



EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 89 DICIEMBRE 2012 - ENERO 2013

2013, sombras pero también luces para el sector inmobiliario



ENTRE EXPERTOS

PAG. 3
En marcha la oferta formativa
de la Asociación para el 2013

FISCAL - JURÍDICO

PAG. 6
Ley 7/2012 Ley de Prevención
y Lucha contra el Fraude
PAG. 7
Sentencia: Nulidad de cláusulas
en contrato de mediación

EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 8-11
Sombras pero también luces
para la economía y el sector
inmobiliario en el 2013

MUNDO DIGITAL

PAG. 15
Asistentes de voz

SUMARIO:**ENTRE EXPERTOS****PÁGINA 3**

• En marcha la oferta formativa de la Asociación para el 2013

NUESTROS EXPERTOS**PÁGINA 4 -5**

• Raúl Ortiz Delegado y miembro de la Junta Directiva de Granada

EXPERTOS EN LO FISCAL**PÁGINA 6**

• Expertos en la Físcal: Ley 7 /2012 Ley de Prevención y Lucha contra el Fraude

EXPERTOS EN LO JURÍDICO**PÁGINA 7**

• Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 7 de Abril de 2009: Nulidad de Cláusulas en Contrato de Mediación

EXPERTOS INFORMADOS**PÁGINA 8-11**

• Sombras pero también Luces para la economía y el sector inmobiliario en el 2013

PÁGINA 12

• La Certificación Energética en los Edificios Existentes, aún en tramitación, se retrasa.

BREVES DE LA ASOCIACIÓN**PÁGINA 13**

• Nuestros Breves
• Apeí en los Medios

EXPERTOS INFORMADOS**PÁGINA 14**

• Leyes, Reglamentos y Subvenciones
• Economía

EXPERTOS INFORMADOS**PÁGINA 15**

• Mundo Digital
• Agenda



2013 en positivo

Comenzamos 2013 y parece que la crisis se resiste a abandonarnos, pero no debemos caer en la negatividad y lamentarnos. Crisis es oportunidad, o por lo menos, es un periodo de cambio y de obligada renovación y a veces de los cambios drásticos salen nuestros mejores resultados. Desde Expertos Inmobiliarios tenemos claro que todo lo que se empieza con ilusión, ganas y profesionalidad, al final funciona. Por este motivo, somos muchos los que hemos acabado 2012 con unos balances muy positivos en comparación a otros años; lo que significa que también en épocas de crisis se puede mejorar: sólo hay que proponérselo y trabajar duramente para conseguirlo. Para ello lo principal es no desanimarse, tener fe en uno mismo y pensar que de estas situaciones hay quien sale fortalecido y quien sale hundido; estad convencidos que si sois positivos y ponéis todo de vuestra parte, perteneceréis al grupo de los triunfadores.

En Expertos, como en otros colectivos, ha habido bajas durante estos años pero está claro que al final el mercado se está depurando y los que quedemos de esta limpieza, vamos a salir reforzados.

Por tanto ante todo, ¡ánimo!, pensad que la asociación esta para apoyaros y ayudaros. Este año vamos a intentar por todos los medios potenciar, sobre todo más que a nuestra asociación, a nuestros miembros, para mejorar en los sistemas de trabajo. Por ello, sigo recordando la importancia que tiene la herramienta de Inmuebles Compartidos y nuestro portal, que este año potenciaremos de manera muy agresiva. Transmitiros nuestro completo respaldo y apoyo a través de la asociación, esperando de vuestra parte todas las opiniones, consejos y solicitudes para conseguir entre todos un año cargado de éxitos.

Óscar Martínez Solozábal - Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año X, número 89. Diciembre 2012 - Enero 2013.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal
Secretario General Joan Castella Serrano **Vocales** José Luis Marroquín Cornejo, M^a Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M^a Nieves Atienza Tosina, M^a Dolores Marchal Cabrera, Raúl Ortiz Correa. **Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1^o 5^a. 08010 Barcelona
Tel. 93 317 08 09 **Fax** 93 412 55 75 **Web** www.expertosinmobiliarios.com
Mail administracion@inmoexpertos.com
Gabinete de Prensa y Comunicación PR Virtual
Persona de contacto: Elisabet Carvajal 93 785 6982 ecarvajal@pr@virtual.es
Redacción Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Cerpe abogados, Elisabet Carvajal, Laura Prades Oleas.
Coordinación: Noemí Franco y Elisabet Carvajal. **Maquetación** Més Magenta.
Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.
Depósito legal: LR - 406 - 2002.



En marcha la oferta formativa de la Asociación para el 2013

Captación en exclusiva, primer seminario del ciclo "Agente Inmobiliario 5.0", abre el programa de formación el próximo 31 de enero

El programa cuenta con un curso sobre redes sociales y Facebook especialmente diseñado para agentes inmobiliarios. El primer curso se celebrará en Granada en febrero.

El seminario Captación en exclusiva abrirá el próximo día 31 de enero en Barcelona el programa de formación y reciclaje 2013 de la Asociación. El programa de formación presenta novedades como el ciclo de seminarios "Agente Inmobiliario 5.0", con un total de siete sesiones, a la vez que incluye los cursos más clásicos que gozan de una gran demanda e interés entre los asociados como Administración de Comunidades, Arrendamientos, Tasaciones y Fiscalidad Inmobiliaria que se desarrollarán a lo largo del año y de los que se irá informando puntualmente de su agenda.

Las redes sociales, especialmente Facebook, actualmente la red de mayor interés para el sector inmobiliario, tienen su espacio en la oferta formativa de la Apei. Bajo demanda se realizará el curso intensivo de 5 horas de Facebook para Expertos Inmobiliarios. El curso expondrá de forma muy práctica los instrumentos que es necesario conocer para desarrollar una estrategia efectiva para la agencia inmobiliaria en Facebook. Además el curso repasará otras redes sociales de interés para los Expertos como Twitter, LinkedIn, YouTube y Pinterest. Granada acogerá la primera de estas sesiones el mes de febrero.

Ciclo de seminarios

El primer seminario del año estará dedicado a la captación en exclusiva. Se trata de uno de los temas más candentes de la mediación inmobiliaria actual en la que se consolidan nuevas formas de trabajo que imponen la colaboración entre agentes inmobiliarios y la necesidad de una cartera de inmuebles en exclusiva. Sin embargo, existen resistencias, sobre todo por

parte de los clientes, a aceptar ese método. El seminario da claves al agente para vencer estas barreras.

Con una duración de 4 horas, Captación en exclusiva se desarrollará durante toda la mañana del día 31 de enero. Constará como tutor a Moisés Ruíz, con un larga trayectoria como consultor y formador, y Premio a la Excelencia en Formación Inmobiliaria 2008.

El seminario abordará temas como los métodos de prospección, el guión telefónico para captar exclusivas, y el modelo de USA de exclusiva compartida entre otros aspectos.

Esta sesión abre el ciclo "Agente Inmobiliario 5.0" que organizan conjuntamente Apei y Cenic. El resto de seminario programados son: Dossier profesionales para captar y vender (2 de febrero); Negociación y Cierre (22 de marzo); Marketing profesional Inmobiliario (19 de abril); Gestión del tiempo (31 de mayo); Técnicas de venta en épocas de recesión (28 de junio); Clasificación y calificación de clientes, (12 de julio). Aún está por determinar el lugar de celebración de estas sesiones.

Redes sociales y Expertos Inmobiliarios

La redes sociales, cada vez más presentes en la vida profesional y la actividad empresarial, también tienen un espacio destacado en el programa de reciclaje y formación de la Apei. La Asociación presenta un curso especialmente diseñado para los agentes inmobiliarios asociados donde se analizan las ventajas de las redes sociales, especialmente Facebook, actualmente la más importante.

El curso se realiza bajo demanda. La primera sesión está prevista para el próximo mes de febrero en Granada.

Os recordamos que podéis estar permanentemente informados de la actividad de la Asociación a través de la fanpage de la Apei www.facebook.com/ExpertosInmobiliarios.



Tras un año de duros ajustes y reformas de acuerdo con la Ley Estabilidad Presupuestaria, España ha conseguido alejar por el momento el fantasma del rescate de su economía, hecho que merece nuestro Semáforo Verde. Además, la Comisión Europea no pedirá más ajustes a España para 2013.

También verde para el Real Decreto de Certificación de Eficiencia Energética de los edificios existentes que pronto va a entrar en vigor y supondrá un avance más en la calidad de las viviendas en España.



Para el fin de la desgravación por compra de vivienda habitual, así como para el incremento del IVA, del 4 al 10% por la adquisición de vivienda nueva, ambas medidas en vigor desde el 1 de enero de 2013.

Rojo también para las nuevas tasas judiciales aprobadas por el Gobierno. Consideramos que entre las exenciones de pago de tasa se deberían incluir los casos de segunda instancia para aquellos demandantes que obtengan una sentencia a su favor.



Raúl Ortiz, delegado territorial en Granada y vocal de Apei

“Lo que está ocurriendo era previsible. Algo similar pasó en el 92”

Elisabet Carvajal

Raúl Ortiz es delegado territorial de la Apei en Granada y forma parte de la Junta Directiva de la Asociación como vocal desde noviembre de 2011. En 1987, Ortiz abrió la oficina Inmobiliaria Uno en el centro de la capital andaluza. Actualmente, cuenta con un equipo de 12 profesionales.

Con una trayectoria de 25 años como agente inmobiliario, Raúl Ortiz hace una valoración en global “buena” de la profesión. Esta crisis ha servido para dejar a los profesionales “que tenemos carácter inmobiliario”, explica. Entre sus proyectos para el 2013, hacer crecer la Apei en Granada hasta alcanzar los 30 miembros y dar un nuevo impulso a la IC local, una de las Bolsas de Inmuebles Compartidos que promueve la Apei más consolidadas.

¿Qué objetivos tiene como delegado en Granada para este año?

“Mi objetivo es alcanzar los 30 asociados en Granada a lo largo de este año y consolidarnos bien. Creo que es un objetivo asumible. En 2011, éramos 4 miembros y ahora ya estamos en los 15. Hemos de ser un colectivo fuerte y hacer que se nos escuche”.

La IC de Granada es uno de los proyectos de inmuebles compartidos más consolidados, ¿cómo está funcionando ahora?

“Somos 13 agentes, todos miembros de la Apei. Ahora vamos a darle un nuevo impulso. Es un proceso lento. Hay que incidir mucho en el producto y en la exclusiva. Pero estamos cerrando bastantes operaciones tanto con producto de los bancos como de particulares”.

¿Con que oferta de inmuebles cuenta la IC?

“Tenemos una cartera de 200 inmuebles. Tampoco queremos incrementar el volumen de producto. Más es complicado. Se trata de que lo que tengamos esté bien captado, en exclusiva y bien valorado en precio”.

¿La IC de Granada trabaja sólo con exclusivas?

“Podemos tener producto que no esté en exclusiva, pero lo que realmente funciona es el trabajo de inmuebles en exclusiva”.

¿Cuál es el panorama actual en Granada del sector de la mediación inmobiliaria?

“Con la crisis han desaparecido el 60% de las agencias. Han quedado sólo aquellas que tienen consistencia empresarial que realmente eran profesionales de este sector”.

Tras 25 años de trayectoria como agente inmobiliario y titular de agencia, ¿cómo valora el sector?

“Si hago una valoración global, ésta es buena. Con altos y bajos. Ya pasamos la crisis del 92, muy intensa, se juntó con la crisis del Golfo, pero no tan larga como la actual. En el año 1994 la situación económica ya arrancaba. Ahora llevamos desde 2007 con la crisis. Sólo el que trabaja con los bancos puede ir tirando hacia adelante porque la mayoría de los compradores se dirigen a ellos”.

¿Era imaginable esta situación, que las agencias inmobiliarias trabajaran para los bancos?

“Nosotros lo preveíamos. Desde principios del año 2000 se estaban construyendo 800.000 viviendas y solamente se habitaban la mitad, hasta el año 2006 había la misma inercia y en 2007 estallaba la burbuja. Durante los años 1992 y 1993 ya pasó lo mismo aunque a menor escala, ya entonces trabajábamos para los bancos que montaban sus plataformas para sacar producto, luego nos fue posible imaginar lo que iba a ocurrir, lo que no pensábamos nosotros ni creo que nadie es que la brecha fuera a ser tan enorme y el mercado inmobiliario quedar casi en exclusiva en manos de las entidades financieras.

¿Queda mucho trabajo con los bancos?

“Quedan de 2 a 3 años de vender activos inmobiliarios de los bancos. Luego pasaremos otra transición complicada. Hemos de adaptarnos a cada momento, ya sea venta para los bancos, promotores o segunda mano”.

¿Cuál es el perfil de comprador actual en Granada?

“En un 60 % son jóvenes. Un 30 %, padres que invierten para sus hijos, y un 10% es el inversionista de toda la vida que compra pensando en un futuro”.

¿Cómo será este 2013?

“El primer semestre será difícil. Los precios bajarán para suplir que ya no hay desgravación por compra de primera vivienda. Aunque el incremento del IVA, del 4 a 10% creo que nos va afectar poco porque apenas se vende obra



nueva, y el producto de los bancos en la mayoría de los casos es ya segunda transmisión, sin IVA.

Por tanto, la mayoría de las operaciones de compraventa generan el pago del I.T.P. (Impuesto de Transmisiones Patrimoniales) y en Andalucía todavía tenemos una medida positiva para los menores de 35 años que adquieran primera vivienda si ésta no supera los 130.000 euros, ya que estos compradores pagan un 3,5% en concepto de transmisión patrimonial, es decir, un tipo bonificado que sigue igual que el año pasado (por lo menos de momento).

¿Hasta cuando seguirán bajando los precios?

“Mientras los bancos tengan stock bajarán los precios. Tenemos para 2 o 3 años. Los precios han bajado ya en algunas promociones hasta el 40%”.

¿Está especializado en algún segmento de la compraventa?

“No, en Inmobiliaria Uno abarcamos Granada y su Área Metropolitana y Jaén y lo tocamos todo. Comercializamos promociones, segunda mano y producto en exclusiva de los bancos”..

¿Y el alquiler?

“El alquiler ayuda a facturar. Este año en Granada y Área Metropolitana los precios alcanzarán mínimos históricos con bajadas de hasta un 30% en relación al 2010, tanto en viviendas como en locales comerciales”

Lleva casi 20 años en la Apei, ¿qué es lo que más valora de la Asociación?

“Aprecio la formalidad y la constancia en los objetivos. Hace 20 años se luchaba por conseguir la liberalización del sector que estaba en manos de los Apis, y ahora el objetivo es construir y mantener un colectivo fuerte”.

Salimos del despacho

De una ciudad como Granada, donde el peso de la Historia ha dejado tan extraordinario legado, parece difícil elegir unas pocas recomendaciones. Para Raúl Ortiz, tres visitas son obligadas. Sus sugerencias son: las visitas a la Catedral de Granada y al pintoresco barrio del Sacromonte, y disfrutar de un comida en el restaurante “Ruta del Veleta”.

Del Sacromonte, uno de los principales barrios de Granada situado frente a la Alhambra, destacan sus numerosas cuevas. El principal

monumento es su Abadía del siglo XVII y su importantísima biblioteca con numerosos incunables. Otra zona destacada es La Carrera del Darro donde se da una extraordinaria sucesión de monumentos como la casa árabe de Zafra, del siglo XIV; la Casa de Castril, del siglo XVI, con bellos artesonados mudéjares y fachada plateresca; y el Convento de Santa Catalina de Zafra, que conserva en su interior una pequeña casa árabe del siglo XI.

La visita a este emblemático barrio no puede concluir sin antes degustar la famosa “tortilla del Sacromonte”, elaborada con sesos de cordero.



Vista general de la Abadía del Sacromonte.

Nuevos Asociados

Como viene siendo habitual, en este apartado de nuestra revista Expertos Inmobiliarios, damos la bienvenida oficial a todos aquellos profesionales que se han unido a nuestro colectivo.

JOSÉ LUIS PRIETO
HERNÁNDEZ

Número de afiliado: 2568
Población: Mirando de Ebro
Provincia: Burgos

MIGUEL RODRÍGUEZ
SÁNCHEZ

Número de afiliado: 2569
Población: Granada
Provincia: Granada

CARLOS NAVARRETE
SALMERÓN

Número de afiliado: 2570
Población: Granada
Provincia: Granada

MARIANO PARÉS CARRIÓ

Número de afiliado: 2571
Población: Sant Pere de Ribes
Provincia: Barcelona

JOSÉ COTA MORILLO

Número de afiliado: 2572
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

ADRIÁN MORENO CARMONA

Número de afiliado: 2573
Población: Marchena
Provincia: Sevilla

NATIVIDAD RÍOS SÁNCHEZ

Número de afiliado: 2574
Población: Vegas del Genil
Provincia: Granada

M^ª TERESA GARCÍA MOREJÓN

Número de afiliado: 2576
Población: Sevilla
Provincia: Sevilla



Ley 7/2012 Ley de Prevención y Lucha contra el Fraude

Por la amplitud de esta Ley, nos centraremos en comentar las aplicaciones sobre IVAS

Don Delfim Soares Dos Santos, Director General de CERPE ASESORES SL.

1- En materia de IVA nos encontramos ante un cambio radical en la liquidación de IVA en el Sector de la Construcción que va a originar una convulsión tremenda, por lo menos hasta que la Dirección General de Tributos lo aclare o lo matice y es que todos los que intervienen van a estar en lo que se denomina Inversión del Sujeto Pasivo. Tal y como ha salido publicado lo que establece la norma es que cuando estemos ante ejecuciones de obra que tengan por objeto la urbanización de terrenos o la construcción o la rehabilitación de edificaciones, en estos casos TODOS LOS QUE PARTICIPEN en la cadena como Contratistas o Subcontratistas NO TIENEN QUE REPERCUTIR IVA EN SUS FACTURAS, sin que la norma de momento excluya a nadie expresamente (por ejemplo los que están en módulos).

Indicamos que entiende la Ley de IVA por **Edificaciones**:

Artículo 6 el concepto de de edificaciones es:

“Uno. A los efectos de este Impuesto, se considerarán edificaciones las construcciones unidas permanentemente al suelo o a otros inmuebles, efectuadas tanto sobre la superficie como en el subsuelo, que sean susceptibles de utilización autónoma e independiente.

Dos. En particular, tendrán la consideración de edificaciones las construcciones que a continuación se relacionan, siempre que estén unidas a un inmueble de una manera fija, de suerte que no puedan separarse de él sin quebranto de la materia ni deterioro del objeto:

- a) Los edificios, considerándose como tales toda construcción permanente, separada e independiente, concebida para ser utilizada como vivienda o para servir al desarrollo de una actividad económica.
- b) Las instalaciones industriales no habitables, tales como diques, tanques o cargaderos.
- c) Las plataformas para exploración y explotación de hidrocarburos.
- d) Los puertos, aeropuertos y mercados.
- e) Las instalaciones de recreo y deportivas que no sean accesorias de otras edificaciones.
- f) Los caminos, canales de navegación, líneas de ferrocarril, carreteras, autopistas y demás vías de comunicación terrestre o fluvial, así como los puentes o viaductos y túneles relativos a las mismas.
- g) Las instalaciones fijas de transporte por cable”

Indicamos también que se entiende por Rehabilitación:

Se refiere a Obras cuyo objeto principal sea la reconstrucción de un inmueble, circunstancia que se entiende cumplida cuando más del 50% del proyecto se corresponde con obras de consolidación o tratamiento de elementos estructurales, fachadas o cubiertas. Además se exige que el coste total de las obras exceda del 25% del precio de adquisición si éste se compró hace menos de dos años o si hace más de dos años que se compró el inmueble que exceda

del 25% del valor de mercado en ese momento.

Es decir, cualquier empresa que participe por ejemplo en la Obra de Construcción de un edificación (ferralla, encofrador, albañil, instalador, electricista, fontanero, transportista de tierra, etc, etc) y que realice un trabajo en dicha obra, cuando facture su trabajo tendrá que hacerlo SIN IVA. Por tanto lo primero que vemos es que todos los que participan en la cadena van a soportar IVA de todo tipo, por sus compras de materiales, servicios, suministros, etc, etc, pero NO van a poder repercutir IVA en sus facturas, por lo que normalmente les va a salir un IVA negativo que hasta final de año no van a poder pedir a Hacienda su devolución.

OJO, a los que vemos que les va a afectar de manera **MUY NEGATIVA** en todo caso, es a los empresarios que estén en Módulos y participen en una obra de las indicadas anteriormente, porque ahora al NO poder cobrar IVA en sus facturas. Estas cantidades LAS VAN A PERDER y muchos de ellos sobreviven con el IVA que cobran de sus trabajos y que ahora ya no van a poder cobrar y además tienen que seguir pagando su IVA fijo a Hacienda por el módulo. Salvo que Hacienda en los próximos días o semanas se pronuncie expresamente al respecto sobre este asunto y diga que a los módulos NO les afecta esta inversión del sujeto pasivo, nosotros entendemos que esto tal y como está publicado ahora mismo, afecta a los Empresarios en módulos y francamente si finalmente es así y desgraciadamente tenemos razón, consideramos (y esto es una opinión particular) que aquí la Administración está teniendo un enriquecimiento injusto porque cobra un fijo de IVA a los módulos y ahora encima no les deja que ellos le cobren su IVA a sus clientes, con lo cual está recaudando dos veces.

Insisto que esto es aplicable a la cadena de trabajos realizados por urbanización de terrenos o la construcción o la rehabilitación de edificaciones, con lo cual aquellos que se dediquen a la reformas por ejemplo no se ven afectados por estas medidas y seguirán cobrando su IVA normalmente en sus facturas.

Veo muy perjudicados por ejemplo a los transportistas que trabajan en OBRA haciendo movimientos de tierra porque muchos (por no decir todos) sobreviven gracias al IVA que cobran en sus facturas que les permite compensarse del enorme gasto que tienen por combustible.

Por ultimo, Indicamos la anotación que deberá aparecer en las facturas emitidas que van a ir sin el IVA. El texto que a nuestro juicio debe aparecer es el siguiente:

“Operación con Inversión del sujeto pasivo en aplicación del artículo 84.Uno.2º.f) de la Ley 37/1992 del Impuesto sobre el Valor Añadido”

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 7 de abril de 2009: Nulidad de cláusulas en contrato de mediación

Jesús Manuel Pernas. Asesor jurídico de nuestra Asociación

Los vendedores de una vivienda y una Inmobiliaria suscribieron un contrato de mediación para la venta de su inmueble. En dicho contrato se fijó tanto el precio de venta de la vivienda como la comisión a percibir por la entidad inmobiliaria, pactándose en la cláusula octava del contrato, que la citada entidad mediadora tendría derecho a la correspondiente comisión, si los vendedores no respetaban el plazo de duración del encargo, que se pactó por tres meses, si la venta se llevaba a cabo por los propios vendedores, si se anulaba el encargo antes de su caducidad, si se procedía a la venta en el plazo de un año desde la fecha de la finalización del encargo a favor de personas que hubiera presentado la inmobiliaria los compradores. En fecha 14-7-2005, los actores comparecieron en la inmobiliaria, comunicando su voluntad de resolver el contrato de mediación. Los vendedores procedieron a la venta de la vivienda y por un precio superior al fijado en el contrato suscrito con la entidad inmobiliaria. Como consecuencia de la resolución del contrato, y en virtud de las negociaciones llevadas a cabo por las partes, los vendedores entregaron a la Inmobiliaria la cantidad de 7.000 € al haberse resuelto el contrato de mediación. Los vendedores reclaman la devolución de dicha cantidad ante el Juzgado por entender que la cláusula señalada es nula y se ha producido un enriquecimiento injusto a favor de la Inmobiliaria. El Juzgado de 1ª Instancia desestimó la demanda y condenó en costas a los vendedores. La vendedores apelan. La Audiencia analiza el caso y llega a las siguientes conclusiones:

Se plantea si la cláusula octava es abusiva de conformidad con la legislación sobre Consumidores indicando que la ley general de defensa de los consumidores y usuarios en su artículo 10 bis, establece que son cláusulas abusivas, todas aquellas estipulaciones no negociadas individualmente y todas aquéllas prácticas no consentidas expresamente que, en contra de las exigencias de la buena fe causen, en perjuicio del consumidor y usuario, un desequilibrio importante de los derechos y obligaciones de las partes que se deriven del contrato. A tenor de dicha norma la cláusula 8 del contrato en la cual se recoge el derecho de la inmobiliaria al cobro íntegro de los honorarios, cualquiera que sea la forma de la venta de la vivienda, en concreto cuando la vivienda se enajene por el propietario sin la intervención de la inmobiliaria debe entenderse nula, por ser contraria a lo establecido en el artículo 10 bis de la Ley Gen. de Defensa de los Consumidores y Usuarios, dado que la esencia del contrato de mediación es que la función del agente radica en la conexión y contacto comercial que procura entre el vendedor y el futuro comprador, con lo que su relación contractual sólo se proyecta respecto a la parte que le confirió el encargo, que por ello no exige necesariamente que se dé propio mandato para un acto de riguroso dominio, es-

tando supeditada su eficacia, en cuanto al devengo de honorarios por comisión, a la condición suspensiva de la celebración del contrato pretendido, salvo pacto expreso en contra. Los derechos al cobro de sus honorarios por parte del mediador nacen desde el momento en que se perfecciona la compraventa encargada, que lleva consigo la actividad previa de oferta y búsqueda de adquirentes y puesta en contacto con el vendedor, concertando ambos el negocio, que efectivamente llevan a cabo, ya que desde este momento el mediador ha cumplido y agotado su actividad, intermediaria, que es precisamente la de mediar y no la de vender, salvo que concurra pacto expreso en este sentido o cuando se conviene que sólo se podrían cobrar honorarios cuando la venta se hallare totalmente consumada. Aquellas cláusulas como la ahora examinada debe entenderse que supone un desequilibrio de las prestaciones de las partes, que puede llevar a que el mediador cobre íntegramente sus honorarios sin haber llevado a cabo ninguna actividad

Sin embargo la Audiencia, pese a declarar la nulidad de la cláusula, no obliga a la Inmobiliaria a devolver las cantidades percibidas, ya que al no haberse respetado el pacto de exclusiva ésta tendrá derecho a la indemnización de los daños y perjuicios que se le deriven de la venta llevada a cabo por el propietario, que le encargó la venta con carácter de exclusiva, dado que si bien no tiene derecho al cobro de dichos honorarios, que sólo surge cuando su mediación ha sido eficaz, cuando el que ha incumplido el contrato ha sido el mandante, como ocurre y ha quedado acreditado en el presente caso, el mediador tendrá derecho a que se le reintegren dichos daños y perjuicios, y dado que en el presente caso es un hecho no discutido por las partes, que éstas de común acuerdo, por el hecho de haber vendido los actores directamente la vivienda a un tercero y por un precio superior al precio que se fijó en el contrato de mediación con la inmobiliaria, pactaron que la misma recibiría la cantidad de 7.000 € que les fue abonado por los vendedores, por lo que tal acto propio de los ahora actores, debe llevar a entender que las partes de común acuerdo, y después de las correspondientes negociaciones, como así se ha declarado y reconocido por los propios vendedores, llegaron al acuerdo de que la cantidad a percibir por la inmobiliaria era de 7.000 €, por las gestiones realizadas para la venta de la vivienda, y por el incumplimiento del contrato por su parte, lo que en modo alguno puede llevar a entender que dicho pago suponga un enriquecimiento injusto

La Audiencia revoca parcialmente la Sentencia de Instancia, declara la nulidad de la cláusula pero no obliga a la Inmobiliaria a devolver el dinero y no impone las costas de las dos instancias a ninguna de las partes



Sombras pero también luces para la economía y el sector inmobiliario en el 2013

Entre las buenas noticias, los nuevos compradores extranjeros interesados en adquirir vivienda en España y el auge de la exportaciones

Elisabet Carvajal

El año ha empezado con duras medidas que afectan de lleno al sector inmobiliario. El incremento del IVA del 4 al 10 % para la compra de vivienda nueva y la desaparición de la desgravación fiscal por la adquisición de residencia habitual, en vigor desde el 1 de enero, impactarán de lleno a lo largo de los próximos meses. El escenario cuenta además con la alargada sombra de la Sareb, el banco malo; el cerrojazo de los bancos a la concesión de créditos; y la caída de los precios de la vivienda que seguirá bajando mientras haya stock de activos inmobiliarios, según coinciden muchos de nuestros Expertos.

Pero también, con prudencia en ocasiones y de forma incipiente en otras, hay buenas noticias y luces esperanzadoras para la economía y el sector inmobiliario en el 2013. Compradores extranjeros de vivienda en España que emergen con fuerza, como rusos y chinos; las exportaciones que amortiguan la caída del PIB español o las cifras record del turismo durante 2012 animarán la economía española este año. Los más optimistas sitúan en el final de este ejercicio el despegue de la economía española y la salida de la crisis.

En materia de vivienda, una característica que marcará el 2013 será la continuada caída de los precios, favorecida en buena parte por la entrada en funcionamiento de la Sociedad de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria, Sareb. La Sociedad de Tasación, en su

último informe, avala esta tendencia descendente para el 2013 y asegura que el banco malo va a tener un impacto considerable en los precios de la vivienda. Sin embargo, este organismo precisa que la corrección podría ser menos acusada que la actual, que ya alcanza un 33,5% de ajuste en relación al precio de los inmuebles del 2007.

Según la Sociedad de Tasación “la bajada de precios podría empezar a hacer atractiva la vivienda residencial para los grupos de inversión internacionales”. Un buen augurio cuyo reverso estará en el mayor esfuerzo que deberán hacer las familias para adquirir vivienda en el 2013.

Brotos verdes

Debemos referirnos a las exportaciones porque han protagonizado la gran noticia del 2012. Efectivamente, es en la venta a otros países donde se sitúan los brotes verdes. El aumento de las exportaciones ha permitido que la balanza comercial española haya registrado los mejores datos en 40 años. Con mucho dolor, el país ha recuperado unos ratios muy notables de competitividad.

Mantener el impulso todo lo posible es el gran reto para que España levante el vuelo este año. Habrá que ver que medidas toma el Gobierno para ello y si los bancos van a abrir por fin el grifo de los créditos.



NUEVA PÁGINA WEB
www.inmoexpertos.com
 Todo lo que necesitas con un solo click

Diez motivos para el optimismo

Según un informe especial del diario económico Expansión, realizado con el asesoramiento del IESE, el Consejo Consultivo de Fundación de Cajas de Ahorros (Funcas) y el BBVA Research, hay diez motivos para el optimismo y que van a ser claves en el 2013 para la recuperación económica.

Algunos de ellos son aún muy embrionarios, como los efectos positivos de la reforma laboral. Otros, como el incremento de las exportaciones o el récord turístico de 2012, son hechos que van a tener su reflejo alcista este 2013. El año 2012 quedó atrás con sus duros ajustes y reformas. Y el 2013 empieza a ofrecer resultados tangibles en la batalla contra el déficit público, según este informe.

1. De momento, se aleja el fantasma del rescate.

2. El déficit público se empieza a corregir y se reduce.

3. Los inversores extranjeros vuelven a comprar deuda pública española y el Tesoro cuenta con un colchón de 10.000 millones de euros para 2013.

4. Según los expertos, la banca encarrila su recuperación con la reforma del sistema financiero y la creación del banco malo.

España ha entrado en la recta final del proceso de saneamiento y recapitalización de su sistema financiero, esencial para restablecer el flujo crediticio.

5. Empresas y familias reducen su fuerte endeudamiento.

Según el Banco de España, la deuda de las familias volvió a descender en la tasa interanual en el mes de noviembre de 2012, con una caída del 3,6%, hasta los 840.792 millones de euros. Se mantiene en los niveles previos a la crisis, en el año 2007.

6. La bolsa española gana atractivo de cara al 2013 y podría subir más de un 8%.

7. El sector exterior tira de la economía y ya exportamos más de lo que importamos. La fortaleza del sector exterior ha amortiguado la caída del PIB.

8. El turismo bate récords en 2012. El año pasado 58 millones de turistas visitaron España.

9. Los inversores industriales vuelven a España, especialmente el sector del automóvil. La progresiva mejora de la competitividad empieza a incentivar la llegada de inversión industrial a nuestro país.

10. La reforma laboral. Según el informe de Expansión, la polémica y dolorosa reforma laboral ha sentado las bases para la creación de empleo. Se han eliminado muchas de las rigideces endémicas del mercado español de trabajo, hecho que debería favorecer la creación de empleo cuando llegue la reactivación.

El ajuste de los precios alcanza el 33,5% desde 2007

Según el último estudio de la Sociedad de Tasación, desde que el valor de las viviendas nuevas alcanzó su punto más alto, en 2007, el precio acumula un ajuste del 33,5%. Durante el 2012, el precio de la vivienda nueva cayó en todas las comunidades autónomas y en todas las capitales de provincia.

El precio medio de la vivienda nueva en las capitales de provincia bajó un 6,9% en 2012, hasta situarse en 2.212 euros por metro cuadrado. Un piso de tipo medio de 90 metros cuadrados tendría actualmente un precio de 199.100 euros.

Por autonomías

Los mayores descensos correspondieron a: Navarra (-12,6%), La Rioja (-11,6%), y Castilla-La Mancha (-10,2%), las únicas regiones donde la contracción de los precios superó los dos dígitos.

Los menores descensos, se registraron en País Vasco (-4,1%), Canarias (-5,2%), Galicia (-5,6%) y Asturias (-5,7%).

Capitales de provincia

Las que se anotaron las mayores disminuciones en el precio de la vivienda nueva fueron Pamplona (-12,6%), Albacete (-12,3%), Logroño (-11,6%) y Soria (-11,2%), y las que registraron los descensos menos acusados fueron San Sebastián (-2,7%), Palencia (-3%) y Segovia (-3,2%).

Las ciudades más caras

San Sebastián, Barcelona, Bilbao y Madrid son las capitales de provincia con el metro cuadrado más caro, por encima de la media nacional de 2.212 euros. Murcia, Cáceres, Badajoz, Pontevedra, Jaén, Cuenca, Lugo y Ciudad Real son capitales donde el valor medio no llega a 1.400 euros por metro cuadrado.

Británicos, franceses y rusos, los extranjeros que más compran

El Ejecutivo quiere aprovechar el “tirón” para favorecer la venta de 250.000 casas turísticas

Elisabet Carvajal

Las ventas de casas a extranjeros repuntan y constituyen una luz esperanzadora para este nuevo año a tenor del cierre de operaciones durante el 2012. También son motivo para la esperanza económica para el sector inmobiliario las tendencias detectadas de nuevos inversores emergentes interesados por la compra de vivienda turística en España, especialmente los rusos .

Según informaba el diario Cinco Días en su edición del 31 de diciembre de 2012, las últimas cifras de los notarios constatan que los rusos son ya la tercer mercado en importancia en lo que se refiere a la compra de vivienda en España por parte de extranjeros. Los rusos se sitúan sólo por detrás de británicos y franceses, desbancando a los alemanes. También se detectan otros mercados emergentes, como los compradores chinos y en menor medida noruegos, belgas y suecos.

Permisos de residencia por compra de vivienda

Estas cifras explican que el pasado mes de noviembre el Gobierno anunciase su voluntad de poner en marcha la concesión de permisos de residencia a los extranjeros en España que comprasen una vivienda de al menos 160.000 euros. La noticia provocó un gran revuelo y según fuentes oficiales pretende dar salida a parte de las residencias turísticas.

Se calcula que unas 250.000 casas, del actual stock de 700.000 viviendas, podrían cumplir con los requisitos de buena localización, óptima relación calidad precio y atractivos suficientes para los nuevos residentes extranjeros



La Costa del Sol (Málaga) y la Costa Blanca (Alicante), las zonas costeras del Mediterráneo preferidas por los compradores extranjeros.



Adquisiciones de viviendas turísticas entre enero y septiembre de 2012:

Mercado de origen**	Tendencia	Total viviendas adquiridas	Preferencias compra
Británicos	=	4.282 vvd.	Sol y playa. Arco Mediterráneo*
Franceses	↓	2.626 vvd.	Sol y Playa Arco Mediterráneo*
Rusos	↑	2.514 vvd.	Sol y Playa Arco Mediterráneo*
Alemanes	↓	2.091 vvd.	Sol y playa Arco Mediterráneo*
Chinos	↑	1.325 vvd.	Sol playa + lujo Barcelona y Madrid

Fuente: Cinco Días

*Preferentemente Costa Blanca y Costa del Sol.

**Otros inversores destacados y subiendo: Noruegos, Suecos y Belgas

La Certificación Energética en Edificios Existentes, aún en tramitación, se retrasa

La normativa que obligará a informar de la clasificación energética para comprar y alquilar, pendiente de la aprobación del Consejo de Ministros

Elisabet Carvajal

El Real Decreto de Certificación Energética en Edificios Existentes sigue en tramitación y está pendiente de su aprobación por parte del Consejo de Ministros. Una vez aprobado, el paso siguiente será su publicación en el BOE, y su entrada en vigor será 20 días después de su anuncio en el Boletín Oficial del Estado. La expectativa creada ante la llegada de la nueva normativa prevista para principios de este ejercicio sigue en pie dada la relevancia de las medidas. Estas afectan especialmente a los agentes inmobiliarios, entre otros colectivos, pues obligará a incluir la clasificación energética de los inmuebles o locales comerciales en la publicidad tanto la compra como el alquiler de una vivienda, o bien el traspaso en caso de locales.

Fuentes del Ministerio de Industria, Energía y Turismo informan que no se puede avanzar cuando podría aprobarse dado de que se trata de un Real Decreto complejo que afecta a diferentes ministerios. El certificado ya es obligatorio en las viviendas de obra nueva, pero en el 2013 (la previsión de su entrada en vigor era el 9 de enero pero se ha retrasado y aún está en proceso de tramitación) lo será para todas las viviendas para que puedan ser puestas a la venta o alquiler.

La Etiqueta Energética para los edificios

El Certificado de Eficiencia Energética del Edificio contará con una Etiqueta Energética parecida a la que exhiben los electrodomésticos. Los valores expuestos de forma gráfica en la etiqueta se determinarán "calculando o midiendo la energía consumida anualmente por el edificio en unas condiciones normales de funcionamiento y ocupación", según indica el Real Decreto en tramitación.

Entre otros aspectos, se medirá la energía consumida en calefacción, refrigeración, ventilación, producción de agua caliente sanitaria e iluminación, y la calidad de aire interior. Los informes serán realizados por técnicos cualificados y los cálculos se realizarán con programas informáticos unificados por el Ministerio de Industria.

A las viviendas más eficientes, y que por tanto proporcionan mayor ahorro energético, les corresponderá la calificación A y a las menos eficientes, la G. Especialistas en

esta materia afirman que una vivienda de tipo A gasta como mínimo un 70% menos en energía para mantener los niveles de confort en su interior y que son edificios de consumo energético casi nulo. Sin embargo, según datos del Ministerio de Fomento, el 60% del parque de viviendas (26 millones) en España se ha construido sin ninguna normativa mínima de eficiencia. Un 58 % de los inmuebles españoles tienen más de 30 años y unos seis millones superan los 50 años de antigüedad, con un alto grado de ineficiencia energética.

La eficiencia energética del inmueble pasará a ser un atributo importante más a tener en cuenta por el comprador, igual que se consideran la superficie útil, el precio o la situación. También será un valor importante para el agente inmobiliario en el momento de la captación del inmueble.

Recordamos que la revista Expertos Inmobiliarios del mes de septiembre de 2012, ofrecía una amplia información sobre la nueva normativa y sus efectos para los agentes inmobiliarios.

http://www.inmoexpertos.com/files/revista/2012_87.pdf

Nuevo Plan Estatal de Vivienda 2013-2016

Mientras la entrada en vigor del Real Decreto de Eficiencia Energética se retrasa, el Ministerio de Fomento trabaja en el borrador del Plan Estatal de Vivienda 2013-2016 que podría ser aprobado a través de un Decreto Ley el próximo mes de febrero. El nuevo Plan destinará la mayor parte de sus recursos a ayudas al alquiler en función de la renta y a la rehabilitación de edificios, viviendas y barrios.

El Ministerio de Fomento estudia los criterios concretos para fijar las ayudas, que estarán asociadas a los ingresos familiares, al número de miembros que ocupen la vivienda y al coste de la renta (en la que se fijará un porcentaje máximo a subvencionar y una cuantía máxima a pagar). Según el borrador, la renta de alquiler no debe superar los 600 euros mensuales, la ayuda sólo podrá subvencionar el 40 % de esta renta con un límite máximo de 2.400 euros anuales y los ingresos totales de los inquilinos deben ser iguales o inferiores a unos 19.000 euros anuales.



Nuestros breves

Reunión Tenerife

El pasado 17 de enero tuvo lugar una reunión en Tenerife convocada por el delegado territorial, Isidro Martín, para preparar el nuevo año, cursos, programa, etc. Os animamos a todos para que os reunáis y no hagáis llegar vuestras peticiones para el 2013.

Firma del Convenio con la Sociedad de Desarrollo de Santa Cruz de Tenerife

El convenio consiste en remitir a los afiliados de la Asociación aquellas empresas o particulares que soliciten información o peticiones cuyo ámbito de

actuación éste relacionado con operaciones inmobiliarias, entre otras, arrendamientos o compra venta de locales, edificios, nave industriales, suele edificable, y cualquier operación relacionada con el ámbito inmobiliario.

El Facebook de la Apei ya cuenta con cerca de 300 amigos

www.facebook.com/ExpertosInmobiliarios, la fanpage en Facebook de la Asociación, ya cuenta con cerca de 300 amigos. La Apei puso en marcha hace un año este canal de comunicación para favorecer un mayor contacto con y entre sus miembros, así como con el colectivo de profesionales del sector en

general para favorecer las sinergias. A través de la página, los fans están al corriente de los cursos y toda la actividad que se realiza desde la Asociación. También sirve de plataforma de difusión de noticias relevantes para el sector profesional de la mediación inmobiliaria.

Este año, la Apei intensificará su presencia en la redes sociales, especialmente Facebook y Twitter. Los asociados interesados en unirse a la fanpage sólo tiene que entrar en la pagina Wwww.facebook.com/ExpertosInmobiliarios y pinchar en "me gusta". También pueden acceder a la fanpage de forma cómoda desde el portal www.inmoexpertos.com.

Apei en los medios

En estas primeras semanas del año, la Asociación ha colaborado con el delegado territorial de Granada con el objetivo de dar a conocer la Apei entre los medios de comunicación y la población en general de esta provincia. De este modo pretendemos también ayudar al crecimiento de la Asociación en Granada.

Raúl Ortiz, como miembro de la Apei, valoró a través de un comunicado la situación del alquiler de viviendas y locales para el 2013 en Granada y su Área Metropolitana. Los medios más importantes de la zona, como los periódicos **Granada Hoy** y **El Ideal**, tanto en papel como en sus ediciones digitales, y **Canal Sur** se hicieron eco de la noticia.

12 | GRANADA |

Los precios de los alquileres alcanzarán este año «mínimos históricos» en Granada

Según el delegado de la Asociación de Expertos Inmobiliarios, caerán un 30% con respecto a 2010

de R. I.

GRANADA. Los precios de los alquileres, tanto de viviendas como de locales comerciales, van a seguir a la baja a lo largo del 2013 en Granada y su área Metropolitana, según el delegado territorial de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei), Raúl Ortiz. Los precios podrían situarse en «mínimos históricos» a causa del exceso de oferta tanto de vivienda de alquiler como en venta.

Raúl Ortiz, con 25 años de trayectoria como agente inmobiliario, indica que durante los años 2011 y 2012 el precio de los alquileres de los locales comerciales cayó un 25%. Sitúa cerca de un 20% la bajada en el caso de los alquileres de viviendas. En 2013 los precios podrían situarse hasta un 30% por debajo de los de hace 3

años, según pronostica. «Hablamos de mínimos históricos propiciados en el exceso de oferta y la baja demanda», indica Ortiz. «Pisos en el área Metropolitana que se alquilaban a 400 euros, ahora ya están en los 295 euros». En lo relativo a locales comerciales, Ortiz apunta que «en el centro de Granada, un local que tenía un alquiler de 2.300 euros en 2010, ahora, a primeros de enero, ya está en 1.500».

Menos estudiantes

La presencia de universitarios foráneos se ha reducido en Granada en unos 2.500 estudiantes en dos años a causa del encarecimiento de las tasas. Por este motivo existe ahora una elevada oferta de alquiler que «por el momento no parece tener salida», explica Ortiz. A estas viviendas se suman además los pisos sin vender del área Metropolitana granadina que, según Ortiz, «se sitúan entre 2.000 y 2.500 pisos». Aunque en Granada capital casi no hay inmuebles en venta porque a diferencia de la zona metropolitana apenas se ha construido

en los últimos 10 años». Raúl Ortiz es también miembro de la junta directiva de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, organización creada en 1990, y actualmente uno de los colectivos de mediadores inmobiliarios más importantes de España con más de 1.200 agencias en activo asociadas. Ortiz, como delegado territorial, lidera en Granada el proyecto de la bolsa de inmuebles compartidos que esta asociación desarrolla en diferentes localidades españolas para impulsar el cierre de operaciones.

El proyecto se basa en la colaboración entre agentes inmobiliarios de una misma zona geográfica que comparten su cartera de inmuebles a través de un software común. «Los agentes inmobiliarios debemos adaptarnos a estas nuevas formas de trabajo si queremos seguir siendo competitivos y seguir como mediadores inmobiliarios». La IC Granada, como se denomina esta plataforma, lleva sus primeros meses en funcionamiento y está integrada por 15 agentes inmobiliarios. «Ya hemos realizado varias operaciones con éxito», asegura Ortiz.



Los tramos son el de los largos viaductos de Lober y el del accidente mortal en la A7

Dos tramos de autovía acabados en 2009 costarán 60 millones extra
En 2013 se pagarán 43 millones por la subida de los precios durante los años de construcción

El PP asegura que los socialistas demoraron el pago adicional
La diputada del PP por Granada, Concha de Santa Ana, justificó que la revisión de precios se realizó durante el final de los trabajos en el túnel de la A702, cuando el Gobierno del PSOE estaba demorando su pago hasta la liquidación definitiva de la obra que se está haciendo en esta zona. La revisión de precios se realizó con un presupuesto de 132 millones de euros. La obra se dio a licitar en mayo de 2009. En su momento se esperaba que los precios fueran más baratos que los actuales. «No parece haber un ajuste de precios que justifique

una revisión de 60 millones de euros», indica la diputada socialista. La obra se dio a licitar en mayo de 2009. En su momento se esperaba que los precios fueran más baratos que los actuales. «No parece haber un ajuste de precios que justifique una revisión de 60 millones de euros», indica la diputada socialista. La obra se dio a licitar en mayo de 2009. En su momento se esperaba que los precios fueran más baratos que los actuales. «No parece haber un ajuste de precios que justifique una revisión de 60 millones de euros», indica la diputada socialista.

El precio del alquiler de vivienda alcanzará «mínimos históricos» en Granada este año

Los precios del alquiler, tanto de viviendas como de alquileres comerciales, van a seguir a la baja en 2013 tanto en la capital granadina como en el Área Metropolitana. Así lo aseguró ayer el delegado territorial de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios

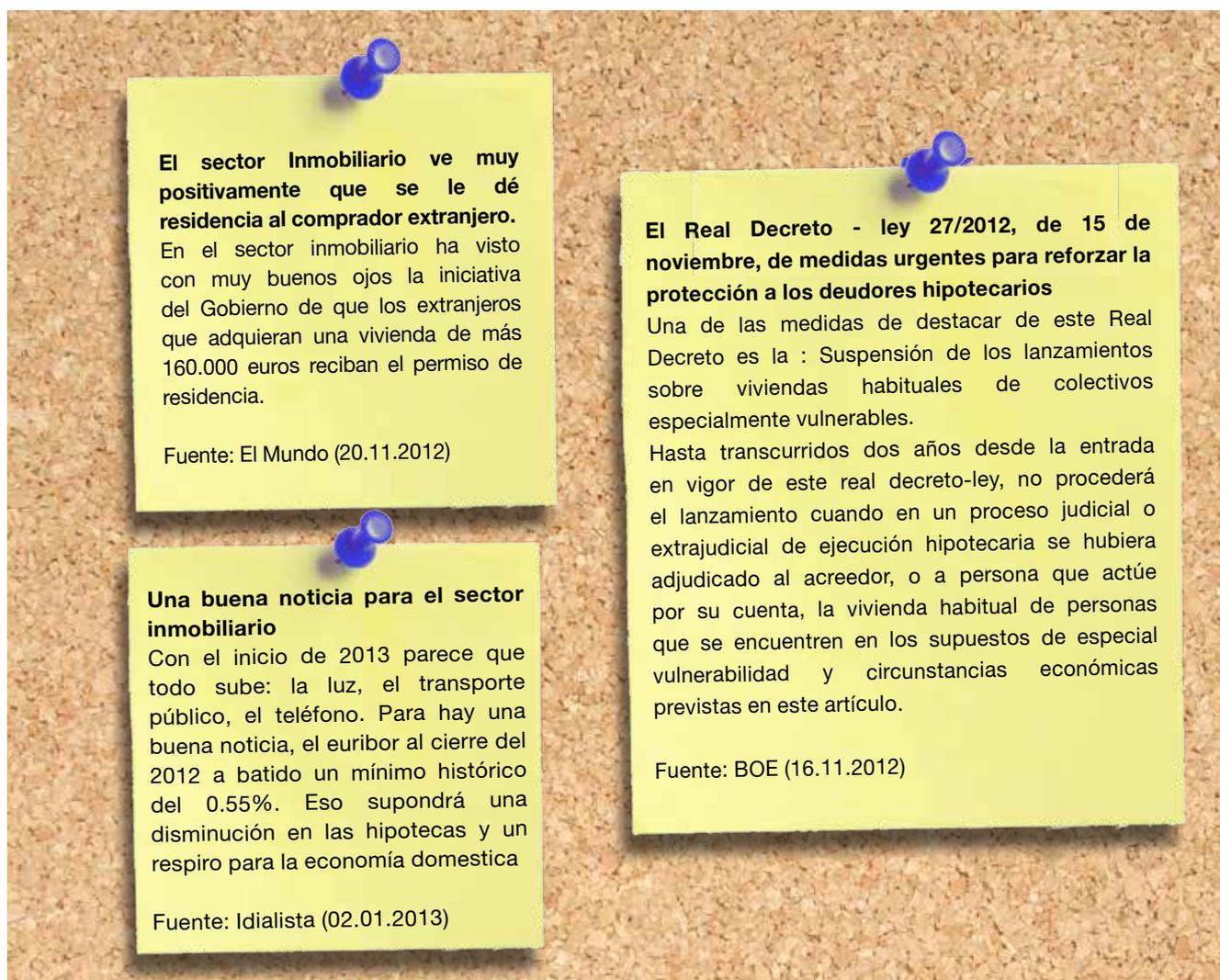
(Apei), Raúl Ortiz, que indicó que los precios podrían situarse en «mínimos históricos» a causa del exceso de oferta tanto de vivienda de alquiler como en venta.

A lo largo de 2011 y 2012, los precios de los locales comerciales han caído alrededor de un 25%, mientras que los de la vivienda se han reducido un 20%. Para 2013,

según Ortiz, el coste de la vivienda de alquiler podría situarse un 30% por debajo de los de hace tres años. «Pisos en el Área Metropolitana que se alquilaban a 400 euros, ahora ya están en los 295», indicó el delegado territorial de Apei. En cuanto a los locales comerciales, «en el centro de Granada un local que tenía un alquiler de

parece tener salida», explicó Ortiz. A estas viviendas se suman además los pisos sin vender del área Metropolitana, que se cifran entre 2.000 y 2.500. El delegado territorial de la Apei lidera en Granada una plataforma de inmuebles compartidos con otros agentes andaluces para favorecer su venta, un proyecto basado en la colaboración de agentes inmobiliarios y que persigue la adaptación de estos profesionales a los nuevos tiempos con nuevas formas de trabajo que garanticen la competitividad y la continuidad en el sector.

Leyes, reglamentos, subvenciones



Economía

Tipos de Referencia OFICIALES, Noviembre 2012

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	2,861
De cajas de ahorro	3,336
Del conjunto de entidades de crédito	2,992
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	4,725
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	0,588
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	0,588

Índice de Precios de Consumo IPC NOVIEMBRE 2011 - NOVIEMBRE 2012

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Junio 2011 a Junio 2012 (Base 2011)	1,9
Julio 2011 a Julio 2012 (Base 2011)	2,2
Agosto 2011 a Agosto 2012 (Base 2011)	2,7
Septiembre 2011 a Septiembre 2012 (Base 2011)	3,4
Octubre 2011 a Octubre 2012 (Base 2011)	3,5
Noviembre 2011 a Noviembre (Base 2011)	2,9

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

2,9%

Mundo digital

Mensajería instantánea

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



Hace un par de años largos que whatsapp se empezó a popularizar entre los estudiantes españoles. Esta aplicación venía instalada en las Blackberry y permitía enviar mensajes de texto gratuitos.

Rápidamente se empezó a popularizar en otros sectores de la población, llegando a utilizarse en el ámbito laboral para sustituir a muchos e-mails o llamadas. A parte de la gratuidad de los mensajes, aporta otras ventajas sobre los SMS, y es la posibilidad de crear grupos, añadir iconos o poder mostrar un estado junto con una imagen. Ha sido tal la popularidad de esta app que ha movilizó a sectores de la población, que se podría decir que no estaban tecnológicamente al día, para comprar un teléfono inteligente y poder disponer de Whatsapp. Por dar un dato sobre la aceptación de este programa, al día mueve alrededor de 10.000 millones de mensajes.

Hay otras alternativas a esta aplicación, sin ir más lejos, Apple en sus iPhone permitía enviar mensajes gratuitos a otros iPhone de manera gratuita, utilizando para ello la dirección de e-mail en vez del número de teléfono. Este verano, junto con la actualización de sus sistemas operativos, desde un Mac también se pueden enviar y recibir mensajes, sincronizándose estos con los que hay en el iPhone, de manera que podías comenzar una conversación en el ordenador y continuarla en el teléfono. La principal desventaja del sistema de Apple, es que sólo te puedes comunicar con otros usuarios que dispongan de un iPhone o un Mac, mientras que Whatsapp es multiplataforma y puede funcionar en casi todos los teléfonos inteligentes, aunque no puede utilizarse desde un ordenador, por lo menos no con una aplicación de la compañía, aunque si hay aplicaciones de terceros que lo permiten.

El último en discordia, que parece que entra con fuerza es Line. Esta aplicación de mensajería también es multiplataforma con respecto móviles, y a demás puede utilizarse también desde ordenadores, lo cual es una ventaja sobre Whatsapp. A parte también permite realizar llamadas y videollamadas gratuitas a través de voz IP, cosa que Whatsapp no permite ni de momento tiene planes para ofrecer este servicio. A parte de estas aplicaciones que he mencionado hay muchas otras alternativas, pero el problema es que entre ellas no se pueden comunicar, por lo que si alguien quiere comunicarse con nosotros a través de Line, si queremos recibir sus mensajes, no nos quedará otra alternativa que instalarnos también esa app.

En definitiva, a la hora de decantarnos por una u otra aplicación, más que valorar sus prestaciones y servicios, quizá lo que debemos tener en cuenta son las app que utilizan las personas con las que nos comunicamos con frecuencia. Aunque lo más probable es que en breve todos tengamos instaladas en nuestro móvil más de una app de mensajería instantánea.

Agenda

Agenda de Expertos 2013

Enero

- 17/01: Reunión Expertos Tenerife
- 25/01: Seminario - Captación en Exclusiva en Barcelona

Febrero

- 22/2: Seminario - Dossier Profesionales para Captar y Vender
- Curso de Facebook para Expertos Inmobiliarios, en Granada

Marzo

- 22/03: Seminario - Negociación y Cierre

Agenda Ferias Inmobiliarias 2013

Marzo

- 12/05/2013 - 14/05/2013: Urbe 2013: Feria Inmobiliaria del Mediterráneo - Valencia
- 23/05/2013 - 26/05/2013: SIMA 2013, Salón Inmobiliario de Madrid

Octubre

- 31.10.2013 / 03.11.2013: Meeting Point: Salón Inmobiliario de Barcelona

Noviembre

- 21.11.2013 / 24.11.2013: Salón Inmobiliario 2013 Ourense

DISFRUTE DE SU TIEMPO, CONFIANDO SUS GESTIONES A UN EXPERTO INMOBILIARIO



POR EXPERIENCIA

profesionales rigurosos y de reconocida trayectoria en el sector

POR SEGURIDAD

con asesores jurídicos que les respaldan, con seguro de RC profesional

POR TRANQUILIDAD

avalados por convenios con algunas Uniones de Consumidores y por una Asociación Profesional que se rige por un código deontológico

POR COBERTURA

pertenecen a una gran red de profesionales independientes que comparten cartera de inmuebles

POR TRANSPARENCIA

sólo agrupamos a los profesionales serios del sector

INFÓRMATE EN:
www.inmoexpertos.com

O LLAMANDO AL:
933 170 809



ASOCIACIÓN
PROFESIONAL
de EXPERTOS
INMOBILIARIOS