



CONSUMIDORES DEL SIGLO XXI

PAG. 8, 9 y 10



COLABORACIÓN

PAG. 4
Los delegados de
la Asociación



FISCAL

PAG. 7
IVA: tipo aplicable a las
reformas de vivienda



INFORMACIÓN

PAG. 12 y 13
La Etiqueta Energética de
los edificios entra en el juego
de la opción a compra



INTERNET

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



¿CÓMO DEBEMOS ENFOCAR EL FUTURO?

Cuando tengas en tus manos esta revista, ya se habrá realizado la reunión de delegados de la que surgieron varias novedades. A la citada reunión asistieron tres personas de la Junta Directiva que han asumido la labor de coordinar y ayudar a nuestros delegados y que se van a reunir con los mismos en Madrid. Queríamos que los delegados fueran los protagonistas de la reunión por lo que el encuentro se basó en escuchar las necesidades, ideas y obligaciones que la Asociación tiene que tener con ellos para que al final redunde en beneficio del conjunto de asociados.

Todos somos conscientes del momento tan complicado que atraviesa el sector y qué mejor, que escuchar la experiencia y las ideas que puedan surgir de cada Comunidad, y que podamos dar solución a través de nuestros delegados y con ayuda de la Asociación.

Además de los tres miembros de la junta, María del Carmen Vázquez, de Sevilla, Nieves Atienza, de Madrid y Loli Marchal de Canarias, estuvo nuestro abogado; Manu Pernas, para tomar buena nota de todo lo que allí se habló. Veréis que ni siquiera estuve yo, para que verdaderamente fueran los delegados los que expusieran sus ideas y nos las trasladaran para tomar las mejores decisiones.

Os iré comunicando los diferentes asuntos que hayan salido de esta reunión y lo que se realizará para potenciar a nuestros delegados con el objetivo de que puedan luchar por los intereses de sus representados en igualdad de condiciones en todas y cada una de las comunidades autónomas.

Por otro lado, ya ha sido nombrado el nuevo gobierno, y por lo tanto, voy a iniciar los contactos oportunos con los ministerios para ir posicionándonos y conseguir así la regulación del sector que venimos reclamando desde hace tiempo.

Asimismo, intentaremos hablar con los responsables de los estamentos públicos, como la Sociedad Pública de Alquiler, ayuntamientos y comunidades, para que el mercado del alquiler nos suponga una ayuda para salir del momento actual que atraviesa el sector y que dichos estamentos dejen de verse como competencia y se vuelva un elemento a favor a través de una colaboración que potencie a ambas partes.

Óscar Martínez Solozábal

Presidente

Revista Expertos Inmoiliarios. Año V, número 60. Mayo de 2008.

Edita Asociación Profesional de Expertos Inmoiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal **Vicepresidente** José Tomás García Zabalza **Secretario General** José Luis Marroquín Cornejo **Tesorero** Pedro José Arellano Pérez **Vocales** Pedro Arcocha Echebarría, M^a Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M^a Nieves Atienza Tosina, M^a Dolores Marchal Cabrera. **Gerente** Nuria Alcalá Piñol. **Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1^o 5^a. 08010 Barcelona Tel. 902 30 90 20 Fax 902 30 90 21 **Web** www.inmoexpertos.com **Mail** administracion@inmoexpertos.com **Diseño** Oxígeno comunicació gràfica **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 LEY DEL DERECHO A LA VIVIENDA DE CATALUNYA

PÁGINA 15 NUEVO PORTAL INMOBILIARIO

RED DE EXPERTOS

PÁGINA 5 LOS DELEGADOS DE LA ASOCIACIÓN

PÁGINA 5 TABLÓN DE ANUNCIOS

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6 RESPONSABILIDAD DE LA INMOBILIARIA: LOCAL DE NEGOCIO VENDIDO COMO VIVIENDA

PÁGINA 13 NOVEDADES EN LA LEY ORGÁNICA DE PROTECCIÓN DE DATOS – LOPD

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7 IVA: TIPO APLICABLE A LAS REFORMAS DE VIVIENDA

EXPERTOS INMOBILIARIOS

PÁGINA 8 - 10 CONSUMIDORES DEL SIGLO XXI

PÁGINA 11 Y 12 LA ETIQUETA ENERGÉTICA DE LOS EDIFICIOS ENTRA EN EL JUEGO DE LA OPCIÓN A COMPRA

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.

 VERONIQUE PIGUET

Número afiliada: 2391

Empresa: INMOBILIARIA
 PIGUET

Población: Figueres

Provincia: Girona

 JOSÉ JUAN JAVIER
 GONZÁLEZ

Número afiliado: 2392

Empresa: GESTIHOGAR

Población: Mataró

Provincia: Barcelona

 ANTONIA BARRANCO
 HERENA

Número afiliada: 2393

Empresa: SERVICIO
 DE ALQUILERES
 Y COMUNIDADES

Población: Castelldefels

Provincia: Barcelona

 NÚRIA SÁNCHEZ
 BERBEGAL

Número afiliada: 2394

Empresa: GESFINQUES
 MATADEPERA

Población: Terrassa

Provincia: Barcelona

 ALFONSO GONZÁLEZ
 ANTONAYA

Número afiliado: 2395

Empresa: AGA ANTONAYA

Población: Madrid

Provincia: Madrid

LEY DEL DERECHO A LA VIVIENDA DE CATALUNYA

Tras varias charlas informativas internas que se han ido sucediendo durante 2007 y el primer trimestre del 2008, el pasado día 16 de marzo se celebró lo que podríamos llamar cierre de sesiones hasta la publicación del decreto que desarrolle dicha ley en los puntos todavía ambiguos de la misma.

Junto con la Unión de Consumidores de Catalunya, y la colaboración de la Secretaria de Vivienda de la Generalitat, Sra. Carme Trilla, se trataron las áreas de actuación de la ley, haciendo especial hincapié en los temas que nos atañen directamente.

Es importante que todos los que ejercéis la profesión de agente inmobiliario en Catalunya tengáis muy presente lo que la "Llei del dret a l'habitatge de Catalunya" os exige tanto a profesionales como a vuestros clientes, los consumidores, puesto que según el rol que juegue cada uno, tendrá unos derechos u obligaciones muy específicos.

Miremos la parte positiva de esta ley, y lo que supondrá para ayudar a depurar el mercado y recuperar el prestigio de esta, vuestra profesión. Aunque hasta que no se publique el decreto que la reglamente, esto no será del todo posible, si podéis empezar a exigir a vendedores y arrendadores esas notas de encargo vitales para poder trabajar con unas garantías mínimas.

Para el resto de compañeros de otras comunidades, esta ley no os afecta directamente, pero puede ser una guía de trabajo quizás para el desarrollo de otras leyes del derecho a la vivienda que sabemos se están empezando a trabajar en otros puntos de España. Os informaremos puntualmente.



ADIÓS A UN COMPAÑERO

Desde estas líneas quisiéramos hacer llegar, en nombre de la Asociación, nuestro más sincero pésame a la familia y allegados de D. Manuel Miró Valdecantos, compañero de Logroño, La Rioja, por la triste noticia de su reciente fallecimiento.

LOS DELEGADOS DE LA ASOCIACIÓN

Tal y como os informamos, el pasado día 18 de abril tuvo lugar en Madrid, el encuentro entre delegados de zona y miembros de la Junta Directiva.

Dicho encuentro pretende ser un acercamiento entre la Junta y los Delegados para recoger las necesidades de los afiliados de cada provincia y comunidad y así marcar las líneas de actuación de la Asociación en función de las prioridades reales de sus asociados.

La reunión de este año fue muy productiva y los delegados aportaron ideas y sugerencias muy interesantes que os iremos anunciando a medida que hayan sido estudiadas y ejecutadas.

Pero desde estas líneas además, quisiéramos agradecerles su labor, puesto que de manera totalmente altruista promueven el asociacionismo en sus respectivas áreas de influencia, dedicando en algunas ocasiones, parte de su jornada a organizar encuentros entre los afiliados y mantener así el espíritu real de esta nuestra Asociación.

Es importante que el resto de afiliados conozcáis quién es vuestro portavoz, y os animamos a colaborar con él o ella, porque no olvidemos que la Asociación somos todos y cada uno de nosotros, los que la componemos, y cada iniciativa y esfuerzo individual será positivo para el grupo. La unión hace la fuerza.

¿QUIENES SON VUESTROS DELEGADOS?

| COMUNIDAD | PROVINCIAS | DELEGADO |
|---------------|--------------|-------------------------------|
| ARAGON | ZARAGOZA | José Alejandro Latorre |
| ANDALUCÍA | SEVILLA | José Manuel Vázquez |
| | HUELVA | Ana Borrero |
| | CADIZ | Juan Manuel Martínez Molina |
| | GRANADA | Raúl Ortiz |
| BALEARES | MALLORCA | José María Sanchez Toral |
| | MENORCA | José Gomila Pons |
| | IBIZA | José R. Pérez de Arenaza |
| CANARIAS | TENERIFE | Isidro T. Martín |
| | GRAN CANARIA | Ana Rosa Naranjo |
| CASTILLA LEON | VALLADOLID | Julio de Fuentes |
| | BURGOS | Jesús López Aranáiz |
| CATALUÑA | BARCELONA | Jaume Pascual |
| | TARRAGONA | Josep M ^a González |
| | LLEIDA | Lluís Sangrà |
| | GIRONA | Paquita Alsina |
| EXTREMADURA | CACERES | Manuel M ^a Hurtado |
| GALICIA | LA CORUÑA | Fco Javier Hermida |
| LA RIOJA | LA RIOJA | Juan Cruz San Martín |
| MADRID | MADRID | Gerardo Parras Parras |
| NAVARRA | NAVARRA | José Javier García |
| PAIS VASCO | VIZCAYA | A. Gonzalo Margüello |
| | ALAVA | Juan Ignacio de Urbarri |
| | GUIPUZCOA | Miguel Saizar |
| VALENCIA | VALENCIA | Carlos Portela Esteve |

TABLÓN DE ANUNCIOS

Como observaréis, no todas las provincias tienen portavoz, aunque en algunos casos, si la comunidad no es muy grande, un mismo delegado se encarga de la supervisión de todas las provincias, si que sería importante que las que tienen mayor extensión o número de afiliados, tuvieran un delegado exclusivo.

Os animamos a sumaros al proyecto.

Recientemente, la junta directiva, para dar mayor relevancia a la figura de los delegados, ha creado una comisión de trabajo específica cuyas coordinadoras son: **M^a Carmen Vázquez (Sevilla), Nieves Atienza (Madrid) y M^a Dolores Marchal Cabrera (Tenerife).**

Ellas se encargan de dar apoyo a los distintos delegados y trasladar sus inquietudes al resto de la Junta. También coordinan cualquier nueva propuesta de candidatura o incidencia, que pueda surgir.

Los delegados son afiliados como el resto que simplemente creen en este proyecto que representa la Asociación y promueven la adhesión de nuevos afiliados además de ayudar a la sede central a investigar las nuevas candidaturas de alta. También son el enlace entre los compañeros ya afiliados y como os decíamos la Junta Directiva.

Reiteramos pues nuestro agradecimiento a su labor, además de pedirlos al resto que les apoyéis y colaboreis con ellos siempre que sea posible, puesto que sin ese representante en vuestra zona el contacto con la Asociación puede ser menos intenso o cercano.

Tengo inversor directo que compraría centros comerciales alquilados a largo plazo, garantía 10 años y rentabilidad superior al 6,5%.
Hasta 25.000.000€ de inversión.
Ángel Durán Álvarez. E-1972.
Tlf: 956 70 42 70

Tengo inversor directo para comprar fincas rústicas de 250 hectáreas o más para proyectos de energía solar, con agua muy abundante, llanas, con buen acceso y cerca de una subestación eléctrica.
Ángel Durán Álvarez. E-1972.
Tlf: 956 70 42 70

Tenemos en venta hoteles y geriátricos directos del vendedor y fincas rústicas de grandes dimensiones y usos variados.
Ángel Durán Álvarez. E-1972.
Tlf: 956 70 42 70

Tengo petición directa de suelo para construir viviendas de V.P.O. en toda España. No importa si es para más de 500 viviendas.
Ángel Durán Álvarez. E-1972.
Tlf: 956 70 42 70

RESPONSABILIDAD DE LA INMOBILIARIA: LOCAL DE NEGOCIO VENDIDO COMO VIVIENDA

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE BARCELONA DE 4 DE SEPTIEMBRE DE 2006.

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

El comprador demanda al vendedor y a la Inmobiliaria pues la vivienda vendida no era tal, y aunque tenía cédula de habitabilidad de segunda ocupación el inmueble seguía inscrito como local en el Registro, y la Comunidad de Propietarios se había opuesto al cambio de uso a vivienda.

La Audiencia mantiene la condena contra el vendedor y la Inmobiliaria que decidió el Juzgado de Instancia. Para ello recuerda la idea expresada por el Tribunal Supremo en su Sentencia de 2 de Octubre de 1999: no puede caber duda que el corredor para cumplir los encargos encomendados **debe mantener informado al cliente de todos los detalles que pudieran influir sobre la valoración y consecuencia del negocio**, obligación ésta propia de los contratos de comisión y de mandato y perfectamente asumible dentro del contenido del contrato de corretaje. Y en ese caso concreto que analiza el Tribunal Supremo, dentro de esa información no hay duda de que el corredor tenía que haber realizado información al cliente sobre la imposibilidad de celebrarse la compraventa en cuestión por un precio superior al permitido por la ley, al tratarse el objeto concreto de la futura compraventa de una vivienda construida al amparo de una protección oficial y con precio tasado e inalterable y desde luego entre sus obligaciones profesionales estaba la de conocer el precio máximo para las viviendas oficiales, y sus consecuencias para el caso de que se excediera el mismo.

La aplicación de la doctrina expuesta en la citada sentencia lleva a la Audiencia a confirmar la sentencia del Juzgado de Instancia, y por ello mantiene la resolución apelada en cuanto declara la responsabilidad del agente inmobiliario, ya que éste debió acentuar la comprobación de la adecuación de la finca a la normativa dadas las circunstancias del caso (finca inscrita en el Registro como local, no como vivienda, inscrip-

ción que no se lleva a efecto hasta el 28 de marzo de 2003, y cédula de habitabilidad de segunda ocupación), **lo que supone una situación de aparente discordancia, que debe de conocer un profesional de la mediación en la venta de inmuebles**. La mayor severidad de la normativa urbanística en el cambio de uso de local a vivienda, no puede desconocerse por los profesionales inmobiliarios, y la situación de hecho que se planteaba hacía exigible un mayor celo en la comprobación de que se adecuase la finca a lo requerido por las normas

Es cierto, dice la Audiencia, que los actos administrativos deben de presumirse válidos, y son ejecutivos, pero también **que las normas existen para cumplirse, y la regulación de las cédulas de habitabilidad y las normas de su concesión deben de ser conocidas por los profesionales del sector de la venta de inmuebles** puesto que son requisito para la realización siquiera de un contrato de suministro.

Definitivamente el Tribunal decreta la nulidad de la venta, y obliga al comprador y vendedor a deshacer la operación, devolviéndose el inmueble y las cantidades percibidas. En este sentido condena al vendedor a abonar al comprador: a) la cantidad percibida como precio por la operación, b) los intereses de esta cantidad computados al tipo de interés legal, y c) gastos notariales, registrales, inscripción y suministros, intereses pagados por el comprador a la entidad bancaria que le concedió préstamo hipotecario para adquirir la vivienda, gastos de cancelación del préstamo hipotecario (incluidos gastos de carácter fiscal), y gastos de suministros del inmueble. **La Inmobiliaria es condenada, con carácter solidario, a abonar junto con el vendedor los gastos señalados en el apartado c), además de las costas correspondientes.**

IVA: TIPO APLICABLE A LAS REFORMAS DE VIVIENDA

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

La Dirección General de Tributos (DGT), en consulta vinculante de 29 de enero de 2008, trata un supuesto en el que un contribuyente se cuestiona el tipo impositivo del Impuesto sobre el Valor Añadido a aplicar en una reforma integral de una vivienda unifamiliar cuyo propietario es una persona física.

Con carácter previo, debemos hacer una breve mención a lo estipulado en la Ley del Impuesto en esta materia, que determina que la aplicación del tipo impositivo debe ser del 7 por ciento a las ejecuciones de obras, que consistan en la rehabilitación de edificaciones destinadas principalmente a viviendas. Se entiende por rehabilitación, la reconstrucción de edificaciones que conlleve la consolidación y el tratamiento de las estructuras, fachadas o cubiertas y otras análogas siempre que el importe de las obras exceda del 25 por 100 del precio de adquisición o del valor previo de la edificación antes de su rehabilitación.

Dicho lo anterior, la DGT considera que las ejecuciones de obra consistentes en la reforma, readaptación, redistribución, mejora o reconstrucción de edificaciones cuya construcción ya esté terminada, que no tenga única o principalmente por objeto el tratamiento o consolidación de elementos estructurales de la edificación (estructuras, cubiertas, fachadas o análogas), no se considerarán de rehabilitación a efectos de lo previsto en la Ley del Impuesto, con independencia del coste de dichas obras. Se entenderá que las obras consisten única o principalmente en la consolidación o tratamiento de elementos estructurales de la edificación cuando más del 50 por ciento del coste de las obras totales corresponde a estas operaciones.

De acuerdo con lo expuesto, las ejecuciones de obra con aportación de materiales, tributarán por el Impuesto sobre el Valor Añadido al tipo del 7 por ciento cuando se cumplan todos los requisitos para que dichas obras tengan la consideración de obras de rehabilitación.

La DGT entiende que de la descripción contenida en el escrito presentado por la consultante, no se deduce que las

obras a realizar se puedan calificar de rehabilitación según los criterios anteriores. En particular, no se aportan datos para pronunciarse acerca del cumplimiento del requisito cuantitativo para que dichas obras puedan tener la consideración de obras de rehabilitación, por lo que según la DGT, tales obras tributarán por el Impuesto sobre el Valor Añadido al tipo impositivo del 16 por ciento, salvo aquéllas que puedan considerarse trabajos de albañilería, puntualiza.

Prosigue la DGT indicando que sí se aplicará el tipo impositivo del 7 por ciento en las ejecuciones de obras de albañilería realizadas en edificios o partes de los mismos destinados a viviendas, cuando el destinatario sea persona física, no actúe como empresario o profesional y utilice la vivienda a que se refieren las obras para su uso particular o cuando su destinatario sea una comunidad de propietarios. La construcción o rehabilitación de la vivienda a que se refieren las obras ha de haberse concluido al menos dos años antes del inicio de estas últimas y la persona que realice las obras no aportará materiales para su ejecución o, en el caso de que los aporte, su coste no excederá del 20 por ciento de la base imponible de la operación.

En consecuencia, la DGT indica que si por un precio único se realizan distintos servicios que tributan a distintos tipos impositivos, la base imponible correspondiente a cada servicio se determinará repartiendo el precio único cobrado, entre los distintos servicios, en proporción al valor de mercado de cada uno de ellos, y aplicando el tipo impositivo correspondiente.



LA PREOCUPACIÓN POR EL MEDIO AMBIENTE Y EL USO DE INTERNET DEFINEN AL CONSUMIDOR DEL SIGLO XXI

LAS COMPRAS ÉTICAS Y LA COMODIDAD, OTRAS TENDENCIAS EN ALZA

ELISABET CARVAJAL

LAS AGENCIAS INMOBILIARIAS PUEDEN Y DEBEN RE-ORIENTAR ASPECTOS DEL NEGOCIO E INNOVAR DE ACUERDO CON LOS VALORES SOCIALES EMERGENTES

El uso cada vez más generalizado del e-commerce e Internet como plataforma de información para la decisión de compra; el creciente interés por los valores medioambientales y lo sostenible; la sensible tendencia de los jóvenes por el alquiler no circunstancial, como alternativa a la propiedad; las compras éticas y la preferencia por las empresas y marcas comprometidas socialmente son los valores emergentes que ganan fuerza y que definen al consumidor del Siglo XXI. Algo más acerca del consumidor de hoy, según coinciden en afirmar no pocos estudios, es que está bien informado, es muy exigente, y se decanta por la compra que resulte fácil, rápida y placentera.

Conocer las tendencias y aspiraciones de los clientes es imprescindible para la buena marcha de cualquier negocio. También en la gestión de las oficinas inmobiliarias se deben prever los cambios y la reorientación de las actividades de acuerdo con los nuevos consumidores, sus valores y sus estilos de vida.

El nuevo consumidor poco tiene que ver con el de hace tan sólo una década. La aparición de Internet como motor de cambio de la sociedad (el 42 % de los consumidores acuden a Internet para informarse sobre productos, entre ellos la vivienda); los valores medioambientales, la sostenibilidad y las preferencias por las compras éticas, definen las tendencias y los valores sociales emergentes que debemos saber recoger en nuestra oficinas.

La clave del éxito y la pervivencia de cualquier proyecto empresarial está en conocer a los potenciales clientes o consumidores y aplicar las innovaciones y correcciones necesarias

en los modelos organizativos y de gestión. Se trata de una realidad que no es ajena a las oficinas inmobiliarias y, como en cualquier negocio, hay que innovar para conectar con las aspiraciones de la sociedad de hoy.

No es tarea fácil, pero estar atento a los cambios que experimenta nuestro entorno nos va a dar las pistas de cómo adaptar nuestra oficina en cada momento para resultar atractivos y cercanos a nuestros clientes.

* *La Era Internet, una transformación sin precedentes*

El futuro ya está aquí. El gran cambio en los hábitos relacionados con los procesos de compra del consumidor está en la irrupción e imparable desarrollo del uso de Internet entre la población. España cuenta con cerca de 16.000.000 usuarios de Internet. De éstos, más de la mitad (un 51,4%) tiene entre 25 y 44 años. Entre los principales usos de Internet destaca la búsqueda de información, así como el crecimiento del e-commerce.





Y es que el consumidor jamás había estado tan bien informado, lo que le convierte en más exigente y ello gracias a las nuevas tecnologías de la información. Según un estudio reciente de *IBM*, el consumidor del Siglo XXI es el *Omni Consumidor*, una persona selectiva, que utiliza las tecnologías y sabe bien lo qué quiere y dónde y cómo conseguirlo. Una realidad que nos señala con urgencia que es imprescindible de que las agencias inmobiliarias dispongan de presencia en Internet. Hoy, no contar con este espacio virtual reduce la competitividad, pero puede que mañana, las oficinas sin una presencia adecuada y atractiva en Internet queden fuera de juego.

En Internet, nuestra oficina ha de ofrecer facilidades a los clientes, como visitas virtuales a los inmuebles o imágenes suficientes para que el usuario pueda prácticamente decidir la compra y hacer si lo desea una reserva; ha de facilitar la interacción entre el cliente y el agente; y ofrecer la información detallada y actualizada sobre los inmuebles. Además deberá atender a las singularidades de cada segmento de público al que nos dirigimos (seniors, alquiler para jóvenes, información sobre construcción sostenible, etc) de acuerdo con sus aspiraciones y valores.

Hay que tener en cuenta además que el mundo digital avanza a gran velocidad y que si nuestra web fue creada hace más de cinco años, seguramente habrá envejecido en aspectos como usabilidad, diseño, interactividad y accesibilidad.

* **Los jóvenes: alquiler, calidad de vida y exclusividad**

El alquiler se perfila entre los jóvenes, aunque todavía de una forma tímida, como reflejo de un estilo de vida, de entender la sociedad y la propiedad. Entre los jóvenes aparece el valor del alquiler no circunstancial, como forma alternativa a la propiedad, y puede que entre los jóvenes que hoy alquilan surjan, en un futuro próximo, adultos que sigan optando por

prescindir de la compra de vivienda. Se trata de una tendencia discreta, pero a la cual desde el sector de la mediación inmobiliaria cabe estar atento a su desarrollo.

Sin embargo, esta nueva forma de entender la vivienda, no indica que los jóvenes no sean exigentes. Efectivamente, datos recientemente publicados a raíz de la celebración en Madrid de la jornada “Los consumidores del Siglo XXI” muestran que los jóvenes buscan ante todo la calidad de vida. Tras este factor, están la salud (89%); la familia (85%); los amigos (61%); el trabajo (51%) y el ocio (43). Otro aspecto que define la psicología del consumidor joven, un colectivo muy atractivo para las empresas, es que demandan exclusividad. Se trata de una tendencia que en Europa lideran los suecos pero que se extiende y generaliza en el resto de países.



Conseguir un acercamiento a este colectivo es un reto para las empresas de bienes de consumo y servicios, y también para las agencias inmobiliarias. Entre las soluciones que se pueden adoptar para resultar atractivos a los jóvenes a través de reforzar la aspiración de exclusividad están estrategias como la creación de una web específica, o bien dotar de una categoría concreta y claramente diferenciada para este segmento en la web corporativa de nuestra oficina.

También puede ser útil crear un espacio diferenciado en los escaparates y materiales publicitarios, con las ofertas que se consideran más adecuadas para los jóvenes, ya sea por precio, situación, superficie, etc. La estrategia de reforzar la exclusividad a través de Internet es la que ya están utilizando grandes firmas de bienes de consumo.

*** *Trasladar a la agencia inmobiliaria el valor de lo sostenible***

El informe de *IBM* al que nos referíamos anteriormente indica que los consumidores reclaman más transparencia e información sobre el impacto de sus procesos de consumo en el medio ambiente. De hecho, el estudio afirma que el respeto al entorno influye en las marcas que compra y asegura que el 70% de los consumidores reconoce que el respeto por el medio ambiente es un factor que influye en la decisión ante la compra.

Otros informes recientemente publicados abundan en este valor e indican que el consumo ético gana terreno hasta el punto de que un 10% de los consumidores entrevistados afirma que están dispuestos a pagar más en sus compras si los artículos son respetuosos con el medio ambiente. Lo sostenible vende, si lo queremos definir de una manera rápida y mercantilista, aunque sabemos que es una realidad compleja y grave, que nos implica a todos.

¿Pero, como trasladar estos valores a la agencia inmobiliaria y hacerlos perceptibles a nuestros clientes? Sin duda, la cla-

ve está en la información que se va a ofrecer en todas las plataformas de que dispone la agencia en su relación con el consumidor. Desde el agente inmobiliario en contacto con el cliente, hasta el escaparate, la web, los materiales de publicación de inmuebles... deberán mostrar la sensibilidad de la agencia hacia los valores medioambientales.

Si hasta el momento las agencias inmobiliarias no han prestado demasiada atención a las energías renovables que incorporan los edificios, a partir de ahora será recomendable que pasen a ser informaciones tan básicas como el resto de características del inmueble. Será oportuno informar también al consumidor sobre bioconstrucción, materiales reciclados, y energías renovables aplicadas a la construcción.

Hemos de tener en cuenta que la bioconstrucción en España surge, ya no sólo sobre las nuevas pautas a las que obliga el Código Técnico de Edificación (CTE), y del protocolo de Kioto, sino también de una verdadera urgencia social. El cambio climático y el agotamiento de los recursos y las recientes crisis financieras han puesto de manifiesto la necesidad de una implicación individual y colectiva en pro de la preservación del medio ambiente.

Aprovechar la llegada de los primeros edificios con Certificación Energética (más información páginas 10 y 11) puede ser una buena ocasión para introducir innovaciones en nuestra agencia en relación a la información que vamos a ofrecer a nuestros clientes en materia de medio ambiente.



LA ETIQUETA ENERGÉTICA DE LOS EDIFICIOS ENTRA EN EL JUEGO DE LA OPCIÓN A COMPRA

LLEGAN LOS PRIMEROS INMUEBLES CON CERTIFICADO DE EFICIENCIA ENERGÉTICA

ELISABET CARVAJAL

CLAVES PARA INFORMAR CON SENCILLEZ A LOS CLIENTES SOBRE LA NUEVA CLASIFICACIÓN QUE AFECTA A LOS PROYECTOS CON LICENCIA DE OBRAS A PARTIR EL 31 OCTUBRE DE 2007.

El 31 de octubre de 2007 entraba en vigor el reglamento sobre la Certificación de Eficiencia Energética de los Edificios de Nueva Construcción, una exigencia derivada de la Directiva 2002/91/CE. Pronto empezarán a ponerse a la venta inmuebles construidos bajo las exigencias de esta normativa, acompañados de la etiqueta de Eficiencia Energética - similar a la que llevan bienes de consumo como electrodomésticos - con una clasificación que va de la A, para los proyectos energéticamente más eficientes, hasta la G, para los menos, y el Libro del Edificio, con información sobre las soluciones técnicas.

En este marco, el comprador tiene el derecho a saber la clasificación del edificio y la etiqueta de eficiencia energética debe estar presente en toda la publicidad dirigida a la venta o el alquiler. El promotor, por su parte, tiene la obligación de incluir la etiqueta energética en los elementos de información, promoción, oferta y contratos del edificio. Y, el agente inmobiliario tiene la responsabilidad de dar respuesta a las dudas de sus clientes ante esta nueva realidad y tener en cuenta que, en el momento en que se pongan a la venta los primeros edificios con clasificación energética, éste será un elemento más que va a valorar el cliente en la opción a compra.

PRESENTAMOS UNAS CLAVES PARA RESPONDER DE MANERA SENCILLA A LAS DUDAS DE LOS CLIENTES SOBRE LA NORMATIVA ENERGÉTICA

¿Qué es la Certificación de Eficiencia Energética?

La Certificación de Eficiencia Energética de los Edificios es una normativa estatal derivada de la Directiva 2002 /91/ CE para el Desarrollo Sostenible y que, en este caso, se centra única y exclusivamente en la construcción de edificios, ya

sean viviendas unifamiliares o bloques. Afecta a todos los proyectos constructivos con licencia de obras a partir del 31 de octubre de 2007. Recordamos que entre los objetivos del reglamento está el cumplimiento del protocolo de Kyoto para reducir las emisiones de CO2 en la lucha contra cambio climático.

¿Son más caros los edificios con la Certificación Energética?

Los expertos aseguran que la construcción de los edificios no tiene porque encarecerse por el cumplimiento del reglamento y, en cambio, sí que va a traducirse en un ahorro de energía para los moradores de las viviendas y en un descenso de las emisiones de CO2 .

Según explican los especialistas, un promotor puede llegar a la clase C sin necesidad de una gran complejidad técnica y con un coste que no supera entre los 10 y 15 euros por m².

¿Que aspectos contempla la Certificación de Eficiencia Energética para determinar las diferentes categorías?

El desarrollo de la Certificación de Eficiencia Energética afecta a 4 aspectos del edificio: el envolvente térmico del edificio, los sistemas térmicos de calefacción y refrigeración, el agua caliente sanitaria y la iluminación. Se denomina solución técnica al conjunto de parámetros que definen el comportamiento energético de un edificio y sus instalaciones. Además, el reglamento subdivide la geografía española en 12 zonas climáticas para el análisis de estas soluciones técnicas y establecer la clasificación energética.

¿Qué es la etiqueta energética?

A cada edificio se le asigna una clase energética, que se plasma en la etiqueta, de acuerdo con una escala de siete letras y siete colores que van desde el inmueble más eficiente (clase A, en verde) al menos eficiente (clase G, en rojo). La valoración de esta escala se hará en función del dióxido de carbono emitido y por el consumo de energía de las

instalaciones de calefacción, refrigeración, agua caliente sanitaria e iluminación del edificio.

La clase A es la más sostenible, supone un ahorro energético del 70% y reduce las emisiones de CO2 hasta un 70%. La clase B puede alcanzar un ahorro energético el 60% y la clase C el 35%. Las clases D y E son las estrictamente reglamentarias exigidas por el Código Técnico de Edificación (CTE). Las clases F y G quedan fuera de la Ley por no cumplir los mínimos.

¿Cuánto dura el certificado energético?

El certificado tiene una validez máxima de 10 años. Cada Comunidad Autónoma establece las condiciones para su renovación o actualización. El propietario del edificio es el responsable de la renovación del certificado y puede solicitar su actualización cuando considere que existen variaciones en aspectos del edificio que afecten a su eficiencia energética.

¿Cuál es la información mínima a la que tengo derecho como consumidor?

La etiqueta debe elaborarse de acuerdo a un formato normalizado que incluirá como mínimo información sobre la zona climática en la que se ubica el edificio, uno de los factores que más influye en el consumo de energía. También se hará referencia al consumo anual de energía primaria estimado del edificio y a las emisiones de dióxido de carbono. La etiqueta debe indicar si se refiere a la calificación de eficiencia energética del proyecto o del edificio terminado y la fecha de validez.

ORGANISMOS DE CONTACTO SOBRE LA REGULACIÓN DE EFICIENCIA ENERGÉTICA EN LAS CCAA (RECUADRO)

Las Comunidades Autónomas desarrollan los procedimientos para la ejecución de esta regulación. También se encargan del registro de las certificaciones y su renovación, el control externo y la inspección.

| | |
|----------------------------------|---|
| Andalucía | Agencia Andaluza de la Energía www.agenciaandaluzadelaenergia.es |
| Aragón | Departamento de Industria, Turismo y Comercio http://portal.aragon.es |
| Asturias (Principado de) | Consejería de Industrial y Empleo www.asturias.es Fundación Asturiana de la Energía www.faen.es |
| Baleares | Consejería de Comercio, Industria y Energía www.caib.es |
| Canarias | Consejería de Empleo, Industria y Comercio www.gobcan.es |
| Cantabria | Consejería de Obras Públicas, Ordenación del Territorio, Vivienda y Urbanismo www.gobcantabria.es |
| Castilla- La Mancha | Consejería de Industria y Sociedad de la Información www.jccm.es Agencia de la Energía de Castilla - La Mancha www.agecam.es |
| Castilla y León | Consejería de Economía y Empleo www.jcyl.es Agencia de la Energía Castilla y León www.eren.jcyl.es |
| Cataluña | Instituto Catalán de la Energía www.icaen.net |
| Comunidad Valenciana | Agencia Valenciana de la Energía www.aven.es |
| Extremadura | Consejería de Fomento http://fomento.juntaex.es |
| Galicia | Instituto Energético de Galicia www.inega.es |
| Madrid (Comunidad de) | Consejería de Vivienda www.madrid.org |
| País Vasco | Ente Vasco de la Energía www.eve.es |
| Rioja (La) | Consejería de Industria, Innovación y Empleo www.larioja.org |
| Murcia (Región de) | Consejería de Economía, Empresa e Innovación www.carm.es |
| Navarra (Comunidad Foral) | Dirección General de Industria y Comercio www.cfnavarra.es |
| Ceuta | Consejería de Fomento www.ceuta.es |
| Melilla | Consejería de Fomento www.melilla.es |

Más información en: www.mityc.es/Desarrollo/Seccion/EficienciaEnergetica/CertificacionEnergetica/

NOVEDADES EN LA LEY ORGÁNICA DE PROTECCIÓN DE DATOS – LOPD

www.iniziaslopd.com

El 19 de Abril entró en vigor el Real Decreto 1720/2007 por el que se aprueba el Reglamento de Desarrollo de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre de protección de datos de carácter personal.

INNOVACIONES MÁS DESTACABLES

La aprobación del Real Decreto 1720/2007 viene a cubrir la ausencia de regulación a la hora de implementar las medidas de seguridad a los ficheros no automatizados.

La norma incluye expresamente en su ámbito de aplicación a los ficheros y tratamientos de datos no automatizados (en papel) y fija criterios específicos sobre medidas de seguridad a implementar en el tratamiento de los mismos.

Regula todo un procedimiento para garantizar que cualquier persona, antes de consentir que sus datos sean recogidos y tratados, pueda tener un pleno conocimiento de la utilización que estos datos vayan a tener.

Para mejor garantizar el derecho de las personas a controlar la exactitud y utilización de sus datos personales, se exige de manera expresa al responsable de esos ficheros de datos que conceda al interesado un medio sencillo y gratuito para permitir a aquéllas ejercitar su derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición. En la misma línea, se prohíbe exigir al interesado el envío de cartas certificadas o semejantes, o la utilización de medios de telecomunicaciones que impliquen el pago de una tarifa adicional.

INCREMENTO DE MEDIDAS DE SEGURIDAD

Se incrementa la protección ofrecida a los datos de carácter personal en varios aspectos:

Pasan de un nivel básico de seguridad al nivel medio los ficheros de las Entidades Gestoras y Servicios Comunes de la Seguridad Social que tengan relación con sus competencias y las mutuas de accidentes de trabajo y de enfermedades profesionales de la Seguridad Social. También pasan al nivel medio de seguridad los ficheros que contengan datos de carácter personal sobre características o personalidad de los ciudadanos que permitan deducir su comportamiento.

Igualmente, desde un nivel básico pasan al nivel medio los ficheros de los que son responsables los operadores de

servicios de comunicaciones electrónicas disponibles al público o exploten redes públicas de comunicaciones electrónicas sobre datos de tráfico y de localización. Además, se exige a estos operadores establecer un registro de acceso a tales datos para determinar quien ha intentado acceder a esos datos, fecha y hora en que se ha intentado este acceso y si ha sido autorizado o denegado.

Desde el nivel básico de seguridad pasan a un nivel alto todos los datos derivados de la violencia de género.

Sobre éstos y los restantes datos personales incluidos en el nivel alto de seguridad se incorpora la obligación de cifrar estos datos si se encuentran almacenados en dispositivos portátiles.

Para facilitar a los obligados a cumplir las medidas de seguridad, se exige que los productos de software destinados al tratamiento de datos personales incluyan en su descripción el nivel de seguridad, ya sea básico, medio o alto, que permiten alcanzar de acuerdo con el Reglamento.

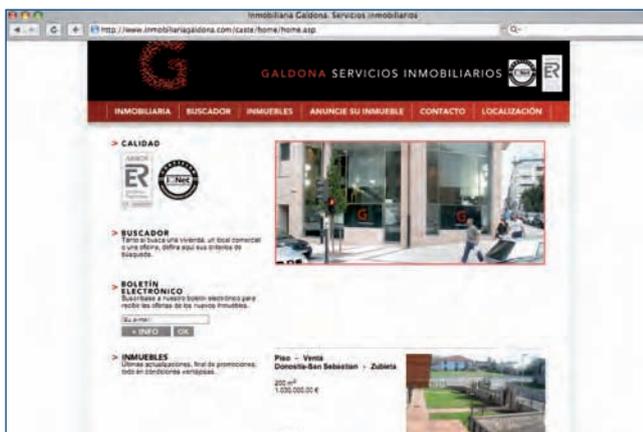
Por otra parte, se establecen ciertas especialidades para facilitar la implantación de medidas de seguridad, que incidirán sobre todo en el ámbito de las PYMES. Por ejemplo, bastará con aplicar las medidas de seguridad de nivel básico, en lugar de las de nivel alto, respecto a datos especialmente protegidos cuando sólo se utilicen para el pago de cuotas a las entidades de las que los titulares de los datos sean miembros. Lo mismo se permite respecto a los datos referentes exclusivamente al grado de discapacidad o la simple declaración de la condición de discapacidad o invalidez, cuando tengan por única finalidad cumplir una obligación legal. Esto es particularmente aplicable a los datos relativos a la afiliación sindical o respecto a la salud en los ficheros de nóminas.

Departamento de Consultoría de Inforpyme Consultores

Os recordamos que en la web de la Asociación encontraréis el convenio de colaboración con Inizias, para ayudaros a estar al día en el tema LOPD.

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.inmobiliariagaldona.com



Destacamos la presentación de la web de este afiliado de San Sebastián ya que transmite a través de sus imágenes, mensajes y la música de fondo la idea del calor del hogar que todos buscamos a la hora de comprar nuestra vivienda habitual. Para la búsqueda de inmuebles nos ofrece un buscador práctico y sencillo, así como un boletín electrónico que permite recibir instantáneamente todas las actualizaciones del buscador.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Mikel Galdona Guisasaola N° 1323
Tlf 943 31 23 70 Fax 943 31 26 54

UBICACIÓN:

San Sebastián, Guipúzcoa

www.inmobiliariasierra.es



INMOBILIARIA SIERRA nos evoca al verde natural característico de la Comunidad Gallega de donde es originaria ésta compañera.

Se trata de una web práctica, dinámica y bien organizada que facilita el trabajo a los internauras visitantes.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Sara Arias Vázquez N° 2373
Tlf / Fax 982 533 544

UBICACIÓN:

Sarriá (Lugo)

www.fiquesfa.com



Nuestros recién incorporados Núria y Jacint ,referenciados por la veterana experta Marisol Morcillo brindándonos así un claro ejemplo de renovación generacional, dentro de la presentación de su empresa destacan su pertenencia a nuestro colectivo generando así mayor confianza en el cliente.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Núria Cola Morcillo N° 2376
Jacint Piñol Rovira N° 2375

UBICACIÓN:

Manlleu (Barcelona)

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, MARZO 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 | 5,313 |
| • De cajas de ahorro | 5,487 |
| • Del conjunto de entidades de crédito | 5,404 |
| • 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 | 3,860 |
| • Referencia interbancaria a 1 año (Euribor) | 4,590 |
| • Tipo interbancario a 1 año (Mibor)* | 4,581 |

*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 MARZO 2007 - MARZO 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 % |
|---|-----------------------|
| • Octubre 2006 a Octubre 2007 (Base 2006) | 3,6 |
| • Noviembre 2006 a Noviembre 2007 (Base 2006) | 2,2 |
| • Diciembre 2006 a Diciembre 2007 (Base 2006) | 4,2 |
| • Enero 2007 a Enero 2008 (Base 2006) | 4,3 |
| • Febrero 2007 a Febrero 2008 (Base 2006) | 4,4 |
| • Marzo 2007 a Marzo 2008 (Base 2006) | 4,5 |

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

0,9%

NUEVO PORTAL INMOBILIARIO



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

Como ya he comentado alguna vez, la Asociación está creando un portal inmobiliario. La web que tenemos actualmente, seguirá funcionando para dar servicio a los Expertos, pero se accederá a ella a través del dominio www.expertosinmobiliarios.com y al portal inmobiliario se accederá con la url www.inmoexpertos.com.

Este portal inmobiliario estará orientado exclusivamente a aquellas personas o empresas que deseen comprar, vender o alquilar un inmueble, y sólo podrán publicar inmuebles los Expertos. Los visitantes que deseen vender o poner en alquiler un inmueble, dejarán su información de contacto y las características del inmueble en una base de datos a la que podrán acceder los Expertos para ponerse en contacto con ellos.

Como hasta ahora, las herramientas para publicar los inmuebles se ubicarán en la Extranet de la página web de la Asociación. Se podrá gestionar la cartera de inmuebles manualmente como en estos momentos, y también se podrán realizar cargas masivas de inmuebles. Esta última herramienta es la que más vamos a intentar mejorar, ya que se van a ofrecer cuatro formas de realizar las actualizaciones de la cartera de inmuebles.

El fichero que se enviará para la carga masiva de inmuebles podrá estar en los siguientes formatos:

- Fichero de texto
- Fichero de hoja de cálculo Excel
- Fichero de base de datos Access
- Fichero de base de datos dBASE

Se conservarán todos los inmuebles que están publicados actualmente en la web de la Asociación.

El antiguo formato de fichero de texto para la carga masiva de inmuebles seguirá funcionando, así que los que ya hicieron el esfuerzo en su día de montar el sistema de actualización no tendrán que hacer ninguna modificación.

Como el traspaso masivo de fotografías resultaría extremadamente pesado, se ha tomado la solución de traspasar la ruta de Internet que tienen las fotos en la web del Asociado, a parte que plantear el traspaso desde la página web en vez desde el programa de gestión, en la mayoría de los casos puede resultar más cómo y económico.

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**