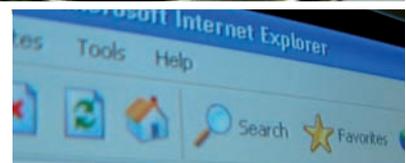




MINIPISOS, ENTRE LA ILEGALIDAD Y LA NECESIDAD

PAG. 8, 9 Y 10



ACTUALIDAD

PAG. 5
El porcentaje de renta destinado a financiar la compra de una vivienda alcanza límites históricos mientras sube el alquiler.

FISCAL

PAG. 7
Comunicación de las operaciones de las terceras personas.

INFORMACIÓN

PAG. 11 y 12
La caída en bolsa de algunas promotoras inmobiliarias introduce un elemento de incertidumbre en la economía.

INTERNET

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



VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Oímos hablar continuamente de la crisis de la burbuja inmobiliaria tanto en medios de comunicación como en la calle. En este sentido, creo que no se dan las mismas circunstancias que en el año 1990 cuando el sector sufrió una crisis inmobiliaria en la que además se dieron otro tipo de circunstancias negativas como fueron unos intereses próximos al 17%. Además, no disponíamos de otros factores que en este momento están activos como son la inmigración y el aumento de separaciones matrimoniales que en general, hacen que exista una mayor demanda de vivienda y que no existían a principios de los años noventa.

Tenemos que tener claro que el sector se endurece y que la demanda se reduce considerablemente. Sin embargo, se está produciendo un aumento de la oferta y la posibilidad de negociar con el vendedor, algo que hasta hace poco era inviable.

Creo que no tenemos que conformarnos con esta situación ni esperar mejores momentos. Es obvio que existe un mercado importante en potencia y nuestra experiencia, ideas y ganas de trabajar nos harán superar esta normalización del sector ya que, considero, que lo normal es esto y no la situación que se ha dado años atrás.

Por otro lado, la actual coyuntura hará una criba en el sector en el que sólo quedarán los buenos profesionales. En este sentido, la Asociación va a iniciar varias gestiones dirigidas a mejorar el trabajo y la oferta de nuestros asociados. Vamos a controlar las obras que se realizan en toda España para desde la Asociación, enviar la relación de expertos de la zona ofreciendo nuestros servicios.

Por otro lado, estos días hemos firmado el convenio con una empresa (Finanzalia) que nos ayudará a solucionar los problemas para la agilización de préstamos. Asimismo, buscaremos la colaboración de expertos que quieran proponer cualquier tipo de idea que podamos desarrollar desde la Asociación con el objetivo de favorecer nuestro mercado inmobiliario.

Buscaremos ayuda en internet con el nuevo buscador, además de publicitar éste en los buscadores más importantes de la red.

Creo que tanto la Asociación como nosotros podemos estar en lo más alto de la intermediación por experiencia y calidad. Es muy importante la colaboración de todos nosotros para lograr una mayor efectividad en nuestro trabajo. No dudéis en que la Asociación va a primar la ayuda a los asociados por encima de nuestra Asociación. El mercado lo demanda así y somos conscientes de que el momento no nos pasará factura.

Óscar Martínez Solozábal. Presidente

Revista Expertos Inmoiliarios. Año V, número 50. Junio 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 Echebarria, 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 **Diseño** Oxígeno comunicación gráfica **Redacción** Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Farnós-Franch Asesores Asociados, María José Luna. Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.

SUMARIO

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

PÁGINA 3 CURSO DE DIRECCIÓN COMERCIAL. CURSOS Y EVENTOS DURANTE LA 2ª MITAD DEL AÑO

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 4 SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL EJERCICIO 2007-2008. REUNIONES ARAG.

NUOVO PROYECTO ASOCIATIVO: REVISTA INMOEXPERTOS

PÁGINA 5 EL PORCENTAJE DE RENTA DESTINADO A FINANCIAR LA COMPRA DE UNA VIVIENDA ALCANZA LÍMITES HISTÓRICOS MIENTRAS SUBE EL ALQUILER

PÁGINA 8 MINIPISOS, ENTRE LA ILEGALIDAD Y LA NECESIDAD

PÁGINA 11 LA CAÍDA EN BOLSA DE ALGUNAS PROMOTORAS INMOBILIARIAS INTRODUCE UN ELEMENTO DE INCERTIDUMBRE EN LA ECONOMÍA

PÁGINA 15 ECONOMÍA. VERSIONES DE WINDOWS VISTA

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6 VINCULACIÓN DE LA INMOBILIARIA A LA PUBLICIDAD QUE REALIZÓ

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7 COMUNICACIÓN DE LAS OPERACIONES CON TERCERAS PERSONAS

EXPERTOS EN ACCIÓN

PÁGINA 13 ANECDOTARIO

EXPERTOS EN LA RED

PÁGINA 14 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.

M^º JESÚS REPECHO
ECHEPARE

Número afiliada: 2331
Población: Logroño
Provincia: La Rioja

EMMA C. MARTÍNEZ
DE LA FUENTE

Número afiliada: 2332
Población: Temple (Santa María)
Provincia: A Coruña

MARTA CASTELLA LÓPEZ

Número afiliada: 2333
Población: Mataró
Provincia: Barcelona

LLORENÇ VENDRELL I FEIXAS

Número afiliado: 2334
Población: Sabadell
Provincia: Barcelona

STEVEN HENRY

EDOWHORHU BROWN
Número afiliado: 2335
Población: Puertollano
Provincia: Ciudad Real

ÁNGEL CALVO PEÑALVA

Número afiliado: 2336
Población: Calahorra
Provincia: La Rioja

FRANCISCO LINARES LINARES

Número afiliado: 2337
Población: Roquetas de Mar
Provincia: Almería

CURSO DE DIRECCIÓN COMERCIAL



Tras el éxito de las múltiples convocatorias del curso "Técnicas de Venta", algunos de vosotros sugeristeis el curso de DIRECCIÓN COMERCIAL, para formar de manera específica a quienes deben supervisar a esos comerciales o equipos de venta que ya tuvieron ocasión de pasar por las aulas.

Pues bien, así se ha procedido, organizando estas 2 sesiones en Barcelona y Madrid que tanto éxito de convocatoria han tenido y que os recordamos, que podéis pedirnos las traslademos a otros puntos de España, cuando la asistencia mínima esté garantizada.

CURSOS Y EVENTOS DURANTE LA SEGUNDA MITAD DEL AÑO

Tras un primer semestre lleno de actividad, con cursos muy variados: técnicas de venta, captación exclusivas, fiscalidad, dirección comercial y el encuentro de San Sebastián, afrontamos la 2ª mitad del año sin perder ritmo.

Os recordamos a continuación algunas de las fechas más relevantes:

Curso de Tasaciones:

08-09 Junio. Sevilla
29-30 Junio. Vitoria
13-14 Julio. A Coruña

Encuentro con los expertos de la zona y profesionales del sector:

20 Junio. Valladolid

Curso de Marketing Inmobiliario:

28 Septiembre. Barcelona
19 Octubre. Madrid

Asamblea General Ordinaria

Noviembre (fecha por determinar)

SEGURO RESPONSABILIDAD CIVIL EJERCICIO 2007-2008



Próximamente caduca la póliza de RC suscrita con la compañía DUAL IBERICA, concretamente el 30 junio de 2007, por ello en breve recibiréis una circular informativa con los procedimientos a seguir para su renovación.

Si una semana antes del vencimiento no habéis recibido notificación alguna para proceder a su renovación, es importante que os pongáis en contacto con la sede de la Asociación para informaros o si lo preferís, os conectéis a

la web donde encontraréis las instrucciones correspondientes.

Hasta el cierre de esta edición las negociaciones con DUAL Ibérica iban por el buen camino para que el ejercicio 2007-2008 también sea contratado con ellos y por lo tanto la renovación sea mucho más ágil y fácil.

Os mantendremos informados.

REUNIONES ARAG



Os informamos que a raíz de la iniciativa de un grupo de afiliados de Tenerife, coordinados por su delegado de zona, se ha abierto la posibilidad de convocar reuniones colectivas de trabajo para informaros sobre el convenio suscrito con ARAG.

Para poder cerrar un encuentro, sólo tenéis que llamar a la sede central y pedirnos el teléfono de vuestro delegado de zona Arag y cerrar con él un día y hora. A continuación, lo

comunicáis a la sede y os ayudaremos a organizarlo mandando un e-mailing a todos los afiliados de la zona para que confirmen asistencia.

En función del quórum se fijará un sitio u otro.

Si preferís ser atendidos individualmente, recordar que sólo debéis llamar al teléfono del servicio de atención al mediador (SAM) de ARAG: 901 25 25 25

NUEVO PROYECTO ASOCIATIVO: REVISTAS INMOEXPERTOS

Como ya os informamos en la edición anterior de la revista, durante el mes de abril pasado, un grupo de afiliados de Tenerife se unió para crear y editar una nueva revista inmobiliaria.

La idea fue expuesta en la reunión de delegados del día 17 de abril y tuvo una gran acogida, decidiendo hacer extensible el proyecto al resto de afiliados.

Así pues, mediante los delegados de zona, que son quienes disponen de la información (si en tu zona no hubiera

delegado te animamos a tomar la iniciativa), puedes informarte de cómo participar en el proyecto de revista de tu provincia o comunidad.

Recordad que estas revistas sólo contendrán información de afiliados, ni de particulares, ni de otras agencias no asociadas. También recordad que cuantos más participéis en cada edición, más económico os saldrá, puesto que al ser un proyecto vuestro los costes de producción y gestión se dividen entre los participantes sin márgenes ni beneficios a terceros.

EL PORCENTAJE DE RENTA DESTINADO A FINANCIAR LA COMPRA DE UNA VIVIENDA ALCANZA LÍMITES HISTÓRICOS MIENTRAS SUBE EL ALQUILER

MADRID Europa Press

Las familias españolas destinaron el 43,3% de su renta bruta disponible a financiar la compra de vivienda en el primer trimestre del año, la cifra más alta de toda la serie histórica, según los últimos datos del Banco de España. Este porcentaje contrasta con el 36,6% que era necesario destinar a tal fin en 2005. En cuanto a los alquileres, los precios aumentaron un 4,3% en abril respecto al mismo mes del pasado año.

Los datos de la autoridad monetaria indican que el endeudamiento de los hogares por la compra de vivienda, aunque continúa creciendo de forma paulatina, muestra un avance mucho más moderado que en trimestres anteriores, en línea con el menor crecimiento del precio de la vivienda y con el aumento del Euribor. Esta ligera moderación se observa también en el importe medio de las hipotecas.

Igualmente, el precio de la vivienda libre se situó en una media de 2.024,2 euros por metro cuadrado en el primer trimestre de 2007.

De esta forma, en el primer trimestre del año el precio de una vivienda de tipo medio (93,75 m²) era 7,1 veces superior 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 respecto a los últimos trimestres.

Descontando las deducciones de las que se benefician las familias por compra de vivienda a través del IRPF (un 15% con carácter general hasta un máximo de 9.015 euros anuales), los hogares destinaron el 34,9% de su renta bruta disponible a financiar la adquisición de su vivienda en el primer trimestre.

Los precios del alquiler de vivienda aumentaron un 4,3% en abril respecto al mismo mes del pasado año. Además, los alquileres se encarecieron un 0,4% respecto al mes de marzo, mientras que el IPC general lo hizo en un 1,4%.

Estas cifras ponen de manifiesto que la renta disponible de los españoles no se ve únicamente mermada por el aumento de los precios de compra de las viviendas, sino que los que optan por el alquiler también tienen que hacer un esfuerzo cada vez mayor para hacer frente a dicho pago. De hecho, los alquileres de vivienda aumentaron un 1,9% durante los primeros cuatro meses del año.

Por su parte, el Ministerio de Vivienda sigue apostando por dar un impulso al mercado del alquiler con el objetivo de lograr equipararlo al de compra de vivienda. Con este fin, prepara una estadística en la que ofrecerá información sobre precios, tipologías, así como sobre el parque de viviendas en alquiler existente en España.



www.inmoexpertos.com
 Todo lo que necesitas con un sólo click

VINCULACIÓN DE LA INMOBILIARIA A LA PUBLICIDAD QUE REALIZÓ, INDICANDO QUE CONSEGUÍA FINANCIACIÓN PARA LA ADQUISICIÓN DEL INMUEBLE

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE MADRID DE 27 DE DICIEMBRE DE 2004

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

La compradora de una vivienda suscribió con una Inmobiliaria un precontrato de compraventa sobre un chalet, entregando en ese momento la cantidad de 3.005 euros. La compradora indicaba que aunque no se estableciese expresamente en el contrato, la Inmobiliaria demandada también se comprometió a realizar los trámites precisos para conseguir un préstamo para pagar la vivienda, trámites que la Inmobiliaria no realizó, incumpliendo su obligación. El Juzgado de Primera Instancia estimó íntegramente la demanda, condenando a la Inmobiliaria a abonar la suma de 3005 euros y costas. La Inmobiliaria recurre ante la Audiencia Provincial.

La Audiencia Provincial, entre otras consideraciones, indica lo siguiente: la Inmobiliaria ni siquiera ha demostrado que entregase el dinero recibido a los vendedores de la vivienda. La Audiencia entiende que los vendedores de la vivienda no deben ser parte en el Procedimiento sino que, en su caso, la responsable del abono de la cantidad sería la propia Inmobiliaria. La Audiencia, incluso, estima que si la Inmobiliaria no entregó los 3005 euros a los vendedores fue debido a que comprendió que existían problemas para encontrar una financiación para la compradora.

La Inmobiliaria alegaba también que la supuesta obligación de encontrar financiación al 100% para el comprador no venía recogida en el contrato firmado por las partes. La Audiencia desestima esta alegación. Se basa para ello en analizar la propaganda de la Inmobiliaria, donde se señalaba lo siguiente: “venta de pisos-financiación 100% más gastos”. A la misma conclusión llega cuando analiza otra documentación proporcionada por la Inmobiliaria donde se requería a la compradora que debía aportar determinada documentación sobre la financiación y el coste aproximado de la operación.



Señala la Audiencia que nada afecta que en el contrato entre las partes se omitiese cualquier referencia a la obligación de obtener financiación, y ello en base a que el propio artículo 8.1 de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios que señala que en la oferta, promoción y publicidad serán exigibles “por los consumidores y usuarios (las condiciones y garantías ofrecidas en la oferta) aún cuando no figuren expresamente en el contrato”.

La Inmobiliaria alegaba también que la financiación es un “tema accidental o secundario”. Pero la Audiencia no lo entiende así ya que, según indica, es conocido que en la inmensa mayoría de las ventas de inmuebles es necesario acudir a la financiación de una entidad de crédito. Según la Audiencia “es indudable que ofrecer este servicio facilita al comprador la adquisición de la vivienda y que puede ser un reclamo publicitario importante al eliminar las molestias para encontrar un financiador, por lo que no estamos de acuerdo en indicar que se trata de un servicio accidental o secundario y ajeno al campo en el que se mueve una Inmobiliaria”.

La Audiencia desestima el recurso e impone las costas de la apelación a la Inmobiliaria.

COMUNICACIÓN DE LAS OPERACIONES CON TERCERAS PERSONAS

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

Una reciente Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Asturias, de 30 de octubre de 2006, ha planteado la cuestión del incumplimiento de deberes de información, por incumplir el contribuyente la obligación de declarar las operaciones realizadas con terceras personas.

Para comprender el fondo del asunto de la Sentencia conviene, con carácter previo, exponer brevemente el contenido de los artículos 78.1b y 83.2 de la Ley General Tributaria de 1995, aplicable al caso que examinamos y que ahora recoge la Ley 58/2003 de 17 de diciembre en el artículo 198, disponiendo que incurrirán en infracción simple los sujetos que incumplan los deberes de suministrar datos, informes o antecedentes con trascendencia tributaria, deducidos de sus relaciones económicas, profesionales o financieras con terceras personas.

Los artículos 111 y 112 de la mencionada Ley establecen que el incumplimiento de las obligaciones detalladas en el párrafo anterior serán sancionadas con multa de 6 a 901,52 euros, salvo en el supuesto que examinamos en el presente artículo, que se sancionará con multa de 6 a 1.202,03 euros por cada dato omitido, falseado o incompleto que debiera figurar en las declaraciones correspondientes o ser aportado en virtud de los requerimientos efectuados, sin que la cuantía de la sanción pueda exceder del 3% del volumen del sujeto infractor en el año natural anterior al momento en que se cometió la infracción.



Una vez examinados los aspectos puramente legales, vamos a referirnos al caso objeto de la Sentencia aquí comentada, indicando al Tribunal que no existe duda alguna del incumplimiento de la indicada obligación, reconocida por el propio recurrente, si bien refiere que el obligado trata de justificarla afirmando que ni han omitido ni falseado dato alguno y que todas las entidades promotoras o constructoras tienen ese mismo modo de operar.

Sin embargo, entiende el Tribunal, que para apreciar la concurrencia de negligencia en el que se funda el elemento subjetivo de la culpa, no se precisa, ni la concurrencia de ocultación ni la de falsedad, sino que es consustancial al modo de actuar de la persona física o jurídica responsable de la sanción en atención a la diligencia empleada en su relación con la Administración Tributaria que le imponía la obligación de participar anualmente aquellas relaciones con terceros que ascendiesen de 3.005,06 euros, entendiéndose la recurrente que cumpliría dicha obligación efectuando una sola declaración en relación con cada tercero cuando se consumía el contrato y se hacía entrega de la cosa.

El Tribunal Superior de Justicia justifica esta postura en base a la idea de que con independencia de cuando se consuma la operación y si son o no reales las cantidades recibidas como parte del precio o pagos a cuenta, lo que quiere el legislador es que se comuniquen anualmente a la Administración Tributaria aquellas operaciones profesionales o empresariales con terceras personas que en su conjunto para cada uno de ellas haya superado, durante el año natural correspondiente, la cantidad de 3.005,06 euros, como expresa el artículo 3 del R.D. 2027/1995 de 22 de diciembre por el que se regula la declaración anual de Operaciones con terceras personas, que no admite una interpretación tan extraña y anómala del mismo como pretende el recurrente, quien efectúa una declaración anual pero globalizando en una sola declaración todos los pagos realizados con cada uno de los terceros una vez consumada la operación.

MINIPISOS, ENTRE LA ILEGALIDAD Y LA NECESIDAD

LA COMPRAVENTA DE MINIPISOS, DE HASTA 11 m², HA AUMENTADO EN LOS ÚLTIMOS MESES EN LAS GRANDES CAPITALES.

MARIA JOSÉ LUNA

La compraventa de minipisos, de hasta 11 metros cuadrados, ha aumentado en los últimos meses en grandes capitales como Barcelona o Madrid. Aunque la proliferación de dichos minipisos es una constante desde hace cinco años en nuestro país.

Los minipisos, objeto de deseo para algunos colectivos, han recobrado actualidad con la publicación de un anuncio inmobiliario a principios de mayo a través del cual se vendía un estudio de 11 metros cuadrados por 82.000 euros en Barcelona, es decir, 7.500 euros el metro cuadrado.

Esta “gran oportunidad” ha despertado la curiosidad de la mayoría de medios de comunicación, los cuales han ido publicando artículos que han puesto de manifiesto la situación de las ventas y alquileres en nuestro país de los denominados micropisos, minipisos o nanopisos.

Muchos de ellos han reproducido algunos anuncios inmo-

biliarios. Por ejemplo, en Barcelona se venden algunos de los minipisos más caros, un “loft” de 16 metros cuadrados por un importe de 120.250 euros, en la zona del Poble Sec. Y en la capital madrileña, el precio de una de estas miniviviendas, de 15 metros cuadrados, en el barrio de Lavapiés, asciende a 57.000 euros, lo que supone 3.800 euros el metro cuadrado.

¿Qué definimos por un minipiso?

Un rectángulo de cuatro y pico por seis y pico metros de superficie y toda la altura posible. Una vivienda que alberga lo necesario: dormitorio, mesa de trabajo, baño discreto y cocina separada en torno al salón comedor.

Hasta aquí todo correcto. El problema surge cuando se vende estos minipisos sin cédula de habitabilidad o bien, bajo la denominación de “estudio sin cocina”, por ejemplo, y se incurre al engaño o bien, al paso de instalarse en una vivienda indigna.



Expertos en el sector aseguran que dichos micropisos son el fruto de los precios récord de los últimos años que han ido mermando las posibilidades de muchos compradores, resignados a espacios cada vez menores. Por el contrario, muchos vendedores, ante esta situación, se han animado a sacar a la venta pisos que antes habían sido porterías en los bajos o habitaciones de servicio en lo alto del edificio. Estos últimos, llamados gallineros en el sector, y que se llegan a anunciar como “áticos”.

Hasta hace poco crecía la oferta de pisos de unos 30 metros cuadrados, ahora los espacios disponibles tienden a ser aún menores. Pisos de 15, 20 y 25 metros cuadrados dibujan la oferta de los que no pueden acceder a otra cosa pero insisten en comprar.

Los compradores de este tipo de pisos suelen ser los jóvenes o los inmigrantes, al menos en su gran mayoría. De ahí que estos minipisos se hayan convertido en su última alternativa para poder “vivir” en propiedad y no de alquiler. Si bien, es cada vez más frecuente que una vez adquirido el inmueble se saque al mercado del alquiler.

De hecho, los minipisos están teniendo mejor salida en el mercado que los de mayor superficie. Un piso de 35 metros cuadrados a precio de mercado tarda en venderse entre 30 y 45 días, los más grandes pueden tardar entre tres y cuatro meses.

Falta de control

Estos minipisos incumplen por lo general la ley y no pueden obtener la cédula de habitabilidad, ya que ninguna administración apenas controla el uso que se da a espacios sin cédula. Vivir en un espacio de menos de 15 metros cuadrados es ilegal en todos los casos pero ni ayuntamientos ni administraciones autonómicas disponen, en la actualidad, de recursos para evitarlo.



Hasta hace poco crecía la oferta de pisos de unos 30 m², ahora los espacios disponibles tienden a ser aún menores. Pisos de 15, 20 y 25 m² dibujan la oferta de los que no pueden acceder a otra cosa pero insisten en comprar.**

Por citar algunos ejemplos, en el caso de Cataluña, a la espera de que se apruebe la nueva ley, en trámite parlamentario, se aplica un decreto del año 2003 para determinar los requisitos de habitabilidad. Si la construcción es posterior a ese año, para ser habitable deberá contar con un mínimo de 30 metros cuadrados de superficie útil.

Si se construyó entre 1983 y 2003 puede ser de sólo 20 metros cuadrados, y si es anterior a esa fecha puede alcanzar los 15 metros cuadrados, siempre y cuando cuente con cédula de habitabilidad.

En Galicia la ley marca más de 26 metros cuadrados como mínimo para poder acceder a la cédula, número que se verá ampliado a 40 metros en un futuro próximo, ya que actualmente la Xunta está elaborando un nuevo decreto de habitabilidad que fijará el mínimo en 40 metros para todas las nuevas edificaciones.

Otro ejemplo podría ser Alicante donde el mínimo es de 24 metros cuadrados para apartamentos y 30 metros cuadrados para pisos.

Cada comunidad autónoma tiene su propia normativa al respecto, incluso puede ser modificada por los propios ayuntamientos.

La cédula de habitabilidad se obtiene mediante una previa inspección técnica, cuando se cumplen los mínimos de espacios señalados, además de criterios de ventilación y servicios.



Los fraudes se producen en más ocasiones entre particulares, cuando el comprador ignora que para registrar su nueva vivienda es precisa la cédula.



¿Pero quién controla que un espacio que carece de cédula sea utilizado como piso?

En la actualidad, faltan inspectores que impidan que, pese a carecer de dicha autorización, se declaren como despachos o estudios y se utilicen en realidad como viviendas. Las administraciones no pueden limitarse a promover su desalojo cuando descubren esos casos; debería actuar la justicia para investigar si se ha producido una estafa a los compradores, en su mayoría jóvenes e inmigrantes.

El futuro decreto de Cataluña definirá por fin los casos de infraviviendas y los reglamentos sobre sanciones y organismos inspectores.

Jamás se puede vender una vivienda que carece de cédula, es importante que el comprador sea advertido de bajo qué condiciones hace la compra, para evitar posibles demandas por engaño. Los minipisos sin cédula han de venderse como local o almacén, ya que no pueden estar escriturados como piso.

Los fraudes se producen en más ocasiones entre particulares, cuando el comprador ignora que para registrar su nueva vivienda es precisa la cédula.

Los minipisos ¿posible solución?

Cuando la ministra de Vivienda, María Antonia Trujillo, abogó por la promoción de pisos de alquiler de entre 30 y 45 metros para jóvenes, se levantaron voces críticas y sarcás-

ticas que pecaron de poco reflexivas. Porque una cosa son viviendas de 30 metros con un alquiler asequible que permitan a los jóvenes independizarse y utilizarlas como trampolín hacia algo mejor, y otra endeudarse de por vida por un espacio que es cualquier cosa menos un hogar.

Aún así, el Ministerio prepara su segundo plan de 20.000 nuevos minipisos en alquiler para menores de 35 años no universitarios.

Las casas costarán entre 90 y 240 euros mensuales y no podrán ser ocupadas durante más de cinco años.

La superficie oscilará entre los 30 a 45 metros cuadrados, y como sus predecesoras, también gozarán de zonas comunes.

A estas 20.000 viviendas pueden optar todos aquellos jóvenes menores de 35 años de formación profesional o que desarrollen sus primeros empleos.

También existirá un tope salarial que aún está por establecer y que probablemente variará según el territorio en el que se encuentre la vivienda.

El Ministerio de la Vivienda pretende así complementar su proyecto para los jóvenes en el que se incluyen 10.000 minipisos en régimen de alquiler para estudiantes de toda España.

Aún no se han firmado los convenios en los que se establece quién cobrará los alquileres, pero todo apunta a que serán los ayuntamientos.

LA CAÍDA EN BOLSA DE ALGUNAS PROMOTORAS INMOBILIARIAS INTRODUCE UN ELEMENTO DE INCERTIDUMBRE EN LA ECONOMÍA

LA RALENTIZACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO ES UNA REALIDAD, TAL Y COMO COMENTAMOS EN NÚMEROS ANTERIORES.

MARIA JOSÉ LUNA



Casi nadie duda ya que el boom inmobiliario de los últimos años ha tocado a su fin. En lo que no hay unanimidad es en si los precios de las viviendas sufrirán una drástica bajada o sólo crecerán las tasas más moderadas, incertidumbre a la cual hay que añadir un nuevo elemento, la caída de algunas promotoras inmobiliarias en bolsa.



Los altibajos de las grandes compañías cotizadas del sector inmobiliario y constructor a lo largo de las últimas semanas han hecho saltar, una vez más, las alarmas de si existe o no burbuja inmobiliaria en el mercado español. Y si ésta puede estallar de forma controlada o no.

En cinco días los inversores de las principales promotoras del sector (Astroc, Inmocaral, Fadesa, Urbis, Metrovacesa y Renta Corporación) se dejaron 4.200 millones de euros. El fuerte descalabro de los valores inmobiliarios en la bolsa introduce un nuevo elemento de indecisión en el mercado de la vivienda y, por lo tanto, en el conjunto de la economía española. No en vano una parte importante del crecimiento económico y del empleo creado en los últimos años se debe al tirón de la construcción y de la vivienda en particular.

Por el contrario, el Vicepresidente segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, Pedro Solbes, manifestó que la bajada en la bolsa española responde únicamente a una "corrección importante" de los valores bursátiles de las inmobiliarias y no del sector de la vivienda.

Sin duda alguna, lo que ha sucedido en la bolsa en el último mes no ayuda a crear un buen ambiente en el mercado. A pesar de que expertos en el sector han manifestado que este "crac" no afectará al mercado residencial directamente, ya que la corrección de los precios a la baja se detecta en los últimos meses. También se asegura que lo ocurrido con la bolsa, nada tiene que ver con el sector inmobiliario "de a pie". Un mensaje tranquilizador.

Los datos oficiales del Ministerio de la Vivienda afirman que los precios subieron en marzo un 7.2% en relación con el mismo mes del año pasado, el nivel más bajo desde 1999.

Sobre el conjunto del año, un estudio elaborado por la Universidad de Barcelona dictamina que los precios bajarán de media un 4% y el descenso continuará en el 2008 y el 2009. Para los profesionales, más que la caída bursátil, el

Plazo	Tipo interés %
1 día (Eonia)	3,626
1 semana	3,676
1 mes	3,663
2 meses	3,664
3 meses	3,704
6 meses	3,739
9 meses	3,771
12 meses	

Según el INE, la cuota media que se paga por una hipoteca alcanza ya los 1.000 euros mensuales: el equivalente a todo el sueldo de los famosos mileuristas.

principal freno en la venta de pisos, que ya es una realidad, y que continuará durante los próximos meses, será la subida de los tipos de interés. El indicador de referencia más utilizado para las hipotecas (el euribor) acumula 18 meses de subidas continuadas. Aunque el Banco Central Europeo decidió mantener los tipos en el 3,75% en el mes de mayo, esta cifra durará poco. Su presidente, Jean Claude Trichet, dice que subirán y que la política monetaria seguirá siendo “acomodatícia”. Además, la Comisión Europea ha advertido a España del elevado endeudamiento por la compra de viviendas. Considera que las familias españolas estarían muy expuestas ante una nueva subida de los tipos de interés, por ejemplo, según el INE, la cuota media que se paga por una hipoteca alcanza ya los 1.000 euros mensuales: el equivalente a todo el sueldo de los famosos mileuristas. Aún así, los profesionales del sector creen que la demanda

continuará, pues como primera necesidad que es la “vivienda”, siempre habrá alguien que necesitará comprar, pero a partir de ya ese alguien tiene donde escoger porque el problema actual, que se suma a los anteriormente mencionados, es la gran cantidad de oferta que puede llegar a saturar el mercado.

Afortunadamente, para los que acceden a su primera vivienda, se puede afirmar que ha desaparecido la figura del “especulador”, aunque algunos inversores están desviando sus compras hacia el sector industrial, de oficinas o la compra de locales comerciales. Incluso si quieren seguir en el sector residencial optan por países del Este, como Varsovia donde el precio del metro cuadrado está en 1.000 euros, frente a los más de 3.000 de muchos puntos de España.

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.



EL TIEMPO ES ORO, MINIMIZAR RIESGOS AYUDA

JAVIER LÓPEZ JATO. INMOBILIARIA FUTURA
Asociado de Lugo

Esta es mi anécdota, que más que una anécdota con el toque de humor habitual en la mayoría de los casos, lo que pretende es decir en voz alta y clara lo que muchos de vosotros bien seguro ya sabéis pero que a menudo claudicamos y ello nos conlleva la consecuente pérdida de tiempo.

Si en cualquier tipo de trabajo o profesión la contraprestación a final de mes podríamos resumirla en tarifa/hora, en la nuestra como en ninguna es vital que las horas nos cundan, y evitemos o mejor dicho minimicemos, puesto que evitarlo al 100% no es posible en ningún sector, las horas perdidas o desaprovechadas.

Si captar pisos conlleva esfuerzo y horas. Si captar clientes conlleva esfuerzo y horas. Si cruzar esos clientes con los pisos para encontrar las afinidades conlleva esfuerzo y horas... Si la publicidad de esos inmuebles cuesta dinero, ¿por qué descuidamos la parte mas vital del proceso?, o ¿por qué bajamos la guardia?.

Es decir, ¿por qué aceptamos concertar una visita a un inmueble sin que los clientes pasen antes por la inmobiliaria?

En los tiempos que corren, donde tener exclusivas es complicado e incluso no deseado por muchos compañeros, por lo que éstas implican a nivel de exigencias de los clientes, en un momento que el sector se ralentiza, tal y como insistentemente nos recuerdan los medios de comunicación, es también habitual que varias inmobiliarias tengan un mismo

inmueble... y evidentemente los clientes, pocas veces son fieles, por lo que buscarán la mejor oferta del mercado, evitemos perder el tiempo enseñando un inmueble que pueden haber visto ya mediante otra inmobiliaria, y evitemos que se nos quede la cara de tonto después de tanto esfuerzo, cuando al entrar por la portería del inmueble oímos las fatídicas palabras: “ah, ¿es aquí?, ¿no será el piso tal puerta primera?, si es así... ya lo he visto con otra inmobiliaria”, y entonces ¿qué respondes?. Un... ya sabía yo que no debía claudicar ni por una vez, ya sabía yo que la ley de Murphy existe!. Así que uno se promete a sí mismo que la próxima vez no me pillarán, y mejor es citarles en la oficina y si el trabajo de captación se ha hecho bien, mostrar la correspondiente ficha ilustrada con amplio reportaje fotográfico del inmueble y marcar una posible ruta de inmuebles, no muchos, que si no ya sabemos que se saturan y no compran nada, e incluso por qué no, les hemos hecho un pequeño estudio financiero para ver si están buscando en la línea de sus posibilidades o quizás sorprendentemente pueden aspirar a más, no con números reales del inmueble que vamos a ver, que sino no hay vuelta a la oficina... En definitiva, que cuando salen por la puerta camino de la vivienda todo está trabajado a punto de rematar y con la correspondiente hoja de visita firmada, ante todo!



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.logarinmobiliarias.com



La web de este Experto ofrece información para la compra-venta o alquiler de vivienda, local comercial, chalet, etc., además de, tramitación de hipotecas, ayudas y subvenciones para la compra de primera vivienda.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Diego Eugenio López Neira. N° 1443

Tel. 982 21 74 74

UBICACIÓN:

Lugo

www.mminmobiliaria.com



La Inmobiliaria Magdalena nos ofrece la información en español e inglés. Esta web cuenta con diferentes servicios inmobiliarios, además de ofrecer asesoramiento, financiación, valoraciones, etc. Destaca de la misma un vínculo que permite al visitante conocer datos de interés de la localidad en que se encuentra ubicada.

PÁGINA PERTENECIENTE A LOS EXPERTOS:

Eduardo Huarte-Mendicoa Rezola. N° 2325

Tel. 96 672 63 84 Fax 96 571 29 91

UBICACIÓN:

Guardamar del Segura (Alicante)

www.imarenostrum.com



La Inmobiliaria Marenostrum ofrece a todos sus clientes asesoramiento, ayuda e información sobre las viviendas y servicios, en sus múltiples alternativas: compra-venta, alquiler, financiación, asesoramiento legal, etc.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Juan Carlos Corral Romero. N° 2326

Tel. 95 266 66 55 Fax 95 266 65 34

UBICACIÓN:

Fuengirola (Málaga)

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

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA OFICIALES ABRIL 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	4,950
. De cajas de ahorro	5,060
. Del conjunto de entidades de crédito	5,008
. 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	3,907
. Tipo interbancario a 1 año (Mibor)	4,248
. Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)*	4,253

*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 ABRIL 2006 - ABRIL 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 %
. 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
. Marzo 2006 a Marzo 2007 (base 2006)	2,5
. Abril 2006 a Abril 2007 (base 2006)	2,4

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

1,4%

VERSIONES DE WINDOWS VISTA

DANIEL GARCÍA. Asesor informático



Al igual que sucede con Windows XP, en la nueva versión del sistema operativo de Microsoft también disponemos de diferentes versiones.

En esta columna pretendo resumir las diferencias entre las versiones disponibles, ya que he visto en varias ocasiones como se dudaba a la hora de elegir una versión u otra de Windows XP por no saber cuales eran realmente las diferencias entre una versión y otra.

Windows Vista Home Basic

Versión básica para los ordenadores con menos recursos de hardware. No incluye la función Aero (animación y transparencia de ventanas), tampoco incluye el software para la grabación de DVD, lo cual no significa que no se puedan instalar programas que realicen esta tarea. Las nuevas funciones de búsqueda rápida, así como todas las de red si las lleva integradas, así como el programa Windows Movie Maker.

Windows Vista Home Premium

Destinada para usuarios con ordenadores más potentes, ya incluye la función Aero y grabación de DVD, además del programa Windows Media Center.

Windows Vista Business

Sustituye al Windows XP Profesional, y está destinada para los puestos de trabajo empresariales, no incluye Windows Media Center ni Movie Maker, pero incorpora soporte mejorado para portátiles y tablet PC, así como herramientas orientadas a la empresa como fax, copia de seguridad, servidor ISS y mobility center.

Windows Vista Enterprise

Una versión mejorada de Vista Business, que incluye soporte SAMBA para aplicaciones UNIX. Esta versión no se comercializa en puntos de venta habituales.

Windows Vista Ultimate

Es la versión más potente del sistema operativo, ya que combina las versiones Home Premium y Business, conteniendo absolutamente todo lo que puede ofrecer Windows Vista a cualquier tipo de usuario.

Windows Vista Starter

Una versión nueva destinada a mercados emergentes. La interfaz de usuario es la de Windows Home Basic pero incluye mejoras en seguridad y fiabilidad.

A close-up photograph of a hand holding a heart shape formed by the thumb and index finger. The background is a solid light blue color. The hand and heart are in a darker shade of blue, creating a subtle contrast.

Vender en tiempos de cambio.

Inteligencia es, por definición, adaptación al medio. Nosotros no vamos a cambiar el **mercado**, pero **nuestros procedimientos ayudan a adaptarse a él**. Por eso nuestros clientes venden lo mismo con menos recursos. A nuestros clientes los **exigimos mucho**, a los demás sólo le pedimos paciencia. 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 6.000 comerciales de empresas como: **Fincas Corral, Unicasa, Metrovacesa, Gesinar, Primera, Premier, Icasa, Vida Inmobiliaria, Santa Clara, Viva States, Gran Via, Expertos Inmobiliarios, Fincas Niubo** y muchas más...

15 AÑOS
FORMANDO
A LOS MFJORS

FOLGADO Y SOTO
técnicos en formación inmobiliaria