



¿ES EL MERCADO DEL ALQUILER EL ALIVIO DEL SECTOR?

PAG. 8 - 11



COLABORACIÓN

PAG. 4
Bolsa de inmuebles para
compartir.



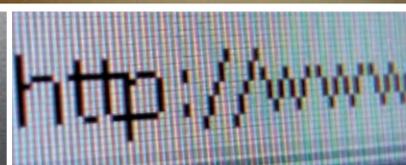
FISCAL

PAG. 7
Exceso de adjudicación en
la liquidación del impuesto
sobre transmisiones patrimo-
niales y actos jurídicos do-
cumentados.



INFORMACIÓN

PAG. 12 y 13
Consejos para ahorrar en la
oficina.



INTERNET

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



REFORZANDO NUESTRAS INMOBILIARIAS

Tal y como se quedó en la última reunión de enero, se han empezado a firmar con Finanzalia los contratos para utilizar la herramienta que facilitará la concesión de préstamos y poder obtener así ingresos extras a través de esta concesión.

Ya son muchos los que han contactado con la empresa y ya se les está empezando a instalar los programas. La propia empresa se desplaza hasta el lugar indicado para instalar el programa y explicar su funcionamiento, que es muy sencillo. Se trata de un servicio que facilitará la concesión de créditos pero también la venta de inmuebles.

En la citada reunión, también se quedó que se desarrollarán información y ayudas a los asociados desde las oficinas centrales en materia de alquileres ya que en este momento es una de las alternativas a la baja demanda de las ventas.

Hay que tener en cuenta que lo que nos sobra en la actualidad es producto por lo que nos volcamos directamente en el consumidor.

De la misma forma, en breve tendremos noticias sobre el portal inmobiliario. Como dijimos, se ha nombrado también a tres personas como delegados. Creemos que la mejor forma de colaborar es a través de unos delegados que de verdad sean operativos y que tengan la importancia que siempre hemos querido. Estar seguros de que en breve habrá noticias de las personas que se encargarán de este tema y que están desarrollando la idea.

Todos sabemos que el mercado está difícil. Se han cerrado muchas inmobiliarias si bien, parece que esto no ha afectado a asociados de Expertos. En este sentido, la estabilidad de los asociados es uno de los pilares fundamentales de la Asociación y recordar que vamos a intentar, dedicando el cien por cien de los recursos, potenciar la venta y el negocio entre nuestros asociados.

Por último, nos gustaría que si tenéis cualquier idea o iniciativa nos la hagáis llegar para estudiar su viabilidad y ponerla en marcha.

Óscar Martínez Solozábal

Presidente

Revista Expertos Inmoiliarios. Año V, número 58. Marzo 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 gráfica Redacción Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Farnós-Franch Asesores Asociados, Elisabet Carvajal, Nuria Alcalá Piñol, Trinidad Gómez Lázaro. Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.

SUMARIO

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

PÁGINA 3 CÓMO COMBATIR LA CRISIS
ÚLTIMO CURSO DEL TRIMESTRE: MÉTODO SPIN DE VENTAS

PÁGINA 15 FIRMAR CONTRATOS EN LA RED

EJEMPLO DE COLABORACIÓN

PÁGINA 5 LOS NOMBRES PROPIOS DE LA BOLSA DE INMUEBLES A COMPARTIR

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6 CARACTERÍSTICAS DEL ARRENDAMIENTO POR TEMPORADA

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7 EXCESO DE ADJUDICACIÓN EN LA LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES...

EXPERTOS INMOBILIARIOS

PÁGINA 4 BOLSA DE INMUEBLES PARA COMPARTIR

PÁGINA 8 - 11 LAS AYUDAS AL MERCADO DE ALQUILER ABREN NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL SECTOR

PÁGINA 12 Y 13 CONSEJOS PARA AHORRAR

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.

 IGNACIO DÍEZ SANTA
 CLARA

Número afiliado: 2380
 Empresa: MANUEL DIEZ
 DICAMPO S.L.
 Población: Valladolid
 Provincia: Valladolid

 CANDELA FLORENCIO
 MONTERO

Número afiliada: 2381
 Empresa: SANSE
 IMMOBILIARIA - ASESORIA
 Población: Barakaldo
 Provincia: Vizcaya

 GERARDO INFANZÓN RIAL

Número afiliado: 2382
 Empresa: FRANCHISING
 NETWORK, S.L. (SU CASA)
 Población: Lloret del Mar
 Provincia: Barcelona

 BARADILES HERNÁNDEZ
 SÁNCHEZ

Número afiliada: 2383
 Empresa: HABITAT SANT
 CELONI, S.L.
 Población: Sant Celoni
 Provincia: Barcelona

 SOPHIA DRÖGE

Número afiliada: 2384
 Empresa: SOLUTIONS &
 SUPPORT COSTA BRAVA
 Población: Sant Antoni de
 Calonge
 Provincia: Girona

CÓMO COMBATIR LA CRISIS

“Crisis” se utiliza casi siempre como sinónimo de situación penosa, negativa, dificultosa, pero en realidad no es sino el cambio, transformación o mutación que acaece tras una determinada situación. Es un periodo de tiempo turbulento que puede desembocar en una situación mejor o peor.”

Con estas palabras nos introdujo Miguel Villarroya en su plan para combatir la crisis y nos trasladó la idea de perder el miedo a la palabra en si y a la situación que representa puesto que se trata de un ciclo más donde la empresa deberá re-ajustarse a su entorno para seguir a flote.

Todos aquellos que queráis refrescar la memoria sobre lo que se explicó, o todos los que no pudisteis asistir, podéis consultar la web www.inmobiliari.net donde encontraréis en la revista mensual de Miguel toda su ponencia (os recordamos que recientemente se ha mandado una circular desde la Asociación dándoos las instrucciones de cómo acceder a dicha información).



ÚLTIMO CURSO DEL TRIMESTRE: MÉTODO SPIN DE VENTAS

Los próximos días 5 y 12 de marzo, en Barcelona y Madrid, respectivamente, se impartirá el curso “método spin de ventas”, basado en las técnicas de venta específicas para productos inmobiliarios de alto coste.

No todos los productos ni todos los públicos requieren de la misma metodología de venta. Lo que puede ser argumento suficiente para unos, no lo es para otros.

RECORDATORIO ESPECIAL PARA UN COMPAÑERO

Desde estas líneas quisiéramos hacer llegar, en nombre de la Asociación, nuestro más sincero pésame a la familia y allegados de D. Jesús M^a Añibarro Oñazabal, compañero de Amurrio (Álava), por la triste noticia de su fallecimiento el pasado día 14 de Febrero.

BOLSA DE INMUEBLES PARA COMPARTIR

Compartir cartera de inmuebles no es algo reservado tan solo a las franquicias. Aunque ellas introdujeran la idea o más bien popularizaran el concepto, durante toda la vida los profesionales cercanos han intercambiado información respecto a su cartera de clientes e inmuebles.

Luego llegaron los americanos, o las franquicias americanas, y le llamaron a todo ello: MLS, y crearon su marca registrada al respecto. Pero recordad que aunque como hemos dicho, hace ya mucho años que todos vosotros acostumbráis a compartir y trabajar con otros colegas, desde el mes de Octubre de 2006, se introdujo dicho concepto en la web de la Asociación, puesto que aunque no seáis franquiciados de ninguna marca comercial, si estáis vinculados a un colectivo con representación en todo el territorio nacional, y por lo tanto cada uno de vuestros compañeros puede representar una prolongación de la propia oficina en cualquier punto de España, puesto que la colaboración puede extenderse mas allá de el área de influencia mas cercana.

Mejor el 50% de algo, que el 100% de nada. Mejor colaborar con un compañero que se rige por el mismo código deontológico, que aventurarse con desconocidos.

Pero lo cierto es que muchas veces olvidamos esa red a la cual pertenecemos todos, y en estos momentos coyunturales que atravesamos, dicha colaboración es mas necesaria que nunca. Por ello hemos creído oportuno recordaros la importancia de esta herramienta que la Asociación os brinda. Repasemos pues cómo acceder a ella y cómo consultarla:

1. Dónde encontrar la herramienta “bolsa de inmuebles para compartir”

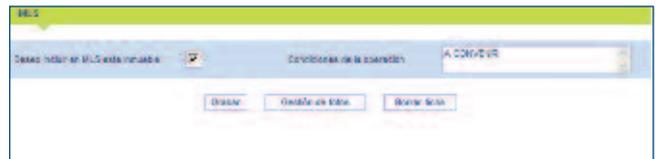
Conéctate a www.inmoexpertos.com y accede con tu código y password a la extranet exclusiva para afiliados.

Selecciona del menú superior, el apartado “bolsa de inmuebles y clientes” y del submenú, “publicación de inmuebles”.



2. Si lo que quieres es introducir alguna propiedad en el listado, simplemente tienes que seguir los pasos para su publicación en el buscador de inmuebles y al final del proceso, seleccionar una casilla donde se pide si se “desea compartir dicho inmueble” con otros compañeros. Si no está esta última casilla seleccionada, no aparecerá dicho inmueble visible para el resto de compañeros.

Importante: en el apartado “condiciones de la operación” debéis indicar en qué condiciones estáis dispuestos a compartir, qué tipo de honorarios se pactan... etc... aunque siempre, al final de la consulta lo mas probable es que exista una llamada entre compañeros para matizar las condiciones de colaboración y el inmueble en cuestión.



3. Si lo que quieres es consultar el listado, simplemente debes seguir el mismo proceso anterior, pero en lugar de publicar un inmueble, puedes seleccionar directamente el “acceso a la bolsa de inmuebles”.



Para poder hacer más ágil el proceso de publicación de inmuebles, os aconsejamos contactar con el departamento informático de la Asociación, y según el software que ya utilizéis en vuestras oficinas, el alta de inmuebles puede ser masivo. **Además, recordar que a finales del trimestre se lanzará el nuevo portal inmobiliario de la Asociación, en el cual se publicaran todos aquellos inmuebles que estén ya en la web corporativa actual.**

LOS NOMBRES PROPIOS DE LA BOLSA DE INMUEBLES PARA COMPARTIR



Porque una imagen vale mas que mil palabras, os presentamos un primer ejemplo de lo que esta herramienta realmente significa.

Esperamos inaugurar una nueva sección con ejemplos que os animen a colaborar entre todos.

En este primer caso que nos ocupa, la colaboración se produjo entre dos compañeros de comunidades distintas, Catalunya y Andalucía. Y lo mas seguro es que el relato que os contemos sea extensible a infinidad de otros casos, puesto que los que conozcáis bien la historia de España, sabréis que durante unos años muy concretos, Catalunya recibió una oleada de inmigración de Andaluces muy importante, que se instalaron en la comunidad catalana para trabajar, y que echaron raíces. Raíces que se tradujeron en varias generaciones de nuevos catalanes. Pero tras la jubilación muchos de esos andaluces que añoran la tierra que les vió nacer, y que nunca han perdido sus raíces, deciden hacer de nuevo las maletas y regresar a sus orígenes para vivir tranquilos su edad de oro.

En ese marco social se produjo la colaboración entre JOAN CASTELLA, de Studi immobiliari, instalado en Mataró, provincia de Barcelona, y PEDRO GARCÍA, de Adarve Aparicio SL, Jerez de la Frontera, Cádiz.

En este caso quien inició el contacto fue el compañero de Jerez, puesto que vendió una vivienda a un cliente, el cual para poder acabar de realizar la compra debía a su vez vender primero su propiedad de, donde residía en ese momento, Mataró. La rapidez del compañero Pedro García, y su conciencia de pertenencia a una red nacional, la Asociación, le hizo no perder la venta, ni de Jerez ni del inmueble de Mataró, que por la distancia y en otras circunstancias, no habría podido vender, como es evidente.

Su llamada a Joan Castella, y la efectividad de este segundo compañero, hicieron que ambas operaciones llegaran a buen fin. Tan importante es el que inicia el contacto con una llamada o consulta a la base de datos de la bolsa de inmuebles, como el que recibe dicha llamada y la atiende diligentemente, tomando en buena consideración la petición de un compañero.

Todo ello fue por teléfono, entre personas que no se conocían, pero que al trabajar bajo el paraguas de la Asociación, les permitió colaborar en confianza.

La culminación a esta historia de compañerismo, tuvo lugar durante la Asamblea General de 2006, donde ambos coincidieron, pudiéndose conocer en persona.



PEDRO GARCÍA



JOAN CASTELLA

CARACTERÍSTICAS DEL ARRENDAMIENTO POR TEMPORADA

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE VALENCIA DE 20 DE SEPTIEMBRE DE 2004

La Audiencia Provincial de Valencia estudia el siguiente supuesto: Las partes están conformes en que el inmueble se arrendó en 1965 al esposo de la demandada por quien entonces era su propietario Sr. Paulino y que desde dicha fecha se ha utilizado en la temporada de verano y periodos vacacionales, siendo la renta anual convenida hasta que se procediera a la venta de 72€

Fallece el esposo arrendatario y se subroga la demandada, Sra. Yolanda, en los derechos arrendaticios del mismo. En fecha 19 de abril de 2001 se vendió el inmueble por D. Paulino al hoy demandante por un precio de 36.060,73 euros, haciendo constar la situación arrendaticia del inmueble, razón por la que se notificó la venta a la arrendataria a través de un Acta de Requerimiento Notarial de fecha 12 de diciembre de 2001, al efecto de que pudiera instar el retracto arrendaticio. De la prueba practicada en las actuaciones, con independencia de la renta anual convenida, queda demostrado que desde el primer momento el inmueble era utilizado en la temporada de verano y periodos vacacionales, y así se desprende del propio reconocimiento de la demandada, a través del interrogatorio de su hija, y de las testificales practicadas a instancia de ésta. Sin embargo, la conclusión a la que llega la Juzgadora de instancia no es compartida por esta sala, pues no puede someterse a la LAU de 1964, sino, al contrario, queda excluida de ella, en virtud del artículo 2-1, rigiéndose por la legislación común, por lo que el régimen aplicable produce una variación sustancial en la norma que debe aplicarse tanto para la acción resolutoria como para la reclamación de obras necesarias.

La exclusión del arrendamiento de temporada, con independencia de la duración del contrato y de la posesión que el arrendatario tenga del inmueble a lo largo del año, es una cuestión que ha sido tratada por la jurisprudencia, manteniendo un criterio pacífico en cuanto a su exclusión, citando al efecto la dictada por la Audiencia Provincial de Alicante, sec. 5ª, de fecha 06-02-2003, que establece:

“La sentencia de esta Sala de 9 de septiembre de 1999 EDJ 1999/39216 recoge la doctrina jurisprudencia) de nuestro Tribunal Supremo (STS 19 de febrero de 1982), según la cual “La nota esencial que caracteriza a los arrendamientos de temporada es la de haberse convenido el uso y disfrute de una vivienda o local de negocio durante un plazo concertado en atención, no a la necesidad permanente que el arrendatario tenga de ocupar aquélla para que le sirva de habitual residencia familiar, sino para habitar transitoriamente, y por razones diversas, debiendo entender este requisito de tem-

poralidad de modo amplio y flexible, cuando claramente se infiera que el uso y ocupación responde a exigencias circunstanciales, esporádicas o accidentales determinantes del contrato y elevadas expresamente a la condición de causa por las partes”

En este mismo sentido, la jurisprudencia recoge también cuáles son los requisitos que deben concurrir en el contrato para que pueda ser considerado como arrendamiento de temporada:

“La exclusión de los contratos denominados de temporada de la LAU se explica únicamente por haber arrendado el local no para satisfacer una necesidad permanente del arrendatario, sino para desarrollar de manera accidental o transitoria actividades negociales en ellos”, y es por eso que la expresión “temporada” se entiende en sentido amplio y con independencia de su duración, pues la ocupación guarda relación con la finalidad a que se encamina el arrendamiento y no con el tiempo en sentido estricto, y que sea en ellos fundamental determinar la intención de los contratantes sobre la finalidad que se propusieron al celebrar el contrato

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE MADRID DE 22 DE ENERO DE 1999: DEBE CATALOGARSE COMO ARRENDAMIENTO DE TEMPORADA EL SIGUIENTE CASO

Para que el arrendamiento sea calificado de temporada es menester que el uso de la casa arrendada se limite a determinados períodos, resulten o no coincidentes con las temporadas vacacionales u otras similares, puesto que lo que se trata con ello es de satisfacer necesidades de carácter no permanente o de duración ocasional, con independencia de que el contrato se pactara con carácter indefinido, sin que la frase «temporada de verano, o cualquiera otra», que emplea el artículo 2.1 de la Ley Arrendaticia de 1964, guarde relación por tanto con el plazo simplemente cronológico por el que se pacta la duración del contrato, y si, en cambio, con la finalidad a que vaya encaminado, determinante de su utilización (...) debiendo interpretarse el término «temporalidad» de forma amplia y flexible (...), sin que lo contravenga la ocupación en temporadas no exactamente veraniegas (...) o de «puentes» o fines de semana, de modo que si tanto el arrendatario fallecido como su viuda e hijos, han venido y vienen residiendo con habitualidad en Madrid, donde están empadronados y desarrollan las actividades que les son propias, no ocupando por ende la vivienda alquilada en Madarcos sino esporádicamente, lo sea con mayor o menor frecuencia, es claro que el arrendamiento debe ser calificado como de temporada (...)

EXCESO DE ADJUDICACIÓN EN LA LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE TRASMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

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

Una reciente Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Catalunya de fecha 21 de junio de 2007, ha tratado una cuestión relacionada con los excesos de adjudicación en la liquidación del Impuesto sobre Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Para comprender el fondo del asunto de la mencionada Sentencia conviene, con carácter previo, exponer brevemente los hechos objeto de la misma. La cuestión que se debate, se centra en determinar si ha de tributar por transmisiones patrimoniales en concepto de exceso de adjudicación, conforme a la Ley del ITP y AJD, la operación instrumentada en escritura pública por la que a la recurrente se le adjudicó el 26% de cuota en una determinada finca que se destinaría al uso de la restauración y la hostelería.

El Tribunal esgrime en su fundamentación el criterio establecido por el Tribunal Supremo conforme al cual no está sujeto al Impuesto sobre Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, la división y adjudicación de la cosa común, así como la adjudicación por compensación, cuando se trata de disolver comunidades de bienes aunque no sean hereditarios, siempre que el objeto sea indivisible.

En el presente supuesto, entiende el Tribunal, se ha acreditado en la medida de lo posible, especialmente por la declaración del IAE con constancia de magnitudes congruentes a la descripción registral del edificio, y que no ha sido objeto de oposición por el TEAR, que el inmueble en cuestión se destinaba a hostel y restaurante.

Prosigue el Tribunal indicando que es evidente que la división material del edificio adjudicando a cada partícipe en porciones del mismo, y por tanto con las más amplias facultades sobre lo adjudicado, harían inservible al edificio para el uso a que se destina, al menos en considerable ma-

nera, al estar concebido y utilizado como un conjunto a cuyo fin sirven cada uno de sus elementos.

Entiende el Tribunal y así lo manifiesta en la resolución objeto del presente artículo, que no puede prosperar la argumentación presentada por el Letrado de la Generalitat según la cual en la medida en que la explotación de la actividad estaba cedida a una sociedad mercantil, y por lo tanto con personalidad jurídica propia, la división no había de afectar a la misma.

En consecuencia falla el Tribunal estimando el recurso Contencioso Administrativo y, por consiguiente anula el acuerdo del Tribunal Económico Administrativo de Catalunya considerando que, si bien la propiedad del inmueble y la titularidad de la actividad están separadas, tal forma de preservar el destino del objeto precisa una cesión de uso no exigible, como cualquier contrato a los titulares del bien cedido, o bien la adopción de formas societarias entre los condueños, tampoco exigibles.



LAS AYUDAS AL MERCADO DE ALQUILER ABREN NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL SECTOR

GENERAR CONFIANZA EN LOS PROPIETARIOS DE INMUEBLES VACÍOS ES UNA DE LAS CLAVES PARA CONSEGUIR UNA BUENA CARTERA DE PISOS DE ALQUILER

ELISABET CARVAJAL

El año 2008 será decisivo para el crecimiento del parque de viviendas de alquiler en España, donde hay más de 3.000.000 de pisos desocupados. Las iniciativas emprendidas desde el Gobierno Central, como el Plan de Fomento al Alquiler, y las Comunidades Autónomas, sobre todo Cataluña y País Vasco, en esta materia, además de fórmulas privadas para proteger a los arrendadores - como el seguro de alquiler de ARAG que pueden ofrecer todos los miembros del APEI a sus clientes - transformarán el escenario del alquiler de fincas a gran rapidez. Un panorama en el que el agente inmobiliario forma parte activa y donde conseguir una buena cartera de pisos de alquiler dependerá de los recursos, servicios y asesoramiento que el profesional ponga a disposición del propietario de casas desocupadas. Generar confianza en el potencial arrendador, quien durante muchos años ha estado jurídicamente desprotegido, es fundamental en este nuevo escenario.

La compra-venta se ha ralentizado pero sin embargo surge con empuje otro mercado el de alquiler. Los esfuerzos de las diferentes administraciones, con ayudas a los propietarios de pisos vacíos, que los pongan en alquiler, e inquilinos se orientan a que en pocos meses el parque de alquiler en España, que ahora sitúa en el 11%, alcance la media europea del 35%. Un crecimiento de la oferta que cuenta con un éxito asegurado puesto que por cada piso que se arrienda hay de 3 a 5 familias dispuestas a ocuparlo.

Ante esta renovada realidad, el agente inmobiliario, como mediador entre arrendador y arrendatario, tiene nuevas oportunidades de negocio si consigue hacerse con una buena cartera de clientes e incluso si ofrece soluciones mixtas entre la compra y el alquiler, como ya han experimentado algunas agencias en España (alquiler con derecho a compra). Para ello, es necesario incrementar la información, el asesoramiento y los servicios pensando en las necesidades del



propietario de pisos vacíos, a menudo reticente al alquiler.

SEGURO DE ALQUILERES PARA PROTEGER AL ARRENDADOR.

En este sentido, la inseguridad jurídica de los propietarios ha propiciado la caída de pisos de alquiler que ha alcanzado en los últimos años mínimos de hasta el 7 por ciento sin precedentes en España. Sin embargo, esta realidad ha cambiado y además de los mecanismos que desde las administraciones públicas se han puesto en marcha para incrementar los pisos de alquiler existen también iniciativas especialmente interesantes para proteger a los propietarios como el producto **ARAG Alquiler - Seguro de defensa**



jurídica del Arrendador que posee en exclusiva con nuestra Asociación y que pueden ofrecer todos nuestros afiliados a sus clientes.

Desde hace unos meses, la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios tiene a disposición de sus asociados un seguro de alquiler diseñado por ARAG y que es el primero en cubrir la defensa jurídica de los propietarios de pisos. Con este seguro de alquiler que todos los miembros de la APEI pueden ofrecer a sus clientes quedan cubiertos los problemas más frecuentes de los arrendadores como el impago de las mensualidades del alquiler, en caso de suceder esto pasarían a ser abonadas por la compañía, la consecuente demanda de desahucio, el reclamo de las rentas y la cobertura de los daños producidos en los inmuebles alquilados hasta 3.000€.

El director general de ARAG, Mariano Rigau explica que este seguro de defensa jurídica *“pretende proteger los intereses de los propietarios ante cualquier problema hasta el punto de que si la solución no llega por vía amistosa se puede recurrir a la vía judicial evitando molestias innecesarias y costes jurídicos a los asegurados”*. Con este seguro de alquiler, los agentes inmobiliarios de la APEI ofrecen un mayor y mejor servicio a sus clientes y fortalece a estos profesionales ante la competencia.

Por otro lado, tanto el Gobierno Central como algunas comunidades autónomas, como la catalana en su recientemente aprobada Ley del Dret de l'Habitatge y también el País Vasco, prevén la penalización para los propietarios de pisos vacíos para forzar así que los saquen a alquiler. Con este seguro las personas reticentes al alquiler de sus pisos tienen las garantías para arrendar con tranquilidad a la vez que el mediador también queda en una situación cómoda para realizar su trabajo.

INFORMAR DE LAS VENTAJAS DE ALQUILAR AL PROPIETARIO DE PISOS VACÍOS

La información es fundamental ante este nuevo escenario. El propietario debe conocer los instrumentos que tiene a su alcance para arrendar con tranquilidad y el inquilino las ventajas del alquiler. El agente inmobiliario puede subirse al carro del alquiler asesorando, tanto a propietarios como a inquilinos, e informando de los beneficios del alquiler, de las ayudas y subvenciones oficiales que existen para la rehabilitación de pisos, y de los servicios que hay tanto para unos como para otros.

Conseguir una buena cartera de clientes dependerá de la confianza que generemos en los arrendadores.

Las ventajas de alquiler:

- Se mantiene la propiedad de la vivienda a todos los efectos.
- La mayoría de la CCAA prevén subvenciones a los propietarios de pisos vacíos para su rehabilitación y ayudas si los ponen en alquiler
- Los seguros de alquiler protegen al arrendador ante cualquier eventualidad con los inquilinos: impagos de rentas, desahucio, etc.
- Simplicidad de la gestión del alquiler, las gestiones de alquiler son pocas y no deberían ser complicadas.
- No permanece la casa vacía, con el peligro de que se va ya deteriorando con el tiempo y perdiendo valor.
- Además de ser un bien que se revaloriza, la vivienda se convierte en un bien que ofrece una rentabilidad mes a mes.
- Permite cubrir los gastos de la vivienda.
- En caso de tener hipoteca, el alquiler paga una parte o la totalidad de estos gastos.
- Puede servir como garantía para préstamos bancarios.
- Si es necesario se puede vender

PLAN DE FOMENTO DEL ALQUILER DEL GOBIERNO Y AYUDAS DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS.

A esta realidad se suman también las ayudas estatales y de las comunidades autónomas destinan para favorecer el incremento del parque de alquiler y prevén ayudas tanto a los inquilinos como propietarios, para la rehabilitación de las fincas a alquiler como bonificaciones para el arrendador.

Estado:

Plan Estatal del Suelo.

Real Decreto 1400/2007, de 29 de octubre

Real Decreto 1472/2007, de 2 de noviembre

Ayudas a la emancipación de los jóvenes de entre 22 y 30 años. Ayudas de 210€ mensuales para el pago de alquiler.

Ayudas a los pensionistas: 350€.

Nueva reforma fiscal del IRPF (que entró en vigor el 1 enero de 2007) incluye cambios en la tributación de los alquileres, con deducciones de hasta el 100% en caso de que el arrendatario tenga entre 18 a 35 años .

Andalucía:

Plan Andaluz de Vivienda y Suelo.

Contempla ayudas económicas al inquilino y ayudas financieras al promotor. También contempla una fórmula intermedia, el alojamiento protegido en alquiler.



*** El agente inmobiliario, como mediador entre arrendador y arrendatario, tiene nuevas oportunidades de negocio.**

Aragón:

Plan Aragonés de vivienda 2005 - 2009.

Contempla ayudas financieras a inquilinos y propietarios.

Las ayudas financieras a propietarios prevén hasta 6000€ por la cesión de la vivienda destinada a cubrir gastos, impagos y desperfectos.

6000€ para la rehabilitación aislada de la vivienda.

Asturias:

Plan Asturiano de Vivienda 2006 - 2008.

Ayudas a inquilinos y propietarios.

Ayudas a los propietarios en concepto de rehabilitación de viviendas con destino a alquiler de hasta 6.000€

Incentivos al arrendamiento de vivienda libre desocupada de 6000€

Baleares:

Plan de Vivienda 2005 - 2008.

Ayudas a los arrendatarios

Ayudas a la rehabilitación de viviendas con destino al alquiler.

Canarias:

Real decreto 801/2005 de 1 de julio.

Decreto 27/2006, 7 de marzo

Subvenciones al inquilino.

Ayudas a los propietarios de viviendas libres que las pongan en arrendamiento.

El propietario deberá destinar la subvención a cubrir los gastos ocasionados por posibles impagos o desperfectos.

Ayudas de 6.000€ a los propietarios de viviendas libres que las rehabiliten para arrendarlas.

Cantabria:

Plan vivienda 2005-2008.

Subvenciones dirigidas a la adquisición de viviendas existentes para su cesión en arrendamiento.

Subvenciones para las personas arrendatarias de viviendas.

Subvenciones para propietarios de viviendas libres desocupadas en Cantabria que se destinen al arrendamiento.

Ayudas para la adecuación de habitabilidad de la vivienda de hasta 9.000€.

Cataluña:**Decreto 166/2006 del 16 de mayo y Resolución MAH/1016/2007.**

Ayudas de hasta 6.000€ para propietarios que pongan en alquiler viviendas.

Ayudas a los propietarios para la reforma o rehabilitación de viviendas desocupadas que se destinen al alquiler. Máximo de 6.000€

Ayudas económicas a inquilinos.

Castilla La Mancha:**IV plan Regional de Vivienda y Suelo de Castilla La Mancha Horizonte 2010.**

Ayudas de hasta 6.000€ para la rehabilitación de edificios para alquiler.

Extremadura:

Ayudas a los propietarios que destinen al alquiler. Subvención de 6.000€

Ayudas a inquilinos.

Galicia:**Plan de Vivienda de Galicia 2005-2008.**

Ayudas a los propietarios y subvenciones de hasta 6.000€ para la rehabilitación.

Ayudas a los inquilinos.

La Rioja:**Plan de Vivienda de la Rioja.**

Ayudas a los propietarios que alquilen sus viviendas a través de la bolsa de vivienda en alquiler. Subvención equivalente al importe del último recibo del IBI.

Comunidad de Madrid:**Real Decreto 801/2005 del 1 de julio por el arrendamiento de la vivienda.**

Ayudas a los colectivos con menor nivel de ingresos.

Los propietarios de viviendas libres desocupadas pueden solicitar ser subvencionados si ofrecen un período mínimo de 5 años la vivienda en alquiler.

**Murcia:****Convenio Plan de Vivienda 2005-2008.**

Subvenciones al inquilino.

Ayudas de hasta 6.000€ para propietarios de viviendas libres desocupadas para arrendar.

Valencia:**Orden Decreto de 19 de julio de 2005.**

Decreto 73/2005 de 8 de abril del Consell de la Generalitat Valenciana.

Ayudas a los inquilinos.

Ayudas a los propietarios. En caso de rehabilitación las ayudas podrán alcanzar los 12.000€

País Vasco:**Programa de Vivienda Vacía.****Navarra:****Ley Foral 8/2004 de 24 de junio.**

Ayudas a promotores de viviendas destinadas al alquiler.

Subvenciones al arrendatario de viviendas en régimen especial destinadas al alquiler.

CONSEJOS PARA AHORRAR EN LA OFICINA

UNAS SENCILLAS PAUTAS PUEDEN REDUCIR HASTA UN 20% EL GASTO ENERGÉTICO

ELISABET CARVAJAL

Son muchos los servicios y equipamientos necesarios en una oficina para garantizar tanto el confort de profesionales y clientes, como un buen servicio rápido y eficaz. A las necesidades clásicas de iluminación interior y exterior, climatización o telefonía, se suman servicios más recientes pero imprescindibles como los equipos informáticos, la conexión a Internet y ADSL, los servicios de hosting o la telefonía móvil. Todo ello supone una importante cuenta de gastos que además tiende a subir año tras año.

Hoy mismo puede poner en práctica unos consejos sencillos para racionalizar el consumo energético de su empresa y ahorrar en sus facturas: hasta un 20%, aseguran los expertos.

PARA GASTAR MENOS ELECTRICIDAD

Se estima que un 12% del suministro eléctrico español está destinado a las oficinas de servicios. Unos pequeños cambios aportarán un notable ahorro de energía y de dinero. Empezamos por la iluminación de su oficina:

- Opte por las bombillas de bajo consumo o bombillas fluorescentes compactas. Son hasta cuatro veces más eficientes energéticamente que las bombillas incandescentes y generan los mismos niveles de luz. Son ideales para la iluminación de escaparates.

- En las lámparas estilo antorcha cambie las bombillas alógenas por fluorescentes compactos. Consumen entre un 60 y 80% menos de energía, producen más luz y se calientan menos (las bombillas alógenas tienen el riesgo de incendio debido a las altas temperaturas que alcanzan).

- Aproveche al máximo la luz del día y, si es posible, decore el interior de su oficina con colores claros que incrementan la luminosidad.

- Contemple instalar sistemas de control de iluminación eficientes como detectores de presencia y apagado automático. Estos mecanismos evitan que permanezcan luces encendidas innecesariamente.



- En la iluminación exterior, utilice los tubos fluorescentes y las bombillas fluorescentes compactas. También puede optar por las luces de vapor de sodio de baja presión que además de un bajo consumo energético evitan la contaminación lumínica.

LA TEMPERATURA JUSTA

Calefacción y aire acondicionado gastan más dinero y energía que cualquier otro suministro o servicio tanto en oficinas como en los hogares. Se estima que el 45% del total de las facturas de energía se destina a pagar la climatización. Sin importar qué sistema de calefacción, ventilación o aire acondicionado disponga, puede ahorrar dinero con los siguientes consejos:

- Sellar las fugas de aire de ventanas y puertas.
- Ajustar el termostato a una temperatura baja, pero cómoda, en el invierno y la temperatura recomendada para el verano.
- Procurar no dejar puertas y ventanas abiertas innecesariamente.
- Realizar el mantenimiento preventivo y regular de las instalaciones de calefacción y refrigeración.
- Limpiar los filtros de aire caliente, los calentadores de



base portátil y los radiadores cada vez que lo necesiten; asegúrese de que no estén bloqueados por muebles, papeleras o archivadores.

- Dejar salir el aire atrapado de los radiadores de agua caliente una o dos veces por estación climática.
- Cuando compre nuevos sistemas de calefacción o aire acondicionado seleccione productos que sean eficaces en el uso de energía

AHORRAR CON LOS EQUIPOS OFIMÁTICOS

- Apagar los equipos cuando no se vayan a utilizar durante un tiempo prolongado (30 minutos o más). Esta es la mejor forma de ahorrar energía.
- Para pausas cortas desconecte la pantalla de su PC, que es la responsable de la mayor parte del consumo energético.
- Activar las funciones de ahorro energético de Microsoft Windows que permiten que el ordenador se apague de forma automática cuando no se está usando.

TELEFONÍA E INTERNET.

Para mejorar la gestión de la telefonía, ya sea fija o móvil, y los servicios de Internet pueden consultar diferentes páginas web especializadas en estos servicios para las empresas y oficinas y que dan respuesta a las principales dudas que se

plantea el profesional. Destacamos www.usuarioteleco.es, site oficial de la Oficina de Atención al Usuario de Telecomunicaciones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Cuenta con un apartado dedicado a los precios de banda ancha para el acceso de teléfono e Internet de los principales operadores. Especialmente interesante es la visita a http://www.microsoft.com/spain/empresas/tecnologia/ahorrar_telecomunicaciones.msp, con el clarificador capítulo “Cómo ahorrar con las telecomunicaciones en la empresa”. Se abordan un total de trece consejos para despejar muchas de las dudas del titular de una agencia sobre las contrataciones de cualquier servicio de telecomunicaciones, como la línea telefónica 902, el servicio de ADSL e Internet, el dominio propio, el hosting y la página web, la línea telefónica 807 para servicios diversos o servicios de telefonía móvil instalados en su centralita. También analiza temas de fondo como la telefonía móvil en el departamento comercial.



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.fiqueslapiedra.com



FINQUES LA PIEDRA nos ofrece una nueva visión de web inmobiliaria; con enlaces a organismos oficiales, dándonos incluso la opción de realizar recomendaciones. Es una web trabajada para mejorar la comunicación con sus clientes.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Jordi Lapiedra Valero N° 1383
Tlf 93 733 02 55 Fax 93 733 03 71

UBICACIÓN:

Terrassa (Barcelona)

www.amaher.es



A través de un sencillo buscador de inmuebles, AMAHER GESTIÓN, ofrece una amplia oferta inmobiliaria de compra y alquiler en toda España.

Podemos consultar fácilmente la detallada información de los inmuebles así como sus fotografías.

Destacamos la presencia del logotipo de la Asociación.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Mercedes Esteban Arregui N° 1660
Tlf 943 63 14 05 Fax 943 63 54 88

UBICACIÓN:

Irún (Guipúzcoa)

www.fincasune.com



Ésta experta, recién incorporada a la Asociación, a través de su moderna y estética web no sólo nos permite buscar inmuebles, sino también ofertarlos, contactar directamente con la inmobiliaria para concertar visitas o realizar búsquedas a través de un texto libre.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Anabel Pliego Lechuga N°2372
Tlf 934 490 628 Fax 934 480 784

UBICACIÓN:

Barcelona

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, ENERO 2008

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	5,596
• De cajas de ahorro	5,625
• Del conjunto de entidades de crédito	5,611
• Tipo activo de referencia cajas de ahorro	6,250
• Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	4,058
• Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)	4,498
• Tipo interbancario a 1 año (Mibor)*	4,504

*Este tipo ha dejado de tener la consideración de tipo de referencia oficial del mercado hipotecario para las operaciones formalizadas después de la entrada en vigor de la O.M. de 1 de diciembre de 1999 (B.O.E de 4 de diciembre).

ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO IPC ENERO 2007 - ENERO 2008

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Según las estadísticas oficiales publicadas por el INE referidas a IPC. Base 2001=100. Índice general Nacional. Los datos correspondientes a la serie y los períodos que se relacionan, tomando como base el año indicado igual a cien, efectuados en su caso los enlaces y cambios de base correspondientes, son los siguientes:

Periodos	Incremento relativo %
• Agosto 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
• Enero 2007 a Enero 2008 (Base 2006)	4,3

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

-0,6%

FIRMAR CONTRATOS EN LA RED



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

Cada vez se utiliza más Internet para hacer negocios, aunque en nuestro país ha costado un poco más que en otros, no por problemas técnicos, sino por la mentalidad de la gente, que desconfiaba al pensar que utilizando la red era más fácil caer en un engaño.

En el caso del negocio inmobiliario, es muy común que una persona que busca un inmueble, vea uno que se ajuste a sus necesidades en la página Web de una inmobiliaria. El siguiente paso que se suele producir es que el cliente se ponga en contacto con la inmobiliaria por medio del correo electrónico para solicitar más información o concertar una visita. Una vez que el negocio está encaminado, la firma del contrato de arras se realizará en la inmobiliaria.

En el caso de que el cliente se encuentre en otra ciudad, deberá desplazarse dos veces, una para firmar el contrato de arras y otra para firmar en el notario el contrato de compraventa.

Para ahorrar un viaje al cliente y facilitarle las cosas, sería muy cómodo mandarle el contrato por mail, que lo firme y lo devuelva, la pega de este proceso es darle validez jurídica al contrato. Este sólo es un caso de ejemplo, ya que la necesidad de firmar un contrato con un cliente que se encuentra en una ciudad o país diferente se puede producir por multitud de causas.

Para subsanar esta limitación se crearon las firmas digitales, de las cuales ya hablé en un artículo anterior. Ahora se presenta en Internet una nueva herramienta en forma de portal, que no sólo permite firmar contratos con validez jurídica, sino que permite generar plantillas de contratos, ver las plantillas de otros usuarios para sacar ideas, modificar la estética y presentación de los documentos ...

Para dar validez jurídica a los contratos permite trabajar con firmas digitales de forma muy sencilla. Al igual que muchos servicios tiene un coste, pero es realmente asumible, ya que sólo cuesta un Euro por cada contrato firmado, el cual deberá pagar el vendedor.

Podéis acceder a este portal a través de la siguiente url: <http://www.tractis.com>

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



POR EXPERIENCIA

profesionales rigurosos y de reconocida trayectoria en el sector

POR SEGURIDAD

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

POR TRANQUILIDAD

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

POR COBERTURA

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

POR TRANSPARENCIA

sólo agrupamos a los profesionales serios del sector

INFÓRMATE EN:
www.inmoexpertos.com

O LLAMANDO AL:
902 30 90 20

 **ASOCIACIÓN
PROFESIONAL
de EXPERTOS
INMOBILIARIOS**