



SECTOR FINANCIERO VS. SECTOR INMOBILIARIO, MATRIMONIO DE CONVENIENCIA

PAG. 6, 7 Y 8



ACTUALIDAD

PAG. 12
Hemos pedido a Luis Folgado, de Folgado y Soto a quien muchos ya conocéis, su particular visión sobre la: crisis.



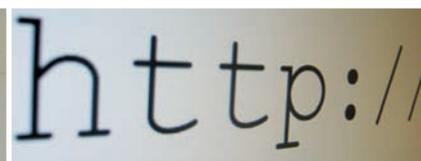
FISCAL

PAG. 5
Alteración patrimonial en el IRPF en la fecha de adquisición de la nuda propiedad.



INFORMACIÓN

PAG. 9
Viviendas de autor, en busca de la exclusividad.



INTERNET

PAG. 14
Conozca de primera mano las páginas web de otros asociados y anímese a colaborar con ellos.



Y EN LA RECTA FINAL DEL AÑO...

Como ya preveíamos este verano hemos seguido viviendo unos meses caracterizados por una gran falta de demanda mientras continua el aumento de la oferta. Se trata de un contexto de mercado lógico para las viviendas de primera residencia pero esperábamos que fuera la época propicia para la segunda (tanto en costa como en interior) puesto que la gente no perdona el descanso estival.

Siempre hemos considerado que lo peor que hay para el sector es el miedo que hace huir al inversionista y frenar al comprador normal. Las noticias que escuchamos en los medios nacionales y en la prensa internacional, con los préstamos de alto riesgo en Estados Unidos, puede afectar al resto. Unos ingredientes que provocan que el mercado se resienta más que lo que realmente sería una cosa razonable ya que este descenso de la demanda que estamos experimentando es muy brusco para un mercado desacelerado por motivos lógicos.

Tampoco ayudan las expectativas que en épocas de elecciones lanzan los diferentes partidos políticos, sean del signo que sean, con mensajes de esperanza con viviendas y alquileres para todos. Esto ayuda a que muchas de las personas que aspiran a la primera residencia, se queden en listas de espera a ver qué ideas surgen de las propuestas políticas, y en consecuencia que se agrave la falta de demanda. Propuestas que son deseables pero muy difíciles de llevar a la práctica. Otro condicionante para que este mercado sufra más de lo que realmente sea normal.

Como os dije, y he visto noticias estos días procedentes de la Ministra de Vivienda, antes de las próximas elecciones habrá una regulación, aunque sea muy sencilla, con posibilidades de ir ampliándola y que espero que ayude a los profesionales serios del sector. Al menos, podremos dar confianza a nuestros clientes y conseguir algo tan deseado como es ser considerados no solo vendedores sino también profesionales.

Con el fin de intentar compensar este descenso de las ventas, la Asociación se volcará en todos los servicios posibles para incrementar las ventas o, al menos, facilitarlas, como lo que pasamos estos días dirigido a promotores y profesionales, nuestro nuevo portal de internet, la revista inmoexpertos, convenios de gran utilidad como el de IC Loan o Arag, además de seguir trabajando en alianzas con Uniones de Consumidores que os pueden aportar esa diferenciación en el mercado que os ayude a fidelizar.

Los que llevamos muchos años en este sector, sabemos lo que es un mercado a la baja, pero hay que tener en cuenta que lo normal es lo que viene ahora y no lo de todos estos años pasados. Esta situación se combate con trabajo y dedicación.

Óscar Martínez Solozábal, Presidente

Revista Expertos Inmoiliarios. Año V, número 53. Octubre 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^a. 08010 Barcelona Tel. 902 30 90 20 Fax 902 30 90 21 **Web** www.inmoexpertos.com **Mail** administracion@inmoexpertos.com

Diseño Oxígeno comunicació 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 2A EDICIÓN
REVISTA INMOEXPERTOS
TENERIFE
ASAMBLEA GENERAL
PÁGINA 15 CAMBIO DEL
PLAN GENERAL CONTABLE

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 4 ALTERACIÓN
PATRIMONIAL EN EL IRPF
EN LA FECHA DE
ADQUISICIÓN DE LA NUDA
PROPIEDAD

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 5 HONORARIOS
DEL MEDIADOR, Y
CONTRATO CONDICIONADO
A LA ACEPTACIÓN DEL
VENDEDOR

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 6, 7 Y 8 SECTOR
FINANCIERO VS. SECTOR
INMOBILIARIO, MATRIMONIO
DE CONVENIENCIA
PÁGINA 9 Y 10 VIVIENDAS
DE AUTOR, EN BUSCA DE
LA EXCLUSIVIDAD

NOTICIA DEL SECTOR

PÁGINA 11 ZAPATERO
ANUNCIA LA DESGRAVACIÓN
FISCAL DEL ALQUILER Y
AYUDAS PARA LOS MÁS
JÓVENES

COLABORACIÓN ESPECIAL

PÁGINA 12 CRISIS SEGÚN
LUIS FOLGADO

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.

SERGIO
HERNÁNDEZ MONTERO
Número de Afiliado: 2349
Población: Sabadell
Provincia: Barcelona
Empresa: Monterde
Habitat s.l
Tlf: 93 745 70 86

JOSÉ ANTONIO
SÁNCHEZ GÓMEZ
Numero de Afiliado: 2350
Población: Torreagüera
Provincia: Murcia
Empresa: Eurogestión
Inmobiliaria
Tlf: 968 864 600

2ª EDICIÓN REVISTA INMOEXPERTOS TENERIFE

Tras el primer número de esta nueva revista inmobiliaria, tenemos la alegría de anunciaros el lanzamiento de su segunda edición durante este mes de octubre.

Gracias al empeño de un grupo de compañeros el proyecto sigue avanzando, y desde la Asociación os damos todo el apoyo y colaboración necesarios. ¡Ánimo!

Además gracias a dicha iniciativa otros compañeros se han animado a colaborar entre ellos y sacar adelante otras ediciones en distintas comunidades españolas. Al cierre de esta edición podemos confirmar las primeras reuniones de trabajo para iniciar el proyecto en Castilla-León, Galicia y Catalunya.

ASAMBLEA GENERAL 2007

Os recordamos que como cada año durante el mes de Noviembre, tendrá lugar la Asamblea General de la Asociación. Al cierre de esta edición todavía no existe fecha fija para el evento pero si os podemos anticipar que será en Madrid.

Como particularidad, os informamos que este año se convocarán y celebrarán elecciones para formar Junta Directiva, tras los cuatro años transcurridos desde las últimas elecciones tal y como se estipula en los estatutos.

Durante la primera quincena de este mismo mes de octubre recibiréis la correspondiente circular con la convocatoria, orden del día y protocolo para la celebración de dichas elecciones, además de informaros de todas aquellas actividades que se organicen para la tarde y noche anteriores.

Como cada año, os esperamos a todos.



HONORARIOS DEL MEDIADOR, Y CONTRATO CONDICIONADO A LA ACEPTACIÓN DEL VENDEDOR

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE BARCELONA DE 20 DE DICIEMBRE DE 2006

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

La Inmobiliaria demanda al vendedor que le tenía encomendada la venta de su inmueble sin exclusiva. La Inmobiliaria encontró un comprador interesado en el vivienda y que abonaba la cantidad solicitada por el vendedor. La inmobiliaria recogió una reserva del comprador condicionada a la aceptación expresa de la misma por parte del vendedor, ya que el contrato de mediación no le autorizaba a percibir cantidades a cuenta. Pero cuando la Inmobiliaria comunicó al vendedor la reserva firmada, el propietario no ratificó el contrato porque había vendido ya el inmueble a través de otra Inmobiliaria. La primera Inmobiliaria demandó al vendedor reclamando la cantidad total de 6.010 €, importe de la comisión pactada. El Juzgado de Primera Instancia desestimó la demanda y condenó a la Inmobiliaria a abonar las costas del procedimiento. La Inmobiliaria recurrió la sentencia ante la Audiencia Provincial.



La Audiencia analiza el contrato de mediación e indica que para que sea procedente el cobro de la comisión se requiere que la actuación gestora haya devenido eficaz, y que el contrato entre vendedor y comprador llegue finalmente a celebrarse como consecuencia de tal actividad. Así, señala la Audiencia, el contrato de mediación está sujeto a la condición suspensiva de la celebración del contrato proyectado.

En el caso analizado la Audiencia llega a la conclusión de que el contrato no se ha celebrado, porque la parte vendedora no ratificó la reserva firmada por la Inmobiliaria.

En este caso, además, la Audiencia analiza una de las cláusulas del contrato de mediación a tenor de la cual Inmobiliaria y vendedor pactaban que la comisión se devengaría siempre que la Inmobiliaria presentase al propietario un comprador interesado en adquirir el inmueble en las condiciones descritas en el contrato. La Audiencia indica que, a su entender, esta cláusula es abusiva, y contraviene la legislación sobre consumidores y usuarios, ya que implica una situación de evidente desigualdad entre las partes contratantes, en claro perjuicio del consumidor.

En definitiva, la Audiencia entiende plenamente justificada la decisión del vendedor de no ratificar el contrato de reserva suscrito por la Inmobiliaria al haber localizado otra comprador a través de otra Agencia. Según la Audiencia es perfectamente ajustada a derecho la decisión del vendedor de no abonar sus honorarios a la Inmobiliaria demandante.

La Audiencia desestima el recurso, mantiene en su integridad la Sentencia de Instancia y condena a la Inmobiliaria, también, al abono de las costas de apelación.

ALTERACIÓN PATRIMONIAL EN EL IRPF EN LA FECHA DE ADQUISICIÓN DE LA NUDA PROPIEDAD

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

Una reciente sentencia de la Audiencia Nacional de fecha 19 de abril de 2007, ha tratado la cuestión relacionada con el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) por un incremento de patrimonio como consecuencia de una adquisición supuesta de un derecho de usufructo.

Para comprender el fondo del asunto de la sentencia conviene, con carácter previo, exponer brevemente el supuesto de hecho discutido:

Constituye el objeto del recurso Contencioso-Administrativo planteado por la parte actora una resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central, desestimatoria del recurso de alzada promovido por aquélla contra la resolución del Tribunal Económico-Administrativo Regional de Madrid, que a su vez había desestimado la reclamación referente a la liquidación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, ejercicios 1992 y 1993.

La Inspección de Hacienda de la Delegación de Madrid, incoó a la interesada actas de disconformidad, por el concepto impositivo y períodos citados, en las que se hacía constar que el sujeto pasivo era copropietaria de un inmueble, el cual se transmitió en 1992 por un importe de 725.500.000 pesetas (4.360.342,82 euros), siendo la adquisición de la nuda propiedad en 1959 y del usufructo en 1989; que el valor de adquisición es de 23 millones más gastos, con total de 27.755.783 pesetas (166.815,62 euros), y el valor de transmisión es de 41.834.250 pesetas (251.428,91 euros); que el incremento tributable es de 13.335.097 pesetas (80.145,55 euros) correspondiendo al ejercicio 1992 un incremento de 4.000.529 pesetas (24.043,66 euros), y al ejercicio 1993 la cantidad de 9.334.568 pesetas (56.101,88 euros) y unos rendimientos de capital en concepto de intereses por importe de 20.350.000 pesetas (122.305,96 euros).

Los hechos consignados, a juicio de la Inspección, constituyeron infracción tributaria grave, estimándose que la sanción tributaria procedente es del 60% de la cuota tributaria.

En definitiva, al objeto de analizar la mencionada sentencia de la Audiencia Nacional, nos encontramos ante un supuesto de hecho en el que un sujeto pasivo adquiere la nuda propiedad de un inmueble por herencia paterna, mientras que el usufructo se adquiere años después, a la muerte de su madre.

Dicha adquisición del usufructo es, en realidad, la consolidación o reagrupamiento de las facultades dominicales plenas en la persona del propietario, pero no es que se adquiriera el usufructo cuando el usufructuario cesa en su derecho, ya que, según la interpretación del Juez, el usufructo no se transmite, se extingue.

Consecuencia de lo anterior, no cabe entender que con ocasión del fallecimiento de uno de los cónyuges, el sujeto pasivo (hijo) no adquiere derecho alguno, ya que el usufructo se extingue con la muerte del usufructuario, con lo que el reintegro al propietario de esas facultades anteriormente desmembradas no puede datarse en la fecha de consolidación del pleno dominio, sino que el momento de adquisición del bien a efectos de una futura transmisión del mismo será el de la adquisición de la propiedad por vía hereditaria.

En efecto, el Juez destaca la necesidad de estimar la demanda, ante la constatación de que no ha habido incremento de patrimonio alguno puesto de manifiesto en 1992 como consecuencia de una adquisición supuesta de un usufructo en 1989, siendo de destacar que el TEAC, en su resolución, omite por completo todo razonamiento de refutación de las alegaciones vertidas a propósito de esta cuestión en el recurso de alzada, pues no se puede considerar admisible la remisión genérica e inmotivada a las reglas legales que disciplinan los incrementos de patrimonio.

SECTOR FINANCIERO VS. SECTOR INMOBILIARIO, MATRIMONIO DE CONVENIENCIA

LA SUBIDA DE TIPOS DE INTERÉS ABRE UNA BRECHA ENTRE LOS DOS SECTORES EN UN MOMENTO DE REAJUSTE EN EL SECTOR INMOBILIARIO.

MARIA JOSÉ LUNA

Cualquier tipo de relación, ya sea de carácter personal o profesional, pasa por diversos estados anímicos durante su existencia. Y la relación que el sector inmobiliario y financiero mantienen no es una excepción, son sectores que se interrelacionan, dependen uno del otro - en su gran mayoría -, y como cualquier gran relación que se precie, pasa por momentos de excelencia y optimismo, y otros en el que el pesimismo se convierte en un constante.

Y en estos momentos, nos encontramos en uno de esos momentos bajos. El mes de agosto ha dejado una de las noticias más preocupantes y no sólo para el conjunto de las familias españolas, sino también para los agentes inmobiliarios. Se trata del aumento que han experimentado las hipotecas en cuestión de meses.

La subida del euríbor, situándose a principios de septiembre en 4,763 puntos, el índice más alto de los últimos siete años, ha sido el causante del encarecimiento de las hipotecas, lo que ha obligado a los españoles a destinar un mayor porcentaje de su renta a la adquisición de vivienda.

Una circunstancia que endurece la labor de los agentes inmobiliarios, ya que el crédito hipotecario supone en la gran mayoría de los casos (en el 90% de las transacciones) la llave para vender una vivienda.

Una situación difícil, pero si superable. Tanto el sector inmobiliario como financiero sabe de la necesidad que tiene el uno del otro, saben que son sectores condenados a entenderse sobretodo por el bien de la sociedad y de la economía.





En España existen ocho millones de familias hipotecadas. Según el Instituto Nacional de Estadística el importe medio de las hipotecas ascendió en junio a más de 148.000 euros. En el segundo trimestre pagar la hipoteca supuso a las familias el 44,8% de su renta bruta, casi dos puntos más que al cierre de 2006. Este porcentaje contrasta con el 36,7% de la renta bruta que era necesario destinar al piso en 2005 y con el 35% de 2004.

Sin embargo, el precio medio de la vivienda libre se situó al cierre del primer semestre de este año (2.054 euros por metro cuadrado, un 5,8%) en la menor tasa de subida desde finales de 1998, fecha del inicio del boom inmobiliario.

Lo que significa que el crecimiento del precio de la vivienda se ha atemperado, al contrario que los tipos de interés.

No obstante, la Ministra de Vivienda, Carmen Chacón pide tranquilidad a los hipotecados, ya que la situación en nuestro país "no es alarmante" y la solución para muchas familias pasa por el alquiler.

A pesar de la subida, el euríbor sigue siendo el tipo de interés de referencia más utilizado, ya que se aplicó al 87,7% de los nuevos créditos. El plazo medio de las hipotecas constituidas en junio, según el INE, fue de 27 años para las financiadas por Cajas de Ahorro y de 26 para las concedidas por los bancos.

Es decir, tomando como referencia el plazo medio y el tipo de interés de las hipotecas en cajas de ahorros y el importe medio de hipotecas para vivienda, la cuota mensual media de un préstamo hipotecario en junio fue de 809,28 euros, lo que supone cien euros más respecto a junio de 2006.

Las organizaciones de usuarios ya han puesto el grito en el

★

La pregunta que todo el mundo se hace es ¿cuándo va a terminar la carrera hacia el infinito emprendida por el euríbor desde el año 2004?

cielo, ya que el esfuerzo de las familias por pagar la hipoteca está llegando al límite, siendo las más perjudicadas las que firmaron su hipoteca a partir de 2004 y 2005.

¿Por qué ha subido el euríbor?

Para explicarlo hay que analizar varios factores. El más importante es que las entidades tomaron nota del comunicado del Banco Central Europeo, el cual hizo pensar que la crisis de las hipotecas de alto riesgo en EEUU haría replantearse al BCE la subida de los tipos. Una noticia que ha influido negativamente en los mercados. Las tormentas financieras provocadas por la crisis han despertado el fantasma de la falta de liquidez en el sistema interbancario. Y, como todo mercado, el del dinero se rige por el principio de la oferta y la demanda: si hay menos liquidez, el precio del bien que escasea aumentará. Por eso el euríbor va al alza.

La pregunta que todo el mundo se hace es ¿cuándo va a terminar la carrera hacia el infinito emprendida por el euríbor desde el año 2004?

Reajuste del sector inmobiliario español

Lo cierto es que la subida de tipos de interés, la desaceleración del mercado inmobiliario y el temor desatado en el mercado de capitales por las hipotecas basuras en EEUU ha repercutido con fuerza en las valoraciones del mercado inmobiliario español.

★
Las relaciones perfectas no existen, pero si pueden convertirse en el binomio perfecto y fuerte, o por el contrario, en ¿las dos caras de la misma moneda?



Las compañías y los agentes inmobiliarios han visto como en los últimos meses, las entidades financieras se han mirado con lupa los préstamos que concedían y revisaban los ya suscritos. Las inmobiliarias más afectadas por este endurecimiento de créditos han sido las promotoras de viviendas, por el mayor riesgo que conlleva la compra de un suelo o el inicio de una promoción.

Además, el sector inmobiliario está muy ligado al sector financiero, ya que la facilitación de recursos e hipotecas potencia una mayor actividad (tanto en el sector construcción como en ventas).

De hecho, la situación es preocupante pero no alarmante en España. Evidentemente, tal y como hemos comentado, existe una desaceleración del sector de la vivienda en nuestro país, derivada del endurecimiento de las condiciones de crédito y de una cierta madurez del ciclo del sector vivienda, pero los expertos afirman que se trata de una desaceleración gradual.

Es decir, las condiciones de financiación se han endurecido pero no han superado determinados límites, ya que el Euríbor se sitúa en el mismo nivel que a finales del 2000.

Además, la demanda real de vivienda sigue existiendo, el crecimiento del sector vivienda no ha estado sostenido por una demanda artificial, sigue habiendo una demanda real de viviendas.

Y el sector financiero lo sabe muy bien.

Sabe del reajuste que está experimentando el mercado inmobiliario, pero también sabe que el acceso a una vivienda pasa por ellos, en formato hipoteca, lo que supone un importante activo para cualquier entidad.

Y en España las condiciones en las que se otorgan hipotecas no implican tanto riesgo como en EEUU. Con casi un billón de euros en créditos hipotecarios concedidos por bancos, cajas y otras entidades financieras en estos momentos, el saldo dudoso se elevaría hasta los 34.221 millones de euros, según cálculos de la Asociación Hipotecaria Española.

Aún así, hay que mantenerse atento y tomar ejemplo de lo que ha pasado en países como EEUU o Reino Unido para no cometer los mismos errores. Tanto uno como otro sector, el inmobiliario y el financiero.

Las relaciones perfectas no existen, pero si pueden convertirse en el binomio perfecto y fuerte, o por el contrario, en ¿ las dos caras de la misma moneda?

Lobby empresarial para defenderse de la crisis hipotecaria

Ante esta situación de incertidumbre, las promotoras inmobiliarias más importantes del país, incluyendo las que cotizan, han decidido unirse en un nuevo grupo de interés con el objetivo de incrementar la confianza en el mercado inmobiliario.

Este nuevo consorcio estará formado por un total de 14 empresas, entre las que destacan Colonial, Metrovacesa, Sacyr Vallehermoso o Fadesa. Una de las principales tareas del lobby será mantener un contacto permanente con inversores y analistas internacionales y aumentar la confianza en el mercado inmobiliario español, tanto de los particulares como de los grandes fondos internacionales.

VIVIENDAS DE AUTOR, EN BUSCA DE LA EXCLUSIVIDAD

PROMOTORES E INMOBILIARIAS BUSCAN EL RECLAMO DE ARQUITECTOS Y DISEÑADORES DE FIRMA

La arquitectura y el interiorismo están viviendo uno de sus grandes momentos.

La autoría arquitectónica de un museo, un puente o una bodega no escapa al conocimiento de nadie actualmente. Todos sabemos que el Guggenheim es de Frank Ghery al igual que las bodegas de Marqués de Riscal en La Rioja, que la Valencia más moderna es obra de Santiago Calatrava al igual que el actual puente que se está construyendo en Venecia y que se contrapone estéticamente a la ciudad de los canales.

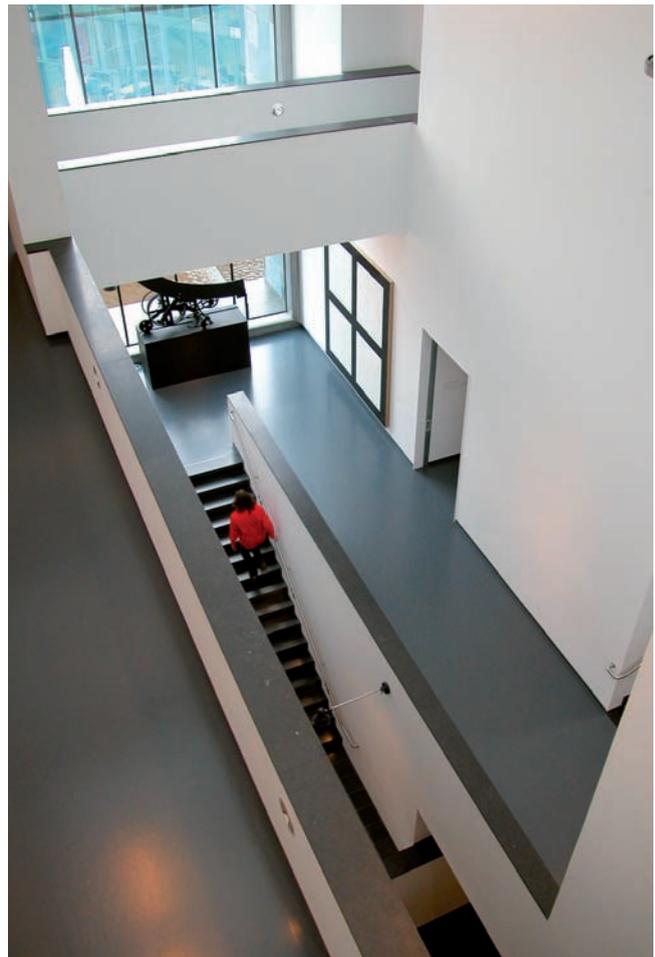
Todo el mundo recordará la polémica suscitada por la decoración de la casa del Príncipe Felipe de Borbón, firmada por Pascua Ortega, o bien, la importante campaña mediática que el Hotel Puerta América de Madrid ha obtenido al reunir los más prestigiosos arquitectos y diseñadores del mundo, único en su categoría.

Los promotores buscan la excepcionalidad y la diferencia y por ello recurren a profesionales de prestigio internacional.

Los pisos con firma de diseñadores estrella se han puesto de moda. Espacios que pretenden crear vínculos entre creatividad y hábitat en los barrios más exclusivos de las grandes ciudades.

El concepto responde a una nueva estrategia del negocio inmobiliario internacional: viviendas de marcas exclusivas que se conciben, construyen y venden, incluso, en cooperación con los interioristas y arquitectos más prestigiosos del momento y destinadas a un determinado target.

Uno de los primeros diseñadores en sacar provecho ha sido el francés Philippe Starck en ciudades como Hamburgo, Munich y, próximamente, en Madrid. Cada uno de los apartamentos diseñados por el francés puede personalizarse. Por ejemplo, en Hamburgo, los vecinos comparten espacios comunes (lobby, pasillos, ascensores y espacios wellness), y optan entre cuatro estilos de decoración interior: Clásico, Natural, Minimalista y Cultural. También ofrece la posibilidad de adquirir todo el continente de la vivienda bajo el sello de Starck, incluso los muebles, u optar por sólo una parte del programa. Las 63 viviendas, de entre 70 y 260 metros cuadrados, estarán listas a finales de este año. Su precio oscila entre los 400.000 euros y los 7,3 millones.



A las más de 4.000 viviendas que ya llevan la marca de Philippe Starck en ciudades como Londres, Hong Kong o Nueva York, se sumarán próximamente 28 apartamentos en el corazón del Madrid.

El primer edificio de Starck en Madrid será en colaboración con el grupo inmobiliario español Monteverde, con 3.000 metros cuadrados de superficie. Se ha elegido un inmueble de la calle Santa Isabel, cercano al museo Reina Sofia para crear todo un entorno de lujo.

Tal carga de diseño es sólo un ejemplo a lo que responde, según expertos en investigación social, a las necesidades



de una sociedad con una elevada motivación por mejorar. Y las constructoras opinan que el auge de la demanda de viviendas en las ciudades europeas llama a la especialización para captar al cliente más pudiente. Sobre todo a los solteros.

En las grandes urbes alemanas, cunas de esta tendencia, uno de cada dos hogares está ocupado por una sola persona. La Fundación Tendencias Futuras de la Universidad de Hamburgo cree que el “futuro es urbano” y quien se lo pueda permitir vivirá en la ciudad para ahorrar tiempo, y precisamente, será en el universo urbano donde se dé la mayor polarización entre los ricos y los pobres del universo. Una supuesta situación que se aleja a la tendencia surgida en los últimos años de “democratizar el diseño” y que grandes cadenas comerciales como Ikea o Hábitat han popularizado con éxito, facilitando que las nuevas formas, los nuevos diseños puedan estar al alcance de todo el mundo, sin limitaciones de precio o de funcionalidad. Sin duda, una realidad plural que dista de las viviendas de “marca” o “firma” por su carácter de “apto para todos los públicos”, pero aún así, siguen siendo productos marca tal, que son fácilmente reconocibles por el gran público.

Es decir, independientemente de su precio o calidad, en el fondo se trata de diseños de marca. Una circunstancia y una realidad que se está dando en las viviendas.



Las voces más críticas sostienen que una vivienda escapate no es un hogar. Lo cierto es que en la actualidad existen continuos cambios en los estilos en interiorismo, decoración y arquitectura, incluso comparables a los cambios de la moda. Una situación que se ha sabido aprovechar comercialmente, y vemos como modistos crean muebles y accesorios, y cadenas textiles como Zara presenten colecciones para el hogar, idea que la sueca H&M llevará a cabo durante este próximo otoño.

A todo ello, hay que añadir que cada mes se inaugura un nuevo hotel de diseño en alguna parte del mundo, y la gente viaja mucho y comparte este proceso. En España el primer hotel de autor (de cinco estrellas) fue el Hotel Domine en Bilbao, firmado por Javier Mariscal y Fernando Salas, situado frente al Guggheim. Un hotel precedido por otros cientos que se convierten en un reclamo para el cliente, que no sólo busca confort y funcionalidad sino diseño y originalidad, en definitiva, sentirse especial y único.

ZAPATERO ANUNCIA LA DESGRAVACIÓN FISCAL DEL ALQUILER Y AYUDAS PARA LOS MÁS JÓVENES

El pasado día 18 de septiembre, el presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, y la ministra de Vivienda, Carme Chacón, presentaron en el Palacio de la Moncloa las dos medidas de su plan para facilitar el acceso a la vivienda, que quieren que entren en vigor el **próximo 1 de enero de 2008**.

La primera de las medidas es una desgravación fiscal para el alquiler para las rentas más bajas, sin límite de edad.

La segunda, es una medida concreta destinada a facilitar el acceso de los jóvenes a la vivienda.

Se trata de una ayuda directa de **210 euros al mes** para los jóvenes entre 22 y 30 años que cobren **menos de 22.000 euros al año**, que son ocho de cada diez, según el propio presidente del Gobierno. Además, el plan prevé un préstamo de 600 euros para la fianza exigida por los propietarios y un aval de seis meses.

Las dos medidas son compatibles, según aseguró durante la rueda de prensa Rodríguez Zapatero.

Con estas medidas, el Zapatero, pretende que "la vivienda deje de ser un problema y pase a ser un derecho en este país".

El presidente del Gobierno ya había anunciado que este otoño el Ejecutivo daría un "gran salto" para facilitar a los jóvenes el acceso a la vivienda y contribuir a su **emancipación** fomentando las políticas de alquiler.

La semana anterior a esta rueda de prensa, Chacón se reunió con los responsables de Vivienda de las Comunidades Autónomas para analizar las propuestas de su Ministerio y presentó el plan como "un asunto de Estado que requiere un sólido consenso", y parece ser que así ha sido puesto que tan sólo hemos tenido que esperar una semana para que dicho anuncio se concretara en propuestas reales.

En un primer análisis rápido de dichas medidas, y sin leer la letra pequeña, parecen bastante ajustadas a la realidad,

es decir, realmente los límites marcados de renta para acceder a dichas ayudas corresponde con la realidad de los jóvenes de este país, compensando así las falsas ayudas para la adquisición de vivienda que tan lejos están del perfil mayoritario demandante.

Medidas como estas, ayudaran a reactivar la demanda bien seguro, pero no a corto plazo, o de manera inmediata, puesto que muchos esperaran a la entrada en vigor de dichas ayudas para independizarse, ralentizando mas si cabe la demanda de este último trimestre del 2007.



¡¡CRISIS!!

Hemos pedido a LUIS FOLGADO, de FOLGADO y SOTO, a quien muchos ya conocéis, su particular visión sobre la crisis.



España Gana ante Letonia y en los bares de Andalucía ni se comenta. Sólo se habla de una cosa... Hay crisis inmobiliaria pero no importa porque Chaves va a dar pisos pre-electorales.

Sólo en Andalucía han cerrado, en el último año, más de tres mil agencias y las bajas van en aumento. Más de once mil empleados de inmobiliaria en el paro serían suficientes como para movilizar a políticos, sindicatos, ONGs y a Manolo el del Bombo. Pero nada de esto sucede porque el sector se encuentra absolutamente atomizado. Van echando el cierre una a una, en silencio, sin dejar rastro... Paradojas de la vida; lo que se alquila o se vende ahora es el propio local.

Columnistas sin el menor conocimiento del sector, ya tienen tema para sus comentarios en los papeles de la mañana. Tertulianos omnisapientes que no han pisado una agencia en su vida, babeaban en los micrófonos sus reflexiones ante una crisis que, por supuesto, todos vaticinaban. Catedráticos de Universidad muy leídos, analizan en profundidad lo sucedido y aportan el toque solemne a esta comitiva... Todos han venido a este funeral.

Si los agentes inmobiliarios esperan que toda esta corte de plañideras mediáticas les den la solución están soñando. Y si esperan que se la de yo, también.

Eso sí, no pienso irme de este artículo sin aportar alguna sugerencia para los que pretendan sobrevivir al mal del ladrillo.

Lo primero es asociarse. Si esos once mil parados hubieran estado arropados bajo el paraguas de una asociación profesional del sector, los políticos hubieran apuntalado el edificio como lo han hecho con SEAT, Santana Motor, Astilleros, Construcciones Aeronáuticas y tantas y tantas quiebras técnicas. Hubieran inyectado parte del dinero que las agencias les ayudaron a recaudar con la venta de pisos, y se hubieran hecho fotos con cara de buenos, que estamos en campaña.

Lo segundo es hacer las cosas mejor. Antes de impartir un curso en Benidorm, el pasado agosto, tuve tiempo para realizar un "mystery shop" (hacerme pasar por cliente, en cristiano) en seis oficinas de lo mejorcito de la zona... Luego, casi lloroso, comenté con mi cliente... "tenemos mucho trabajo". Secretarías haciendo pompas con el chiche mientras me atendían, comerciales que me pedían los datos y me despachaban con un "ya le llamaremos". Veteranos asesores que no salían a recibirme a la puerta, ni se levantaban, ni se presentaban, ni salían a despedirme. Delegados de oficina que no hacían más que repetirme que lo que yo buscaba era casi un imposible... ¡Y yo sólo quería un apartamentito en la playa! El colmo llegó cuando una de las comerciales me mostró una foto y me dijo "mire que piso más cutre"... Panorama desolador.

Forme a su gente y fórmese para hacer cada día las cosas mejor. Forme con su prima la psicóloga que tiene las tardes libres, forme con la academia de abajo, forme usted mismo, pero forme, porque la formación anima a los comerciales y les enseña a trabajar mejor. Forme hasta hartarse.

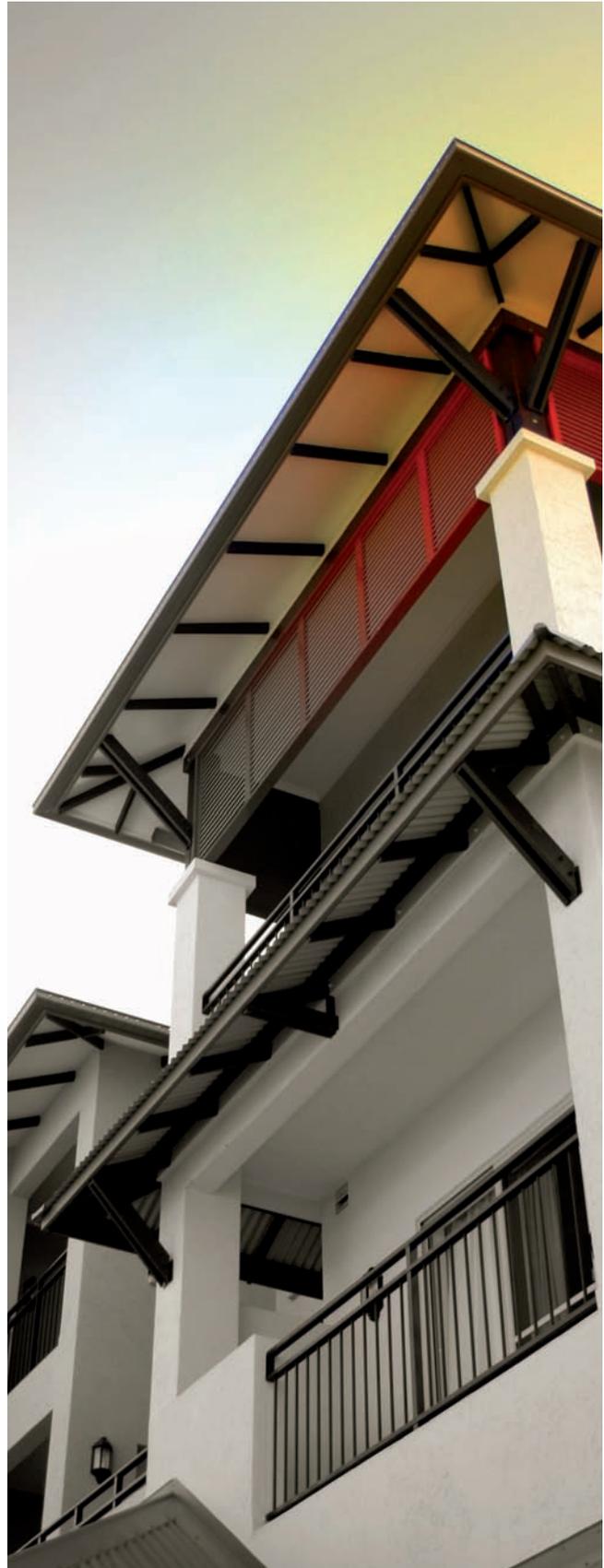
Lo tercero es no tirarse al charco de la publicidad, de lo contrario sólo conseguirá una bonita extremaunción. La publicidad suele ser la puntilla de las empresas con dificul-

tades. Hay otras formas de conseguir clientes, pero de eso hablamos en la próxima...

Es posible que mi artículo haya resultado duro. Los que me conocen saben que no me gustan los paños calientes, soy más realista que todo eso y tengo los pies en el suelo de los pisos. Por eso, estoy seguro de que sólo los mejores saldrán fortalecidos de esta crisis y tendrán menos competidores que nunca. Los que no estén dispuestos a luchar que vayan cerrando (es la mejor manera de ahorrar costes).

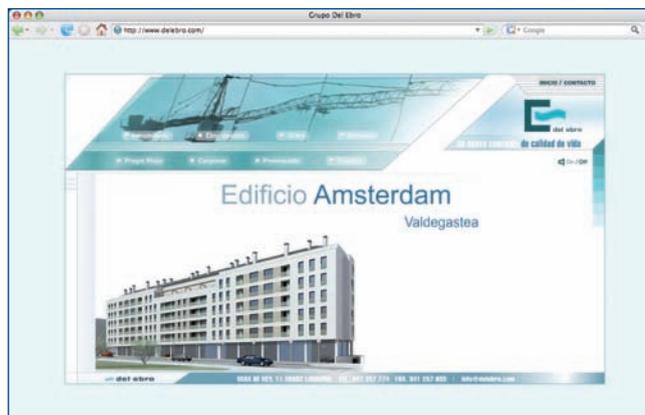
LUIS C. FOLGADO DE TORRES

ES PSICÓLOGO INDUSTRIAL Y MASTER EN MARKETING POR AEDE. LLEVA FORMANDO EQUIPOS DE VENTA DE VIVIENDAS DIECISIETE AÑOS Y CON ELLOS ACUDE A REALIZAR VISITAS DE VENTA POR TODA ESPAÑA PARA LAS AGENCIAS MÁS PUNTERAS, POR EJEMPLO FINCAS CORRAL (300 OFICINAS), GESINAR (22 OFICINAS), GRUPO UNICASA (187 OFICINAS), PRIMERA GRUPO INMOBILIARIO (47 OFICINAS), MÁS DE NUEVE MIL COMERCIALES HAN ACUDIDO A CITAS DE VENTA Y CAPTACIÓN CON ÉL Y DESDE HACE YA CASI 2 AÑOS ALGUNOS DE VOSOTROS HABÉIS PODIDO COMPARTIR ALGUNA DE SUS SESIONES DE FORMACIÓN CON SU PARTICULAR ESTILO Y VISIÓN PRÁCTICA DE LA PROFESIÓN.



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.delebro.com



Inmobiliaria del Ebro además de la gestión y asesoramiento en la compra, alquiler y venta de bienes inmuebles de todas las empresas del grupo, que abarcan el territorio de Logroño, Valencia o Polonia. También ofrece servicios para la construcción como el alquiler, venta y mantenimiento de maquinaria de elevación para obras.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

José Ignacio Gil Valgañón. Nº 74

Tel. 941 25 77 74 Fax 941 25 70 55

UBICACIÓN:

Logroño, La Rioja.

www.guria.net



Estos expertos dejan muy claro desde el principio que forman parte de nuestra asociación. La página además del buscador de inmuebles nos ofrece diversas ofertas y novedades con fotografías e información lo que permite hacerse una buena idea de cada producto.

PÁGINA PERTENECIENTE A LOS EXPERTOS:

Gloria Amiama Marquínez. Nº 722

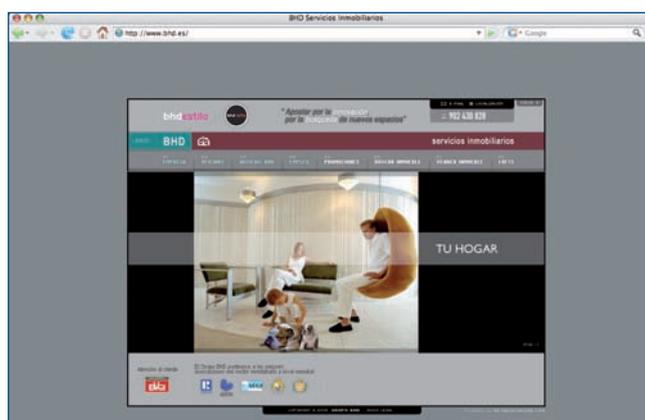
Martín Muguruza Toledo. Nº 758

Tel. 943 63 22 14 Fax 943 63 22 50

UBICACIÓN:

San Sebastián (Guipúzcoa)

www.bhd.es



La web de este Experto nos ofrece un diseño moderno y atractivo con los servicios característicos de una web inmobiliaria. Como peculiaridad, podemos destacar la parte dedicada a los "lofts" en el que nos ofrece un link que nos permite encontrar información detallada sobre este tipo de vivienda: historia, características, promociones y la posibilidad de adquirir mobiliario.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Francisco Luís Segarra Gosálvez Nº 745

Tel. 964 22 50 52 Fax 964 72 20 59

UBICACIÓN:

Castellón

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

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, JULIO 2007

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	5,283
• De cajas de ahorro	5,362
• Del conjunto de entidades de crédito	5,326
• Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,750
• Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	4,236
• Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)	4,564
• Tipo interbancario a 1 año (Mibor)*	4,563

*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 AGOSTO 2006 - AGOSTO 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:

Períodos	Incremento relativo %
• Marzo 2006 a Marzo 2007 (Base 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
• Julio 2006 a Julio 2007 (Base 2006)	2,2
• Agosto 2006 a Agosto 2007 (Base 2006)	2,2

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

0,1%

CAMBIO DEL PLAN GENERAL CONTABLE.

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



Presumiblemente, el 1 de enero de 2008 entrará en vigor el nuevo Plan General Contable (PGP), una reforma de la normativa contable por la que cambiará la forma en la que las empresas deban presentar su información financiera.

Esta reforma consiste en un plan económico cuyo objetivo es que se alcance una continuidad en la aplicación de los criterios contables, donde las cuentas representen una imagen fiel de la empresa. Los cambios se esperan en las normas de registro contable, inmovilizado material e inmaterial, y en los apartados de arrendamientos e instrumentos financieros, entre otros. Además, también se prevé la aprobación prevista de un PGC específico para la PYME que, de aprobarse a la par con el Plan General, facilitará en gran medida la interpretación y aplicación de esta nueva normativa en las pequeñas y medianas empresas.

En este sentido, el nuevo PGC tratará de adaptar las NIC (Normas Internacionales de Contabilidad) a la realidad de la economía española, pero siempre dentro del marco legislativo de la Unión Europea.

El cambio más significativo de la reforma del PGC implicará que haya dos grupos menos de contabilidad, de ahí la importancia de actualizar los programas de contabilidad, ya que va a cambiar la forma de presentar las cuentas, con nuevos balances, nuevos informes y más cambios que se irán conociendo poco a poco. En este sentido, ante las variaciones que se producirán, tanto el software de contabilidad como el contrato de mantenimiento del mismo, van a tener a partir de ahora una mayor importancia.

Algunos distribuidores de programas de contabilidad van a ofrecer a sus clientes con contrato de mantenimiento la actualización del programa de contabilidad adaptado al nuevo PGC gratuitamente, así como una herramienta para convertir la contabilidad al nuevo Plan General Contable.

Escribo este artículo con el propósito de que aquellos que no deriváis los trabajos contables a una gestoría o asesoría, os informéis sobre cómo y cuando la empresa propietaria del software de contabilidad que estáis utilizando va a poner a disposición de sus clientes las actualizaciones necesarias para adaptarse al nuevo Plan General Contable, y si os compensa disponer de un contrato de mantenimiento de dicho software para minimizar las contrariedades que puedan surgir en el proceso de adaptación.



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