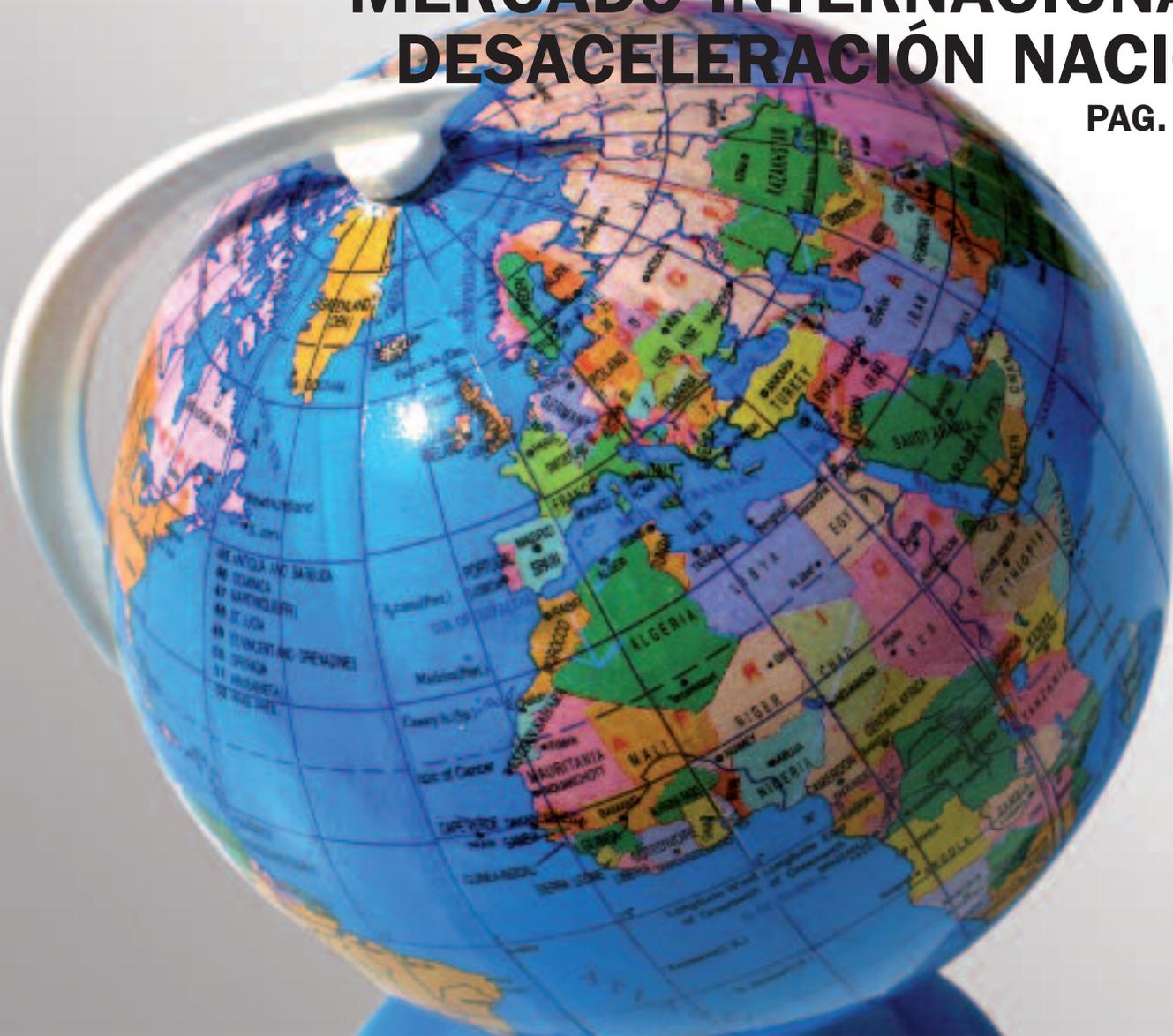




MERCADO INTERNACIONAL VS DESACELERACIÓN NACIONAL

PAG. 8, 9 Y 10



CURSOS 2008

PAG. 4
Calendario de cursos y actividades para 2008.



FISCAL

PAG. 7
Revocación de la renuncia a la exención del IVA.



INFORMACIÓN

PAG. 11 y 12
Un nuevo segmento en el mercado: los transumers.



INTERNET

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



CON IDÉNTICA ILUSIÓN

Estos días hemos realizados las reuniones que se os comentaron tras la Asamblea en Madrid y Barcelona para tratar sobre el momento que atraviesa el sector, las previsiones de futuro y sobre las ayudas que desde la Asociación se puedan brindar a sus asociados. Se trasladaron ayudas para potenciar las empresas de una manera urgente ya que no queremos que los proyectos se alejen en el tiempo, lleguen tarde y terminen por no ser útiles. Hasta ahora, hemos vivido unos años en los que estas ayudas no eran necesarias debido al nivel de operaciones que se materializaban.

Todas las cuestiones que se abordaron van dirigidas en un cien por cien a ayudar, ampliar y mejorar nuestro trabajo.

El primer punto que abordamos fue el nuevo portal de Internet de Expertos, una herramienta que queremos que sirva para asegurar ventas. Estará terminado a lo largo de este trimestre y podremos trabajar en él de forma totalmente gratuita. Está pensado para vender y no tanto a promocionar la imagen de Expertos si bien, la imagen se conseguirá si logramos que el portal funcione entre todos. La primera premisa del sitio web es que sea un espacio sencillo y atractivo para que los posibles compradores puedan acceder a él de forma sencilla y se puedan introducir los inmuebles también de forma sencilla.

Por otro lado, el tema de los promotores sigue adelante, si bien, no con absoluta prioridad ya que, como sabemos, para vender lo que nos falta son compradores y no es lógico firmar proyectos que luego no podamos cumplir. Aún así, seguimos con ello.

Ante todo, estamos abiertos a cualquier sugerencia que podáis tener para mejorar el servicio y las ventas de los asociados. La podéis dirigir o bien a la Asociación o a mi email personal, inmobiliaria@iregua.com, desde donde se responderán gustosamente.

Decir por último que el momento que estamos atravesando es difícil, sin embargo, sabemos por experiencia, los que estamos bien posicionados y sin miedo a afrontar esta situación, que de esta coyuntura se puede sacar partido. Ha habido épocas similares en las que se nos han abierto muchas puertas.

Óscar Martínez Solozábal

Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año V, número 57. Febrero de 2008.

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** Oxigen comunicació gràfica **Redacción** Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Farnós-Franch Asesores Asociados, María José Luna, Nuria Alcalá Piñol, Trinidad Gómez Lázaro. Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.

SUMARIO

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

PÁGINA 3 PACIENCIA Y COMPRENSIÓN REUNIONES DE TRABAJO EN MADRID Y BARCELONA

PÁGINA 5 FINANZALIA: ¡TODOS LOS BANCOS EN UN CLICK!

PÁGINA 15 NUEVO SERVICIO "E-FACTURA"

CURSOS 2008: ACTIVIDADES

PÁGINA 4 CALENDARIO DE CURSOS Y ACTIVIDADES PARA 2008

EXPERTOS EN LO

JURÍDICO

PÁGINA 6 ARRENDAMIENTO CON OPCIÓN DE COMPRA, CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO Y PLAZO DEL ARRENDAMIENTO

PÁGINA 13 LEY DEL DERECHO A LA VIVIENDA EN CATALUNYA

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7 REVOCACIÓN DE LA RENUNCIA A LA EXENCIÓN DEL IVA

EXPERTOS INMOBILIARIOS

PÁGINA 8, 9 Y 10 MERCADO INTERNACIONAL VS DESACELERACIÓN NACIONAL

PÁGINA 11 Y 12 UN NUEVO SEGMENTO EN EL MERCADO: LOS TRANSUMERS

EXPERTOS DE 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.

SARA ARIAS VÁZQUEZ

Número afiliado: 2373

Población:

Sarria (Casco Urbano)

Provincia: Lugo

EUGENIA ISABEL CHAVES

GONZÁLEZ

Número afiliada: 2374

Población:

Sant Andreu de la Barca

Provincia: Barcelona

JACINT PIÑOL ROVIRA

Número afiliado: 2375

Población: Manlleu

Provincia: Barcelona

NÚRIA COLA MORCILLO

Número afiliado: 2376

Población: Manlleu

Provincia: Barcelona

JUAN GONZÁLEZ MADRID

Número afiliado: 2377

Población: Miranda

Provincia: Murcia

XAVIER MIRÓ MALLEU

Número afiliado: 2378

Población: Calella

Provincia: Barcelona

YOLANDA ALCALDE

ÁLVAREZ

Número afiliada: 2379

Población: Ripollet

Provincia: Barcelona

PACIENCIA Y COMPRENSIÓN

Es lo que os pedimos para este primer trimestre. Os informamos que el día 2 de enero hemos cambiado el programa de gestión interno de la Asociación, el cual nos permite controlar tanto vuestra base de datos como la facturación de las cuotas, entre otros muchos aspectos administrativos.

El cambio ha sido para mejorar, puesto que a la larga nos permitirá ser mucho más ágiles y resolutivos, introduciendo por ejemplo novedades como la “e-factura”, pero, como en todos los procesos de adaptación a las novedades, posiblemente se produzcan algunos errores que iremos solucionando con vuestra ayuda.

Este ha sido el primer trimestre en el que se os han girado los recibos con el nuevo programa, y por ello quizás detectéis algún cambio o error. Si es el caso, os pedimos que lo comuniquéis lo antes posible al departamento administrativo o contable para poder subsanarlo.

REUNIONES DE TRABAJO EN MADRID Y BARCELONA

Los pasados días 9 y 15 de enero en Madrid y Barcelona, respectivamente, se celebraron sendas reuniones de trabajo para debatir y aportar ideas sobre cómo superar la situación actual del sector y cual debe ser el apoyo de la Asociación en estos momentos.

Las convocatorias fueron un éxito y sirvieron para que muchos de vosotros pudierais compartir experiencias y herramientas.

A lo largo del año, y ante todo, durante el primer semestre, se irán materializando muchas de las ideas comentadas, de las cuales os informaremos puntualmente, por ejemplo: relanzamiento del convenio “todos los bancos en un clic” y “seguro de alquileres” con Arag, además de iniciar otros con la Unión de Consumidores de España, Asociación de Promotores, etc... pero ante todo, buscar todas aquellas herramientas que estimulen nuevamente la demanda.



CALENDARIO DE CURSOS Y ACTIVIDADES PARA 2008

Durante este año vamos a variar un poco la metodología de los cursos seguida hasta ahora, para acercarse al máximo a las necesidades reales y puntuales de cada zona. Haciendo a su vez mucho más asequible la formación de vuestro personal.

Aquellas actividades que sean NOVEDAD, seguirán siendo testadas en Madrid y Barcelona, para poderlas llevar después a otros puntos de España, o bien en años siguientes o bien a petición vuestra, tal y como hicimos con algún curso de ventas.



De este modo, y a través de vuestro delegado de zona, en caso de no haberlo podéis sugerirnoslo, podréis solicitar-nos cualquiera de los cursos que se hayan impartido ya en la Asociación.

¿CÓMO?,

muy fácil, vuestros delegados tendrán a su disposición un informe/resumen, de todos aquellos cursos realizados, con datos suficientes para que podáis tomar una decisión: tanto aspectos económicos (costes) como de opiniones de los compañeros que ya los hayan realizado. En dicho informe, no sólo se os dará información de los formadores conocidos sino también de otros por conocer, aunque a la mayoría los habréis podido testar con algún curso gratuito a priori, bien en años anteriores, bien durante el 2008.

Aunque habréis recibido la circular correspondiente, os recordamos los cursos gratuitos 2008, todos ellos NOVEDADES que esperamos sean de gran interés y ayuda:

SEMINARIO "CÓMO SOBRELLEVAR MEJOR LA CRISIS"

29 ENERO - MADRID

01 FEBRERO - BARCELONA

CURSO "RECURSOS HUMANOS"

18 FEBRERO - BARCELONA

22 FEBRERO - MADRID

CURSO "VENTAS DE ALTO PRECIO, MÉTODO SPIN"

05 MARZO - BARCELONA

12 MARZO - MADRID

También como NOVEDAD 2008, os daremos la posibilidad de recuperar el coste de dichos cursos a medida a través del sistema FORCEM, con la colaboración de una empresa externa con la cual firmaremos convenio. **Consiguiendo así que prácticamente todos los cursos de la Asociación sean gratuitos para sus afiliados.**

FINANZALIA: ¡TODOS LOS BANCOS EN UN CLICK!

Después de varios meses desde que se lanzó y se decidió abortar el convenio con FINANZALIA, os anunciamos que se ha retomado el acuerdo. Por ello, os comunicamos que ya podéis poneros en contacto con dicha empresa y daros de alta en el convenio para tener a vuestro alcance [todos los bancos en un click](#).

RECORDEMOS PUES QUIENES SON Y QUÉ NOS OFRECEN

FINANZALIA es una empresa que ha desarrollado una Plataforma de Gestión de Créditos Hipotecarios consistente en ofrecer soluciones financieras a la medida de vuestros clientes, gestionando con éxito todo tipo de situaciones, desde la obtención de las mejores condiciones del mercado para clientes con elevada capacidad económica, hasta hacer posible que personas con incidencias de pago o menor capacidad de endeudamiento puedan regularizar su situación.

Mediante el acuerdo alcanzado entre la Asociación y Finanzalia, podéis contratar con ellos un revolucionario software que os permitirá tener todos los bancos y cajas en un solo clic. Todo ello gracias a un sofisticado Credit Scoring exclusivo, que en cuestión de minutos puede mostraros la viabilidad y condiciones de



la operación consultada, además de daros diferentes alternativas para ello, puesto que el “scoring” se realizará entre las más de 200 entidades financieras con las que dicha plataforma tiene acuerdos firmados.

Para ampliar información al respecto podéis consultar el apartado de “convenios” de la web de la Asociación, dentro de su apartado “sólo expertos”, donde os indicamos los datos de contacto de dicha entidad además de poder acceder a su programa directamente.

Recordar que debéis identificaros como miembros de la Asociación para acceder a las condiciones ventajosas del acuerdo, puesto que sólo de ese modo el coste de la aplicación será completamente gratuito, y únicamente se os cobraría una cantidad determinada por cada operación firmada, cediéndoos el resto de la comisión.



ARRENDAMIENTO CON OPCIÓN DE COMPRA, CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO Y PLAZO DEL ARRENDAMIENTO

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE MÁLAGA DE 7 DE FEBREO DE 2007

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

Esta sentencia analiza las características básicas del contrato de opción de compra, que ahora recordamos por la importancia cada vez mayor que va adquiriendo este tipo de acuerdos:

El contrato de opción de compra, desde el punto de vista de las obligaciones que nacen del mismo (salvo el supuesto de que se haya estipulado el pago, por el optante, de una prima por la concesión de la opción) es un negocio unilateral, por cuanto sólo crea obligaciones para el optatario o concedente de la opción, el cual queda obligado a no disponer del bien ofrecido y a mantener la oferta.

La llamada opción de compra constituye un negocio jurídico atípico que no aparece expresamente regulado en el Código Civil, aunque venga reconocido a los efectos registrales en el artículo 14 del Reglamento Hipotecario, debiendo considerarse admitido con base en el artículo 1255 del Código Civil y en la doctrina legal que ha perfilado su concepto y caracteres.

En este sentido, se ha definido como un precontrato, en principio unilateral, en virtud el cual una parte concede a la otra la facultad exclusiva de decidir sobre la celebración o no del contrato principal de compraventa, que habrá de realizarse en un plazo cierto y en unas determinadas condiciones, pudiendo también ir acompañado del pago de una prima por parte el optante.

Así pues, constituyen sus **elementos principales**, como también se infiere del citado artículo 14 del RH: la concesión al optante del derecho de decidir **unilateralmente** y por su sola voluntad la realización de la compraventa; la **determinación del objeto contractual**; y la concreción de un **plazo para el ejercicio de la opción**. Los requisitos

necesarios para la opción de compra, son no sólo el objeto de la opción y el precio sino también el plazo, requisito este último también exigido por el art. 14 del Reglamento Hipotecario para que sea inscribible el contrato de opción de compra.

El ejercicio válido del derecho de opción exige que el optante, mediante una declaración de voluntad de carácter receptivo (en general un requerimiento fehaciente), manifieste su decisión de celebrar el contrato principal, notificando su voluntad positiva en tal sentido al concedente dentro del plazo pactado para hacer valer la opción, para que, sin necesidad de ninguna otra actividad, **se tenga por consumada la opción y se perfeccione el contrato de compraventa**.

Otro dato importante que aporta esta sentencia es el siguiente: **no afecta al plazo del arrendamiento la concesión del derecho de opción de compra**.

En el caso del que se ocupa esta sentencia el propietario firmó con el arrendatario un contrato de arrendamiento con opción de compra en fecha 4 de septiembre de 2002. El plazo para el arrendamiento se fijó en dos años, y el plazo para el ejercicio de la opción también en dos años una vez vencido el contrato de arrendamiento. La Audiencia indica que el plazo del arrendamiento será, en consecuencia, el fijado legalmente, es decir, el arrendatario puede prorrogar el mismo hasta cinco años. Pero el plazo para el ejercicio de la opción caducará el 4 de Septiembre de 2004, es decir, dos años después de finalizado el plazo previsto para al arrendamiento en este contrato, sin que al plazo de la opción le afecte la prórroga legal del contrato de arrendamiento.

REVOCACIÓN DE LA RENUNCIA A LA EXENCIÓN DEL IVA

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

En este caso se plantea ante la Dirección General de Tributos una cuestión en que los consultantes adquirieron un local de una entidad mercantil con renuncia a la exención del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), por ser el transmitente entidad mercantil en el ejercicio de su actividad.

Los adquirentes se dieron por fehacientemente notificados y declararon expresamente que eran sujetos pasivos del IVA por su condición de empresarios con derecho a la deducción total de dicho impuesto soportado por las correspondientes adquisiciones de bienes inmuebles y que la adquisición de dicho inmueble se realiza en el ejercicio de su actividad empresarial, según consta en la escritura de compra-venta del citado local.

El consultante pretende revocar la renuncia a la exención del artículo 20.Dos de la Ley del IVA, manifestada en la escritura de compraventa del local en los términos descritos, alegando que se trataba de un error y que nunca adquirió la condición de empresario, toda vez que, según manifiesta el consultante, nunca se alquiló el citado inmueble y que el mismo ha sido transmitido en fecha reciente.

No obstante lo anterior, los consultantes se encuentran dados de alta en el IAE, y presentaron autoliquidaciones de los modelos 370 y 371, así como el modelo 390, ante la AEAT.

Una vez examinados los antecedentes de hecho que dieron lugar a la consulta objeto del presente artículo, cabe indicar que la Dirección General de Tributos responde que existe la necesidad de que la renuncia a la exención de las operaciones inmobiliarias se efectúe previa o simultáneamente a la realización de las mismas y de que se comunique fehacientemente al adquirente.

Los mencionados requisitos tienen como objeto aportar la seguridad jurídica necesaria al tráfico, determinándose con ella la tributación, IVA o Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, en sus distintas modalidades que les corresponda.



Consecuencia de lo anterior, la Dirección General de Tributos, entiende que no cabe admitir la revocación de la renuncia, ya que la misma supondría, de facto, dejar sin efecto el requisito que se ha señalado y atentaría contra el principio de seguridad jurídica.

En otro orden de cosas la Dirección General de Tributos manifiesta que la actividad empresarial de los consultantes se considera iniciada desde el momento en que se realiza la adquisición del inmueble con la intención, confirmada por elementos objetivos, de destinarlo al desarrollo de la actividad de arrendamiento, confiriéndole el carácter de empresario o profesional, y estando obligados por tanto al cumplimiento de las obligaciones formales señaladas anteriormente, independientemente de que sean o no sujetos pasivos del Impuesto.

Finaliza su contestación la Dirección General de Tributos indicando que el cumplimiento de estas obligaciones y, en particular, la presentación de la declaración censal de alta, puede utilizarse como elemento de prueba para acreditar dicha intención, aunque cabe utilizar cualquier medio de prueba admitido en derecho, que en todo caso deberá ser apreciado por la Administración correspondiente.

MERCADO INTERNACIONAL VS DESACELERACIÓN NACIONAL

MARIA JOSÉ LUNA

La Gran Europa es sin duda alguna sinónimo de nuevas oportunidades de negocio. Actualmente, tras la integración hace un año de Rumania y Bulgaria, son 27 países los que integran la Unión Europea. Con la posibilidad de crecer en 2010 con la entrada de Croacia, Turquía y la Antigua República Yugoslava de Macedonia.

La adhesión de determinados países a la Unión Europea comporta nuevas demandas sociales y económicas a las que el sector inmobiliario no es ajeno.

Crece o muere. Esta es la máxima de cualquier compañía que tenga vocación de permanencia en el mundo de la empresa. Y una forma de hacerlo es posicionarse en el exterior. El sector inmobiliario español dispone de auténticas oportunidades de negocio en estos países. Un ejemplo de ello

es la apuesta de los inversores españoles sobre el mercado inmobiliario como activo para conseguir fuertes revaloraciones en dichos países ante la desaceleración del precio de la vivienda en España.

Y muy concretamente en los mercados de la Europa del Este, ya que en ellos se ha desarrollado una estructura social estable, con una clase media en crecimiento que está generando una fuerte demanda de viviendas.

En los últimos ejercicios, el precio de la vivienda ha aumentado un 20% anual en esta zona. Lo que significa que se revalorizando cada día más al alza (países como Bulgaria o Rumania, que acaban de incorporarse a la Unión Europea) y es que la internacionalización del mercado inmobiliario español es una realidad que avanza rápidamente. Algunas



★ Crecer o morir. Esta es la máxima de cualquier compañía que tenga vocación de permanencia en el mundo de la empresa.

constructoras y promotoras de nuestro país ya llevan años realizando gestiones inmobiliarias de gran magnitud, pero es justo ahora cuando se vislumbran más atractivas.

El atractivo de estos nuevos países se debe a varias razones. En primer lugar, los fondos estructurales y coyunturales de la UE subvencionan proyectos urbanísticos importantes con el objetivo de modernizar las ciudades. La inversión en suelo apunta rentabilidades satisfactorias a la hora de realizar actuaciones de obra nueva mientras que en España se están preparando ante la llegada de turistas húngaros, checos o polacos en busca del sol.

Pero, ¿por dónde empezar? Las dificultades para iniciar negocios inmobiliarios en estos países son diferentes en cada caso. Las inmobiliarias han de hacer un primer trabajo de análisis minucioso del lugar para conocer el terreno que pisan.

La primera pregunta que cualquier profesional realiza es la de cómo puedo proyectar y expandir mi empresa promotora inmobiliaria, y qué ventajas se pueden obtener al realizar la actividad en otros países. Una información necesaria



tanto para su apuesta personal como para su intervención profesional a la hora de representar los intereses de su cliente inversor.

Con integración de estos nuevos países, el profesional inmobiliario se verá beneficiado a corto y medio plazo por la eliminación de las barreras legales existentes en la actualidad. También es previsible que la demanda emergente generara mejoras en las comunicaciones viarias, ferroviarias y de todo tipo a través de ayudas comunitarias.

Tal y como hemos comentado, este ambiente de pujanza económica provoca la aparición de una nueva clase media que demanda productos diferenciados y de calidad en el ámbito residencial. Sin olvidar el negocio generado por los compradores extranjeros que buscan invertir en una segunda residencia a precios competitivos en la zona.

En este entorno, el sector inmobiliario español juega con ventaja dada su experiencia y dinamismo, ya que en muchos países de la Unión Europea 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.

El problema surge porque estos países, con idioma distinto y con mercados inmobiliarios emergentes, tendrán que esperar a este crecimiento económico para que se produzca la demanda inmobiliaria interna, y porque además soportan un complejo y cambiante entramado administrativo y jurídico, lo que obliga al inversor español a adoptar una serie de medidas iniciales, como la búsqueda de un socio local conocedor de los complicados trámites y de otros parámetros básicos del negocio como la situación del sector, los precios de venta, los gastos necesarios y costes de construcción y, sobre todo, el marco urbanístico en el que se habrán de desenvolver. Por ello resultan indispensables buenos estudios de viabilidad, jurídicos, de mercado y técnicos. El asesor inmobiliario interesado en estos nuevos mercados



necesita buscar asesoramiento para salvar algunos obstáculos de carácter administrativo, entre ellos, la forma de gestionar las transformaciones urbanísticas del suelo, debido a la escasez de equipos especializados y por las diferencias que existen en el planteamiento, mucho más simple que el español, o también por los muchos problemas de inseguridad que comporta su interpretación o modificación.

ASPECTOS FISCALES

Antes de invertir en mercados externos, se debe analizar en profundidad cómo repercute la fiscalidad en las operaciones inmobiliarias y las implicaciones de la última Ley General Tributaria española en las transacciones internacionales, así como los aspectos generales sobre la adquisición de bienes inmuebles fuera de España. Hay que tener un conocimiento exhaustivo sobre el funcionamiento del sistema financiero y monetario en los países de interés, si cuentan con filiales bancarias españolas o si operan sólo con entidades locales, y especialmente todo los puntos relacionados a las líneas de crédito, tipos de cambio e interés, seguros, fianzas y políticas y procedimientos de financiación. Una vez obtenida la información y estudiando las oportunidades de negocio que se abren con estas inversiones, es recomendable que aquellos profesionales inmobiliarios interesados en acudir a mercados extranjeros estu-

dien las características geográficas y las características propias de cada país. No hay que desestimar detalles como su modo de vida, clima, horarios, costumbres, tipo de sociedad, sistema político, etcétera. Con toda esta información en su poder se puede acertar la clave principal del negocio inmobiliario con una estimación de riesgo calculada.

En definitiva, ahora es un buen momento para invertir en los países antes mencionados dado los precios actuales, el déficit de stock de vivienda - se estiman 9 millones de viviendas por construirse para equipararse a la media europea -, las expectativas de revaloración y las rentabilidades existentes. Y es que invertir en los mercados inmobiliarios emergentes de la Europa del Este es una alternativa real de inversión al mercado inmobiliario español.

El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio a través de la página web del Instituto de Comercio Exterior (<http://www.icex.es>) ofrece informes de gran interés sobre los nuevos países de la Unión Europea y en general, del mercado exterior. Estudios de mercado y económicos, información sectorial - incluido el inmobiliario -directorios, estadísticas, direcciones de interés... etc. Una amplia información y asesoramiento de cómo actuar fuera de las fronteras españolas.

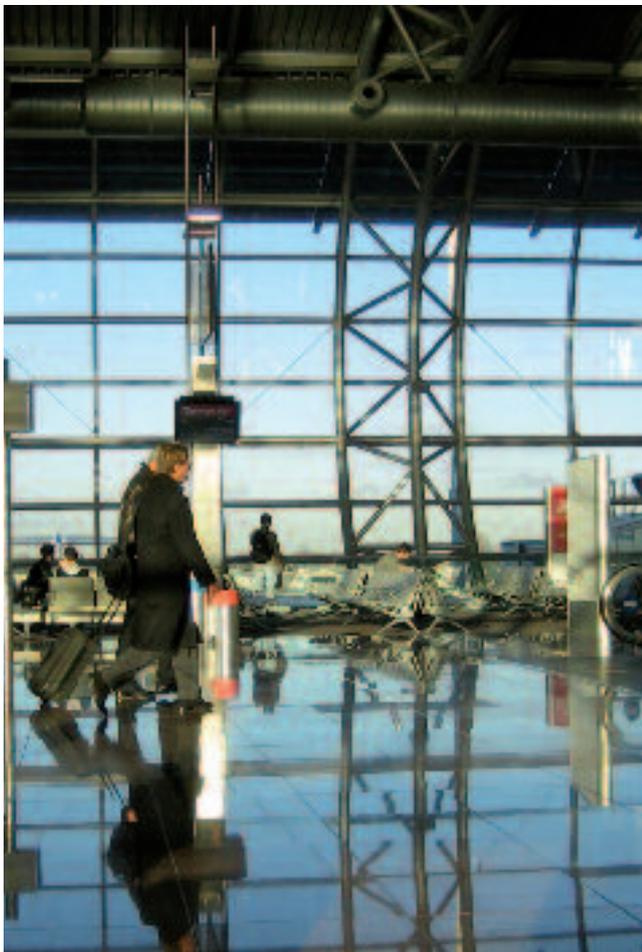


UN NUEVO SEGMENTO EN EL MERCADO: LOS TRANSUMERS

MARIA JOSÉ LUNA

No adquieren, alquilan. No consumen, experimentan. Así son los *transumers* o consumidores en constante movimiento. La definición exacta de *transumers* sería la de consumidores que valoran cada vez más una forma de vida transitoria.

No es una tendencia nueva, pero sí que definitivamente se convierte en una tendencia de consumo. Están motivados por el constante descubrimiento, cuya máxima principal es luchar contra el aburrimiento. Les espantan las posesiones, todo lo que signifique fijo y permanente.



Tienden a una forma de vida transitoria, liberándose de las molestias de la propiedad y de las posesiones permanentes. El concepto fijo es substituido por una obsesión a corto plazo para obtener satisfacción en la compra. Es decir: el pasado está bien y el futuro es incierto.

Se trata de un comprador liberado de las molestias que implican las posesiones y la propiedad. A los *transumers* ya no les interesa invertir en algo que suene a futuro, como una casa, un coche o ropa clásica y de buena calidad. Contra esa inmovilidad nada mejor que el alquiler, el leasing o la ropa de temporada.

Existen en el mercado infinidad de ejemplos de gente que escapa de la posesión para disfrutar del consumo fraccional: desde el alquiler del bolso de la última temporada hasta la posibilidad de compartir un coche de lujo.

El transumerismo o posesión fraccional permite al consumidor sacar el mayor partido de sus inversiones comprando sólo aquella fracción de consumo que necesitan.

¿QUÉ SUCEDE CUANDO UN TRANSUMER ESTÁ LITERALMENTE EN TRÁNSITO?

Todos los espacios por donde transita deben tener una clara disposición de oferta selecta, no busca cosas habituales si en cambio elementos de lujo o bienes que produzcan una gran satisfacción encontrarlos cuando menos se lo espera... La sensación que se busca es que todo permanezca en el presente, vivir para el hoy.

Así el marketing debería ajustarse a estos casos cuando sea necesario teniendo en cuenta los deseos de este tipo de consumidores, estos deseos podrían resumirse en:

aprovechar el tiempo; libertad: poder escoger lo que quieran siempre que quieran, sin atarse a nada; **sorpresa**, es decir, lo nuevo, diferente y/o efímero; y **espacios**, lugares públicos y privados en los que sentirse bien.

Un segmento de consumo muy a tener en cuenta, por lo que tendremos que empezar, pues, a replantearnos algunos productos/servicios, acciones de marketing, etc.



La idea es que la mayoría de la sociedad no puede permitirse una segunda casa de vacaciones, o un coche deportivo, o un avión particular, pero sí que pueden permitirse pagar por su utilización durante un período corto de tiempo.

Los *transumers* tienen sentido en un mercado que está cambiando y en el que el poseer no es lo importante, sino el disfrutar.

Con la evolución de los mercados, ya no sólo se venden coches o se alquilan en empresas de alquiler, sino que se crean clubs de coches caros, por ejemplo, que permiten a sus dueños, por una cantidad fija al año, disponer de Audis o Porsches o similares durante unas semanas. Lo mismo pasa con las casas o con los aviones particulares o motocicletas estilo Harley Davidson.

La idea es distinta que el concepto de *time sharing* que se puso de moda hace unos años, es más parecido a la propiedad fraccionada. En vez de comprar una casa en la Costa del Sol, por ejemplo, compras un 10% de la casa, que es probablemente el máximo de tiempo que se usaría en cualquier caso.

Comprar una casa en la playa endeudándose para 40 años y tenerla desocupada el 95% del tiempo no es viable para un *transumer*. Entre otras cosas porque no quiere presumir de casa. Solo quiere disfrutarla.

Y los *transumers* buscan calidad. Les permite entrar en un nivel de mercado superior al que podrían acceder si lo compraran.

Porque lo importante no es ya el tener la casa o el coche, sino el disfrutarlo. El status del poseer desaparece. Lo importante no es lo que tienes, sino lo que haces. Y para ello, el tiempo libre toma mayor relevancia también.



LEY DEL DERECHO A LA VIVIENDA EN CATALUNYA

El pasado día 28 de diciembre de 2007, y sin que se tratara de una broma, se aprobó finalmente la Ley del Derecho a la vivienda en Catalunya.

Esta ley que entrará en vigor a partir del **9 de abril de 2008**, tiene como objetivo principal regular el derecho a la vivienda, incidiendo en el derecho de toda persona a acceder a una vivienda digna que sea adecuada a la situación familiar, económica, social y a la capacidad funcional, de cada uno.

Para ello, y es este el punto de la ley que queremos subrayar puesto que afecta a nuestro colectivo de lleno, y principalmente a los compañeros catalanes, la Ley pretende aclarar cuales son las obligaciones y funciones básicas de los diferentes agentes que intervienen en este tipo de transacciones (promotores, constructores, administradores de fincas y agentes inmobiliarios).

Si incidimos en esta ley es porqué tras la liberalización del sector, es de las primeras normativas que “regulan” la figura del agente inmobiliario, no sólo en aspectos de tipología de información al consumidor como se refleja en el decreto 515/89 o en el 218/2005 de Andalucía sino que especifica características básicas que este deberá cumplir si se quiere seguir ejerciendo la profesión en el territorio de Catalunya, puesto que se elaborará un registro homologado y público de agentes.

Antes de adelantaros dichas características, también queremos tranquilizaros ya que todos los que pertenecéis a la Asociación estáis dentro de la normativa, puesto que reunís las condiciones básicas.

Según la ley, se considera como agente inmobiliario la persona física o jurídica que se dedica de forma habitual y retribuida dentro el territorio de Cataluña, a la prestación de servicios de mediación, asesoramiento y gestión en transacciones inmobiliarias, referidos a las operaciones de compraventa, alquiler, permuta o cesión de bienes inmuebles, así como los derechos relativos a los mismos, incluida su constitución.

Podrán ejercer como agentes:

- Los agentes de la propiedad inmobiliaria que cumplen los requisitos de calificación profesional que establecen su normativa específica y esta ley.
- Todas las personas físicas o jurídicas que tengan la capacitación profesional requerida y cumplan las condiciones legales y reglamentarias que les sean exigibles.

Además, especifica que dichos agentes deberán disponer de establecimiento abierto al público (o en caso de dar servicios por vía telemática de una dirección física), constituir y mantener una garantía, con vigencia permanente, para responder de las cantidades que reciban a cuenta siempre que no las pongan a disposición de los destinatarios y constituir y mantener una póliza de responsabilidad civil, con vigencia permanente (la póliza de seguro puede ser individual o bien, en el caso de los agentes colegiados o asociados, la colectiva que tenga concertada el colegio o la asociación profesional a qué pertenezcan).

Es importante destacar otro punto vital que implicará trabajo de educación al cliente/vendedor, puesto que **la ley obliga al agente a suscribir una nota de encargo con el propietario antes de iniciar una oferta de un inmueble donde se especifique la transacción encomendada, y donde se le habilita para publicitar y ofertarlo, percibir cantidades o formalizar cualquier precontrato o contrato con terceros. No se podrán ofertar o publicitar inmuebles de terceros sin nota de encargo.**



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.fincas-andreu.com



ASESORIA Y FINCAS ANDREU ofrece a todos sus clientes gestión y asesoramiento inmobiliario, servicios de agencia de seguros y asesoría fiscal - laboral y contable. La página además de un buscador de inmuebles práctico y sencillo en varios idiomas (castellano, catalán, inglés, alemán y francés) como curiosidad nos ofrece información útil sobre noticias del sector, hipotecas, legislación... así como una calculadora para el cálculo de la hipoteca, gastos de gestión...

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Andreu Alerany Font N° 1492

Tlf 93 466 37 83, Fax 93 466 29 68

UBICACIÓN:

Santa Coloma de Gramenet, Barcelona

www.inmobiliariamashogar.com



INMOBILIARIA MÁS HOGAR nos ofrece a través de su web recién estrenada el acceso, de una manera esquemática y clara, ofrece una amplia información sobre inmuebles de La Rioja en venta y alquiler. La pertenencia a Expertos Inmobiliarios aparece de forma enfatizada en la página.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

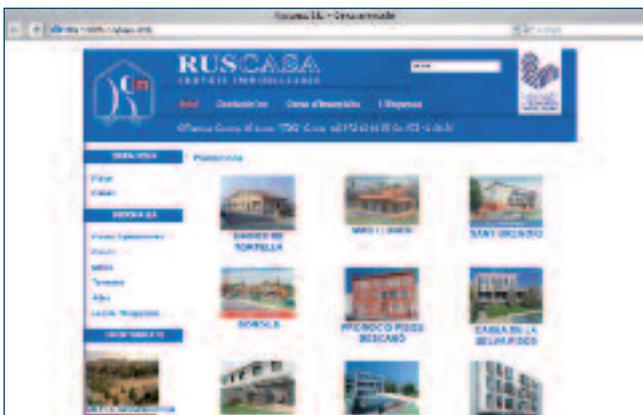
M^a Jesús Repecho Echepare N° 2331

Tlf / Fax 941 27 48 07

UBICACIÓN:

Logroño, La Rioja

www.ruscasa.com



La web de este experto permite conocer una amplia selección de vivienda de segunda mano, obra nueva y ofertas con una gran cantidad de fotografías a todo color, lo que la hace atractiva y muy útil. Resalta la utilización del logotipo y el nombre de nuestra asociación.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Josep M^a Rus Pujol. N° 2293

Tlf 972 45 66 55, Fax 972 45 66 56

UBICACIÓN:

Girona

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, DICIEMBRE 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	5,515
• De cajas de ahorro	5,603
• Del conjunto de entidades de crédito	5,562
• Tipo activo de referencia cajas de ahorro	6,125
• Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	4,181
• Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)	4,793
• Tipo interbancario a 1 año (Mibor)*	4,779

*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 DICIEMBRE 2006 - DICIEMBRE 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 %
• Julio 2006 a Julio 2007 (Base 2006)	2,2
• Agosto 2006 a Agosto 2007 (Base 2006)	2,2
• Septiembre 2006 a Septiembre 2007 (Base 2006)	2,7
• Octubre 2006 a Octubre 2007 (Base 2006)	3,6
• Noviembre 2006 a Noviembre 2007 (Base 2006)	4,1
• Diciembre 2006 a Diciembre 2007 (Base 2006)	4,2

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

0,4%

NUEVO SERVICIO "E-FACTURA"



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

Actualmente estamos creando un nuevo servicio en la página web de la asociación, por medio del cual los Expertos podréis consultar e imprimir las facturas que os emite la Asociación.

Se ha diseñado un nuevo programa de gestión para la Asociación que se ha empezado a utilizar en enero de este año, por lo que las facturas que podréis consultar serán todas la que se emitan a partir de esta fecha. No habrá un límite de facturas para consultar, es decir, que en año 2012 podréis consultar todas las facturas que se emitieron desde enero de 2008.

A este servicio se accederá desde la página principal de la Extranet. En la parte central de la web encontraréis un enlace a este módulo dividido en cuatro secciones:

1.- Comprobación de datos de facturación

Tendréis la opción de ver los datos de los que dispone la Asociación para emitir las facturas. En el caso de que deseéis modificar alguno de ellos, tendréis un enlace a la cuenta de correo contabilidad@inmoexpertos.com para que se lo notifiéis, ya que no se permite la modificación directa de esta información.

2.- Búsqueda de facturas

El panel de búsqueda permitirá dos opciones de filtrado, bien introduciendo un número de factura, o un rango de fechas para obtener un listado.

3.- Listado de facturas

Una vez rellenado el panel de búsqueda, se mostrará en pantalla un listado de todas las facturas seleccionadas. Este listado dispondrá de la opción de imprimir.

4.- Impresión de e-factura

Se podrá hacer un clic a cualquier factura de las que aparece en el listado para que aparezca en pantalla en un formato imprimible, tal y como si hubiera sido enviada por correo.

Formación inmobiliaria

Manuales prácticos para inmobiliarias

formación
inmobiliaria

"Vender en Tiempos de Cambio". Un manual lleno de ideas para vender en los tiempos actuales.

Pags.: 50

P.V.P.: 40 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

"Metodología de la Gestión Comercial Inmobiliaria". Manual imprescindible para asesores comerciales, donde se aborda de forma práctica todo lo relacionado con el día a día en la venta y captación de

Pags.: 164

P.V.P.: 115 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

"Técnicas de Dirección Comercial Inmobiliaria". Todo lo que necesita saber un directivo inmobiliario a la hora de dirigir su equipo.

Pags.: 147

P.V.P.: 115 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

"Libro de Procedimiento Inmobiliario". Todas las tareas a realizar por la agencia punto por punto, ideal para conseguir la excelencia que le llevará al éxito.

Pags.: 71

P.V.P.: 89 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

"Gestión Estadística de una Agencia Inmobiliaria". Llevar el control de lo que sucede en una agencia, de cómo se gestionan los recursos publicitarios, la gestión de ratios comerciales y mucho más, es ahora más fácil con este manual.

Pags.: 43

P.V.P.: 89 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

"La excelencia en la captación de viviendas". Un manual que va mucho más allá de explicar cómo se consiguen viviendas para vender.

Pags.: 67

P.V.P.: 65 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

"¿Por qué vende tanto un "crack"?" Descubra lo que los grandes vendedores de viviendas no quieren o no saben contarnos.

Pags.: 50

P.V.P.: 65 euros

Formato.: Manual espiral // CD modificable

Todos los manuales son editados por Folgado y Soto. Al precio se añadirán los gastos de envío. Se pueden adquirir contrarreembolso, o mediante transferencia previa.

Folgado y Soto es la única consultora dedicada en exclusiva a la formación inmobiliaria.

Nuestros consultores y colaboradores son Licenciados Universitarios y Masters en Marketing y Dirección Comercial.

La formación que Folgado y Soto imparte desde hace 17 años, es una formación clara, directa y sin rodeos. Una formación orientada a los resultados y no basada en la teoría. Una formación comprometida, en el aula y en las visitas de venta y captación. Por eso es **una formación para vender más.**

Pídanos presupuesto sin compromiso en el **954 42 62 93** (Srta. María Jesús) o por email a info@folgadoysoto.com

FOLGADO Y SOTO
técnicos en formación inmobiliaria

www.folgadoysoto.com
954 42 62 93