



# EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA  
ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE  
EXPERTOS INMOBILIARIOS  
N. 71 OCTUBRE - NOVIEMBRE / 2009  
FRANQUEO CONCERTADO 02/1208

## SUPERAR LA CRISIS, MODELOS DE GESTIÓN EMPRESARIAL

pag. 9, 10, y 11



### INFORMACIÓN

PAG. 4 - 5  
Nuevos convenios de  
colaboración.



### JURÍDICO

PAG. 6 - 7  
El plazo para otorgar escri-  
tura de compraventa no es,  
necesariamente, esencial.



### FISCAL

PAG. 8  
IVA: Tipo aplicable a la entrega  
de apartamentos.



### INFORMÁTICA

PAG. 15  
Antivirus para la crisis.



## VOLVER A EMPEZAR

Comenzamos la vuelta al trabajo con noticias no muy buenas como la subida de impuestos, algo que afecta directamente a nuestras empresas y que nos hace seguir viendo el panorama actual muy complicado. Las entidades financieras tienen mucho producto, pero aunque hemos hecho muchas intentonas, no ha sido viable la firma de convenios con ninguna de ellas, ya que quieren tratar directamente con las empresas. Exigen el mejor de cada plaza, por ese motivo eligen empresas independientes por lo que es casi imposible que un banco llegue a un acuerdo con un colectivo, sea el que sea. Lo único que hemos conseguido es que algunas entidades como BBVA y La Caixa, que hasta ahora trabajaban en exclusiva con API, cuenten con nuestra Asociación aportándonos ventajas como la facilidad de concesión de préstamos, un gran punto a nuestro favor.

Además, a parte de la ventaja de las hipotecas, tenemos que ser conscientes de la gran cantidad de pisos que están acumulando, hecho que en algún momento, nos hará poder seguir ajustando los precios. En relación con esto, algunas entidades como por ejemplo La Caixa admite ofertas, opción que efectivamente facilita las ventas; aunque casi siempre es más fácil negociar con los promotores, ya que están dispuestos a bajar el precio de sus inmuebles, incluso por debajo de las hipotecas, logrando con frecuencia precios más asequibles que la mayoría de los bancos.

Si queremos vender hay que buscar la ocasión y trabajar mucho al promotor. Actualmente no se vende más que lo barato y lo que no lo es, no se vende. A partir de ahí, habrá que aguantar, ya que esta situación va a llevar tiempo pero la única manera de solucionarla es reduciendo costos y aunque sea una difícil decisión, a veces personal.

Vamos a intentar seguir con las visitas a las comunidades. La próxima prevista es en Galicia. Valencia tuvo que cancelarse por falta de aforo, pero retomaremos el acto durante la Asamblea General de este año que en un principio está programada justamente en la capital del Turia.

Para concluir, quiero agradecer la acogida que tuvo el anuncio publicado en el que pedía viviendas por debajo del precio de hipoteca, ya que recibí una amplia variedad de producto de muchos Expertos, los cuales fueron expuestos en el Salón del Outlet Residencial de Madrid (11-13 septiembre).

**Óscar Martínez Solozábal**  
Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año VII, número 71. Septiembre - Octubre 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<sup>a</sup> Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M<sup>a</sup> Nieves Atienza Tosina, M<sup>a</sup> Dolores Marchal Cabrera. **Gerente** Nuria Alcalá Piñol.

**Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1<sup>o</sup> 5<sup>o</sup>. 08010 Barcelona **Tel.** 902 30 90 20 **Fax** 902 30 90 21 **Web** www.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

ASAMBLEA GENERAL 2009  
FORMACIÓN Y RECICLAJE:  
CURSOS ULTIMO TRIMESTRE  
CHARLAS ENTRE EXPERTOS

#### PÁGINA 15

ANTIVIRUS PARA LA CRISIS

### EXPERTOS EN LO JURÍDICO

#### PÁGINA 6

EL PLAZO PARA OTORGAR  
ESCRITURA DE COMPRAVENTA NO ES, NECESARIAMENTE,  
ESENCIAL, Y POR ELLO SU  
VULNERACIÓN NO DA LUGAR,  
NECESARIAMENTE, A LA RE-  
SOLUCIÓN DEL CONTRATO

### EXPERTOS EN LO FISCAL

#### PÁGINA 8

IVA: TIPO APLICABLE A LA EN-  
TREGA DE APARTAMENTOS

### EXPERTOS INFORMADOS

#### PÁGINA 4 - 5

NUEVOS CONVENIOS DE  
COLABORACIÓN

#### PÁGINA 9 - 11

SUPERAR LA CRISIS, MODE-  
LOS DE GESTIÓN EMPRE-  
SARIAL

#### PÁGINA 12 - 13

EL RESPETO AL MEDIOAM-  
BIENTE INSPIRA NUEVAS  
VIVIENDAS PARA EL SIGLO  
XXI

### EXPERTOS EN LA RED

#### PÁGINA 14

PÁGINAS WEB

## ASAMBLEA GENERAL 2009

Os recordamos que como cada año durante el mes de Noviembre (pendiente determinar fechas exactas), tendrá lugar la Asamblea General de la Asociación. Para este 2009 hemos pensado que un buen lugar de encuentro sería Valencia. Allí son muchos los compañeros que bien seguro nos harán de buenos anfitriones.

Para aquellos compañeros más recientes, informaros que el día anterior a la celebración de la Asamblea (sábado por la mañana) tendrá lugar una cena de hermandad y previsiblemente algún acto o seminario de interés general durante la tarde de ese mismo día, amenizando así la estancia de todos aquellos que lleguéis a Valencia el viernes.

Durante este mes de octubre recibiréis la correspondiente circular con la convocatoria, orden del día y presupuesto a aprobar para el 2010, así como el informe de la auditoria del ejercicio 2008, además de informaros de todas aquellas actividades que se organicen y facilitaros alojamiento.

Os esperamos a todos.

## FORMACIÓN Y RECICLAJE: CURSOS ÚLTIMO TRIMESTRE

**Este final de año todavía cuenta con 2 cursos muy interesantes: Marketing inmobiliario y Peritaciones inmobiliarias.**

El primero es una novedad que introducimos en la formación de la Asociación, que viene avalada por el gran éxito obtenido en Estados Unidos. Este curso, a diferencia de los impartidos durante todo el 2009 se ha programado de manera presencial puesto que es una buena excusa para coincidir con otros compañeros e intercambiar experiencias.

El segundo es todo un clásico de la Asociación que repetimos cada año, pero que como novedad posiblemente introduzcamos la formación on-line de esta materia, que hasta la fecha siempre ha sido presencial, teniendo que resumir demasiado el contenido y obligándoos a desplazaros y a pernoctar.



## CHARLAS ENTRE EXPERTOS

Siguen programándose encuentros entre Expertos para el intercambio de ideas y experiencias en estos momentos coyunturales tan complicados. Como sabéis, a estas charlas acuden tanto Óscar Martínez, presidente de la Asociación, como Manu Pernas, asesor jurídico de la misma.

Galicia será probablemente el siguiente punto de encuentro, y como no, Valencia el 2º, donde daremos traslado del contenido de dichas charlas para todos los compañeros de la zona de Levante además de todos aquellos que se desplacen desde otros puntos de España durante la próxima Asamblea General.



## NUEVOS CONVENIOS DE COLABORACIÓN

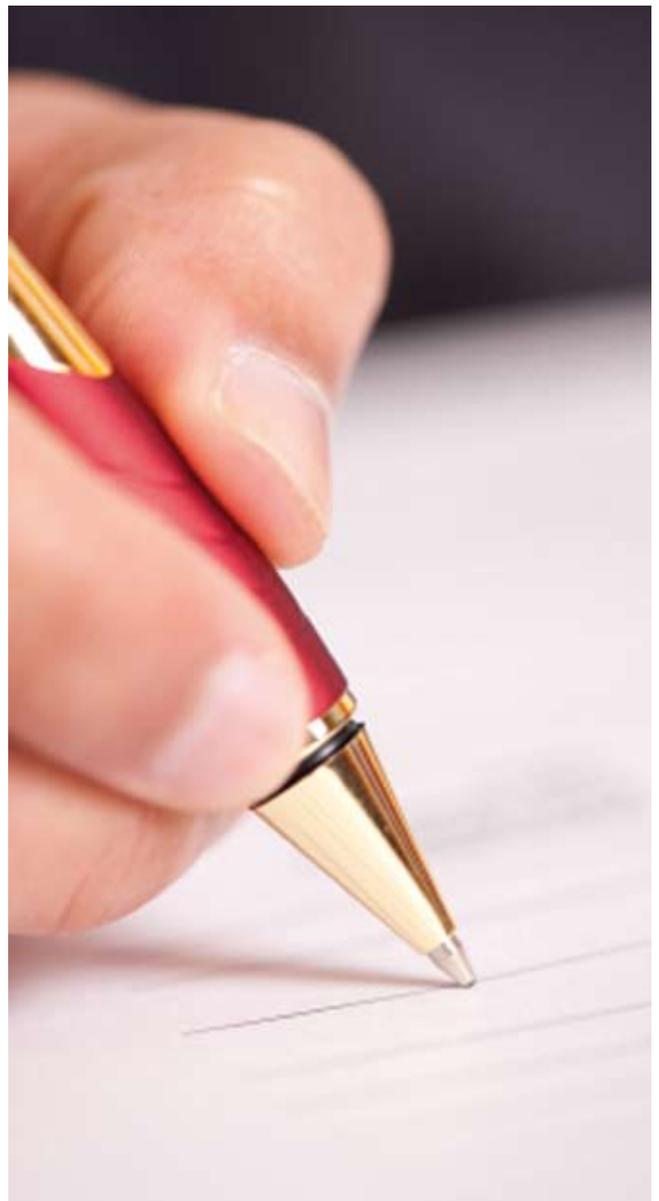
De regreso de las vacaciones, y con la vuelta a la actividad, vamos a hacer un pequeño repaso de los convenios establecidos a lo largo de este año para ayudaros a sobrellevar mejor la situación actual y proporcionaros las mejores herramientas para ejercer la actividad.

### CONSEJERÍA DE HACIENDA DE LA RIOJA

A principios del pasado mes de julio establecimos un nuevo Convenio de colaboración con la Administración Tributaria, tal y como hicimos en el año 2003 con la Agencia Estatal, aunque en esta ocasión con la Consejería de Hacienda de La Rioja.

Con el fin de potenciar la colaboración en la gestión de los tributos, que en su momento fueron cedidos por la Agencia Estatal a las Comunidades Autónomas, hemos creído oportuno suscribir este convenio para que todos aquellos compañeros de ésta Comunidad que prestáis servicios en materia tributaria a los contribuyentes, os podáis beneficiar de las herramientas brindadas por la Consejería de Hacienda de La Rioja para la presentación y pago telemático en representación de terceros de declaraciones/ autoliquidaciones de impuestos ( Impuesto sobre el Patrimonio, Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y de los Tributos del Juego) y de los demás tributos e ingresos de derecho público gestionados por el Gobierno de La Rioja.

Una vez establecimos contacto con la Consejería de Hacienda de La Rioja, gracias a la gestión de un compañero de la zona, nos pusimos en contacto con el resto de las comunidades y gobiernos comprobando que también existía la posibilidad de establecer convenios similares, o estaban





en trámites de implantarlos, y el resto probablemente lo llegarían a establecer en un futuro próximo.

Desde aquí os pedimos a todos aquellos que prestéis este tipo de servicio, o que podáis estar interesados en ello, nos lo hagáis saber para de este modo llevar a cabo las diligencias oportunas con el Organismo competente y poder establecer más convenios de éste tipo.

#### **BBVA**

En estos momentos uno de los mayores inconvenientes para la adquisición de un inmueble viene determinado por la escasa concesión de créditos por parte de las entidades bancarias, por ello y siguiendo el dicho popular de “si no puedes con tú enemigo únete a él” hemos vuelto a retomar el contacto con el BBVA para llegar a un nuevo acuerdo de colaboración tal y como se hizo ya en el año 2003.

Éste convenio permitirá a vuestros clientes acceder de una forma más directa a la concesión del crédito, puesto que los trámites se llevarán a cabo directamente con los centros de preinscripción hipotecaria específicos, con la documentación aportada por vosotros mismos.

En el caso de ser aceptado el crédito, además de ofrecerle un servicio más completo al cliente desde vuestra propia oficina, obtendréis un beneficio económico tal y como podréis comprobar en las condiciones del convenio en la Extranet de la Web dentro del apartado CONVENIOS.

#### **ISPAL**

Con el convenio establecido con el INSTITUTO DE ESTUDIOS DEL MEDITERRANEO S.L. además de acceder a una

formación gratuita a través del FORCEM podréis beneficiaros de una CUOTA TRIMESTRAL de la Asociación.

#### **PROGRAMAS DE GESTIÓN DE INMUEBLES**

Por último os hacemos un llamamiento a todos para que os pongáis en contacto con la Sede Central e indiquéis con que marca de software de gestión de inmuebles y clientes estáis trabajando.

En la actualidad ya se están realizando algunas pruebas con uno de ellos, para establecer un convenio que os permita descargar directamente desde vuestro programa de gestión al portal de la Asociación aquellos inmuebles que deseéis sin tener que introducir la ficha dos veces.

La idea es ir haciendo extensible dicho acuerdo con todos aquellos programas de gestión que los afiliados utilicéis mayoritariamente.

**Recordad que en el apartado CONVENIOS de la Extranet de la Web podréis ver la información completa de todos los convenios. Asimismo, aprovechamos para recordaros que las puertas de la Sede Central siempre están abiertas a todas aquellas sugerencias que os puedan facilitar vuestra labor diaria para ello no dudéis remitirlas vía mail ([info@inmoexpertos.com](mailto:info@inmoexpertos.com)) o vía fax (902 30 90 21).**

# EL PLAZO PARA OTORGAR ESCRITURA DE COMPRAVENTA NO ES, NECESARIAMENTE, ESENCIAL, Y POR ELLO SU VULNERACIÓN NO DA LUGAR, NECESARIAMENTE, A LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

## SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE BURGOS DE 24 DE JULIO DE 2009

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

Esta sentencia trata el siguiente supuesto: el comprador de una vivienda reclamaba la penalización prevista en el contrato pues el vendedor no otorgó escritura pública de compraventa a su favor. El vendedor, por su parte, indicaba que si no había escriturado el inmueble a favor del comprador era debido a que éste no le había citado en la Notaría el efecto antes del transcurso del plazo previsto en el contrato

El Juzgado de Instancia estimó íntegramente la demanda del comprador y condenó al vendedor a abonar la cláusula penal. El vendedor recurrió la decisión del Juzgado ante la Audiencia

### La Audiencia indica lo siguiente:

Para que el incumplimiento de la compradora tenga las consecuencias indemnizatorias que se piden en la demanda es necesario que se trate de un verdadero incumplimiento. En el supuesto que nos ocupa la vendedora señala que ella no se ha negado a otorgar la escritura pública porque en el contrato privado se estipuló como día para el otorgamiento de la escritura el 28 de julio de 2005, y ese día la parte compradora no compareció en la Notaría para el acto de la firma. Entonces la cuestión gira en torno a la esencialidad o no del día fijado en el contrato para la firma de la escritura. La compradora dice que el día designado no tenía la condición de obligación esencial para el cumplimiento del contrato, por lo que podía haberse escriturado después. La vendedora, por el contrario, dice que ese día se estipuló con la categoría de obligación esencial del contrato, y en todo caso constaba en el contrato claramente el día 28 de julio como el del otorgamiento de la escritura por lo que estaba en su derecho cuando se negó a escriturar pasada esta fecha.





Acerca de la esencialidad del plazo fijado para el otorgamiento de la escritura pública no se ha probado que la eficacia del contrato se subordinara al otorgamiento de la escritura en ese día. No se pactó como condición resolutoria del contrato, y la parte vendedora ha preferido no dar ninguna explicación de por qué era tan necesario para ella disponer ese día del resto del precio de la compraventa. Recordemos, en este sentido, que el hecho de que se fije un día en el contrato para otorgar la escritura pública no autoriza sin más para calificar el plazo como esencial, pues el incumplimiento del plazo ni tan siquiera tiene efectos resolutorios cuando se refiere al pago del precio pues el art. 1504 del Código Civil faculta al comprador para pagar el precio, aunque el plazo haya transcurrido, mientras no haya sido requerido notarialmente al efecto

En todo caso señala que aunque el plazo para el otorgamiento de la escritura no tenga la condición de obligación esencial, la compradora tampoco podría ser calificada de incumplidora si la escritura pública no se hubiera podido firmar el día previsto en el contrato por culpa exclusiva de ella. Es decir, para que la compradora pueda ser acreedora de la cláusula penal es necesario que demuestre que no fue ella misma la que incumplió el contrato al no comparecer en la Notaría el día 28 de julio para la firma de la escritura

Y en este sentido indicar que el hecho de que la escritura no se pudiera firmar el día 28 de julio fue debido a circunstancias ajenas a la voluntad de la parte actora, pues consta que se practicó una primera tasación de la vivienda en el curso de la solicitud de un préstamo hipotecario con Caja de España girándose visita de la vivienda el 19 de julio, y practicándose la tasación el 22 de julio que dio como resultado un valor inferior de la vivienda del que se esperaba para poder obtener el préstamo hipotecario. De ahí que se

encargase una segunda tasación a una empresa distinta, y se girase una nueva visita de la vivienda el día 27 de julio, cuando solo quedaba un día para el otorgamiento de la escritura. Pues bien, la vendedora permitió que se girase la visita de su vivienda aun pudiendo suponer que en un día no se iba a poder formalizar el préstamo hipotecario, y que por lo tanto la escritura no se iba a poder firmar al día siguiente. Esta segunda tasación ya permitió al comprador acceder al préstamo hipotecario en las condiciones deseadas, pero entonces fue cuando el vendedor se negó a firmar la escritura de venta. De todo ello se desprende que la circunstancia de no haberse podido formar la escritura el día 28 obedeció a motivos ajenos a la voluntad del comprador, siendo causa más bien las dificultades añadidas para la obtención del préstamo hipotecario. Sin embargo, solventadas estas dificultades y en condición de haberse podido otorgar la escritura pública en la semana siguiente, según ha manifestado el intermediario que intervino en la redacción del contrato, fue el vendedor el que se negó injustificadamente a ello. No se aprecia por tanto incumplimiento del contrato por parte de la compradora y sí por parte de la vendedora

La Sentencia desestima la apelación, confirma la de Instancia y condena al vendedor, también, al abono de las costas de la Audiencia

# IVA: TIPO APLICABLE A LA ENTREGA DE APARTAMENTOS

## SENTENCIA DE LA AUDIENCIA NACIONAL DE 11 DE OCTUBRE DE 2007

BUFETE FARNÓS-FRANCH ([www.farnos-franch.com](http://www.farnos-franch.com))

La cuestión que se dilucida es la venta por parte de una sociedad de 67 apartamentos en un edificio de Barcelona. Los apartamentos tenían unos servicios comunes que comprendían recepción, restaurante, bar, gimnasio, enfermería, lavandería, salones de TV, capilla, sala de masajes y portería, administración, dirección, cocina, almacenes, vestuarios de personal y taller de mantenimiento. Se plantea si sobre los elementos de la zona común debía aplicarse el tipo general del IVA del 16 por ciento o el tipo reducido previsto para las entregas de edificios o de partes de los mismos aptos para su utilización como viviendas.

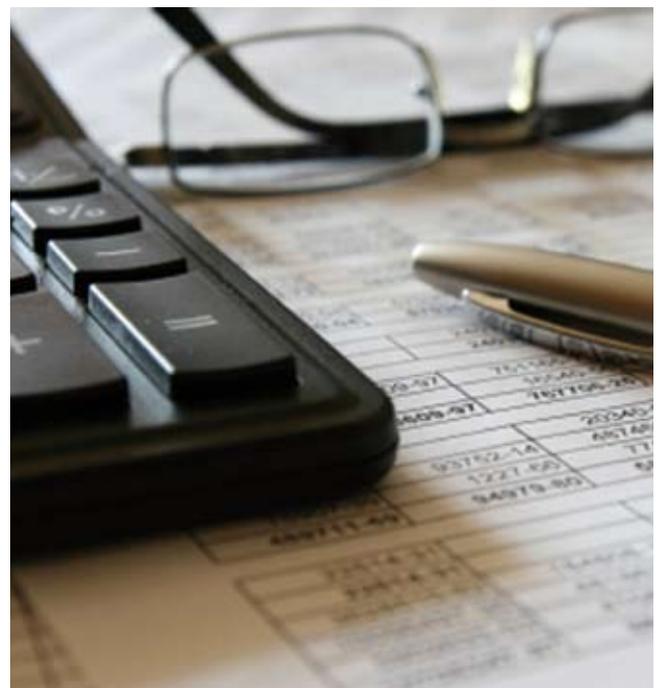
La Ley 37/1.992 del Impuesto sobre el Valor Añadido dispone en su artículo 91.Uno.3.1º que se aplicará el tipo del 7 por ciento a “Las ejecuciones de obras, con o sin aportación de materiales, consecuencia de contratos directamente formalizados entre el promotor y el contratista que tenga por objeto la construcción o rehabilitación de edificaciones o partes de las mismas destinadas principalmente a viviendas, incluidas los locales, anejos, garajes, instalaciones y servicios complementarios en ellos situados. Se considerarán destinadas principalmente a vivienda las edificaciones en las que, al menos el 50 por 100 de la superficie construida, se destine a dicha utilización.”

La Inspección de los Tributos considera que la entrega de las zonas comunes debería estar gravada al tipo del 16 por ciento, ya que una vez constituida la Comunidad de Propietarios, se contratará una empresa para la gestión de los servicios relativos al espacio común, que posteriormente repercutirá el coste a los propietarios.

Sin embargo, la Audiencia Nacional concluye que del expediente no se deriva ninguna prueba referente a la contratación de una empresa externa para la gestión de los servicios

comunes, sino que es la misma Comunidad de Propietarios la que gestiona tales servicios y posteriormente repercute los gastos a los propietarios. Asimismo, de la lectura de los Estatutos de la Comunidad de Propietarios se aprecia que ésta no disfruta de ningún margen comercial en la gestión de los servicios comunes, pues tales servicios se repercuten a los propietarios por su precio de coste.

Por otro lado, las zonas comunes representan un 26,94 por ciento respecto a la totalidad del edificio, por lo que se cumple el requisito de que al menos el 50 por ciento de la superficie se destine a viviendas. De tal forma que la Audiencia Nacional concluye que se aplica el tipo del 7 por ciento de IVA a la entrega de los espacios comunes.



# MODELOS DE GESTIÓN EMPRESARIAL QUE SUPERAN LA CRISIS

## LAS FÓRMULAS COMERCIALES AGRESIVAS, SERVICIOS A BAJO PRECIO Y LA GESTIÓN CONSERVADORA SORTEAN LOS TIEMPOS DIFÍCILES

ELISABET CARVAJAL

Con los nombres de “tigre” y “tortuga” se conocen dos de los modelos de gestión empresarial que están consiguiendo sortear con éxito los rigores de la crisis económica y financiera. Las características principales de estas fórmulas son la agresividad comercial y el bajo precio, en el primero de los casos, y una política conservadora de gestión que prima la ausencia de riesgo, en el segundo. La Responsabilidad Social Corporativa o Empresarial (RSC) también se está configurando en los últimos tiempos en un instrumento de gestión casi imprescindible para mantener la competitividad y ganar mercado en servicios y productos. Por otro lado, los *facility managers*, profesionales especializados en mejorar los recursos y la gestión de las organizaciones, viven también un buen momento ahora. Son muchos los analistas y empresarios que coinciden en afirmar que el año 2012 será el de la normalización y salida definitiva de la crisis. Por ello y hasta que esto ocurra, hay modelos de gestión de éxito a tener en cuenta y que pueden adaptarse a las pequeñas y medianas agencias inmobiliarias, y otros que es necesario evitar a toda costa.

Desde los albores de la crisis económica, hemos podido escuchar como los analistas en economía y empresa hacían referencia a las oportunidades que también esconden los momentos de turbulencias económicas. En este sentido, el II Congreso de Economía y Finanzas que se celebraba recientemente en Madrid ponía de manifiesto como esta afirmación, además de alentadora, es cierta en la vida real empresarial española. Así lo demuestran determinados modelos de gestión que están resultando especialmente fortalecidos a pesar de la crisis económica, con casos que se hallan tanto en grandes empresas de distribución como en pequeñas y medianas organizaciones de todo tipo, sobre todo consultorías y servicios.

Estos modelos de gestión empresarial que funcionan son los denominados como “tigre”, con políticas comerciales muy agresivas, y “tortuga”, con modelos de gestión conservadores. Frente a estas fórmulas de éxito, las empresas “gacela” y “mirlo”, que en momentos de bonanza económica fueron consideradas ideales, se ven ahora gravemente acosadas por la morosidad y el cierre del grifo bancario.

### Servicios a bajo precio

La política de precios bajos es conjuntamente con una política comercial agresiva el eje principal de las empresas “tigre”. Según los expertos, bajo este modelo se encuentran grandes empresas de distribución como Mercadona, Dia o Media Mark. Pero también hay pymes especialmente en negocios de barrio adaptados a prestar un servicio profesional a bajo precio. Ejemplos de ello son pequeñas y medianas agencias inmobiliarias, dentistas, asesores fiscales, servicios de estética, incluso negocios de restauración. Según los expertos, también entran en esta categoría pequeñas empresas especializadas en productos de importación.

Las empresas “tigre”, sea cual sea la envergadura del negocio, tienen en la política de precio su principal baza. Además, desde la mayor empresa de distribución hasta la menor de las pyme, todas estas organizaciones “tigre” plantean un denominador común: la escasa estructura industrial y patrimonial y su focalización a la venta. Estas empresas no están sometidas a grandes estructuras de empleo ni de financiación externa. Esto les permite sondear el mercado y captar a los clientes de la competencia menos flexibles en precio y condiciones.

### Evitar riesgos

El estudio realizado por la revista Ecofin y presentado en el II Congreso de Economía y Finanzas define las empre-

**\* hay empresas de este tipo en todos los sectores, ya que es más un concepto de negocio de nicho aplicable a un sector exclusivo**

sas “tortuga” como aquellas caracterizadas por modelos conservadores “que las hicieron ser objeto de desprecio durante los momentos de expansión económica” tanto por parte de sus competidores como en el mismo sector donde se circunscriben.

Según el mencionado estudio, hay empresas “tortuga” en todos los sectores, incluido también en el de la construcción y el inmobiliario. Este modelo empresarial prima la rentabilidad y la ausencia de riesgo al volumen de crecimiento. Este tipo de gestión se da sobre todo en compañías pequeñas y empresas familiares que han crecido con los recursos propios. Consiguen compensar su dependencia financiera externa con la generación de recursos propios y están en mejores condiciones de competir porque tienen una carga financiera menor.

El estudio de Ecofin explica que en el sector inmobiliario también hay empresas “tortuga”. Por ejemplo en el segmento de la construcción existen compañías especializadas en obra pública estatal que han vivido “casi ajenas a la especulación inmobiliaria de la vivienda o bien no han sido atrapadas por las obras públicas municipales de largo ciclo de cobro como el actual”.

**“Gacela” y “mirlo”, modelos empresariales a evitar**

Muchas de las pyme concebidas con fórmulas de gestión “gacela” ya cerraron en la primera oleada de la crisis. La principal causa ha sido la llegada de los primeros impagos a los cuales muchas de estas empresas no han podido hacer frente a causa de la ausencia de ingresos y el cierre del grifo bancario.

Las empresas “gacela” proliferaron al amparo de la bonanza económica y se caracterizaron por tener un crecimiento

muy alto en poco tiempo. Son modelos de éxito que aumentan su volumen de negocio de forma continua, durante un período de al menos tres años consecutivos, por encima del 20% de incremento anual, durante cada uno de ellos. Bajo este modelo empresarial durante el último período de bonanza económica se crearon muy variados tipos de negocio: consultorías, empresas tecnológicas en Internet, franquicias inmobiliarias y de restauración, servicios profesionales o enseñanzas textiles. Buena parte de ellas, como es sabido, han echado el cierre.

Las empresas “mirlo” son, según el estudio de Ecofin, otras de las consideradas en peligro de extinción y un modelo de gestión del que huir en tiempos de crisis. Decenas de miles de inversores buscaron estos “mirlos blancos” durante más de una década para hacer apuestas fuertes de financiación, crecimiento y plusvalías.

Según se recoge en Libertad Digital en relación a las organizaciones “mirlo”, “*hay empresas de este tipo en todos los sectores, ya que es más un concepto de negocio de nicho aplicable a un sector exclusivo.(...) Miles de ideas, de negocio y de nichos cuyo tamaño en época de carestía se adelgaza y adelgaza hasta romperse la cuerda que soporta el equilibrio de ingresos y gastos. La industria del lujo está llena de ejemplos, pero también las TIC y el mundo de los servicios profesionales*”.

**El compromiso social aporta buena imagen y ventaja competitiva**

Pocas son las grandes compañías que no se han subido ya al carro de la Responsabilidad Social Corporativa o Empresarial (RSC). Se trata de un instrumento de gestión empresarial que vive un verdadero auge. Clubes deportivos que anuncian en sus camisetas una ONG, grandes firmas



de distribución que manifiestan su compromiso de protección del medioambiente retirando las bolsas de plástico de sus supermercados, empresas alimentarias que donan sus excedentes a colectivos necesitados...los ejemplos son múltiples.

A pesar del auge de este instrumento de gestión y de la buena acogida que reciben por parte del mercado los gestos de compromiso social de las empresas, las pyme parecen reacias a este tipo de gestión. La RSC bien gestionada puede adaptarse a la envergadura de cada empresa o servicio. Además son acciones que no tienen porque resultar caras a la empresa y suponen una excelente inversión para la reputación de nuestra pyme, pues reciben una buena acogida por parte de los medios de comunicación y de los clientes, reforzando la fidelización.

Las agencias inmobiliarias, como buena parte de las pequeñas y medianas empresas de servicios, no están aprovechando por el momento las ventajas en imagen, reputación, fidelización, y ventaja competitiva que puede aportar una gestión correcta de la RSC.

#### **Facility Management para mejorar la empresa**

El Facility Management es la disciplina profesional que, a pesar de la crisis, ha experimentado un mayor crecimiento en Europa en los últimos tiempos. No es de extrañar si se tiene en cuenta que la intervención de estos profesionales – Facility Managers – puede aportar a la empresa una reducción considerable de los costes a cualquier nivel de la organización: desde la gestión de portafolio de inmuebles, los planes de contingencia o de crecimiento, hasta la gestión de los espacios de trabajo (entendidos como factor

que inciden en los gastos generales, en la productividad y en la retención del talento), el alquiler, el mantenimiento de las instalaciones o la gestión energética.

El Facility Manager tiene la misión de conseguir reducir costes, mejorar la gestión o seleccionar adecuadamente los proveedores de una empresa. Ofrece la oportunidad de conseguir un mayor control de los recursos y reducir los costes de operación, consiguiendo ahorros de hasta un 20% en modelos globales.

La clave del FM consiste en crear sinergias y una estructura organizativa distinta que mejora los procesos, introduciendo un diseño de gestión de servicios e instalaciones con capacidad de dar respuesta a las necesidades concretas de las compañías. Por último – y nos menos importante – permite optimizar el espacio accediendo a nuevas tipologías y nuevas formas de trabajo – que implican no solo la reducción de espacio contratado sino una mejoría en su funcionalidad y flexibilidad de uso.

Aunque el origen de esta disciplina – en Estados Unidos a principios de la década de los setenta – está vinculado a su parte más operativa, enfocada en la reducción de los costes mediante un cambio en el modelo de contratación de servicios, actualmente el Facility Manager no se limita a esta única competencia. Estos asesores externos también pueden ser de ayuda a los titulares de pequeñas y medianas inmobiliarias que quieran encontrar nuevas oportunidades en este segmento profesional y mejorar sus servicios.

# EL RESPETO AL MEDIOAMBIENTE INSPIRA NUEVAS VIVIENDAS PARA EL SIGLO XXI

ELISABET CARVAJAL

**Proyectos sostenibles donde prima la calidad de vida y el ahorro de energía. Un nuevo concepto que rompe con los bloques de cemento.**

Viviendas móviles y energéticamente autosuficientes que hacen posible que sus moradores puedan residir donde quieran; la Biovivienda, una propuesta de arquitectura sostenible que permite un gran ahorro energético y que, pese a su modernidad, se inspira en las casas-cueva de Granada; y viviendas unifamiliares giratorias que, como los girasoles, se mueven siguiendo la trayectoria del Sol para el máximo aprovechamiento energético. Son nuevas y rompedoras propuestas para el siglo XXI. Proyectos que revelan un nuevo concepto de vivienda que persigue una mayor calidad de vida para sus habitantes y el respeto al entorno y el medioambiente.

Han sido dos empresas riojanas las que han desarrollado lo que se ha denominado como las “casas autosuficientes”. Se trata de un proyecto pionero en España y son las primeras casas prefabricadas autónomas que generan la electricidad que consumen sus habitantes. También están preparadas para depurar el agua de la lluvia para el consumo humano y tratar las aguas residuales para reutilizarlas para usos no sanitarios como el riego del jardín. Estas viviendas son resultado de dos años de investigación, explican sus creadores de la empresa de construcción de casas prefabricadas móviles Cofitor.

Estas casas se construyen de acuerdo con las preferencias del cliente, pero lo realmente interesante es que están equipadas con placas solares, un aerogenerador para el aprovechamiento de la energía eólica y un generador de gasolina. De este modo se autoabastecen de la

energía eléctrica necesaria. La calefacción funciona con una caldera de pellets, la cual se caracteriza por la energía que utiliza para la combustión: residuos procedentes de limpiezas forestales e industrias madereras, que posteriormente se trituran y se prensan.

## **Biovivienda o la nueva cueva artificial**

Inspirada en los antiguos habitáculos construidos aprovechando las cuevas de las montañas y que proliferan sobre todo en zonas de Granada, nace la Biovivienda, una propuesta “desarrollo sostenible en construcción”, como la autodefinen sus impulsores.

Las cuevas se caracterizan por el gran aislamiento térmico de forma totalmente natural – gozan de una temperatura constante durante todo el año - y acústico. Y estas dos características son las que se han perseguido en la Biovivienda. Para conseguirlo, las nuevas casas se construyen a partir de una estructura de hormigón de alta calidad (H500), recubierta de una capa de 3 metros de espesor de tierra, a su vez poblada de vegetación lo que potencia el respeto mediambiental.

La gran capacidad aislante de la estructura aporta además solidez y seguridad a estas casas ante terremotos e incendios, asegura la empresa que desarrolla el proyecto. La Biovivienda es un modelo unifamiliar y presenta una planta baja amplia y moderna, que puede alcanzar una superficie útil unos 80 m<sup>2</sup>. A pesar de lo que se pueda pensar, estas viviendas resultan luminosas y, lo más significativo, cuentan con sistemas que permiten reducir hasta un 80 % el ahorro de agua a través de la recuperación y almacenamiento de la lluvia y la gestión de las aguas residuales. Están dotadas también de un curioso sistema de fontanería de larga duración.



Los creadores del proyecto explican este tipo de casa “no origina impacto medioambiental, reduce los costes de construcción y mantenimiento y se presenta como la alternativa real al desarrollo sostenible en materia de construcción”. Se puede visitar una Biovivienda piloto en la localidad valenciana de Gavarda y son varias las promociones – denominadas poblados – que se están llevando a cabo en distintos puntos de España como son las provincias Granada, Jaén y Valencia ([www.biovivienda.com](http://www.biovivienda.com)).

#### **Siguiendo el Sol, arquitectura bioclimática**

Otra propuesta es la de las casas unifamiliares giratorias que se mueven siguiendo la trayectoria del astro Sol y generando un importante ahorro energético. Se trata de una avanzada propuesta de arquitectura bioclimática que acaba de llegar a España. El tiempo de rotación es muy lento de tal modo que resulta prácticamente imperceptible para los moradores (30° por minuto) y realiza una parada cada 55 minutos.

Los habitantes pueden modificar el ritmo de rotación que varía también dependiendo de la estación de año. Estas viviendas disponen de una superficie de 150 m<sup>2</sup> y un peso de 160 toneladas. ([www.lasgirasolas.eu](http://www.lasgirasolas.eu)).



## INVITAMOS A TODOS NUESTROS ASOCIADOS A UTILIZAR EN SUS PÁGINAS WEB Y EN SU PUBLICIDAD LA IMAGEN DE EXPERTOS INMOBILIARIOS. ELLO NOS BENEFICIA A TODOS.

### www.expansioninmobiliaria.com



Os presentamos la recién renovada Web de nuestro compañero Luís Mir Coll en la que destacamos la inclusión de la Asociación como link, lo que permite al usuario acceder de una forma rápida a nuestro portal inmobiliario. Brindándole así, no sólo, la oportunidad de acceder a sus propios inmuebles sino también al del resto de compañeros.

#### PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Luís Mir Coll. E1633.

Tlf 93 212 43 67 Fax 93 418 43 16

#### UBICACIÓN:

Barcelona.

### www.clauassessors.com



Nuestro recién llegado Claudi Huguet Bausa, nos ofrece los servicios básicos de cualquier página de una inmobiliaria como son el buscador de inmuebles o el calculador de hipotecas. Como particularidad destacamos la rápida inclusión en su Web del logotipo de la Asociación.

#### PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Claudi Huguet Bausa. E2438

Tlf 697 75 89 98 // 691 530 052

#### UBICACIÓN:

Cornellá de Llobregat (Barcelona)

### www.alpujamar.com



La Web de este experto nos ofrece un amplio abanico de inmuebles de la Sierra de la Contraviesa (Alpujarra – Granada) donde destacamos la inclusión de los cortijos, inmueble característico de la zona meridional de España. A través de un sencillo menú de navegación podemos acceder a un práctico buscador con información específica de los mismos y fotografías.

#### PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Juan A. Ortega Quevedo. E2439

Tlf / Fax 950 605 252

#### UBICACIÓN:

Berja (Almería)

# ECONOMÍA

## TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, AGOSTO 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	2,811
De cajas de ahorro	3,290
Del conjunto de entidades de crédito	3,084
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	2,572
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	1,334
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	1,334

\*Este tipo ha dejado de tener la consideración de tipo de referencia oficial del mercado hipotecario para las operaciones formalizadas después de la entrada en vigor de la O.M. de 1 de diciembre de 1999 (B.O.E. de 4 de diciembre).

## ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO IPC AGOSTO 2008 - AGOSTO 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 %
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
Julio 2008 a Julio 2009 (Base 2006)	-1,4
Agosto 2008 a Agosto 2009 (Base 2006)	-0,8

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

# 0,3%

# ANTIVIRUS PARA LA CRISIS



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

El antivirus se ha convertido en una herramienta imprescindible en el día a día de cualquier empresa, y lamentablemente esto implica un gasto fijo anual.

La prestigiosa empresa española Panda Software lanzó hace unos meses un revolucionario y completo antivirus totalmente gratuito. El calificativo de revolucionario es porque esta aplicación está conectada en tiempo real con los servidores de Panda para proteger de un modo más rápido e inteligente el ordenador, sin afectar negativamente al rendimiento del PC.

Cuando pensamos en cual será el mejor Antivirus para nuestro PC, generalmente buscamos un producto que ofrezca la mayor protección posible frente a todo tipo de malwares, que detecte y elimine, que sea rápido, sencillo de entender, etc.. pero por sobre todo que este sea liviano y no se consuma todos los recursos de nuestro PC, y claro que si todo esto es gratis, pues mucho mejor.

Panda Cloud Antivirus incluye protección Antivirus local y remota, Anti-spyware, Anti-rootkit, análisis heurístico y una caché de goodwill. Sólo consume una media de 17 MB de RAM, y presenta un 50% menos de impacto en el rendimiento del PC que la media de la industria, es gratuito, está en varios idiomas, es rápido en escanear, no necesita actualizaciones y su diseño con pocos botones lo hace muy intuitivo y fácil de manejar, por lo que podríamos decir que cumple muy bien con los puntos expresados para convertirse en una muy buena alternativa.

Esta antivirus no está disponible en la página web de Panda, han creado una web especial para este antivirus: [www.cloudantivirus.es](http://www.cloudantivirus.es). Nada más cargar la página se puede encontrar un gran botón de descarga en el centro. Al hacer click sobre este botón, aparecerá una nueva ventana con el botón "Download now", al hacer click sobre este botón comenzará el proceso de descarga.

La instalación resulta muy sencilla, solo hay que ejecutar el programa de instalación que descargado desde la web "CloudAntivirus.exe", solo hace dos preguntas durante el proceso de instalación, el idioma y la carpeta donde se quiere instalar. Cuando termina el proceso de instalación podemos olvidarnos del antivirus, ya que ni siquiera es necesario reiniciar.

Es muy importante tener en cuenta que no es nada recomendable tener más de un antivirus instalado en el mismo ordenador.



# 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](http://www.expertosinmobiliarios.com)  
[info@inmoexpertos.com](mailto: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](http://www.isdemasters.com)