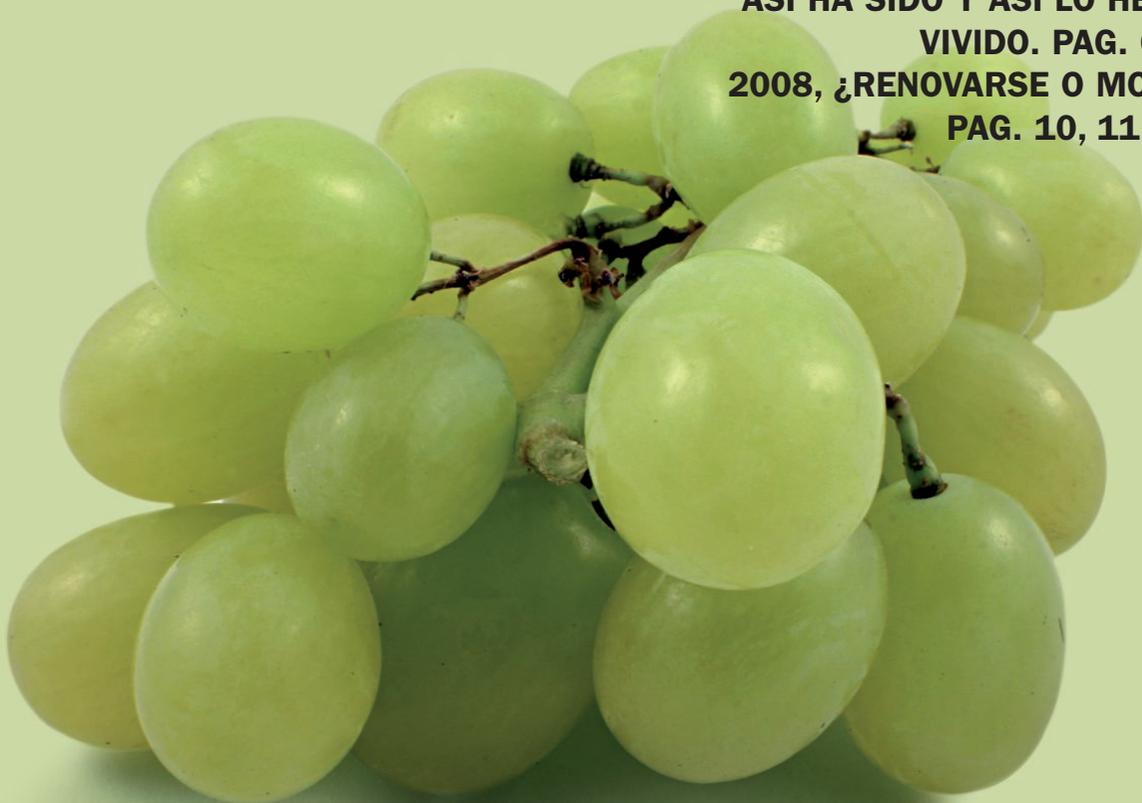




## 2007, FINAL E INICIO DE CICLO

ASÍ HA SIDO Y ASÍ LO HEMOS  
VIVIDO. PAG. 6 Y 7  
2008, ¿RENOVARSE O MORIR?  
PAG. 10, 11 Y 12



### RESUMEN

PAG. 6 - 7  
Resumen anual 2007



### FISCAL

PAG. 9  
Productos financieros  
asimilados a la "cuenta  
vivienda".



### INFORMACIÓN

PAG. 13 - 14  
Las inmobiliarias alertan  
de que hay "una bolsa de  
demanda retenida".



### ASAMBLEA GENERAL

PAG. 3 - 4  
Asamblea general 2007



## AL MAL TIEMPO BUENA CARA

Cuando salga a la luz esta revista ya se habrá celebrado en Mallorca la Asamblea anual de la Asociación. Estas líneas están escritas unos días antes de su celebración, no obstante, sí puedo decir que las ideas sobre los temas a tratar están muy claras. Todos somos conscientes de cómo está el sector, las perspectivas que se prevén con posterioridad a esta fecha.

Como Asociación, nuestro interés se va a centrar en el incremento de las ventas de nuestros asociados por encima de los intereses de nuestra Asociación.

Es de vital importancia decir que la Asociación disfruta de buena salud económica pero ahora es momento de destinar el cien por cien de los recursos en actividades de formación dirigidas a nuestros asociados. La mejor manera de afrontar los momentos en los que se registra un descenso de las ventas es reconociéndolo para así poder estudiar de manera clara y urgente las necesidades de futuro y poder incrementar los resultados de nuestras empresas. No podemos quedarnos quietos a esperar qué pasa sin hacer nada. Por ello, hemos decidido realizar en el mes de diciembre reuniones en Madrid y Barcelona para tratar de forma exclusiva temas relacionados con el mercado inmobiliario, posibilidades de mejorar, ayudas a nuestros asociados, proyectos de interés y cualquier tipo de intercambio en base a nuestra experiencia que nos pueda reportar beneficios.

Con anterioridad a estas reuniones, podéis aportar ideas para estudiar en las reuniones citadas. Me las podéis enviar a mi email, [inmobiliaria@iregua.com](mailto:inmobiliaria@iregua.com) con nombre y teléfono para poder pasarlo así a nuestras oficinas para su estudio. Seréis vosotros los que decidiréis las aportaciones y propuestas que consideraréis de interés a cuál es necesario destinarle recursos. Asimismo, podéis apuntaros a las diferentes iniciativas que resulten para agilizar el desarrollo de la misma.

Es en momentos difíciles cuando más se valoran las ideas. Alguno de nosotros llevamos más de treinta años en el sector y está demostrado que en momentos como el que atrevamos es cuando los empresas sólidas se refuerzan y el propio mercado depura a las que no tendrían que estar.

**Óscar Martínez Solozábal**  
Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año V, número 55. Diciembre 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<sup>a</sup> Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M<sup>a</sup> Nieves Atienza Tosina, M<sup>a</sup> Dolores Marchal Cabrera. **Gerente** Nuria Alcalá Piñol.  
**Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1<sup>o</sup> 5<sup>o</sup>. 08010 Barcelona **Tel.** 902 30 90 20 **Fax** 902 30 90 21 **Web** [www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com)  
**Mail** [administracion@inmoexpertos.com](mailto:administracion@inmoexpertos.com)  
**Diseño** Oxigen comunicació gráfica **Redacción** Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Farnós-Franch Asesores Asociados, Maria José Luna, Nuria Alcalá Piñol, Trinidad Gómez Lázaro. Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.

## SUMARIO

### BREVES DE LA ASOCIACIÓN

**PÁGINA 3** FELIZ NAVIDAD CONVENIO CON LA UNIÓN DE CONSUMIDORES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA REUNIONES DE TRABAJO EN MADRID Y BARCELONA  
**PÁGINA 15** UN CONCEPTO DE INFORMÁTICA

### RESUMEN ASAMBLEA

**PÁGINA 4 Y 5** ASAMBLEA GENERAL 2007

### RESUMEN ACTIVIDADES

2007 **PÁGINA 6 Y 7**  
RESUMEN ANUAL 2007

### EXPERTOS EN LO JURÍDICO

**PÁGINA 8** INEXISTENCIA DE RESPONSABILIDAD DE LA INMOBILIARIA

### EXPERTOS EN LO FISCAL

**PÁGINA 9** PRODUCTOS FINANCIEROS ASIMILADOS A LA "CUENTA VIVIENDA"

### EXPERTOS INMOBILIARIOS

**PÁGINA 10, 11 Y 12**  
LA DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS PRINCIPAL ESTRATEGIA PARA HACER FRENTE AL REAJUSTE DEL SECTOR

**PÁGINA 13 Y 14** LAS INMOBILIARIAS ALERTAN DE QUE HAY "UNA BOLSA DE DEMANDA RETENIDA"

## 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.

ANTONIO JOSÉ RUÍZ  
PALOMINO

Número afiliado: 2357  
Población: Almería  
Provincia: Almería

EUGENIO SANTAMARÍA  
GARCÍA

Número afiliado: 2358  
Población: Gijón  
Provincia: Asturias

HECTOR GARCÍA VÁZQUEZ

Número afiliado: 2359  
Población: Martorell  
Provincia: Barcelona

RAFAEL TAMAYO PORRES

Número afiliado: 2360  
Población: Aguadulce  
Provincia: Almería

M<sup>ra</sup> CARMEN GARCÍA  
MONTEAGUDO

Número afiliada: 2361  
Población: Palma de Mallorca  
Provincia: Palma de Mallorca

LUIS MIGUEL MARFIL  
MORENO

Número afiliado: 2362  
Población: Málaga  
Provincia: Málaga

JOAQUÍN ROSA GRANA-  
DOS

Número afiliado: 2363  
Población: Baena  
Provincia: Córdoba

ISABEL VALENZUELA  
SORIA

Número afiliada: 2364  
Población: Galapagar  
Provincia: Madrid

JUAN ROIG PERELLÓ

Número afiliado: 2365  
Población: Palma de Mallorca  
Provincia: Palma de Mallorca



## FELIZ NAVIDAD

Apenas quedan unos días para que finalice 2007, un nuevo año que nos alegramos haber podido compartir con vosotros, y que esperamos sea el primero de un largo camino para todos los que os habéis sumado a la familia durante alguno de estos 12 meses pasados. FELIZ NAVIDAD Y PRÓSPERO 2008.

## CONVENIO CON LA UNIÓN DE CONSUMIDORES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Después de casi 2 años de contactos y alguna reunión, podemos anunciaros ya la firma del convenio con la Unión de Consumidores de la C. Valenciana. La firma y acto protocolario tendrá lugar el día 13 de diciembre en el salón de actos del colegio de notarios de Valencia.

Después de la firma y la introducción del evento por parte de nuestro Presidente, se darán unas ponencias sobre “Mediación inmobiliaria, derechos de los consumidores en la compraventa, reclamación judicial frente a los incumplimientos contractuales”, a cargo de nuestro abogado

## REUNIONES DE TRABAJO EN MADRID Y BARCELONA

Los próximos días 18 de diciembre y 15 de enero, en Madrid y Barcelona respectivamente, se han convocado reuniones de trabajo para debatir y aportar ideas sobre como superar la situación actual del sector y cual debe ser el apoyo de la Asociación en estos momentos. Esperamos vuestra participación para poder fijar las herramientas a desarrollar para el 2008.

## ASAMBLEA GENERAL 2007

El 2007 va llegando a su fin, y una señal de ello es la celebración habitual de la Asamblea General de la Asociación que este año, como ya sabéis, tuvo lugar en Palma de Mallorca.

La Isla nos recibió con frío y algunas lluvias a los primeros, pero nos despidió con sol y un par de días despejados que a muchos acompañó en su turismo por la ciudad de Palma y alrededores.



Los actos con motivo de la celebración de la XIX Asamblea General se iniciaron el viernes 16 de noviembre a las 17h con una conferencia muy interesante sobre la situación actual del sector inmobiliario y como hacer frente a ella, de la mano de Miguel Villaroya, el cual consiguió que todos los asistentes prestaran máxima atención y participaran con sus opiniones.

Damos las gracias a Miguel por compartir con nosotros sus conocimientos y sabiduría.



Después de la ponencia, rápido a cambiarnos para asistir a la cena de hermandad que se celebró en otro rincón maravilloso de la isla: una masía típica mallorquina del siglo XIII, donde fuimos recibidos con "balls de bot", baile típico mallorquín, y chupa-chups de sobrasada.





También desde estas líneas agradecemos profundamente a Pedro J. Arellano, su gran colaboración en los preparativos y sus labores de anfitrión que tanto nos facilitaron la estancia.



Y... tras poco mas de 6 horas de sueño para unos y bastante menos para otros, al día siguiente nos reunimos de nuevo para celebrar, ahora sí, la XIX Asamblea General de la Asociación, cuya apertura fue a las 10,30 en 2ª convocatoria, y su clausura a las 14h horas. Fueron poco mas de 3 horas intensas, de exposiciones, aclaraciones, ruegos y preguntas.



Gracias a todos por participar un año más en este evento. Y puesto que una imagen vale más que mil palabras, os pedimos FOTOS, quisiéramos hacer un recopilatorio de las fotos mas representativas de vuestra estancia en Mallorca, la foto que resuma vuestra participación en la XIX Asamblea, la foto divertida, la foto de paisaje, del hotel, del grupo de nuevas amistades... etc... dicho recopilatorio se publicará en la revista de Enero 2008 para animar a los compañeros que no asistieron a sumarse al grupo la próxima vez.

# RESUMEN ANUAL 2007

Se termina el 2007 y con ello nos llega el momento de repasar lo que ha sido el año para todos y así nos ayude a reflexionar sobre lo bueno y lo mejorable, para encauzar el 2008 con ilusión y fuerza.

## ENERO

5 6 7 8  
12 13 14

Iniciamos el año con las últimas convocatorias del curso TÉCNICAS DE VENTAS, a petición de compañeros afiliados. El 8 en Granada y el 19-20 en Tenerife.

## FEBRERO

5 6 7 8  
12 13 14

Continuamos con la formación, en esta ocasión, con los Seminarios de CAPTACIÓN DE EXCLUSIVAS + TALLER INFORMÁTICO, que tuvieron lugar el 2 en Barcelona y el 23 en Madrid.

El 7 de Febrero tuvo lugar el encuentro con los compañeros de Navarra y País Vasco en San Sebastián, después de un primer intento fallido debido a un fuerte temporal a finales de Enero. Tras una mañana intensa y el almuerzo de hermandad, por la tarde contamos con la participación de nuestro asesor jurídico y el presidente en unas charlas sobre el estado del sector.

El 22 de Febrero se realiza la primera reunión del año de los miembros de la Junta Directiva y así planificar al máximo como sería el 2007 para los Expertos Inmobiliarios.



## MARZO

5 6 7 8  
12 13 14

Tras la anulación del curso de FISCALIDAD de Valencia y Valladolid por falta de asistencia, desde la Asociación se decidió mantener una de las convocatorias y juntar los asistentes el 23 y 24 en Madrid.

## ABRIL

5 6 7 8  
12 13 14

Seminario de CAPTACIÓN DE EXCLUSIVAS + TALLER INFORMÁTICO: Valladolid (2 Abril).

El 17 de Abril tuvo lugar en Madrid una reunión con alta participación y muy productiva entre Junta Directiva y Delegados de la zona con el fin de debatir propuestas y sugerencias, de cara a afianzar las relaciones entre la Asociación y sus afiliados.



En este mes sale al mercado la 1ª REVISTA INMOEXPERTOS TENERIFE.



**MAYO**5 6 7 8  
12 13 14

Tras el éxito de la múltiples convocatorias de curso “Técnicas de venta” y tras la petición de algunos de vosotros del curso de DIRECCIÓN COMERCIAL se realizaron dos sesiones una en Barcelona (18 de Mayo) y la otra en Madrid (25 de Mayo) con un gran volumen de participación.

**JUNIO**5 6 7 8  
12 13 14

Curso de TASACIONES: - Sevilla (8 y 9 Junio)  
- Vitoria (29 y 30 Junio)

El 21 de Junio se realizó un encuentro entre Expertos en Valladolid, a petición de su delegado y otros expertos. Nuestro presidente y J. Manuel Pernas, asesor jurídico, se reunieron primero con los compañeros de Castilla y León en un almuerzo de hermandad donde se trataron aspectos de ámbito general y temas particulares como p.ej: nueva revista INMOEXPERTOS. Tras el almuerzo se sumaron otros profesionales para presenciar unas charlas muy amenas.

**JULIO**5 6 7 8  
12 13 14

Curso de TASACIONES: A Coruña (13 y 14 Julio)

**SEPTIEMBRE**5 6 7 8  
12 13 14

A petición de los propios afiliados y sus delegados, durante este mes tuvieron lugar tres encuentros:

- BARCELONA (17 de Septiembre) Reunión de trabajo de afiliados de la Comunidad para la creación de la revista INMOEXPERTOS.
- VIGO (21 de Septiembre) Por la mañana se hizo una reunión de trabajo exclusiva para afiliados que por la tarde, y después del almuerzo de Hermandad se extendió a no afiliados, con un gran éxito de participación
- MADRID (26 de Septiembre) Los afiliados de la Comunidad realizaron un análisis detallado del convenio con Aragón y sus ventajas, además de repasar los demás convenios y herramientas para compartir inmuebles.

Curso de MARKETING INMOBILIARIO: Barcelona (28 Septiembre)

**OCTUBRE**5 6 7 8  
12 13 14

Reunión de Junta Directiva el 02 de Octubre en Barcelona para preparar la próxima Asamblea General.  
Curso de MARKETING INMOBILIARIO: Madrid (19 Octubre)

**NOVIEMBRE**5 6 7 8  
12 13 14

17 Noviembre, Palma de Mallorca- XIX ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE LA ASOCIACIÓN.

22 Noviembre, Madrid - Ponencia junto con CONSUMO, la UNIÓN DE CONSUMIDORES DE ESPAÑA y el MINISTERIO DE VIVIENDA.

**DECEMBER**5 6 7 8  
12 13 14

13 Diciembre - Firma de CONVENIO con la UNIÓN DE CONSUMIDORES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

# INEXISTENCIA DE RESPONSABILIDAD DE LA INMOBILIARIA

## VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL- SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE MADRID DE 18 DE MARZO DE 2007:

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

Esta sentencia trata del siguiente supuesto: un comprador de una VPO demanda al vendedor y a la Inmobiliaria solicitando la devolución del doble de la cantidad entregada como señal -6.000 €- alegando que no pudo comprar la vivienda pues no fue informado de que tenía el carácter de VPO, y el Banco no les concedió financiación. El Juzgado de 1ª Instancia estimó íntegramente la demanda y condenó al vendedor y a la Inmobiliaria, solidariamente, a que abonanaran la cantidad de 6.000 €, intereses y costas.

El vendedor y la Inmobiliaria recurrieron ante la Audiencia. En primer lugar la Audiencia estudia el recurso del vendedor, y lo desestima. Entiende, en definitiva, que el vendedor no informó, ni al comprador ni a la Inmobiliaria, pese a que lo conocía, de que la vivienda era de VPO. Indica la Audiencia que el vendedor debía haber avisado al comprador de este hecho, o bien haber iniciado las actuaciones pertinentes para, en su caso, descalificar la vivienda.

A continuación la Audiencia realiza una breve reflexión sobre los diferentes tipos de arras en los contratos de compraventa. Por su trascendencia para esta profesión y como puro recordatorio, a continuación transcribimos literalmente los comentarios de la Audiencia Provincial de Madrid al respecto: *“El concepto de arras o señal admite varias acepciones, unas llamadas “penitenciales”, que son las contempladas por el art. 1454 C.c., que tienen naturaleza de multa o pena, correlativa al derecho de las partes a desistir a su arbitrio del contrato; otras, denominadas “confirmatorias”, que son expresión de un contrato con fuerza vinculante que no facultan, por tanto, para resolver la obligación contraída, que normalmente corresponden con las entregas o anticipos a cuenta del precio, junto a las cuales pueden ponerse además las conocidas como “penales”, con las que, en efecto, se confunden cuando lo entregado como señal no se imputa al precio, sino que funciona de modo similar a lo que ocurre con la cláusula penal del art. 1152 C.c., como resarcimiento, en este caso anticipado, para el caso de incumplimiento y siempre con la posibilidad de que la obligación pactada sea estrictamente cumplida. .... de forma que las dudas que puedan surgir en cuanto a*

*cuál de ellas es la recogida en cada caso concreto han de resolverse utilizando las normas de interpretación de los contratos en orden a lo que quisieron las partes fuese el alcance y eficacia de dichas arras, ..... es doctrina de la Sala de dicho Alto Tribunal la de que no cabe entender que el empleo de la palabra “señal” exprese necesariamente la facultad de separarse del contrato, pudiendo ser estimada, sin error, como anticipo del precio, y que el contenido del art. 1454 del C. Civil no tiene carácter imperativo, sino que, por su condición penitencial, para que tenga aplicación es preciso que por una voluntad de las partes, claramente constatada, se establezcan tales arras, expresando de manera clara y evidente la intención de los contratantes de desligarse de la convención por dicho medio resolutorio, ya que, en otro caso, cualquier entrega o abono habrá de valorarse y conceptuarse como parte del precio y pago anticipado del mismo o como pena convencional, teniendo tal precepto legal un carácter excepcional, que exige una interpretación restrictiva”.*

Como hemos dicho la Audiencia desestima el recurso del vendedor. Ahora bien, en cuanto al recurso presentado por la Inmobiliaria señalar que la Audiencia definitivamente, estima el mismo, absuelve a la Inmobiliaria y obliga al vendedor a pagar las costas de ésta de Primera Instancia. La Audiencia entiende que no es posible buscar una responsabilidad de origen contractual en la actuación de la Inmobiliaria, pues, en realidad, ningún contrato liga a ésta con el comprador, sino sólo con el vendedor. Tampoco es aplicable la teoría de la responsabilidad por culpa o negligencia (art. 1902 C.c.), pues no es responsabilidad de la Inmobiliaria si la vivienda figura inscrita como o no de VPO. La Audiencia culpa al vendedor de la ocultación de este hecho, llegando a señalar que nada se ha probado respecto del dato de si la Inmobiliaria conocía o no la calificación de VPO de la vivienda.

Por último la Audiencia indica que en ningún caso puede condenarse a la Inmobiliaria a devolver el duplo de la señal entregada ya que ésta ni recibió la señal ni se obligó a su devolución.

# PRODUCTOS FINANCIEROS ASIMILADOS A LA “CUENTA VIVIENDA”

BUFETE FARNÓS-FRANCH ([www.bufete-ff.com](http://www.bufete-ff.com))

La Dirección General de Tributos, en consulta vinculante de 6 de junio de 2007, trata un supuesto en el que un contribuyente le plantea qué productos financieros pueden tener la consideración de asimilados a “cuenta vivienda”, así como que requisitos formales deben reunir los mismos. En particular, la cuestión se centra en indicar si tienen tal consideración, entre otros, los depósitos financieros o los seguros de ahorro a corto plazo.

La contestación de la Dirección General de Tributos se formuló con arreglo a la normativa vigente en el momento de presentación de la consulta, sin que su contenido se hubiese visto modificado por la aprobación de la nueva Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

La resolución establece que la deducción por inversión en vivienda habitual vendrá establecida por determinados requisitos y circunstancias y que los contribuyentes podrán aplicar dicha deducción en función de las cantidades satisfechas en el período de que se trate por la adquisición o rehabilitación de la vivienda que constituya o vaya a constituir su residencia habitual.

Los contribuyentes también podrán aplicar esta deducción por las cantidades que se depositen en entidades de crédito, en cuentas que cumplan los requisitos de formalización y disposición que se establezcan reglamentariamente, y siempre que se destinen a la primera adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual, con el límite de 9.015,18 euros anuales.

Dicho desarrollo reglamentario establece que se considerará que se han destinado a la adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual del contribuyente las cantidades que se depositen en entidades de crédito, en cuentas separadas de cualquier otro tipo de imposición, siempre que los saldos de las mismas se destinen exclusivamente a la primera adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual del contribuyente.

El Reglamento del IRPF también articula los supuestos en que se pierde el derecho a la deducción, cuando el contri-

buyente disponga de cantidades depositadas en la cuenta para fines diferentes de la primera adquisición o rehabilitación de su vivienda habitual. En caso de disposición parcial se entenderá que las cantidades dispuestas son las primeras depositadas.

Las dos referencias reglamentarias ponen de manifiesto la indisponibilidad del saldo de la «cuenta vivienda» para otros fines distintos a la primera adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual. La exigencia de exclusividad en cuanto al destino de las cantidades depositadas en la entidad de crédito implica que dichas cantidades no pueden ser invertidas, con independencia del plazo, en cualquier tipo de activo que comporte titularidad, aunque sea compartida, por parte del depositante.

La Dirección General de Tributos, establece con carácter general que, para considerar un depósito como cuenta vivienda, el primero tiene que reunir las siguientes características:

- a) Ha de tratarse de un depósito en una entidad de crédito.
- b) La cuenta con su saldo ha de permanecer en un depósito separado de cualquier otro tipo de imposición, permitiendo conocer sus movimientos y saldo en cualquier momento.
- c) Debe tratarse de un destino exclusivo, es decir, las cantidades aportadas no pueden destinarse, temporalmente y en tanto se materializan en la inversión en vivienda dentro del plazo reglamentariamente establecido, a efectuar inversiones en cualquier otro tipo de activo que comporte titularidad, aunque sea parcial, del contribuyente, sino que han de permanecer en la cuenta con un único destino final, la primera adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual de este.

Por lo demás, manifiesta la Dirección General de Tributos, que no cabe hacer una mayor pormenorización de productos financieros susceptibles de deducción, ya que la casuística es muy amplia y en cada caso habría que analizar el contrato bancario y en función de sus características concluir si cumplen los requisitos o no.

# LA DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS PRINCIPAL ESTRATEGIA PARA HACER FRENTE AL REAJUSTE DEL SECTOR

MARIA JOSÉ LUNA

Ante el reajuste que está experimentando el sector inmobiliario, las empresas han de replantearse su gestión tanto operativa como estratégicamente. La clave para superar con éxito esta situación es ahondar en la profesionalización de los agentes inmobiliarios y en la diversificación del producto con el objetivo de dejar de despachar pisos y comenzar a venderlos.

Es evidente de que el mercado ha cambiado de ciclo y por ello hay que reconsiderar la situación y saber adaptarse para conseguir surgir de esta etapa como una empresa más fuerte y más competitiva que sabe aprovechar las oportunidades del momento. Por el contrario, las lamentaciones conllevan a la desaparición del mercado.

Un aspecto positivo de esta situación es la tendencia que ha seguido el mercado inmobiliario en los últimos meses, ya que está haciendo desaparecer la especulación de la vivienda, un hecho que favorece a todos, especialmente a los clientes, que podrán adquirir sus viviendas a precios más reales y asequibles, asesorados además por verdaderos profesionales.

Las recomendaciones para afrontar esta difícil etapa pasan por una revisión de la viabilidad de la cartera de negocios, una adecuada diversificación de las actividades que se impulsan y de los productos que se ofertan, darle un vuelco al marketing con el desarrollo de productos inmobiliarios orientados a determinados segmentos de mercado y a la





profesionalización de la gestión empresarial y de las ventas. Especialmente llamativo y viable para las pequeñas y medianas inmobiliarias resulta la diversificación de producto, entendida también como innovación, para hacer frente al reajuste del sector.

### Servicios integrales, llave en mano

La posibilidad de ofrecer al cliente un atractivo abanico de servicios vinculados al sector terciario y a la gestión es un camino viable para ampliar cuotas de mercado y crecer internamente para hacer frente a la desaceleración del segmento residencial. Explorar nuevas oportunidades como la vivienda protegida, la promoción de viviendas pequeñas para hogares monoparentales, conjuntos para la tercera edad y el estudio de las necesidades del colectivo inmigrante son cuestiones reales a tener muy en cuenta.

Otras posibles vías del mercado son la gestión patrimonial o de alquileres, la vivienda protegida, la rehabilitación de edificios y productos no residenciales como son los hoteles y centros de ocio, enunciados complementarios a la venta o alquiler de viviendas.

El mundo de los seguros también es un ámbito en el que desarrollar la actividad empresarial. Muchas inmobiliarias han ampliado su oferta como prescriptoras e incluso como agentes de seguros, facilitando a los clientes la gestión de sus seguros de hogar, de la comunidad, de garantía de rentas o alquileres... etc.

En la diversificación también puede incluirse la gestión de servicios financieros con nuevos productos adaptados a cada tipo de cliente: Hipoteca Tranquila, Asegurada, Joven,

o especial para Inmigrantes. Es decir, convertirse en el intermediario necesario y en el puente para llegar a la obtención de la tan temida y deseada hipoteca. Y justo en un momento tan delicado como es el que vivimos en el que la concesión de hipotecas se ha complicado y los tipos de interés son más altos.

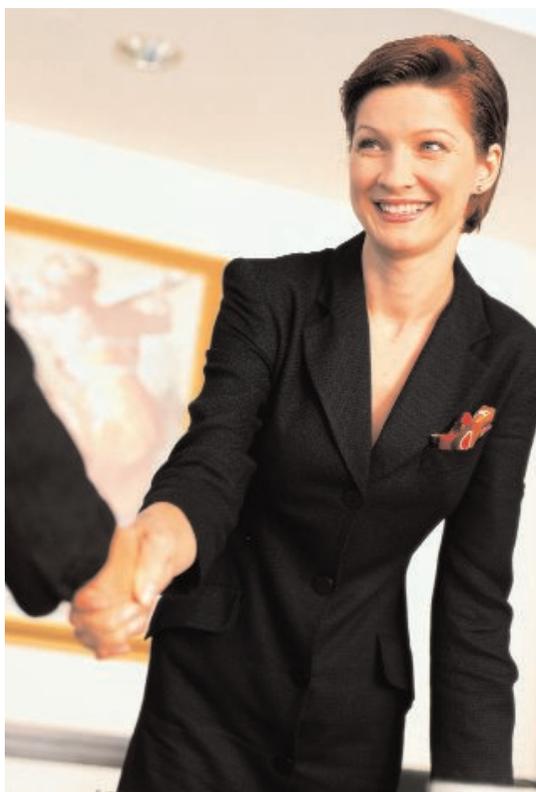
La fórmula ya esta inventada. Hoy en día, es fácil encontrarse con agencias inmobiliarias o administraciones de fincas que ofrecen al cliente toda una serie de servicios integrales a su cliente ya sean de carácter comercial, de gestión o relacionadas al campo jurídico.

Para ello es necesario, y muy importante, atesorar un capital humano profesionalizado, de forma directa o indirectamente, pero siempre transmitiendo una cultura de empresa sólida y eficaz.

El agente inmobiliario tiene que ofrecer seguridad, reforzada y avalada por su experiencia en el sector y sus múltiples tomas de contacto con los diferentes ámbitos con los que ha lidiado en el ejercicio de su profesión. Es su valor añadido: la experiencia.

Los servicios van desde la asesoría jurídica: derecho de la propiedad, sucesiones, donaciones... hasta la valoración de inmuebles y tasaciones, análisis de la situación del mercado inmobiliario, incluso, asesoramiento en decoración y equipamiento así como en el mantenimiento de una vivienda. Incluso se puede ir más allá y realizar proyectos de arquitectura e interiorismo, gestionar y coordinar obras de nueva construcción y reformas de todo tipo.

**\* El agente inmobiliario tiene que ofrecer seguridad, reforzada y avalada por su experiencia en el sector.**



En definitiva, gestión, consultoría y aplicación de modelos llave en mano relacionados con el ámbito de la propiedad son una línea de negocio que no se ve afectada por las fluctuaciones del ciclo inmobiliario.

La nueva fisonomía de la empresa inmobiliaria también permite ampliar la oferta con servicios a empresas relacionadas con la fiscalidad y con el asesoramiento a la hora de realizar inversiones urbanísticas o patrimoniales...

Son algunos ejemplos de que es posible ir más allá de la venta de una vivienda o un local. El cliente valora muy positivamente el tener un solo interlocutor profesional, cónplice y de confianza, que le resuelva todos sus problemas o dudas en cuanto a gestión.

Para el agente inmobiliario el ofrecer servicios integrales le abre nuevas puertas a un mercado más amplio y competitivo, en sintonía con las actuales políticas económicas y de mercado. La diversificación de producto es sinónimo de profesionalidad, de conocer las necesidades reales del mercado y en consecuencia, incrementar las posibilidades de crecimiento, de innovación y sobre todo, marcar la diferencia.



# LAS INMOBILIARIAS ALERTAN DE QUE HAY “UNA BOLSA DE DEMANDA RETENIDA”

## EL SECTOR DICE QUE NO VENDE PORQUE LOS CLIENTES CREEN QUE LOS PISOS BAJARÁN

MARIA JOSÉ LUNA

Es una realidad que el sector inmobiliario no atraviesa un buen momento. Y el último salón inmobiliario celebrado en España, el Barcelona Meeting Point ha sido un reflejo de esta difícil situación, donde se ha puesto de manifiesto la preocupación de los empresarios.

Promotores e intermediarios admiten que las ventas de pisos han caído y lo atribuyen a la existencia de una bolsa de “demanda embalsada o retenida” pero también han dejado claro que la demanda no está agotada. Es decir, el problema, según explican los expertos, es que permanece contenida. Los potenciales compradores con solvencia, presos de la incertidumbre que envuelve al mercado inmobiliario, han decidido posponer su decisión, confían en que se produzca una caída del precio de la vivienda en los próximos meses. Creen que sí retrasan la operación podrán ahorrar-se un buen puñado de euros.

Esta contención de la demanda es la que explica el desplome de las cifras de ventas en lo que llevamos de año. El descenso se agudizó aún más a partir del mes de agosto coincidiendo con la crisis financiera de los mercados internacionales a raíz del crash de las hipotecas subprime. «Nadie imaginaba que se frenara en seco», admiten algunos empresarios del sector que reconocen que ni con regalos ni con campañas publicitarias se logran despegar las ventas.

Hasta el mes de septiembre, los contratos apalabrados por las grandes empresas inmobiliarias cotizadas se han reducido una medida del 50% con respecto a los nueve primeros meses de 2006, según los resultados presentados hasta el momento a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Dependiendo de las zonas, el descenso es más acusado. Las comercialización de pisos en algunas zonas de costa y en la periferia de las grandes urbes están





\* ***Creen que sí retrasan la operación podrán ahorrarse un buen puñado de euros.***

prácticamente paralizadas desde hace meses.

Por el contrario, las inmobiliarias sostienen que los precios no bajarán y advierte que si toda esta demanda sale de golpe al mercado, los precios pueden volver a escalar.

Expertos en el sector han señalado que hay una demanda de entre 400.000 y 500.000 viviendas anuales que en 2007 no se venderán. No se están acercando a los pisos piloto las familias necesarias para llegar a esta cifra, por lo que esta demanda, basada en factores demográficos y de necesidades se está embalsando. En el supuesto que salga de golpe, podría suponer repuntes de precio demasiado rápidos.

El pesimismo no se instala en el sector, ya que se confía en los compradores que están a la espera para despachar parte del stock que se está acumulando sin vender. Aunque a corto plazo seguirá habiendo sobreoferta. El año pasado se vendieron 390.000 viviendas nuevas, según el Colegio de Registradores, mientras que se iniciaron al menos 700.000. Además, los inversores, que hasta ahora suponían el 15% de los compradores, dejan el mercado residencial, en especial el vacacional, y se retiran ante la expectativa de no revalorización.

Los más veteranos del sector tampoco demuestran estar preocupados por la caída de ventas y aconsejan capear el temporal como en las crisis de los ochenta y los noventa.

Un estudio de Habitat Inmobiliaria apunta a que el 75% de los potenciales compradores aplazan su decisión de compra por el precio de la vivienda. El mensaje que manda el mercado es claro: el freno es el precio. Ahora cabe preguntarse si porque lo consideran alto o porque hay expectativas de una mayor moderación.

Por su parte, la organización del salón Barcelona Meeting Point ha negado la crisis del sector tras haber conseguido durante la feria un volumen de negocio que según una primera estimación rondaría los 5.000 millones de euros.



# ECONOMÍA

## TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, OCTUBRE 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	5,534
• De cajas de ahorro	5,566
• Del conjunto de entidades de crédito	5,551
• Tipo activo de referencia cajas de ahorro	6,125
• Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	4,309
• Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)	4,647
• Tipo interbancario a 1 año (Mibor)*	4,639

\*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 OCTUBRE 2006 - OCTUBRE 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 %
• 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
• Septiembre 2006 a Septiembre 2007 (Base 2006)	2,7
• Octubre 2006 a Octubre 2007 (Base 2006)	3,6

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

# 1,3%

# UN NUEVO CONCEPTO DE INFORMÁTICA

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



En alguna ocasión ya he comentado que la tendencia a largo plazo de la informática consiste en conseguir que el usuario tenga una máquina con acceso a Internet y punto. Ya no tendrá programas instalados en su ordenador ni documentos almacenados en su disco duro. Todo lo que necesite estará en la red.

Hace algo más de un año leí una noticia, que además tuvo bastante repercusión mediática, en la que se informaba de que en Estados Unidos se había puesto a la venta un ordenador muy económico que sólo tenía instalado un navegador de Internet, y en el que no se podían instalar más programas. Hoy en día con un ordenador de este tipo muchos usuarios podrían efectuar todas las operaciones que realizan habitualmente, ya que las aplicaciones web 2.0 están desarrollándose a pasos agigantados, y los grandes como Microsoft o Google, por poner un ejemplo, no se están quedando atrás en ofrecer todos estos servicios gratuitamente.

Boy a tomar como punto de referencia en este artículo a Hotmail y a Google, mas que nada por que son los más conocidos. Microsoft mediante Hotmail empezó ofreciendo el servicio de correo electrónico gratuito al igual que muchos otros, y Google por su parte también empezó a ofrecer su servicio de e-mail mediante Gmail.

Estos servicios se han ido ampliando poco a poco, y siguen en ello y no pararán hasta poder ofrecer una verdadera suite ofimática. En ambos casos, a parte del correo electrónico ya se dispone de agenda, calendario, notas, de herramientas para almacenar y compartir fotografías y vídeos, utilidades para desarrollar y publicar fácilmente páginas web personales, y un sin fin de aplicaciones. Si entramos en la web [www.google.es](http://www.google.es) y hacemos un click en la opción "más >>", nos encontraremos con un generoso menú que estoy casi seguro de que satisfará las necesidades de la mayoría de usuarios domésticos.

En el caso de Microsoft, su última propuesta es el Office Live, un nuevo servicio de su Windows Live, que ya con este nombre nos dice mucho de sus pretensiones. De momento estaba disponible la versión beta del Office Live, y digo estaba, porque se han visto desbordados en su lanzamiento y han tenido que restringir el acceso en algunos países, entre ellos le ha tocado a España, no obstante se supone que lo solucionarán en breve.

AH San Fermin  
C/Ribera Mendia s/n  
31000 Burizada  
(Pamplona), Navarra.  
T: 948 136 000  
F: 948 136 010  
info@ahsanfermin.com

en Pamplona  
Navarra

En AH Sanfermin Suites, encontrará un ambiente agradable y acogedor donde predomina el diseño y la funcionalidad, los cuales están compaginados con una gran oferta de servicios para hacer más agradable su estancia.

Recepción 24 horas  
Bar-cafetería y Desayunos  
Conexión wi fi gratuita, Ciber corner  
Servicio de Mensajería y Fax  
Antena parabólica  
Limpieza diaria  
Servicio de tintorería  
Aire climatizado  
Cajas de seguridad  
Servicio guarda equipajes  
Garaje con acceso directo  
Hipermercado en el mismo edificio



AH Sanfermin Suites, es un edificio inaugurado en el año 2.007, se ha construido pensando en ofrecerle un moderno e innovador diseño, todo ello sin que tenga que prescindir de la calidez y confort que usted se merece.

Alberga en su interior, 86 cómodas y agradables Suites completamente exteriores, insonorizadas y climatizadas, que le garantizarán sentirse "como en casa...", y a la vez disfrutando de todos los servicios de un gran hotel.

AH Sanfermin Suites, está ubicado en una de las principales arterias que llevan al corazón de Pamplona, en tan solo 5 minutos. Situado en un entorno privilegiado, le proporcionará el confort, la tranquilidad, y el servicio que usted busca.

Para que no le falte de nada, y su estancia sea agradable, las 86 Suites se componen de Salón, Cocina, Habitación y Baño todo ello completamente equipado.



86 Suites para sentirse como en casa

AH *San Fermin*



www.ahsanfermin.com