



## TÍPICOS TÓPICOS

PAG. 8, 9 Y 10



### ACTUALIDAD

PAG. 4  
Firma del convenio con la UCCV  
“Agentes de intermediación inmobiliaria: garantías y responsabilidades”



### FISCAL

PAG. 7  
Aspectos formales en la deducción del IVA



### INFORMACIÓN

PAG. 11 y 12  
Las inmobiliarias invierten en publicidad un 50% más para reactivar sus ventas durante el 2008



### INFORMACIÓN

PAG. 13  
Fengh Shui en la oficina



## CON IDÉNTICA ILUSIÓN

El año 2007 ha terminado inmerso en pleno proceso de normalización del sector inmobiliario y de la construcción. Un proceso que sin duda, como ya se ha dicho en varias ocasiones desde estas mismas páginas, depurará el mercado y mantendrá con las puertas abiertas a los verdaderos profesionales del sector.

La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios inicia este 2008 con la intención de llevar a cabo nuevos proyectos, siempre, con la mirada puesta en un mismo objetivo: ofrecer el mejor servicio a los asociados, para que éstos puedan hacer lo propio con sus clientes.

Hay que tener en cuenta que en la actual coyuntura, el cliente analiza y compara dónde le ofrecen mejor servicio y mejor precio. Los tiempos en los que todo se vendía han quedado atrás.

Como todos sabemos, el ejercicio que ahora termina ha supuesto un cambio notable para los profesionales del sector inmobiliario con un considerable descenso en el número de operaciones.

Es por ello, por lo que tenemos que echar a volar la imaginación con el fin de materializar iniciativas que nos mantengan en el mercado como profesionales de prestigio en nuestras respectivas zonas de influencia.

En definitiva, La Asociación afronta este nuevo año 2008 buscando nuevas ideas, iniciativas, nuevos servicios que mejoren la atención al cliente y sobre todo, con la misma ilusión que cuando la APEI echó a andar. Una ilusión y una alegría que la Asociación quiere trasladar a todos los asociados para animaros a seguir el camino.

Feliz Año Nuevo

**Óscar Martínez Solozábal**  
Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año V, número 56. Enero de 2008.

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 **Mail** administracion@inmoexpertos.com **Diseño** Oxigen comunicación gráfica **Redacción** Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Farnós-Franch Asesores Asociados, María 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 AÑO NUEVO  
ACTUALIZACIÓN LISTADO 2008 PARA LOS JUZGADOS  
AVISO IMPORTANTE:  
E-MAILINGS ASOCIACIÓN Y ANTISPAM

**PÁGINA 4** FIRMA DEL CONVENIO CON LA UCCV  
"AGENTES DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA: GARANTÍAS Y RESPONSABILIDADES"

**PÁGINA 15** UN NUEVO CONCEPTO DE INFORMÁTICA

### EXPERTOS EN LO JURÍDICO

**PÁGINA 6** EL COMPRADOR PRETENDE REHUSAR EL PAGO DEL PRECIO POR LA COMPRAVENTA DE UN PISO DE PRIMERA MANO POR EXISTIR DEFECTOS CONSTRUCTIVOS

### EXPERTOS EN LO FISCAL

**PÁGINA 7** ASPECTOS FORMALES EN LA DEDUCCIÓN DEL IVA

### EXPERTOS INMOBILIARIOS

**PÁGINA 8, 9 Y 10** TÍPICOS TÍPICOS

**PÁGINA 11 Y 12** LAS INMOBILIARIAS INVIERTEN EN PUBLICIDAD UN 50% MÁS PARA REACTIVAR SUS VENTAS DURANTE EL 2008

### EXPERTOS EN ACCIÓN

**PÁGINA 13 Y 14** FENG SHUI EN LA OFICINA

## 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.

-----  
ALFONSO GUTIÉRREZ

ROIZ

Número afiliado: 2366

Población: Potes

Provincia: Cantabria

-----  
AUREA SOLE BANUS

Número afiliada: 2367

Población: Vilassar de Dalt

Provincia: Barcelona

-----  
JUAN JOSÉ GUERREROS

IBÁÑEZ

Número afiliado: 2368

Población: Logroño

Provincia: La Rioja

-----  
PABLO ALBIZUA TOQUERO

Número afiliado: 2369

Población: Amurrio

Provincia: Álava

-----  
JUAN RAMÓN VENTOSA

PALA

Número afiliado: 2370

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

-----  
SANTIAGO SÁNCHEZ

RODRÍGUEZ

Número afiliado: 2371

Población: Sevilla

Provincia: Sevilla

-----  
ANABEL PLIEGO LECHUGA

Número afiliada: 2371

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

## FELIZ AÑO NUEVO

Y tras un pequeño paréntesis navideño, para algunos, de vuelta con el trabajo. Desde estas líneas os deseamos feliz año nuevo.



## AVISO IMPORTANTE: E-MAILINGS ASOCIACIÓN Y ANTISPAM

Desde SEPTIEMBRE DE 2007 han entrado en vigor nuevas normativas para la reducción drástica de los SPAM (correo no deseado). Estas obligan a todos los ISP (quienes tienen el hospedaje de vuestras cuentas de correo electrónico, sean dominios propios o hotmails, yahoos, o telefónicas ... etc...) a tener un sistema antispam mucho más restrictivo donde deben autenticar tanto al emisor como al receptor de los mails.

Si has detectado que hace meses que no recibes e-mailings de la Asociación, probablemente es porque te los detecta como spam, puesto que la actividad informativa de este último trimestre ha sido intensa.

Deberías notificar a tu ISP que dé autorización a nuestro correo emisor: administracion@inmoexpertos.com. El motivo a alegar para que os lo autoricen, es de peso, estáis afiliados a dicha organización y esta es una de las vías de comunicación principales.

## ACTUALIZACIÓN LISTADO 2008 PARA LOS JUZGADOS

Os recordamos que existen unos listados informativos que la Asociación manda anualmente a los juzgados, proporcionando el contacto de todos aquellos Expertos que, una vez, superados los cursos de tasaciones quieran voluntariamente constar en ellos y, por lo tanto, recibir posibles peticiones desde los juzgados de informes de tasaciones para litigios. Con motivo de la actualización de dicho listado para el 2008, os informamos que todos aquellos que queráis daros de baja, si es que normalmente no podéis atender las peticiones cuando os llegan, deberéis llamar a la sede de la Asociación e indicárnoslo antes del 28 de Enero.

Para cualquier aclaración, no dudéis en llamar a la sede de la Asociación, al teléfono: 902 30 90 20

## FIRMA DEL CONVENIO CON LA UCCV

El pasado día 13 de diciembre la Asociación firmó convenio con la Unión de Consumidores de la Comunidad Valenciana. El acto protocolario tuvo lugar en la sede del Colegio Notarial de Valencia, al cual siguieron unas charlas y ponencias muy interesantes sobre la mediación inmobiliaria y las leyes de protección y defensa de los consumidores.

Durante la última semana de diciembre, se colgó en la extranet de la web de la Asociación toda la documentación necesaria para la adhesión al convenio y los contratos consensuados con la UCCV. Además, todos aquellos que os adheriréis recibiréis unos adhesivos distintivos para colocarlos en lugar visible.

Con esta nueva firma ya son 6 las comunidades con las que tenemos convenio. Esperamos seguir ampliando acuerdos en 2008.

En momentos como este en el que la demanda escasea, este tipo de acuerdos son vitales, puesto que a las inmobiliarias adheridas les aportará una ventaja competitiva importante respecto al resto de mercado. Por ello, a todos aquellos que pertenecéis a una comunidad con la que tene-



mos convenio, os animamos a revisar los acuerdos pactados, y a sumarlos a ellos.

A los compañeros sin convenio os decimos que a partir de enero retomaremos contactos con la Unión de Consumidores de España, para alcanzar un acuerdo estatal que nos facilite las negociaciones por comunidades y así dar igualdad de oportunidades a todos los afiliados, seáis de donde seáis.

## “AGENTES DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA: GARANTÍAS Y RESPONSABILIDADES”

Este era el título de la mesa redonda organizada el pasado día 22 de Noviembre, en Madrid, por la Unión de Consumidores de España en la cual se nos pidió que participáramos. Damos las gracias a Jesús Manuel Pernas, asesor jurídico de la Asociación, por su intervención y defensa de los profesionales serios del sector, puesto que en dicho encuentro se presentó a los medios un estudio sobre la intermediación

inmobiliaria, profundizando en los tipos de contratos que se utilizan y en sus cláusulas abusivas. Gracias a la intervención de la Asociación en dicho acto, pudimos dejar constancia de la existencia en el mercado de buenos profesionales, y de que la nuestra, es la única asociación con convenios con las Uniones de Consumidores.



# Formación inmobiliaria

## Manuales prácticos para inmobiliarias

formación  
inmobiliaria

**"Vender en Tiempos de Cambio"**. Un manual lleno de ideas para vender en los tiempos actuales.

Pags.: 50

P.V.P.: 40 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

**"Metodología de la Gestión Comercial Inmobiliaria"**. Manual imprescindible para asesores comerciales, donde se aborda de forma práctica todo lo relacionado con el día a día en la venta y captación de

Pags.: 164

P.V.P.: 115 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

**"Técnicas de Dirección Comercial Inmobiliaria"**. Todo lo que necesita saber un directivo inmobiliario a la hora de dirigir su equipo.

Pags.: 147

P.V.P.: 115 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

**"Libro de Procedimiento Inmobiliario"**. Todas las tareas a realizar por la agencia punto por punto, ideal para conseguir la excelencia que le llevará al éxito.

Pags.: 71

P.V.P.: 89 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

**"Gestión Estadística de una Agencia Inmobiliaria"**. Llevar el control de lo que sucede en una agencia, de cómo se gestionan los recursos publicitarios, la gestión de ratios comerciales y mucho más, es ahora más fácil con este manual.

Pags.: 43

P.V.P.: 89 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

**"La excelencia en la captación de viviendas"**. Un manual que va mucho más allá de explicar cómo se consiguen viviendas para vender.

Pags.: 67

P.V.P.: 65 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

**"¿Por qué vende tanto un "crack"?"** Descubra lo que los grandes vendedores de viviendas no quieren o no saben contarnos.

Pags.: 50

P.V.P.: 65 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

Todos los manuales son editados por Folgado y Soto. Al precio se añadirán los gastos de envío. Se pueden adquirir contrarreembolso, o mediante transferencia previa.

Folgado y Soto es la única consultora dedicada en exclusiva a la formación inmobiliaria.

Nuestros consultores y colaboradores son Licenciados Universitarios y Masters en Marketing y Dirección Comercial.

La formación que Folgado y Soto imparte desde hace 17 años, es una formación clara, directa y sin rodeos. Una formación orientada a los resultados y no basada en la teoría. Una formación comprometida, en el aula y en las visitas de venta y captación. Por eso es **una formación para vender más.**

Pídanos presupuesto sin compromiso en el **954 42 62 93** (Srta. María Jesús) o por email a [info@folgadoysoto.com](mailto:info@folgadoysoto.com)

**FOLGADO Y SOTO**  
técnicos en formación inmobiliaria

[www.folgadoysoto.com](http://www.folgadoysoto.com)  
**954 42 62 93**

# EL COMPRADOR PRETENDE REHUSAR EL PAGO DEL PRECIO POR LA COMPRAVENTA DE UN PISO DE PRIMERA MANO POR EXISTIR DEFECTOS CONSTRUCTIVOS

## SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE TOLEDO DE 8 DE MARZO DE 2007:

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

La Audiencia analiza el siguiente supuesto: El comprador de una vivienda de primera mano, que había entregado a la vendedora la cantidad de 12.923,52 € como pago a cuenta, se niega a abonar el resto del precio alegando que la vivienda en cuestión tenía importantes defectos, defectos que incluso habían obligado ya al comprador a realizar determinadas obras en el inmueble. El comprador demanda a la promotora vendedora. La promotora reconviene y solicita que el Juzgado declare que el contrato de compraventa había quedado resuelto porque el comprador no abonó la cantidad restante como precio del inmueble. La promotora, además, solicita del Juzgado que le autorice a hacer suya la cantidad de 12.923,52 € entregada por el comprador.

El Juzgado de 1ª Instancia accede a todas las pretensiones de la promotora, declarado resuelto el contrato y reconociendo el derecho a que el vendedor haga suya la cantidad entregada a cuenta. Además estima parcialmente la demanda del comprador y condena a la promotora a abonar al mismo las cantidades que éste gastó en las obras por él realizadas en la vivienda. El Juzgado, además, condena al comprador a que pague todas las costas del procedimiento. El comprador recurre la Sentencia ante la Audiencia Provincial.

La Audiencia Provincial ratifica la Sentencia del Juzgado. La Audiencia entiende que para resolver el contrato, como pretendía el comprador, no basta cualquier incumplimiento del vendedor, sino que este incumplimiento debe recaer sobre elementos esenciales del contrato. La Audiencia analiza los defectos en el inmueble y comprueba, por ejemplo, que el mortero de la fachada estaba en mal estado, que había una pared desviada, que faltaban remates en los cuartos de baño, que la puerta principal era de distinta calidad a la pactada, que las puertas interiores carecían de accesorios, y que la distribución interior de habitaciones era distinta

de la pactada. Pese a ello, repetimos, la Audiencia estima que estos defectos no son esenciales y que no facultan al comprador para dejar de pagar el precio final del inmueble, pues la existencia de dichos defectos no hacía inhabitable la vivienda

La Audiencia indica que el comprador actuó mal rehusando pagar el precio hasta que se le reparasen los defectos. El comprador debería, o bien haber comprado y luego ejercitado las acciones correspondientes por vicios ocultos, o bien haber pagado minorando el valor del bien por dichos defectos. Lo que no podía hacer, era, simplemente, no pagar hasta que se le arreglaran los desperfectos.

El comprador no pagó ni antes ni después de que fuera requerido para ello. Este hecho faculta al vendedor para resolver el contrato y quedarse con las cantidades entregadas a cuenta. Los defectos existentes no son de entidad suficiente como para que el comprador pueda eximirse de abonar el precio convenido hasta que le arreglen dichos desperfectos.

La Sentencia de la Audiencia, como hemos dicho, desestima el recurso y condena al comprador, también, a abonar las costas de la apelación.



# ASPECTOS FORMALES EN LA DEDUCCIÓN DEL IVA

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

Una reciente Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Catalunya de fecha 2 de abril de 2007, ha tratado una cuestión relacionada con los aspectos formales en la deducción del Impuesto Sobre el Valor Añadido (IVA) practicada por los comuneros de una comunidad de bienes, al no aportar estos últimos la factura original de compra de un terreno.

Para comprender el fondo del asunto de la mencionada Sentencia conviene, con carácter previo, exponer brevemente los hechos objeto de la misma. Los recurrentes adquirieron un solar y una nave en construcción en escritura pública de 12 de septiembre de 1996, por un precio de 21.207.582 pesetas y una repercusión de IVA de 3.393.213 pesetas. La finalización de las obras se contrató con una tercera empresa por un precio de 14.217.418 pesetas, más IVA de 2.274.787 pesetas.

Posteriormente, en enero de 1997, los recurrentes formalizaron ante la AEAT la comunidad de bienes resultante y la correspondiente alta en el Censo, comenzando, a partir de esta fecha la actividad de arrendamiento de la nave. Cabe destacar que la parte vendedora se negó a entregar la factura a la compradora y ahora demandante.

En el supuesto objeto del presente artículo, la comunidad de bienes, tiene como finalidad el arrendamiento de la finca en cuestión, lo que justifica asimismo el cumplimiento del presupuesto relativo a la utilización del bien en realización de operaciones que dan derecho a la deducción, circunstancia que no se cuestiona por la Administración demandada.

En otro orden de cosas, debe tenerse en cuenta que el mencionado inmueble se adquirió por cuartas partes iguales y proindiviso, lo que conlleva el nacimiento de la comunidad en el momento de la compraventa, por aplicación de lo dispuesto en el artículo 392 del Código Civil, a cuyo tenor: "hay comunidad cuando la propiedad de una cosa o de un derecho pertenece pro indiviso a varias personas"; así pues, con independencia de que dicha comunidad se constituyera formalmente con posterioridad a los efectos de su identificación fiscal.

En este sentido, la comunidad de bienes integrada desde un inicio por los compradores, tiene el derecho a deducir el IVA soportado como consecuencia de la adquisición del repetido local, en la medida en que ejerce como tal la actividad de

que se trata y viene reconocida como sujeto pasivo del impuesto por la normativa aplicable.

Es aplicable al supuesto que nos ocupa lo dispuesto en el artículo 3 del Real Decreto 2.402/85 por el que se regula el deber de expedir y entregar factura que incumbe a los empresarios y profesionales y en que se señala que la emisión de la factura tiene un significado peculiar y especialmente trascendente en este impuesto ya que va a permitir el funcionamiento de la técnica impositiva pues podrá, por medio de la factura, efectuarse la repercusión del impuesto y solo la posesión de la misma en regla permitirá al destinatario de la operación practicar la deducción de las cuotas soportadas persiguiendo, en definitiva, dotar de seguridad el tráfico económico.

Sin embargo, entiende el Tribunal que los preceptos legales deben interpretarse con flexibilidad, y en el presente caso, examinado el material probatorio obrante en el expediente y el aportado en el presente, debe huirse de todo rigorismo y entender que el soporte documental que se presenta origina el derecho a la deducción. No puede obviarse que conforme establece el artículo 115 de la LGT los procedimientos tributarios serán de aplicación las normas que sobre medios y valoración de prueba se contienen en la LGT, y si bien, en el caso que examinamos no se aporta la factura de la compraventa, indica el Tribunal que la parte recurrente ha intentado acreditar el intento de obtención de un duplicado de la factura, y la escritura pública de compraventa contiene elementos suficientes para un completo control administrativo del tributo.

En cuanto a la factura por las obras, prosigue el Tribunal afirmando que atendida la falta de personalidad de la comunidad de bienes y la posibilidad de los comuneros de actuar en interés de la comunidad, debe también aceptarse la deducción practicada por los comuneros.

En consecuencia, el Tribunal sentenció como acorde a derecho la deducción practicada por cada uno de los comuneros de la comunidad de bienes, ya que según considera el tribunal no cabe una interpretación estricta de la norma que conduzca a la no deducibilidad del IVA soportado, por lo que finalmente estimó el recurso contencioso-administrativo por los comuneros interpuesto.

## TÍPICOS TÓPICOS

### LA PSICOLOGÍA DEL AGENTE INMOBILIARIO ANTE LOS TÍPICOS TÓPICOS EXISTENTES ENTORNO A LA VIVIENDA

MARIA JOSÉ LUNA

Los clientes cada día tienen más información sobre el mercado inmobiliario, lo que no significa que estén mejor informados que los propios profesionales o bien, que la información que manejan sea correcta al cien por cien.

Cada día el agente inmobiliario hace frente a una serie de preguntas y a una serie de afirmaciones en su labor que le suponen ralentizar la acción comercial y poner a la práctica una psicología innata. Nos referimos a cuestiones que plantean los clientes a la hora de gestionar una compra o un alquiler de una vivienda y que en muchas ocasiones resultan afirmaciones que no tienen nada que ver con la realidad y por el contrario, de tanto oír las han adquirido un carácter de verdad.



En el caso de la vivienda, ese tema que afecta prácticamente a todos los españoles y sobre el que no hay nadie que carezca de opinión, está envuelta en una gruesa capa de típicos tópicos que casi se han transformado en dogmas de fe. Sin embargo, muchos no tienen ningún argumento sólido sobre el que apoyarse y por lo que, el agente inmobiliario en muchas ocasiones tiene que desmontar dichos argumentos e incluso, demostrar que no son ciertos desde el análisis práctico y sobre todo actuando con mucha mano izquierda.

Algunas frases hechas si son ciertas, aunque con matices, por ejemplo, la que últimamente todo el mundo utiliza y admite que es **“la existencia de una burbuja inmobiliaria”**. Si existe una ralentización de la demanda debido a varios factores, entre ellos la propia creencia de la existencia de la burbuja inmobiliaria, que asusta a los compradores, pero no olvidemos que el que compra una vivienda por necesidad, ahora es su momento, ahora que podrá hacerlo con calma, ahora que podrá negociar, ahora que será escuchado, no es la misma situación para los inversionistas que compren para vender rápido, si para los que lo hagan a largo plazo. Otras como **“Vivir de alquiler es tirar el dinero a la basura”** instalan la duda en este caso en el posible arrendatario. Pero... ¿es cierto?

No es tan fácil la labor comercial del agente inmobiliario, no sólo tiene que convencer a su cliente de las cualidades y calidad del espacio en cuestión, sino que tiene que desmitificar, en muchas ocasiones, creencias equívocas.

Un ejemplo, y seguramente la mayoría de agentes se habrán topado en su día a día con él, es el de tirar por tierra el argumento de que **“cuanto más largo es el periodo de amortización de una hipoteca más sencillo resulta pagar la casa”**. Esta tesis se desestima aportando una gráfica explicación: «Una persona que pide un préstamo de 200.000 euros al 4,5% de interés en 15 años deberá pagar

★ **Los pisos nunca bajan,  
ni van a bajar.**

una cuota mensual de 1.530 euros y si lo devuelve en 30 la letra no sería de la mitad (765 euros), sino de 1.015». Es decir, la presión sobre el bolsillo del pagador no desaparece proporcionalmente al periodo de tiempo al que suscribe su préstamo. Sigamos analizando otros tópicos, ¿qué tienen de realidad y qué de mitología?

En el capítulo de precios, una premisa con la que nos hemos encontrado últimamente es la de **“los pisos nunca bajan ni van a bajar”**. Expertos en economía apuntan que es difícil que los precios bajen, aunque excepcionalmente pueda ocurrir. A diferencia de otros países, aquí los precios son muy rígidos a la baja. La segunda mano ya está bajando; en los pisos nuevos es mucho más difícil. Entre 2007 y 2009 no es nada improbable que la disminución del precio se sitúe en euros corrientes alrededor del 20%, aunque lo intente ocultar la estadística del Ministerio de Vivienda.

**“Comprar una vivienda es siempre una inversión”**. Frase típica y casi un credo. Lo cierto es que la vivienda tiene una doble vertiente: es un bien de uso duradero y un bien de inversión a través del cual las familias canalizan su ahorro. De momento, nadie conoce a nadie que haya comprado una casa hace cinco, 10 o 20 años y esté arrepentido. En este caso nos encontramos ante una frase real, fácil de apoyar pero la inversión depende de la etapa económica en la se encuentre el mercado. Hecho que también hay que tener en cuenta.

Muy recurrente también resulta la premisa de **“compro una vivienda y se la dejo a mis hijos”**. Actualmente, la vivienda en propiedad cobra mayor importancia porque se puede utilizar como garantía para constituir una hipoteca flotante que permite obtener recursos para distintos fines (consumo, inversiones, etc.) y además, a través de la hipoteca inversa, puede hasta complementar la pensión de jubilación. Dejar una propiedad inmobiliaria en herencia a los hijos siempre



es positivo, aunque esta tendencia es más una cuestión de apego a la propiedad, la mentalidad predominante en las últimas décadas entre los españoles, que una estrategia en sí misma de invertir pensando en los descendientes.

**“Los políticos no ayudan a la compra de la vivienda”**. Una frase que seguramente es síntoma del desencanto general existente con la clase política. La gran mayoría se preguntan ¿cómo puede ser que exista un problema de acceso a la vivienda en España si a finales de 2008 previsiblemente sobrarán casi 1.000.000 de viviendas? Un misterio por resolver.

A pesar de ello, esta afirmación no es cierta, por muy difícil que resulte creerlo, pero durante los últimos años las administraciones públicas han aumentado notablemente la vivienda de protección oficial.

Y hablando de protección oficial, existe un dicho bastante popular que es el de “que te toque una vivienda de protección oficial es una lotería”. Muy cierta. Es una lotería porque una VPO es un producto que se entrega muy por debajo del precio de mercado y con el paso de los años se puede vender muy por encima. Es un boleto de lotería con fecha de premio cuando el piso en cuestión es descalificado.

Otro tema que permite opinar desinhibidamente es el del alquiler. “Alquilar una vivienda es tirar el dinero”. Y así es, como bien sabe el agente comercial, si el precio de la vivienda sube de forma considerable. En cambio, si éste se estanca o baja, como en la situación actual, es un magnífico instrumento de ahorro. El motivo es que si el mismo piso, en lugar



de comprarlo en el 2007 se adquiere en 2009, la cuota hipotecaria mensual que pagará será sustancialmente menor.

Por lo tanto nos encontramos ante un mito, ante una falacia. Alquilar es la mitad o un tercio más barato que comprar la misma vivienda. Con la compra hay un 10% de impuestos no recuperables y ese coste supone casi cuatro años de alquiler.

**“Compro piso, lo alquilo y así me pagan la hipoteca”** son palabras hiladas que salen de nuestras bocas con mucha facilidad. Y es cierto que el alquiler suele pagar la hipoteca, pero todavía existe el peligro de que el inquilino no pague. El problema es porque la Ley de Arrendamientos Urbanos está a favor del arrendatario y no del arrendador. Como producto de rentabilidad, el alquiler no es muy rentable. Financiar una hipoteca con un alquiler es una decisión comprometida. La rentabilidad del alquiler está en la revalorización de la vivienda a largo plazo. La rentabilidad a través de un inquilino es muy poca, del 2,5%.

Una información que maneja el agente inmobiliario a la perfección, convirtiéndose en la única persona que puede sacar del error a quien cree a ciegas que comprar un piso y alquilarlo le va a resultar fácil para pagar la hipoteca.

Curiosa también resulta la constatación de que **“comprar una casa en estos momentos es más difícil que hace 30 años”**. No es del todo cierto. La accesibilidad de los hogares no ha empeorado; bien es cierto que en la actualidad la renta disponible de la mayoría de las familias está compuesta por más de un salario y las condiciones financieras hacen más accesible la compra de vivienda. El esfuerzo ahora es superior al del año 1977, pero no es más alto, por ejemplo, que el de 1990-1991. En esa época comprar una casa de 90 metros cuadrados suponía destinar cinco salarios anuales, pero los tipos de interés estaban en el 15%-16%. Ahora el esfuerzo para adquirir un piso de esas características equivale a nueve salarios anuales, pero las condiciones financieras son mucho más favorables.

Y si el precio de la vivienda admite discusiones, a debate también entra la frase hecha **“El elevado precio del suelo encarece la vivienda”**. La explicación del incremento del precio de la vivienda durante los últimos años no tiene que ver tanto con el coste del suelo como con las facilidades que ha habido para pagar las casas, con bajos tipos de interés. El experto inmobiliario sabe que el proceso es justo al revés, es la demanda la que marca el tope del precio que en un momento determinado los compradores están dispuestos a ofrecer por una vivienda y éste, a su vez, determina lo máximo que los constructores van a estar dispuestos a pagar por el suelo, teniendo en cuenta que al asumir un riesgo exigen una rentabilidad determinada.

Por último, hablar de otro típico muy tópico que es el de **“si mi vecino vende su piso por 'x', yo no voy a ser menos”**. El valor de las casas es muy estable, porque son una necesidad básica. Pero eso no quiere decir que siempre se pueda vender por lo mismo que tu vecino. Hace dos años, sí, era casi un dogma de fe, pero ahora la demanda está contenida y todo depende de la prisa del vendedor. El inmobiliario es un mercado que parece muy objetivo, pero que tiene muchos componentes psicológicos.

# LAS INMOBILIARIAS INVIERTEN EN PUBLICIDAD UN 50% MÁS PARA REACTIVAR SUS VENTAS DURANTE EL 2008

MARIA JOSÉ LUNA

Como todos bien sabemos, las cosas han cambiado durante este último año. Hasta hace unos meses era difícil no encontrar comprador a proyectos inmobiliarios, pero la ralentización que esta experimentado el sector después de un periodo de bonanza obliga a las inmobiliarias a utilizar una herramienta que antes apenas conocían y de la cual prescindían: el marketing y/o publicidad.

Aunque el sector inmobiliario no es el único que se encuentra en esta tesitura. Sectores como el de la automoción, energía y gran consumo también están incrementando su inversión en publicidad para aumentar sus ventas en un futuro próximo.

La empresa Real Estate Marketing ha elaborado un estudio en el que han participado 50 promotoras e inmobiliarias españolas de tamaño grande, pequeño y mediano para poner de manifiesto esta situación. Veinticinco de estas compañías destinarán este año más de un millón de euros a acciones de marketing y un 19 por ciento dedicará más de seis millones.

Una cantidad que supone que un 21 por ciento de las empresas inmobiliarias de España han invertido entre un 16 y un 30 por ciento más que en 2006, respecto al pasado 2007 y que la previsión de cara a este año recién estrenado es invertir un 50% más para reactivar, en definitiva, las ventas.

¿Qué tipo de marketing realizan las inmobiliarias? La respuesta es sencilla. Investigan para saber qué quieren las personas que buscan pisos, qué tipo de necesidades tienen y de qué tipo de recursos disponen; se preocupan por fidelizarlas, cuidando la atención al cliente y ofreciendo facilidades de pago; invierten en dar formación al personal de ventas para que puedan atender a cualquier tipo de demanda y puedan ofertar con la mejor garantía; se anuncian en los medios de comunicación, tanto de soporte físico como digital. Prácticas efectivas que tanto realizan las grandes como las pequeñas y medianas inmobiliarias.





### MEDIOS CLÁSICOS Y NUEVOS

¿Folletos? Cada vez se utilizan menos. Por el contrario, se confía cada vez más en los anuncios en periódicos y en Internet. En cuanto a televisión, es el instrumento menos recurrido por las agencias inmobiliarias, ya que interesa mucho más las acciones personalizadas y dirigidas en el entorno más cercano y próximo, cuyo retorno (traducido en ventas) va a ser mucho mayor.



Por ejemplo, se optimiza más un patrocinio en una televisión local, en un programa concreto dirigido a un público determinado que 20 segundos en una televisión de carácter general. A parte de los costes, al agente inmobiliario le convence mucho más y rentabiliza la publicidad en su área de influencia más próxima.

### LA MARCA SÍ IMPORTA

En cuanto a la marca, según explica este informe del Real Estate Marketing, el 90 por ciento de los encuestados consideran que es un factor clave para que alguien tome la decisión de comprar. Posicionar la marca propia en el mercado inmobiliario es importante para obtener una mayor repercusión y mayores posibilidades de realizar negocios. Uno de los errores más frecuentes que se comete desde las inmobiliarias es preocuparse más por saber qué hace la competencia que enterarse de qué piden los posibles clientes: el 78 por ciento de las investigaciones que contraatan versan sobre las acciones de sus rivales.

Por último, otro factor clave a tener en cuenta es que el marketing debe estar ahí presente desde el principio, es decir desde que llega a las manos del agente el proyecto que se ha de vender, ya este construido o no.

En situaciones como la que vivimos invertir en publicidad resulta el camino más rápido y efectivo para resurgir con fuerza y obtener garantías de éxito. La publicidad nunca debe verse como un gasto, sino como una inversión, simplemente hay que saber discernir bien entre publicidad rentable y no rentable.

## FENGH SHUI EN LA OFICINA

Con la entrada del nuevo año creemos que es un buen momento para limpiar de energía negativa la oficina, e iniciar el 2008 con buen pie. Para ello, os damos 4 apuntes básicos de este arte chino, que os ayudarán a lograr un espacio cómodo y acogedor, mejorando así vuestro rendimiento, ya que una oficina en armonía y equilibrio beneficia la vida profesional y repercute en los logros de la empresa.

### POSICIÓN DEL ESCRITORIO

Una de las premisas de esta filosofía es que nunca se debe dar la espalda a puertas o accesos pues éstos son equivalentes a oportunidades y también debemos protegernos de posibles traiciones y conjuras tramadas a nuestra espalda. Por ello, la silla en la que nos sentemos ante el escritorio debe tener un respaldo alto que nos cubra la mayor parte de la espalda. También es aconsejable tener una pared o un mueble detrás, de esta manera quedaremos protegidos al igual que una tortuga: nuestro caparazón será el respaldo de la silla y la pared o mueble en su defecto. Ahora bien, todo depende de las circunstancias, puesto que si nuestra oficina tiene una ventana con una vista maravillosa de un parque con un lago etc., que sólo puede verse estando sentado de espaldas a la puerta, resultaría casi absurdo desaprovechar esa vista tan favorable, en ese caso es preciso colocar un espejo de modo que desde el escritorio podamos controlar la puerta de la habitación, si esto no fuera posible, colgar unas campanitas en la puerta para que “avisen” si alguien entra.

Dependiendo del tipo de trabajo que se realice, podemos distinguir dos posiciones para el escritorio con relación a la puerta:

**Posición de Poder** (asesor, todo trabajo en el cual sea necesario inspirar autoridad y confianza a los clientes). El escritorio ocupa el área más alejada de la puerta. En la pared detrás del escritorio se colocan diplomas, premios etc.

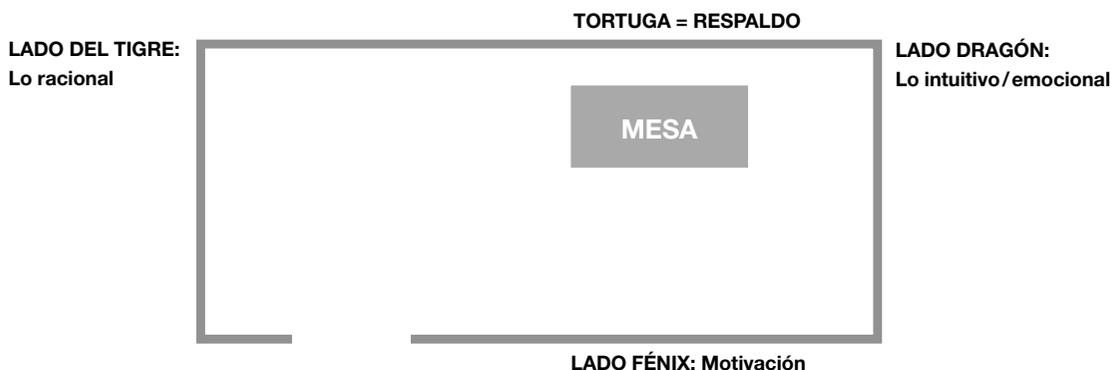


Frente al escritorio se coloca un reloj de péndulo o algún objeto móvil.

**Posición Inspiradora** (tareas solitarias que requieren introspección y la mayor abstracción del entorno).- El escritorio está de espaldas a la puerta y frente a una ventana con una vista agradable. Si la vista de la ventana no es muy buena, colocar una jardinera con flores, comederos para pájaros, llamadores de viento o cualquier otro objeto sensible al movimiento del aire, o bien ubicar cerca de la ventana una fuente de agua o un cuadro con escenas de la naturaleza. Recordar que en este caso, al estar de espaldas a la puerta, debemos colocar un espejo para poder controlar la puerta de la estancia.

### ERGONOMETRÍA

Un cajón lleno de carpetas que requiere demasiado esfuerzo cada vez que se abre, o un estante que está demasiado alto, o la posición de las manos sobre el teclado del PC que causa tensión y dolor en las muñecas: este tipo de problemas son el campo de estudio de la ergonomía, que investiga la relación entre las características del equipamiento y las dimensiones humanas. Por ejemplo, un estudio ergonómico completo de un lugar de trabajo requiere de un especialista, pero si prestamos atención a estos detalles y hacemos lo posible por corregirlos y mejorarlos, habremos dado un paso importante hacia la armonía de nuestro espacio.



### ORIENTACIÓN

De acuerdo al feng shui existen para cada persona cuatro orientaciones que le son más favorables energéticamente. Lo ideal es que, al sentarnos en nuestro escritorio quedemos ubicados de forma tal que nos enfrentemos a alguna de nuestras direcciones favorables.

¿Cómo saber cuáles son? Seguiremos los siguientes pasos:

1. Encontraremos nuestro número KUA, que depende del año de tu nacimiento. Observa que el número KUA para un mismo año difiere para las damas y los varones, y que el año del calendario chino no comienza el 1 de enero.
2. Si nuestro número KUA es 1, 3, 4 o 9, es preferible que al sentarnos en el escritorio quedemos mirando hacia alguno de estos puntos cardinales: Norte, Sur, Este y Sudeste.
3. Si nuestro número KUA es 2, 5, 6, 7 u 8, es preferible que al sentarnos en el escritorio quedemos mirando hacia alguno de estos puntos cardinales: Oeste, Sudoeste, Noroeste y Nordeste.

### LOS GUARDIANES

De acuerdo al Feng Shui de las formas, un sitio auspicioso se encuentra siempre protegido por detrás y por los lados, denominados simbólicamente *el Tigre* (a la derecha), *la Tortuga* (por detrás) y *el Dragón* (a la izquierda). El frente, denominado *Fénix*, se encuentra despejado y permite una amplia visión.

En el ejemplo, la Tortuga (respaldo) está representada por los diplomas que acreditan al profesional que usa el escritorio, muchos abogados colocan detrás de su escritorio

una biblioteca con libros (su respaldo de conocimientos). Una ventana detrás del escritorio le quita respaldo a quien se ubica allí.

### LOS ELEMENTOS

Según la filosofía Feng Shui cada negocio en base a las características de las actividades que realice tiene un elemento que lo rige así, por ejemplo, las ventas están asociados al elemento fuego y el color que las favorece es el rojo.

Si se va a utilizar el color rojo debemos combinarlo con el color verde, ya que en el ciclo de los elementos el rojo representa el fuego y el verde que representa la madera lo potencia. Seguir el mismo principio para el resto de los colores, especialmente, debemos tener cuidado de no utilizar dos colores en conflicto.

### RESUMIENDO

La oficina debe ser funcional ante todo y buscar un punto de equilibrio entre el yin y el yang; se conseguirá el equilibrio siempre que se pueda alcanzar en la estancia un estado de relajación y concentración (yin) pero que, por otra parte, estimule y consiga incitar a la actividad (yang). Todos los elementos que integran la oficina deberán respetar este equilibrio.

Tomado de **Manual de Feng Shui y Astrología China** (ed. Devas) de Marcelo Viggiano.

# ECONOMÍA

## TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, NOVIEMBRE 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	5,539
• De cajas de ahorro	5,624
• Del conjunto de entidades de crédito	5,585
• 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	4,254
• Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)	4,607
• Tipo interbancario a 1 año (Mibor)*	4,596

\*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 NOVIEMBRE 2006 - NOVIEMBRE 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 %
• 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
• Noviembre 2006 a Noviembre 2007 (Base 2006)	4,1

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

# 0,7%

# UN NUEVO CONCEPTO DE INFORMÁTICA (2ª PARTE)



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

El nuevo servicio que ofrece Microsoft, Office live, permite almacenar hasta mil documentos de Office para trabajar on-line e incluso compartirlos con otros usuarios a los que les demos permiso de acceso. En principio parece que es necesario tener instalado el Office en el ordenador, pero supongo que esto cambiará ya que la competencia ofrece más alternativas.

Dentro del menú de Google, podemos encontrar la herramienta Docs, que nos permite trabajar con un procesador de textos, hoja de cálculo y presentaciones del tipo a las de PowerPoint. Estos documentos los podemos almacenar en el servidor de Google o en nuestro propio ordenador. También tenemos la posibilidad de compartirlos con otros usuarios a los que les demos permisos, y lo que es más importante, podemos exportarlos a los formatos más conocidos, incluido el PDF.

De hecho este artículo lo estoy redactando con Google Docs, un procesador de textos muy básico en cuanto a las herramientas de edición que ofrece, pero muy potente en cuanto a las posibilidades que ofrece en el campo de las comunicaciones. No obstante son los principios de una nueva "forma de vida", como nos recuerda el nombre que Microsoft le ha puesto a su producto.

Microsoft dispone desde hace varios años de Exchange Server que ahora acaba de lanzar su versión 2007. Este programa se instala en servidores para alojar las cuentas de correo, agenda, notas, en definitiva todo lo que ofrece Outlook, de tal manera que la información ya no se graba en el ordenador del usuario, sino en el servidor. Esto ofrece varias ventajas, entre ellas que el usuario puede consultar toda su información tanto desde su ordenador de la oficina, como desde el portátil o su PDA, y la información siempre estará sincronizada.

Montar un servidor Exchange es caro, por lo que no resultaba viable para muchas empresas y autónomos, pero hay proveedores de servicios de Internet trabajando ya en soluciones para ofrecer este servicio a precios muy asequibles.

En este año 2007 se han visto varios avances en el campo de la movilidad, pero se espera que en 2008 se presenten muchos más.

AH San Fermin  
C/Alkarmendia s/n  
31600 Burlada  
(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  
El supermercado 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*



AH *San Fermin*

www.ahsanfermin.com