



OTOÑO CALIENTE PARA LA VIVIENDA

pag. 9, 10, 11, 12 y 13



INFORMACIÓN

PAG. 6
Firma del Tercer Convenio colectivo de la Gestión Inmobiliaria



JURÍDICO

PAG. 7
No afecta al derecho al cobro de los honorarios de la inmobiliaria que no se obtenga financiación para la compra del inmueble



FISCAL

PAG. 8
IRPF: Rendimientos Capital Inmobiliario. Gastos deducibles. Gastos de conservación y reparación



INFORMÁTICA

PAG. 15
Windows 7



PERMANENTEMENTE INFORMADOS

A pesar de estar próximas las vacaciones de verano, en estos días hemos mantenido reuniones en diferentes zonas, entre otras, Aragón, País Vasco y La Rioja y una de las cosas que pudimos comprobar y que más nos preocupó fue la falta de información que tienen algunos asociados a pesar de todas las circulares que se remiten a través de nuestra sede central. Alguna de las cosas que se han ofrecido eran totalmente desconocidas para los socios, por lo que vamos a buscar algún sistema para que se vean de manera más fluida e interesante a la lectura las noticias y todo lo que mandamos, ya sean convenios como cualquier otro tipo de gestión.

Además de lo anteriormente citado, en estas reuniones estamos sacando muchas conclusiones e ideas, que nos estáis proponiendo y sobre todo estamos viendo donde tenemos que cambiar y centrar el esfuerzo de nuestra Asociación. Tenemos muy claro que por encima de la misma están sus miembros, ya que sin ellos todo esto no sería posible y por lo tanto en estos momentos, donde tanto necesitamos al asociado, es donde tenemos que centrar todos los esfuerzos y recursos de la Asociación con el fin de potenciar a los Expertos para que puedan mantener su empresa a flote y conseguir en este mercado nuevas ideas y soluciones.

Estos días hemos firmado el convenio BBVA, que en principio es un acuerdo similar al de hace unos años, pero que en esta ocasión se va intentar mejorar con una serie de gestiones e ideas novedosas para poder utilizarlo como un arma de trabajo personal.

También deciros que, desde Barcelona, Joan Castella está intentando cerrar convenios con diversas empresas que utilizamos para la gestión de inmuebles, con el fin de que se puedan hacer automáticamente los volcados. Recientemente se ha firmado uno, del que se están ultimando los detalles y del cual os mantendremos informados. Desde estas líneas, os pido por favor, que estéis pendientes de todas estas novedades ya que son muy importantes. Tener en cuenta que el mejor lazo de unión entre nuestros asociados es la colaboración.

Sigo insistiendo que es primordial que subáis vuestros inmuebles a la web de la Asociación, ya que necesitamos potenciarla para situarla entre las principales páginas del sector. Para cualquier consulta o para poder hacer los volcados de pisos, hablad con nuestro informático Daniel en el teléfono 902 15 72 89.

Óscar Martínez Solozábal
Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año VII, número 70. Julio - Septiembre 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

SEGURO RESPONSABILIDAD CÍVIL 2009 - 2010
NUEVO DELEGADO TERRITORIAL EN ARAGÓN
CIERRE SEDE CENTRAL POR VACACIONES

PÁGINA 15

WINDOWS 7

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 7

NO AFECTA AL DERECHO AL COBRO DE LOS HONORARIOS DE LA INMOBILIARIA QUE NO SE OBTENGA FINANCIACIÓN PARA LA COMPRA DEL INMUEBLE

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 8

IRPF: RENDIMIENTOS CAPITAL INMOBILIARIO. GASTOS DEDUCIBLES. GASTOS DE CONSERVACIÓN Y REPARACIÓN

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 4 - 5

CRS, LOS REALTORS MÁS EDUCADOS
MARKETING INMOBILIARIO

PÁGINA 6

FIRMA DEL TERCER CONVENIO COLECTIVO DE LA GESTIÓN INMOBILIARIA

PÁGINA 9 - 13

SE PREPARA UN OTOÑO CALIENTE PARA LA VIVIENDA

PÁGINA 14

NOVEDADES EN LA WEB

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.

BENJAMÍN RUÍZ SAÍNZ-AJA

Número afiliado: 2435

Población: Zaragoza

Provincia: Zaragoza

EMILIO VICENTE SIMÓ PIERA

Número afiliado: 2436

Empresa: INMOBILIARIA

LAGOS

Población: Valencia

Provincia: Valencia

SANTIAGO GARCÍA

GUARDIOLA

Número afiliado: 2437

Empresa: OPCIÓN HOGAR S.L.

Población: Valencia

Provincia: Valencia

SEGURO RESPONSABILIDAD CÍVIL 2009 – 2010

Tal y como os comentábamos en la anterior edición de la revista, estábamos en trámites para la renovación de la Póliza de Responsabilidad Civil.

Como ya os hemos comunicado en la circular informativa remitida durante el mes de junio, finalmente hemos renovado una vez más con la misma compañía que los tres años anteriores debido a su buena gestión y profesionalidad. De este modo, además de proporcionarnos una renovación más ágil y fácil se ha conseguido un descuento en el importe de la prima de un 10%, respecto al año anterior, y unas considerables mejoras en las coberturas del seguro.

Si por cualquier motivo no hubierais recibido la circular informativa o no la hubierais leído, podéis obtener dicha información conectándoos a la Web de la Asociación, o podéis llamar a la Sede Central.

Si tenéis el seguro del ejercicio anterior al día, no debéis preocuparos de nada. Si hubiera algún cambio deberíais volver a rellenar el formulario que encontraréis en el apartado de "SEGURO RC" de la Web. Es importante que los datos indicados correspondan con la realidad puesto que en caso de siniestro podrían dar motivo a la invalidación de la póliza.

En el caso de los asociados de Cataluña, recordaros que además de ser obligatorio para todos los afiliados bajo la categoría de ejercientes según normativa interna de la Asociación, desde el 9 de Abril del año pasado, debido a la Llei del Dret a l'habitatge es más obligatorio que nunca para los que ejerceis en Cataluña. En vuestro caso además deberéis notificar si estáis en posesión de más de una oficina, debido a que tal y como establece el Decreto que determina las características del seguro (pendiente de visto bueno final por parte del Parlamento) obligará a tener este mismo tipo de cobertura por establecimiento abierto al público. En caso de tener sólo una oficina y el seguro del ejercicio anterior al día, no debéis preocuparos por nada.

NUEVO DELEGADO TERRITORIAL EN ARAGÓN



Desde estas líneas queremos informaros del nombramiento del Sr. JUAN JESÚS FRANCO NÚÑEZ como nuevo enlace entre la Sede de la Asociación, su Junta Directiva y los afiliados de Aragón.

Damos las gracias a JUAN por querer colaborar estrechamente con la Asociación y esperamos sea un fructífero puente entre todos nosotros.

CIERRE SEDE CENTRAL POR VACACIONES

Os informamos que a partir del 10 de Agosto y hasta el 23, la Sede Central permanecerá cerrada por vacaciones.

¡¡Felices vacaciones!!



CRS, LOS REALTORS MÁS EDUCADOS



Por Fernando García Erviti, arquitecto y agente inmobiliario, es formador de CRS, que se asocia con UCI para impartir sus cursos en España.

Como decía Santa Teresa, los tiempos de crisis no son buenos para hacer mudanza, pero qué remedio tenemos si queremos salir al paso de los muchos cambios que vemos en nuestro trabajo diario. No hay elección: tenemos que revisar nuestros modelos y buscar alternativas válidas que nos permita superar el reto que nos plantea el entorno actual del mercado.

Prueba de fuego para nuestra profesión

No es solo la crisis económica y financiera, o la crisis de nuestros mercados; todo ello no ha hecho sino poner de manifiesto la necesidad de cambio de modelo impuesta por las nuevas tecnologías de la información.

Una profesión como la nuestra, tradicionalmente supeditada a la información, ha visto cómo el acceso a ella se ha facilitado y se ha abaratado de una forma inaudita. Hoy no basta con tener información, hoy hay que ser expertos. Ya no vendemos pisos, vendemos servicios necesarios y valiosos, que sólo nuestra experiencia y nuestras herramientas exclusivas nos permiten prestar.

Es fácil de decir, pero tenemos que descubrir la manera de hacer que no se quede en huecas palabras. ¿Vendemos pisos, o centramos nuestra oferta en nuestros servicios especializados? ¿Tenemos una experiencia y unas herramientas que no están al alcance del particular?

La búsqueda de nuevos modelos

Hace ya tres años, de la mano de UCI, entré en contacto con CRS, el Council of Residential Specialists, miembro de la NAR, la Asociación Nacional de REALTORS, a los que facilita formación especializada en técnicas comerciales para la venta de propiedades residenciales. Buscábamos ya entonces traer para España esa formación y las herramientas que permitían a los REALTOR participar hasta en un 85% de las operaciones de compraventa de segunda mano. Conseguir esas cifras era nuestro objetivo entonces, y sigue siéndolo hoy.

Comenzamos investigando las bases de la profesión, y reflejamos nuestros hallazgos en un libro, "SOLD, La Profesión Inmobiliaria en USA". De todos ellos, lo más característico y lo que más ha contribuido a la envidiable posición

que hoy ocupan en sus mercados, son las estructuras de cooperación profesional que los profesionales mantienen a nivel local, compatibilizando la necesaria competencia con un grado importante de colaboración regulada que facilita tanto a los profesionales como a sus clientes, compradores o vendedores.

La Cooperencia en la base del modelo

Eso que ellos llaman MLS, y que se basa en las Asociaciones Local de Realtors, que supera en nivel de compromiso y sistemática lo que aquí se llega a realizar con el nombre de "bolsas de propiedades" o a los acuerdos informales u ocasionales entre agentes concretos, es realmente lo que constituye la gran fuerza de los profesionales y sus instituciones profesionales.

Hay muchas otras cosas que nos llaman la atención, y que pensamos que pueden ser de gran utilidad. La regulación profesional, la organización de brokers y agentes... todo ellos llama la atención pero solo afecta de forma marginal o supeditada al fenómeno asociativo. Curiosamente, muchas o todas ellas vienen vinculadas finalmente a ese concepto de la exclusiva múltiple, y esa herramienta sólo accesible para el profesional, y en la que todo cliente vendedor quiere ver su propiedad anunciada, que es la MLS. Gracias a ella, internet se convierte en el mejor aliado del profesional, dándole una información a la que el particular no tiene acceso.

Los Cursos REAP

Ahora bien, las posibilidades reales de mantener una relación duradera de colaboración a gran escala se basa en la existencia de una serie de principios compartidos por los agentes, que constituyen la base del modelo.

El interés y la relación desarrolladas entre UCI y CRS, convenció a esta última a desarrollar unos cursos específicos para la difusión de esas bases del modelo, de los principios y las técnicas que utilizan los mejores agentes inmobiliarios de CRS, de forma que se pudiesen transmitir en distintos países. Así surgieron los cuatro módulos REAP, Real Estate Advanced Practices, que hoy ya se están impartiendo en distintos paises, incluyendo España y sus vecinos Francia y Portugal.

El primer Módulo de REAP, el que desarrolla las técnicas empresariales universales aplicadas al negocio del inmobiliario, destaca la importancia de considerarnos como una "empresa", con una visión y proyección de futuro, y dotarla de procesos y sistemas propios que la permitan adquirir y acumular un valor independiente de nuestro trabajo del día a día. Tu empresa es un activo que crece y acumula el valor de tu trabajo y tus conocimientos. "Si tu empresa no tiene

valor, si no puede trabajar sin que tú estés allí, entonces no es una empresa sino un empleo”, es una de las máximas de este Módulo A, que te anima a mirar tu empresa desde fuera, con los ojos de un inversor interesado en comprar una empresa de intermediación inmobiliaria.

El Módulo B continúa el hilo discursivo del anterior, ya que es en este en el que veremos “cómo” conseguir los objetivos que nos fijamos en el anterior. Estos módulos, que están pensados para profesionales con experiencia, guardan alguna sorpresa para los que nos hemos hecho a nosotros mismos en nuestra pelea diaria con el mercado. El Módulo B nos advierte que el Marketing del empresario de la intermediación inmobiliario no se centra en la publicidad de las propiedades, sino en la creación y mantenimiento de una red de personas que nos recomienden a sus amigos, compañeros de trabajo y familiares, como esos consejeros impagables a la hora de comprar o vender una vivienda. “No vendemos casas, vendemos nuestros servicios”, se insiste en este curso en el que se muestran las mejores webs y blogs de los mejores inmobiliarios de todo el mundo, en las que ni siquiera existe un “buscador de propiedades”, o se analiza el dossier de servicios de una agente inmobiliaria que ha merecido el premio que concede anualmente CRS al mejor material de marketing en Estados Unidos.

El Módulo C, con la aplicación de las técnicas de negociación del Grupo de Harvard, nos sorprende también: “No somos vendedores de pisos, sino de servicios; nuestra negociación más importante no está en la compraventa, sino en la obtención de nuestro contrato de encargo de venta con el cliente”. Se trata de una negociación de futuro, una negociación que busca establecer y reforzar nuestra relación con ese cliente que queremos que se convierta en una de esas personas que cavarán recomendándonos. Y por ese motivo, hay que prepararse muy bien antes, conocer todas las técnicas, contar con el material necesario. La negociación del Módulo C empieza ya haciendo lo que se propuso en el Módulo A y el B, y en él se revisa el mejor material de captación de los mejores agentes inmobiliarios en Estados Unidos.

En el Módulo D, al fin estamos en el “Servicio al Cliente”. En él se revisan todos los sistemas para mantener informado al cliente vendedor de los resultados que conseguimos, y también de la falta de ellos, que explicará la necesidad de adecuar los precios al nivel necesario. Los diálogos y los argumentos, cómo presentarlos y tratar las objeciones, ocupan buena parte de este tipo de cursos en estados Unidos. Y, cómo no, las técnicas más adecuadas para mostrar las propiedades, sin ser insistente ni convertirse en un estorbo, y cómo ayudar al comprador a dar el paso cuando está preparado para ello.

Los cimientos de la profesión

Visión y planificación de futuro, posicionamiento en el mundo de los servicios y no el de la venta, búsqueda de la relación personal más allá de la simple transacción inmobiliaria, y dotarnos de las técnicas y procesos necesarios para conducir nuestro trabajo de forma profesional y valiosa para el cliente, esos son los principios del agente inmobiliario de éxito en Estados Unidos y en España también. Los inmobiliarios españoles y los franceses que los siguen, están superando las condiciones adversas y saliendo adelante. Los agentes inmobiliarios de Navarra que han puesto en marcha su MLS de Pamplona han visto como sus ventas han aumentado ligeramente en una época en los que la media nacional ha disminuido en porcentajes de doble dígito.

Funciona. Son las herramientas que confiamos que nos permitirán superar el reto que suponen las actuales condiciones del mercado.

Los miembros CRS tienen acceso a toda la documentación de los cursos que hayan realizado, a sus actualizaciones futuras, y a todo el material de última generación que continuamente estamos seleccionando y traducimos al castellano. Los miembros CRS que acrediten un mínimo de cinco años en la profesión, con una experiencia en transacciones inmobiliarias, puede acceder a la designación de Especialista Residencial CRS, un título de prestigio para el cual en Estados Unidos es preciso ser previamente REALTOR.

MARKETING INMOBILIARIO

Gracias a las fructíferas gestiones de la Asociación, podréis disfrutar de dichos cursos durante el mes de septiembre/octubre, y así poder conocer de cerca las técnicas de gestión de los buenos agentes inmobiliarios americanos.

El Módulo de Marketing CRS que os acerca la Asociación, “parte de tu Plan de Negocio y te ayuda a definir y planificar las acciones más eficientes, y las más rentables también, porque lo no son cuentas, son cuentos”.

En septiembre os ampliaremos dicha información y programaremos las fechas y lugares de los cursos.

FIRMA DEL TERCER CONVENIO COLECTIVO DE LA GESTIÓN INMOBILIARIA

LIBERTAD DIGITAL

A principios del mes de julio ha tenido lugar la firma del tercer Convenio Colectivo de la Gestión Inmobiliaria, aún pendiente de publicar en el Boletín Oficial del Estado, en cuanto esté disponible os lo haremos llegar mediante una circular informativa.

El primer y segundo convenio llevados a cabo en 2003 y 2006 supusieron una gran avance para la ordenación de un sector que mueve al año cerca de 2.500 millones de euros y que está en continuo crecimiento, a pesar de que el último año las cifras arrojan resultados menos alentadores.

La firma del tercer convenio mantiene la esencia del 2º convenio, adecuándose a las leyes y reformas laborales aprobadas por el Estado. Supone además el reconocimiento de la existencia de diversas formas jurídicas de relación entre los agentes que operan en el sector de la gestión e intermediación inmobiliaria.

Se mantiene el encadenamiento objetivo de contratos así como los puntos en materia social recogidos en los anteriores convenios como la no discriminación laboral por razón de sexo así como la conciliación de la vida laboral y personal.

Una de las novedades de este tercer convenio es la inclusión del permiso por lactancia de un hijo menor de 9 meses, por el que las trabajadoras tendrán derecho a una hora de ausencia del trabajo o reducción de la jornada en media hora.

Otra opción es la de acogerse a un permiso retribuido de 15 días a continuación de la baja maternal y preavisando a la empresa. Estos permisos podrán ser disfrutados indistintamente por el padre o la madre en caso de ambos trabajen.

Tanto la Asociación Empresarial de Gestión Inmobiliaria, por la parte económica, como UGT y CCOO, por la parte social, vuelven a hacer hincapié en el establecimiento de un marco de relaciones laborales avanzado y que satisfaga las aspiraciones tanto de trabajadores como empresarios.

En este punto se incluyen incrementos salariales para todo el sector, que se sitúan en el 1.5 por ciento, respecto a la tabla salarial de 2008. Cifra que está muy por debajo de lo pactado en el conjunto de la media de convenios hasta mayo de 2009, que está por encima del 2 por ciento.

Por otra parte el tercer convenio colectivo incluye mejoras en las retribuciones de los comerciales en materia de comisiones consistente en una comisión calculada mediante aplicación de un porcentaje sobre los honorarios que la empresa perciba por las operaciones de intermediación inmobiliaria y/o financieras que no podrá ser inferior al 5 por ciento. Las comisiones de un comercial que intervenga en intervenga en operaciones inmobiliarias y financieras se mantendrán en esta cifra no pudiendo ser acumulables.



NO AFECTA AL DERECHO AL COBRO DE LOS HONORARIOS DE LA INMOBILIARIA QUE NO SE OBTENGA FINANCIACIÓN PARA LA COMPRA DEL INMUEBLE

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE VALENCIA DE 29 DE DICIEMBRE DE 2008

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

Esta sentencia analiza el siguiente supuesto: la inmobiliaria demanda al vendedor que no la abona la comisión correspondiente, pese a haber localizado a un comprador interesado en la compra del inmueble. El comprador entregó una cantidad en concepto de reserva pero definitivamente no pudo adquirir el inmueble por no haber obtenido financiación para ello y ante la urgencia en vender del propietario

El Juzgado de 1ª Instancia desestimó la demanda y condenó en costas a la Inmobiliaria por entender que la compraventa no se había perfeccionado. La Inmobiliaria recurrió la sentencia alegando, básicamente, que las circunstancias que impidieron que se elevara a público el contrato, en concreto la falta de financiación, no dependen de la inmobiliaria y por ello no deberían tener influencia en el cobro de los honorarios

La Audiencia estimó el recurso, revocó la sentencia y condenó al vendedor a abonar a la Inmobiliaria la suma de 3.480€ , intereses y costas de primera instancia. Se basó para ello en las siguientes consideraciones

En primer lugar repasó las características del contrato de mediación, recordando que la actividad mediadora no termina sólo con la localización del comprador, sino que la Inmobiliaria debe además obtener la celebración del contrato pretendido. Indicó que la Inmobiliaria tiene derecho al cobro de sus honorarios cuando obtiene la perfección de la compraventa. Pero una vez conseguido ello el derecho al cobro de los honorarios persiste aunque el contrato, por cualquier causa, no se consume y no se otorgue la correspondiente escritura pública de

compraventa. Los actos posteriores a la firma del contrato que perfeccionó la operación (en el caso que nos ocupa la Audiencia señaló que el contrato que aquí se denominó “de reserva” había perfeccionado la operación pues tenía “una eficacia jurídica superior a la de una mera reserva” y por ello las partes se vieron obligados a “resolverlo”) como es la obtención o no de financiación o la urgencia del vendedor no efectan a la Inmobiliaria. Por ello, como hemos comentado, la Audiencia estimó el recurso y condenó al vendedor al abono de la comisión pactada.



IRPF: RENDIMIENTOS CAPITAL INMOBILIARIO. GASTOS DEDUCIBLES. GASTOS DE CONSERVACIÓN Y REPARACIÓN

SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DE MADRID DE 26 DE JUNIO DE 2008

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

El Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de Madrid se pronuncia en el presente supuesto sobre si constituye mejora unas determinadas obras realizadas por una persona física, y por tanto si tienen la consideración de gastos deducibles a los efectos de lo dispuesto en el artículo 21.1 de la Ley 40/1.998 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Concluye el TSJ de Madrid, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 12 f) del Real Decreto 214/1999 que aprueba el Reglamento del IRPF y con la doctrina emanada recientemente de los Tribunales, que **constituye mejora el adicionamiento de elementos estructurales o de uso que supongan un mayor valor de adquisición** porque implican su incorporación al inmueble como un elemento más del mismo que incluso podría resultar amortizable.

En el supuesto planteado sólo pueden admitirse como gastos deducibles **las obras de rehabilitación**, referentes a las averías y conservación del ascensor, **o la parte de las mismas, que respondan al concepto de reparación o conservación**, en los términos del art. 12.f) del Reglamento del Impuesto.

En cambio, los intereses de capitales ajenos para financiar las obras que la persona física califica de conservación y reparación, no serán deducibles, pues no fueron tales ya que constituyen una transformación y mejora del inmueble.



SE PREPARA UN OTOÑO CALIENTE PARA LA VIVIENDA

LA PROPUESTA DE RECORTE DE LAS DEDUCCIONES FISCALES POR COMPRA VIVIENDA LLEGARÁ AL PARLAMENTO TRAS EL VERANO. EN MARCHA NUEVAS MEDIDAS PARA AVALAR CRÉDITOS HIPOTECARIOS

ELISABET CARVAJAL

Tras el anuncio del presidente del Ejecutivo de recortar las deducciones fiscales por compra de vivienda se avecinan cambios trascendentes en el mundo de la vivienda en España. Cambios para los cuales el agente inmobiliario debe estar preparado, tanto para ser capaz de asesorar al cliente, como para potenciar servicios especialmente los relacionados con el alquiler, a los que el Gobierno está destinando importantes recursos públicos.

En efecto, la vuelta de vacaciones será tórrida para el mercado inmobiliario. La medida anunciada por Zapatero en el debate sobre el Estado de la Nación, el pasado mes de mayo, llegará al seno del Parlamento para su debate y trámite en otoño. Como se recordará, la polémica propuesta prevé la supresión de las deducciones por vivienda a partir de 2011 para los contribuyentes con unos ingresos superiores a los 24.000 euros. Pero tras el anuncio, quedan muchos aspectos pendientes de definir en los cuales está trabajando el Ministerio de Hacienda.

Se trata de una medida política y socialmente arriesgada - esta desgravación lleva vigente desde el inicio de la democracia - con la cual el Gobierno se plantea contribuir a animar las ventas de vivienda en los próximos meses y favorecer un cambio productivo en España, que reduzca a corto plazo el volumen de edificación en el país. Mientras, el Ministerio de Vivienda tiene preparado ya un paquete de medidas para avalar el 50% de los créditos hipotecarios para la compra de vivienda de protección oficial y libre del 2009 al 2010 que podría entrar en vigencia este mismo mes de julio.

A partir del 1 de enero de 2011

La medida anunciada por el presidente del Ejecutivo contempla que, a partir de 2011, sólo optarán al actual límite de deducción de 9.015 euros en el IRPF por la compra de vivienda quienes perciban rentas menores de 17.000 euros anuales, deducción que desaparecerá para rentas superiores a 24.000 euros.

La intención del Ministerio de Hacienda es incluir la medida en alguna norma que se lleve al Parlamento el próximo otoño para dar fiabilidad a la misma e incentivar la compra de las viviendas en stock. Así, hasta el 1 de enero de 2011 la deducción vigente se aplicará a los nuevos compradores de vivienda, independientemente de su renta. Asimismo, los que hasta ahora ya venían disfrutando de los beneficios fiscales por compra de vivienda la mantendrán después de esa fecha.

Solamente durante los próximos meses hasta el cierre del ejercicio 2010, estará abierta la posibilidad para todos de acogerse al régimen actual de desgravación, ya que a partir de entonces, se limitará a las rentas más bajas. El Gobierno defiende que este lapso de tiempo hasta el cierre de 2010 servirá para estimular la compra de viviendas y la reducción del 'stock' de pisos en venta, se estima que entre 600.000 y un millón actualmente.

Hasta ahora, la deducción por vivienda asciende a un 15% sobre un máximo de 9.015 euros anuales sin límite de renta. A partir de la aplicación de la nueva medida, según el Gobierno, el 63% de las familias va a seguir manteniendo las deducciones porque más del 75% de los contribuyentes de IRPF declaran menos de 24.000 euros.

Incógnitas y norma de urgencia

Pero, tras el anuncio de Zapatero, son muchas las incógnitas que se ciernen sobre esta importante modificación fiscal del IRPF, entre ellas la deducción de las plusvalías. Así lo ponía de manifiesto el director general de Tributos, Jesús Gascón, en declaraciones a la revista Negocio, quien se mostraba partidario de mantener como deducibles las plusvalías generadas en la venta de la vivienda habitual cuando se reinvierta en otra de igual condición.

Otro de los grandes interrogantes abiertos por el momento es sobre los mantenimientos de derechos adquiridos que se agotarán si el propietario – por encima del umbral de ingresos que finalmente quede recogido en la modificación legal - venda su vivienda y compre otra después del 1 de enero de 2011. Se trata de *“una posibilidad que, a largo plazo, ampliaría exponencialmente el colectivo de damnificados por el tijejetazo de la deducción”*, según Gascón.

Lo que parece seguro es que la redacción de la modificación del IRPF va a ser rápida con el objetivo de que en otoño pueda llegar al trámite parlamentario. En este sentido se manifestaba Gascón quien señalaba que *“hay que dar seguridad jurídica. El ciudadano debe tomar antes de 2011 una decisión de gasto, la idea fuerza de que se va a reconsiderar la deducción ya está lanzada y ahora conviene clarificar la norma lo antes posible”*.

Deducciones por alquiler

Las nuevas medidas anunciadas por Zapatero prevén también mejorar la deducción por alquiler, igualándola a la de





*** El ciudadano debe tomar antes de 2011 una decisión de gasto, la idea fuerza de que se va a reconsiderar la deducción ya está lanzada y ahora conviene clarificar la norma lo antes posible**

compra. De este modo, los límites para aplicar en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) serán los mismos que para el pago de una hipoteca. Ahora, la deducción por alquiler es un 10,05%, sobre 9.015 euros, para rentas inferiores a los 12.000 euros, que se reduce progresivamente hasta los 24.000 euros. Este umbral mínimo se elevará a 17.000 euros, a partir de 2010.

Además, en favor del arrendador se mejorarán los beneficios fiscales, aumentando del 50% al 60% la deducción para las rentas generadas por el alquiler de viviendas. Por otro lado, se mantendrá el límite vigente que asciende hasta el 100% cuando el inquilino tenga menos de 30* años o hasta 35* años en el caso de los contratos ya existentes (*los límites de edad quedan definidos según cada CCAA).

Una apuesta arriesgada

El anuncio recorte a las desgravaciones por vivienda es tan valiente como políticamente polémico, si tenemos en cuenta que la deducción por compra o construcción de vivienda es la más popular de todas las desgravaciones fiscales. Según las últimas cifras de la Agencia Tributaria, en España hay cerca de siete millones de contribuyentes que se benefician de una deducción media superior a los 900 euros.

El número de personas que se acogen a esta deducción crece año tras año y aunque los límites de la desgravación (9.015 euros) llevan estancados más de una década, e incluso se han aprobado algunos recortes, el coste para las arcas públicas de esta deducción se incrementa en cada ejercicio.

Según datos del Ministerio de Hacienda, la deducción por vivienda en 2008 costó al Estado y las comunidades autónomas cerca de 7.500 millones de euros y, en los últimos diez años, se ha llevado 53.000 millones de euros de los recursos públicos.

Paradójicamente, pocos días después del anuncio del presidente del Gobierno, el Ministerio de Economía y Hacienda, a través de la dirección General de Tributos, ha abierto una nueva vía de ayuda a los contribuyentes que hace posible *“considerar el local como vivienda habitual, y permitir acogerse a la exención por reinversión en vivienda habitual y practicar la deducción por inversión en vivienda habitual”*, según recogía Expansion.com el pasado 21 de mayo.

Medidas para avalar créditos hipotecarios

Por su parte, y pocas semanas después del anuncio del presidente del Ejecutivo, el Ministerio de Vivienda presentaba un nuevo paquete de medidas orientado a garantizar el 50% de los créditos hipotecarios destinados a la compra de vivienda protegida que concedan todas las entidades financieras españolas.

Una nueva medida del gabinete que dirige Beatriz Corredor, quien afirmaba ante los medios de comunicación hace unas semanas algo con lo que coincidirán nuestros agentes inmobiliarios: *“la peor hipoteca es la que no se da. La financiación, actualmente, es el talón de Aquiles del mercado de la vivienda”*.

La nueva línea de garantías se destinará a hipotecas nuevas de pisos sociales de nueva construcción o los ya cons-



truidos que se reconvirtan en protegidos, dentro de las actuaciones previstas en el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012. (Más información en la extranet de Expertos Inmobiliarios www.expertosinmobiliarios.es)

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) será el organismo gestor de la nueva línea de garantías. Así, avalará un volumen de préstamos por un importe total de 12.000 millones de euros, de los que el ministerio será el garante del 50%. La medida, según Vivienda, beneficiará a unas 100.000 familias.

El ICO comenzará a garantizar las hipotecas para VPO a partir de julio de 2009 y tendrá vigor hasta diciembre de 2010. Esta línea de garantías avalará las hipotecas concedidas dentro de las actuaciones previstas en el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación (PEVR) 2009-2012, tanto para las viviendas protegidas de nuevas construcción como para las viviendas libres ya terminadas que no se venden y que se acojan al plan.

Reactivación de la demanda

Sobre la medida que plantea el Gobierno hay opiniones para todos los gustos. Sin embargo, especialmente interesantes son las conclusiones del informe *Situación Inmobiliaria*, presentado hace escasos días y elaborado por el Servicio de Estudios del BBVA, donde se calcula que en estos momentos hay 1,2 millones de viviendas sin vender en España y que el exceso no quedará absorbido hasta finales del 2012.

El estudio también valora el impacto de la aplicación de la nueva medida por parte del Gobierno e intenta predecir los

comportamientos de los futuros compradores ante la desaparición de las ayudas fiscales a la vivienda. El informe íntegro ha sido remitido a todos los miembros de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios y puede consultarse también en la extranet de www.expertosinmobiliarios.es, gracias al convenio de colaboración firmado con esta entidad financiera.

Para el BBVA, la supresión de la desgravación es acertada si se tiene en cuenta que esta deducción es aprovechada por los promotores para vender más caras sus viviendas, según constatan diferentes estudios. El informe mantiene que la supresión de esta ayuda abaratará los precios e indica que para una vivienda de entre 200.000 y 300.000 euros, la actual deducción del IRPF representa el 10% del precio, de modo que, si el mercado funciona, esto es lo que debería abarataarse este tipo de casas al desaparecer la ayuda.

Comprar o esperar

Según el mismo estudio, el dilema para las personas que estén pensando comprar una vivienda, y tengan una renta inferior a 24.000 euros, será entre comprar hoy a un precio más alto y mantener las deducciones de la hipoteca, o esperar hasta 2011 y comprar a un precio que podría ser más bajo una vez que las deducciones fiscales sean finalmente eliminadas.

Es muy probable que el dilema “*se resuelva a favor del beneficio cierto de las deducciones de hoy, respecto a la incierta percepción sobre la futura caída de los precios de vivienda*”, concluye el estudio.

*** Es muy probable que el dilema se resuelva a favor del beneficio cierto de las deducciones de hoy, respecto a la incierta percepción sobre la futura caída de los precios de vivienda**

Además, en los próximos meses, la rebaja de tipos de interés y la caída de los precios va a favorecer el acceso de la vivienda. El euríbor hipotecario seguirá bajando hasta el 1% desde el mínimo histórico de mayo, del 1,644%, según prevé el BBVA.

Hasta el 2012

Sobre la tendencia de los precios, el informe detalla que el precio de la vivienda, que empezó a caer en el 2008, descenderá el 10% en el 2009 y anotará otra rebaja adicional del 12% en el 2010. Los precios no volverán a crecer, como mínimo, hasta el 2012. Cuando acaben los cinco años de ajuste inmobiliario, en el 2012, la vivienda costará el 30% menos que a finales del 2007, cuando empezó el retroceso de los precios. En el primer trimestre del 2009, el metro cuadrado "volvió a niveles del 2006, con una tasa de crecimiento negativa del 6,8%". Desde finales del 2007, se acumula ya una caída del 13%.

Por otro lado, el informe demuestra que España es el país donde la cantidad presupuestada para la recuperación del sector es más alta, seguido por Irlanda y Estados Unidos. En España, estas medidas suman más de 20.000 millones, el 2% del PIB, frente al 0,75% aplicado en Irlanda; el 0,5% de EEUU o el 0,2% de Reino Unido. En las medidas adoptadas por España computan la política de vivienda de protección oficial, los incentivos al alquiler y los avales de hipotecas para desempleados y para compradores de VPO.



Cae el precio del suelo

Por otro lado, según los últimos datos del Ministerio de Vivienda, el precio del suelo cayó el 4,8 por ciento el primer trimestre del año en comparación con el mismo periodo de 2008, situándose en 238,8 euros por metro cuadrado.

El suelo es más caro en los municipios de más de 50.000 habitantes, donde el metro cuadrado se paga a 650,4 euros, el 0,5 por ciento menos que un año antes. Por el contrario, el metro cuadrado de suelo es más barato en los municipios de menos de 1.000 habitantes, donde cuesta 76,5 euros, el 10,8 por ciento menos que hace un año. Entre ambos extremos se sitúa el suelo de los municipios de entre 1.000 y 5.000 habitantes (122,6 euros/m², el 7% menos), los de entre 5.000 y 10.000 (200,7 euros/m², el 0,3% menos), y los de entre 10.000 y 50.000 (274,8 euros/m², el 9,1% menos).

El metro cuadrado de suelo más caro está en los municipios de más de 50.000 habitantes de las provincias de Barcelona (976,7 euros), Álava (947,7 euros), Madrid (927,1 euros) y Valencia (923,8 euros), mientras que el más barato que se puede encontrar en las localidades de este tamaño está en Jaén (297,8 euros), Zamora (429,3 euros) y Ourense (430 euros).



NOVEDADES EN LA WEB

A continuación os mostramos un breve resumen de las novedades en la Web más destacables, así como un adelanto de las que se están llevando a cabo, para de este modo continuar velando por vuestros intereses facilitándoos las mejores herramientas para el desarrollo de vuestra actividad.

INICIO: PORTAL INMOBILIARIO

Acceso directo al Portal Inmobiliario exclusivo de Expertos.

El portal inmobiliario nació de una petición unánime por vuestra parte, y de la voluntad de ofrecer a los consumidores y usuarios una información seria, veraz y contrastada con una gran oferta inmobiliaria estatal, respaldada por agentes inmobiliarios pertenecientes a la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

INICIO: BUSCADOR PERITO JUDICIAL INMOBILIARIO

Acceso directo a los Peritos de la Asociación.

INICIO: PRENSA

Próximamente se incluirán dos accesos directos a las notas de prensa y a las apariciones más destacables en la prensa nacional de la Asociación.

“SÓLO EXPERTOS”: DIRECTORIO EXPERTOS.

Posibilidad de generar mailings informativos entre vosotros, con aquellos temas que creáis de interés para vuestros compañeros y ante todo, como viene siendo habitual, con intercambio de producto.

“SÓLO EXPERTOS”: IPC

Para todos aquellos que soléis necesitar el certificado oficial del INE con el IPC del mes para la actualización de rentas, ya podéis bajároslo directamente.

“SÓLO EXPERTOS”: BOLSA DE INMUEBLES – PUBLICACIÓN DE INMUEBLES.

Actualmente se está gestionando un acuerdo de colaboración con una de las principales empresas especializadas en el desarrollo de soluciones tecnológicas para el sector inmobiliario para poder realizar una “pasarela” y de este modo facilitar la descarga de vuestros inmuebles al Portal.

En breve realizaremos un cuestionario sobre las empresas con las que estáis trabajando para de este modo poder contactar con ellas y facilitaros a todos la descarga de inmuebles.

“SÓLO EXPERTOS”: INFORMACIÓN DE INTERÉS - E- FACTURA

Desde aquí podéis descargaros directamente vuestras facturas de las cuotas de afiliación y/o cursos de formación. Asimismo podréis contactar directamente con la Sra. Marta, contable, en caso de querer realizar cualquier modificación de los datos de facturación.

“SÓLO EXPERTOS”: INFORMACIÓN DE INTERÉS - REVISTA DIGITAL

Acceso directo a Revista Expertos.

Desde aquí podréis descargarosla y también podréis consultar ejemplares anteriores.

“SÓLO EXPERTOS”: INFORMACIÓN DE INTERÉS – FORO

Próximamente dispondréis de un foro propio donde compartiréis con vuestros compañeros inquietudes, comentarios... con la seguridad de que siempre estaréis contactando con profesionales del sector.

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, MAYO 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	3,154
De cajas de ahorro	3,616
Del conjunto de entidades de crédito	3,414
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	4,875
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	2,832
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	1,644
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	1,644

*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 MAYO 2008 - MAYO 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 %
Enero 2007 a Enero 2009 (Base 2006)	0,8
Febrero 2008 a Febrero 2009 (Base 2006)	0,7
Marzo 2008 a Marzo 2009 (Base 2006)	-0,1
Abril 2008 a Abril 2009 (Base 2006)	-0,2
Mayo 2008 a Mayo 2009 (Base 2006)	-0,9
Junio 2008 a Junio 2009 (Base 2006)	-1,0

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

0,4%

WINDOWS 7



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

Tras la corta vida de Windows Vista Microsoft ya tiene lista la versión de su nuevo Sistema Operativo.

El gran éxito cosechado por Microsoft con su sistema operativo Windows XP, no fue repetido ni mucho menos con Windows Vista, y no es que fuera un mal sistema operativo, pero tenía dos inconvenientes que nublaban todas sus virtudes. El primero de ellos, y el más grave, es que no todos los programas ni periféricos que funcionaban con Windows XP han funcionado con Vista. No es necesario comentar los problemas e inconvenientes que esto supone tanto para una empresa como para un particular, por lo que no es de extrañar que esto haya sido el fundamental motivo de reticencia a la hora de cambiar de sistema operativo.

El segundo inconveniente es que Windows Vista necesita un ordenador muy potente para que funcione con agilidad, por lo que resultaba muy difícil actualizar el sistema operativo con éxito sin cambiar de ordenador, así que esto implicaba una gran inversión sobre todo en grandes empresas.

Windows 7 realmente no es un sistema operativo totalmente nuevo, han utilizado la base de Windows Vista, la cual si tenía ciertas virtudes. Se han centrado subsanar los problemas e inconvenientes de Vista que han considerado más importantes.

Partiendo de que Windows Vista resultaba un Sistema Operativo muy seguro y estable, en Windows 7 lo primero en lo que se han centrado a la hora de empezar a desarrollarlo es que no fuera necesario tener un ordenador extraordinariamente potente para que se ejecutara con cierta agilidad.

El otro punto en el que se han centrado es en la compatibilidad con dispositivos, especialmente con PDA's, cámaras, smart phones...

Una barrera que va a seguir existiendo es que algunos programas, al igual que en Windows Vista, no se van a poder utilizar en este sistema operativo.

Windows XP en teoría se dejó de comercializar hace algunos meses, aunque todavía es posible comprarlo ya que quedan unidades en stock, y para muchas empresas sigue siendo la mejor opción. El problema es que dentro de un tiempo Microsoft dejará de hacer actualizaciones para XP, y esto afectará de lleno entre otras cosas a la seguridad.

Otro punto que puede desanimar a las empresas a actualizar los sistemas operativos de sus equipos, es que las licencias de Windows 7 resultan más caras que las de XP.



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