



EL SECTOR “LUJO”, ¿UN REFUGIO ANTE LA CRISIS?

pag. 7, 8, 9, 10 y 11



JURÍDICO

PAG. 4-5
Los arbitrajes en materia
arrendaticia



FISCAL

PAG. 6
Iva. Tratamiento de la reten-
ción de cantidades percibi-
das en concepto de arras
en caso de desistimiento del
contrato.



INFORMACIÓN

PAG. 12-13
¿Están bien identificados los
Expertos Inmobiliarios?



INFORMÁTICA

PAG. 15
Mailing desde Extranet



EN BUSCA DE FINANCIACIÓN

Hemos empezado el año con un deseo hecho realidad para muchos, como es la bajada del Euribor. Hecho que alegrará a muchas familias, ya que hará que la cuota mensual de sus hipotecas, se vea reducida de forma considerable. Esperemos que esta tendencia se mantenga y siga durante todo el año.

También creo, que será un buen año para los que se vean en la necesidad de comprar vivienda, tanto como para residencia habitual, como para forma de inversión, ya que además de la bajada del interés, estamos en un momento en el que el mercado comienza a ser una gran oportunidad. La variación de los precios, el aumento de la oferta y el cambio de mentalidad de los vendedores, hacen que volvamos a darnos cuenta que para vender lo principal es adaptarse al precio de mercado y a las condiciones que nos ofrecen los compradores; aunque no estemos acostumbrados a saber que esto es normal cuando se trata de operaciones de tanto dinero, tan importantes y necesarias.

Seguimos insistiendo en la importancia que van a tener este año para nuestro mercado inmobiliario, tanto para los futuros compradores, como para los futuros vendedores, el conseguir financiación en unas condiciones normales, tanto en lo referente a requisitos como a cantidades; ya que difícilmente aprovecharemos las ventajas que tiene este mercado a la baja, si no conseguimos poder terminar cualquier operación de manera satisfactoria. Como todos sabemos, en este mercado se mueven cantidades muy importantes y por tanto es necesario dinero y plazos.

Por suerte, deciros que nuestra Asociación es la que mejor se está manteniendo dentro de nuestro sector, respecto al número de bajas y altas, ya que si el mercado inmobiliario ha visto el cierre de un 70% de agencias en toda España, nosotros compensando cifras con las altas, no hemos llegado ni al 10% de bajas a fecha de hoy. Esperemos que este año, a pesar de ser un periodo que se presenta difícil, los que hemos quedado en el sector, por nuestras ideas y profesionalidad, podamos seguir manteniendo estos niveles tan positivos.

Informaros que hemos vuelto a tener reuniones con miembros de la Junta Directiva en pequeño comité para tratar temas importantes del momento actual del sector y como nos pueden afectar. De estos encuentros, hemos sacado conclusiones e ideas que os iremos transmitiendo y que nos ayudarán a mejorar tanto a nivel individual como de Asociación.

Óscar Martínez Solozábal
Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año VII, número 68. Febrero - Marzo de 2009.

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^o. 08010 Barcelona **Tel.** 902 30 90 20 **Fax** 902 30 90 21 **Web** www.expertosinmobiliarios.com **Mail** administracion@inmoexpertos.com

Maquetación Punt Conceptual **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.

Depósito legal: LR - 406 - 2002.

SUMARIO:

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

PÁGINA 3

FORMACIÓN Y

RECICLAJE 2009

ENCUENTROS ENTRE

EXPERTOS INMOBILIARIOS

POR COMUNIDADES

ADIOS A UN COMPAÑERO

PÁGINA 15

MAILING DESDE "EXTRANET"

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 4-5

LOS ARBITAJES EN MATERIA

ARRENDATICIA

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 6

IVA. TRATAMIENTO DE LA

RETENCIÓN DE CANTIDADES

PERCIBIDAS EN CONCEPTO

DE ARRAS EN CASO DE

DESISTIMIENTO DEL

CONTRATO

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 7 - 11

EL SECTOR "LUJO",

¿UN REFUGIO ANTE LA

CRISIS?

PÁGINA 12 - 13

¿ESTÁN BIEN IDENTIFICADOS

LOS EXPERTOS

INMOBILIARIOS?

PÁGINA 14

CAMPAÑA CAPTACIÓN

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.

JOSÉ M^º ROS ÁLVAREZ

Número afiliado: 2423

Empresa: GRANOS

HABITATGES I PROMOCIONS

Población: El Masnou

Provincia: Barcelona

JOSEP ANTONI RIVAS COLL

Número afiliado: 2424

Empresa: LA GESTORA

SERVEIS PER L'EMPRESA

Población: Sabadell

Provincia: Barcelona

RAMÓN PUIG CASAJUANA

Número afiliado: 2425

Empresa: LA GESTORA

SERVEIS PER L'EMPRESA

Población: Sabadell

Provincia: Barcelona

M^º JOSÉ MEJÍAS PARRALEJO

Número afiliado: 2426

Empresa: GRUP CLICK !

Población: Torredembarra

Provincia: Tarragona

PILAR AROZARENA MURILLO

Número afiliada: 2427

Empresa: NAVARRA DE

CATASTROS Y VALORACIONES S.L.

Población: Pamplona

Provincia: Navarra

M^º DOLORES FERNÁNDEZ

MURILLO

Número de afiliada: 2428

Empresa: INVERSIONES

NAJERILLA S.A.

Población: Logroño

Provincia: La Rioja

FORMACIÓN Y RECICLAJE 2009

Tras los 2 primeros cursos de 2008 que significaron la inauguración de la plataforma de formación on-line de la Asociación, el 2009 ha seguido cosechando éxitos en este área. Tanto el curso de DERECHO BÁSICO INMOBILIARIO como el de FISCALIDAD INMOBILIARIA, han tenido muy buena acogida entre los compañeros. Han sido cursos duros y densos, por la materia a tratar, pero el esfuerzo de los que lo han realizado ha valido la pena.

Así mismo ISDE, nuestro socio en esta aventura de la formación on-line, ha puesto todos sus medios y empeño para que el grado de satisfacción de los alumnos fuera el máximo posible, resolviendo dudas e incluso dando algún día de más para terminar la formación si así lo solicitaba el afiliado.

Os recordamos que a finales de MARZO retomaremos el curso de ADMINISTRACIÓN DE COMUNIDADES, siendo ya la 3ª convocatoria, gracias al éxito de las 2 primeras.

ENCUENTROS ENTRE EXPERTOS

El pasado día 26 de febrero tuvo lugar el primer encuentro del año entre afiliados de las comunidades de Madrid, Castilla La Mancha y Castilla León.

Dicho acto, coordinado por los propios compañeros, con la ayuda de la sede central, tenía como excusa principal el encuentro entre afiliados de zonas próximas para el intercambio de ideas y opiniones sobre la situación actual del mercado.

Aprovechando la ocasión, nuestro asesor jurídico J. Manuel Pernas y nuestro presidente, Oscar Martínez, también se desplazaron hasta Madrid para completar el encuentro con sendas charlas-coloquio:

- 1.- Análisis de los contratos de Arrendamiento con opción de Compra, Permuta, e Intercambio de Inmuebles
- 2.- Situación actual del Mercado Inmobiliario.

Esperamos que de estas reuniones puedan surgir buenas ideas que podamos hacer extensibles al resto de compañeros y así, entre todos, sobrellevar mejor la coyuntura actual. **Ánimo.**



ADIÓS A UN COMPAÑERO

Desde estas líneas quisiéramos hacer llegar, en nombre de la Asociación, nuestro más sincero pésame a la familia y allegados de D. EUSEBIO ZAFRA FUENTES, compañero de Huelva, por la triste noticia de su reciente fallecimiento.

LOS ARBITRAJES EN MATERIA ARRENDATICIA.

AUTO DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE MADRID DE 22 DE ENERO DE 2008 QUE INDICA QUE NO ES JURÍDICAMENTE VIABLE SOMETER EL ARRENDAMIENTO DE VIVIENDA AL ARBITRAJE DE EQUIDAD.

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación.

Esta resolución judicial trata un tema actualmente muy en boga: la posibilidad de someter a **arbitraje de equidad un arrendamiento de vivienda**. Nos referimos, como ya sabéis, a determinadas de esas “cláusulas arbitrales” que tanto se publicitan últimamente, a tenor de las cuales algunas “asociaciones” (colectivos creados, a nuestro entender, con un claro **ánimo de lucro**), indican que la suscripción de sus cláusulas o contratos garantiza un desahucio y una reclamación de rentas rápida y eficaz.

Si bien existen sentencias contradictorias al respecto a continuación analizamos una de ellas que **deniega la posibilidad de someter el arrendamiento de vivienda al arbitraje de equidad**. En el caso que a continuación comentamos la cláusula firmada se remitía al arbitraje de la autodenominada “Corte Española de Arbitraje Económico de Derecho y Equidad”.

Con carácter previo indicaros que **se denomina “Arbitraje de Derecho” al que se resuelve por los árbitros conforme a derecho, y “Arbitraje de Equidad” al que se resuelve por los árbitros conforme a “su leal saber y entender”**.

La sentencia recuerda que las partes habían firmado un impreso denominado “**Garantía de Alquiler**”. A tenor de todo ello la denominada “Corte Española de Arbitraje Económico de Derecho y Equidad” había emitido un Laudo que condenaba al arrendatario a desahuciar la vivienda y a pagar las rentas adeudadas. El arrendatario había entregado las llaves, pero se negaba a pagar las rentas. Ello obligó al arrendador a solicitar la ejecución del Laudo ante

los Tribunales ordinarios (*recordemos, en este sentido, que esto es siempre así, los Laudos Arbitrales los debe ejecutar siempre la Jurisdicción ordinaria en caso de oposición por parte del condenado, con lo cual, obviamente, en muchos casos nos seguiremos encontrando con el habitual retraso de nuestros Tribunales a la hora de desahuciar al inquilino*). El arrendatario se opuso a la solicitud por entender que la materia objeto de arbitraje no era susceptible de disposición. **El Juzgado de 1ª Instancia correspondiente dio la razón al arrendatario y entendió que esta materia no podía someterse a arbitraje de equidad**. El arrendador recurrió. La Audiencia analiza el caso en la sentencia que ahora comentamos llegando a las siguientes conclusiones:

El tema de la posibilidad de someter a arbitraje cuestiones relativas a la Ley de Arrendamientos Urbanos, en especial las que atañen al arrendamiento de vivienda, y muy específicamente una pretensión de resolución del contrato y desahucio por falta de pago de las rentas, **siempre ha sido muy controvertido**.

Una primera cuestión a resaltar es que se trata de una materia muy delicada de nuestro ordenamiento, en la que la **regulación es de carácter imperativo, para proteger los derechos del arrendatario de vivienda**.

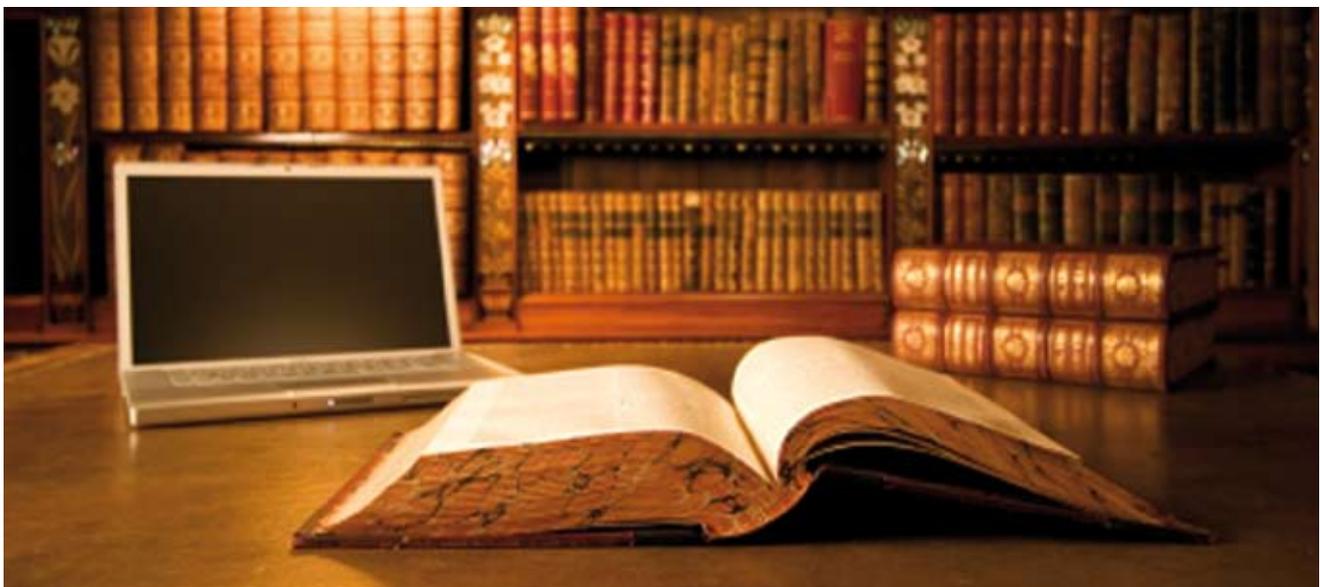
El segundo aspecto es que también el **ordenamiento procesal contiene además unas normas imperativas** y que pueden considerarse de orden público cuando se pretende la resolución del contrato de arrendamiento y el desahucio del demandado por falta de pago de la renta.

Lo que no es posible, pues no cae en el poder de disposición de las partes, **es establecer un arbitraje de equidad**, que permita obviar la regulación sustantiva de carácter imperativo; conclusión reafirmada cuando contemplemos las disposiciones imperativas de carácter procesal, también incompatibles con un arbitraje de equidad.

La Audiencia desestima el recurso y confirma la decisión del Juzgador de Instancia.

La Asociación ha recibido en múltiples ocasiones requerimientos de estas “Asociaciones” para la firma de Convenios que promuevan la firma de estas cláusulas o contratos entre nuestros afiliados. Pero, tras estudios detallados, nos hemos opuesto a esta posibilidad. Si cualquier afiliado, como ya os consta, nos pregunta al respecto, le informamos debidamente, y dejamos a su criterio (o al de su cliente) la posible firma de las cláusulas en cuestión. Pero no firmamos Convenios. Se trata de colectivos con ánimo de lucro, que tratan sobre una materia dudosa, y que, además, son muy mal vistos por las diferentes Uniones de Consumidores.

Como veis no está claro que se pueda someter esta materia a arbitraje de equidad. Además, y por mucho que se venda la existencia de “celeridad”, si el inquilino se opone siempre hay que acabar recurriendo a los Tribunales. Y todo ello sin hablar de otros problemas tales como la complejidad (y algunas veces poco valor jurídico) de las **notificaciones** en el procedimiento arbitral, y las dificultades añadidas que se plantean cuando el desahucio o reclamación se produce en alguna localidad donde estos **colectivos no tienen sede** (casi todo el país en general).



IVA. TRATAMIENTO DE LA RETENCIÓN DE CANTIDADES PERCIBIDAS EN CONCEPTO DE ARRAS EN CASO DE DESISTIMIENTO DEL CONTRATO.

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

La existencia de servicios sujetos a IVA cuando se han constituido unas arras y quien las recibió se acaba quedando con las mismas antes del desistimiento de quien las constituyó es una cuestión controvertida.

Esta controversia se resolvió por el Tribunal de Luxemburgo en julio de 2007, habiéndose incorporado esta jurisprudencia a la doctrina administrativa española, como no puede ser de otro modo.

La contestación de la DGT de 15 de septiembre de 2009, nº V1675-08, se refiere a un supuesto en el que una empresa promotora que había recibido una cantidad a cuenta del precio final de una vivienda no efectúa la transmisión prevista, devolviendo el importe que había recibido, pero recibiendo a cambio una indemnización.

En lo concerniente al IVA, la DGT cita el art. 80.seis LIVA, al amparo del cual señala: que: *“deberá devolver a la parte compradora la cuota impositiva que corresponda a la parte del precio objeto de devolución y expedir una factura en la que se haga constar tanto la disminución de la base imponible como la rectificación de la repercusión efectuada.”*

Del mismo modo, la DGT establece la posibilidad de recuperar el IVA repercutido *“en la declaración-liquidación del periodo de liquidación correspondiente al momento en que hubiera expedido este documento rectificativo o en los posteriores hasta el plazo de un año a contar desde el momento en que debió efectuarse la mencionada rectificación, según lo dispuesto en la letra b) del artículo 89.Cinco de la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido.”* Esta minoración deberá acompañarse de la expedición de una factura rectificativa (nota de abono en el argot contable-empresarial).

En cuanto a la tributación que correspondería a una cantidad retenida en concepto de penalización, la DGT se refiere al art. 78.Dos.5ª LIVA, conforme al cual su criterio había sido que no procedía efectuar rectificación por la parte del precio retenida porque se encuentra sujeta al impuesto al mismo tipo que la operación que ha sido resuelta, siendo necesario, únicamente, modificar la base imponible del modo señalado en el apartado anterior.

La contestación que se ha citado señala que este criterio ha sido modificado.

La misma DGT se refiere a la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 18 de julio de 2007, Asunto C-277/05, Societé thermale d'Eugénie-Les-Bains relativa a la sujeción al IVA de las arras percibidas en el momento de la formalización de la reserva de habitación y conservadas por ésta en caso de anulación de dicha reserva. Los apartados 32, 35 y 36 de esta sentencia, que se reproducen en la contestación que se comenta, señalan lo siguiente:

32. Mientras que, en el caso de un desarrollo normal del contrato, las arras se imputan al precio de los servicios prestados por el empresario del establecimiento hotelero y están, por tanto, sujetas al IVA, la conservación de las arras de que se trata en el procedimiento principal es, por el contrario, la consecuencia del ejercicio por parte del cliente de la facultad de desistimiento que se había puesto a su disposición y sirve para indemnizar a dicho empresario de los efectos del desistimiento. Una indemnización de estas características no constituye la retribución de una prestación y no forma parte de la base imponible del IVA (véase, en este sentido, en lo que se refiere a los intereses de demora, la sentencia de 1 de julio de 1982, BAZ Bausystem, 222/81, Rec. p.2527, apartados 8 a 11).

35. Al no constituir, por un lado, el abono de las arras la retribución percibida por el empresario de un establecimiento hotelero en concepto de contrapartida efectiva de un servicio autónomo e individualizable prestado a su cliente, y, por otro lado, al tener por objeto la conservación de las arras, tras el desistimiento del cliente, la reparación de las consecuencias de la falta de ejecución del contrato, procede considerar que ni el abono de las arras, ni su conservación, ni su devolución duplicada entran dentro del ámbito de aplicación del artículo 2, apartado 1, de la Sexta Directiva.

36. Habida cuenta de todas las consideraciones anteriores, procede responder a la cuestión planteada que los artículos 2, apartado 1, y 6, apartado 1, de la Sexta Directiva deben interpretarse en el sentido de que las cantidades abonadas en concepto de arras en el marco de contratos relativos a prestaciones de servicio hotelero sujetas al IVA deben considerarse, cuando el cliente hace uso de la facultad de desistimiento de que dispone y esas cantidades quedan en poder del empresario de un establecimiento hotelero, indemnizaciones a tanto alzado por resolución de contrato abonadas en concepto de reparación por el perjuicio sufrido a causa del incumplimiento del cliente, sin relación directa con ningún servicio prestado a título oneroso y, como tales, no sujetas a este impuesto.”

De lo anterior la DGT deduce que *“la cantidad del precio retenida en concepto de penalización por los perjuicios causados al incumplirse por el comprador de la vivienda y el local de negocio los compromisos adquiridos, no constituye contraprestación de entregas de bienes o prestaciones de servicios sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido, por lo que la promotora no deberá repercutir el citado tributo por la retención de la referida cantidad, estando obligada a la emisión de una factura rectificativa por el total de las cantidades anticipadas por el comprador.”*

LAS VIVIENDAS DE LUJO RESISTEN EN TIEMPOS DE CRISIS, AUNQUE LOS PRECIOS TAMBIÉN BAJAN

EL TRATO PROFESIONALIZADO Y LA CAPACIDAD DE ASESORAR, IMPRESCINDIBLES PARA TENER CLIENTELA EN ESTE SEGMENTO DONDE LAS FINCAS SUPERAN EL MILLÓN DE EUROS

ELISABET CARVAJAL

Céntricos apartamentos en las grandes ciudades, extraordinarios áticos, pazos, torres y mansiones, e incluso castillos... Son viviendas de lujo y alto lujo con precios que superan el millón de euros y alquileres que pueden alcanzar los 6.000 € mensuales. Las fincas de alto standing configuran un segmento que resiste mejor la crisis. Sin embargo, los descensos de los precios también afectan, por lo general, a estas residencias con descuentos de entre un 20 y un 30 por ciento en relación al año 2007. Los compradores solventes pueden encontrar ahora interesantes oportunidades, porque quien se ve obligado a vender – en el lujo también ocurre –, ajusta el precio. Aunque muchos propietarios de estas magníficas fincas no tienen prisa en vender y esperan un mejor momento.

Aunque el momento actual es complejo, lo cierto es que las fincas de gama alta se abren paso con fuerza en el corazón de Barcelona, el metro cuadrado en Madrid es el segundo más caro entre las capitales europeas, y, según reflejan estudios recientes, las provincias gallegas, por ejemplo, reúnen una interesante oferta. Agentes inmobiliarios de nuestra asociación, conocedores de este mercado en distintas áreas de España nos explican como afecta la crisis a las viviendas de lujo y nos dan unas pistas para conocer mejor el perfil de clientes.

Hallar segmentos de especialización puede ser de gran ayuda para los agentes inmobiliarios a la hora de hacer frente al reajuste del sector que, en el peor de los escenarios contemplado por el Gobierno, podría alargarse hasta mediados de 2012, según el reciente informe publicado en el boletín Información Comercial Española (ICE) del Ministerio de Industria. En este panorama, el agente inmobiliario puede valorar si el gran lujo puede suponerle un segmento refugio,

especialmente en zonas de la geografía española con una oferta suficientemente amplia y atractiva. Pero, ¿qué requisitos son necesarios para hacerse con una cartera de clientes capaces de afrontar transacciones de fincas valoradas en más de un millón de euros o alquileres que superan los 3.000 € al mes?.

Para nuestro Experto en Tenerife, Carmelo Correa, **“el trato profesionalizado y estar preparado para dar un buen y amplio asesoramiento son imprescindibles si se quiere tener clientela en el segmento del lujo”**. En este aspecto abunda también Inmaculada Nomen Prados, miembro de la APEI especialista en alquiler y compraventa de viviendas exclusivas en Sant Cugat (Barcelona), quien afirma **“se ha de estar muy preparado. El cliente es muy exigente, está familiarizado con los trámites y operaciones. Busca un agente inmobiliario de confianza, al igual que tiene su abogado o su médico”**. Otra de nuestras profesionales es-



pecializada en este segmento es María de Pablo, y buena conocedora del barrio de Salamanca, en Madrid, quien aconseja ser **“muy paciente en el trato con el cliente”**.

El boca oreja

Pero ganarse la confianza de los potenciales clientes interesados tanto en vender como en comprar estas millonarias residencias no es fácil. Según explica Correa **“el boca oreja funciona. En el caso de Tenerife, entre los propietarios de estas fincas te recomiendan. Un trato**



altamente profesional y un asesoramiento amplio y de calidad es fundamental”. La experiencia de Inmaculada C. Nomen coincide con Correa. **“Se trata de un cliente que valora al buen profesional porque sabe muy bien lo que quiere y no pasa ni una. Muchos clientes se di-**

*** Un trato altamente profesional y un asesoramiento amplio y de calidad es fundamental. Se trata de un cliente que valora al buen profesional porque sabe muy bien lo que quiere.**

rigen a nosotros por la seriedad, porque saben que el producto que ofrecemos tiene las condiciones adecuadas”.

Nuestra experta en Madrid, María de Pablo, apunta que **“en nuestro caso, y en concreto en el barrio de Salamanca, muchas veces son personas elitistas... Es un público complicado. Tienes que demostrarles que no eres más que ellos, pero tampoco menos y has de ser muy paciente en el trato”**. María de Pablo nos explica que los alquileres que se gestionan en su agencia pueden alcanzar los 6.000 € mensuales. Los clientes son normalmente altos directivos y ejecutivos como publicistas e informáticos que vienen de otros países.

Para la Experta catalana, Inmaculada, los secretos para tener éxito en este segmento son **“cuidar mucho el producto, la profesionalidad, mimar al cliente, tener mucha psicología... normalmente manda la mujer. Y que no te venga grande el producto... has de poder mostrar con seguridad una torre de un millón de euros”**.

Buenas oportunidades para adquirir lujo

Sin embargo, las rebajas – aunque con matizaciones – también han alcanzado al lujo y se estima que los precios de estas formidables residencias se han reducido entre un 20 y un 30 por ciento en relación al 2007. Para Carmelo Correa, especializado en la zona norte de la isla de Tenerife **“los precios han bajado un 20 por ciento en relación a hace tres años. Estamos preparando el cierre de una operación de una finca que llevaba 8 años parada. Su precio era de 1,6 millones euros y se ha rebajado hasta 1,1 millones”**.



Este profesional con 8 años de experiencia en la isla canaria explica que **“hay gente dispuesta a comprar pero eligen, buscan más y, sobre todo, pelean más el precio”**. Nuestro experto añade **“la oferta es mayor que la demanda. Pero se sigue vendiendo, aunque el tiempo de decisión para la compra ahora es mucho más largo”**.

Sin embargo, para Inmaculada C. Nomen Prados, agente comercial e inmobiliaria con una dilatada experiencia en Sant Cugat, una de las zonas más privilegiadas del entorno de Barcelona, las rebajas no han llegado a las residencias de más de un millón de euros en esta exclusiva zona catalana especialmente buscada por altos directivos. **“La compraventa está bastante parada. El último piso de lujo lo vendí el pasado junio. Pero los precios aquí no bajan, se pueden negociar un poco... sin embargo, no podemos hablar de tantos por ciento. El propietario se espera, no tiene prisa en vender”**.

Nuestra experta en una de las zonas más exclusivas de Madrid coincide en buena parte. **“Si el propietario no se ve obligado a ello, opta por no vender ahora y esperar. Otra opción es poner en alquiler la finca y sacarle un rendimiento”**. Para María de Pablo es difícil generalizar: **“son las circunstancias del propietario las que marcan si hay o no un ajuste en el precio”** explica. Pero lo cierto es que para los compradores solventes, este puede ser un buen momento de encontrar oportunidades atractivas en el sector del lujo. **“Ahora se venden residencias de alto standing a precio de bajo standing. Recientemente hemos vendido un ático, considerado uno de los pisos más bonitos de Madrid, por un 1.220.000 euros. El precio inicial era de 2,1 millones”**, concluye.

Sobre el perfil del comprador, Correa explica que **“obviamente, se trata de personas que tienen el dinero o la capacidad de endeudamiento. Pero la crisis ha acabado con los curiosos. Quien entra en la oficina es porque tiene un interés real. He llegado a pensar que quizás se está animando la venta”**.

Alto standing a través de la geografía española.

Más lujo en el corazón de Barcelona

Uno de los casos más llamativos de recientes promociones de gran lujo lo hallamos en Barcelona, en la zona del “Portal de l’Àngel”, donde se concentran los alquileres comerciales más caros de la capital catalana. Este importante eje barcelonés cuenta ahora también con una oferta de pisos de gran lujo que se sitúan entre los más caros de la ciudad, sólo superados por las zonas tradicionales de residencias de gama alta: el Paseo de Gracia, Sarriá y la Bonanova.

Según informaba el Periódico de Catalunya en su edición del pasado 29 de enero, los dos edificios que integran la promoción Vintage, en los números 20 y 22 del conocido Portal de l’Àngel, tienen viviendas disponibles a partir de 1,11 millones de euros, y ofrecen servicios muy exclusivos. El edificio fue durante años la sede de Gas Natural.

El metro cuadrado de lujo en Madrid, el segundo más caro del mundo.

El metro cuadrado de una vivienda de lujo en Madrid vale más que en Nueva York. De hecho, es el segundo más caro del mundo, por detrás de París pero por delante de ciudades como Londres, Tokio y Dubai, según un informe de Richard Ellis. En el caso de Madrid, si la vivienda está



situada en la zona de máximo lujo, el metro cuadrado se eleva hasta los 14.600 euros.

En Nueva York, y según Richard Ellis, el metro cuadrado de lujo se cobra a 4.900 euros y el máximo lujo a 13.200. Sin embargo, según la consultora, el precio final de este tipo de residencias es más alto en Londres o Nueva York, porque las viviendas suelen contar con muchos más metros cuadrados.

Pazos en Galicia

Un informe hecho público recientemente, indicaba el listado de las 25 construcciones más exclusivas de la comunidad gallega, con un precio medio 1,8 millones de euros. La vivienda más cara de Galicia se encuentra en A Coruña, en la zona de Ciudad Jardín, y se vende por 3,9 millones de euros. En Lugo, la propiedad más cara es un pazo ubicado en Vilalba de 2,5 millones. En Pontevedra está a la venta un pazo en A Estrada por 2,4 millones.

Segovia, lo mejor de Castilla y León

Según un estudio del portal inmobiliario de www.piso.com las viviendas más caras de la comunidad de Castilla y León, tras el análisis de una muestra de cerca 7.000 inmuebles en esta comunidad, se hallan en Segovia donde existen chalés de lujo de hasta 2 millones de euros. La vivienda más cara cuesta 1,95 millones de euros. Se trata de un chalet de lujo de 350 metros cuadrados en pleno centro de Segovia, al lado de la Plaza Mayor.

*** ...las promotoras que vendían directamente sus pisos, han empezado a contar con las inmobiliarias para vender más rápidamente.**

Almería

Otro estudio centrado en la provincia de Almería, indica que la residencia más cara está situada en Aguadulce, importante localidad costera cercana a la capital. Su valor supera los 2 millones euros y se encuentra en primera línea de playa. La segunda vivienda más exclusiva de la provincia se encuentra junto a la localidad de Boca de los Frailes, en el Parque Natural del Cabo de Gata y cuesta 1,8 millones de euros. En Aguadulce también encontramos la tercera vivienda más cara de Almería cuyo precio asciende a 1,5 millones de euros. En esta zona las viviendas en alquiler pueden alcanzar los 4.000 euros al mes. Ese es el precio de la vivienda más cara de la provincia de Almería, que se encuentra en Mojácar.

Mansiones en la Comunidad Valenciana

El portal Idealista.com recoge una selección con las 25 viviendas más caras de la Comunidad Valenciana. La mayoría están en Alicante y Valencia, y los precios oscilan entre los 2 millones de euros hasta los 10,5. La vivienda más cara es una mansión en Santa Faz (Alicante). Las tipologías son mansiones, chalés en finca, villas, áticos, pisos, viviendas de diseño, e incluso un castillo – de 3 millones de euros - situado en Alquería de Aznar (Alicante).

¿Parálisis en Bilbao?

Un reciente artículo publicado en el diario El País explica las dificultades de este segmento en la ciudad vasca de Bilbao donde “en 2005 los pisos de lujo se vendían en un mes y, desde mediados de 2008, la decisión está prácticamente paralizada. Las promociones que todavía tienen pisos en

venta apenas si se mueven, y las promotoras, que hasta ahora vendían directamente a sus clientes, han empezado a soltar algunas unidades a las inmobiliarias, para ver si ampliando la base de datos de clientes se pueden colocar algunos más”. Si la media de gasto en un piso en Bilbao es de entorno a 4.000 euros metro cuadrado, en los pisos de lujo del centro, esa cifra se multiplica por dos y por tres, sin incluir el IVA.



¿ESTÁN BIEN IDENTIFICADOS LOS EXPERTOS INMOBILIARIOS?

En los últimos meses, en la sede central, se han visto incrementadas considerablemente las consultas sobre los epígrafes que reflejan mejor el perfil del experto inmobiliario. Por ello nos hemos decidido a recordaros cual es la normativa vigente

CNAE – 2009

A partir del 1 de Enero del 2009 ha entrado en vigor la Nueva Clasificación Nacional de Actividades, CNAE-09, estipulada a través del REAL DECRETO 475/2007, de 13 de Abril. Esta clasificación es de índole meramente estadística.

La anterior clasificación de actividades data de 1993, con unas ligeras modificaciones en el 2003. Evidentemente, la economía desde el año 1993 ha cambiado sustancialmente, principalmente desde el punto de vista de los procesos productivos.

En la economía mundial también se ha producido un hecho fundamental, una mayor globalización. Esto supone que las necesidades de comparación internacional han crecido, y un elemento imprescindible para asegurar dicha comparación es la existencia de clasificaciones armonizadas.

Ante estas circunstancias se planteó el proyecto de una nueva clasificación, en 1988 se estableció un plan apobado en naciones Unidas que fijaba como objetivo tener las clasificaciones elaboradas en el año 2007, con el fin de preparar los sistemas estadísticos para que la clasificación fuera utilizada a finales de esta década.

La Unión Europea ha elaborado un plan de implantación, en el que cualquier encuesta europea empezará a utilizar la clasificación a la par en todos los Estados miembros con el fin de garantizar la comparabilidad de la información. Como fecha de inicio de uso de la clasificación en la mayoría de las encuestas europeas se ha considerado el 1 de Enero de 2009. Por supuesto España se ha alineado con el Plan de la Unión Europea, y la **CNAE-2009** empezará a utilizarse en las fechas acordadas.

Por ello la mayoría de vosotros debisteis haber recibido a lo largo del año pasado una notificación por parte de la Tesorería General de la Seguridad Social en la que se os soliciaba a todas aquellas empresas que según los cuadros de equivalencia entre CNAE-93 Rev.1 y CNAE-2009 su categoría se desglosase en varias, como en el caso de la mayoría de los Expertos Inmobiliarios, indicarais el código correcto. Dicha anotación debería ser efectuada antes del 1 de Noviembre de 2008 dado que si llegada esa fecha no se hubie-

ra hecho la Tesorería por su parte procedería a una conversión automática designándoos el código de cotización más alto de entre los posibles que os pudiesen corresponder.

A continuación os mostramos un breve ejemplo del desglose que afecta al EXPERTO INMOBILIARIO, así como la correspondencia del CNAE-93 Rev.1 con el CNAE-2009. Podéis ampliar la información en el apartado “ Utilidades e Información de Interés” de la web de la Asociación.

CNAE-93 Rev.1

K Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales.

KK Actividades inmobiliarias y de alquiler;servicios empresariales.

70 Actividades inmobiliarias.

701 Actividades inmobiliaria por cuenta propia.

702 Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia.

703 Actividades inmobiliarias por cuena de terceros.

7031 Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.

70310 Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. (*)

CNAE-2009

L Actividades inmobiliarias.

6810 Compraventa de bienes inmobiliarios por cuenta propia.

6820 Alquileres de bienes inmobiliarios por cuenta propia.

6831 Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. (*)

6832 Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria.

() Otros literales dle código 70310/6831: Administración de comunidades; Agencia inmobiliaria; Agentes de la Propiedad Inmobiliaria; Inmuebles, intermediación comercio (cuenta terceros); Inmuebles, valoración por cuenta de terceros de; Intermediación inmobiliaria; Servicios de tasación de inmuebles; Intermediación comercio (venta terceros) terrenos; Valoración de fincas.*

Otra de las consultas que se ha incrementado, sobre todo ante los rumores de la inminente regularización del sector, es la referente al epígrafe correspondiente al IAE.

IAE

Antes de producirse la liberalización del sector con la aprobación de la Ley 10/2003 ya se había planteado también la duda sobre qué IAE correspondía a los denominados “EXPERTOS INMOBILIARIOS”. Y ello porque debido a que aún realizando la misma actividad que los APIs, al no estar colegiados no se podía compartir el mismo epígrafe. Volvimos a realizar nuevamente la consulta (vía telefónica en esta oca-

sión) planteada en el año 1994 y nos ratificaron que la respuesta facilitada en ese momento, la cual os transcribimos a continuación, sigue siendo la correcta:

1º. Como ya ha manifestado este Centro Directivo en diversas contestaciones, entre las que cabe señalar la número 44 de fecha 5 de noviembre de 1991, en las Tarifas del Impuesto sobre Actividades Económicas, aprobadas por el Real Decreto Legislativo 1175/1990, de 28 de septiembre, no existe rúbrica específica para la actividad de “expertos inmobiliarios”. Si bien no se desprende del texto de la consulta, parece que el conjunto de actividades a desarrollar enumeradas en la misma se realizan como propias de la actividad profesional de los Agentes Colegiados de la Propiedad Inmobiliaria, en cuyo caso y a los efectos del Impuesto en examen procedería el alta y tributación por el Grupo 721 de la Sección 2ª (Actividades Profesionales) de las Tarifas. Ahora bien, conviene recordar que, conforme a la Regla 4ª.4 de la Instrucción para la aplicación de dichas Tarifas, el hecho de figurar inscrito en la Matrícula y de satisfacer el Impuesto sobre Actividades Económicas no legitima el ejercicio de una actividad si para ello se exigen en las disposiciones vigentes otros requisitos; en consecuencia, el alta y tributación antes citada no eximen al sujeto pasivo de cuantos requisitos administrativos exija la normativa a aplicar a la actividad de que se trate para considerar legítimo su ejercicio, como, por ejemplo, figurar, en su caso, dado de alta en el Colegio Oficial que corresponda, poseer la titulación que se exija, etc...

2ª. En el supuesto de que no se trate de un Agente colegiado de la Propiedad Inmobiliaria y las actividades ejercidas tengan carácter profesional, en el sentido apuntado en la Regla 3ª.3 de la Instrucción a título de ejemplo, podrán encuadrarse en las siguientes rúbricas de la Sección 2ª de las Tarifas del Impuesto:

- intervención en la constitución de préstamos con garantía real o personal sobre bienes inmuebles o derechos inmobiliarios y en la cesión, subrogación y renovación de dichos préstamos: GRUPO 727 (Agentes o intermediarios en facilitar préstamos);
- intervención en ventas de edificaciones como consecuencia de promoción inmobiliaria: GRUPO 724 (Intermediarios en la promoción de edificaciones)
- tramitación y promoción de expedientes inmobiliarios y de comunidades y cooperativas inmobiliarias ante cualquier organismos estatal, autonómico, provincial, municipal: GRUPO 722 (Gestores Administrativos)

3º. Finalmente, cuando las actividades realizadas por os denominados “expertos inmobiliarios” tengan carácter empresarial en el sentido enunciado en la Regla 3ª.2 de la Instrucción, deberán clasificarse en el grupo 834 de la

Sección 1ª de las Tarifas (“ servicios relativos a la propiedad inmobiliaria y a la propiedad industrial”) que según la nota al mismo comprende los servicios relativos a la propiedad inmobiliaria, incluyendo la tasación de inmuebles, las agencias de arrendamiento de fincas, los servicios relacionados con las administraciones de fincas, etc

También, pueden matricularse en este Grupo 834 toda aquella persona física, jurídica o entidad a la que se refiere el artículo 33 de la Ley General Tributaria, que no realizando específicamente ninguna de las actividades profesionales antes reseñadas, no ostenten tampoco la condición de Agente Colegiado de la Propiedad Inmobiliaria, desarrollen, no obstante, simultáneamente el conjunto de actividades reseñadas en la nota al mencionado Grupo, situación esta en la que , según se desprende de la cuestión planteada, parece que están los denominados “expertos inmobiliarios”.”

Aprovechando la consulta indagamos más y planteamos cual es la **diferencia entre actividad empresarial y profesional realizada por una persona física, a efectos de I.A.E.**, y nos han indicado que se considera profesional, quien actuando por cuenta propia, desarrolla personalmente la actividad de que se trate; mientras que estaremos en presencia de un empresario cuando la actividad se ejerce no como una manifestación de la capacidad personal, sino como consecuencia de la puesta al servicio de la actividad de una organización empresarial, desvinculada formalmente de la personalidad profesional intrínseca del profesional (NORMATIVA DGCHT 576,DGCHT 595).

En conclusión, todo Experto Inmobiliario debería estar dado de alta en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores mediante la declaración censal (modelos 036/037) en el epígrafe 834 si se trata de una actividad empresarial. En el caso de tratarse de una actividad profesional, aparte de los epígrafes mencionados por la Agencia Tributaria también se podría usar el GRUPO 799 (Otros Profesionales Relacionados con las actividades financieras, jurídicas, de seguros y de alquileres, N.C.O.P.) aplicando la Regla 8ª del Anexo II del Real Decreto Legislativo 1175/1990, de 28 de septiembre.

Por último os recordamos que la póliza de Responsabilidad Civil disponible a través de la Asociación únicamente cubre las actividades precisamente descritas en el epígrafe 834 – Servicios relativos a la Propiedad Inmobiliaria y a la Propiedad Industrial, no asumiendo riesgos propios y operando por cuenta de terceros.

SEGURO DE R.C PROFESIONAL GRATUITO PARA TODOS AQUELLOS SOCIOS QUE TRAIGAN NUEVOS COMPAÑEROS A NUESTRO COLECTIVO.

OS RECORDAMOS QUE TODAVÍA SIGUE VIGENTE ESTA CAMPAÑA HASTA MEDIADOS DE JUNIO DE 2009.

Te recordamos de qué se trataba:

Tras constatar que los mejores captadores de nuevos afiliados sois los que ya formáis parte de la Asociación, la Junta Directiva aprobó, a finales de Octubre de 2008, 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 mediados 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)*.

Animaos, ahorrad costos 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.

ÚLTIMOS MESES

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, ENERO 2009

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	4,684
De cajas de ahorro	5,203
Del conjunto de entidades de crédito	4,983
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	3,682
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	2,622
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	2,625

*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 ENERO 2008 - ENERO 2009

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Según las estadísticas oficiales publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (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 %
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)	4,6
Noviembre 2007 a Noviembre (Base 2006)	2,4
Diciembre 2007 a Diciembre (Base 2006)	1,4
Enero 2008 a Enero 2009 (Base 2006)	0,8

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

-1,2%

MAILING DESDE LA "EXTRANET"



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

Para este año está programada la incorporación de varias herramientas y mejoras en la Extranet de la Asociación. La primera de ellas es la más sencilla, pero por ello no la menos importante. Se ha creado la posibilidad de generar mailing al resto de expertos de una manera bastante sencilla y rápida.

Por ello os voy a explicar como generar los mailing punto por punto, y porqué se ha elegido un determinado sistema y no otro.

Para poder generar un mailing primero hay que acceder a la Extranet de la Asociación, es decir, entrar en la página web www.expertosinmobiliarios.es, y en la parte inferior derecha encontraréis una sección que pone "Sólo Expertos", debéis rellenar vuestro usuario y contraseña y hacer un click en el botón "Entrar". Si no tenéis el usuario y la clave podéis solicitarlo llamando por teléfono a la Asociación o al departamento informático (902 15 72 89).

Al acceder a la Extranet, aparecerá un nuevo menú en la parte superior, la cuarta opción que se puede encontrar es "Directorio de Expertos", al hacer un click sobre la misma, aparecerá una nueva página en la que se puede seleccionar en una lista desplegable la provincia en la que estáis interesados. A continuación aparecerá una nueva página con el listado de todos los expertos que hay en dicha provincia, así como sus inmobiliarias con la dirección y el teléfono.

En la parte superior de este listado, a parte de poder seleccionar una nueva provincia, también se puede encontrar un botón "Generar mailing". Al hacer click sobre este botón aparecerá una nueva ventana con las direcciones de todos los expertos de la provincia seleccionada. Estas direcciones aparecerán en una caja de texto, todas seguidas y separadas por punto y coma. Para realizar el mailing será necesario seleccionar todas las direcciones (hacer 3 click seguidos sobre ellas), copiarlas (hacer click con botón derecho, se desplegará un menú donde se debe hacer click en copiar con botón izquierdo del ratón). A continuación se abre el programa de correo electrónico, se crea un nuevo e-mail, y se hace un click con botón derecho del ratón en la casilla "CCC", es decir en copia oculta, se desplegará un menú y se hace click con botón izquierdo en la opción pegar. A continuación sólo es necesario rellenar el asunto y el texto que queráis escribir y enviar el correo.



Master Inmobiliario (A Distancia)

Incluye las últimas actualizaciones normativas en materia de arrendamientos y todo lo que debe conocer un profesional respecto a la Administración de Comunidades



Objetivo

Este programa persigue, por un lado dotar al alumno de un conocimiento global de toda la materia inmobiliaria y, por otro lado permitir al alumno complementar y adquirir las capacidades necesarias para desenvolverse con éxito y suficientes garantías en el sector inmobiliario, desde la adquisición del solar hasta la venta del piso.

En el programa, se abordan tanto los temas económicos y empresariales, como los jurídicos y técnicos. El material didáctico del Master ha sido elaborado por directivos de empresas inmobiliarias, profesores universitarios especializados en esta materia, así como por profesionales que, por su estrecha vinculación con este sector, puedan aportar su experiencia práctica.

Con la colaboración de:



ASOCIACIÓN
PROFESIONAL
de **EXPERTOS**
INMOBILIARIOS

Condiciones
especiales para
afiliados

Ronda de San Pedro 19-21, 1º 5º
CP 08010 Barcelona
www.expertosinmobiliarios.com
info@inmoexpertos.com

Programa

- **Especialidad en Propiedad Horizontal y Arrendamientos.**
- **Derecho Inmobiliario y Urbanístico. Urbanismo.**
- **El Derecho de Propiedad y el Registro de la Propiedad.**
- **Contratos Inmobiliarios y Protección del consumidor.**
- **La Hipoteca Inmobiliaria.**
- **Fiscalidad Inmobiliaria.**
- **Valoraciones Inmobiliarias.**
- **Organización y Gestión de la Empresa Inmobiliaria.**

Para obtener más información del Programa:
www.isdemasters.com