



¿LA LEY DE LA VIVIENDA FRENARÁ LOS PISOS PATERA?

PAG. 8, 9 Y 10



CONSUMO

PAG. 4
Las familias emplean más del 43% de su renta bruta a la compra de vivienda.



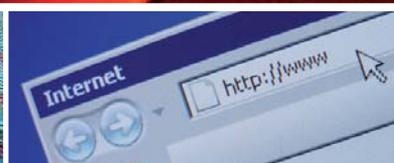
FISCAL

PAG. 7
Renuncia a la exención del IVA en una comunidad de bienes.



INFORMACIÓN

PAG. 11 y 12
España a la vanguardia de la nueva arquitectura internacional.



INTERNET

PAG. 16
Conozca de primera mano las páginas web de otros asociados y anímese a colaborar con ellos.



AL MAL TIEMPO BUENA CARA

El pasado mes de Enero, la Asociación se vio obligada a suspender la reunión que tenía en San Sebastián con todos los Asociados de Euskadi, debido a las inclemencias del tiempo. Finalmente, dos semanas después, tuvo cabida tan esperada cita, destacando positivamente la mayoritaria acogida de profesionales. Entre todos expusimos nuestras inquietudes, comentarios e ideas sobre la actuación en el mercado inmobiliario y el futuro del mismo.

Porqué en esta época de recesión comprobamos la importancia, que se daba a la regulación del sector, un tema pendiente desde hace tiempo y que se ha retomado, quizás, con más interés que nunca. Son muchos los intermediarios que piensan que este hecho eliminará la tan temida competencia inmobiliaria, al exigir ciertas condiciones que hagan menos viable el mantenimiento de una oficina.

Personalmente no pienso que la regulación se vaya a realizar para estos fines, nosotros creemos que servirá para reforzar la credibilidad y seguridad que tienen los clientes al acudir a nuestras oficinas. Desde estas líneas, opino que lo que verdaderamente quitará intermediarios será la falta de profesionalidad y una futura sequía de ideas, de la que tenemos que huir, cuidando y mejorando multitud de aspectos, con el fin de ofrecer cada vez mejor servicio, tanto en el campo profesional, como en el personal. En relación a lo anteriormente citado, aprovecho para animar a nuestros asociados a acudir a los cursos que prepara la Asociación, con el fin de actualizar nuestros conocimientos.

Por otro lado, en breve recibiréis información, de varios convenios que está negociando la Asociación para, como os decía, poder dar un mejor y más completo servicios a vuestros clientes y así sobrellevar mejor esta época de reajuste que parece ser está experimentando el sector.

Óscar Martínez Solozábal
Presidente

Revista Expertos Inmoiliarios. Año V, número 47. Marzo de 2007.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal **Vicepresidente** José Tomás García Zabalza **Secretario General** José Luis Marroquín Cornejo **Tesorero** Pedro José Arellano Pérez **Vocales** Pedro Arcocha Echebarría, M^a Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M^a Nieves Atienza Tosina, M^a Dolores Marchal Cabrera. **Gerente** Nuria Alcalá Piñol. **Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1^o 5^a. 08010 Barcelona Tel. 902 30 90 20 Fax 902 30 90 21 **Web** www.inmoexpertos.com **Mail** administracion@inmoexpertos.com **Redacción** María José Luna **Diseño** Oxigen comunicació gráfica **Colaboraciones** Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Farnós-Franch Asesores Asociados **Fotografías** página 12 Rafael Vargas. Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.

SUMARIO

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

PÁGINA 3 NUEVO ÉXITO DE FORMACIÓN: CAPTACIÓN. ENCUENTRO CON LOS EXPERTOS DE PAÍS VASCO Y NAVARRA

PÁGINA 15 MOBILE WEB 2.0

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 4 LAS FAMILIAS EMPLEAN MÁS DEL 43% DE SU RENTA BRUTA A LA COMPRA DE VIVIENDA

PÁGINA 5 PÓLIZA DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL

PÁGINA 8 LOS MUNICIPIOS ESPERAN UNA LEY DE VIVIENDA QUE FRENE LOS PISOS PATERA

PÁGINA 11 ESPAÑA A LA VANGUARDIA DE LA NUEVA ARQUITECTURA INTERNA-CIONAL

PÁGINA 13 CÓMO SER "BUEN VENDEDOR" Y NO MORIR EN EL INTENTO

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6 SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE ALICANTE DE 10 DE MAYO DE 2006

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7 RENUNCIA A LA EXENCIÓN DEL IVA EN UNA COMUNIDAD DE BIENES

EXPERTOS EN ACCIÓN

PÁGINA 14 ANECDOTARIO

EXPERTOS EN LA RED

PÁGINA 16 PÁGINAS WEB

BIENVENIDOS

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

JOSÉ MANUEL VÁZQUEZ
CABEZA

Número afiliado: 2310
Población: Sevilla
Provincia: Sevilla

ANA GUIASADO LEÓN

Número afiliada: 2311
Población: Villanueva
de la Serena
Provincia: Badajoz

LUIS FERNANDO IRIONDO
ZUBIAURRE

Número afiliado: 2312
Población: Alesanco
Provincia: La Rioja

INMA NAVARRO RODRÍGUEZ

Número afiliada: 2313
Población: Sabadell
Provincia: Barcelona

FERNANDO RUIZ ELVIRA

Número afiliado: 2314
Población: Logroño
Provincia: La Rioja

ALBERTO ALIAGA LAVEDA

Número afiliado: 2315
Población: Badalona
Provincia: Barcelona

ALBERTO LATORRE
ANASTASIO

Número afiliado: 2316
Población: Zaragoza
Población: Zaragoza

NUEVO ÉXITO DE FORMACIÓN: CAPTACIÓN DE EXCLUSIVAS Y TALLER INFORMÁTICO

Los días 2 y 23 de Febrero tuvieron lugar en Barcelona y Madrid, respectivamente, las 1as jornadas de formación previstas para este 2007, sin contar las últimas convocatorias del curso de técnicas de venta de Granada y Tenerife del mes de enero.

Éxito total de participación una vez más. Así que como siempre, gracias.

De igual modo que se hizo el año pasado con el curso de técnicas de venta, si creéis que estos seminarios pueden tener buena acogida en vuestra comunidad, sólo debéis pedirnoslo y ayudarnos a coordinar las jornadas, como han hecho ya los compañeros de Castilla-León, Aragón y Andalucía.

ENCUENTRO CON LOS EXPERTOS INMOBILIARIOS DEL PAÍS VASCO Y NAVARRA

Tras un primer intento frustrado debido al fuerte temporal que recorrió toda España a finales de enero, por fin pudimos celebrar el encuentro con los compañeros de Navarra y País Vasco en San Sebastián, el pasado día 07 de Febrero.

Aprovechamos estas líneas para dar las gracias a Miguel Sáizar, delegado de Guipúzcoa, quien promovió el encuentro y formó parte activa en la organización del evento.



Tras una mañana intensa que empezó con un amplio repaso a las utilidades de la web de la Asociación, además de puntualizar sobre todas las actividades programadas para 2007 y las novedades que en breve podremos oficializar, tuvo lugar un almuerzo de hermandad.

Por la tarde, J. Manuel Pernas, nuestro asesor jurídico dio una charla sobre los problemas más habituales de las inmobiliarias además de tratar la LOPD y la ley de blanqueo de capitales. La jornadas se cerraron con la intervención de nuestro presidente, Oscar Martínez, que comentó y debatió con los presentes, la futura "regulación del sector".

LAS FAMILIAS EMPLEAN MÁS DEL 43% DE SU RENTA BRUTA A LA COMPRA DE VIVIENDA

A LOS ÚLTIMOS DATOS CONOCIDOS SOBRE EL NUEVO AUMENTO DEL PRECIO DE LA VIVIENDA SE SUMAN ESTE VIERNES LAS REVELACIONES DEL BANCO DE ESPAÑA QUE APUNTAN A QUE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS DESTINARON EL 43.3% DE SU RENTA BRUTA DISPONIBLE A FINANCIAR LA COMPRA DE VIVIENDA AL CIERRE DE 2006.

En el 2006 se incrementó un punto y medio respecto al tercer trimestre de 2005, alcanzando la tasa más alta de toda la serie histórica. Este porcentaje contrasta con el 36.8% de la renta bruta familiar que era necesario destinar a tal fin en 2005 y con el 35% que destinaban las familias a la compra de vivienda en 2004.



LD (Europa Press). Los datos de la autoridad monetaria indican que el endeudamiento de los hogares por la compra de vivienda continúa creciendo de forma paulatina, a pesar de que el encarecimiento de los inmuebles se está moderando en los últimos trimestres y de que el Euribor seguirá subiendo. De hecho, el importe medio de las hipotecas constituidas sobre viviendas se situó en 142.930 euros en octubre, lo que supone un incremento del 12,2 por ciento respecto al mismo mes de 2005 y un 1,6 por ciento inferior al registrado en septiembre, según la última Estadística de Hipotecas publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Igualmente, el precio de la vivienda libre se situó en una media de 1.990,5 euros por metro cuadrado a cierre del año 2006, lo que supone un incremento del 9,1 por ciento respecto al año 2005 y del 1,6 por ciento en el conjunto del cuarto trimestre, según datos del Ministerio de la Vivienda. De esta forma, en el año 2006 el precio de una vivienda de tipo medio (93,75 metros cuadrados) era 7,1 veces superior

(6,8 veces en 2005 y 6,2 veces en 2004) a la renta bruta disponible de un hogar mediano, con lo que el esfuerzo anual de las familias para financiar la compra de su vivienda ha seguido creciendo en los últimos ejercicios, si bien se ha estabilizado en los últimos trimestres.

Descontando las deducciones de las que se benefician las familias por compra de vivienda a través del IRPF (un 15 por ciento con carácter general hasta un máximo de 9.015 euros anuales), los hogares destinaron el 30,4 por ciento de su renta bruta disponible a financiar la adquisición de su vivienda durante pasado año, cifra también superior al 25,7 por ciento que fue necesario en el año 2005. Estos datos están en línea con el incremento del 20,2 por ciento del endeudamiento de las familias por la compra de vivienda al finalizar el mes de noviembre, hasta los 560.134 millones de euros, aumento que, sin embargo, es el más bajo desde 2003, año en que el endeudamiento de los hogares por la compra de vivienda aumentó un 21,6 por ciento en tasa interanual.

■ CAE EL AHORRO FAMILIAR

La deuda de los hogares españoles continúa la senda ascendente registrada en los últimos años, al tiempo que el ahorro familiar se sitúa en mínimos históricos, lo que hace más vulnerables las decisiones de gasto de los hogares ante un más que probable aumento de los tipos de interés en el medio plazo. Además, España cuenta con el mayor porcentaje de créditos hipotecarios a tipos de interés variable en Europa, ya que superan el 90 por ciento de los préstamos contratados, según el INE. En cualquier caso, datos de la Asociación Hipotecaria Española (AHE) indican que la morosidad de los créditos hipotecarios continúa siendo muy pequeña (0,404 por ciento en el tercer trimestre de 2006).

PÓLIZA DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL, 2ª PARTE

CUÁNDO DECLARAR EL SINIESTRO A LA COMPAÑÍA

Ya en la revista del mes de noviembre os explicamos como comunicar a la compañía aseguradora un posible siniestro, y os apuntamos también cuándo. Pero observamos con preocupación como algunos siniestros son rechazados por parte de la Aseguradora debido a que no se respeta el periodo de comunicación.

A continuación nos permitimos recordarte las dos normas básicas que debemos tener presentes todos los afiliados, para evitar esta situación:

1. Hay que declarar los siniestros en el momento en que tenemos noticia de que puede haber una reclamación contra nosotros.

Esta cuestión es muy importante, ya que la póliza cubre las reclamaciones recibidas durante el periodo de vigencia de la póliza. La fecha que determina la existencia de un siniestro es aquella en la que el asegurado tiene conocimiento de una reclamación. Si recibimos una reclamación y la comunicamos tarde, fuera del periodo anual de cobertura, estará excluida de la póliza y la Compañía rechazará hacerse cargo del siniestro.

Hemos de declarar a través del parte de siniestro cualquier hecho o circunstancia que razonablemente pensemos que puede dar lugar a una reclamación, ahora o en el futuro. En caso de duda, es mejor comunicarlo siempre. En el momento que tengamos conocimiento de cualquier circunstancia o incidencia que pueda dar lugar a una reclamación escrita, debemos comunicarlo.

2. No podemos reconocer la responsabilidad ni llegar a un acuerdo sin el consentimiento expreso de la Compañía.

La Compañía es la que, en caso de siniestro, se va a hacer cargo del pago de la indemnización. Por tanto, es ella quien debe valorar si existe o no responsabilidad. Así, en caso de que considere que no hay responsabilidad, defenderá al asegurado con su equipo de abogados y, en caso de que estime que sí la hay, indemnizará al perjudicado y negociará con él el pago de una indemnización.



Por eso, quien debe hacerse cargo de la negociación y alcanzar acuerdos es la Compañía. Si lo hacemos nosotros por nuestra cuenta, la Compañía puede rechazar la cobertura del siniestro.

Respetando estas dos normas básicas, evitaremos que algunos siniestros sean rechazados por la Compañía a pesar de ser supuestos que deberían quedar cubiertos.

VENTA DIRECTA POR EL VENDEDOR TRAS HABER SIDO PRESENTADO EL COMPRADOR POR INMOBILIARIA

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE ALICANTE DE 10 DE MAYO DE 2006

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

Esta Sentencia trata el siguiente supuesto: una Inmobiliaria, que tenía un encargo de venta por parte del propietario de un inmueble, llevó a un comprador interesado, en tres ocasiones diferentes, a visitar el piso. La operación, sin embargo, no se concluyó en ese momento. Tiempo después, una vez vencido el plazo del encargo, el vendedor anuncia la venta del piso en un periódico, y a raíz de ello comprador y vendedor se ponen de acuerdo para la adquisición del inmueble. Según señalan ambos existió una importante rebaja en el precio, desde 21 millones de pesetas a 12 millones de pesetas. La Inmobiliaria reclama su comisión por importe de 533.600 pesetas.

El Juzgado de Primera Instancia estima íntegramente la demanda, y condena al vendedor al abono de la cantidad reclamada y costas. El vendedor recurre la Sentencia ante la Audiencia Provincial de Alicante.

La Audiencia Provincial estudia, en primer lugar, las características del contrato de mediación. Dada la importancia de todo ello para el desarrollo de la profesión de mediador inmobiliario, y aunque este tema ha sido objeto de otros comentarios en nuestro Boletín, a continuación recordamos las características básicas del contrato de mediación:

El contrato de mediación no se encuentra regulado específicamente en nuestro Ordenamiento Legal. Ha sido la Jurisprudencia y Doctrinas quienes lo han conceptualizado como aquel contrato por el que una de las partes, el corredor, se compromete a indicar a otra, el comitente, la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero o a servirle para ello de intermediario a cambio de una retribución. Este contrato se rige por la Normativa General de las Obligaciones y Contratos de nuestro Código Civil. La Jurisprudencia establece claramente que los servicios del Agente deben ser retribuidos tanto si el negocio proyectado se realiza con su intervención inmediata, como cuando el comitente se

aprovecha de su gestión para celebrarlo directamente (que es, lo que, precisamente ha ocurrido en el caso que nos ocupa).

En el contrato de mediación del supuesto que hoy tratamos existía una cláusula en la que se señalaba que el intermediario tendría derecho a los honorarios si se efectúa la operación con posterioridad al plazo, si el adquirente hubiese sido facilitado por el mediador durante la vigencia del mismo. La Audiencia señala que esta cláusula no puede ser considerada abusiva, tal y como solicitaba el demandado. En el ámbito de la autonomía contractual se establece el derecho del mediador a percibir sus honorarios aun transcurrido el plazo del contrato si la operación de venta se realiza con un tercero captado por la propia agencia, que después contrata directamente con el vendedor. Se trata, en definitiva, de evitar que comprador y vendedor se pongan de acuerdo una vez transcurrido el plazo del encargo con el fin de no pagar honorarios.

Señala, además, la Audiencia que, si bien es cierto que la venta se produce posteriormente a la vigencia del encargo, el comprador conoció el inmueble precisamente por la actividad desplegada por el mediador, llegando incluso a visitar el piso en tres diferentes ocasiones con la Inmobiliaria. No afecta, a estos efectos, que el vendedor pusiera anuncios en periódicos y que el comprador, merced a ello, contactara directamente con él. Indica la Audiencia que si las partes llegaron a un acuerdo fue debido, sin duda, a la importante rebaja en el precio del piso, pero que ello no es obstáculo para que deba abonarse la correspondiente comisión al intermediario. Y ello porque lo cierto es que el vendedor se aprovechó de las gestiones de la Inmobiliaria para vender su piso directamente.

La Audiencia desestima el Recurso y condena al vendedor al pago de las costas del mismo.



RENUNCIA A LA EXENCIÓN DEL IVA EN UNA COMUNIDAD DE BIENES

BUFETE FARNÓS-FRANCH (www.bufete-ff.com)

El caso que nos ocupa fue tratado por la Dirección General de Tributos en Consulta Vinculante de 31 de julio de 2006, y versa sobre la posibilidad de renuncia a la exención del Impuesto sobre el Valor Añadido de dos entidades que adquirieron un inmueble en pro indiviso, con el objetivo de explotarlo de manera independiente y separada por cada una de ellas, sin que existiera ánimo de constituir una comunidad de bienes para dicha explotación.

Según establece la Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido en su artículo 20, estarán exentas de este impuesto las segundas o ulteriores entregas de edificaciones, incluidos los terrenos en que se hallen enclavadas, cuando tengan lugar después de terminada su construcción o rehabilitación.

De conformidad con lo dispuesto en el apartado dos del antedicho artículo, la exención puede ser objeto de renuncia por el sujeto pasivo, en la forma y con los requisitos que se determinen reglamentariamente, cuando el adquirente sea un sujeto pasivo que actúe en el ejercicio de sus actividades empresariales o profesionales y tenga derecho a la deducción total del impuesto soportado por las correspondientes adquisiciones.

Este precepto ha sido desarrollado por el artículo 8.º 1 del Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido, que dispone que la renuncia a la exención deberá comunicarse fehacientemente al adquirente con carácter previo o simultáneo a la entrega de los correspondientes bienes.

Asimismo dispone que la renuncia se practicará por cada operación realizada por el sujeto pasivo y, en todo caso, deberá justificarse con una declaración suscrita por el adquirente, en la que éste haga constar su condición de sujeto pasivo con derecho a la deducción total del impuesto soportado por las adquisiciones de los correspondientes bienes inmuebles.

Por lo tanto, la posibilidad de renuncia a la exención regulada en el artículo 20.Dos del Impuesto sobre el Valor Añadido descansa sobre los siguientes presupuestos:

1.º Es el sujeto pasivo (transmitente) quien debe optar por la renuncia, puesto que en caso de que efectivamente se lleve a cabo dicha renuncia, es el sujeto pasivo quien ha de repercutir el impuesto al adquirente e ingresarlo en la Hacienda Pública.

2.º La renuncia se practicará de manera individualizada operación por operación y no con carácter general para todas las operaciones que el sujeto pasivo efectúe.

3.º La renuncia deberá justificarse en cada operación por el adquirente, en la que éste haga constar su condición de sujeto pasivo con derecho a la deducción total del Impuesto por las adquisiciones de los correspondientes bienes inmuebles.

En el caso objeto del presente artículo, el inmueble transmitido se adquirió por dos entidades en régimen de pro indiviso.

En relación con el requisito por el que se exige que el adquirente sea un sujeto pasivo actuando en el ejercicio de sus actividades empresariales o profesionales y tenga derecho a la deducción total del impuesto soportado por las correspondientes adquisiciones, esta circunstancia ha de ser contemplada respecto de cada una de las dos entidades adquirentes.

En función de que los adquirentes cumplan o no el requisito relativo a su derecho a la deducción antes descrito, el sujeto pasivo transmitente podrá renunciar a la exención, siempre que se cumplan el resto de las condiciones antes señaladas. En el caso de que un adquirente cumpla el citado requisito y el otro no, el transmitente podrá renunciar a la exención por la parte que corresponda al adquirente que tiene total derecho a la deducción.

Por tanto, el transmitente podrá renunciar a la exención de manera separada por la parte de la venta del inmueble que corresponda a cada uno de los adquirentes.

LOS MUNICIPIOS ESPERAN UNA LEY DE VIVIENDA QUE FRENE LOS PISOS PATERA

LA SOBRECUPACIÓN DE PISOS ES UN TEMA QUE HA EMERGIDO A LA ACTUALIDAD MEDIÁTICA, POR LOS GRAVES INCIDENTES QUE SE HAN VIVIDO EN LA PROVINCIA DE BARCELONA EN EL ÚLTIMO MES, COMO CONSECUENCIA A LOS PROBLEMAS DE CONVIVENCIA SOCIAL ENTRE VECINOS DE UN MISMO BLOQUE DE PISOS. DESGRACIADAMENTE, ESTE NO ES UN PROBLEMA AISLADO EN UNA COMUNIDAD DE VECINOS O EN UN BARRIO.



MARIA JOSÉ LUNA

Actualmente, en las principales ciudades españolas, nos encontramos ante centenares de denuncias contra la sobrecupación de inmuebles que causan problemas y molestias en una comunidad. En especial, en los barrios dormitorio, donde el problema del hacinamiento de familias inmigrantes protagonizan la problemática de las viviendas sobrecupadas.

En muchos pisos conviven en 60 metros cuadrados más de diez personas, en algunos se han contabilizado hasta 35 inquilinos, que llegan a pagar entre 100 y 120 euros mensuales por una cama o un sofá.

Fenómeno al que se ha pasado a denominar pisos patera.

En algunas barriadas, la demanda de este jergón es tan alta que ya se da el negocio de las “camas calientes” para atender a los ilegales que buscan un sitio para descansar durante unas horas. Los precios oscilan entre los 60 euros por un colchón, en algunos pisos hay tres turnos, hasta los 100 por un sofá y 120 por una cama en un habitación con tres literas. Esta situación, según denuncian las autoridades y ONG’s, pone en peligro la convivencia vecinal y fomenta el racismo en las zonas que padecen esta problemática.

Entre las quejas vecinales más frecuentes se encuentran: bailan hasta altas horas de la madrugada, se pelean con frecuencia, cargan grandes muebles en el ascensor hasta



✱ **Señala el informe de inmigración y vivienda del Ministerio, en los pisos de inmigrantes conviven de media cinco personas que forman parte de tres hogares diferentes.**

que lo rompen cuando no se agolpan hasta ocho personas en su interior, ponen la radio a todo volumen, dejan los pisos en mal estado y se niegan a pagar las reparaciones, se aglomeran en un número muy superior a las capacidades de la vivienda, pagan tarde y mal...

Una situación que requiere de soluciones rápidas ante el vacío legal existente y la alarma social ocasionada en casos extremos por conflicto de convivencia, en el que vecinos de origen se enfrentan a los habitantes de estos pisos pateras.

Según datos de la Asociación de Promotores Constructores de España (APCE), los inmigrantes adquieren en España cerca de 68.000 viviendas al año, lo que representa cerca del 15% de la demanda del mercado inmobiliario del país. En estos momentos, los inmigrantes que se deciden por la compra de un piso llevan una media de cuatro años en España. El informe de coyuntura inmobiliaria de la consultora Grupo cifra en un 12% las transacciones de vivienda correspondientes al colectivo de inmigrantes.

El Ministerio de Asuntos Sociales explica que un 47% de los inmigrantes extracomunitarios que residen en España vive en situación de subarriendo, mientras un 30% vive en una vivienda propia de alquiler y un 13% que han logrado comprar una vivienda. Por ello, señala el informe de Inmigración y vivienda del Ministerio, en los pisos de inmigrantes conviven de media cinco personas que forman parte de tres hogares diferentes.

Sin duda alguna, el caso más extremo de la sobreocupación son los pisos patera, con once o más ocupantes (en Barcelona hay 741 de estos pisos, según el Ayuntamiento), y las camas calientes, en las que hay turnos para dormir, situación en la que según el Ministerio viven en España 12.000 personas, apenas el 0,4% del colectivo inmigrante. Cataluña, comunidad que se ha visto más afectada por esta situación, ha iniciado la redacción de un proyecto de ley que de cobertura legal y controle los pisos pateras y permi-

ta poder actuar en casos extremos, como el caso de los vecinos que acaban echando a las familias, algunas de ellas incluso con contratos de alquiler.

Esta normativa establecerá por primera vez límites y condiciones de ocupación de una vivienda para que sea considerada habitable.

Sus propietarios estarán obligados a conservar el buen estado de los pisos, pero lo más importante, se multiplicarán las inspecciones para evitar que inmuebles que carecen de la cédula de habitabilidad puedan ser alquilados o vendidos. Entre estos, por ejemplo, bajos y trasteros que entran en el mercado inmobiliario como minipisos.

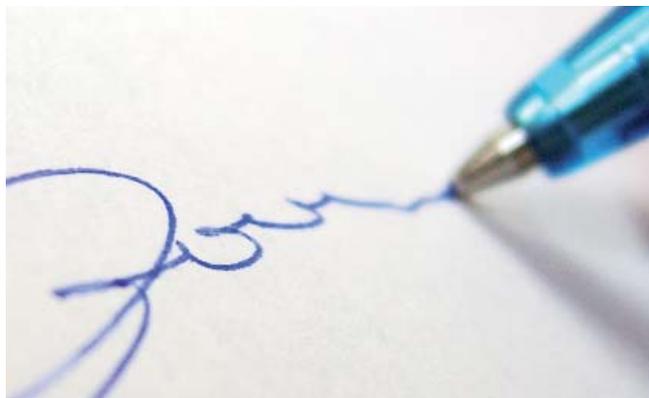


El único piso patera que se permitirá en Cataluña es el familiar. Acoger en su vivienda a abuelos, nietos o hermanos, independientemente de cuántos sean, no será castigado con una multa.

En el resto de casos, los ayuntamientos podrán sancionar a los propietarios o arrendadores que fomenten los pisos patera. Aunque aún está pendiente fijar el baremo, se impondrá una superficie mínima por persona, en metros cuadrados, que determinará cuántos habitantes pueden residir de manera fija en un inmueble para aclarar qué es un piso patera. Las sanciones previstas en el proyecto de ley para castigar a los propietarios que fomentan pisos patera van desde los 90.000 a los 900.000 euros.



Las sanciones previstas en el proyecto de ley para castigar a los propietarios que fomentan pisos patera van desde los 90.000 a los 900.000 euros. La multa mínima corresponderá a quienes promuevan la sobreocupación sin que ésta conlleve peligro alguno para los habitantes.



La multa mínima corresponderá a quienes promuevan la sobreocupación sin que esta conlleve peligro alguno para los habitantes.

La máxima se aplicará en aquellos casos en que el inmueble sobreocupado ponga en peligro a los residentes, ya sea por el mal estado de la vivienda o por la cantidad de personas que viven en ella.

Una vez detectada la sobreocupación, la Administración deberá establecer protocolos de atención y acogida temporal de las víctimas.

Pero hasta que la ley esté en vigor, los ayuntamientos sólo pueden actuar cuando se comprueba la ilegalidad, tanto por el hecho de utilizar bajos o locales comerciales como vivienda, que se detectan por el padrón o denuncias vecinales, o pisos que funcionan como pensiones encubiertas y carecen, por tanto, de licencia de actividad.

De momento, los ayuntamientos españoles, ante el vacío legal, sólo pueden proceder de la siguiente manera, una vez detectada la posibilidad de un piso patera a partir del padrón es remitir a los domicilios la verificación de los datos. Si persisten, realiza una inspección, de la misma manera que actúa si se producen denuncias vecinales por protestas.



■ HABITACIONES A PRECIOS DE PISO

Una situación muy delicada, donde no siempre el propietario del inmueble es culpable de la sobreocupación, ya que muchas veces es víctima. Por lo que puede convertirse en persona engañada al no controlar el número de inquilinos instalados en la vivienda y a más, en multado por su Ayuntamiento por dicha situación.

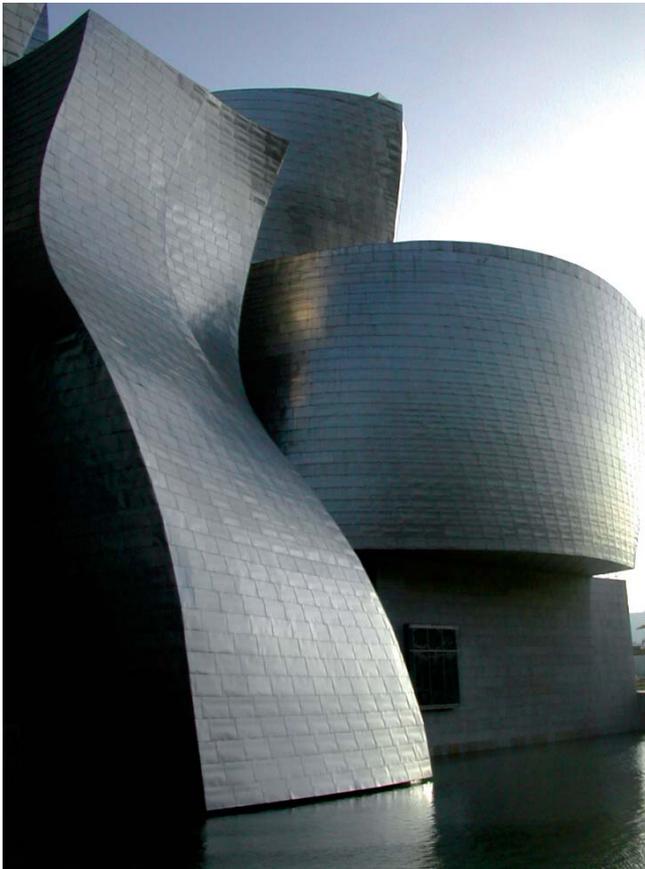
Esta situación creciente del alquiler de habitaciones no sólo se da en el colectivo de inmigrantes sino también en muchos jóvenes y adultos, ante el encarecimiento de la vivienda y también de los alquileres. Habitaciones a precio de piso son mayoritariamente adquiridas por personas con una situación económica y un entorno social de clase media, con trabajo, e integrados en la sociedad, que acaban forzados a residir en pisos compartidos con personas desconocidas.

En los últimos 5 años, el precio medio de alquiler de una vivienda ha pasado a ser de 855 euros, una escalada paralela a la que han tenido los precios de compra. Para la economía de muchos trabajadores este incremento ha sido imposible de soportar. El alquiler de habitaciones permite reducir a la mitad los precios (entre 300 y 450 euros), para una habitación o compartimiento con derecho a cocina. Y de momento, esta situación no tiene perspectivas de cambiar.

ESPAÑA A LA VANGUARDIA DE LA NUEVA ARQUITECTURA INTERNACIONAL

ESPAÑA, EN CONSONANCIA CON LAS TENDENCIAS INTERNACIONALES ARQUITECTÓNICAS SE HA CONVERTIDO, EN LA ACTUALIDAD, EN UN SINGULAR ESCENARIO PARA LA ARQUITECTURA CONTEMPORÁNEA, FORMANDO PARTE DE LA VANGUARDIA MUNDIAL.

MARIA JOSÉ LUNA



Museo Guggenheim. Bilbao.

En los últimos años, nuestro país se ha convertido en un centro internacional de innovación y excelencia en el diseño, emergiendo como una nueva corriente de expresión artística, al igual que la pintura y la literatura.

La arquitectura como nueva expresión artística en España no sólo tiene que resolver problemas de manera eficiente, sino que convierte en emblema y en nuevas señas de iden-

tividad el territorio y el espacio en el que actúa, dejando claro, al mismo tiempo, que está muy al tanto de las tendencias internacionales y que no se deja colonizar por las corrientes pasajeras.

Los arquitectos más importantes del mundo están diseñando verdaderas obras de arte en nuestro país, combinando en sus edificios la estética y la funcionalidad.

Un claro ejemplo de lo que está sucediendo es la exposición que el Museo de Arte Moderno de Nueva York (MoMA) le dedicó a España y a su arquitectura. Durante varios meses se exhibieron maquetas, fotografías y planos de los proyectos más interesantes existentes en nuestro país. Desde viviendas hasta torres bioclimáticas, hoteles, aeropuertos, centros de convenciones, museos, mercados, etc. Un reflejo de la gran diversidad de estilos arquitectónicos, tanto en sus variaciones regionales como en la inspiración de los arquitectos que trabajan en el país, españoles y extranjeros.

Para llegar a esta situación fueron claves las obras realizadas con motivo de los Juegos Olímpicos de Barcelona y la Exposición Universal de Sevilla, ambas en 1992, al igual que la construcción del Museo Guggenheim Bilbao, en 1997, obra del renombrado arquitecto Frank Gehry.

De hecho, lo que se conoce como el “efecto Bilbao” ha sido determinante para alimentar el espíritu de riesgo de los arquitectos y para cambiar la actitud de muchos gobiernos autonómicos y apostar por poder contar con edificios “iconos” en sus respectivas ciudades.

La mejor arquitectura española reciente refleja la realidad contemporánea pero tiene sus raíces en la tradición, produce unas formas vitales pero al servicio de un programa social, inventa imágenes pero las materializan mediante la construcción, y explora nuevas ideas espaciales al mismo tiempo que reacciona ante el contexto.



© Rafael Vargas

Hotel Marqués de Riscal. La Rioja.



© Rafael Vargas

Hotel Puerta América. Madrid.

Ejemplo de ello son los diferentes edificios que han causado una gran admiración a nivel internacional y obtenido excelentes críticas como lo son:

■ **Museo de Arte Reina Sofía.**

En concreto la ampliación del museo, el interior de la biblioteca y las terrazas superiores bajo la gran cubierta volada (las cuales ofrecen vistas sorprendentes de la ciudad), todo ello obra del prestigioso arquitecto francés Jean Nouvel, convertido en uno de los mayores museos de arte moderno del mundo.

■ **Auditorio de Tenerife.**

De estilo gótico-moderno, obra de Santiago Calatrava, actual Premio Nacional de Arquitectura. Su espectacular sobrecubierta parece desafiar las leyes de la gravedad.

■ **Aeropuerto de Barajas. Terminal T-4.**

Obra conjunta de Richard Rogers y Estudio Lamela.

■ **Hotel Marqués de Riscal.**

Creación de Frank O. Gehry (autor del espectacular Museo Guggenheim de Bilbao), situado en el pueblo de El Ciego en plena zona vitivinícola de la Rioja Alavesa. Un innovador edificio de revestimiento de titanio rosa y plata, ondulado, que rompe con la tradicional imagen riojana.

■ **Torre Agbar.**

Del arquitecto Jean Nouvel. Este enorme obelisco de cristal dibuja el nuevo skyline de Barcelona. Un verdadero símbolo de la arquitectura moderna e internacional.

■ **Ciudad de las Artes y las Ciencias, Hemisférico y Palacio de las Artes de Valencia.**

Todo ello firmado por el arquitecto español Santiago Calatrava. Una nueva arquitectura que ha transformado Valencia y la convertido en un referente de ciudad moderna.

■ **MUSAC (Museo de Arte Contemporáneo de Castilla y León).**

De los arquitectos Mansilla & Muñón. Ubicado en León. Espacio de forma cóncava recogido por grandes vidrios de 42 colores, inspirados en los de la vidriera del siglo XIII “El halconero” de la Catedral de León.

■ **Edificio Kursaal.**

Símbolo moderno de la ciudad de San Sebastián, obra del arquitecto Rafael Moneo.

■ **Fundación Museo.**

Diseño del arquitecto Saénz de Oiza, situado en el pueblo de Alzuza, en Pamplona.

■ **Mercado de Santa Caterina, de Barcelona.**

Firmado por el Estudio EMBT. Edificio que saluda al visitante con su tejado ondulado y colorista.

■ **Hotel Puerta América, en Madrid.**

Todo un homenaje al mundo de la arquitectura y el diseño, donde diecinueve estudios de arquitectura y diseño del mundo, en concreto, trece nacionalidades distintas, han unido su genio y talento para crear un hotel único en el mundo.

CÓMO SER UN “BUEN VENDEDOR” Y NO MORIR EN EL INTENTO

GRANDES DOSIS DE PACIENCIA Y ANTE TODO ESTABILIDAD EMOCIONAL, PREMISAS BÁSICAS PARA CONSEGUIRLO.



Un buen vendedor y en general un buen profesional debe ante todo conocerse a sí mismo, debe dominar el autocontrol que le evite llegar a situaciones poco deseadas, anulando el nerviosismo ante negociaciones o dudas y objeciones de los clientes.

Ese auto-conocimiento le ayudará a proyectar una imagen profesional ante su clientela, que junto al carácter extrovertido que obviamente debe tener como cualidad natural, favorecerá la empatía con ésta y por lo tanto la consecución del objetivo: la venta.

Pero además de estos pilares básicos, el buen vendedor deberá demostrar interés, dedicando tiempo a conocer a sus clientes, sus necesidades, poniéndose en la piel de éstos para comprender y aconsejar mejor. Debe demostrar un interés sincero, comprensión, dispuesto a ayudar en todo lo necesario, a aportar toda la información adicional para minimizar las dudas de sus clientes; debe saber escuchar.

Esta última premisa es vital para poder seguir las anteriores, sin escuchar, no podremos ayudar, ni comprender, ni mostraremos un interés sincero. No hay nada peor que el vendedor que tiene prisa, que se deja llevar por las apa-

★

Un buen vendedor y en general un buen profesional debe ante todo conocerse a sí mismo, debe dominar el autocontrol que le evite llegar a situaciones poco deseadas, anulando el nerviosismo ante negociaciones o dudas y objeciones de los clientes.

riencias o que subestima a quien tiene delante, aquél que cree que esas personas le harán perder el tiempo y la “comisión” deseada, y que atiende de mala gana.

Amabilidad, importante tener presente esta cualidad, porque un vendedor está representando en todo momento la empresa en la que trabaja, su actitud es directamente proporcional con la imagen de la empresa, que se forjen los clientes y por lo tanto con la capacidad de fidelización de los mismos. Y además no sólo obtendrá la credibilidad por parte de sus clientes, sino demostrará ser competente ante sus superiores.

Para todo ello lo esencial será creer en los productos o servicios que ofrece. El buen vendedor debe confiar en los consejos que da, en las viviendas o soluciones que presenta a sus clientes, debe creer en la calidad de la empresa y los servicios de la misma. Sólo estando convencido de todo ello, podrá transmitir y proyectar esa imagen profesional de la que hablamos al principio. Si además sabe compartir el éxito, si no se aísla midiendo su éxito a través del número de sus ventas, sino que valora el conjunto, si observa y reflexiona que su buen hacer eleva los estándares de calidad de la empresa en conjunto... entonces... si estamos ante el buen vendedor.

ANECDOTARIO

EN ESTA SECCIÓN PRETENDEMOS REFLEJAR LAS ANÉCDOTAS O EXPERIENCIAS QUE CADA UNO DE VOSOTROS PUEDE HABER TENIDO EN SU DÍA A DÍA PROFESIONAL. MUCHAS DE ELLAS PODRÁN SERVIR PARA ANTICIPARSE A POSIBLES PROBLEMAS O MALAS EXPERIENCIAS. OTRAS, NOS HARÁN SONREÍR. OS ANIMAMOS A COLABORAR EN ESTA SECCIÓN MANDANDO UN MAIL O FAX A NUESTRA SEDE CENTRAL.



LAS APARIENCIAS A VECES ENGAÑAN

CARME ADELL MATARÍN.
Asociada

Esta experiencia que os voy a relatar sucedió hace algunos años.

En respuesta a un anuncio en prensa, en el que se anunciaba una casa en el centro de la ciudad, cuyo precio era muy interesante, nos llamó un cliente para solicitar una visita ocular de la vivienda que estaba casi en ruinas. Después de explicarle en que estado estaba dicho inmueble y aconsejándole derribarlo para realizar un proyecto a su medida, insistió de forma persistente en visitar el inmueble con la idea de una posible rehabilitación, y finalmente decidí concertar una visita.

Llegamos a la vivienda, aparcamos justo delante del garaje, después abrimos la puerta peatonal, yo insistía al cliente que teníamos que ir con mucho cuidado, que el techo de la planta superior estaba medio derrumbado y era peligroso. La planta del garaje estaba en buenas condiciones, aunque llena de escombros; para subir a la planta superior accedimos por las escaleras, hechas de ladrillo en forma de escalón, que comunicaban con las otras plantas. El cliente subió delante mío para ayudarme en el último escalón. Yo seguía insistiendo que estaba en muy mal estado, pero él miraba hasta el último rincón. En ese momento recibí la llamada clave de la recepcionista de la oficina preguntándome que tal iba todo. La respuesta fue: "gracias por llamar y avisarme de la visita posterior, cuando llegue a la oficina me lo recuerdas" (1).

Al incorporarnos de nuevo a las escaleras, el cliente pasó primero, teniendo en cuenta que debíamos de bajar de espaldas y despacio, al llegar a los cuatro últimos peldaños,



éstos cedieron y caímos los dos, con la sorpresa que cuando nos dimos cuenta estábamos en el suelo, yo encima de él y sus manos alrededor de mi cintura. En seguida que pudimos incorporarnos, se apartó pidiéndome perdón por haberme cogido por la cintura. Y yo agradeciéndole este hecho, sino el accidente podría haber sido más aparatoso. No sufrimos ningún daño pero sí el susto de lo que podía haber sucedido.

Me despedí del cliente en la oficina agradeciéndole de nuevo el auxilio prestado.

Cuando expliqué a mis compañeros de trabajo lo que había sucedido no se lo podían creer.

Después de unos días, el cliente llamó preguntando por mí, quería saber si había sufrido alguna lesión en la caída. Se volvió a disculpar por su insistencia en visitar el inmueble, considerando que yo le había alertado varias veces del peligro que suponía. Por cierto no compró aquella casa, se quedó con otra en mejores condiciones.

(1) En nuestras oficinas teníamos una clave, cuando trabajas con comerciales mujeres, y realizando las visitas a solas con los clientes, al salir a enseñar un inmueble, si a la recepcionista no le gustaba la apariencia del cliente, nos pasábamos una contraseña: "te llamaré dentro de un rato para confirmarte si tienes que ir seguidamente a la otra visita concertada". Si la respuesta a la llamada era: "si gracias por llamarme, cuando regrese a la oficina me lo recuerdas", no había peligro, estaba todo en orden. Si la respuesta era: "no podré ir después", la recepcionista ya sabía que debía enviar algún compañero para ayudarnos.

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA HIPOTECARIOS ENERO DE 2007

Fuentes: Banco de España, Asociación Hipotecaria Española.

TIPOS DE REFERENCIA OFICIALES:

Tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años para adquisición de vivienda libre:

. De bancos	4,780
. De cajas de ahorro	4,837
. Del conjunto de entidades de crédito	4,811
. Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,375
. Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	3,727
. Tipo interbancario a 1 año (Mibor)	4,052
. Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)	4,064

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 2006 - ENERO 2007

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Según las estadísticas oficiales publicadas por el 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 2005 a Agosto 2006	3,7
. Septiembre 2005 a Septiembre 2006	2,9
. Octubre 2005 a Octubre 2006	2,5
. Noviembre 2005 a Noviembre 2006	2,6
. Diciembre 2005 a Diciembre 2006	2,7
. Enero 2006 a Enero 2007 (base 2006)	2,4

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

-0,7%

MOBILE WEB 2.0

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



Mobile Web 2.0 es un nuevo concepto que intenta resumir principalmente dos ideas: uno, que los dispositivos móviles son el canal adecuado para que las nuevas aplicaciones de Internet sean más útiles para los usuarios, y dos, que para aportar ese valor extra se requerirán cambios en el panorama de las aplicaciones móviles.

Lo que Mobile Web 2.0 anticipa es que un terminal móvil conectado a Internet es el dispositivo definitivo para hacer realidad la idea de "Internet Social". Los móviles modernos tienen una capacidad equivalente a la que tenían los PC hace unos años, sin contar con el hecho de que la mayoría de la población tiene uno y está familiarizado con su uso. Usuarios que nunca se han sentido cómodos con un ordenador, son capaces de usar su móvil, personalizarlo, descargar juegos, enviar música, fotos y tonos por Bluetooth, y prácticamente sin ninguna ayuda.

Los usuarios guardan en el móvil, sus contactos, sus mensajes, sus fotos. Para el usuario medio el ordenador de casa es el ordenador, pero su móvil es su móvil.

Actualmente se ha abaratado y mejorado la velocidad de conexión a Internet desde dispositivos móviles, y se sigue trabajando en esa línea. De hecho cada vez son más frecuentes los anuncios que hacen referencia a tarifas de conexión a Internet desde el móvil, servicios de e-mail en tiempo real...

Por otra parte, la mayoría de los terminales móviles por el momento no son cómodos para conectarse a Internet, pero los fabricantes ya están incorporando pantallas más grandes y teclados más completos en sus nuevos modelos.

Por lo tanto, si las compañías de telecomunicaciones, los fabricantes de terminales y las tendencias del mercado, así como los costumbres que van adquiriendo los usuarios día a día apuntan a un gran aumento en el uso de Internet desde dispositivos móviles, las empresas deben ir adaptando sus páginas web para que puedan ser utilizadas correctamente por estos terminales.

En artículos anteriores ya he comentado que las empresas de programación cada vez tienen más en cuenta el acceso a sus programas desde este tipo de dispositivos, y en el mercado del mundo inmobiliario es una práctica que está en pleno apogeo.

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

www.inmobiliariaolympia.com



La web de este Experto ofrece la información en tres idiomas (inglés, español y alemán), algo de gran utilidad debido al perfil de los clientes de su zona de influencia. Además cuenta con información detallada de la localidad en que se encuentra ubicada.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Antonio Suárez García. Nº 2307
Tel. 922 37 37 59 Fax 922 38 11 24

UBICACIÓN:

Puerto de la Cruz, Santa Cruz de Tenerife.

www.alfa7palmas.com



La web de este Experto cuenta con un buscador de inmuebles a nivel nacional e internacional, de fácil manejo. Además integra otros apartados como hipotecas, sala de prensa, así como un área reservada.

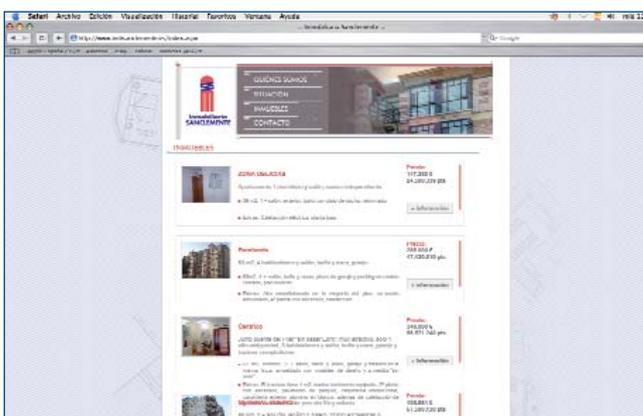
PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Federico Manuel Suárez Quevedo. Nº 2300
Tel. y Fax 928 41 54 00

UBICACIÓN:

Las Palmas de Gran Canaria.

www.imbsanclemente.es



La página de Inmobiliaria Sanclemente permite consultar una amplia cartera de inmuebles con fotografías e información. Dispone de formularios para realizar consultas y ofrece asesoramiento completo y profesional en todo el proceso de compra-venta.

PÁGINA PERTENECIENTE A LOS EXPERTOS:

Félix Santiago Latorre Serrano. Nº 1803
Alberto Latorre Anastasio. Nº 2316
Tel. 976 23 48 68 Fax. 976 23 42 12

UBICACIÓN:

Zaragoza