Excepto en el caso de jóvenes y familias numerosas que llega a un 6% (con 300 euros más por hijo, a partir del tercero) con unos topes máximos que van desde los 3.606 hasta los 10.098 euros, en función de los ingresos ponderados.

C. VALENCIANA.

La Generalitat valenciana ofrece la ayuda autonómica a través del cheque vivienda que puede oscilar entre el 5 y el 10% del precio vivienda que deberá ser inferior al PMLV.

CEUTA.

Sigue la línea de ayudas estatales y por el tipo de información ofrecida en su portal institucional y administrativo, se deduce que no existe mucho más.

MELILLA.

A nivel de ciudad autónoma y más allá de las subvenciones estatales sólo conceden ayudas en casos de rehabilitación.

Tal y como se puede apreciar las ayudas son muchas y variadas, además de interesantes, con cuantías realmente generosas. Pero la pregunta es: ¿dónde está la trampa?

- 1.** En el desajuste entre los precios metro cuadrado de valor medio asignado por cada municipio y el precio real del mercado, que por lo tanto excluye al 90% de viviendas del parque inmobiliario de "viviendas usadas".
- 2.** En el perfil medio de ingresos estipulado por unidad familiar o adquirente, puesto que fija niveles salariales muy bajos. Aunque el Gobierno aumentará el precio medio del metro cuadrado, y de repente el parque inmobiliario de viviendas susceptibles de ser vendidas a precio tasado se incrementara nos encontraremos con que los posibles adquirentes estarán fuera del perfil susceptible de ser subvencionado.

En definitiva, si existen buenas ayudas y estas pueden ayudar a activar la venta, pero eso no sucederá hasta que no se ajusten a la realidad del mercado.

VALENCIA, CIUDAD DE MODA

LA CELEBRACIÓN DE LA COPA AMÉRICA Y LA CONSTRUCCIÓN DEL NUEVO CIRCUITO DE FÓRMULA 1 COLOCAN A LA CAPITAL LEVANTINA EN UNA DE LAS CIUDADES MÁS ATRACTIVAS DEL MOMENTO

MARIA JOSÉ LUNA



Valencia es una de las ciudades más atractivas del mundo. La celebración de la Copa América en la capital levantina la ha situado en el punto de mira de los inversores internacionales del sector inmobiliario, debido al crecimiento económico y al impacto mediático obtenido gracias al evento náutico.

La actividad económica que se desarrolla en Valencia y su crecimiento de los últimos años son valores que la han situado entre las ciudades españolas con mayor atractivo para los inversores, así como su mayor desarrollo en relación al resto de Comunidades Autónomas españolas.

Este panorama económico favorable, con una previsión del crecimiento del PIB en torno al 2,5% para la Unión Europea (UE) este año, permitirá que el sector inmobiliario siga viviendo un buen momento, en la última década se construyó una media de 600.000 viviendas al año, en Valencia y sus alrededores.

Un excelente ciclo que va a proseguir. Las posibilidades de que Valencia vuelva a ser ciudad sede de la America's Cup para la próxima edición son factibles al ganar la copa el barco Alinghi, quienes como ganadores han de elegir sede para la próxima edición, y desde un primer momento han manifestado su interés por volver a celebrar la regata en Valencia. De momento la organización para la Copa América tiene previsto dar el nombre de la ciudad sede antes del 31 de



diciembre de este año. Valencia es firme candidata y su designación dependerá también de la posible ampliación de las instalaciones portuarias y la integración del circuito de Fórmula 1 en este entorno.

Porque sin duda alguna, la construcción del nuevo circuito de Fórmula 1 contribuye a incrementar el valor de Valencia. El nuevo circuito de Fórmula 1 que se está construyendo en Valencia, que albergará el primer gran premio el próximo año, está atrayendo potentes inversiones inmobiliarias en la zona. El circuito será urbano y recorrerá una zona del puerto de la ciudad, tipo Mónaco, lo que, unido a la posibilidad de que también Valencia albergue la edición de 2009 de la Copa América de vela, está llamando la atención de empresarios inmobiliarios convencidos de que dos acontecimientos exclusivos como estos pueden atraer igualmente inversores exclusivos.

EL SUELO SE AGOTA EN VALENCIA

Por ejemplo, el grupo inmobiliario Coperfil ha anunciado la compra de 32.000 m² de techo en una zona anexa al lugar donde en 2008 competirán los bólidos de Fernando Alonso y compañía. Coperfil, que junto a la inmobiliaria alicantina Prourvi ya controlaba el 40% del suelo que se va a desarrollar en el sector conocido como el Camí Fondo, se ha hecho ahora con el 60% que estaba en manos de Vallehermoso. En total, desarrollará 75.000 m², que le han supuesto una inversión de unos 200 millones de euros.

Coperfil construirá oficinas y dotaciones comerciales en la parte del suelo que recae junto a unas históricas naves de almacenamiento del Puerto de Valencia, edificios que el Ayuntamiento va a rehabilitar, para darles usos culturales. La zona de terciario ocupará unos 12.000 m² y la inmobiliaria estima su valor en 60 millones de euros.

El grueso de la intervención de Coperfil en esta zona serán 460 viviendas que recaerán frente a lo que se conoce como el PAI (Plan de Actuación Integral) del Grau, la zona por desarrollar aún, que incluirá el trazado del circuito urbano de Valencia.



Este desarrollo urbanístico afecta a unos 370.000 metros cuadrados. Una buena parte de este terreno está en manos de una empresa compuesta por Bancaja, a través de su filial inmobiliaria, y Lubasa. Las dos compañías se hicieron con los 100.000 m² que ocupaban las instalaciones de la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH).

El interés por esta parcela, que se vendió prácticamente en subasta, hizo aumentar notablemente el precio del suelo en la zona. Bancaja, que también es socia de la empresa que organizará el gran premio de Fórmula 1, y Lubasa pagaron 320 millones de euros por un suelo que fuentes del sector valoraban en bastante menos. Con todo, cuando se realizó la operación aún no se había rubricado el contrato de la Fórmula 1.

En este mismo PAI aún hay una pastilla de suelo que despierta mucho interés y que es propiedad de Adif. Se trata de unos 86.000 m² que hasta hace poco tenían uso ferroviario, accesos por tren al puerto, y que ya han sido desafectados y desmontada toda la infraestructura de vías.



Ahora el ente gestor de las infraestructuras ferroviarias está estudiando qué hacer con ese suelo, aunque algunas fuentes del sector señalan que Bancaja ya ha mantenido negociaciones con Adif para su adquisición.

La Generalitat Valenciana aprobó la licitación de las obras del circuito urbano en el tramo que afecta al PAI del Grau. Se trata de realizar toda la infraestructura necesaria, alcantarillas, asfaltado de calles..., para la carrera y que después se quedará ya como trama urbana.

El precio de la licitación es de 37 millones de euros. La Generalitat los avanzará, pero será el agente urbanizador de esta zona, aún por decidir, quien tendrá que devolver ese dinero, por tratarse de infraestructuras básicas.

El Ayuntamiento de Valencia ha encargado al reconocido arquitecto Jean Nouvell la integración de esta zona en desarrollo con el circuito urbano, lo que supone la existencia de unas calles que deberán tener al menos 14 metros de ancho.

El suelo se agota en Valencia. La punta, una zona de suelo rústico, es una de las pocas zonas que quedan disponibles para futuros desarrollos. Un grupo de propietarios se han agrupado para subastar su suelo con un precio de salida de algo más de 1.200 euros el metro. Se trata de una parcela de 66.500 metros y es la única huerta que queda en el término municipal de Valencia y se encuentra muy cercano a la ciudad de las artes y las ciencias, al pía del Grau, por donde pasará el futuro circuito de la Fórmula 1 e incluso del futuro desarrollo de la fachada marítima de la ciudad.

EL PRECIO DE LA VIVIENDA SUBIÓ UN 5'8% DURANTE EL 2º TRIMESTRE DEL AÑO

MADRID EFECOM

El precio medio de la vivienda libre en España se situó en el segundo trimestre del año en 2.054,5 euros/m², el 5,8% más que un año antes.

Lo que supone la menor tasa de crecimiento desde 1998. En la presentación de la estadística trimestral de vivienda, el director general de Arquitectura y Política de Vivienda, Rafael Pacheco, destacó que los precios no crecían a este ritmo desde marzo de 1998, año en que comenzó el "boom inmobiliario" que en la última década ha provocado que el precio de la vivienda se haya triplicado.

Según Pacheco, este dato confirma el proceso de desaceleración del precio de la vivienda, al tiempo que "aleja las perspectivas de cambio brusco que pongan en peligro la economía nacional, más allá del ajuste necesario".

El crecimiento del precio de la vivienda es menor, el 1,5%, si se compara con el trimestre anterior, lo que demuestra que "continúa con la tendencia de crecimiento moderado de los últimos trimestres", dijo Pacheco. Los mayores incrementos interanuales de la vivienda libre se produjeron en Murcia (9,5%), Extremadura (9,6%), Ceuta y Melilla (10%), Baleares (7,8%), Galicia (7,5%) y Asturias (7,2%).

Por el contrario, los menores crecimientos se registraron en La Rioja (0,2%), Madrid y Navarra (3,0%) y Castilla-La Mancha (4,5%).

Si se toman los datos por provincias, el precio de la vivienda libre llegó a caer en Álava el 1%, mientras que en el otro extremo destaca el crecimiento del 11,2% registrado en Badajoz y del 10,4%, en Jaén.

Respecto a la vivienda nueva (hasta dos años de antigüedad) la tasa de variación interanual y trimestral fue del 6 y el 1,7%, respectivamente, en tanto que la vivienda de segunda mano (más de dos años de antigüedad) se encareció el 5,6% en los últimos doce meses y el 1,3% en el último trimestre.

Por su parte, la vivienda protegida (VPO) alcanzó en el segundo trimestre del año un precio medio de 1.035,8 euros/m², lo que implica un incremento interanual del 4% y trimestral del 1,5%.

Asimismo, Pacheco facilitó el dato del parque de viviendas existentes en España, que a 31 de diciembre de 2006 era de 23,9 millones, el 2,8% que un año antes.

Del total de viviendas, el 88,7% es libre (21,2 millones de inmuebles) y el 11,3% restante es protegida (2,7 millones de pisos). El precio medio del suelo creció el 5,6% en los doce últimos meses y se situó en 271,8 euros/m² si bien en los municipios con más de 50.000 habitantes la media sube hasta 654,9 euros/m², el 0,4% menos que un año antes.

En el primer trimestre de 2007 se realizaron 12.819 transacciones de suelo por un valor total de 5.330,8 millones de euros y con una superficie transmitida de 19,3 millones de m².



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

ANECDOTARIO

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.



¡¡¡OH NO, QUE VIENEN LOS CLIENTES!!!

FCO. JAVIER HERMIDA ÁLVAREZ
Fincas Coruña S.L
Delegado de Galicia

Siguiendo la línea iniciada por Javier López, compañero de Lugo, yo también quiero lanzar algunas reflexiones desde estas páginas, a las que intentaré dar un toque de humor para hacer menos cruda la realidad que vivimos.

Y es que mira que corren malos tiempos para que nos asalte al pensamiento “¡oh no, que vienen los clientes!” cuando nos entran por la puerta; o me negaréis que más de uno y de dos no habéis pensado: “a ver como me la pegan estos” al ver entrar a una pareja por la puerta.

Si es que... como está el patio señores, hasta qué punto hemos llegado para que ellos, nuestros clientes, entren a solicitar nuestros servicios con las garras alzadas y la guardia alta para que no les engañemos, porque claro, ¿quién no tiene un primo, sobrino, amigo, cuñada, etc... al que no le ha pasado una anécdota desagradable con algún compañero de profesión?.

Y mientras ellos entran pensando esto, nosotros vamos e imaginamos lo contrario. ¿Os imagináis la situación?. Pues desgraciadamente sucede demasiado a menudo.

Que si notas de encargo de venta, que si hojas de visita, que si nos firman una exclusiva, que si nos dejen una paga y señal antes que se enfríe la cosa o que el propietario nos venda por otro lado la vivienda, que si podemos colgar cartel, que si cuidado con poner precio en la publicidad no sea

que el propietario cambie de opinión y de precio y nos metan en una encerrona, etc. ¡Uf... cuánto estrés!. Y encima, si algo se tuerce, si algo sucede, seguro que la culpa es nuestra. Un poquito de aires señores, ante todo la presunción de inocencia antes de acusar a nadie.

Perdonen que me desahogue, pero sólo ustedes pueden entenderme, ¿verdad?, y cuando las cosas van bien, y no hay problemas de venta, uno aguanta y aguanta, pero si al panorama mencionado le añadimos la subida de los tipos de interés, el elevado precio de los pisos, la psicosis de los compradores, y en definitiva el parón de la demanda, a uno se le acaba la paciencia, ¿o no?.

Ánimo amigos, que todo pasa, y se auguran tiempos mejores, y si entre nosotros no nos animamos, defendemos y apoyamos, ¿quién nos dará la fuerza moral para afrontar las vacas flacas?.

Lo dicho, ¡ánimo, y gracias por escuchar!.

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.s2m.es



A través de un sencillo menú de navegación podemos acceder a un servicio integral de asesoramiento a sus clientes (inmobiliaria, seguros, adm. fincas, asesoría). Como curiosidad destacamos la presencia de noticias del sector, así como un vínculo a la página de la Asociación.

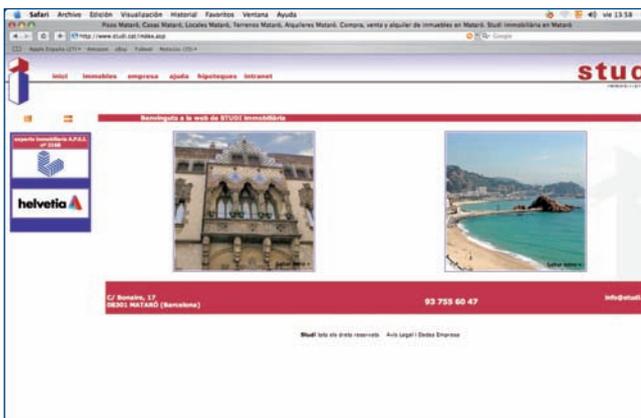
PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Emma Cristina Martínez de la Fuente. Nº 2332
Tel. 981 650 938 Fax 981 654 432

UBICACIÓN:

Temple (Cambre). A Coruña

www.studi.cat



Nuestro expertos nos ofrecen una web con unas bonitas imágenes de la zona de Mataró como presentación de la misma. Destacar además de la sencillez del uso para la búsqueda de inmuebles, la posibilidad de poder hacer el cálculo instantáneo de la hipoteca.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Juan Castella Serrano. Nº 2168
Marta Castella López. Nº 2323
Tel. 937 556 047 Fax 937 797 173

UBICACIÓN:

Mataró. Barcelona

www.manubahi.com



Esta web destaca por su facilidad de uso, que nos permite acceder a un amplio abanico de inmuebles de una forma sencilla y práctica. Destaca de la misma un vínculo que permite al visitante conocer datos turísticos de la localidad en que se encuentra ubicada la inmobiliaria.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Manuel Sales Ros Nº 1905
Clotilde Sales Durban Nº2340
Tel. 950 621 115 Fax 950 621 355

UBICACIÓN:

Almería

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	5,135
. De cajas de ahorro	5,238
. Del conjunto de entidades de crédito	5,190
. Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,625
. Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	4,139
. Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)	4,505
. Tipo interbancario a 1 año (Mibor)*	4,498

*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 JUNIO 2006 - JUNIO 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 %
. Enero 2005 a Enero 2006	2,4
. Febrero 2005 a Febrero 2006	2,4
. Marzo 2005 a Marzo 2006	2,5
. Abril 2006 a Abril 2007 (base 2006)	2,4
. Mayo 2006 a Mayo 2007 (base 2006)	2,3
. Junio 2006 a Junio 2007 (base 2006)	2,4

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

0,2%

CERTIFICADOS Y FIRMAS DIGITALES (2ª PARTE)

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



Al solicitar la firma digital, nos proporcionan dos claves, una pública y otra privada. La clave privada es fundamental mantenerla en secreto para garantizarnos una mayor seguridad. La clave pública la deben conocer todas las personas con las que nos intercambiamos documentos.

Dependiendo de dónde obtengamos las firmas digitales, instalaremos en el ordenador un programa u otro que nos permita firmar documentos. Este programa nos presentará una barra de herramientas en todos aquellos programas donde se puedan generar documentos susceptibles de ser firmados, como por ejemplo Microsoft Word. En esta barra de herramientas encontraremos las opciones necesarias para firmar o abrir documentos firmados.

No podemos redactar un documento, firmarlo y mandárselo a cincuenta personas. El proceso de firmado, no sólo asegura que el documento ha sido escrito por una persona o entidad determinada, y que además no ha sido modificado, también asegura que ese documento sólo lo va a recibir el destinatario deseado. Por lo que si un documento lo queremos enviar a más de una persona, tendremos que firmarlo tantas veces como destinatarios tengamos previstos.

El proceso de intercambio de documentos firmados es el siguiente:

1. Para firmar un documento necesitamos introducir nuestra clave privada y la clave pública del destinatario.
2. Una vez firmado el documento no se puede modificar, si se realizara algún cambio, habría que volverlo a firmar, sino el destinatario vería que no ha recibido el documento original.
3. Para abrir un documento firmado necesitaremos la clave pública del que ha firmado el documento y nuestra clave privada.

Las claves del emisor y receptor, deben estar emitidas por la misma entidad o empresa, ya que como se puede ver en el proceso de firmado de documentos que he explicado, todas estas claves están relacionadas.

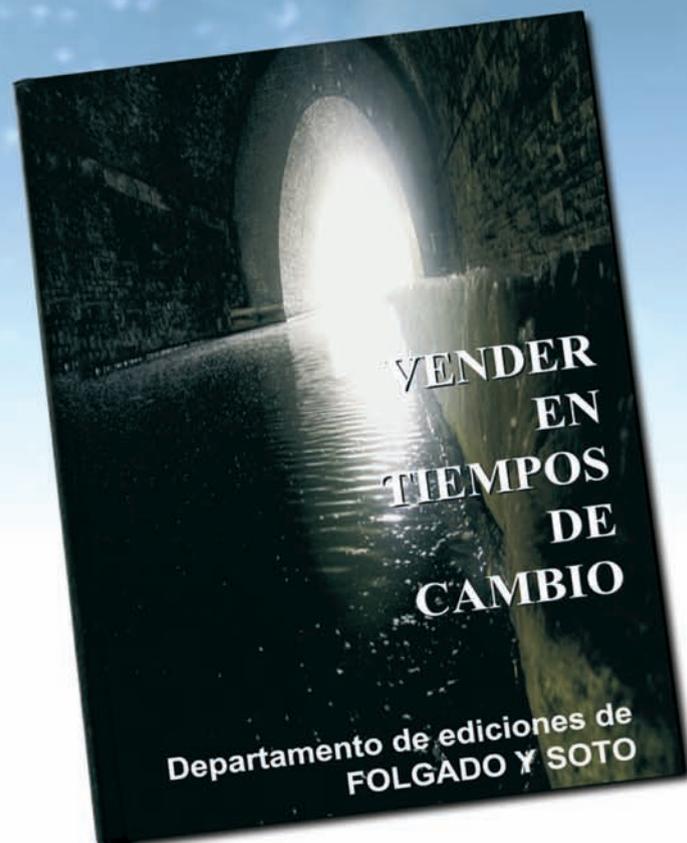
También se pueden obtener las claves de firma gratuitamente, ya que hay varias aplicaciones que pueden generarlas, pero dichas claves no irían relacionadas con ningún certificado digital.

Vender en tiempos de cambio.

...A la vuelta de las vacaciones, le recomendamos una lectura muy rentable. Un manual de sólo 50 páginas lleno de ideas para afrontar los nuevos tiempos.
Para asociados a Expertos: 30 euros + IVA.

Pídalo en el 954 426 293

O por email a: folsot@folgadoysoto.com



15 AÑOS
FORMANDO
A LOS MEJORES

FOLGADO Y SOTO
técnicos en formación inmobiliaria