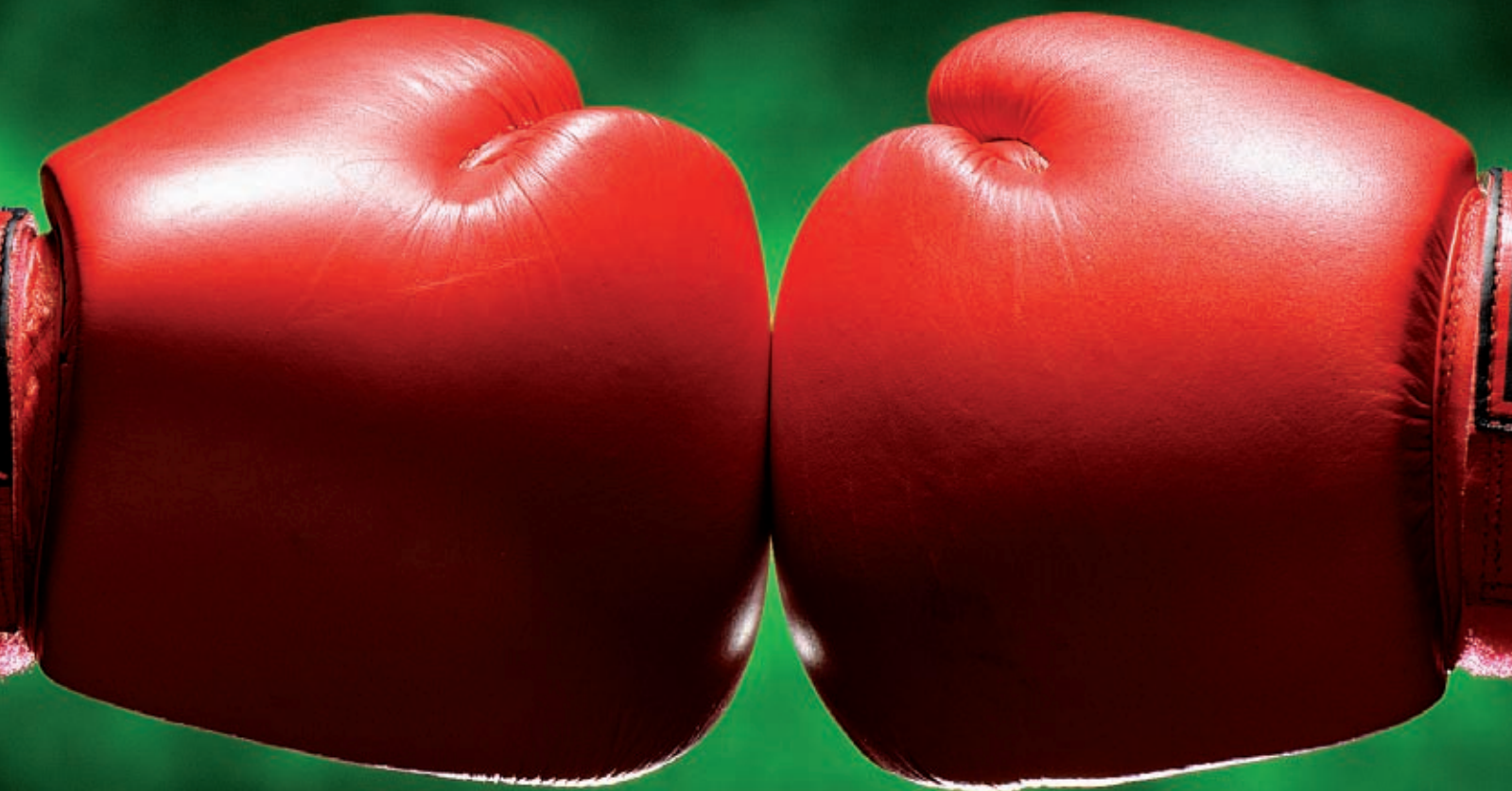




## BANCA Y FUTURO INMOBILIARIO ¿SE AVECINA UN DURO COMBATE?

Pag. 9,10,11,12 y 13



### DECRETO 2010

PAG. 4 - 5  
Creación del Registro de  
Agentes Inmobiliarios de  
Cataluña



### CAMPAÑAS

PAG. 6  
Campaña de captación



### FISCAL

PAG. 7 - 8  
Novedades Tributarias  
destacadas para el 2010



### INFORMÁTICA

PAG. 15  
Tablones de anuncios



## ACUERDO PIONERO

Como ya os comenté en el anterior número de nuestra publicación, estamos presentando diferentes demandas en el Tribunal de la Competencia, contra los Ayuntamientos y las Comunidades Autónomas, debido a la competencia desleal que estos organismos nos están ocasionando en materia de arrendamientos. En estos momentos de crisis por los que atravesamos tenemos que mirar, más si cabe, por lo nuestro ya que quizá, estas prácticas no se acaben en arrendamientos y puedan extrapolarse a los sistemas de venta.

La primera a presentar contra el Ayuntamiento de Logroño y la Comunidad Autónoma de La Rioja, que es donde más me muevo y conozco el mercado, finalmente ha dado buenos resultados. Cuando salga publicada esta revista, habremos firmado un convenio de colaboración pionero en toda España entre Expertos Inmobiliarios y el Ayuntamiento de Logroño, por el que cualquier ayuda que facilite en tema arrendamientos, podamos ofrecerla también a nuestros clientes. Sabéis que desde este tipo de organismos se regala el seguro del inmueble, se dan subvenciones, en algunos casos se reduce el IBI, etc. y gracias a esta firma en Logroño, nuestro sector podrá ofrecer las mismas ayudas que el consistorio en esta localidad. Ya he empezado a moverme en el resto de España, intentando conseguir firmar lo mismo para todo el Estado, así que seguiremos con este tipo de demandas para velar por nuestros derechos.

Decir que, como presidente de la asociación, intenté que otros colectivos se unieran a nosotros para apoyarnos en este tipo de reclamaciones, pero fue imposible lograr su colaboración. Estamos en un sector donde hay una total falta de unión entre los colectivos y por tanto, como siempre, nos ha tocado ir de pioneros, aunque finalmente nuestro trabajo sea para el beneficio del resto, pero bueno, alguien tiene que involucrarse. Así mismo, cuando os llegue esta publicación muchos de vosotros ya habréis acudido a los nuevos cursos programados por la asociación para este año. Estamos intentando que sean sobre todo prácticos y que tengan que ver con el momento actual. Como veréis los cursos son totalmente gratuitos para los Expertos y en breve se os comunicaran varios más, pero siempre con temas muy puntuales: arrendamientos, administración de comunidades, etc. De momento, estamos impartiendo en Sevilla, Pamplona, Barcelona y Madrid, donde a través de estas capitales queremos agrupar la demanda y a la gente interesada de las ciudades de alrededor. Somos conscientes de que muchos de los Expertos tienen que desplazarse hacia estas ciudades, pero esta es la manera de conseguir más y mejores cursos, ya que, por experiencia, llevar este tipo de iniciativas a muchas localidades, supone asistencias muy pequeñas y costos importantes. De momento seguiremos trabajando de esta forma, pero ya buscaremos compensaciones para los miembros de nuestra asociación que tengan que desplazarse.

También aprovecho estas últimas líneas para animaros, ya que en el último trimestre y el principio de este nuevo año, parece que vamos remontando la mala situación que veníamos arrastrando desde finales de 2008 y de la que, gracias a la menor competencia y a nuestra patente profesionalidad, saldremos reforzados.

**Óscar Martínez Solozábal** - Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año VIII, número 73. Marzo - Abril 2010.

**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.  
**Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1<sup>o</sup> 5<sup>a</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, 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

BIENVENIDOS

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

#### PÁGINA 15

TABLONES DE ANUNCIOS

### EXPERTOS INFORMADOS

#### PÁGINA 4 - 5

CREACIÓN DEL REGISTRO DE AGENTES INMOBILIARIOS DE CATALUÑA

#### PÁGINA 6

CAMPAÑA DE CAPTACIÓN

#### PÁGINA 9 - 13

BANCA Y FUTURO

INMOBILIARIO,

¿SE AVECINA UN DURO

COMBATE?

#### PÁGINA 14

CONVENIO HABITASOFT

### EXPERTOS EN LO FISCAL

#### PÁGINA 7-8

NOVEDADES TRIBUTARIAS

DESTACADAS PARA EL 2010

## 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.

-----  
SILVIO PÉREZ GUTIÉRREZ

Número afiliado: 2444

Población: Candelaria

Provincia: Tenerife

-----  
AMELIA PEROPADRE ALONSO

Número afiliada: 2445

Población: Almería

Provincia: Almería

-----  
JOSÉ LÓPEZ CISNEROS

Número afiliado: 2446

Población: Málaga

Provincia: Málaga

-----  
NOEL DE DORREMOCHEA

GUIOT

Número afiliado: 2447

Población: Madrid

Provincia: Madrid

-----  
TACIANA LAREDO TORRES

Número afiliada: 2448

Población: Teruel

Provincia: Teruel

-----  
ROBERTO BELOKI LEIZA

Número afiliado: 2449

Población: Irún

Provincia: Guipúzcoa

-----  
MARIA GURUCETA PREGO

Número afiliada: 2450

Población: San Sebastián

Provincia: Guipúzcoa

-----  
CRISTOBAL MUÑOZ OROZCO

Número afiliado: 2451

Población: Benaoján

Provincia: Málaga

## REGISTRO DE INTERMEDIARIOS INMOBILIARIOS EN CATALUÑA

Debido a la aprobación, y posterior publicación, del Decreto 12/2010 que regula el Registro obligatorio de Agentes Inmobiliarios de Catalunya, en la Sede Central se organizaron unas charlas informativas sobre las características básicas de este Decreto.

En las páginas interiores podréis ver un pequeño resumen y aproximación al mismo.



**Es importante que todos los que ejercéis la profesión de agente inmobiliario en Cataluña** tengáis muy presente los requisitos que se establecen en este Decreto, debido a que esta normativa será de completa aplicación a todos aquellos que tengáis oficinas abiertas o pudierais tener interés en abrirla.

## NUEVO CONVENIO DE COLABORACIÓN: APEI Y AYUNTAMIENTO DE LOGROÑO

La Asociación y el Ayuntamiento de Logroño han suscrito un convenio de colaboración que os permitirá que los contratos de arrendamiento que intermediéis entre propietarios e inquilinos gocen de las ventajas que otorga la Bolsa de Alquiler del Ayuntamiento de Logroño.

## FORMACIÓN Y RECICLAJE 2010

Empezamos el 2010 lanzando unas convocatorias de cursos gratuitos para afiliados y en modo presencial, tal y como nos habéis solicitado muchos de vosotros.

Se trata de un curso muy interesante, dada la situación actual del sector:

“Vender en tiempos difíciles”. Será impartido por el Sr. Luís Folgado, colaborador en la labor formativa de la Asociación desde hace 5 años.

Aunque ya recibiréis la correspondiente circular os anticipamos la previsión de convocatorias:

BARCELONA – 25 de febrero

SEVILLA – 18 de marzo

MADRID – 25 de marzo

PAMPLONA – 15 de abril

Esperamos os sean de gran interés y ayuda.

# CREACIÓN DEL REGISTRO DE AGENTES INMOBILIARIOS DE CATALUÑA

## DECRETO 12/2010 DEL DEPARTAMENTO DE VIVIENDA DE LA GENERALITAT DE CATALUNYA

**El 9 de Marzo ha entrado en vigor el Decreto 12/2010, de 2 de febrero, por el que se regulan los requisitos para ejercer la actividad de agente inmobiliario y se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña.**

**A raíz de la entrada en vigor de este Decreto cualquier profesional de la mediación inmobiliaria que quiera operar en territorio catalán deberá estar inscrito en dicho Registro. Este Registro se crea bajo el amparo del Ley del Derecho a la Vivienda de Cataluña aprobada en el 2007, con el objetivo de incrementar las garantías del consumidor y dar mayor transparencia al mercado inmobiliario.**

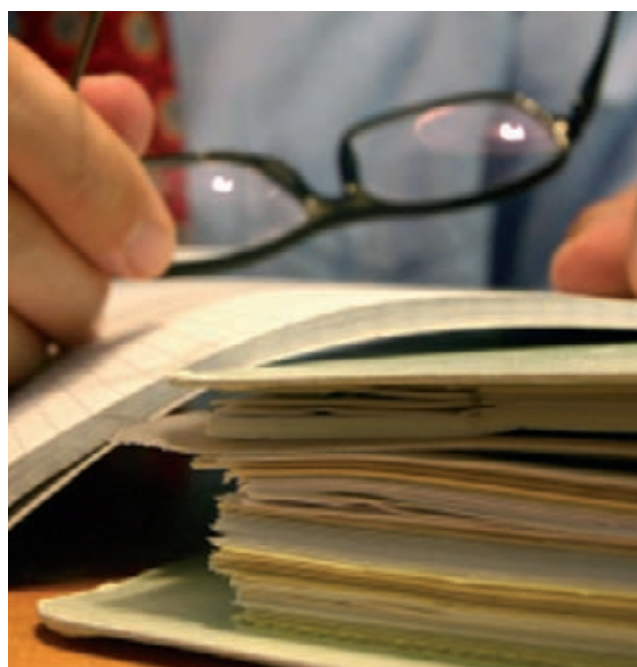
**El Decreto regula los requisitos necesarios para ejercer la actividad del agente inmobiliario, y crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de Cataluña. Se trata de un registro público y obligatorio donde deberán inscribirse todos los profesionales y empresas que se dediquen de manera habitual y retribuida a prestar servicios de mediación, asesoramiento y gestión en transacciones inmobiliarias en relación a operaciones de compraventa, alquiler, permuta o cesión de bienes inmuebles y de los derechos correspondientes.**

El Registro de Agentes Inmobiliarios es un instrumento que permite acreditar las condiciones de calidad de los agentes inmobiliarios que ejercen la actividad con establecimiento abierto al público en Cataluña. La inscripción otorga la condición de agente inmobiliario homologado y permite demostrar que se reúnen los requisitos y las condiciones adecuadas para ejercer esta actividad. La inscripción en el Registro es obligatoria.

El Registro permitirá que la compraventa o alquiler de inmuebles se lleve a cabo en un contexto de transparencia y protección al consumidor.

La titularidad del Registro es de la Secretaría de Habitatge, que controlará el cumplimiento de las condiciones de la inscripción, informará y dará acceso público a los datos que hay consten y podrán acordar la suspensión o cancelación de oficio de la inscripción. Será el primer registro de este tipo que se creará en el Estado Español.

Las solicitudes de inscripción se podrán realizar de manera individual o colectiva a través de los colegios y asociaciones profesionales. El intermediario deberá disponer como mínimo de cuatro años de experiencia o hallarse en posesión de una de las titulaciones que menciona el Decreto. Para la inscripción se deberá aportar una declaración responsable de ejercicio de la actividad durante cuatro años previos a la publicación del Decreto, junto con la garantía de caución y la póliza de responsabilidad civil vigentes, y el resto de requisitos exigidos.



**\* El Registro permitirá que la compraventa o alquiler de inmuebles se lleve a cabo en un contexto de transparencia y protección al consumidor.**

Sin duda, Asociaciones como la nuestra van a resultar esenciales para la aplicación y desarrollo del Decreto en cuestión.

Se establece un período transitorio de seis meses a partir del mes siguiente de la publicación del Decreto en el DOGC, que es cuando entrará en vigor, para permitir la adaptación de todos los profesionales a los nuevos requerimientos que exige el Decreto y para permitir que continúen operando. Durante este período se podrán realizar las inscripciones con una declaración responsable. Posteriormente se producirá la verificación de los datos.

La inscripción al Registro tendrá una duración indefinida, y la Administración implantará sistemas de revisión periódica. Para las inscripciones posteriores se solicitará a los agentes inmobiliarios que acrediten su formación. En este sentido deberán acreditar una titulación universitaria relacionada con las ramas de las Ciencias Sociales, Jurídicas, Ingeniería y/o Arquitectura, o bien certificados a cursos de formación en materia inmobiliaria (La propiedad, La Compraventa, Otros Contratos de servicios inmobiliarios, Derecho hipotecario, Derecho Tributario Inmobiliario, Valoraciones Inmobiliarias, Promoción Inmobiliaria, Marketing y comercialización, Derecho Profesional Inmobiliario, Actividad Profesional, Código Deontológico, El Registro de Agentes Inmobiliarios).

Asimismo se creará el Instituto Catalán de Cualificaciones Profesionales, el cual regulará los centros formativos homologados para impartir estas materias. En un principio el centro para poder impartir estos cursos debería cumplir como mínimo estas características: el ponente debe estar en posesión de titulación universitaria y la convocatoria no puede superar los 30 alumnos, además se exigirán unas horas mínimas. Estos cursos podrán ser tanto presenciales como on-line.

Por último, todos los agentes inmobiliarios inscriptos deberán de disponer una placa identificativa como agente homologado, en el momento que se haga efectiva la inscripción la Secretaria

de Habitatge proporcionará el logo correspondiente para que el agente pueda hacer la placa y a su vez poder incluirlo en todos sus contratos.

**Os recordamos que en el área privada “sólo expertos” de la Web de la Asociación en el apartado Legislación-Cataluña encontraréis el Decreto. Cualquier duda que tengáis al respecto, como siempre, podéis consultarla directamente en la oficina o en los servicios jurídicos de la Asociación.**



# CAMPAÑA DE CAPTACIÓN:

## SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL GRATUITO PARA TODOS AQUELLOS AFILIADOS QUE TRAIGAN NUEVOS COMPAÑEROS A NUESTRO COLECTIVO.

Tal y como se hizo en la campaña anterior y al continuar comprobando que los mejores captadores de nuevos afiliados sois los que ya formáis parte de la Asociación, la Junta Directiva ha aprobado la reactivación de esta campaña para agradecer vuestra lealtad, sobre todo en estos momentos que hemos vivido, y para continuar fomentando la incorporación de nuevos socios a nuestro colectivo.

Y es que si la Asociación crece, los primeros en beneficiarnos de ello somos los primeros 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 necesitamos más que nunca ser un colectivo amplio de buenos profesionales y hacer piña para defender nuestros intereses de la mejor manera posible. Y en el caso de nuestro compañeros de Cataluña se trata de un requisito imprescindible para poder formar parte del Registro obligatorio de agentes inmobiliarios y de este modo poder ejercer la actividad en el territorio catalán.

**Por ello, hasta finales de junio de 2010 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 (2010-2011)\*.**

A su vez, y para hacer más atractiva la entrada a estos nuevos miembros, todos aquellos nuevos compañeros que se den de alta hasta mediados de junio, dispondrán de RC gratis\*\*.

**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 140€ o 180€ y no acumulable a otras compensaciones.

\*\* hasta finalizar el periodo de aseguramiento vigente (2009-2010) y no acumulable a otras compensaciones.

# NOVEDADES TRIBUTARIAS DESTACADAS PARA EL 2010

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

A continuación os detallamos las principales modificaciones tributarias efectuadas para este año 2010. Para facilitar su lectura, enumeraremos los principales cambios previstos, ordenados por impuestos.

## IRPF

En cuanto al IRPF los cambios más importantes en este Impuesto además de los coeficientes de actualización del valor de adquisición, reducción por obtención de rendimientos del trabajo y determinados rendimientos de actividades económicas, mínimos personales y familiares, inflación en las plusvalías por venta de inmuebles, o de incrementar el importe exento de las prestaciones por desempleo percibidas en pago único, de 12.020 a 15.500 euros, se modifica lo siguiente:

En primer lugar la base del ahorro, pasa de gravarse a un tipo fijo del 18% en 2009 a una escala de dos tipos en 2010: el 19% los 6.000 primeros euros/año y, el resto, al 21%. En consonancia con el incremento del tipo de gravamen de la renta del ahorro, en 2010 sube el porcentaje de retención e ingreso a cuenta del IRPF del 18 al 19% para rendimientos del capital mobiliario y plusvalías procedentes de participaciones en Instituciones de Inversión Colectiva, para el arrendamiento de inmuebles, para premios, así como el que se aplica a rendimientos de propiedad intelectual e industrial, asistencia técnica o arrendamiento de muebles negocios o minas.

También cabe destacar la desaparición, a partir del 1 de enero de 2010, de la deducción de los 400 euros que beneficiaba a las rentas del trabajo y de actividades económicas.



### **Impuesto sobre Sociedades**

En consonancia con la modificación en Renta, con carácter general se incrementan las retenciones a las Sociedades del 18 al 19%.

Se reduce temporalmente en 5 puntos el tipo de gravamen para las PYMES con menos de 25 trabajadores y una cifra de negocio inferior a 5 millones de euros, siempre que se mantenga o aumente el número de empleados. Los autónomos que mantengan o incrementen el número de empleados también tendrán una medida similar en el IRPF.

### **Impuesto sobre el Valor Añadido**

En materia de IVA, la Ley de Presupuestos anuncia una subida de tipos impositivos, el general del 16 al 18% y el reducido del 7 al 8%, para las operaciones realizadas a partir del 1 de julio de 2010.

Los arrendamientos con opción de compra de edificios o parte de los mismos destinados a viviendas pasan a tributar a tipo reducido, y a tipo superreducido si las viviendas se califican como de protección oficial. Esta rebaja de tipo se aplica a las rentas exigibles desde el día 28 de octubre de este año, siempre que todavía no se haya ejercitado la opción de compra.

Se fija el tipo de interés de demora en 5% y el tipo de interés legal del dinero en el 4%.





# BANCA Y FUTURO INMOBILIARIO, ¿SE AVECINA UN DURO COMBATE?

**EL PRONÓSTICO PARA EL 2010 ES BUENO PARA LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA. PERO, LA BANCA, QUE FAVORECE LA VENTA DE SUS ACTIVOS, ES UNA BARRERA PARA EL DESPEGUE DEL SECTOR**

ELISABET CARVAJAL

**Analistas y expertos del sector inmobiliario coinciden en que durante este año 2010, dos factores van a incidir en la evolución del mercado inmobiliario y el incremento de las operaciones de compraventa. El primero, la subida del IVA a partir del 1 de julio; el segundo, el final de la desgravación por compra de vivienda habitual a partir de ciertas rentas, desde el 1 de enero de 2011. Sin embargo, el futuro del sector está en manos de la banca española que se ha convertido en el mayor propietario de inmuebles creando sus propias agencias inmobiliarias y favoreciendo la venta de sus activos. Una situación ante la cual los agentes inmobiliarios deben estar atentos y actuar, a pesar de que la banca está atenazada por la deuda de los promotores.**

El experto en Urbanismo y Desarrollo Inmobiliarios, Carlos Martínez, aseguraba hace unas semanas en una entrevista publicada en el diario Expansión (08/02/2010) que la banca española, actualmente la mayor propietaria de inmuebles, “ha generado una serie de conflictos que están distorsionando el mercado. De forma indirecta, las entidades financieras tienen varias veces más de lo que las cifras oficiales indican. Hay un conflicto en marcha, las financieras venden pisos y sólo dan hipotecas para sus activos”.

El experto iba más allá y alertaba que “la obligación lógica de la banca es defender sus intereses. Otra cosa es que esta defensa se está haciendo con negociaciones con el Banco de España y con el Ministerio de Hacienda, en vez de desarrollarse en el mercado. Es decir, una vez más el problema es de las reglas del juego y no de quien trata de utilizarlas en beneficio de sus intereses”.

Son unas declaraciones claras y unívocas que ponen de manifiesto el combate que puede avecinarse entre el segmento de la intermediación inmobiliario y la banca, por otro lado, fuertemente atenazada por la deuda de las promotoras. Un combate que presenta por parte de los agentes inmobiliarios un punto débil que el presidente de la APEI, Óscar Martínez, ha puesto de manifiesto en reiteradas ocasiones: la desunión del sector. “Hemos sido siempre un

sector muy desunido. Colegios y asociaciones nunca nos hemos agrupado. Esto supone un freno a la hora de defender nuestros intereses”.

A pesar de estas circunstancias, los expertos del sector inmobiliario también prevén que el 2010 será un año positivo para las operaciones de compraventa de vivienda. Dos son los factores que van a dar un empuje a las ventas. Un factor es la subida del IVA a partir del 1 de julio, aunque no va a suponer un gran impacto en el precio final de las viviendas, sí que va a favorecer el acuerdo entre comprador y vendedor auguran los expertos. El otro factor que va a dar un impulso importante al cierre de las operaciones, especialmente durante el último trimestre del año, va a ser el final de la desgravación en inversión en vivienda habitual a partir de ciertas rentas desde el 1 de enero de 2011.



**\* los expertos preveen que el 2010 será un año positivo para las operaciones de compraventa de vivienda**

Para completar el escenario para el 2010 cabe añadir, por un lado, el anuncio que hacía hace unas semanas el Instituto de Estudios Económicos que afirmaba que en los próximos meses las entidades financieras pondrán gran cantidad de activos inmobiliarios en el mercado. Y es que se cifra en 100.000 las viviendas gestionadas por bancos y cajas, del stock total que se estima en 700.000 viviendas.

Y por otro, la situación de las entidades financieras que en su conjunto en toda España estiman que los promotores les deben 325.000 millones de euros. Casi la mitad de esa deuda correspondería a inversiones en suelo que todavía no se ha desarrollado. El primer problema que acecha al sector es la acumulación de viviendas terminadas que no se venden. Los promotores están atrapados por deudas millonarias con los bancos y una paralela falta de liquidez derivada de la prudencia de las entidades financieras a la hora de financiar la compra de viviendas a particulares.



Grandes ofertas de bancos y cajas para conseguir vender. Lo cierto es que desde hace meses, bancos y cajas lanzan grandes ofertas para conseguir vender sus activos. Entre las más llamativas, la recientemente anunciada por parte de Bancaja. Esta entidad, gracias al pacto alcanzado con los promotores que renuncian a los beneficios, ha lanzando una hipoteca con tres años de carencia en el pago – tanto de intereses como de capital - para conseguir vender las promociones terminadas que permanecen “congeladas”. Esto supone, según ha expresado a los medios de comunicación la Federación de Promotores de la Comunidad Valenciana con quien Bancaja ha firmado un acuerdo, una rebaja en torno al 35% sobre los precios habituales del mercado de viviendas libres. Según la Federación de Promotores, “se trata de renunciar al beneficio para liberarse del crédito”. Bancaja también renuncia a obtener un rendimiento de su inversión en hipotecas durante tres años. El producto lanzado por Bancaja deja entrever la magnitud del problema que supone el stock de activos inmobiliarios para la entidad financiera.

Y es que parece ser que las esperanzas puestas en las nuevas líneas de negocio creadas por las entidades financieras durante el año 2009 para la venta de estos activos no han dado los resultados esperados. Sin embargo, buena parte del segmento de la mediación inmobiliaria se pregunta hasta dónde puede llegar impacto que este nuevo modelo de “banco – inmobiliaria” va a tener entre las agencias inmobiliarias tradicionales, bastante tocadas ya por el efecto de la crisis.

Según Libertad Digital, al menos 27 entidades financieras creaban a lo largo de 2009 páginas o portales inmobiliarios propios donde se presentaban “gangas” y “chollos” en materia de vivienda. Era el caso de la ya citada Bancaja, una de las entidades más agresivas en este sentido, que bajo el eslogan “En abril chollos mil” ofrecía hace casi un año 22 inmuebles durante los 22 primeros días de abril, algunos de ellos con un 42% de descuento. Banco Popular presentaba Aliseda Gestión Inmobiliaria, con un buscador de viviendas por toda España.

## \* desde hace meses, bancos y cajas lanzan grandes ofertas para conseguir vender sus activos

También según Libertad Digital, el Banco de Valencia generaba un espacio web, llamado Oh! Casión! Inmobiliaria!. BBVA ponía en marcha su propio espacio Web de promoción inmobiliaria y venta de suelo. Bajo el nombre Anida, la entidad ofrece promociones inmobiliarias en venta a precios atractivos.

En la provincia de Cataluña, el Grupo Caixa Sabadell anunciaba hace unos meses la creación del portal Provasa con promociones interesantes y Caixa Manresa ofrecía a través de Oncasa la posibilidad de alquilar, comparar, en incluso vender viviendas. La Caixa posee un consolidado espacio Servihabitat. También Caixa Laietana creó un espacio de venta de inmuebles y Caixa Manlleu a través de Inverpro.

Siguiendo con estas entidades catalanas, uno de los anuncios más recientes es el de las cajas de Sabadell, Terrassa, Girona y Manlleu que ya han comunicado que tras la creación de la entidad resultante de la fusión de estas entidades se abrirán oficinas inmobiliarias en las zonas donde se tengan más inmuebles en stock. La entidad resultante de la fusión de estas cajas contará con un volumen de activos próximo a los 34.500 millones de euros.

Caja Canarias, el Banco Santander, Caja Navarra, Caja Cantabria, Caja Granada, Caja de Guadalajara, Caja Jaén, Caja España, Caja Inmaculada, Caja Madrid, Caja Murcia, Cajasur, Caja Vital, Caja de Ahorros del Mediterráneo, Caja Castilla la Mancha e IberCaja también han buscado fórmulas a través de Internet para impulsar la venta de estos pisos y casas.

### 2010, un año difícil para la banca\*

Santander, BBVA, La Caixa, Caja Madrid y Popular ganaron juntos 15.695 millones en 2009, un 10,8% interanual menos que el ejercicio anterior. Pero, ¿cómo se presenta el 2010 para las principales entidades financieras españolas en lo que tiene que ver con los activos inmobiliarios?

### Santander.

Según publicaba el pasado mes de enero el diario Cinco Días, el banco ha destinado 814 millones de euros de plusvalías a sofocar el deterioro de los activos inmobiliarios en balance, tras lo que está en condiciones de asumir una pérdida del 32% en estos activos sin impacto en sus resultados.

Santander ha reducido además sus inmuebles adquiridos desde los 4.100 millones de euros del momento álgido del ejercicio, a mitad de año, hasta los 2.900 millones a diciembre. En los inmuebles adjudicados- procedentes de embargos- el 45% del total es suelo, más difícil de vender. El banco afirma que su crédito a promotores inmobiliarios es de 14.600 millones de euros, en los que ya ha previsto una pérdida por alrededor del 35%.



**\* La Caixa prevee un nuevo avance de la morosidad para el que asegura estar preparada.**

**BBVA.**

Según el mismo artículo, la entidad ha reconocido en España una deuda con promotores de 17.740 millones de euros, con 3.018 millones de créditos dudosos. La morosidad en este segmento es del 17%.

**La Caixa.**

La Caixa no prevé un 2010 mucho más fácil que el pasado 2009. Su director general, Juan María Nin, auguraba en la presentación de resultados que el sector encajará este año una segunda oleada de concursos de acreedores en el sector inmobiliario, esta vez entre promotores pequeños y medianos, lo que provocará un nuevo avance de la morosidad para el que La Caixa asegura estar preparado.

**Caja Madrid.**

De entre las cinco mayores entidades financieras, es la que ha alcanzado una mayor tasa de morosidad al cierre del ejercicio, del 5,4%, y la que arroja una mayor caída de su beneficio atribuido, del 68,4%, después de un alto esfuerzo en provisiones.

A lo largo de 2009, Caja Madrid compró inmuebles por un valor total de 1.200 millones de euros y vendió 1.040 viviendas, por más de 200 millones de euros.

**Popular.**

Los resultados anuales de Popular fueron recibidos en Bolsa el día de su anuncio con un alza del 5,5%. El mercado aplaudió el avance en el margen de negocio, incluido un aumento en la concesión de créditos del 4,2%, a pesar de que la morosidad quedó ligeramente por encima de la media del sector, en el 4,8% y que la entidad también recurrió a las provisiones adicionales.

En concreto, realizó una provisión voluntaria de 480 millones de euros, de los que 335 millones fueron a parar a la cartera crediticia y otros 145 millones a cubrir el deterioro de los activos inmobiliarios.

**Sabadell**

Según las mismas fuentes, esta entidad ha realizado dotaciones por saneamientos y deterioro de activos por 837,7 millones de euros en 2009, ligeramente por debajo de 2008. Las provisiones realizadas por el banco han cubierto ya una pérdida esperada del 36,6% en los activos de suelo -acumulada entre 2007 y 2009-, y del 24,4% en las promociones en venta, que apenas superan las 200 viviendas. El grueso de los activos inmobiliarios de Sabadell en balance es suelo, por el 52% del total. Y las provisiones apuntan a más dotaciones en 2010 y 2011 para cubrir pérdidas por una caída del precio del suelo que podría alcanzar el 53% en el conjunto del ciclo.



## \* *La tasa de morosidad de Bankinter es la más baja*

### **Banesto**

Ha conseguido mantener prácticamente sin cambios el saldo de inmuebles adquiridos a promotores, en los 1.265 millones de euros, después de adquirir activos por 235 millones y de vender otros tantos por valor de 219 millones de euros. Después de las provisiones realizadas, la entidad puede encajar una pérdida del 22,7% en sus activos adquiridos a promotores en balance sin impacto adicional para la cuenta de resultados.

La morosidad de Banesto ha quedado al cierre del ejercicio en el 2,94%, con contrastes que van desde el 1,4% de morosidad en las hipotecas al 7,51% de morosidad en créditos al consumo, la más elevada entre los datos desglosados por el banco. La tasa de impagos entre las personas físicas es inferior a la media del sector, del 2,23% y menor también a la tasa de morosidad de las empresas con deudas con la entidad, del 2,96%.

### **Bankinter.**

La tasa de morosidad de Bankinter es la más baja entre las entidades bancarias, del 2,46% al cierre de 2009. Pero el deterioro de la cartera crediticia y de los activos inmobilia-

rios en balance es común al conjunto del sector, y la tasa de morosidad del banco casi se ha duplicado en el último año -desde el 1,34% de 2008-.

Bankinter ha realizado provisiones voluntarias por 88,3 millones de euros y defiende que los activos con riesgos problemáticos son reducidos en comparación con el conjunto del sistema. Así, los activos adjudicados -procedentes de embargos-, crecieron en el último trimestre en 29 millones de euros, por debajo de los 83 millones del cuarto trimestre de 2008 o de los 92 millones del primer trimestre de 2009. Tales activos adjudicados han requerido en el año provisiones por 65,80 millones de euros, gracias a las que la cobertura de esos activos queda en el 46% sobre el valor de tasación. Aun así, aunque el volumen de activos no sea elevado en comparación con el sector, la dificultad para su venta estará en que la mayor parte, el 32%, es suelo, junto a un 21% de residencial en costa y otro 27% de activos comerciales.

\*Información recogida del diario Cinco Días, artículo "La banca afronta un ejercicio complicado". (06/02/2010)



## CONVENIO DE COLABORACIÓN: HABITASOFT

Tal y como os adelantamos en la anterior revista la Asociación ha firmado un nuevo convenio con Habitatsoft, empresa dedicada a desarrollar y ofrecer soluciones tecnológicas para potenciar las oportunidades de negocio del sector inmobiliario.

Con el fin de que el portal de Expertos Inmobiliarios ([www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com)) incluya el mayor número de propiedades posible y pueda competir directamente con los portales inmobiliarios más importantes de la red, a través de este convenio os proporcionamos una herramienta que os facilitará notablemente el volcado masivo de vuestros inmuebles en el portal de Expertos Inmobiliarios ([www.inmoexpertos.com](http://www.inmoexpertos.com)).

Por 30€ + IVA al mes, además, podréis disfrutar en exclusiva de los siguientes servicios:

- Software inmobiliario Habitatsoft Gestión Inmobiliaria.
- Mantenimiento anual de Servicios Integrales 10 (actualizaciones, soporte técnico, ...)
- Publicación automática a través de pasarela al portal [www.habitat24.com](http://www.habitat24.com) de Uso Exclusivo de Profesionales.

A su vez podréis beneficiaros de descuentos especiales en el resto de los productos de Habitatsoft.

Aquellos de vosotros que ya trabajéis con Habitatsoft y queráis hacer el volcado masivo a la página web de Expertos contactad con Daniel , asesor informático de la Asociación, en el 902 157 289.

**Para ampliar más información podéis ir al apartado Convenios de la Web de la Asociación o bien en la Sede Central (902 30 90 20 // 93 317 08 09).**



# HabitatSoft

# ECONOMÍA

## TIPOS DE REFERENCIA OFICIALES, ENERO 2010

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	2,487
De cajas de ahorro	3,025
Del conjunto de entidades de crédito	2,810
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,125
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	2,351
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	1,232
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	1,232

\*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 2009 - ENERO 2010

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 2008 a Agosto 2009 (Base 2006)	-0,8
Septiembre 2008 a Septiembre 2009 (Base 2006)	-1,0
Octubre 2008 a Octubre 2009 (Base 2006)	-0,7
Noviembre 2008 a Noviembre 2009 (Base 2006)	0,3
Diciembre 2008 a Diciembre 2009 (Base 2006)	0,8
Enero 2009 a Enero 2010 (Base 2006)	1,0

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

# -1,0%

# INFORMÁTICA

## TABLONES DE ANUNCIOS

Se han incluido tres nuevos tablones de anuncios en el portal de la Asociación. Todos ellos están orientados a la colaboración entre los Expertos, por lo que los anuncios no llegarán al público.

En la extranet, en la opción de utilidades en información de interés, se han añadido tres nuevas opciones en el menú de la izquierda:

T. Negocios

T. Demandas

T. Anuncios



### TABLÓN DE ANUNCIOS DE NEGOCIOS:

Está orientado para todos aquellos modelos de negocios que pueden ser compatibles con la inmobiliaria, proporcionando así unos ingresos extras. Cualquier experto podrá introducir anuncios, aunque la Asociación estará pendiente de las ofertas que le puedan llegar y las dará a conocer por medio de este tablón.

### TABLÓN DE ANUNCIOS DE DEMANDAS:

Esta tablón está orientado para los expertos que estén buscando un determinado tipo de inmueble un tanto especial para un cliente, de tal manera, que por el tipo de inmueble o por sus condiciones, no pueda ser encontrado en la MLS.

### TABLÓN DE ANUNCIOS:

Es el caso contrario al anterior, si un experto dispone de un inmueble un tanto especial, como puede ser un hotel o un edificio de oficinas, este será el sitio adecuado para anunciarlo.

He de recalcar que estos anuncios, en un principio, sólo podrán ser vistos por los expertos, no aparecerán publicados en el portal inmobiliario.



# 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 5ª  
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)