



BUSCANDO LA LUZ QUE NOS GUÍE EN 2009

ASÍ HEMOS VIVIDO EL 2008. PAG. 6 Y 7

CLAVES PARA APROVECHARSE
DE LA CRISIS. PAG. 10, 11 Y 12



JURÍDICO

PAG. 8
Reclamación de honorarios
por la inmobiliaria



FISCAL

PAG. 9
La no deducibilidad de las
cuotas de reparcelación
urbanística



¿CRISIS?

PAG. 10 - 12
Claves para aprovecharse
de la crisis



ASAMBLEA GENERAL

PAG. 4 - 5
Asamblea General 2008



EN BUSCA DE SOLUCIONES

Para cuando esté publicado este número de nuestra revista ya habrá tenido lugar la Asamblea Anual de Expertos Inmobiliarios que este año se celebró el día 15 de noviembre en Zaragoza. Cita que se vio complementada con la cena del día 14 donde pudimos charlar de manera amigable todos los Expertos. Como os comenté anteriormente quería una Asamblea para escuchar a los que vienen, ya que entre todos tenemos que generar ideas y proyectos, para un difícil pero a la vez ilusionante 2009. Los que quedamos en el sector siempre nos hemos caracterizado por luchar y salir adelante, ya que como este colectivo no creo que haya ninguno que haya luchado tanto a favor de nuestros derechos y asociados; pues todavía recordamos además de otras crisis como nos enfrentamos a las denuncias por intrusismo que nos hacían más difícil salir adelante en nuestro trabajo.

Anticiparos antes de que os llegue el informe de esta Asamblea, que en el sector habrá entre los que se han producido en 2007 y 2008, unos cierres inmobiliarios próximos al 70 por ciento. Por suerte en nuestra Asociación, contando las altas y las bajas no han llegado a un diez por cierto. Deciros que aunque este año todavía estamos con superávit, desde ya hace meses creamos un gabinete de crisis donde hemos tenido reuniones en grupos de tres personas para tratar estos problemas y buscar soluciones que nos ayuden a pasar estos momentos.

Además de lo comentado anteriormente, estamos ampliando la oferta formativa con una serie de cursos verdaderamente válidos para desarrollar nuevas actividades dentro de nuestra profesión, como son la gestión de comunidades, gestión de patrimonio, arrendadores, etc. Dentro de esto último deciros que la mayor competencia no son otras inmobiliarias, sino los Ayuntamientos y las Comunidades, que en este momento nos hacen una competencia desleal ya que no luchan con las mismas armas pero si con los mismos clientes. Deciros que empezaremos una nueva actuación para ampliar nuestros derechos e intentar igualarlos con los de las Administraciones. En breve os iré informando de estas actuaciones, ya que está claro que el arrendamiento no nos ayuda a conseguir importantes cantidades de dinero, pero si puede ser un complemento para cubrir gastos.

Aprovechar además, ya que se acercan estas fechas tan familiares, para deseárselos a todos los Expertos, que pasen unas buenas fiestas navideñas, en las que el nuevo año llegue cargado de buenas iniciativas.

Óscar Martínez Solozábal
Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año V, número 66. Diciembre 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, M^a Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M^a Nieves Atienza Tosina, M^a Dolores Marchal Cabrera. **Gerente** Nuria Alcalá Piñol.
Sede Social Ronda San Pedro, 19-21, 1^o 5^a. 08010 Barcelona **Tel.** 902 30 90 20 **Fax** 902 30 90 21 **Web** www.expertosinmobiliarios.com
Mail administracion@inmoexpertos.com

Maquetación Oxigen comunicació gràfica **Redacció** 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.

SUMARIO

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

PÁGINA 3 FELIZ NAVIDAD
ADVERTENCIA: CAMBIO
PERIODICIDAD REVISTA
“EXPERTOS INMOBILIARIOS”

PÁGINA 15 OFICINA VODAFONE

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 8 RECLAMACIÓN
DE HONORARIOS POR LA
INMOBILIARIA

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 9 LA NO DEDUCIBILIDAD DE LAS CUOTAS DE REPARCELACIÓN URBANÍSTICA

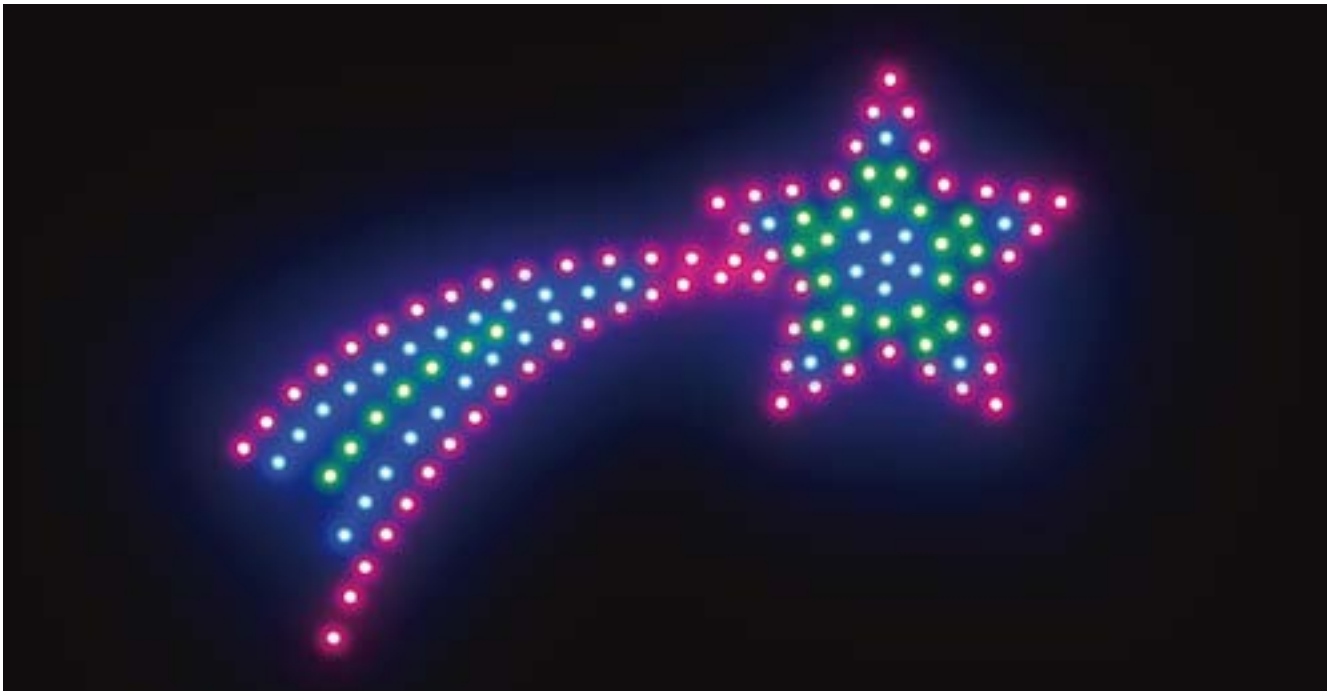
EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 4 - 5 ASAMBLEA GENERAL 2008

PÁGINA 6 - 7 ASÍ HEMOS VIVIDO EL 2008

PÁGINA 10 - 12 CLAVES PARA APROVECHARSE DE LA CRISIS

PÁGINA 13 - 14 CONSUMIDORES ANTE LA CRISIS



FELIZ NAVIDAD

2008 va llegando a su fin. Este ha sido un año especialmente duro para todos, pero lo importante es salir reforzados de las experiencias negativas. En ese sentido la Asociación, con vuestras aportaciones y demandas ha intentado reaccionar a tiempo proporcionándoos aquellas herramientas que os pudieran ayudar a sobrellevar mejor la situación. Esperamos os hayan servido mínimamente.

2009 deseamos sea el año del inicio del cambio. Aunque los primeros meses no auguren muchas novedades, las acciones de los gobiernos internacionales quizás atajen el camino. Pero no dudéis en ningún momento que ahí estaremos, todos juntos.

Ánimo, Feliz Navidad y próspero año nuevo.

ADVERTENCIA: CAMBIO PERIODICIDAD REVISTA “EXPERTOS INMOBILIARIOS”

Os informamos que a partir de enero 2009 esta revista pasará a tener una periodicidad bi-mensual.

De este modo la primera que volveréis a recibir será hacia mediados de enero, la segunda, a mediados de marzo, y así sucesivamente.

El cambio es una de las decisiones tomadas durante la pasada Asamblea General, donde se planteó la opción de cambiar la revista de papel por una on-line, para reducir costes, pero los compañeros presentes vieron con mejores ojos seguir con el papel aunque cambiando la periodicidad, manteniendo igualmente la reducción de costes necesaria.

Intentaremos que el cambio de periodicidad, además de atender a una necesidad económica, suponga un incremento de la cantidad y la calidad del contenido informativo.

ASAMBLEA GENERAL 2008

Crisis y más crisis, cracks en las bolsas internacionales, suspensiones de pago de grandes promotoras inmobiliarias, las listas del paro in crescendo, cumbres europeas e internacionales para salvar la economía mundial, intervencionismo del Estado en la banca privada, subida de tipos de interés, incremento de la inflación, en fin, que más de uno y de una tenemos ganas ya de terminar el 2008 y empezar un 2009, que aunque augure negras borrascas a principios de año, puede acabar con cielos despejados, y porqué no a principios del segundo semestre, si tenemos en cuenta las medidas que los diferentes gobiernos mundiales van tomando para atajar el camino.

En medio de este panorama siempre debe haber un oasis, y nuestro particular oasis siempre es la celebración de la Asamblea General Ordinaria, este año, en su XX edición, en Zaragoza.

La ciudad nos acogió con uno de sus souvenirs más característicos: el CIERZO, un viento que muchos de los asistentes se llevaron a casa en forma de catarro, dolor de garganta o afonía. Y es que si no eres un buen maño, nada puedes hacer para evitar sus efectos.

Desafiando al cierzo, el día 14 por la tarde nos subimos a un autocar que nos llevaría de ruta por la ciudad, para poder explorar tanto su casco antiguo como sus nuevas áreas nacidas a raíz de la Exposición Universal 2008 celebrada el pasado verano.

Tras el tour, nos encaminamos hacia el restaurante el Cachirulo. Un lugar encantador por su fiel reflejo de las antiguas "casonas" aragonesas.

Allí iniciamos la cena de hermandad donde afiliados de puntos muy dispares de España se re-encontraron un año más para intercambiar experiencias, y como no bajo la atenta mirada de nuestros anfitriones allí presentes: los expertos aragoneses asistentes.



Al final de la velada y para profundizar en la cultura de la tierra que nos acogía, un grupo de mañicos nos ilustró con unas pocas jotas para deleite de los presentes.





Ya de vuelta al hotel un guía improvisado nos amenizó el viaje arrancándonos unas cuantas risas.

Desde estas líneas queremos agradecer la gran implicación de nuestro compañero y miembro de la junta directiva, Anselmo Muñoz, que con su entusiasmo y ganas de ser un buen anfitrión, durante meses ha estado colaborando con la sede central para que todos los asistentes se sintieran como en casa, y creemos que así fue, pues las risas y buen ambiente nos acompañaron los dos días.



Al día siguiente, con un poco de sueño y los primeros síntomas del cierzo, unos pocos valientes celebraron la XX Asamblea General Ordinaria de la Asociación, que se inició sobre las 10,30 horas y finalizó poco más allá de las 14h. Este año la Asamblea se centró mucho en valorar todos los acontecimientos acaecidos durante el año y que tanto están afectando nuestro sector. El debate de ideas, soluciones y aportaciones particulares acaparó más de la mitad del tiempo que duró el acto. Pero este año era lo verdaderamente importante y el eje principal de este encuentro anual.

Se acordaron algunos asuntos para el mejor funcionamiento de la Asociación y se fijaron unos objetivos para 2009 muy claros y enfocados a ayudar a los afiliados en todo lo posible y necesario. Insistimos, cualquier necesidad, sugerencia, idea, crítica constructiva... será bienvenida.

A medida que trascurra el año os iremos informando puntualmente, aunque como ya sabéis durante el 2009 recibiréis el acta completa de lo comentado en dicha asamblea.



No quisiéramos terminar esta crónica sin dar las gracias a la compañía de seguros ARAG, patrocinadora de la Asamblea y como sabéis colaboradora de la Asociación gracias al convenio firmado a principios de 2007 y que esperamos seguir renovando indefinidamente. También, como no, damos las gracias a todos los participantes, por el esfuerzo y buen ambiente generado.

ASÍ HEMOS VIVIDO EL 2008

Se termina un año que será, principalmente, recordado por las grandes dificultades vividas en el sector pero como dice el refrán “al mal tiempo buena cara”... así que este es un buen momento de reflexión para ver en que hemos podido fallar y poder marcarnos unos objetivos y comenzar el año venidero con mayor fuerza e ilusión.

A continuación os mostramos un resumen de las principales actividades llevadas a cabo desde la Asociación.

ENERO



- A consecuencia de la ralentización de la demanda, desde la Asociación se convocaron unas REUNIONES DE TRABAJO, Madrid (9 de Enero) y Barcelona (15 de enero), para poder definir y marcar las pautas a seguir entre todos y de este modo buscar las mejores soluciones de una forma conjunta.
- Debido al gran éxito alcanzado en la Asamblea, y sobre todo por petición de numerosos compañeros, se realizaron dos nuevas sesiones de la ponencia “¿CÓMO AFRONTAR LA CRISIS?” a cargo del Sr. Miguel Villarroya.: Madrid (29 de Enero)-Barcelona (01 de Febrero).

FEBRERO



- Ante la inminente entrada en vigor de la nueva LEY DEL DERECHO A LA VIVIENDA EN CATALUÑA, el 14 de Febrero se realizó la 1ª SESIÓN INFORMATIVA a cargo del Sr. Pernas, asesor jurídico de la Asociación, para comprender el alcance de dicha ley en la figura de los agentes inmobiliarios.
- 1ª Reunión del año de la Junta Directiva - 15 de Febrero.
- Iniciamos la campaña formativa de la Asociación con el “Curso de RECURSOS HUMANOS” el 18 en Barcelona y el 22 en Madrid.

MARZO



- Continuamos con la formación, en esta ocasión, con el “Curso MÉTODO SPIN DE VENTAS” (para ventas de alto riesgo): Barcelona (05 de Marzo), Madrid (12 de Marzo).

ABRIL



- El 9 de Abril, tras numerosas peticiones de compañeros afiliados de Cataluña, organizamos una Charla sobre el ARRENDAMIENTO CON OPCIÓN DE COMPRA impartido por el asesor jurídico de la Asociación, Jesús Manuel Pernas Bilbao.
- Tras la entrada en vigor el 9 de Abril de la LEY DEL DERECHO A LA VIVIENDA EN CATALUÑA, el día 16 se organizó junto con la Unión de Consumidores de Cataluña una JORNADA INFORMATIVA, para todos los públicos, sobre los ámbitos de actuación de la ley, así como la presentación de la GUÍA RÁPIDA de sus aspectos más importantes. Para ello contamos con la presencia de la Sra. Carne Trilla i Bellart, Secretaria de Vivienda de la Generalitat.
- Reunión de delegados - 18 de Abril.

MAYO



- Curso de PERITACIONES JUDICIALES INMOBILIARIAS: Madrid (09 y 10 de Mayo), Valencia (23 y 24 de Mayo) .
- El 26 de Mayo tuvo lugar en Tenerife un COLOQUIO entre PROMOTORES, CONSTRUCTORES Y AGENTES INMOBILIARIOS organizado por la Cámara de Comercio de Sta. Cruz de Tenerife al que acudieron en representación de la Asociación la Sra. Mª Dolores Marchal, vocal de la Junta, y el Sr. Isidro T. Martín, delegado de Tenerife, junto con otros compañeros de la zona.



JUNIO



- 2º SEMINARIO INFORMATIVO SOBRE LA LEY DEL DERECHO A LA VIVIENDA EN CATALUÑA impartido por el Sr. Pernas, asesor jurídico de la Asociación. Destinado principalmente a No Asociados a modo de captación de futuros compañeros. - 16 de Junio.
- 2ª Reunión de la Junta Directiva para organizar las actividades del segundo semestre del año, entre ellas la Asamblea General - 20 de Junio.
- El 27 de Junio nuestros compañeros de la comunidad andaluza, organizaron en Sevilla un SEMINARIO DE RECICLAJE SOBRE EL MERCADO DE VPO Y ALQUIRES.

JULIO



- Se lanza el NUEVO PORTAL INMOBILIARIO www.inmoexpertos.com con el fin de ofrecer a los consumidores y usuarios una información seria, veraz y contrastada de una gran oferta inmobiliaria estatal respaldada por agentes inmobiliarios que están regidos por un mismo código deontológico.



AGOSTO



- Las actividades se paralizan mientras en la Sede seguimos trabajando para organizar la recta final del año.
- 11-24 Agosto Cierre por vacaciones.

SEPTIEMBRE



- Con la entrada en vigor del DECRETO 152/2008 en el que se regula una nueva tipología de viviendas en Cataluña, el Sr. Jaime Pascual (delegado de Barcelona) impartió un SEMINARIO INFORMATIVO SOBRE AYUDAS DE ACCESO A LA VIVIENDA Y EL PRECIO CONCERTADO CATALÁN.

OCTUBRE



- Inauguramos la plataforma de formación On-Line con dos de los cursos más demandados por todos vosotros.
- 1ª CONVOCATORIA CURSO ON-LINE "ADMINISTRACIÓN DE COMUNIDADES" - 13 de Octubre.
 - 3ª Reunión de Junta Directiva el 15 de Octubre para matizar los últimos detalles de la Próxima Asamblea General.
 - 1ª CONVOCATORIA CURSO ON-LINE "ARRENDAMIENTOS" - 27 de Octubre.

NOVIEMBRE



Tras el éxito de demanda de la formación On-Line se inician dos sesiones más:

- 2ª CONVOCATORIA CURSO ON-LINE "ADMINISTRACIÓN DE COMUNIDADES" - 10 de Noviembre.
- 2ª CONVOCATORIA CURSO ON-LINE "ARRENDAMIENTOS" - 24 de Noviembre.
- 15 Noviembre, Zaragoza - XX ASAMBLEA GENERAL DE LA ASOCIACIÓN.

DICIEMBRE



- En la Sede Central se empieza a preparar y organizar las actividades del 2009.

RECLAMACIÓN DE HONORARIOS POR LA INMOBILIARIA

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE MADRID DE 16 DE JUNIO DE 2008

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

Esta sentencia trata del siguiente supuesto:

Durante siete u ocho meses nadie se interesa por la compra del piso puesto a la venta por la Inmobiliaria. Los compradores contactan después de ese plazo por teléfono con la agencia tras conocer el anuncio de la venta del piso a través de Internet y quedan en ir el día 27 de marzo de 2004 a Las Rozas para visitarlo. La comercial de la agencia, doña Amparo, comunica a los vendedores que va a visitar el piso con un cliente y como éstos están en Madrid ese día (sábado), le manifiestan que tienen las llaves en una tienda de motos situada enfrente del edificio. La comercial recoge a los clientes el día 27 de marzo de 2004 en la estación de tren y les enseña el piso, suscribiendo doña Frida la hoja de visita, reseñando la comercial al dorso de la misma: “les ha gustado; son de Salamanca; prefieren tres dormitorios pero no tienen presupuesto; mirarán alguno más; encaja con lo que quieren y me llamarán”. El comprador don Rodrigo, a quien le ha gustado el piso pero “se le va de precio” observa que existe un teléfono en el portal del edificio en que se ubica el dúplex y llama a los vendedores que regresan el día 28 de marzo de 2004 (domingo) y enseñan el piso a los compradores que muestran un gran interés y como el precio y condiciones de venta que les ofrecen son mejores que los de la agencia le dicen que lo van a pensar pero que casi seguro que lo compran;. El lunes (día 29 de marzo de 2004) la comercial llama por teléfono a primera hora a don Rafael (vendedor), dado que los clientes habían mostrado mucho interés mirando todos los detalles y éste le comenta que el domingo le ha pasado algo muy extraño porque han llamado unos interesados y visitado el piso y le han entregado ya un talón. La referida comercial intuye que puede tratarse de las mismas personas y llama por teléfono a doña Frida y ésta le manifiesta que ellos no son los compradores y que no están interesados en otro piso por el momento. Doña Amparo, sin embargo, comprueba que son los mismos clientes y llama a don Rafael para que vaya a la oficina y llegar a un acuerdo, a lo cuál éste se niega.

El día 30 de marzo de 2004 se suscribe por los vendedores y compradores un contrato de promesa de compraventa con arras. Después de la suscripción del contrato el comprador, don Rodrigo, comunica al vendedor, don Rafael, que si existe algún problema con la agencia inmobiliaria, se deja sin efecto la operación, y ambos consultan a terceros que les dicen que no existe problema alguno, decidiendo pues continuar el negocio. Se otorga escritura pública de compraventa el 30 de abril de 2004 por precio inferior al fijado en el encargo.

La Audiencia señala que de los hechos declarados probados se deduce que la agencia, como bien dice el juez de primera instancia, dio cumplimiento a su obligación principal, cual es, desplegar la actividad necesaria para poner en relación a los futuros comprador y vendedor de un objeto determinado y en lograr el cumplimiento del contrato final, concurriendo el imprescindible nexo causal entre la actuación de la actora y la perfección del contrato de compraventa por los vendedores y compradores, pues informó a los primeros, a través de su comercial y en cuanto pudo -a primeras horas del lunes día 29 de marzo de 2004- de las gestiones realizadas para la venta del piso y la existencia de unos clientes que habían mostrado evidente interés en el mismo, celebrándose finalmente el contrato de compraventa por su actividad. “Como consecuencia” de su actuación, y generándose la obligación de pago de los honorarios pactados para los vendedores que habían encargado las gestiones de venta, aun cuando fuere sin exclusividad.

Las discrepancias de los intervinientes en los negocios de mediación y compraventa en cuanto al momento exacto en que los vendedores tuvieron conocimiento de que los compradores eran clientes de la agencia mediadora son irrelevantes porque está acreditado que ese conocimiento fue previo a la celebración del contrato de promesa de compraventa y arras y, en cualquier caso, entre la celebración de dicha promesa y el otorgamiento de escritura pública de compraventa los compradores ofrecieron a los vendedores no realizar la compraventa si con ello se evitaban los problemas con la inmobiliaria, como manifestó en el acto del juicio el comprador don Rodrigo, y las dos partes decidieron seguir adelante con la operación de compraventa.

El interés de la comercial y de los compradores en el litigio es evidente pero ellos son los que han intervenido junto a los vendedores en la operación y no existen motivos para dudar de la veracidad de sus testimonios.

En cualquier caso, los vendedores debieron advertir que se trataba de los mismos clientes de la inmobiliaria que el día anterior visitaron la vivienda, dado que durante siete meses nadie se interesó por el piso.

El Juzgado de 1ª instancia había condenado a los vendedores a abonar a la Inmobiliaria la suma de 11.433€ en concepto de comisión. Los vendedores recurrieron. La Audiencia desestimó el recurso, dictó la resolución que hemos comentado, y condenó a los vendedores a abonar las costas de la operación.

LA NO DEDUCIBILIDAD DE LAS CUOTAS DE REPARCELACIÓN URBANÍSTICA

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

Una Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana de fecha 22 de noviembre de 2007, ha tratado una cuestión relacionada con la no deducibilidad respecto de los rendimientos del capital inmobiliario de los importes satisfechos por las cuotas de reparcelación urbanística.

Para comprender el fondo del asunto de la mencionada Sentencia conviene, con carácter previo, exponer brevemente los preceptos objeto de la misma.

En este sentido indicar que de acuerdo con el artículo 34 de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, así como con el artículo 7 del Reglamento que desarrolla la mencionada Ley, sólo son deducibles respecto de los rendimientos del capital inmobiliario aquellas partidas que tengan la naturaleza de gasto, es decir, las cantidades des-

tinadas a mantener la vida útil del inmueble o su capacidad productiva o de uso y no las partidas calificables como inversión, esto es, las que redundan en una mejora o ampliación del inmueble, materializadas bien en un aumento de su capacidad, habitabilidad o uso, bien en su alargamiento de su vida útil, que deberán tenerse en cuenta a la hora de calcular su coste de adquisición.

Para la Sala, las cantidades aportadas para el pago de las cuotas de urbanización, ya sea a las agrupaciones de interés urbanístico o a las Juntas de Compensación tienen la condición de inversión puesto que las agrupaciones de interés urbanístico o las Juntas de Compensación están estrictamente limitadas a la ejecución de polígonos o unidades de actuación urbanística, en que los propietarios aportan en unos casos los terrenos de cesión obligatoria y se constituyen en Junta de Compensación.

Según establece el Tribunal, esta naturaleza no se puede asimilar a la de las contribuciones especiales que merecen la calificación de gastos ya que la contribución especial es un tributo que se justifica por el aumento de valor de los bienes del sujeto pasivo beneficiario, como consecuencia de la realización de obras públicas o establecimiento o ampliación de servicio público por parte de la Administración pública. En el caso de los pagos a la Junta de Compensación por actuaciones urbanísticas la prestación de servicios no se efectúa por una Administración pública.

No obstante, indica el Tribunal, sí tendrá la condición de gasto deducible el importe del deterioro sufrido por el uso o el transcurso del tiempo en los bienes de los que procedan los rendimientos, en las condiciones que reglamentariamente se determinan.

Finalmente, concluye el Tribunal indicando que el régimen de amortización aplicable a la mejora será el mismo que opera sobre el bien principal, al formar para ésta de su coste de adquisición, teniendo en cuenta la exclusión de la proporción de la misma que corresponda al suelo.



CLAVES PARA APROVECHARSE DE LA CRISIS

OPTIMISMO, PRUDENCIA, CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN, LA PERCEPCIÓN Y LA INTUICIÓN, BUENOS ALIADOS EN TIEMPOS DIFÍCILES

ELISABET CARVAJAL

En diciembre de 2007, dedicábamos el reportaje central de nuestra revista a dar claves para hacer frente al reajuste del sector. En 12 meses, se ha pasado de hablar de crisis inmobiliaria a crisis mundial. La compleja situación económica actual ha alzado muchas voces expertas de diferentes disciplinas sobre las oportunidades que esconde toda crisis. Oportunidades que van desde la perspectiva profesional y de nuevos negocios hasta de crecimiento personal. Es cierto que las turbulencias actuales son especialmente delicadas porque alcanzan al conjunto de la sociedad, pero vale la pena citar a estos expertos en crisis y recordar que una buena apuesta ante estas situaciones es potenciar la capacidad de adaptación, mantener el optimismo y el sentido común. Percepción e intuición son también habilidades necesarias para vencer cualquier recesión, talentos que no se aprenden en las escuelas de negocios. Otro valor en alza en tiempos revueltos: la experiencia, que ahora puede ser mucho más que un grado.

El profesor Francesc Torralba, director de la cátedra Ethos de la Universidad Ramon LLull afirmaba en un artículo recientemente publicado en el diario La Vanguardia: “Hemos vivido, colectivamente, por encima de nuestras posibilidades, tirando de una visa que quemaba. Hemos hecho del préstamo nuestro pan de cada día. Ahora abrimos los ojos a valores como la templanza, la imaginación y la audacia”. Torralba, con un análisis humanista de la crisis actual, intenta lanzar un mensaje de optimismo ante la adversidad en su artículo titulado “Como se puede superar la percepción negativa de la crisis”.

Por su parte, Federico Mayor Zaragoza, presidente de la Fundación Cultura y Paz, también se manifestaba recientemente en el diario El País con un artículo titulado “Grandes crisis, grandes oportunidades”, introducido por la cita de Hölderlin “la crisis puede ser la salvación”. La visión sobre el momento actual del ex profesor de Política de Empresa del IESE, Leopoldo Abadía, autor de “La Crisis Ninja”, tampoco ha dejado indiferente. Abadía es contundente “esta

crisis es fruto de la gran estafa mundial” y aconseja tres criterios para sortear la crisis: “optimismo, prudencia y no distraerse”.

En las últimas semanas a las palabras de Torralba, Mayor Zaragoza, y Abadía se han unido muchas otras voces expertas de economistas, filósofos, sociólogos, profesionales del coaching y empresarios de éxito mundial con un mensaje uniforme: toda crisis ofrece oportunidades. Pero, tras el mensaje la pregunta que subyace es: cómo hallar esas oportunidades. No es tarea fácil, pero algunas de las claves radican en instrumentos tan clásicos como la capacidad de adaptación, la percepción y la intuición, la prudencia, el pensamiento positivo y el optimismo, y la definición de un objetivo claro y asumible.

ADAPTACIÓN, PERCEPCIÓN E INTUICIÓN

A pesar de que la crisis actual es especialmente delicada, los analistas no dudan en afirmar que la capacidad de adaptación es una de las mejores armas para hacer frente a los malos momentos. Charles Darwin, tras dedicar una vida de investigación, concluyó que no son las especies





* ***Ser consecuentes con la situación y no realizar gastos innecesarios y centrarnos en aquello que nos hará mejorar.***

más fuertes ni las más inteligentes las que sobreviven, sino aquellas que mejor se adaptan. Han pasado 150 años desde las investigaciones que tendrían como resultado la teoría moderna de la evolución de las especies. Sin embargo, las conclusiones del científico británico tienen plena vigencia para las mujeres y hombres del siglo XXI ante la incertidumbre y un entorno altamente cambiante.

La percepción e intuición también se erigen ahora como instrumentos indispensables. Para los que se sientan escasos en estos talentos, decir ante el peligro nuestras capacidades, adormecidas en momentos de mayor seguridad, se agudizan. El riesgo despierta el ingenio y no sólo los refranes populares abundan en este sentido; también lo apoyan especialistas del desarrollo personal y profesional como el doctor Lair Ribeiro quien afirma “en tiempos de transición en que el caos predomina, una percepción agudizada es el mejor instrumento de navegación. La percepción permite hacer distinciones, transformando lo invisible en visible, permitiendo intervenciones”.

Ribeiro añade: “Además de la percepción, es necesaria la intuición que permite tomar decisiones correctas con datos incompletos. Esta no es un asignatura que se enseñe en las escuelas de negocios” e indica que “las mujeres tienen ventaja competitiva sobre los hombres en este terreno puesto que son más intuitivas”.

Es imprescindible también sacudirse el pesimismo. En este sentido, son muchos los expertos que desde una vertiente interdisciplinar apelan al valor pedagógico del fracaso y el poder sobre nuestro entorno del pensamiento positivo y la inteligencia emocional.

OPTIMISMO Y PRUDENCIA

Abundando en el pensamiento positivo, es oportuno mencionar también los criterios que aporta el autor de “La Crisis Ninja”, Leopoldo Abadía. Éstos son el optimismo que, como explica Abadía “optimismo no quiere decir que aquí no pase nada, sino que se trata de intentar

sacar el mejor partido posible de cualquier situación”. Ejemplos de cómo aplicar este singular optimismo al sector de la mediación inmobiliaria pueden ser prepararnos para fidelizar mejor a nuestros clientes (tenemos menos clientes, pero los podemos atender mejor) y diversificar nuestro negocio mejorando el servicio al cliente.

El segundo criterio para Abadía es “no distraerse”. En las propias palabras del ex profesor “no hacer tonterías”, es decir, ser consecuentes con la situación y no realizar gastos innecesarios y centrarnos en aquello que nos hará mejorar. Y finalmente, la prudencia, es decir, tener presente la máxima: “tanto ingreso, tanto gasto”.

EN QUÉ ENFOCARSE

Pensamiento positivo u optimismo, prudencia, estar atentos, intuición, percepción y capacidad de adaptación son instrumentos necesarios para hacer frente a la crisis. Sin embargo para el doctor Ribeiro aún se requiere un ingrediente más para encontrar la senda de la oportunidad en la crisis. Se trata de preguntarse: ¿en qué enfocarse? La respuesta debe de mantenerse en mente con un objetivo claro, bien definido y alcanzable.

Lair Ribeiro explica que “en tiempos de crisis se necesita una visión clara de donde se quiere llegar. Para que la visión se transforme en realidad es necesario que exista una cultura que apoye esta visión, que se traduce en una actitud positiva y una acción positiva. Muchas veces para construir una visión se da alguna deconstrucción”. (Para más información: www.servisalud.com)

Finalmente, la capacidad de comunicarse y ampliar la red de contactos favorecerá también la aparición de nuevas oportunidades. Actualmente Internet es una excelente fuente de nuevos contactos profesionales que permiten agrandar nuestra agenda de partners. Un buen ejemplo de ello www.neurona.es



*** Esta crisis que estamos viviendo no tiene porque ser necesariamente negativa. Podemos mirar la situación como una oportunidad.**

OPINIONES ANTE LA CRISIS

Una de las dos mujeres españolas que figura entre las 50 directivas más prestigiosas del planeta según la revista Fortune, la presidenta de General Electric (GE) España, Isabel Aguilera, afirmaba recientemente que “esta crisis que estamos viviendo no tiene porque ser necesariamente negativa. Podemos mirar la situación como un oportunidad de que nos haga mejores o una crisis irreversible y rendirnos”. Para la directiva española, calificada por el Financial Times como una de las 25 mejores ejecutivas europeas “vivimos una depresión y para superarla hacen falta medidas concretas. Tras un par de décadas de mercado libre pero regulado, vamos a vivir una mayor intervención del estado, para lo bueno y para lo malo. La revolución de Internet comenzó promovida por el Gobierno norteamericano. Los sectores de futuro que tienen un mayor impacto en la sociedad están siempre muy regulados”, recuerda Aguilera, buena conocedora del sector tecnológico.

Otro de los grandes nombres de los negocios, el mejicano Carlos Slim, fundador del Grupo Carso y segundo hombre más rico del mundo no dudaba en afirmar recientemente en una entrevista publicada en el diario El País que a pesar de lo delicado del momento “todas las crisis son oportunidades”. Cuando a Slim le preguntan por el secreto de su éxito afirma “creo en la familia en la que nací y crecí, mi matrimonio, mis hijos y mis amigos.... Pero yo creo que el éxito no es económico. Pensar en el éxito desde el punto de vista material no es acertado”.

Carlos Slim está considerado según Forbes como uno de los hombres más ricos del planeta. Entre sus empresas están Telmex, dedicado a las telecomunicaciones, o Carso, de plataformas petrolíferas, entre otras. Slim ve a las empresas como ejércitos modernos que conquistan mercados. “Probablemente los instintos bélicos de los seres humanos ahora están reflejados en otros campos como los deportes, los negocios o el trabajo profesional. La competencia siempre te hace mejor. Para hacer las cosas mejor, necesitas estar compitiendo. Hasta en la política, la democracia es competencia política”

Para Mayor Zaragoza, como expone en “Grandes crisis. Grandes oportunidades”, nos hallamos ante “una crisis del capitalismo y no en el capitalismo”. Zaragoza propone que a escala nacional “se establezcan rápidamente pactos entre los Gobiernos, los partidos, los representantes sindicales y empresariales (son buen ejemplo los Pactos de la Moncloa) para que los beneficios de los avales financieros se hagan sentir rápidamente en la sociedad”. Para Zaragoza, algunas de las medidas que deberían adoptarse rápidamente son “la realización de grandes inversiones públicas; facilitar y regular la financiación de y desde la ciudad para la promoción del empleo de la actividad mercantil e industrial, especialmente de la pymes”.

Ante una coyuntura tan compleja como la actual, cómo y dónde se sitúan los mediadores inmobiliarios, un sector severamente castigado por la crisis. Los miembros de la APEI están resistiendo mejor el duro revés que otros profesionales de su mismo sector. Como explicaba el presidente de la APEI, Óscar Martínez Solozábal, en una reciente entrevista en el Periódico de Aragón, con motivo de la Asamblea Anual, “mientras otras entidades del sector han perdido hasta el 40% de los asociados, nosotros no hemos llegado al 10%. Intentamos profesionalizar el sector lo máximo posible aportando ideas novedosas”. Sobre las turbulencias actuales y sus efectos en la mediación inmobiliaria, Martínez Solozábal, afirmaba de forma contundente “esta crisis nos va a servir de lección para no volver a vivir un situación semejante”.

CONSUMIDORES ANTE LA CRISIS

MÁS REFORMAS EN PISOS, EL AUGE DE LAS MARCAS BLANCAS EN ALIMENTACIÓN Y LA BÚSQUEDA DE LAS GANGAS, TENDENCIAS ANTE LA CRISIS

ELISABET CARVAJAL

La crisis ha llegado a la economía real y con ella aparecen nuevos comportamientos en los consumidores que buscan alternativas más económicas para dar salida a sus necesidades. El auge de las marcas blancas en alimentación, el incremento de las obras de reforma en pisos y casas ante la dificultad de comprar un nuevo inmueble, y la búsqueda del “chollo” sin renunciar a la calidad son características que definen las tendencias de los consumidores españoles en el momento actual.

En el primer semestre de 2008, el mercado de las marcas blancas y lo que se denominan las compras en canales “discount” (supermercados de descuento duro) han experimentado en España un incremento de más de 3 puntos en relación al 2007, pasando del 28,6% al 31,8%. El crecimiento del consumo de marcas blancas es una tendencia en auge que no sólo protagonizan los consumidores españoles, sino que también se extiende de forma significativa en los países europeos, especialmente en Alemania y Portugal. De hecho, los consumidores apostaban por las marcas blancas antes de la crisis, pero ahora estos productos se han convertido en una de las primeras opciones para reducir los gastos.

Se trata de un cambio en las tendencias del consumo que abre nuevas oportunidades de negocio como demuestra El Corte Inglés quien acaba de lanzar una nueva marca propia, identificada con el concepto ahorro, de alimentación, droguería y perfumería con más de 200 referencias. Sobre el incremento del consumo de marcas blancas, estudios recientes indican que no es únicamente la crisis el motivo de este crecimiento. “La realidad es que la mentalidad de los consumidores está cambiando notablemente respecto a la marca”. Según la consultora Information Resources IRI “el consumidor ya no piensa que la marca blanca sea de mala calidad porque se vende a precios bajos, sino que se está viendo que las calidad del producto de la marca del distribuidor es similar -y en algunos casos superior- a la marca del fabricante”.

Uno de los aspectos más destacados de este cambio en la mente del consumidor de interés para los profesionales ajenos al sector de la alimentación es como el precio deja de



ser el único referente para que valorar la calidad del producto o servicio. El consumidor busca calidad al mejor precio, o dicho de otro modo: lo mismo, más barato. Una tendencia que ya se ha instalado en muchos bienes de consumo -especialmente en alimentación y electrodomésticos- y también servicios de ocio, por ejemplo las compañías aéreas “low cost” o bajo coste.

LAS NUEVAS GANGAS: IGUAL CALIDAD A MEJOR PRECIO

Aunque el negocio “de lo económico” surgió antes de la crisis, lo cierto es que la situación actual ha favorecido su crecimiento y se están generalizando los negocios basados en el concepto de “barato”, el bajo coste o el “low cost”. Ahora el consumidor se vuelve especialmente hábil en comparar -cuenta para ello con un instrumento excepcional: Internet- y tiene una nueva forma de entender la ganga, de manera que busca el mejor precio sin renunciar a la calidad.

Ante este nuevo tipo de cliente, la pregunta es cómo adaptar las agencias inmobiliarias tradicionales a este consumidor. La respuesta es compleja. Sin embargo, vuelve a surgir la necesidad expuesta en anteriores reportajes: las

* *Otra de las realidades que están marcando los tiempos de turbulencias económicas en España es el incremento de la reformas en pisos y casas.*



agencias inmobiliarias han de tener bien desarrollados sus servicios y ofertas en Internet, un instrumento fundamental para el consumidor a la hora de valorar, comparar y decidir la compra. Internet nos va a permitir no quedar excluidos del juego y estar en la partida con nuestros competidores. Y es que la búsqueda de la ganga por parte del consumidor actual exige ofrecerle comodidad y calidad.

MENOS VENTAS, MÁS REFORMAS EN LOS PISOS

Otra de las realidades que están marcando los tiempos de turbulencias económicas en España es el incremento de la reformas en pisos y casas. Muchos ciudadanos ante la imposibilidad de cambiar de vivienda a causa de la subida de los tipos de interés y la dificultad para conseguir créditos hipotecarios optan por reformar sus viviendas. La adaptación de nuevos espacios, crear una nueva habitación, instalar el aire acondicionado, las reformas en cocinas y baños, los

cambios de suelo se han incrementado en los últimos meses y, aunque es difícil tener datos al respecto, no son pocos los promotores que han optado por las reformas para hacer frente a la crisis del sector.

A la hora de hacer reformas en casa, las posibilidades son infinitas. Muchos de estos cambios necesitan conocimientos de expertos para su ejecución, por lo que hay que tener en cuenta algunos aspectos para evitar cualquier sorpresa y posibles dolores de cabeza en el momento de pagar por el trabajo realizado. El sector de la construcción ha hallado un cierto alivio en las reformas ante la caída de las ventas y ha creado portales eficaces como www.tusmanitas.com. Cabe pensar también en las necesidades de asesoramiento que tienen los clientes antes de emprender unas obras de reforma y si en este sentido el agente inmobiliario puede incorporar nuevos servicios a su negocio.

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, OCTUBRE 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	6,159
De cajas de ahorro	6,331
Del conjunto de entidades de crédito	6,253
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	7,000
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	4,315
Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)	5,248
Tipo interbancario a 1 año (Mibor)*	5,277

*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 2007 - OCTUBRE 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%
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)	4,9
Octubre 2007 a Octubre 2008 (Base 2006)	3,6

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

0,3%

OFICINA VODAFONE



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

En los últimos meses hemos visto una campaña publicitaria bastante fuerte por parte de Vodafone de un producto que denomina Oficina Vodafone. Uno de los mensajes de esta campaña es que han reinventado la telefonía fija, de esta manera no sólo intentan llegar a las empresas sino que también intentan llegar a los hogares. Realmente este producto no es nuevo, hace un par de años que lo empezaron a anunciar tímidamente, pero no era fácil conseguir información detallada. Ahora parece que ya han terminado de definir todos los servicios y lo tienen todo preparado para ofrecer este producto masivamente.

En estos tiempos en los que hay que apretarse un poco el cinturón, este servicio puede ser una alternativa a tener en cuenta, sobre todo para pequeñas empresas donde los trabajadores tengan que salir de la oficina para realizar parte de su trabajo, como pueden ser las inmobiliarias. Durante los últimos meses, en muchas inmobiliarias se ha ido reduciendo el personal, y es fácil que en algunos momentos puntuales la inmobiliaria se quede sola, por lo que se suele desviar las llamadas del fijo al móvil, lo que conlleva un gasto adicional. Mantener un número fijo en vez de trabajar directamente con los móviles es importante, ya que da cierta imagen de seriedad y confianza.

Con el servicio de oficina Vodafone, si no se coge el teléfono fijo, la llamada salta automáticamente al teléfono móvil que se haya programado. Una llamada se puede transferir a cualquier extensión de la empresa, sea un móvil o un fijo, sin ningún coste adicional. Al igual que en cualquier otro operador, también se puede llamar a todos los fijos nacionales gratis pagando una pequeña cuota mensual, y también hay que tener en cuenta que no hay que pagar el mantenimiento de línea. Muchas inmobiliarias también han tenido que trasladarse a locales u oficinas más pequeñas y económicas. Trasladar la centralita de teléfonos y las líneas de teléfono tradicionales, también conlleva un gasto y unos plazos de tiempo. Los teléfonos de la oficina Vodafone, realmente son teléfonos móviles de sobremesa, por lo que no hay ningún inconveniente en coger el, o los teléfonos, y llevarlos a una nueva ubicación. Lo único que hay que tener en cuenta es que en la oficina se tenga buena cobertura, aunque los teléfonos móviles de sobremesa llevan una antena bastante grande y parece ser que funcionan bastante bien.

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