



NUEVAS FÓRMULAS DE ACCESO A LA VIVIENDA

PAG. 8, 9 y 10



JURÍDICO

PAG. 6
Nuevas teorías respecto al incumplimiento que puede provocar la resolución de los contratos



FISCAL

PAG. 7
Disolución de una comunidad de bienes constituida por un bien inmueble que no ha realizado actividades empresariales



INFORMACIÓN

PAG. 12
INMO SAPIENS, un nuevo referente inmobiliario en la red



INTERNET

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



EL MOMENTO DEL COMPRADOR

Seguimos con la cuesta arriba en el panorama económico en general y en particular en el que afecta a nuestro sector. Continuamente escuchamos noticias muy negativas en cuanto a la caída de la venta de viviendas, de los precios, si bien esto podía ser negativo para los vendedores y promotores, tendrían que ser muy positivas para los posibles y futuros compradores. En escasos meses ha cambiado el mercado de manera muy importante. Si antes el vendedor marcaba el precio y el comprador tenía que asumir el coste, ahora el comprador está en una posición más privilegiada, por lo que puede fácilmente negociar unas condiciones y unos precios muy ventajosos. Si bien hablamos de la falta de demanda del sector, sí que es cierto que estamos comprobando en estos días que son muchos los compradores que empiezan a intentar adquirir un inmueble, pero en unas condiciones muy provechosas para ellos y que todavía el vendedor no asume.

El mayor problema que encuentra el comprador y el vendedor hoy día, basándonos en lo comentado anteriormente, es una falta de financiación por parte de los bancos y cajas que afecta tanto a las cantidades a financiar, como al endurecimiento de las condiciones para cada solicitante; entorpeciendo la compra, ya que como sabemos, el mercado inmobiliario requiere de grandes financiaciones tanto en cantidades como en plazos. Esperemos que esta inyección de oxígeno monetario que les han propinado, surta efecto y vuelvan a conceder hipotecas de una manera normalizada. No pedimos que sea con la alegría de los últimos años, pero nos conformamos con que se haga de una manera más razonable. Por nuestra parte, lo que debemos hacer como profesionales es mentalizar al cliente. Desde hace muchos años la forma de pensar de los españoles ha cambiado en referencia a otras épocas, donde no se compraba sin tener el dinero o la ayuda de algún banco. Antes cuando uno tenía 12 compraba algo de 10, pero ahora cuando uno tiene 12 compra algo de 40. Está claro que los compradores tendrán que volver a adaptarse a unas inversiones más realistas de acuerdo a sus posibilidades. Como expertos debemos hacerles comprender que si a la vivienda que pueden optar, por el momento, no es la casa de sus sueños, esta sí es el primer paso para conseguirla en un futuro.

Recordaros que el próximo día 15 de noviembre, se celebra la Asamblea de Expertos en Zaragoza, donde os pido un esfuerzo para que acudáis con ideas y proyectos que nos ayuden al óptimo desarrollo de nuestro trabajo. Por mi parte, quiero poder dedicarle el máximo tiempo a escucharos y entre todos buscar soluciones.

Óscar Martínez Solozábal
Presidente

SUMARIO

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

PÁGINA 3 FORMACIÓN Y RECICLAJE: CURSOS ON-LINE
LISTADOS DE PERITOS JUDICIALES INMOBILIARIOS
NUEVA CAMPAÑA DE CAPTACIÓN DE AFILIADOS

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6 NUEVAS TEORÍAS RESPECTO EL INCUMPLIMIENTO QUE PUEDE PROVOCAR LA RESOLUCIÓN DE LOS CONTRATOS

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7 DISOLUCIÓN DE UNA COMUNIDAD DE BIENES CONSTITUIDA POR UN BIEN INMUEBLE QUE NO HA REALIZADO ACTIVIDADES EMPRESARIALES

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 4 POTENCIAR LA COLABORACIÓN ENTRE EXPERTOS
PÁGINA 5 TABLÓN DE ANUNCIOS
PÁGINA 8 - 10 NUEVAS FORMAS DE ACCESO A LA VIVIENDA
PÁGINA 11 - 12 JEAN NOUVEL, ARQUITECTO DE MODA EN ESPAÑA
PÁGINA 13 INMO SAPIENS, UN NUEVO REFERENTE INMOBILIARIO EN LA RED

EXPERTOS EN LA RED

PÁGINA 14 PÁGINAS WEB
PÁGINA 15 GOOGLE CHROME

Revista Expertos Inmobiliarios. Año V, número 65. Noviembre 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 Echebarría, Mª Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, Mª Nieves Atienza Tosina, Mª Dolores Marchal Cabrera. **Gerente** Nuria Alcalá Piñol.
Sede Social Ronda San Pedro, 19-21, 1º 5ª. 08010 Barcelona Tel. 902 30 90 20 Fax 902 30 90 21 Web www.expertosinmobiliarios.com
Mail administracion@inmoexpertos.com
Maquetación Oxigen comunicació gráfica **Redacción** Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Farnós-Franch Asesores Asociados, Elisabet Carvajal, Nuria Alcalá Piñol, Trinidad Gómez Lázaro. Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.

BIENVENIDOS

Damos la bienvenida oficial a todos aquellos profesionales que se han unido recientemente a nuestro colectivo.

CAROLINA GARCÍA
CHAGRÍN

Numero de afiliada: 2417

Empresa: INMOBILIARIA

CÁRDENAS

Población: Arguineguin

Provincia: Las Palmas

CARLOS LÓPEZ DE VICUÑA
ARTOLA

Número de afiliado: 2418

Empresa: GEINFI GRUPO
INMOBILIARIO

Población: Madrid

Provincia: Madrid

FORMACIÓN Y RECICLAJE: CURSOS ON-LINE

Durante el pasado mes de Octubre tuvieron lugar los 2 primeros cursos on-line de la Asociación con tal éxito de aceptación que hemos abierto 2 nuevas convocatorias para no dejar de atender ninguna de las demandas de los afiliados. Un total de más de 120 alumnos han participado en estas jornadas. Gracias a todos por vuestro entusiasmo. Por fin las distancias o las apretadas agendas ya no son excusa para poder reciclarse en conocimientos. Durante 2009 esperamos poder afianzar esta nueva modalidad de formación con la ayuda de todos.

LISTADOS DE PERITOS JUDICIALES INMOBILIARIOS

Os recordamos que un año más la Asociación se dispone a preparar y revisar los listados de peritos judiciales inmobiliarios que se mandan a los distintos partidos judiciales de España a principios de 2009. Si quisieras darte de baja de estos listados, por favor, ponte en contacto con la sede de la Asociación en la mayor brevedad posible para así indicárnoslo. Es importante estar al corriente de deberes y obligaciones con la Asociación para poder figurar en ellos.

NUEVA CAMPAÑA DE CAPTACIÓN DE AFILIADOS

LA ASOCIACIÓN ABONARÁ LA PRÓXIMA PRIMA DEL SEGURO DE R.C. A TODOS AQUELLOS SOCIOS QUE TRAIGAN NUEVOS COMPAÑEROS A LA ASOCIACIÓN

Tras constatar que los mejores captadores de nuevos afiliados sois los que ya formáis parte de la Asociación, la Junta Directiva ha aprobado, en su reunión del 20 de Octubre, premiar dicha labor y, a la vez, fomentar la incorporación de nuevos socios a nuestro colectivo. Y es que si la Asociación crece, los primeros en beneficiarnos de ello somos los propios afiliados. A mayor número de asociados mayor representatividad ante todos los estamentos, mayores servicios y más recursos que destinar a la consecución de nuestros fines. Además en estos momentos que vivimos, no lo olvidemos, necesitamos más que nunca ser un colectivo amplio de buenos profesionales y hacer piña para defender nuestros intereses de la mejor manera posible. La actual crisis del sector apenas está afectando a la Asociación en aquello que se refiere a número de asociados. Pero no nos conformamos. Como ya sabéis queremos crecer en número, implantación y representatividad (incorporando, como es nuestra norma, sólo a buenos profesionales que cumplan los requisitos de acceso a nuestro colectivo). Por ello, **desde el 1 de Noviembre de 2008 hasta finales de junio de 2009 todos aquellos afiliados que traigáis a un nuevo afiliado a la Asociación (en la categoría de Ejerciente, No ejerciente o Tutelado) obtendréis gratis la póliza de RC de la Asociación correspondiente al periodo (2009-2010)*.** A su vez, y para hacer más atractiva la entrada a estos nuevos miembros, todos aquellos nuevos compañeros que se den de alta entre el **1 de Noviembre de 2008 y (esta vez) el 30 de Enero de 2009**, dispondrán de seguro de RC gratis**.

Animaros, ahorrad costes y traed buenos y nuevos compañeros a nuestro colectivo.

* equivalente al importe estándar de la póliza de persona física o jurídica no superior a 150 € o 190 € respectivamente.

** hasta finalizar el periodo de aseguramiento vigente (2008-2009).

POTENCIAR LA COLABORACIÓN ENTRE EXPERTOS

Con la ralentización de la demanda de inmuebles, hemos observado que los mensajes de colaboración entre afiliados se han visto incrementados notoriamente.

Para continuar fomentando la colaboración entre compañeros, puesto que se trata de uno de los principales pilares de la creación de la Asociación, a continuación os recordamos los diversos medios que os brindamos para ese mismo fin. A través de la web de la Asociación podéis colaborar regularmente consultando la bolsa de inmuebles para compartir a través del SISTEMA MLS (Multiply Listing Services), nomenclatura inglesa para designar lo que hasta ahora conocíamos como LISTADO DE INMUEBLES PARA COMPARTIR. Este sistema funciona desde el mes de Octubre de 2006 y sirve para que podáis compartir vuestra cartera de inmuebles libremente con el resto de compañeros de cualquier punto de España. Es un servicio sólo para afiliados, completamente gratuito. A continuación os hacemos un breve resumen de cómo utilizarlo.

¿CÓMO INTRODUCIR PISOS EN ESE LISTADO?

1. Conéctate a www.expertosinmobiliarios.es y accede con tú código y password a la extranet exclusiva para afiliados.

Selecciona del menú superior, el apartado “BOLSA DE INMUEBLES Y CLIENTES” y del submenú, “PUBLICACIÓN DE INMUEBLES”.



2. Tras seguir los pasos para la publicación del inmueble, al final del proceso debéis seleccionar la casilla “Deseo incluir en MLS este inmueble”, tanto en el caso de publicación de inmuebles individual como en la masiva.

IMPORTANTE: al lado de ésta misma casilla encontraréis el apartado “CONDICIONES” debéis indicar en qué condiciones estáis dispuestos a compartir, qué tipo de honorarios ... aunque por lo general siempre suele haber una llamada entre compañeros para hacer matizaciones sobre las condiciones de colaboración o de las características del inmueble.



¿CÓMO CONSULTAR EL LISTADO?

En la sección de “BOLSA DE INMUEBLES Y CLIENTES”, y en el subapartado “PUBLICACIÓN DE INMUEBLES”, encontraréis la opción de “Acceso a listado MLS”



Otra de las posibilidades sobre todo para aquellos que disponéis de algún producto para compartir o determinadas líneas de negocio que por alguna razón no deseáis sean accesibles a través del Portal, puesto que también serían accesibles para usuarios externos a la Asociación pero sí como forma de ayuda o interés para el resto de compañeros, lo podéis publicar a través de ésta misma revista por el método tradicional y popular del TABLÓN DE ANUNCIOS, que implantamos como sección hace apenas unos meses.

Para incluir vuestras propuestas sólo debéis mandar un mail a info@inmoexpertos.com. Al tratarse de notas breves de un tablón de anuncios el espacio es limitado, por ello no deben superar las 70 palabras, en cuanto al orden de aparición, vendrá determinado por el orden de recepción.

Estamos seguros que a través de estas herramientas, que os brinda la Asociación, podéis presentaros ante vuestros futuros clientes como profesionales de la intermediación pertenecientes a una gran red inmobiliaria con cobertura nacional, brindándole de éste modo más opciones a sus necesidades con total transparencia, credibilidad y sobre todo con una mayor seguridad, muy importantes en estos momentos de incertidumbre sobre todo en el mercado inmobiliario, puesto que aunque colaboréis con un compañero siempre podréis tener presente que se trata de un profesional que se rige por vuestro mismo código deontológico.

TABLÓN DE ANUNCIOS

PROMOCIÓN DE VIVIENDAS EN CONSTRUCCIÓN A 50 M. DE LA PLAYA DE ISLA CRISTINA, HUELVA.
 Compra tú vivienda desde 2000 euros y el resto en hipoteca.
 Interesados contactar con:
 DUNA 3 S.L.U
 Tlf 959 25 00 00 // 959 25 40 50
 info@duna3.com

MAGNIFICO PISO EN GIJÓN (ASTURIAS) FRENTE AL PUERTO DEPORTIVO, CON MARAVILLOSAS VISTAS AL MAR CANTÁBRICO.

Características: 3 habitaciones, salón, cocina y 2 baños. Amueblado con mucha calidad y en perfecto estado. Precio actual: 350.000 euros

Interesado contactar con:
 EUGENIO SANTAMARÍA GARCÍA - 2358
 Tlf. 985 346 607 // 69 310 067
 info@terrenostur.com

¡¡BUSQUEDA URGENTE DE LOCALES EN REUS Y VALENCIA DESTINADOS A OFICINAS PARA IMPORTANTE EMPRESA MULTINACIONAL!!

Reus: locales de 650-400 m2 en zona centro.

Valencia: 2000 m2 en zona centro, a poder ser en edificio singular.

Interesados contactar con:
 JAIME COLL FÀBREGAS - 2397
 Tlf 657 837 805
 jcoll@expofinques.com

¡URGENTE OFREZCO PISOS EN TERRASSA (a 23 km. de Barcelona) de 1,2,3 y 4 HABITACIONES!!

Precios muy interesantes debido a la urgencia económica necesaria, están un 35% por debajo de la tasación bancaria.

Interesados contactar con:
 GUILLERMO LÓPEZ ZARCO - 1196
 TLF 607 831 781
 guillermoambit@hotmail.com

¡¡OPORTUNIDAD ÚNICA POR TAN SÓLO 51.000 euros !!

SE VENDE APARTAMENTO DE 60 M2 MUY LUMINOSO EN CEE, COSTA DA MORTE, A CORUÑA. VISTAS ESPECTACULARES A LA RÍA DE CEE, A TAN SÓLO UNOS METROS DEL PASEO MARÍTIMO.

Interesados contactar con:
 ÁMPARO DE LOS REYES VEIGA - 2295
 INMOCEE EXPERTOS INMOBILIARIOS
 Tlf 981 745 111 // 639 785 486
 info@inmocee.com

SE BUSCA EDIFICIO PLURIFAMILIAR DE VIVIENDAS CONSTRUIDO O EN CONSTRUCCIÓN, TODAVÍA SIN COMERCIALIZAR, EN LA ZONA DE GANDÍA (VALENCIA)

ADRIANA CLERICI IN BOTTARINI -
 E1930 A&C ASESORES
 Tlf 962 844 340 // 639 661 947
 aclerici@arrakis.es

NUEVAS TEORÍAS RESPECTO DEL INCUMPLIMIENTO QUE PUEDE PROVOCAR LA RESOLUCIÓN DE LOS CONTRATOS

SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO DE 22 DE DICIEMBRE DE 2006

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

En esta Sentencia el Tribunal Supremo recoge la variación en la doctrina emanada del mismo en relación a las exigencias del incumplimiento contractual para que este incumplimiento pueda producir la resolución del contrato

Así esta Sala había venido manteniendo que sólo existía incumplimiento resolutorio cuando concurría una voluntad deliberadamente rebelde del deudor.

Sin embargo algunas sentencias han introducido matizaciones en este criterio, presumiendo que la voluntad de incumplimiento se demuestra “por el hecho mismo de la ineffectividad del precio contraviniendo la obligación asumida” o por la frustración del fin del contrato “sin que sea preciso una tenaz y persistente resistencia obstativa al cumplimiento, bastando que se malogren [...] las legítimas aspiraciones de la contraparte.”

Estas sentencias exigen, simplemente, que la conducta del incumplidor sea grave. También admiten el “incumplimiento relativo o parcial, siempre que impida [...] la realización del

fin del contrato, esto es, la completa y satisfactoria autorización [...] según los términos convenidos”

Esta tendencia se ajusta a los criterios sobre incumplimiento contenidos en la **Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, de 11 de abril de 1980 (RCL 1991, 229 y RCL 1996, 2896)** (a la que se adhirió España por Instrumento de 17 de julio de 1990), cuyo artículo 25 califica como esencial el incumplimiento de un contrato (en virtud del cual el comprador podrá declarar resuelto el contrato: art. 49) diciendo que “el incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”.

En un sentido parecido se pronuncia el artículo 8:103 de los Principios de Derecho europeo de contratos, según el cual, entrenado a definir los que es el incumplimiento de una obligación es esencial para el contrato, señala que estaremos ante este supuesto:

- a) Cuando la observancia estricta de la obligación pertenece a la causa del contrato
- b) Cuando el incumplimiento prive sustancialmente a la parte perjudicada de lo que legítimamente podía esperar del contrato, salvo que la otra parte no hubiera previsto o no hubiera podido prever en buena lógica ese resultado
- c) O cuando el incumplimiento sea intencionado y dé motivos a la parte perjudicada para entender que ya no podrá contar en el futuro con el cumplimiento de la otra parte”.



DISOLUCIÓN DE UNA COMUNIDAD DE BIENES CONSTITUIDA POR UN BIEN INMUEBLE QUE NO HA REALIZADO ACTIVIDADES EMPRESARIALES

BUFETE FARNÓS-FRANCH (www.farnos-franch.com)

La Dirección General de Tributos (DGT), en consulta vinculante de 7 marzo de 2008, trata un supuesto en el que un consultante y sus tres hermanos son titulares, en pro indiviso, del pleno dominio de un solar. El mencionado solar fue adquirido al fallecimiento de su madre, la nuda propiedad de una mitad indivisa por herencia de la misma, y el pleno dominio de la totalidad por renuncia de su padre a su cuota usufructuaria y a su mitad de gananciales.

En la actualidad la consultante y sus tres hermanos están planteándose la extinción del condominio, de manera que a la consultante se le adjudica el solar a cambio de cuidar de su padre, que es mayor y necesita cuidados, sin que los hermanos perciban compensación económica alguna por la cesión de su cuota de titularidad.

Cabe indicar que en el supuesto planteado se producen dos actos diferentes, que son susceptibles de tributar de forma separada e independiente: la disolución de la comu-

nidad de bienes y el exceso de adjudicación que se produce en dicha disolución.

Dicho lo anterior, la Dirección General de los Tributos declara que la disolución de una comunidad de bienes constituida por un bien inmueble que no haya realizado actividades empresariales estará sujeta en todo caso a la cuota gradual de Actos Jurídicos Documentados.

En este sentido, si el servicio prestado por la consultante es equivalente al exceso de adjudicación que recibe, el exceso de adjudicación que se produce deberá tributar por transmisiones patrimoniales onerosas al no ser la compensación en metálico, y si es muy inferior al exceso de adjudicación que recibe, en dicha operación se producirá una donación con causa onerosa.

Consecuencia de lo anterior la DGT entiende que se deberán practicar dos liquidaciones, una por transmisiones patrimoniales onerosas por lo efectivamente pactado, y otra por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

En cuanto al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), la DGT entiende que en el supuesto objeto de consulta, nos encontramos, desde un punto de vista fiscal, ante un contrato de contenido equivalente al de una renta vitalicia, considerando que en el momento de la extinción de la renta, que coincidirá con el fallecimiento del rentista, se producirá una ganancia o pérdida patrimonial en la consultante, por la diferencia entre el valor de mercado en el momento de la disolución de la comunidad de la parte del solar correspondiente a lo adjudicado por sus hermanos y el valor de la prestación efectivamente satisfecha hasta el momento de la extinción de la renta.



NUEVAS FÓRMULAS DE ACCESO A LA VIVIENDA

COMPARTIR PISO, ALQUILAR HABITACIONES, HACER HABITABLES LOCALES O EL ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA, PRÁCTICAS EN AUGE ANTE LA CRISIS

ELISABET CARVAJAL

El elevado precio de la vivienda y del alquiler sigue siendo para muchos españoles un grave problema a pesar de las ayudas articuladas por el Gobierno y las Comunidades Autónomas. Se trata de una situación que se ha visto agravada con la crisis económica y financiera, el incremento del paro, y la reducción de la concesión de hipotecas. Resultado de este panorama surgen, por un lado, voces a favor de hallar nuevas soluciones, alternativas a la hipoteca, para conseguir un piso, como las planteadas por el notario José Ángel Martínez en una reciente ponencia titulada “Nuevas formas de acceso a la vivienda”. Y, por otro, toman renovado protagonismo prácticas de antaño como compartir casa, alquilar habitaciones y otras más recientes como la transformación de locales en apartamentos y el alquiler con opción a compra. Repasamos diferentes formas de conseguir ese anhelado espacio, con y sin hipoteca.

Compartir casa, ya sea por varias personas, cada una de ellas pagando un alquiler por habitación, ya sea por un propietario que decide alquilar alguna de las habitaciones de su inmueble para hacer frente a los pagos de la hipoteca, es una forma de acceso a la vivienda sin duda conocida por nuestros agentes inmobiliarios. Sin embargo, lo sorprendente de esta práctica es el incremento que ha experimentado en tan solo un año. Al menos así lo indica uno de los portales de Internet más consolidados del sector inmobiliario como es idealista.com.

Según un estudio del propio portal, entre el mes de septiembre de 2007 y el de 2008 se arrendaron 1.271 habitaciones a través de la mencionada web. Un volumen que duplica las operaciones de este tipo que se habían realizado el año anterior, un total de 608. Otros datos significati-

vos del estudio señalan que en un año el portal ha pasado de ofrecer 150 anuncios de estas características a 513 y más de 1,4 millones de personas se han interesado, en el mismo periodo, por la búsqueda de una habitación en Madrid y Barcelona. Entre los perfiles de estos usuarios están “los mileuristas y los divorciados” que no pueden costearse un piso, según fuentes del mismo portal.

COMUNIDADES HABITACIONALES

En relación a las fórmulas de acceso a la vivienda que tienen que ver con compartir un inmueble, ya sea por motivos económicos o socio-asistenciales, es especialmente interesante la solución que apunta el notario madrileño José Ángel Martínez en su ponencia titulada “Nuevas formas de acceso a la vivienda”, recientemente recogida en buena





*** Otro de los fenómenos que prolifera ante la dificultad de acceder a un inmueble es la opción de adquirir locales y transformarlos en vivienda.**

parte en el diario El Economista, en la que se refiere a las comunidades habitacionales.

Para este experto, las comunidades habitacionales aportan una “solución al acceso de la vivienda para personas pertenecientes a colectivos homogéneos como por ejemplo para las personas discapacitadas o los jubilados, que precisan viviendas de fácil acceso, sin barreras arquitectónicas, y no vivir en soledad”. Estas prácticas se realizan a través de la constitución de comunidades propietarias de fincas urbanas colindantes, cuya titularidad se obtiene a través de la compra de cuotas indivisas. Estos titulares pueden ser los miembros del colectivo (discapacitados o jubilados, por seguir el ejemplo) o sus ascendientes, descendientes o hermanos.

Cada uno de los propietarios tiene un voto en la junta general y deben elegir un administrador que se haga cargo del mantenimiento de los inmuebles y, en su caso, de los servicios que se decida poner en marcha para atención de los usuarios. Estas soluciones habitacionales suponen, según Martínez Sanchiz, “una salida mucho mejor que las residencias para las personas que viven solas en viviendas con graves problemas para su acceso y, principalmente, para quienes están afectadas de soledad”.

Además, son un campo muy interesante para la actuación de las Administraciones Públicas y de las asociaciones especializadas en colectivos con problemas físicos o psíquicos. Las comunidades habitacionales también son extrapolables a otros colectivos de personas que viven solas y es quizás en este terreno donde los profesionales de la mediación inmobiliaria podrían buscar nuevas oportunidades de negocio acordes con los distintos estilos de vida que se dan en la sociedad actual.

LOCALES ADECUADOS PARA VIVIENDA

Otro de los fenómenos que prolifera ante la dificultad de acceder a un inmueble es la opción de adquirir locales y transformarlos en vivienda. No sólo son los ciudadanos los que han visto en esta fórmula más económica una buena salida para poder tener una vivienda sino que también promotoras e inmobiliarias han aprovechado este segmento como oportunidad de negocio en momentos complicados como los actuales.

Al igual que los pisos compartidos, tampoco ésta es una fórmula novedosa pero sí que ha experimentado un notable auge en los últimos meses a causa de la crisis y la reducción de las ventas de pisos nuevos. Según informaba el diario Cinco Días el pasado 6 de agosto, este tipo viviendas son “en la mayoría de casos, locales comerciales en desuso transformados en pequeños apartamentos, pensados sobre todo para jóvenes ‘mileuristas’”. El precio de estas viviendas a pie de calle es bastante más reducido que el de las tradicionales viviendas en altura. La diferencia puede alcanzar el 30%.”

Las opciones son varias. Por un lado, un particular puede adquirir un local por su cuenta para reformarlo y convertirlo en su hogar. Por otro lado, los propios propietarios de estos bajos pueden o bien rehabilitarlos para después ponerlos en venta o alquiler o bien ponerlos en manos de una agencia inmobiliaria para la gestión de la compraventa o arrendamiento.

Los locales que se transforman en vivienda han de reunir todos los requisitos de legalidad y, además de la cédula de habitabilidad, debe estar en regla conforme a la normativa urbanística de la localidad donde se sitúe. También es necesaria una licencia de cambio de uso de local a vivienda



que debe autorizar el Ayuntamiento y que acredita las condiciones de uso, higiene, ubicación y seguridad exigidas por la ley. En lo relativo a la superficie mínima exigida se sitúa en general en los 20 metros cuadrados, aunque puede variar en función de la normativa de cada comunidad autónoma.

NUEVAS SOLUCIONES PARA TENER UNA VIVIENDA

Según José Ángel Martínez Sanchiz, y aludiendo nuevamente a "Nuevas formas de acceso a la vivienda", existen diversas medidas que el Gobierno podría adoptar para hacer posible que se articulasen nuevas fórmulas para tener acceso a la vivienda y admitirlas en los Registros de la Propiedad. Entre estas soluciones propuestas por el notario especializado en materia inmobiliaria destaca la propiedad temporal.

El notario aboga por el derecho de superficie que tan sólo está regulado en Cataluña, a través de la Ley 22/2001 de 31 de diciembre, de regulación de los Derechos de Superficie, de Servidumbre y de Adquisición Voluntaria o Preferente. Para Martínez Sanchiz, la propiedad temporal es un instrumento útil para la adquisición gradual del dominio pleno, al que se accedería por el pago del valor del suelo, si ello se acuerda entre las partes. Un ejemplo de este tipo de actuaciones lo podemos encontrar en el Decreto 315/2002, de 30 de diciembre, del País Vasco, que incluye entre las actuaciones protegidas un derecho de realojo para los afectados por una eventual expropiación de su vivienda que reúnan las condiciones exigidas. Pasados diez años, se previene que el superficiario pueda adquirir el valor del

*** La superficie mínima exigida se sitúa en general en los 20 metros cuadrados, aunque puede variar en función de la normativa de cada comunidad autónoma.**

suelo, fijado de antemano en un determinado porcentaje (entre el 15% y el 20%) del precio máximo de la venta. La propiedad temporal, según este experto, supera en ventajas al arrendamiento y permite la venta de la vivienda por el tiempo restante a la ejecución de la cláusula resolutoria.

ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA

La rotación del alquiler y la propiedad son otras de las soluciones de acceso a la vivienda por las que apuesta Martínez Sanchiz y que suponen una concepción gradual y dinámica del dominio. Lo que subyace tras estas fórmulas es el alquiler con opción a compra, una solución ya conocida por los agentes inmobiliarios, y que prevé una transición del alquiler a la propiedad, aunque no incluyen posibilidad de desandar el camino emprendido una vez que se ha pasado a la fase de compraventa.

Las soluciones de acuerdo entre las partes son muy amplias e incluyen el pago de una cantidad destinada a la compra dentro del alquiler, que pueda ser recuperada en el caso de no ejercer la opción de compra. Según Martínez Sanchiz, es posible que el usuario de la vivienda compre y solicite un préstamo hipotecario, tal y como se hace generalmente, pero en la póliza se incluye un pacto que permite al prestatario amortizarlo anticipadamente por su libre decisión, mediante la adjudicación del dominio directo de la vivienda al banco, pero quedando el prestatario con la vivienda por tiempo limitado a cambio del pago de un canon. Sanchiz explica que con este sistema, el usuario conserva el dominio útil temporalmente, y mientras dura esta situación, podría rescatar la propiedad pagando el correspondiente capital, tasado de antemano y sometido a las actuaciones que procedan. De este modo, aunque adquiere inicialmente la propiedad, puede echar marcha atrás sin perderla por completo, pagando una cuota inferior a la de amortización del préstamo y con la posibilidad de rescatar el dominio directo. El problema de esta solución, como ocurre en el procedimiento de la dación en pago, son los elevados costes fiscales en que se incurre con la actual legislación.

JEAN NOUVEL, ARQUITECTO DE MODA EN ESPAÑA

EL PREMIO PRITZKER 2008 MULTIPLICA SUS PROYECTOS EN CIUDADES ESPAÑOLAS COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL

ELISABET CARVAJAL

El arquitecto francés Jean Nouvel y actual Premio Pritzker, considerado el Nobel de la arquitectura, realizaba su primer gran proyecto en España con la Torre Agbar de Barcelona, concluida en el año 2003. Desde entonces se han multiplicado los encargos de nuevos proyectos para el arquitecto en diferentes ciudades de España. Entre ellos destacan la ampliación del Museo Nacional y Centro de Arte Reina Sofía en Madrid, la nueva estación de Urzáiz en Vigo o el Hotel Catalonia Plaza Europa en L'Hospitalet del Llobregat. Nouvel también lidera ambiciosos proyectos urbanísticos y residenciales como la City Metropolitana en Barcelona, Valencia Litoral y el Barrio Avanzado de Toledo, entre otros. Grandes intervenciones que persiguen una pro-

funda renovación urbanística y que se integran en una estrategia de revitalización y de desarrollo económico y social de un distrito o sector en cada ciudad.

La Torre Agbar de Barcelona fue el primer proyecto en España de Jean Nouvel, conocido internacionalmente por su Instituto del Mundo Árabe en París (1987) famoso por la utilización de lentes metálicas móviles sobre su fachada de cristal para controlar la luz interior. La Torre Agbar, con una inversión inicial de 132 millones de euros, una altura de 142 metros y 32 plantas, no sólo ha transformado el skyline de la ciudad condal sino que además supone el punto de partida del distrito tecnológico de Barcelona en el barrio del Poble Nou. Como en Barcelona, varias son las ciudades españolas que promueven ambiciosos proyectos arquitectónicos y urbanísticos firmados por el arquitecto francés, y que, con financiación privada y pública, persiguen una repercusión directa en el desarrollo económico y la modernización de esas ciudades.



Valencia Litoral es uno de los grandes proyectos urbanísticos en los que está implicado Nouvel. Un ejemplo de intervención urbanística y arquitectónica que ha sido definida por sus impulsores como “una estrategia de transformación económica de la ciudad, basada en su tradición” y que contará con financiación pública y privada. Valencia Litoral prevé la reordenación de 2.000.000 de metros cuadrados y una inversión superior a los 2.000 millones de euros durante los próximos 15 años. La actuación se centrará en los barrios periféricos, el puerto, el mar, el viejo cauce del Turia, el estuario y las playas.

*** Cada proyecto posee unas características específicas, tanto geográficas y culturales, como sociales.**



Nouvel, quien coordinará el proyecto, persigue para Valencia Litoral que “los diferentes escenarios dialoguen entre sí” y apuesta por la “menor intervención posible en el territorio”. El arquitecto explica que “cada proyecto posee unas características específicas, tanto geográficas y culturales, como sociales”. Además de Nouvel, este gran proyecto cuenta con el compromiso de arquitectos y urbanistas españoles.

BARRIO AVANZADO EN TOLEDO

La propuesta del Barrio Avanzado Civitas Nova en Toledo está basada en un masterplan de Jean Nouvel que pone de manifiesto que la arquitectura también puede promover ciudades más humanas y sostenibles. El proyecto combina arquitectura de vanguardia en VPO y en un entorno urbano de calidad. En su vertiente técnica, el Barrio se presenta como un proyecto innovador, basado en un diseño urbanístico de Nouvel.

El barrio se ha diseñado desde parámetros de sostenibilidad urbana y social y contará con más de dos mil viviendas protegidas, equipamientos de calidad y un sector terciario productivo generador de empleo en el que podrán trabajar más de tres mil personas. Estará ubicado en la denominada VI Fase del Polígono Residencial de Santa María de Benquerencia de Toledo. Ocupará una extensión de 35 hectáreas.

Nouvel avanza que el barrio “girará en torno a la Plaza del Cielo, una construcción elevada 30m de 100 de ancho y largo, junto a la que se levantará una gran torre de 50m pro-

ductora de energía eólica, diferentes piezas urbanas y, todo ello, rodeado, sobre todo, de olivos”. La plaza estará conectada con la torre de los molinos de viento, homenaje a la geografía castellano manchega. “Se trata de conseguir que la gente que viva aquí se sienta privilegiada por las vistas, la ubicación, y la calidad de vida. Un lugar que transmita fuerza y optimismo”, añade.

Existen pocos modelos similares al Plan de Barrios. En España, la iniciativa más notable hasta la fecha es el proyecto Sociópolis, un barrio inteligente en plena huerta valenciana.

DE VIGO A L'HOSPITALET

Otro proyecto de Nouvel es la nueva estación de Urzáiz, de 40.000 metros cuadrados, concluirá en 2012, justo a tiempo para acoger la llegada del AVE a Vigo. La ciudad contará con cuatro intervenciones de arquitectos distinguidos con el Pritzker, después de los diseños de Mendes da Rocha en la universidad, de Jean Nouvel en el puerto y de Rafael Moneo en el Concello.

Destacar también el proyecto de la Plaza Europa en L'Hospitalet del Llobregat que consiste en reunir en un mismo espacio de la ciudad edificios proyectados por grandes arquitectos internacionales. El objetivo, convertir la zona en un eje de modernidad y polo de atracción económica a partir del reclamo de la mejor arquitectura del siglo XXI. Jean Nouvel trabaja en el diseño del hotel Catalonia Plaza Europa que según sus palabras será “un edificio único que se identificará entre todos los hoteles europeos”.

INMO SAPIENS, UN NUEVO REFERENTE INMOBILIARIO EN LA RED

Os presentamos este nuevo proyecto que surgió poco antes de verano de la mano de La Vanguardia con su portal inmobiliario CLASIFICADOS (<http://inmomagazine.clasificados.es/>) y la colaboración de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

Dentro de dicho portal inmobiliario, los consumidores y usuarios pueden acceder a una amplia cartera de inmuebles en venta y alquiler, pero además también obtienen información adicional sobre noticias inmobiliarias de rabiosa actualidad o artículos informativos a modo de columnas de opinión redactado por profesionales en la materia.

Estas columnas de opinión son colaboraciones mensuales donde dichos profesionales explican algún aspecto interesante del mercado inmobiliario de una manera mas cercana y optimista, con lenguaje asequible para profesionales y público en general.

Es en este punto donde entra en juego la Asociación, puesto que la sección de opinión del experto inmobiliario de este magazine está firmado cada mes por nuestro presidente, Oscar Martínez Solozábal.

En esta plataforma de opinión que **clasificados.es** nos brinda, aprovechamos para poner de manifiesto aquellos aspectos que puedan ser relevantes para los consumidores y usuarios por su notoriedad en ese instante, por su desconocimiento... en definitiva, se pretende acercar a clientes y agentes gracias a la información puntual de los hechos y a hacer que fluya la comunicación y el conocimiento entre ambos.

Desde el pasado mes de mayo, Oscar ha ilustrado a los usuarios de <http://inmomagazine.clasificados.es/> sobre temas como: el cambio de tendencia del mercado, recuperando protagonismo el comprador; la importancia de la NOTA DE ENCARGO; el alquiler con opción a compra y el último y mas reciente, las nuevas modalidades de viviendas de precio concertado.

Os animamos a visitar la columna de nuestro presidente y visitar el portal inmobiliario lanzado por la Vanguardia.

INMO SAPIENS

Por ÓSCAR MARTÍNEZ SOLOZÁBAL

INMO SAPIENS te descubre una visión más cercana y optimista del mercado inmobiliario.



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.ruscasa.com



Os presentamos la web de vuestro compañero Josep M^a Rus, en la que cabe citar la presencia del logo de la Asociación en un lugar destacado. Esta página llama la atención por el color azul intenso y orden minucioso, buena táctica para que los posibles clientes, se paren aunque se unos segundos. Nos ha gustado por la gran diversidad que ofrecen ya que puedes encontrar: despachos, masías, terrenos ... en definitiva una página muy completa.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Josep Maria Rus Pujol: 2293

Tlf 972.42.66.55 Fax 972.42.66.56

UBICACIÓN:

Gerona.

www.inmoaguiar.com



La web de Inmoaguiar te ofrece lo común a otras páginas pero además tiene dos espacios destacados, por un lado, uno que incluye las últimas novedades de la inmobiliaria y por otro los productos destacados que esta ofrece, de este modo si confías en ellos puedes ir directamente al grano y ganar tiempo. Se caracteriza por ofrecer en sus operaciones transparencia, calidad en el servicio y cercanía.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Manuel Pablo Aguilar García: 2262

Tlf 959.54.06.44 Fax 959.26.35.13

UBICACIÓN:

Huelva

www.pradoval.es



Por último os mostramos la web de un veterano en la Asociación, vuestro compañero José Luis Ruiz.

Esta página nos transmite seriedad y seguridad, ya que 30 años en el sector inmobiliario y están adheridos al convenio de la Unión de Consumidores de la Rioja.

Además podemos encontrar un ejemplo de diversificación de negocio ya que tanto hacen compraventas como alquileres, traspasos, peritaciones...

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

José Luís Ruíz Jiménez

Tlf 941.27.00.61 Fax 941.27.13.08

UBICACIÓN:

Logroño

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA HIPOTECARIOS SEPTIEMBRE 2008

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	6,176
· De cajas de ahorro	6,388
· Del conjunto de entidades de crédito	6,265
· Tipo activo de referencia cajas de ahorro	6,875
· Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	4,341
· Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)	5,384
· Tipo interbancario a 1 año (Mibor)*	5,334

*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 SEPTIEMBRE 2007 - SEPTIEMBRE 2008

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Según las estadísticas oficiales publicadas por el INE referidas a IPC. Base 2001=100. Índice general Nacional. Los datos correspondientes a la serie y los períodos que se relacionan, tomando como base el año indicado igual a cien, efectuados en su caso los enlaces y cambios de base correspondientes, son los siguientes:

Periodos	Incremento relativo %
· Abril 2007 a Abril 2008 (Base 2006)	4,5
· Mayo 2007 a Mayo 2008 (Base 2006)	4,2
· Junio 2007 a Junio 2008 (Base 2006)	4,6
· Julio 2007 a Julio 2008 (Base 2006)	5,0
· Agosto 2007 a Agosto 2008 (Base 2006)	4,9
· Septiembre 2007 a Septiembre 2008 (Base 2006)	4,5

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

0,0%

GOOGLE CHROME



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

Google ha lanzado la versión beta de su nuevo navegador Google Chrome. Dada la importancia que tiene Google en la red, cuando salga la versión definitiva de este navegador, será un producto a tener muy en cuenta.

Google tiene la estrategia de estar muy presente en las aplicaciones de escritorio, pero a través de la web, una prueba de ello puede ser Google Docs o Google Apps, de los que ya he hablado en alguna ocasión. Disponiendo de su propio navegador podrá controlar mejor el funcionamiento de sus aplicaciones.

La primera sorpresa agradable que nos podemos encontrar, es la instalación, la cual resulta muy rápida. Este explorador también tiene una filosofía diferente de funcionamiento respecto al resto de navegadores, cada pestaña o ventana que se abre es un proceso totalmente independiente, por lo que si queda bloqueada alguna página por un error sólo habrá que cerrar la ventana afectada. En el resto de navegadores nos vemos obligados a cerrar el navegador junto con todas sus ventanas y procesos abiertos. Por lo tanto se gana en estabilidad.

También sorprende la velocidad a la que es capaz de ejecutar el código javascript, por lo que se gana en velocidad y agilidad a la hora de navegar. Por otra parte, al tratarse de una versión beta se pueden encontrar varias páginas web que no se pueden ver o que no funcionan correctamente, ya que todavía tienen que trabajar en la compatibilidad, aunque se supone que en la versión definitiva estará totalmente solucionado este problema. Mientras tanto no es muy recomendable instalar este navegador para trabajar con él.

De momento la versión beta sólo está disponible para Windows, pero ya están trabajando en las versiones para otras plataformas como Mac.

DISFRUTE DE SU TIEMPO, CONFIANDO SUS GESTIONES A UN EXPERTO INMOBILIARIO



POR EXPERIENCIA

profesionales rigurosos y de reconocida trayectoria en el sector

POR SEGURIDAD

con asesores jurídicos que les respaldan, con seguro de RC profesional

POR TRANQUILIDAD

avalados por convenios con algunas Uniones de Consumidores y por una Asociación Profesional que se rige por un código deontológico

POR COBERTURA

pertenecen a una gran red de profesionales independientes que comparten cartera de inmuebles

POR TRANSPARENCIA

sólo agrupamos a los profesionales serios del sector

INFÓRMATE EN:
www.inmoexpertos.com

O LLAMANDO AL:
902 30 90 20



ASOCIACIÓN
PROFESIONAL
de EXPERTOS
INMOBILIARIOS