



EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA
ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE
EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 48 ABRIL/ 2007

FRANQUEO CONCERTADO 02/1208



¿RALENTIZACIÓN DEL SECTOR O VUELTA A LA NORMALIDAD?

PAG. 8, 9 Y 10



ACTUALIDAD

PAG. 4
Reconoce que es necesario
agilizar los juicios por des-
haucio.



FISCAL

PAG. 7
Tributación de las
sociedades patrimoniales.



INFORMACIÓN

PAG. 11 y 12
Arquitectura bioclimática,
contruir con el clima.



INTERNET

PAG. 14
Conozca de primera mano
las páginas web de otros
asociados y anímese
a colaborar con ellos.



MÁS NECESARIOS QUE NUNCA

Estos días se insiste mucho en los medios de comunicación sobre el posible cierre de un amplio número de inmobiliarias en España debido al descenso de demanda en el mercado. Y es que tras unos años de bonanza y boom en el sector y un final de 2006 donde se auguraba un cambio de rumbo, durante este primer trimestre del año hemos notado ya el enfriamiento y ralentización de la demanda. Bien seguro que el incremento, mes tras mes, de los tipos de interés bancarios ha influido en gran medida a ello.

Los que llevamos muchos años en esta profesión, estaréis de acuerdo conmigo si afirmo que por todos es sabido que éste es un mercado que funciona con dientes de sierra, es decir, con importantes subidas e importantes bajadas. No es la primera vez que vivimos un cese de ciclo e iniciamos una época de vacas flacas. En momentos similares, hemos podido comprobar que los que tienen un negocio con miras de futuro y con ganas de trabajar, se posicionan mejor en el mercado y consiguen que tanto los compradores como los vendedores valoren su trabajo y profesionalidad, lo que significa una fidelización de clientela y por lo tanto poder superar el bache. Un bache, que puede parecer mayor que otras veces, pero bajo mi opinión no es real, puesto que lo que ahora sucederá es que volveremos a la normalidad, ya que lo anormal era lo vivido años atrás.

Es importante decir que en esta Asociación no hay disminución de asociados, lo que demuestra que tanto los profesionales como el funcionamiento de la Asociación están logrando que afrontemos este posible descenso de demanda con nuevas ideas y proyectos que nos permita no sólo no notar el momento del mercado, sino volverlo positivo a nuestros intereses.

Pensemos que si antes vender era algo fácil y rápido, ahora más que nunca nuestros servicios son vitales para promotores y particulares. Debemos aprovechar para desplegar todas nuestras herramientas de trabajo que nos ayudarán a hacernos respetar y valorar.

Creo que empezamos una era donde lo importante es la profesionalidad, la experiencia y la seriedad. Parámetros que tanto la Asociación como los asociados poseen.

Óscar Martínez Solozábal

Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año V, número 48. Abril 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^o. 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** Oxígeno **comunicación 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 CURSO DE FISCALIDAD 2007
REUNIÓN DE DELEGADOS 2007
PÁGINA 15 OPENOFFICE

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 4 RECONOCE QUE ES NECESARIO AGILIZAR LOS JUICIOS POR DESAHUCIO
PÁGINA 5 NUEVO CONVENIO: SEGURO DE ALQUILERES CON ARAG
PÁGINA 8 RALENTIZACIÓN TRAS UNOS AÑOS DE ESPECTACULAR CRECIMIENTO, VUELTA A LA NORMALIDAD
PÁGINA 11 ARQUITECTURA BIOCLIMÁTICA, CONSTRUIR CON EL CLIMA

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6 SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE HUELVA DE 30 DE DICIEMBRE DE 2005

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7 TRIBUTACIÓN DE LAS SOCIEDADES PATRIMONIALES

EXPERTOS EN ACCIÓN

PÁGINA 13 ANECDOTARIO

EXPERTOS EN LA RED

PÁGINA 14 PÁGINAS WEB

CURSO DE FISCALIDAD 2007

Tras la falta de quórum y consecuente anulación del curso de fiscalidad de Valencia y Valladolid, desde la Asociación se decidió mantener una de las convocatorias, aunque cambiando de ubicación, puesto que sabemos que es un curso de gran interés general. Para facilitar el acceso a la mayoría de afiliados, la nueva ubicación fue Madrid.

Afortunadamente, el cambio de ubicación reportó un éxito de convocatoria por lo que los pasados días 23 y 24 de Marzo se celebró finalmente el curso de Fiscalidad, impartido por el INSTITUTO SUPERIOR DE DERECHO Y ECONOMIA (ISDE) en exclusiva para nuestra Asociación.



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.

JUAN JESÚS FRANCO NÚÑEZ
Número afiliado: 2317
Población: El Puerto de Santa María
Provincia: Cádiz

CARMEN FLAÑO LOUREDA
Número afiliada: 2318
Población: San Sebastián
Provincia: Guipúzcoa

ÍÑIGO ALZOLA GONZÁLEZ DE MENDIBIL
Número afiliado: 2319
Población: Basauri
Provincia: Vizcaya

BEGOÑA BLANCO BLANCO
Número afiliada: 2320
Población: Valladolid
Provincia: Valladolid

JOSÉ A. GARCÍA GARRIDO
Número afiliado: 2321
Población: Pamplona
Provincia: Navarra

CAROLINA EZQUERRO ILARRAZA
Número afiliada: 2322
Población: Logroño
Provincia: La Rioja

CARLOS VEGA CABALLERO
Número afiliado: 2323
Población: Valladolid
Provincia: Valladolid

JACINTA MERCEDES GARCÍA-CUEVAS DORADO
Número afiliada: 2324
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

EDUARDO HUARTE MENDICOA REZOLA
Número afiliado: 2325
Población: Guardamar del Segura
Provincia: Alicante

REUNIÓN DE DELEGADOS 2007

Os anunciamos un año más la inminente reunión de delegados que tendrá lugar en Madrid el próximo día 17 de abril.

Como bien sabréis, y si no lo recordamos para todos los recién incorporados, la Asociación cuenta con la figura del delegado de zona para poder agilizar o coordinar ciertos trámites y acciones.

Mediante su labor la Asociación puede llegar a todos los puntos de España donde tenemos compañeros. Su opinión es muy importante, puesto que son quienes vehiculan a la Junta Directiva las inquietudes y necesidades de cada provincia y aportan ideas para mejorar el servicio de la Asociación para con sus afiliados.

El próximo día 17 de abril, tendrá lugar en Madrid la reunión de este año entre Delegados y Junta Directiva, para debatir todas aquellas propuestas interesantes que puedan surgir y sean de interés para todos. Es importante que hagáis llegar al delegado correspondiente vuestras inquietudes, para que sean expuestas en dicha reunión.

Si en vuestra zona no hay delegado y tenéis especial interés en serlo, podéis llamar a la sede de la Asociación para exponer vuestra candidatura.

Recordad que la Asociación es algo vivo, que evoluciona y perfecciona gracias a todas y cada una de vuestras ideas, comentarios e incluso críticas, porqué no. Os mantendremos informados de las novedades que puedan ir surgiendo a raíz de dicho encuentro.

RECONOCE QUE ES NECESARIO AGILIZAR LOS JUICIOS POR DESAHUCIO

TRUJILLO ACLARA QUE EL MINISTERIO NO ES PARTIDARIO DE IMPONER EL CANON A VIVIENDAS DESOCUPADAS



La ministra de Vivienda, María Antonia Trujillo, apuesta por "incentivar y no penalizar a los propietarios" para que incorporen sus viviendas vacías al mercado del alquiler, así como por abordar en un futuro nuevas modificaciones fiscales con el mismo fin. Con estas palabras Trujillo puso así de manifiesto que su Departamento no es partidario de aplicar el canon sobre las viviendas vacías del País Vasco o las expropiaciones temporales en Cataluña. Trujillo ha reconocido, por otro lado, la necesidad de agilizar los juicios por desahucio, una de las exigencias del Partido Popular.

Pese a que el Ministerio no es favorable al canon, Trujillo ha precisado que "el Ministerio es respetuoso con las competencias exclusivas de las comunidades autónomas y de los ayuntamientos". Más aún, la ministra ha asegurado que a raíz del anuncio de estas propuestas autonómicas la actividad de la Sociedad Pública de Alquiler (SPA) ha experimentado una "aceleración progresiva" en los últimos meses. Según indicó, la SPA ha intermediado alrededor de 3.000 contratos de alquiler desde su puesta en marcha el 15 de octubre de 2005, de los cuales casi 1.000 fueron firmados en los dos primeros meses de 2007.

Además, ha precisado que la SPA está experimentando un progresivo incremento en el número de viviendas adscritas al programa de forma que, actualmente, se están integrando en la sociedad alrededor de 1.000 viviendas mensuales, mientras paralelamente se está produciendo un aumento del número de agentes colaboradores asociados a la sociedad, que ya rondan los 1.000. Según la ministra de Vivienda, estas cifras demuestran que incentivar a los propietarios pasa por ofrecer "garantías" en los contratos de arrendamiento en forma de cobro íntegro de las rentas y el mantenimiento en buen estado de los inmuebles.

Juicios rápidos por desahucio

Trujillo también considera necesario agilizar los juicios por desahucio, como se ha solicitado en más de una ocasión desde las filas del PP. Sin embargo, asegura que "los desahucios como juicios rápidos en el ámbito civil fueron in-

trducidos por el PP en 2003". "Hubieran tenido tiempo para desarrollar oficinas de señalamiento inmediato (OSI) para que éstos fuesen más rápidos, pero no lo hicieron y ahora lo piden" dice la ministra.

En este sentido, Trujillo recuerda que "el Gobierno ha comenzado a implantar estas oficinas en 9 ciudades españolas para que los juicios puedan tramitarse en dos meses". Además, indicó que "actualmente se está tramitando la reforma de la Ley Orgánica del Poder Judicial para que puedan resolverse estos juicios menores en la justicia de proximidad".

Más reforma fiscal

El mercado está tomando nota de esta consideración, según revela una encuesta realizada a 500 agencias inmobiliarias por el Programa de Fomento del Alquiler Garantizado (PFAG), en la que se asegura que el arbitraje "gana posiciones" y ya supone la fórmula de garantía utilizada en el 24,6 por ciento de los contratos que realizan las agencias inmobiliarias, mientras que los seguros suponen el 17,4 por ciento del total.

La misma encuesta señala que el número de propietarios interesados en ofrecer su vivienda en régimen de alquiler creció un 10 por ciento en los dos primeros meses de 2007, mientras que los demandantes aumentaron en un 30 por ciento, coincidiendo con los primeros meses de aplicación de la reforma fiscal –en vigor desde el 1 de enero– que contempla la exención en el IRPF de las rentas obtenidas por el alquiler de viviendas a menores de 35 años. Trujillo considera que esta medida fiscal "es un primer paso" para crear un parque de vivienda en el que el alquiler alcance una proporción del 50 por ciento.

No obstante, se mostró partidaria de profundizar en un futuro en la reforma del régimen fiscal de los alquileres para incentivar la puesta en el mercado de un mayor número de pisos en arrendamiento. "Tenemos que seguir avanzado, pero ya hemos dado un paso significativo", asegura.

NUEVO CONVENIO: SEGURO DE ALQUILERES CON ARAG



Tal y como os hemos anticipado en alguna ocasión, la Asociación ha venido negociando con algunas compañías de seguros un posible convenio para comercializar el producto “seguro de alquileres”.

El motivo, ayudaros, a aquellos que así lo queráis, en la potenciación del producto ALQUILERES en vuestras inmobiliarias, posibilitando que los propietarios de pisos vacíos arrienden sus inmuebles con plena tranquilidad.

También se pensó desde la Asociación que era una buena herramienta para vosotros para combatir a otros competidores del sector como la Sociedad Pública de Alquiler. Además de promover el alquiler de pisos ahora vacíos, al evitar los problemas más frecuentes a sus propietarios.

Para los expertos inmobiliarios que lo prescribáis, será una buena herramienta que tanto ayudará a vuestros clientes como a vosotros mismos, al quitaros proble-

mas y responsabilidades, puesto que la compañía contrastará la solvencia del arrendador antes de aceptar la póliza y desde el primer impago se hará cargo del problema.

¿En qué consiste dicho convenio?

Todos aquellos afiliados que lo deseen pueden prescribir el producto **ARAG ALQUILER, Seguro de Defensa Jurídica del Arrendador** a sus clientes, con unas condiciones muy ventajosas. Además, los que ya seáis mediadores de seguros, y podáis vender pólizas, percibiréis un 15% de comisión por contrato formalizado. Los que no lo seáis tenéis la posibilidad de percibirla igualmente (os informamos más adelante). Si renunciáis a la comisión podréis ofertar dicho producto todavía con unas mejores condiciones.

Esperamos este convenio sea de vuestro interés y ante todo de gran ayuda.

Resumen de condiciones y coberturas:

	ARAG		
GARANTÍAS DEL SEGURO	Impago alquileres	garantía	impago por alquileres por parte inquilino
		extensión	hasta 12 meses de renta
		franquicia	1 mes
		suma max. aseg.	3.000 euros de renta mensual
Defensa jurídica	garantía		juicio desahucio por falta pago y la reclamación de rentas*
	cobertura		hasta 3.000 euros
	franquicia		reclamaciones a partir de los 300 euros no franquicia
Actos vandálicos al continente	cobertura		deterioros inmobiliarios al continente y robo
	límite		3.000 euros
	franquicia		300 euros
COSTE TOTAL DEL SEGURO	prima especial anual		4% sobre renta anual + 1,12 euros consorcio**
	mínimo de prima		183,12 euros
	prima general		4,5% + consorcio

* También por obras no consentidas y defensa derechos de otros seguros. Defensa penal, y reclamación de daños de origen no contractual y reclamaciones por incumplimiento de contrato de reparación o mantenimientos.

** Condiciones especiales para los miembros de nuestra Asociación. Además de dar la comisión del 15% para los que sean mediadores de seguros y los que no lo sean que se den de alta como agentes exclusivos.

Si renunciáis a la comisión podréis ofertar el producto al 3,4% de prima (+ consorcio). Condiciones todavía más ventajosas.

OBLIGACIÓN DE INDEMNIZAR POR INCUMPLIMIENTO DEL VENDEDOR; NO ADQUISICIÓN DEL INMUEBLE PARA SU POSTERIOR VENTA

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE HUELVA DE 30 DE DICIEMBRE DE 2005

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

La Sentencia trata del siguiente supuesto: un vendedor que se compromete a adquirir la propiedad de un inmueble y revenderlo después a otro comprador. El vendedor no puede escriturar, definitivamente, el inmueble en el plazo previsto. El Juzgado de 1ª Instancia condena al vendedor a indemnizar al comprador. El vendedor recurre la Sentencia.

El vendedor alegaba que el contrato que suscribió con el comprador no era un "contrato de compraventa" sino que se denominaba "propuesta de contrato de compraventa de inmueble". Indica, por ello, que no se ha producido la resolución del contrato, sino que no ha existido nunca compraventa, ya que no pudo adquirir la propiedad del inmueble, y por ello no podía vender nada. El vendedor también alegaba que no se acreditaban los perjuicios por el trascurso del plazo para otorgar escritura pública, y que en todo caso los perjuicios deberían circunscribirse a la señal entregada.

La Audiencia estima parcialmente el recurso. En primer lugar indica que sea cual sea el nombre que se de al contrato, compraventa o propuesta de contrato de compraventa, lo cierto es que se ha producido la imposibilidad de transmitir la propiedad ya que el vendedor no había adquirido el inmueble. El vendedor se obligó a escriturar, cosa que no hizo. Indica la Audiencia que la venta de cosa ajena es válida en nuestro derecho, pero eso sí, a condición de adquirir el vendedor en su momento la propiedad de la cosa para poder enajenarla al comprador. Desde este punto de vista desestima el recurso del vendedor, condenándole a la devolución del doble de la cantidad entregada como señal. Ahora bien la Audiencia estima el recurso en parte pues el comprador reclamaba como daños y perjuicios el alquiler

de una vivienda en el plazo que media entre la fecha de escrituración y el momento de adquirir un nuevo inmueble. La Audiencia desestima esta pretensión del comprador pues dice que el mismo no ha acreditado los daños y perjuicios sufridos por ello, no pudiendo considerar indemnizable el daño moral consistente en la simple expectativa de traslado creada por el contrato suscrito con el vendedor.

Ahora bien, la Audiencia también condena al vendedor a que abone, en concepto de indemnización la cantidad que el comprador pagó a la Inmobiliaria por su mediación, al ser un gasto merecedor de ser entendido como perjuicio.



TRIBUTACIÓN DE LAS SOCIEDADES PATRIMONIALES



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

En este caso se plantea ante la Dirección General de Tributos una cuestión referente a las circunstancias determinantes del ejercicio o no de una actividad empresarial por una sociedad que tiene por objeto social la compraventa y arrendamiento de fincas urbanas y rústicas. A tal efecto posee una finca calificada de suelo urbanizable que representa más del 50 % de su activo. En ella se encuentra una vivienda y unas edificaciones e instalaciones anexas que se alquilan a otra sociedad para destinarlas a colonias juveniles. La sociedad que plantea la consulta, sólo dispone de una persona contratada a tiempo parcial y que se encarga de la limpieza de la vivienda.

La finca se encuentra incluida en el plan de ordenación urbana de un determinado municipio, lo cual supone su previsible urbanización futura y edificación sobre la zona que delimite el planeamiento.

Dicha sociedad pretende enajenar la finca antes de que se inicie cualquier obra de urbanización. Una alternativa que también maneja es la de aportarla a una sociedad que desarrollaría la oportuna promoción.

La cuestión viene dada en si el beneficio que se genere por la venta o aportación de la finca tributará al 15 %, pues la sociedad consultante viene tributando como sociedad patrimonial.

En la contestación de la Dirección General de Tributos, tal órgano no entra a analizar el cumplimiento de los requisitos para considerar si la consultante puede o no tributar en este régimen especial (sociedad patrimonial), por lo que se parte de la manifestación de la consultante de que tributa como sociedad patrimonial, presumiendo que concurren en ella las circunstancias recogidas en la normativa del Impuesto sobre Sociedades.

Siendo éste el punto de partida, la cuestión que debe anali-

zarse es la de determinar si la finca está afecta a una actividad de promoción inmobiliaria que se va a desarrollar como consecuencia del planeamiento urbanístico proyectado, a este respecto hay que tener en cuenta que la promoción inmobiliaria constituye, en todo caso, una actividad económica, al existir una ordenación por cuenta propia de medios productivos.

En el caso planteado la consultante es propietaria de una finca calificada como urbanizable. Puesto que no ha habido un inicio material de las obras de urbanización puede considerarse que si enajena la finca no ha realizado la actividad de promoción inmobiliaria.

En todo caso, la conclusión expuesta podría verse alterada si concurrieran otras circunstancias no descritas en el escrito de la consulta. Así, si con anterioridad la consultante ha desarrollado otras operaciones de promoción o bien las realiza con posterioridad es evidente que lleva a cabo con continuidad una actividad de promoción inmobiliaria.

De la misma forma, otra circunstancia relevante sería la posible vinculación con las personas o entidades a las que, en su caso, se aportasen o transmitiesen los terrenos para su posterior promoción, dado que ello sería un indicio de la existencia de actividad económica considerando conjuntamente los sujetos vinculados.

Con esta salvedad, determinado el carácter patrimonial de la consultante, la posible ganancia o pérdida patrimonial derivada de la enajenación de la finca, al haberse adquirido con más de un año de antelación a la fecha de la transmisión, se integrará en la parte especial de la base imponible tributando al 15%. No obstante, si se hubieran realizado mejoras en los terrenos en el año anterior a su transmisión, la ganancia o pérdida patrimonial correspondiente a estas últimas se incluirán en la parte general de la base imponible.

RALENTIZACIÓN TRAS UNOS AÑOS DE ESPECTACULAR CRECIMIENTO, VUELTA A LA NORMALIDAD

EL SECTOR INMOBILIARIO, UNO DE LOS MÁS ACTIVOS DEL PAÍS, SE ENFRENTA A UNA NUEVA SITUACIÓN DEBIDO AL ALZA DE TIPOS Y LOS PRECIOS EN LAS VENTAS DE VIVIENDA.

MARIA JOSÉ LUNA

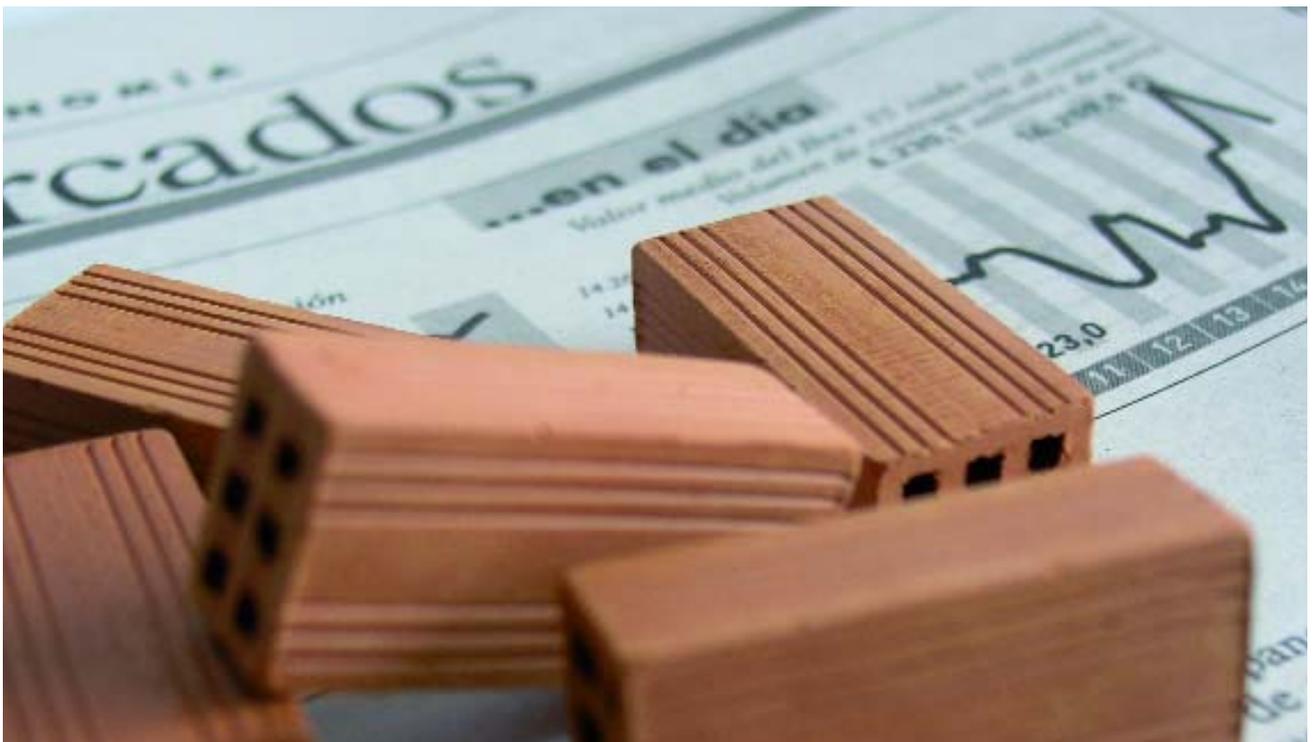
El sector inmobiliario y el de la construcción ha sido en los últimos años uno de los más activos en nuestro país, protagonizando una parte importante de los movimientos empresariales del pasado año. Las empresas que se dedican a la comercialización de inmuebles han alcanzado cifras récords en sus resultados gracias al aumento de los precios de la vivienda, que se han disparado hasta conseguir acaparar el 42% del sueldo de las familias que están pagando un piso.

Sin embargo, expertos analistas del sector advierten sobre una posible explosión de la llamada burbuja, por lo que las inmobiliarias están realizando cambios desde movimientos empresariales hasta originales estrategias pensadas para captar nuevos nichos de mercado.

Por su parte, el Banco de España ha lanzado un mensaje tranquilizador al mostrar una visión optimista sobre el ciclo inmobiliario en España y sus efectos sobre la economía.

En un momento en el que la crisis hipotecaria en EEUU está afectando no sólo la evolución bursátil del mercado neoyorquino, sino de las bolsas internacionales y está provocando un cierto nerviosismo entre los inversores. El BdE ha querido tranquilizar al mercado y confirma que "España poco tiene que ver con las dudas o incertidumbre que plantea el mercado estadounidense".

Aunque los precios de mercado "han estado por encima de sus fundamentales, como en cualquier proceso de boom",





Las viviendas más accesibles, monetariamente hablando, han elevado sus precios de manera vertiginosa hasta convertirse en bienes inalcanzables para los que hasta ahora se hacían con ellos: los más jóvenes o los inmigrantes, que ya no pueden hacer frente a un gasto tan elevado.

se asegura que "todos los elementos de análisis permiten pensar en una normalización gradual del sector hacia tasas de crecimiento más moderadas, pero probablemente sostenibles".

Las estadísticas muestran una continuación en la desaceleración iniciada en 2005, cuando los precios subían a ritmos más próximos al 20%, a pesar de que éstos crecen más de tres veces por encima de la inflación. Sin embargo, los precios de la vivienda en España han registrado en 2006 su menor crecimiento anual en seis años.

Por tanto, el BdE no ve preocupación ante los posibles efectos de la desaceleración sobre la economía española, al considerar que se producirá de manera ordenada y ha recordado que el perfil de la economía muestra ahora un mayor equilibrio por el mejor comportamiento del sector exterior.

Pese a que la tasa de endeudamiento de las familias se sitúa en torno al 125% de los ingresos disponibles, en gran parte por la deuda hipotecaria, el BdE ha puntualizado que la carga financiera ha crecido a mucho menor ritmo por el alargamiento de los créditos, el nivel de los tipos de interés y la riqueza de las familias. Además, considera que las subidas de las tasas de referencia se están absorbiendo con normalidad.

■ Ralentización en el sector

En los últimos años, tanto la inmigración como la reducción del tamaño medio de las unidades familiares han provocado un incremento de la demanda. En el terreno de la segunda residencia, sin embargo, el empujón ha venido dado tanto desde dentro como desde fuera de nuestras fronteras.

Actualmente existen signos evidentes de ralentización. El temido punto de inflexión, por tanto, ya ha llegado, aunque



de manera menos agresiva de la que a muchos futuros compradores les gustaría.

La situación es la siguiente: las viviendas más accesibles, monetariamente hablando, han elevado sus precios de manera vertiginosa hasta convertirse en bienes inalcanzables para los que hasta ahora se hacían con ellos: los más jóvenes o los inmigrantes, que ya no pueden hacer frente a un gasto tan elevado. Los propietarios de estas viviendas, por tanto, tardan más en deshacerse de las mismas y no pueden permitirse la compra de una mayor o de una segunda residencia, por lo que el mercado se ralentiza. Actualmente para vender un piso nuevo se necesitan 36 meses, mientras que el tiempo para desprenderse de uno usado ha aumentado en un 40%.

Sin embargo, según expertos, la tan nombrada burbuja no existe como tal, aunque sí es verdad que existe cierta tendencia a que el mercado se pare, lo que no significa que los precios bajen.

A este proceso de ralentización, hay que añadir la nueva subida de tipos de interés aprobada por el Banco Central Europeo que ha desatado las alarmas entre los aspirantes a propietarios de una casa. A los desorbitados precios a los que cotiza el metro cuadrado hay que sumarle el encarecimiento de las hipotecas. La hipoteca media a pasado de 140.274 euros a finales del pasado año a 144.000 euros en el primer trimestre de este año. Y se amenazan más subidas.

Evidentemente, esta situación ha provocado el descenso en la venta de inmuebles lo que ha ocasionado el cese de actividad de agencias inmobiliarias. Se puede afirmar que tres de cada diez agencias podrían cerrar en los próximos meses, según fuentes del sector.

A pesar de ello, el sector no se encuentra en una situación de crisis o preocupante, sino en una vuelta a la normalidad. A la normalidad de un sector que ha experimentado un crecimiento espectacular en los últimos años.



★ **Según estudios inmobiliarios, el 48% de los interesados en comprar viviendas de segunda mano se dirigen a Internet como primera fuente. En obra nueva, sin embargo, el porcentaje alcanza el 30%.**

■ Estrategias para la supervivencia

Algunas de las medidas que este tipo de compañías están tomando para superar este “principio de crisis” pasan, por ejemplo, por la diversificación de la actividad empresarial a otros sectores menos maduros que el de la vivienda libre, como por ejemplo el alquiler, que poco a poco está creciendo en adeptos en España. A pesar de todo, las cifras de esta práctica en nuestro país aún quedan muy lejos de las de otros países europeos donde el alquiler es mucho más habitual que la compra.

La salida al exterior es otra de las opciones que las empresas del sector están empezando a reforzar. Europa, tanto la tradicional como la del Este, es uno de sus principales objetivos, ya que en muchos países de la UE la coyuntura inmobiliaria es similar a la que se dio en España antes del boom del sector, con un mercado todavía no demasiado maduro y beneficios fiscales muy potentes

entre otras ventajas.

Otro de los esfuerzos que las promotoras están haciendo para conseguir mantener sus cifras de beneficios es trabajar en la diferenciación para conseguir captar nuevos clientes. Una de las apuestas más destacadas son las nuevas tecnologías, especialmente a través de Internet. Según estudios inmobiliarios, el 48% de los interesados en comprar viviendas de segunda mano se dirigen a Internet como primera fuente. En obra nueva, sin embargo, el porcentaje alcanza el 30%.

Aunque aún estamos lejos del porcentaje estadounidense, donde el 90% de los compradores de vivienda acuden a la red antes de contactar con inmobiliarias o particulares, las cifras son lo suficientemente altas como para que las empresas las tengan en cuenta a la hora de fijar sus estrategias de supervivencia.

ARQUITECTURA BIOCLIMÁTICA, CONSTRUIR CON EL CLIMA

ESTE TIPO DE ARQUITECTURA AHORRA ENERGÍA Y RESPETA EL MEDIO AMBIENTE.



MARIA JOSÉ LUNA

La arquitectura bioclimática ha despertado un gran interés debido a la actualidad más incipiente: el cambio climático, el por qué y sus consecuencias. Por fin, se empieza a tomar conciencia de la importancia del medio ambiente. Con este tipo de arquitectura se busca ahorrar energía, agua y ser solidario con el medio ambiente.

La arquitectura bioclimática consiste en el diseño de los edificios teniendo en cuenta las condiciones climáticas, aprovechando los recursos disponibles (sol, vegetación, lluvia, viento...) para disminuir los impactos ambientales e intentar reducir los consumos de energía.

Con una vivienda bioclimática se puede conseguir un gran ahorro e incluso llegar a ser sostenible en su totalidad, aunque el coste de construcción pueda ser mayor en un principio, puede ser rentable, ya que el incremento de la vivienda se compensa con la disminución de los recibos de energía. No se trata de un nuevo concepto, al revés, se lleva utilizando desde antiguo, las casas encaladas de Andalucía o los tejados orientados al sur del hemisferio Norte, al estar inclinado el Sol hacía allí, son un ejemplo.



Es precisamente en las sociedades desarrolladas cuando, a finales de siglo y una vez resueltos los problemas más acuciantes de asentamiento de la población y garantizado su nivel de vida, se asiste a un replanteamiento general de los procesos de producción industrial y de sus consecuencias en costes energéticos y ambientales. La construcción, como uno de los factores claves del desarrollo industrial, es uno de los primeros objetos de estudio en el campo de la adecuación ambiental, produciéndose numerosos trabajos sobre el tema, a partir, sobre todo, de las crisis energéticas de los setenta.

Si en un principio los primeros trabajos realizados se dirigían exclusivamente al ahorro energético, en la actualidad el problema ha trascendido hacia el entendimiento de la arquitectura bioclimática como un proceso activo, donde el ahorro es un factor más a tener en cuenta, pero en el que la adecuación ambiental ha de entenderse como un sistema más amplio, modificador del sistema natural e interactuante con él, en todos los sentidos, desde los energéticos hasta los estéticos y funcionales.

En la actualidad, se puede decir que se han diseñado, construido y evaluado suficientes ejemplos de arquitectura bioclimática capaces de refrendar la bondad y calidad ambiental de las construcciones realizadas teniendo en cuenta los principios básicos de "construir con el clima", demostrando sobradamente su viabilidad económica.

Sin embargo, la arquitectura bioclimática, aunque con un impacto mediático cada vez más extendido, sigue teniendo un peso real insignificante dentro de la producción arquitectónica mundial, y en España, su desarrollo se encuentra limitado a las escasas iniciativas de promoción pública y a sectores muy aislados y concienciados de la iniciativa privada. Diferentes estudios avalan la capacidad de ahorro de energía de hasta un 70% en las soluciones arquitectónicas pensadas desde una lógica de adaptación y adecuación al clima, en comparación a los usuales procedimientos de



< Aunque propiamente las placas solares, térmicas o fotovoltaicas, no son un elemento bioclimático, conllevan un ahorro energético, además de ser una fuente de energía renovable, y colocadas adecuadamente pueden ser elementos bioclimáticos.

construcción tradicional, quizás en consonancia con las normativas de aislamiento, pero disparatados muchos de ellos si se observan desde una lógica ambiental más amplia.

El informe anual del Worldwatch Institute sobre la situación del Mundo en 2006 destacó que las 800.000 viviendas que se construyen anualmente en España (tantas como Francia, Alemania y el Reino Unido juntos), son ineficientes energéticamente.

ADAPTACIÓN A LA TEMPERATURA

La "arquitectura bioclimática", entendida en términos conceptuales, se fundamenta en la adecuación y utilización positiva de las condiciones medioambientales y materiales, mantenida durante el proceso del proyecto y la obra, tras estudiar las condiciones climáticas y ambientales y la adecuación del diseño arquitectónico para protegerse y/o utilizar los distintos procesos naturales.

Lo más habitual, es aprovechar al máximo la energía térmica del sol cuando el clima es frío, por ejemplo para calefacción y agua caliente sanitaria. Aprovechar el efecto invernadero de los cristales. Tener las mínimas pérdidas de calor si hay algún elemento calefactor.

Cuando el clima es cálido lo tradicional es hacer muros anchos, y tener el tejado y la fachada de la casa con colores claros. Poner toldos y cristales especiales como doble cristal y tener buena ventilación son otras soluciones. En el caso de usar algún sistema de refrigeración, aislar la vivienda. Ubicar delante de la vivienda un gran árbol de hoja caduca que tape el sol en verano y en invierno también sería una solución bioclimática.

Aprovechar la luz solar para evitar el consumo eléctrico es otro aspecto que tiene en cuenta este tipo de arquitectura. Una casa bien iluminada de forma natural ahorra bastante

energía eléctrica al cabo de un año, aunque no hay que desestimar que las ventanas son los lugares que más pierden calor.

Aunque propiamente las placas solares, térmicas o fotovoltaicas, no son un elemento bioclimático, conllevan un ahorro energético, además de ser una fuente de energía renovable, y colocadas adecuadamente pueden ser elementos bioclimáticos.

Y no sólo en la obtención de energía, tener la capacidad de aprovechar el agua de lluvia para el consumo, disponer de los medios para el reciclaje de residuos sólidos, la distinción de aguas residuales "aptas" para su reaprovechamiento (las de lavabos, bañera, etc.) y destinarlas al riego.

EJEMPLOS DE ARQUITECTURA BIOCLIMÁTICA

1. Con una orientación de los huecos acristalados al sur en el hemisferio norte o al norte en el hemisferio sur, hacia el Ecuador, se capta más radiación en invierno y menos en verano.
2. Las ventanas pequeñas, en lugares cálidos, dejan entrar menos radiación solar en verano evitando el efecto invernadero. Por el contrario, este efecto es beneficioso en lugares fríos o en el invierno, por eso tradicionalmente, en lugares fríos las ventanas son más grandes que en los cálidos.
3. Los muros gruesos disminuyen las variaciones de temperatura a lo largo del tiempo, debido a su inercia térmica.
4. Un buen aislamiento térmico evita, en el invierno, la pérdida de calor por los separadores con el exterior.
5. La diferencia de presión entre dos estancias adyacentes, genera una corriente de aire que facilita la ventilación de los locales.
6. Una buena ventilación es recomendable en climas cálidos sin refrigeración.

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.



DURMIENDO CON EL “ENEMIGO”

JOAN CASTELLA SERRANO
Asociado

Que hay rivalidad entre agencias inmobiliarias de todos es sabido, que la mayoría de propietarios de pisos que nos traen producto para vender no respetan ninguna norma, también lo sabemos y ante todo lo vivimos cada día, pero cuando mezclamos ambas cosas, el resultado puede ser de ciencia ficción o mejor dicho, digno de un guión de película de Pajares y Estesos.

La historia empieza un día cualquiera, en una agencia inmobiliaria cualquiera, en una población cercana al área metropolitana de Barcelona, cuando entra un señor por la puerta para poner en venta su piso. Hasta aquí todo bien ¿no?.

Una de mis comerciales, una chica simpática y risueña, con mucho don de gentes se encarga de rastrear el fichero de demandas en busca del cliente perfecto. Al cabo de varias visitas, no tantas como hoy en día, todo sea dicho de paso, encontramos al comprador ideal, un chico soltero, a quién el pisito le venía que ni pintado. Bien, todo sigue su proceso.

Se efectuó paga y señal, arras, y finalmente escritura ante notario, así que si vais calculando... han pasado ya casi 2 meses, sino más, desde que el propietario entró por la puerta para poner a la venta su piso.

El nuevo propietario decidió instalarse en el piso inmediatamente, con el tiempo justo de redecorar y pintar. Y ahora viene lo bueno: ¿qué es lo más habitual que suele

hacer hoy en día un propietario cuando quiere vender un piso?. Exactamente, darlo a vender a todas las inmobiliarias del barrio y de más allá. Y en efecto, eso es lo que había hecho nuestro cliente, pero con la mala fortuna que una vez vendido el piso, no avisó al resto de inmobiliarias que el piso estaba vendido y tampoco recogió las llaves repartidas por las diferentes agencias. Así que... lo que suele ser habitual en los pisos de alquiler, sucedió esta vez en uno de compra, ¡nuestro atractivo joven, y recién propietario no había cambiado la cerradura!, así que un día mientras mantenía un tórrido encuentro con una amiguita, se le presentaron en la habitación un comercial de otra inmobiliaria con una visita. Situación bochornosa, sí, pero todavía lo fue más cuando el pobre comercial de una inmobiliaria vecina descubrió que la amiguita que compartía lecho con el joven era su propia pareja, que no era ni más ni menos que la comercial que le había vendido el piso. Vaya, toda una historia. ¿Es o no es digna de Pajares y Estesos?.



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.inmobiliariafutura.com



La web de este Experto destaca por su facilidad de uso. A través de un sencillo menú de navegación podemos acceder a un amplio buscador de inmuebles. Además nos ofrece asesoramiento jurídico-fiscal, seguros, financiación bancaria, hipotecas, etc.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Javier López Jato. Nº 2281

Tel. 982 28 43 52 Fax 982 28 43 53

UBICACIÓN: Lugo

www.acrisma.com



Compra, venta, alquiler, búsqueda de inmuebles, traspasos, asesoramiento, tasación... son algunos de los servicios que nos brinda esta página. Destacando, de la misma, una amplia información sobre legislación, últimas tendencias y noticias del sector.

PÁGINA PERTENECIENTE A LOS EXPERTOS:

José Manuel Vázquez de la Cruz. Nº 1646

José Manuel Vázquez Cabeza. Nº 2310

Tel. 954 98 00 41 Fax 954 98 10 59

UBICACIÓN: Sevilla

www.caldevillahogar.es



La web de este Experto ofrece la información en tres idiomas (inglés, español y alemán). Con oficinas en El Puerto de Santa María, El Puerto Real y próximamente en San Fernando, esta inmobiliaria cuenta en su web con un buscador de inmuebles, de fácil manejo.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Juan Jesús Franco Núñez. Nº 2317

Tel. y Fax 956 87 44 44

UBICACIÓN: El Puerto de Santa María. Cádiz

PARA PUBLICAR SU WEB EN ESTA SECCIÓN, COMUNÍQUESE CON: INFO@INMOEXPERTOS.COM

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL

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	4,854
. De cajas de ahorro	4,920
. Del conjunto de entidades de crédito	4,890
. Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,500
. Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	3,786
. Tipo interbancario a 1 año (Mibor)	4,093
. Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)*	4,094

*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 FEBRERO 2006 - FEBRERO 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 %
. 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
. Febrero 2006 a Febrero 2007 (base 2006)	2,4

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

0,1%

OPENOFFICE



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

Recientemente ya he comentado que Microsoft está vigilando el pirateo de sus productos, tanto con protecciones de sus programas que detectan por Internet si son piratas, como con inspecciones sorpresa que realiza la policía.

El sistema operativo Windows es un estándar del que es bastante engorroso prescindir, y que por lo tanto es mejor adquirirlo legalmente, ya que su precio es muy asequible.

En cuanto al otro gran producto estrella de Microsoft, el Office, si hay alternativas bastante interesantes. En este artículo voy a comentar una de ellas.

A menudo en las inmobiliarias se tiene instalado en todos los ordenadores el Microsoft Office, un paquete ofimático con multitud de herramientas y posibilidades, del que la mayoría de las veces sólo se utiliza el procesador de textos Word, y en contadas ocasiones la hoja de cálculo Excel, y por supuesto rara vez se aprovecha su gran potencial.

Un paquete ofimático que está adquiriendo mucha fama y que se ha convertido en una alternativa real al Microsoft Office es el OpenOffice. Este paquete es totalmente gratuito, y no por eso resulta ser incompleto o pobre en prestaciones, dispone de procesador de textos, hoja de cálculo, base de datos, programa de presentaciones, programa de dibujo y un programa para insertar fórmulas en documentos.

El procesador de textos y la hoja de cálculo son totalmente compatibles con Microsoft Office, e incluyen funciones muy interesantes, como la de crear documentos PDF. En cuanto al manejo y las barras de herramientas son muy parecidos a los de Microsoft, por lo que no cuesta en absoluto acostumbrarse a este paquete. La instalación resulta muy sencilla y rápida. La verdad es que cuesta mucho menos tiempo de instalar que la de Microsoft, aunque también hay que tener en cuenta que se instalan menos herramientas y aplicaciones.

Al abrir con OpenOffice documentos pesados tanto de Microsoft Word como de Microsoft Excel, con imágenes, gráficos, tablas y texto con un formato trabajado, sorprende muchísimo la velocidad con la que lo hace, y conserva a la perfección el formato creado originalmente con Microsoft. Esta suite ofimática la podéis descargar en: www.openoffice.org



La formación, su mejor inversión.

Desde su fundación, Folgado y Soto es una **consultora especializada en la formación en venta de viviendas**, no impartiendo ningún otro tipo de formación sobre venta que no sea inmobiliaria.

Su formación se diferencia por ser extremadamente práctica. En los **cursos de comerciales** formamos en aula por la mañana y realizamos visitas, peritajes o captaciones por la tarde. En los **cursos de directivos** trabajamos mediante el "método del caso", analizando, incluso, los propios de la empresa.

Folgado y Soto forma, **desde hace quince años** , a las **mejores agencias y promotoras del país** .

En este tiempo, nuestros formadores-entrenadores de ventas han visitado más de 30.000 viviendas por la Península, Andorra, Baleares y Canarias, acompañando a 8.000 comerciales de empresas como: **Fincas Corral, Unicasa, Metrovacesa, Gesinar, Primera, Premier, Icasa, Vida Inmobiliaria, Santa Clara, Viva States, Gran Vía, Expertos Inmobiliarios, Fincas Niubo** y muchas más...

15 AÑOS
FORMANDO
A LOS MEJORES

FOLGADO Y SOTO
técnicos en formación inmobiliaria