



INTERNET, UN ALIADO PARA LA VENTA

PAG. 8, 9 y 10



BREVES

PAG. 4
Alquileres con opción a compra, una vía de escape para el sector.



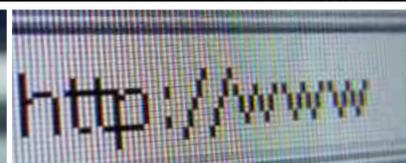
FISCAL

PAG. 7
IRPF: Exención del impuesto en transmisión de vivienda.



INFORMACIÓN

PAG. 12 y 13
Zaragoza, capital mundial del agua.



INTERNET

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



INICIATIVAS TRAS LA REUNIÓN DE DELEGADOS

Todos sabemos las dificultades que actualmente presentan el mercado y la necesidad de desarrollar fórmulas para mantener nuestros negocios en la mejor posición posible, y en ese sentido se empezarán a ejecutar aquellas ideas de la reunión de delegados que refuercen ese aspecto.

Por ejemplo, aunque afecte tan solo a los compañeros de Catalunya, se ha iniciado una campaña de RRPP en medios locales para divulgar la nueva ley del derecho a la vivienda de Catalunya, donde se remarca la obligatoriedad de las notas de encargo. Ayudando así a los compañeros de esta comunidad a concienciar a sus clientes y depurar su imagen frente a los que no actúan conforme a la nueva ley.

También se reclamó que la Asociación se quejara formalmente en nombre de todos, frente a aquellos portales inmobiliarios con los que la gran mayoría trabajáis y, por lo tanto subvencionáis, que promueven foros donde consumidores y usuarios critican abiertamente vuestra figura y fomentan los "puentes" y las transacciones entre particulares.

Otra petición lanzada ahora hace un año y remarcada nuevamente en esta otra reunión de delegados, es la creación de un portal inmobiliario propio. Y como veréis en esta misma edición de la revista, este mes tendrá lugar su presentación a los afiliados.

Por último, comentaros que, en una coyuntura económicamente difícil, de una importante desaceleración en el sector como la que vivimos y he remarcado anteriormente, creemos que sería un buen momento para que el Gobierno, con el consenso de los diferentes agentes que intervienen en el sector, iniciara las actuaciones necesarias para contribuir a generar la confianza perdida con los clientes tras años de una competencia salvaje y fuera de control; y en esa línea se re-iniciarán los contactos con el Ministerio, tras la designación de los nuevos responsables de la cartera.

Me despido hasta el próximo número, no antes sin insistir en que me enviéis todas las sugerencias que consideréis oportunas bien a mi correo personal (inmobiliaria@iregua.com) o bien a las oficinas de la Asociación. Estar seguros de que serán respondidas por muy descabelladas que inicialmente os puedan parecer.

Óscar Martínez Solozábal
Presidente

Revista Expertos Inmoiliarios. Año V, número 61. Junio 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 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.expertosinmobiliarios.com
Mail administracion@inmoexpertos.com
Diseño Oxígeno comunicación 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 CURSOS PERITOS JUDICIALES INMOBILIARIOS 2008

PÁGINA 4 ALQUILERES CON OPCIÓN A COMPRA, UNA VÍA DE ESCAPE PARA EL SECTOR

PÁGINA 15 MAPAS DE SITUACIÓN

RED DE EXPERTOS

PÁGINA 5 TABLÓN DE ANUNCIOS

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6 INEXISTENCIA DE RESPONSABILIDAD DE LA INMOBILIARIA POR DEFICIENCIAS CONSTRUCTIVAS Y DIFERENCIAS DE CALIDADES CON EL PROYECTO

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7 IRPF: EXENCIÓN DEL IMPUESTO EN TRANSMISIÓN DE VIVIENDA

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 8 - 10 POTENCIAR LA CAPACIDAD COMERCIAL DE LA GENCIA CON INTERNET

PÁGINA 11

WWW.INMOEXPERTOS.COM UN NUEVO PORTAL INMOBILIARIO EXCLUSIVO PARA AFILIADOS A LA APEI

PÁGINA 12 Y 13 ZARAGOZA, CAPITAL MUNDIAL DEL AGUA

EXPERTOS EN LA RED

PÁGINA 14 PÁGINAS WEB

BIENVENIDOS

Damos la bienvenida oficial a todos aquellos profesionales que se han unido recientemente a nuestro colectivo.

M^a CARMEN CABALLERO RUÍZ

Número afiliada: 2396

Empresa: SERVICIOS INMOBILIARIOS LAUCAR S.L

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

JAUME COLL FABREGAS

Número afiliado: 2397

Empresa: GE SABADELL SUD, S.L

Población: Sabadell

Provincia: Barcelona

M^a CARMEN CACENAVES FERNÁNDEZ

Número afiliado: 2398

Empresa: SURYAGEST S.L

Población: Sabadell

Provincia: Barcelona

DAVID PARTAL FERNÁNDEZ

Número afiliado: 2399

Empresa: INMOBILIARIA PARTAL

Población: Barbera Del Valles

Provincia: Barcelona

VALENTÍN INDURAIN PEREZ

Número afiliado: 2400

Empresa: INDURAIN & VILA GESTIÓN PATRIMONIAL SCP

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

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. Carlos Vega Caballero, compañero de Valladolid, por la triste noticia de su reciente fallecimiento.

CURSO PERITOS JUDICIALES INMOBILIARIOS 2008

Realizados ya todas las convocatorias del curso de peritaciones de este año, comentaros que han sido un éxito, con los matices que siempre nos comentáis en los test de evaluación, uno de esos matices la falta de horas para completar bien el temario. Pero como sabéis intentamos hacer cursos que no os obliguen a prescindir de demasiadas horas de trabajo, y que para los que se desplazan, no les signifique un coste añadido extra, y así asegurar la máxima convocatoria. La intención de dichos cursos es que sean un reciclaje, puesto que entendemos que todos tenéis ya una trayectoria profesional suficiente en la cual os intentamos aportar conocimientos complementarios.

Este año ha sido un curso totalmente práctico, en el cual se pedía a los asistentes que llevaran su propio ordenador portátil para poder realizar algunos ejercicios durante la clase.

Todos los afiliados ejercientes que hayan realizado dicho curso y así nos lo hayan transmitido, serán incluidos en los listados de peritos que anualmente se distribuyen a los partidos judiciales de toda España. También, como novedad, tanto estos compañeros como los que ya figuran en esos listados y así nos lo hayan manifestado, se incluirán en el buscador de peritos judiciales inmobiliarios del nuevo portal.



ALQUILERES CON OPCIÓN A COMPRA, UNA VÍA DE ESCAPE PARA EL SECTOR

En los períodos de crisis financiera e inmobiliaria el alquiler con derecho a compra permite a los inquilinos adquirir una vivienda sin tener que pagar una entrada, facilitándoles así el acceso, pero a su vez, también es un escape para muchos promotores que pueden dar salida a esas obras terminadas y sin demanda suficiente.

Si a esa ventaja inicial le añadimos las ayudas del Gobierno para esos promotores para que pongan en alquiler dichas viviendas, y las ayudas a la emancipación y fomento del alquiler, tenemos una clara re-activación de la oferta y la demanda en ese terreno.

Pero vayamos más allá. La bajada generalizada de precios, más en unas zonas que otras, pero en definitiva una bajada muy real con una oferta de compra en la mano (puesto que los propietarios/vendedores ahora si escuchan contra-ofertas) vuelve a hacer atractivo el mercado inmobiliario para algunos inversionistas, que compran para poner dicho inmueble en el mercado de alquiler.

EJES BÁSICOS DEL CONTRATO DE ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA

- Debe señalarse expresamente el nombre "opción de compra", un plazo y un precio para la compraventa.
- Puede cobrarse una cantidad como "precio de la opción", que se podrá descontar o no del precio de la compraventa.
- Por definición la opción se subordina al arrendamiento, pero no al revés. El arrendamiento es independiente de la opción. Si hablamos de una vivienda, la opción no podrá alterar el plazo obligatorio de cinco años.

La conclusión es clara: dediquémonos a él, aprovechemos la brecha y re-ajustemos nuestra empresa a la nueva coyuntura para sobrevivir durante ese periodo de tiempo. Quitémonos prejuicios y fantasmas de encima.

HERRAMIENTAS PARA TRABAJAR EL ALQUILER

En ese sentido, la Asociación pretende daros herramientas suficientes para trabajar bien el producto y completarlo, fidelizando al máximo a la clientela. Convenios como el firmado hace ya un año con ARAG, para su producto "seguro alquiler", donde podréis prescribir pólizas percibiendo un 4% de comisión, y a su vez ofreciendo a los propietarios la posibilidad de alquilar tranquilos y superar la barrera del miedo a los impagos, pueden ser de gran utilidad, tanto para generar mas mercado como para ahorrarnos conflictos típicos de dicho sector rentabilizando así tiempo e ingresos. También en la página web de la Asociación, en el apartado del MANUAL DE CONTRATOS, encontraréis todos los modelos de contratos de alquiler existentes y por supuesto en sus variantes con OPCIÓN A COMPRA.

DOS NUEVAS HERRAMIENTAS

En breve, recibiréis información ampliada sobre un nuevo convenio que la Asociación está a punto de firmar con el grupo Rey Corporación, propietarios de varias marcas de tiendas de muebles, por ejemplo "Muebles Rey", mediante el cual podréis ofrecer a vuestros clientes la posibilidad de comprar viviendas completamente amuebladas por precios increíblemente asequibles. Este convenio está pensado precisamente para incentivar la compra de inversionistas y facilitarles rentabilidad inmediata del inmueble comprado; también para negociar con aquellos promotores que tengáis como clientes, con cartera de pisos sin vender. El convenio además incluye una retribución del 4% de las ventas obtenidas, para los afiliados.

Por último, se está pensando en programar para el 2º semestre del año, nuevos cursos de formación para refrescar conceptos, leyes, contratos y demás, sobre el mercado del alquiler. Os mantendremos puntualmente informados.

TABLÓN DE ANUNCIOS

Ofrezco 3 apartamentos de obra nueva terminada en el Puerto de Santa María (Cádiz). Zona Céntrica, próximo al Castillo de San Marcos.
JUAN JESÚS FRANCO E-2317
TLF 610 22 29 58

Tengo inversores para la compra de hoteles de más de 50 habitaciones en funcionamiento y con rentabilidad.
ÁNGEL DURÁN ÁLVAREZ E-1972
TLF 956 70 42 70

Tengo compradores de apartamentos de obra nueva y de segunda mano (siempre obra terminada y apartamentos en buen estado) en toda la Costa Mediterránea (es decir, de Cataluña hasta Andalucía).
ANTONIO NOVOA LEÓN E-1632
TLF 647664658

Se ofrece Hotel de 2 estrellas con certificación para 3 estrellas en Camariñas - Costa da Morte (A Coruña) situado en bello enclave turístico próximo al puerto.
ÁMPARO DE LOS REYES VEIGA E-2295
TLF 639 78 54 86

Ofrezco local comercial en venta o en alquiler en el Puerto de Santa María (Cádiz).
JUAN JESÚS NÚÑEZ FRANCO E-2317
TLF 610 22 29 58

Tengo varios clientes interesados en la compra de huertos solares en toda España; los huertos solares deben estar en funcionamiento o poder estarlo antes de septiembre del año en curso. El precio máximo que pagarían mis clientes sería de 5,45 €/Watio.
ANTONIO NOVOA LEÓN E-1632
TLF 647 664 658

Disponemos de Polígono Industrial ya aprobado y a la espera de urbanizar en breve. Este polígono está situado junto al Centro Penitenciario de Castellón, con mucha fachada y cercanos a vías y autopistas principales.
VICENTE GONELL PORCAR Nº 348
TLF 964 24 50 00

Tengo en cartera varios Promotores de Obra, interesados en realizar Promociones V.P.O. en todo el territorio español; los solares que estamos buscando, deben ser suelo finalista y para pedir licencia de obra inmediata.
ANTONIO NOVOA LEÓN E-1632
TLF 647 664 658

INEXISTENCIA DE RESPONSABILIDAD DE LA INMOBILIARIA POR DEFICIENCIAS CONSTRUCTIVAS Y DIFERENCIAS DE CALIDADES CON EL PROYECTO

SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DE NAVARRA DE 16 DE NOVIEMBRE DE 2000

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

Los compradores de unas viviendas de primera mano demandan a la Inmobiliaria y a la Promotora por deficiencias constructivas y diferencias de calidades en el Proyecto. El Juzgado de 1ª Instancia y la Audiencia Provincial condenan a la Promotora, pero absuelven a la Inmobiliaria mediadora. Los compradores recurren en casación.

Los compradores indican que compraron las viviendas en construcción en base a las especificaciones del proyecto técnico, y una vez estuvieron las mismas terminadas pudieron constatar una diferencia de calidades importante y relevante entre la obra proyectada que sirvió de base para decidir la compra y la que finalmente se ha ejecutado. También se pudieron constatar una gran cantidad de deficiencias constructivas, unas que afectaban a las condiciones establecidas en la normativa de VPO y que fueron mal que bien subsanadas ante la imposibilidad en caso contrario del otorgamiento de la calificación definitiva y otras, que sin afectar a la normativa de VPO, suponen un incumplimiento contractual defectuoso y que de forma detallada relaciona en su escrito de demanda dándose aquí por reproducidas. Además de todo ello, se colocaron elementos de inferior calidad a la convenida lo que también supone una infracción del contrato.

El Tribunal Superior de Justicia desestima el recurso. Los compradores alegan la infracción de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios y el Real Decreto 515/89 sobre Publicidad en la compraventa de Vivienda. Lo que en realidad parece propugnar este motivo es que la inmobiliaria, una vez agotada la mediación, debió informar de los cambios constructivos que iba decidiendo la promotora codemandada. El Tribunal no comparte este punto de vista. En efecto, no conviene olvidar que «la esencia de la mediación radica en que la función del mediador está dirigida a poner en conexión a los que pueden ser contratantes», y que «el mediador ha de limitarse, en principio, a poner en relación a los futuros comprador y vendedor», cesando en su función «una vez que pone en relación a las partes, que son las que han de celebrar el futuro convenio final»; en consecuencia, el mediador «no se obliga por ello a responder del buen fin de la operación», y el «derecho del agente mediador al cobro de comisión nace desde el momento

mismo en que el contrato de compraventa (objeto de la mediación) queda perfeccionado, sin necesidad de esperar a la consumación del mismo, a la que ya es totalmente ajeno el agente mediador». Desde esta óptica jurisprudencial, no parece aventurado afirmar que el indudable deber de informar que pesa sobre el mediador se ciñe exclusivamente al período de su mediación, cesando por tanto esta obligación tan pronto concluye su labor con la perfección -como dice el TS- del contrato de compraventa. En suma, el mediador no debe responder de eventuales incumplimientos futuros de las partes del contrato de compraventa, pues su responsabilidad ha de quedar constreñida a los avatares del contrato de corretaje -deber de información incluido-, no a los del contrato de compraventa en el que simplemente ha mediado.

Pensamos, por lo demás, que no otro es el criterio de la jurisprudencia. Así, la invocada sentencia del TS de 4-7-1994 reprocha al mediador no haber informado de «la real y verdadera situación jurídica y registral de las fincas», en tanto que la sentencia del TS de 2-10-1999, que aborda un supuesto de venta de vivienda de protección oficial «con precio tasado e inalterable», afirma que «el corredor debe mantener informado al cliente en todos los detalles que pudieran influir sobre la valoración y consecuencia del negocio», para terminar señalando que «como corredor tenía que haber realizado tal información al cliente sobre la imposibilidad de celebrarse la compraventa en cuestión por un precio superior al permitido por la ley»: en ambos casos, por tanto, se trataba de circunstancias existentes al tiempo de perfeccionarse la compraventa, no de ulteriores vicisitudes de ésta.

Además señalar que la sentencia recurrida, tras indicar que «la labor de la inmobiliaria demandada terminó cuando finalizó el corretaje», en la línea pues de nuestra argumentación, resalta asimismo «que en modo alguno está acreditada la connivencia entre ambas demandadas para alterar unilateralmente la construcción de las viviendas, contravieniendo el proyecto».

En definitiva, y como hemos señalado, el Tribunal desestima el recurso, confirma la sentencia de la Audiencia y condenan en costas a los recurrentes.

IRPF: EXENCIÓN DEL IMPUESTO EN TRANSMISIÓN DE VIVIENDA HABITUAL POR MAYORES DE 65 AÑOS

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

La Dirección General de Tributos (DGT), en consulta vinculante de 14 noviembre 2007, trata un supuesto en el que los consultantes, un matrimonio de vecindad civil aragonesa y mayores de 70 años, son propietarios, en pro indiviso, de una vivienda adquirida durante su matrimonio, que constituye su residencia habitual y que en junio de 2007 han transmitido a una hija la nuda propiedad de dicha vivienda.

Concretamente la consulta objeto del presente artículo versa sobre si procede la tributación en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de la mencionada transmisión.

La DGT advierte que la transmisión de la nuda propiedad de la vivienda generará en los consultantes una ganancia o pérdida patrimonial, al producirse una variación en el valor de su patrimonio puesta de manifiesto por una alteración en su composición, de acuerdo con lo previsto en la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Por su parte, el mismo cuerpo legal establece una importante excepción, indicando que están exentas del indicado impuesto las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto con ocasión de la transmisión por mayores de 65 años de su vivienda habitual.

En este sentido, la DGT indica que la definición de vivienda habitual se recoge en el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, que establece que, con carácter general, se considera vivienda habitual del contribuyente la edificación que constituya su residencia durante un plazo continuado de, al menos, tres años, cabe poner de manifiesto que los consultantes habían superado con creces el requisito de los 3 años mencionado.

No obstante, prosigue la DGT, se entenderá que la vivienda tuvo el carácter de habitual cuando, a pesar de no haber transcurrido dicho plazo, se produzca el fallecimiento del contribuyente o concurran otras circunstancias que necesariamente exijan el cambio de domicilio, tales como celebración de matrimonio, separación matrimonial, traslado laboral, obtención del primer empleo, o cambio de empleo, u otras análogas justificadas.

En consecuencia, la DGT responde a la consulta mencionando que estará exenta del impuesto la ganancia patrimonial generada por la transmisión de la nuda propiedad de la vivienda si constituía la vivienda habitual de los consultantes, de acuerdo con la definición reglamentaria anteriormente expuesta, y los transmitentes eran mayores de 65 años.



POTENCIAR LA CAPACIDAD COMERCIAL DE LA AGENCIA CON INTERNET

CON LA RALENTIZACIÓN DE LA DEMANDA, LOS PORTALES INMOBILIARIOS EN LA RED EXPERIMENTAN UN ESPECTACULAR AUJE

ELISABET CARVAJAL

Internet se ha convertido en un potente soporte sin precedentes para anunciar inmuebles. Se calcula que son cerca de 3.000.000 viviendas las que se ofertan en la red tanto de particulares como de inmobiliarias. Los usuarios acuden a la red cada vez con mayor frecuencia para informarse, comparar servicios y precios, pero también para anunciar, comprar y vender, una actividad que alcanza de lleno al sector de la vivienda coincidiendo con la ralentización de la demanda. Las agencias inmobiliarias tradicionales no pueden cerrar los ojos a esta realidad y han de integrar la revolución tecnológica a la gestión del negocio y reforzar su capacidad comercial.

Pero, ¿qué ocurre con Internet, realmente debo reorientar mi negocio de acuerdo con estas nuevas tecnologías?, o ¿cómo afecta Internet a mi oficina?. Seguro que son preguntas que titulares de agencias inmobiliarias se han hecho en alguna ocasión a la hora de afrontar la necesidad de destinar una inversión en nuevas tecnologías. La respuesta es inequívoca: Internet es un gran y efectivo escaparate, sin precedentes, del que la mediación inmobiliaria tradicio-



nal no puede prescindir. Algunos datos más contribuyen a despejar definitivamente las dudas sobre el peso de Internet en el sector inmobiliario. Por ejemplo, casi la mitad de los hogares españoles están conectados a Internet y se estima que se están ofertando cerca 3.000.000 de viviendas en la Red.

Las claves para integrar Internet en la gestión de la agencia pueden resumirse en dos líneas de acción. Una de ellas es la potenciación de la propia web corporativa de la agencia, un proyecto que debe dejarse en manos de profesionales y que no puede limitarse a ser una presentación de nuestra oficina en el mundo virtual. La web corporativa ha de ser una extensión de nuestro servicio, un espacio donde el usuario pueda interactuar, conocer nuestra oferta con facilidad y detalle, y obtener una respuesta rápida a sus dudas y necesidades. La otra de las líneas de actuación deberá orientarse a familiarizarse con la red, a descubrir qué nos ofrece y sacar partido de los principales portales y buscadores especializados. La mayoría de portales inmobiliarios cuentan con una categoría específica para profesionales. Será necesario valorar las herramientas que más nos convienen entre la oferta de productos que presentan los portales para publicitar nuestra cartera de inmuebles.

VENTAJAS DE INTERNET

Internet ha transformado de forma irreversible el sector gracias en parte a las ventajas que ofrece a usuarios e inmobiliarias. Sin moverse de casa nuestros potenciales clientes y usuarios de Internet encuentran muchas fórmulas para ahorrarse tiempo y dinero en las comparaciones de precios y servicios. Una actividad que empezaba hace unos años con la venta de entradas, billetes de avión y alojamiento en hoteles y que ahora cede el turno al sector inmobiliario.

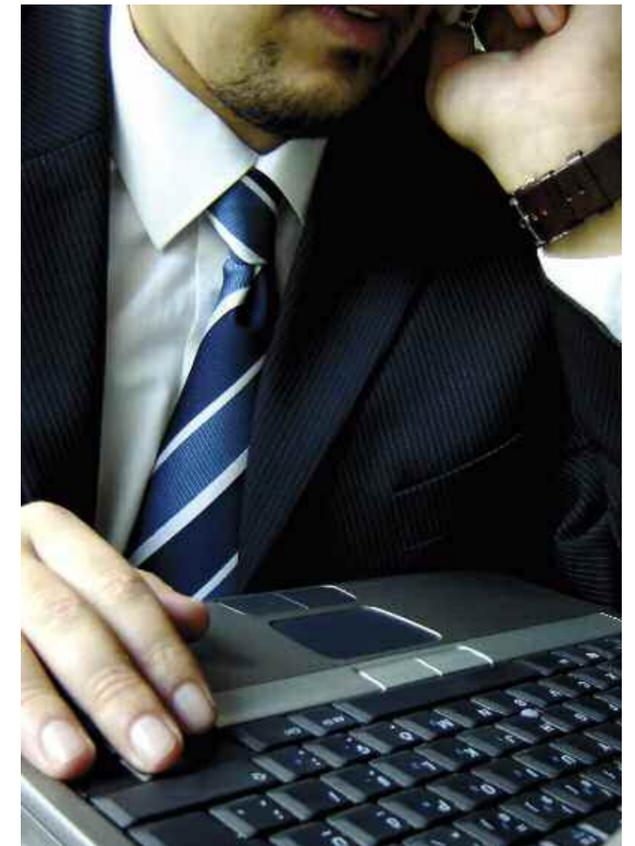
Internet también tiene ventajas para las agencias inmobiliarias. Especialmente porque se trata de un medio económico. Las tarifas publicitarias de cualquier medio de comunicación impreso son sustancialmente más elevadas que los precios de la publicidad en portales inmobiliarios. Además estos espacios virtuales ofrecen un gran abanico de opciones publicitarias y atractivas y versátiles propuestas de promoción como es la Oficina Virtual que presentan varios portales para los profesionales. Esta fórmula permite el control de la efectividad de las inversiones publicitarias con datos actualizados a diario del número de visitantes al espacio que hemos contratado.

LOS GRANDES PORTALES Y LA RALENTIZACIÓN

Los portales y buscadores especializados en la compra-venta de inmuebles y alquileres han irrumpido con fuerza coincidiendo con la ralentización del mercado inmobiliario. Este factor unido a la confianza de los usuarios en este tipo de servicios han favorecido el desarrollo de estos potentes escaparates para la demanda inmobiliaria en la red.

Así lo corrobora el reciente estudio de fotocasa.es publicado el pasado mes de abril y que indica que con la ralentización de la demanda se ha disparado el uso de portales inmobiliarios. Según se recoge en el citado informe y de acuerdo con datos del mes de febrero de Netview (el Panel de Audiencias de Hogar y Trabajo de Nielsen), los sites inmobiliarios recibieron un total de 3,2 millones de usuarios únicos, lo que representa un 17 por ciento del total de la audiencia en Internet en España. Cifras que subrayan la relevancia de Internet para las operaciones de publicitación previas a la compraventa de viviendas.

Por su parte, la web Inmoversión publicaba hace pocas semanas un informe que abundaba en este sentido. Según Inmoversión, estas webs especializadas recibieron una



media de casi 14 millones de visitas mensuales en 2007, lo que representa un 63 por ciento de incremento." *Un aumento que coincide con el período donde menos ventas se han producido de la última década*" señala el informe.

PRINCIPALES PORTALES Y BUSCADORES INMOBILIARIOS:

www.fotocasa.es

Conjuntamente con Idealista.com, fotocasa.es es el portal inmobiliario líder en España. El mes de marzo fue visitado por 1.589.702 usuarios únicos. Cuenta con un exhaustivo buscador de inmuebles por categorías que van desde la localización geográfica a promociones nuevas. Dispone de una oferta de más de 290.000 inmuebles. Especialmente interesantes son los servicios que ofrece a los profesionales de la mediación como la contratación de una Oficina Virtual donde publicar toda la cartera de inmuebles. **Los particulares pueden publicar gratis sus ofertas.**

www.idealista.com

El otro gran portal inmobiliario, líder en el mercado español. Esta web goza de una gran credibilidad entre los profesionales del sector y medios de comunicación gracias al rigor de los informes y estudios que elabora sobre el sector inmobiliario. Cuenta con una audiencia de unos 1.273.995 usuarios únicos al mes (según OJD -organismo de control de la difusión y audiencia - de marzo) y dispone de más de 400.000 inmuebles anunciados. **Permite a los particulares introducir su anuncio de forma gratuita** y cuenta con un servicio específico para agencias inmobiliarias y profesionales del sector.

www.buscocasa.com

Consolidado portal inmobiliario creado en el año 1999 que ofrece sus servicios de publicación y promoción inmobiliaria a agencias y profesionales inmobiliarios. Cuenta con 200 agencias asociadas en toda España e incluye un directorio de todas ellas por provincias. **Este portal no admite la publicación de inmuebles directa de particulares** y deben ofrecer la gestión del mismo a una o varias de las agencias asociadas al portal. Incorpora una interesante opción a disposición de los particulares que les permite enviar de forma inmediata su petición a las agencias que elija.

www.nuroa.es

Especialmente interesante puede resultar la visita a esta Inmobiliaria virtual, un proyecto pionero en Europa y con sede en Barcelona, para descubrir las alternativas que ofrece la Red a la oficina inmobiliaria tradicional. Se trata de un buscador de pisos y casas con una innovadora tecnología desarrollada íntegramente por la empresa. Su motor de búsqueda especializado en temática del mercado inmobiliario permite acceder al usuario a la más completa oferta de resultados. Nuroa limita sus búsquedas a las páginas de las principales agencias inmobiliarias y portales inmobiliarios, pero además realiza una búsqueda intuitiva. Es decir, además de buscar anuncios automáticamente busca fotos, noticias, blogs e informaciones relacionadas.

www.yaencontre.com

Con cerca de 500.000 usuarios únicos al mes este portal cuenta con una alta consideración por parte de los profesionales del sector gracias a su buena situación en los principales buscadores de Internet. **También contribuye a su buena fama el hecho de que no publica directamente inmuebles de particulares sino que estas ofertas son remitidas a inmobiliarias presentes en el portal.** Además de

España, cubre el área geográfica de Andorra. Las inmobiliarias pueden crear una Oficina Virtual que permite la gestión de la cartera de inmuebles por parte del profesional y también el seguimiento de las estadísticas de visitas online a los inmuebles que oferta.

www.enalquiler.com

Con 409.359 usuarios únicos durante el mes de marzo, se trata de un portal especializado en pisos de alquiler con una bolsa de inmuebles cercana a las 40.000 ofertas en toda España. Permite publicar de manera gratuita las ofertas.

OTROS PORTALES DE INTERÉS

www.portae.com Portal inmobiliario con espacio para los profesionales. En marzo registró un tráfico de 417.000 usuarios únicos.

www.globaliza.com Portal inmobiliario, muy similar a Portae. El marzo alcanzó los 477.365 usuarios únicos.

www.habitat24.com Portal inmobiliario que incorpora la categoría de viviendas de vacaciones. En marzo se situaba en los 237.324 usuarios únicos.

www.ivive.com Cuenta con 160.000 usuarios registrados. Afirma ser el único portal que permite visitas virtuales a las promociones a través del móvil.

www.sacacasa.com Sofisticado portal del grupo Vocento. Cuenta con un área para profesionales y durante el mes de marzo recibió la visita de 302.474 usuarios únicos.

www.urbaniza.com Consolidado portal inmobiliario que ha incrementado sus visitas hasta los 235.947 únicos al mes en marzo. Cuenta con un área de profesionales y su boletín diario digital de noticias del sector es fielmente seguido por las asociaciones profesionales inmobiliaria, empresas y otras organizaciones del sector.

www.segundamano.es El gran portal de los anuncios de compra y venta. También incluye un apartado de anuncios inmobiliarios con las categorías de Pisos, Casas y Chalés, Parcelas y Terrenos, Garajes y Trasteros, Locales, y Alquiler de Vacaciones. La publicación de los anuncios es gratuita, abierta a particulares y profesionales.

(Datos de audiencia: OJD y Market Intelligence).

WWW.INMOEXPERTOS.COM UN NUEVO PORTAL INMOBILIARIO EXCLUSIVO PARA AFILIADOS A LA APEI



En breve será presentado este nuevo portal inmobiliario, fruto de una petición unánime por parte de los afiliados a la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

Este nuevo portal inmobiliario nace de la voluntad de ofrecer a los consumidores y usuarios una información seria, veraz y contrastada de una gran oferta inmobiliaria estatal, respaldada por agentes inmobiliarios pertenecientes a la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.

También nace de la voluntad de que dichos agentes puedan disponer de una herramienta que acerque su gran oferta inmobiliaria a sus potenciales clientes, en un entorno sin competencia desleal y con plenas garantías de respeto hacia su profesionalidad.

AMPLIA COBERTURA Y VOLUMEN DE INMUEBLES

La Asociación representa a un gran número de agentes inmobiliarios con oficinas abiertas por toda España, por lo

que garantiza que dicho portal en su lanzamiento cuente con una gran cobertura y volumen de inmuebles, algo que muchos de los portales actualmente operativos no pudieron lograr.

SELLO DE GARANTÍA Y DIFERENCIACIÓN

El gran punto diferencial de este nuevo portal respecto al resto de los mencionados, radica en el paraguas que le cobija: la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios. Porque toda la información que se obtenga en él, procederá de afiliados sujetos a un código deontológico y ético de actuación dentro de la profesión de agente inmobiliario.

LA WEB CORPORATIVA DE LA ASOCIACIÓN:

Tras el lanzamiento del nuevo portal, la web corporativa de la Asociación pasará a ser www.expertosinmobiliarios.com; donde se seguirá dando respuesta de quienes somos a todos aquellos interesados en formar parte de nuestro colectivo, además de ser la puerta de entrada a la extranet exclusiva para afiliados, con toda la información que requeriréis respecto a cursos, contratos, directorio de compañeros, seguro responsabilidad civil, bolsa de inmuebles para compartir etc... Recordad también, que para introducir propiedades en el nuevo portal, el acceso seguirá siendo el mismo que hasta ahora, es decir, a través de la misma extranet comentada.

Para incluir propiedades de manera masiva existen varias fórmulas que nuestro asesor informático os ha adelantado en alguna ocasión y que seguirá ampliándoos mas adelante.

Al cierre de esta edición todavía falta aclarar algunos puntos, sobretodo económicos, los cuales os matizaremos en circulares posteriores, cuando oficialmente esté operativo el portal.

ZARAGOZA, CAPITAL MUNDIAL DEL AGUA

SE ESTIMA QUE 7 MILLONES DE PERSONAS VISITARÁN LA EXPO INTERNACIONAL ENTRE EL 14 DE JUNIO Y EL 14 DE SEPTIEMBRE

ELISABET CARVAJAL

El 14 de junio abre sus puertas la Exposición Internacional Zaragoza 2008 que bajo el lema "Agua y desarrollo sostenible" albergará la ciudad hasta el 14 de septiembre. Durante tres meses y durante quince horas diarias, la Expo celebrará cerca de 5.000 espectáculos y más de un centenar de países estarán representados en los 140 pabellones, a los que se esperan más de 7 millones de visitantes. La capital aragonesa goza ya de una imagen renovada gracias a las mejoras con motivo del evento y además el proyecto Post Expo reconvertirá los pabellones expositivos en un moderno y sostenible centro empresarial.

Cultura, entretenimiento, diversión, gastronomía, formación y debate en torno al agua, uno de los temas más acuciantes del siglo XXI, se dan cita durante 93 días en Zaragoza. A lo largo de tres meses, los 167.000 metros cuadrados de la muestra acogerán a 100 países, repartidos en 140 pabellones. La programación prevista para estos tres meses es impresionante: más de 4.500 espectáculos - teatro de calle, teatro clásico, cabaret, música clásica, pop, flamenco y folclore-, más de 1000 actividades culturales y 400 artistas invitados. Y un tercer eje fundamental: La Tribuna del Agua, un foro de debate perma-

nente para tratar del agua con expertos gestores empresarios, políticos, legisladores.

Como parte de La Tribuna del Agua se han organizado ocho semanas temáticas. Un ejemplo de ellas es "Semana del agua sobre Economía y Financiación". Paralelamente, cada día además, se representarán tres espectáculos producidos por la propia Expo: *Iceberg*, *Sinfonía Poético Visual*, *El Despertar de la Serpiente* y *Hombre Vertiente* (más información en www.expozaragoza2008.es). Cuando concluya la Expo, se hará pública la "Carta de Zaragoza", un documento de alcance internacional sobre las buenas prácticas de gestión del agua.

Esto es lo que ocurrirá a lo largo de los tres próximos meses. Pero el evento ya ha tenido un impacto positivo en la ciudad. El Índice de Confianza Empresarial (ICE) para el segundo trimestre de 2008, que elabora la Cámara de Comercio de Zaragoza, mostraba que la empresa aragonesa ha notado los efectos de la desaceleración económica, pero de forma más suave que en el resto de España, en parte, por el efecto positivo de la Exposición Internacional Zaragoza 2008.



* Una ciudad renovada

Otro de los beneficios de la Expo para la capital aragonesa es la modernización de sus infraestructuras. "Zaragoza está viviendo un gran desarrollo. El gran impacto de la Expo es la renovación de la ciudad en obras públicas y la ampliación de infraestructuras. A partir de ahora Zaragoza seguramente resultará más atractiva desde el punto de vista turístico" afirma el delegado en Zaragoza de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, Alejandro Latorre.

Sin embargo los efectos de la Expo no se han dejado notar en la compraventa de inmuebles y no ha servido para suavizar el impacto del ajuste del sector inmobiliario. Según explica Latorre "la venta en estos momentos no se ha beneficiado de la repercusión de la Expo". Otros Expertos consultados de la ciudad coinciden con la opinión del delegado.

* En venta

Una vez finalice la Exposición Internacional, se pondrá en marcha un nuevo engranaje, el denominado Proyecto Post Expo. El objetivo es integrar el Meandro de Ranillas en la ciudad a través, por un lado, de la inauguración del parque Metropolitano del Agua de 120 hectáreas y, por otro, con la reconversión completa del recinto y de los pabellones

que pasarán a acoger un centro empresarial con una superficie disponible de 167.000 metros cuadrados que ya están a la venta.

Según informaciones publicadas en Expansión, cuatro meses después de iniciarse la comercialización de los espacios ya se habían vendido más de 47.000 metros cuadrados, un 28% del total, y se espera que para este mes de junio se haya comercializado un 43%, con un precio medio de 2.500€ metro cuadrado. La comercialización del parque está a cargo de las consultoras Jones Lang La Salle y King Sturge, empresas internacionales con las que se pretende atraer a compañías nuevas en Zaragoza y a España. Por su parte, el Gobierno de Aragón ha adquirido un total de 24.000 metros cuadrados para la reubicación de diferentes departamentos.

La organización espera que las empresas empiecen a instalarse en el parque en el 2010 y que para el 2012 haya finalizado la venta de espacios. Según declaraciones del presidente de la Expo Zaragoza, Roque Gistau, a Expansión con este proyecto "se trata de recuperar al menos un tercio de la inversión realizada en el acontecimiento - y que junto con el programa de acompañamiento asciende a 1.700 millones de euros - y crear un segundo eje de centralidad en Zaragoza".

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.inmomariacristina.com



Es una inmobiliaria generacional, que ha pasado de padres a hijos, y que lleva más de 20 años trabajando en el sector. Destacamos de su web la proximidad y seguridad que transmiten, este último concepto subrayado gracias a la mención a la pertenencia a la asociación.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Edurne Rodríguez González Nº 2356
Tlf 943 426 343 Fax 943 430 535

UBICACIÓN:

San Sebastian/Donostia (Guipuzcua)

www.gesfinquesmat.com



Destacamos esta web por el color rojo intenso que hace que al menos te detengas unos segundos ante ella "Buena estrategia", y la utilización de nuestro logo en una parte destacada.

Su página esta muy bien estructurada y se hace muy fácil navegar por ella, incluso tiene un buscador para facilitar el trabajo.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Nuria Sánchez Berbegal Nº2394
Tlf 937 884 382 Fax 937 884 382

UBICACIÓN:

Terrassa (Barcelona)

www.dicampo.es



Web moderna muy bien organizada, que nos hace una pequeña introducción de quien son y como encontrarlos. Nos a parecido muy interesante su buscador ya que entre otras cosas te permite poner la cantidad de dinero que estas dispuesto/a a gastarte, los metros cuadrados que buscas, y hasta nueve idiomas para facilitar tu busqueda.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Ignacio Diez Santa Clara Nº 2380
Tlf 983 359 533 Fax 983 341 139

UBICACIÓN:

Valladolid

ECONOMÍA

MAPAS DE SITUACIÓN:



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, ABRIL 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	5,380
• De cajas de ahorro	5,451
• Del conjunto de entidades de crédito	5,418
• 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	3,823
• Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)	4,820
• Tipo interbancario a 1 año (Mibor)*	4,805

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

ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO IPC ABRIL 2007 - ABRIL 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 periodos que se relacionan, tomando como base el año indicado igual a cien, efectuados en su caso los enlaces y cambios de base correspondientes, son los siguientes:

Periodos	Incremento relativo %
• Noviembre 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
• Abril 2007 a Abril 2008 (Base 2006)	4,2

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

1,1%

Una de las novedades que va a tener el nuevo portal inmobiliario de la Asociación, es que en las fichas de los inmuebles, tanto en segunda mano como en obra nueva, se va a poder ver el mapa de situación.

Estos planos de situación tienen tres modos de vista, mapa, satélite e híbrido. Por defecto aparecerá el plano en modo mapa, es decir un dibujo con el nombre de las calles, ríos, carreteras ... En el modo satélite se puede observar la foto aérea, y en el modo híbrido aparecerá la foto de satélite con el nombre de las calles, ríos, carreteras, etc.

Tener un sistema de cartografía propio es totalmente impensable, más que nada por el handicap del precio. Así que al igual que muchos otros portales, páginas web, programas de gestión ... hemos tomado la decisión de utilizar la cartografía que ofrece Google a través de su API Google Maps.

Para mostrar la situación de un inmueble en los planos, es necesario indicar las coordenadas geográficas, es decir latitud y longitud, en este caso en formato decimal.

Para conseguir que la mayor parte de inmuebles que se publiquen en el portal dispongan de un plano de situación, por lo menos orientativo, hemos creado una base de datos con los códigos postales que más estáis utilizando, con sus coordenadas correspondientes. Esta base de datos se irá actualizando periódicamente. De esta manera bastará con que pongáis en cada inmueble el código postal al que pertenece para que se muestre el mapa de situación.

Como se espera que se extienda aún más la utilización de Google Maps en programas de gestión y páginas web, y por lo tanto que al final dispongáis de vuestra base de datos de las zonas en las que situáis los inmuebles con coordenadas geográficas, en los formatos de los ficheros para el traspaso masivo de inmuebles, también está contemplado que podáis enviar las coordenadas exactas que queréis que se muestren en el plano de cada uno de los inmuebles. En caso de no enviar estas coordenadas se utilizarán las que tengamos en nuestra base de datos relacionadas con el código postal.

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**