



EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE

EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 62 JULIO/2008

FRANQUEO CONCERTADO 02/1208

ALQUILERES, TAMBIÉN EN VERANO

PAG. 8, 9 y 10



TABLÓN ANUNCIOS

PAG. 4

Seguimos fomentando la colaboración entre compañeros.



FISCAL

PAG. 7

IRPF: Régimen transitorio para las ganancias patrimoniales.



INFORMACIÓN

PAG. 12 y 13

Modificaciones tributarias para el 2008 (I).



INTERNET

PAG. 14

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



NO A LA COMPETENCIA DESLEAL DE LA ADMINISTRACIÓN

El curso del año nos ha metido ya en la época estival con un mercado que continúa en una situación similar a la de meses atrás. Tenemos la confianza que aquellos que trabajáis con segunda residencia estos meses sean propicios para cerrar operaciones de alquiler y venta. Sabemos que los españoles no perdonan las vacaciones por lo que se abre un periodo que esperemos sea interesante.

Lógicamente, a los que trabajamos en interior nos ocurre justo lo contrario ya que las operaciones se relajan si bien, aunque se ralenticen las ventas, es buen momento para el alquiler al juntarse el final del verano con el inicio de un nuevo curso así como los traslados y cambios de domicilio.

Son muchos los intermediarios que aunque no suelen trabajar con el alquiler se han dado cuenta que la realización de muchas operaciones, aunque individualmente no reporten grandes cantidades, ayudan a mantener vivos los negocios a pesar de la gran competencia que existe actualmente tanto por parte de los ayuntamientos como por las comunidades autónomas. Organismos que ofrecen facilidades y ayudas al alquiler. Desde la Asociación, nos parecen bien estas ayudas pero no que no podamos competir con las mismas armas que ellos. Las instituciones regalan un seguro y ofrecen descuentos en el IBI por gestionar las operaciones. Se trata de una competencia que se lleva a cabo con nuestros impuestos por lo que deberíamos disponer de las mismas armas. Además, no sólo abarataríamos gastos de personal, sino que también abarataríamos el precio del alquiler. En este sentido, estoy realizando contactos con otros colectivos para buscar soluciones a esta competencia y poder optar a la gestión del alquiler en las mismas condiciones. Por otro lado, quedamos que se iban a realizar gestiones con promotores pero cuando se ponía en marcha esta iniciativa empezó a sobrar obra y nuestro problema fue entonces la escasa demanda. Todos tenemos limitaciones a la hora de coger obras ya que obliga a promocionarlas y muchas veces con resultados bajos.

El mercado está en un momento difícil, sin embargo, la ventaja es que cuando hay interesados en comprar es complicado que no se efectúe la venta ya que actualmente hay producto y en condiciones de negociar su precio con los vendedores por muy descabellada que sea la oferta. Aprovechar estos momentos para exigir exclusivas y precios lógicos para vender demostrando que nos podemos esforzar con el producto, algo que no hace mucho, era impensable. Cada momento requiere de unas fórmulas de trabajo y cada momento es bueno si sabemos aprovecharlo y trabajar con ilusión.

Felices Vacaciones.

Óscar Martínez Solozábal Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año V, número 62. Julio 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, Mª Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, Mª Nieves Atienza Tosina, Mª Dolores Marchal Cabrera. **Gerente** Nuria Alcalá Piñol. **Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1º 5ª. 08010 Barcelona Tel. 902 30 90 20 Fax 902 30 90 21 **Web** www.expertosinmobiliarios.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 RENOVACIÓN SEGURO RC PARA EL EJERCICIO 2008-2009
AUTORIZACIÓN PERITOS JUDICIALES INMOBILIARIOS
PÁGINA 15 IPHONE

RED DE EXPERTOS

PÁGINA 4 - 5 TABLÓN DE ANUNCIOS

EXPERTOS EN LO JURÍDICO

PÁGINA 6 INVIABILIDAD DE LA CLAUSULA QUE PREVÉ QUE EL ARRENDADOR NECESITARÁ LA VIVIENDA PARA SÍ

EXPERTOS EN LO FISCAL

PÁGINA 7 IRPF: RÉGIMEN TRANSITORIO PARA LAS GANANCIAS PATRIMONIALES

EXPERTOS INFORMADOS

PÁGINA 8 - 10 SACAR PARTIDO A LOS ALQUILERES TURÍSTICOS

PÁGINA 11 - 12 MODIFICACIONES TRIBUTARIAS PARA EL 2008 (I)

COLABORACIÓN ESPECIAL

¿RANAS O BUEYES INMOBILIARIOS?

EXPERTOS EN LA RED

PÁGINA 14 PÁGINAS WEB

BIENVENIDOS

Como viene siendo habitual, en este apartado de nuestra revista Expertos Inmobiliarios, damos la bienvenida oficial a todos aquellos profesionales que se han unido recientemente a nuestro colectivo.

JUAN JOSÉ PALENCIA
SANTOYO
Número afiliado: 2401
Empresa: FINCALIA
GESTIÓN INMOBILIARIA, S.L.
Población: Barcelona
Provincia: Barcelona

JÓSE RAMÓN ISASI
HERNÁNDEZ
Número afiliado: 2402
Empresa: ALAMEDAS 2008,
S.L.
Población: Laredo
Provincia: Cantabria

BEGOÑA PICÓ MARTÍN
Número afiliado: 2403
Empresa: 3ALIA2, S.L.
Población: Bilbao
Provincia: Vizcaya

MIGUEL ESTERUELAS
WILMER
Número afiliado: 2404
Empresa: HAUS LLOGUER,
S.L.
Población: Gava
Provincia: Barcelona

ISIDRO GARCÍA SOLER
Número afiliado: 2405
Empresa: M2 GRUPO
GESTIÓN INMOBILIARIA
Población: St. Andreu de
Llavaneres
Provincia: Barcelona

RENOVACIÓN SEGURO RC PARA EL EJERCICIO 2008-2009

Te recordamos que a partir del 30 de junio venció el seguro de responsabilidad civil que tienes suscrito con la Asociación y por tanto, te refrescamos cual es el **proceso para su renovación**.

Será con la misma compañía que los 2 años anteriores, a través de la misma correduría, Marsh, puesto que nos han demostrado profesionalidad y diligencia en su gestión, además de plenas garantías. El precio se mantiene, sin incrementar, ni tan sólo el IPC.

Por lo tanto, si tienes el seguro del ejercicio anterior al día, no debes preocuparte de nada, puesto que la correduría girará el recibo en la misma cuenta que nos indicaste en el ejercicio anterior.

Si hubiera algún cambio en tus datos fiscales, facturación, número de cuenta etc... que difirieran de los que indicaste en el cuestionario del año pasado o hace 2 años, deberías volver a rellenar dicho formulario que encontrarás en el apartado de "seguro RC" de la web de la Asociación. Es importante que los datos indicados correspondan con la realidad puesto que en caso de siniestro podrían dar motivo a la invalidación de la póliza.

Recuerda, en el apartado SEGURO DE RC, de la web de la Asociación, tienes toda la información respecto al condicionado de la póliza además de cuales son los protocolos de actuación en caso de siniestro a notificar.

AUTORIZACIÓN PERITOS JUDICIALES INMOBILIARIOS

Nos dirigimos a aquellos afiliados que en su día asististeis a los cursos de tasaciones inmobiliarias y accedisteis a que os incluyéramos en los listados de peritos judiciales, para recordaros que tal y como os solicitamos hace unos meses, necesitamos que ahora nos deis permiso para facilitar vuestros datos y servicios a través del nuevo portal inmobiliario que la Asociación está preparando, además de publicitar dichos datos en la web corporativa y facilitarlos a los colegios de abogados de toda España, ofreciendo vuestros servicios como expertos tasadores inmobiliarios.

Los que habéis realizado el curso este año ya habéis dado vuestra autorización a todo, pero los antiguos no, puesto que no existía el nuevo servicio.

Para autorizarnos a la difusión de los datos profesionales, simplemente hay que cumplimentar el formulario que se adjuntó en una circular on-line remitida y mandarlo por fax o e-mail a la sede de la Asociación. Si no lo tenéis, podéis volvérselo a solicitar.

No se admiten autorizaciones verbales. **Tal como señala la Ley Orgánica de Protección de datos, debemos tener constancia por escrito. De igual modo que sin autorización explícita no podremos difundir tus datos (en su día nos autorizaste sólo para los listados de tribunales).**

TABLÓN DE ANUNCIOS

En venta precioso apartamento en primera línea de mar, totalmente reformado, 1 habitación doble, cocina americana de diseño, baño completo, terraza con vistas a la bahía de Palma de Mallorca, jardines y piscina comunitaria. Ideal como segunda residencia.

M^a CARMEN GARCÍA MONTEAGUDO

E-2361

TLF 971 715 910

Se vende piso amueblado de 85m2 en Jerez de la Frontera, bien situado fácil acceso aut. N-IV, rodeado de centros comerciales, zonas verdes, próximo al campo de golf, 3 dormitorios, 3 armarios, baño, salón-comedor, cocina amueblada con electrodomésticos, A/A, parking, jardines, totalmente reformado, a 10 min. de la playa, próximo al casco histórico, precio 138.000€. Ref. 3.264

PEDRO GARCÍA ADARVE E-2242

TLF 956 14 05 14

Dispongo de dos casa de nueva construcción para vender en la isla de Tabarca (Alicante), una isla preciosa y tranquila, entre 110/114 m2 construidos, distribuidas en baja y dos alturas, tienen salón, tres dormitorios, una tres baños y un aseo, y otra dos baños y un aseo, aire acondicionado, armarios empotrados, cocina amueblada, pequeño patio. Precio: 366.000€.

FAUSTINO GARCÍA GONZÁLEZ E-1435

TLF 915 780 022

Disponemos de obra nueva en Campello (Alicante). Se pueden alquilar con opción a compra, de 2 y 3 dormitorios.

Obra nueva en Alicante, 1, 2 y 3 dormitorios a partir de 89.000€

Obra nueva en Urbanizaciones como Polaris World (Murcia) y Orito (Alicante).

LUIS CALVO ROLLÓN E-2187

TLF 965 155 620 / 600 252 934

Ofrezco vivienda de obra nueva en Santa Pola, zona céntrica de 3 dormitorios y 2 baños. Excelentes acabados, sin muebles.

JOSÉ VICENTE MERDÑO E-1381

TLF 607 444 044

MENORCA: Disponemos a la venta chalets y apartamentos en la costa. Casas en el campo, típicas de Menorca, para convertir en agroturismo u hoteles rurales.

JOSÉ GOMILA PONS E-124

TLF 971 371 499

Ofrezco en colaboración la venta de una vivienda sita en primera línea del casco histórico de Palma de Mallorca, son unos 100 m2 construidos más terrazas con un jardín privado de 1000m2 son dos plantas con vistas al mar desde la primera. Es una vivienda exclusiva, el propietario quiere privacidad en la venta.

ÁMPARO MARTÍNEZ SÁEZ E-2129

TLF 971 754 878

MARQUES DE FUENSANTA- PARC DE SES ESTACIONS: Pisos y áticos a estrenar 1 y 2 dormitorios, armarios, sala-comedor, terrazas desde 122m2, cocina amueblada, coladuría, 1 y baños, trastero incluido, garaje opcional, suelos parket, madera de iroko, aire frío y calor. Precios desde 156.000€.

JUANA MARIA ESTARELLAS MUNTANER
E-1341
TLF 971 722 737 / 600 457 908

Ofrezco directamente del promotor venta de dos hoteles, uno de 16 habitaciones en Denia zona playa Rozas, y otro de 28 habitaciones en Teneda zona Ctra. Nacional.
JOSÉ M^a SALAS ARROYO E-1649
TLF 655 967 584

Tenemos apartamentos totalmente reformados desde 119.600€ en Cádiz capital o de nueva construcción desde 159.200€
J. ENRIQUE ASENSIO E-2074
TLF 956 221 208 / 663 839 943

PORTIXOL: Piso de 2 habitaciones con armarios empotrados, cocina amueblada y equipada, salón comedor con salida a balcón de 6 m2 con vistas al mar, baño y aseo, suelo de parket, calefacción a gas, A/A, excelentes calidades. Parking y trastero. 348.000€

BERNARDO TURRO GAITA E-2389
TLF 971 735 740

ALBUFERA DE ALICANTE
(ZONA PLAYA): Vivienda de 3 dormitorios. Dos baños. A/A en el salón y dormitorio principal. Cocina y lavadero. Urbanización con piscina. Garaje y Trastero. Muy bien comunicado. 6º de altura. Precio: 341.000€

LUIS CALVO ROLLÓN E-2187
TLF 965 155 620 / 600 252 934

Ofrezco venta de suelo en Brasil para promotores (con asesoramiento en todo el proceso de compra del solar, desarrollo de la obra y venta de los inmuebles) así como la venta a particulares de España y Brasil. Todas las gestiones están supervisadas por personal español.

CALIXTO ANTUNEZ UTRABO E-2192
TLF 965 607 315

Busco colaboradores para captar clientes interesados en compra de apartamentos en 1ª línea de playa y golf, con servicios de residencia Hotel 4* en Roquetas de Mar. Fácil sistema de venta mediante invitaciones gratuitas para conocer la zona.

JOSÉ URRUTIA GARMENDIA E-1297
TLF 950 627 007

INVIABILIDAD DE LA CLÁUSULA QUE PREVÉ QUE EL ARRENDADOR NECESITARÁ LA VIVIENDA PARA SÍ

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE MADRID
DE 4 DE SEPTIEMBRE DE 2006

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

Esta sentencia analiza los siguientes hechos:

En fecha 1 de febrero de 2003 las partes celebran un contrato de arrendamiento sobre vivienda pactando, en la cláusula tercera, el plazo de duración de un año obligatorio para ambas partes y prorrogable por plazos anuales, con carácter obligatorio para el arrendador, hasta el máximo de cinco años, añadiéndose: **“No obstante se acuerda entre ambas partes, que si transcurrido el primer año de arrendamiento, el propietario necesitase la vivienda para destinarla para vivienda permanente para sí, se cancelaría el presente contrato de arrendamiento, siempre y cuando el arrendador avise al arrendatario con tres meses de antelación a la terminación del mismo.** El arrendatario podrá rescindir el contrato de arrendamiento, sin necesidad de cumplir el año completo o cualquiera de sus prórrogas, avisando al arrendador con tres meses de antelación”. 2.- En fecha 1 de agosto de 2004, la novia del arrendador suscribe contrato de arrendamiento sobre una vivienda, por un año y renta mensual de 610 euros. 3.- En fecha 26 de octubre de 2004, el arrendador comunica al arrendatario la “rescisión” del contrato suscrito el 1 de febrero de 2003, por necesitarlo para vivienda permanente para sí. 4.- El 24 de enero de 2005, el arrendatario comunica al arrendador que, dada la ruptura de los tratos preliminares, producida el 18 de enero de 2005, se ha asesorado sobre los términos del contrato de arrendamiento y que siendo generalista la estipulación tercera, no resulta aplicable y no acepta la resolución del contrato.

El arrendador demanda solicitando la resolución del contrato de arrendamiento por necesitar para sí la vivienda arrendada. El Juzgado de Instancias desestima la demanda y condena en costas al demandante. El arrendador recurre y la Audiencia Provincial analiza los hechos.

La Audiencia analiza especialmente el art. 9 de la LAU, a tenor del cual: *“1. La duración del arrendamiento será libremente pactada por las partes. Si ésta fuera inferior a cinco años, llegado el día del vencimiento del contrato, éste se prorrogará obligatoriamente por plazos anuales hasta que el arrendamiento alcance una duración mínima de cinco años. (...). 3. No procederá la prórroga obligatoria del contrato cuando, al tiempo de su celebración, se haga constar en el*

mismo, de forma expresa, la necesidad para el arrendador de ocupar la vivienda arrendada antes del transcurso de cinco años para destinarla a vivienda permanente para sí. (...).” En el número 2 del Preámbulo de la Ley se explica que en los arrendamientos de viviendas se ha optado por establecer un plazo mínimo de duración del contrato de cinco años, añadiéndose que: *“El reconocimiento de la existencia de situaciones que exigen plazos inferiores de duración ha hecho que la Ley prevea esta posibilidad, aunque vinculada en exclusiva a la necesidad, conocida al tiempo de la celebración del contrato, de recuperar el uso de la vivienda arrendada para domicilio del propio arrendador”.*

Partiendo de esta premisa la Audiencia analiza las dos tendencias doctrinales y jurisprudenciales existente sobre la materia. Según la primera de ellas basta con señalar en el contrato **una remisión genérica a la existencia de “necesidad” a favor del arrendador para que esta cláusula sea plenamente operativa.** Sin embargo una segunda tendencia doctrinal exige **que se señale expresamente la causa de necesidad a la hora de firmar el contrato de arrendamiento.**

La Audiencia llega a la siguiente conclusión: estima que la interpretación más acorde con la literalidad y finalidad de la norma es la que postula la exigencia de causalizar la necesidad en el contrato y, por ello, **para que no proceda la prórroga obligatoria del contrato hasta el máximo de cinco años es imprescindible que, al acabar la duración del arrendamiento libremente pactada, concurra una causa en base a la cual el arrendador necesita ocupar la vivienda arrendada para destinarla a vivienda permanente para sí, siempre que esa causa de necesidad se hubiera hecho constar de forma expresa en el propio contrato de arrendamiento.**

Es decir, para que la cláusula sea operativa se exige que se prevea no sólo una genéricamente que el arrendador necesitará la vivienda para sí, sino que es necesario expresamente que se indique cuál es la necesidad a la que se refiere la cláusula y es preciso, además, que la necesidad futura se conozca en el momento del otorgamiento del contrato y se consigne en el mismo.

La Audiencia confirma la sentencia y condena al arrendador al pago, también, de las costas de la apelación.

IRPF: RÉGIMEN TRANSITORIO PARA LAS GANANCIAS PATRIMONIALES

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

La Dirección General de Tributos (DGT), en consulta vinculante de 19 de diciembre de 2007, trata un supuesto en el que el consultante ostenta la posesión de una finca rústica a título de dueño y sin interrupción desde el año 1952, teniendo su origen esta posesión en la anterior posesión de la finca por sus padres, ignorando el título por el cual sus padres pudieron adquirir el dominio de la misma. Promovido expediente de dominio para la reanudación del tracto sucesivo, el año 1994, el Juzgado de 1ª Instancia de Reus resolvió mediante Auto declarando justificada la adquisición del pleno dominio por parte del consultante sobre la citada finca. Cabe hacer mención que la finca ha sido transmitida el 3 de febrero de 2006, habiéndose otorgado escritura pública.

Concretamente la consulta objeto del presente artículo versa sobre la fecha de adquisición de la mencionada finca por el consultante a efectos de la aplicación del régimen transitorio de la Ley reguladora del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) de la mencionada transmisión.

La DGT advierte que la usucapión o prescripción adquisitiva del dominio y demás derechos reales sobre bienes inmuebles se caracteriza por ser una forma de adquisición que exige haber desarrollado una posesión no interrumpida en concepto de dueño, durante treinta años, sin necesidad de título ni buena fe.

En este sentido, la DGT indica que, el consultante, que posee a título de dueño una finca desde el año 1952, adquiere por usucapión el mismo día del año 1982. Por su parte, el Auto del 4 de octubre de 1994 del Juzgado de Primera Instancia de Reus, que declara justificada la adquisición del pleno dominio sobre la finca por parte del consultante y ordena que se proceda a la inscripción del dominio a favor del mismo, no hace sino reconocer un derecho que se ostentaba desde que se dieron las condiciones jurídicas exigidas y, en consecuencia, la suya no puede considerarse como fecha de adquisición. Lo contrario haría depender la institución de la usucapión de la existencia de una determinada resolución judicial, cuando la normativa civil no exige

título alguno, sino sólo la posesión continuada a título de dueño durante el plazo arriba indicado.

En consecuencia, a los efectos de la tributación de la ganancia patrimonial generada en la transmisión, la fecha de adquisición de la finca habrá de situarse en el año 1982, 30 años después de su pacífica toma de posesión.

Prosigue la DGT su contestación a la consulta, indicando que la disposición transitoria de la Ley del impuesto, establece un régimen transitorio para las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales no afectos a actividades económicas, o desafectados con más de tres años de antelación a la fecha de la transmisión, que hubieran sido adquiridos antes del 31 de diciembre de 1994.

Dicho régimen transitorio prevé, para las transmisiones efectuadas a partir del 20 de enero de 2006, una reducción sobre la parte de la ganancia patrimonial generada con anterioridad a esa misma fecha, aplicando sobre el importe de las mismas el coeficiente del 11,11 por 100 por cada año de permanencia del inmueble en el patrimonio del consultante que exceda de dos, contado desde su adquisición hasta el 31 de diciembre de 1996 y redondeado por exceso.

A estos efectos, la parte de la ganancia patrimonial generada con anterioridad a 20 de enero de 2006 vendrá determinada por la parte de la ganancia patrimonial que proporcionalmente corresponda al número de días transcurridos entre la fecha de adquisición y el 19 de enero de 2006, ambos inclusive, respecto del número total de días que hubiera permanecido en el patrimonio del contribuyente.

En consecuencia, la DGT responde a la consulta indicando que estará no sujeta la parte de la ganancia patrimonial generada con anterioridad a 20 de enero de 2006 derivada de inmuebles que a 31 de diciembre de 1996 tuviesen un periodo de permanencia en el patrimonio del contribuyente superior a 10 años.

SACAR PARTIDO A LOS ALQUILERES TURÍSTICOS

LAS AGENCIAS PUEDEN HACER VER AL CLIENTE - PROPIETARIOS E INQUILINOS - LAS VENTAJAS DE MEDIAR UN CONTRATO. LAS ASOCIACIONES DE CONSUMIDORES LO ACONSEJAN.

ELISABET CARVAJAL

De nuevo el verano, y con él, el gran auge de los alquileres turísticos de pisos y apartamentos. Aunque la desaceleración también afecta a este segmento, lo cierto es que las agencias inmobiliarias que se preparen para ello pueden sacar partido a un sector nada despreciable, ni en oferta ni en demanda, como son los alquileres de verano. Solamente durante los meses de verano del año 2007, unos 24 millones de personas se alojaban en estos inmuebles en el litoral español, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Las organizaciones de consumidores en general aconsejan a los ciudadanos que para este tipo de arrendamientos se formalicen contratos entre arrendador y arrendatario a causa del gran volumen de quejas derivadas de acuerdos entre particulares o contactos iniciados a partir de Internet y que concluyen en una conversación telefónica. En definitiva, todos esos acuerdos sin documento escrito de por medio. Más de la mitad de las quejas que reciben cada año las asociaciones de consumidores en materia de arrendamientos corresponden a alquileres de apartamentos turísticos.

Utilizar elementos para transmitir al potencial cliente que la mejor forma de reducir los riesgos derivados de un alquiler turístico, ya sea ofertando un piso o apartamento o bien como inquilino, es a través de nuestra agencia y sus profesionales puede ser una buena manera de sacar partido a los meses estivales. Las vacaciones son uno de los mejores momentos del año, para disfrutar en familia, con amigos o en la intimidad de la pareja. ¿Por qué jugársela con riesgos innecesarios? Este mensaje es el que debería recibir nuestro posible cliente. Y es que cada vez son más las voces que alertan de que los alquileres turísticos de pisos y apartamentos - ya sea en la playa, la montaña, o bien en ciudades con un importante atractivo como Barcelona, Madrid, Valencia o Zaragoza, entre otras - deben realizarse a través de cauces normalizados, profesionales y que respondan a las normativas vigentes, como decretos autonómicos

(caso de Cataluña, o la Comunidad Valenciana, donde se está en proceso de aprobación un reglamento específico sobre alojamientos turísticos), y leyes estatales (Ley de Arrendamientos Urbanos, Real Decreto 2977/1982 de Ordenación de apartamentos turísticos y de viviendas turísticas vacacionales).

El objetivo es hacer frente a una práctica muy extendida en nuestro país en este tipo de oferta y demanda, como es el acuerdo verbal, sin ninguna formalización legal o documento



*** La mayoría de alquileres temporales se cierran por teléfono o Internet sin documento escrito. Esto es un error.**

firmado por ambas partes, y que deriva en no pocas quejas y conflictos. A menudo, es el desconocimiento de las partes implicadas en estos procesos lo que conduce a estas malas prácticas y desagradables experiencias. “La mayoría de alquileres temporales se cierran por teléfono o Internet sin documento escrito. Esto es un error”, afirmaban fuentes de la FACUA (Consumidores en Acción) hace pocas semanas al diario el Mundo.

CONTRATO Y FIANZA

El agente inmobiliario puede ser de gran ayuda orientando al consumidor - ya sea inquilino o propietario - en este tipo de arrendamiento. Y, a la vez, estas operaciones pueden convertirse en tiempos difíciles como los actuales en una buena ayuda para la agencia, favorecer la captación de clientes, generar confianza y abrir nuevas fuentes de ingresos para nuestro negocio.

Para ello, una de las claves es hacer ver a nuestros clientes que tienen ante ellos al profesional que les va a hacer fácil, cómodo, y con los menos riesgos posibles sus vacaciones en el litoral o la montaña, en caso de los inquilinos; o bien, al profesional que va a facilitar el alquiler de un piso bien situado durante los meses de calor, de forma legal y con las máximas garantías, en caso de los propietarios.

Informar adecuadamente de las ventajas de tener un contrato firmado y facilitar un acuerdo sobre la fianza que ofrezca seguridad al propietario en caso de daños es la solución óptima para ambas partes. También puede ser utilidad saber que según las organizaciones de consumidores, la mayoría de problemas con los que topa el inquilino son la fianza, la ubicación y las condiciones higiénicas de la vivienda, e incidir en estos aspectos a la hora de mediar entre propietario e inquilino.

CONTRATO. En estos arrendamientos, el tipo de contrato no está sujeto a las limitaciones de tiempo que establece la Ley de Arrendamientos Urbanos a favor del inquilino y se rige



primordialmente por la voluntad de las partes. Inquilino y propietario están en su derecho de exigir un contrato donde se contemplen aspectos como el número de días y precios. Otras informaciones que deben constar son la identidad de los contratantes, la identificación de la finca arrendada y las cláusulas que las partes hubieran acordado.

FIANZA. Es aconsejable firmar un inventario de los muebles, electrodomésticos y otros enseres presentes en el piso alquilado y anexarlo al contrato para evitar abusos ya sea de una parte o de otra, y reducir los riesgos de sufrir sorpresas no deseadas. Este depósito no puede ser superior al 25 % del importe total pactado.

CAPTAR EL INTERÉS DEL POTENCIAL CLIENTE

■ Indicar en algún punto visible de la agencia que se realizan contratos de alquileres de pisos y apartamentos turísticos y



El agente inmobiliario puede ser de gran ayuda orientando al consumidor.

que la agencia es la mejor garantía para disfrutar de las vacaciones.

- En las CCAA donde ello necesario, mostrar también en algún lugar visible de la oficina y de forma atractiva que nuestra agencia está inscrita en los registros oficiales pertinentes que la autorizan a desarrollar esta actividad.

- Informar a los clientes e incluso editar unos materiales sencillos donde se recojan aspectos como las ventajas de suscribir un contrato de arrendamiento por temporada para propietarios e inquilinos.

- Aprovechar la bolsa compartida de inmuebles de la que disponen todos los asociados a la APEI para hacer más atractiva nuestra oferta ante los clientes interesados en alquilar un piso o apartamento para sus vacaciones. En el caso de los propietarios de este tipo de inmuebles, informarles de las posibilidades y ventajas que supone el hecho de poder ofertar sus inmuebles a través de la red de agencias de la APEI, gracias a la bolsa compartida de inmuebles a la que nos referimos.

DECRETO EN CATALUÑA

En Cataluña el Decreto 163/1998 del 8 de julio de Apartamentos Turísticos del Departamento de Industria, Comercio y Turismo regula específicamente esta actividad. La norma contempla que este tipo de apartamentos solo se pueden comercializar a través de empresas explotadoras definidas en el propio decreto, constituidas por personas físicas o jurídicas, que deben estar debidamente inscritas en el Registro General de Empresas y Actividades Turísticas de Cataluña.

Para obtener la inscripción, las empresas explotadoras deben presentar datos acreditativos de la empresa. En caso de las personas jurídicas se debe aportar la escritura de constitución inscrita en el Registro Mercantil donde ha de constar como objeto social el de la explotación de apartamentos turísticos. Las personas jurídicas están obligadas a comunicar cualquier cambio que afecte a los datos registrales. También debe presentarse el alta del Impuesto de Actividades Económicas; la declaración firmada de los apartamentos que explota, así como el título en virtud del cual posee esta disponibilidad.

El Registro General de Empresas y Actividades Turísticas de Cataluña contempla dos grupos distintos. Uno es el

empresarial donde deben inscribirse las empresas que se dediquen a la explotación de apartamentos de su propiedad o bien que dispongan de la autorización del propietario para hacerlo. El decreto catalán indica además en su capítulo 6 que la comercialización de apartamentos turísticos sin haber obtenido la inscripción en el correspondiente registro será considerada clandestina. En toda publicidad y en la información de los apartamentos ha de constar el número de registro de la empresa comercializadora. Prevé también un escalado para las fianzas a aplicar.

NUEVO REGLAMENTO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

En la línea del Decreto vigente en Cataluña, la Consellería de Turismo de la Comunidad Valenciana está en proceso de aprobación de un nuevo Reglamento que establece la obligatoria inscripción de las unidades de este tipo de alojamiento que se comercialicen a través de catálogos, Internet o cualquier otra vía. También se establecen medidas para un mayor control de los apartamentos y de su publicidad.

También se ha aprobado el Régimen de Precios y Reservas en Alojamientos Turísticos y se requerirá la licencia de ocupación para los apartamentos de primera construcción que se inscriban a partir de la entrada en vigor de este Reglamento como apartamentos de alojamiento turístico. La nueva normativa persigue ofrecer a los turistas una oferta de alojamiento lo más regulada posible. Una vez aprobado este reglamento, que cuenta con muy buena acogida entre el sector, los apartamentos turísticos que se anuncien en portales de Internet o en prensa sin informar de su número de registro oficial podrán ser sancionados.

El borrador establece tres categorías de Apartamentos turísticos: superior, primera, y estándar. Determina obligaciones para los usuarios de este tipo de alojamientos como el respeto a las normas de la comunidad de vecinos.

Un estudio elaborado por la Asociación de Apartamentos Turísticos de la Costa Blanca (Aptur) en 2006 reveló que el 79,7% de las plazas turísticas en Benidorm no están reguladas, es decir, el alquiler se realiza al margen de las normas y cánones impuestos por la Administración para esta actividad.

MODIFICACIONES TRIBUTARIAS PARA EL 2008 (I)

LA MEDIDA DE LOS 400€, LA MÁS POPULAR DEL NUEVO IRPF

ELISABET CARVAJAL

Los populares 400€ anunciados por el Gobierno empiezan a ser realidad. Esta medida largamente anunciada y es una de las modificaciones del IRPF que los asalariados, pensionistas y autónomos percibirán hasta final de año. Se trata de una de las modificaciones tributarias más conocidas de este ejercicio y se incluye en el reglamento de la ley del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Recién finalizada la campaña de la Renta 2007, empezamos a pensar en la próximo ejercicio teniendo en cuenta las modificaciones impositivas de interés para los titulares de agencias inmobiliarias - como empresarios y autónomos - y que afectan, además de los rendimientos del trabajo, al Reglamento del IVA y la reforma del Impuesto de Sociedad. Empezamos por el nuevo IRPF que contempla aspectos como los nuevos coeficientes en las transmisiones de bienes inmuebles.

Los asalariados, pensionistas y autónomos se encontraron el pasado mes de junio con un incremento de 200€ en sus nóminas. La causa fue la decisión del Consejo de Ministros el pasado mes de mayo, mediante un decreto (RD Ley 2/2008) que modifica el reglamento de la ley reguladora del IRPF. Tras los 200 euros de junio, los 200 restantes se abonarán de forma proporcional cada mes a lo largo de la segunda mitad de 2008. La ayuda tendrá un coste total de 6.000 millones de euros anuales. Con esta medida el Gobierno cumple con una de las propuestas realizadas en período electoral. Para tener derecho a la deducción se debe tributar en el IRPF, al menos, por 400 euros. Si la retención actual no es suficiente, la ayuda se aplicará en forma de deducción cuando se declare el impuesto el año que viene. La modificación de la normativa tributaria se prolongará durante el próximo año, por lo que la retención que Hacienda realiza en la nómina de cada mes se reducirá a lo largo de todo 2009 en unos 33 euros de media.

Sin duda, esta medida ha sido la más popular y sorprendente de las modificaciones impositivas previstas para este año 2008, pero el reglamento que contempla sobre todo los rendimientos o rentas del trabajo (columna vertebral del IRPF, con 15 millones de declarantes y un 80% de la base imponible) prevé otros cambios. Así pues, en lo relativo a las modificaciones tributarias para el 2008 y en adelante, el Reglamento del IRPF establece los nuevos coeficientes de actualización en las transmisiones de bienes inmuebles no afectos a actividades económicas. También establece las reducciones para el 2008 por obtención de rendimientos del trabajo, y se modifica la reducción por rendimiento de actividades económicas. Las cuantías de los mínimos por discapacidad también quedan modificadas, y se establecen los nuevos tipos aplicables a la base liquidable general en el ejercicio 2008.



En lo relativo a la vivienda, se mantiene la Disposición Transitoria Primera de la Ley de Presupuestos Generales del Estado (LPGE) por deducción en la adquisición de la vivienda habitual. Otro aspecto importante es la compensación fiscal por percepción de determinados rendimientos de capital mobiliario. En este apartado se contemplan rendimientos derivados de seguros de vida o invalidez contratados con anterioridad al mes de enero de 2006, y los rendimientos procedentes de la cesión a terceros de capitales propios que hubieran tenido derecho a una reducción del 40 por ciento.

PENSANDO EN LA RENTA: EXENCIONES PREVISTAS

Rendimientos del trabajo exentos en la declaración de la renta. La prestación por desempleo está exenta en la modalidad de pago único, con el límite de 12.020 euros. Para los trabajadores discapacitados que se hagan autónomos, la indemnización en forma de pago único queda totalmente exenta, sin límite de cantidad.

No tributan tampoco las dietas e importes que asigna la empresa al trabajador para gastos de viaje por motivos laborales, aunque con ciertos límites y requisitos. Por ejemplo, los costes de manutención no se declaran siempre que no superen un máximo de 53,34 euros por día en España, con hotel incluido, y de 91,35 euros fuera de España.

Hay retribuciones en especies que también están exentas como la entrega de acciones de la propia empresa o de otras del grupo de forma gratuita o con descuento por un máximo por trabajador de 12.000 euros anuales, los gastos de formación o los cheques comida (si se supera los 9€ diarios).

Gastos de los rendimientos del trabajo deducibles. Los gastos deducibles se consideran las cotizaciones a la Seguridad Social y mutualidades obligatorias de funcionarios, las cuotas a colegios profesionales cuando la colegiación sea obligada, hasta un máximo de 500 euros anuales, y los

gastos de defensa jurídica en los procesos laborales contra la empresa, hasta un máximo de 300 euros.



¿RANAS O BUEYES INMOBILIARIOS?

POR MIGUEL VILLARROYA (www.inmobiliari.net)

“Una rana, viendo pasear a un buey en el prado pensó entre sí que podía ser tan grande si aquella su piel y cuero arrugado pudiese hincharse. Y así comenzó a hincharse de manera que parecía que era grande, y preguntó a sus hijos si era tan grande como el buey. A lo cual respondieron sus hijos que no. Ella se hinchó otra vez y les tornó a preguntar:

¿Soy tan corpulenta?

Ellos respondieron que aún no se igualaba con él en cantidad. A la tercera vez comenzó a hincharse con gran fuerza de manera que rompió el cuero y reventada murió.

Y por eso se dice “no te hinchas y no reventarás”.

El que mucho se quiere hinchar, por fuerza se ha de reventar

Esta inmortal fábula de Esopo se escribió hace 2500 años. Después, otros fabulistas griegos, romanos, franceses, españoles... han presentado diversas variantes de la misma, por lo que quizás Esopo haya sido tan sólo otro eslabón de una cadena más antigua. Parece que su desatendida moraleja nos ha acompañado desde siempre.

Pero en estos tiempos en España la fábula ha cobrado actualidad.

Poco antes del estallido de la crisis bancaria (primera semana de agosto de 2007) se produjeron unos muy notables cambios en la propiedad de empresas inmobiliarias españolas, recordemos “las ventas milagrosas”. Y ahora estamos viendo los estallidos.

“Si los Señores del Ladrillo leyese más sabrían que nadie puede hincharse más allá de un volumen crítico y que el resultado de los atracones suele conducir a una explosión de gases irrespirables. La búsqueda del mayor tamaño es muy diferente de la de la mejor posición. Y los negocios es mejor -mucho mejor- hacerlos con dinero propio o con algo de financiación a medio y largo plazo,

que no con préstamos a corto plazo para financiar operaciones que darán resultados a largo. La liquidez pedida indebidamente, ahoga al sediento aunque al principio parezca que le calma la sed”.

Por qué... ¿Qué hacían empresas más pequeñas pidiendo préstamos para comprar empresas mayores con dinero ajeno y poniendo como garantía, entre otras, las acciones de la nueva compañía? Pues entre otras cosas prefigurar su próximo estallido. La indigestión de las nuevas compras está llevando a esas empresas a situaciones peligrosas y algunas están ya en proceso de Suspensión de Pagos. Otras están renegociando sus deudas y vendiendo a precio de saldo sus mejores activos. Todas quieren adelgazar antes del estallido. Todas quieren desprenderse de parte de lo que compraron, para perder peso muerto. Todas están intentando cambiar su endeudamiento.

La batalla por el tamaño de las empresas en el Sector oculta muchas veces el deseo desmedido por ser de los más grandes y la conducta disparatada de querer ganar volumen de negocio a cualquier precio. Sabíamos ya que eso no conduce a nada bueno pero a las Ranas del Ladrillo, el tamaño -el deseo de ser Bueyes- les ha mostrado su cara menos vista: el tamaño no importa, sólo vale lo que hacemos en cada momento con lo que a mano tenemos.



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.m2grup.com



Destacamos la web de nuestro recién llegado Isidro García, ya que nos ha parecido moderna a la vez que práctica, que te permite a primera vista buscar y encontrar lo que necesitas. Se dedica tanto al alquiler como a la venta, en ambos casos tiene un gran abanico, tanto de casas, pisos, terrenos, locales...

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Isidro García Soler N° 2405

Tlf 937.95.29.06 Fax 937.95.25.34

UBICACIÓN:

Sant Andreu De Llavaneres (Barcelona)

www.eycinmo.com



Inmobiliaria con más de diez años de experiencia en el sector, fundada por Eloy Algarrada y pasado un tiempo incorporó a su hijo ofreciendo así un ejemplo de renovación generacional. Ésta web permite de forma rápida buscar lo que necesitas, ya que puedes poner los datos de la vivienda que te gustaría tener y te hace una búsqueda rápida de todos los inmuebles de los que disponen con las características solicitadas. Asimismo destacamos la presencia del logotipo de la Asociación.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Eloy Algarrada García N° 1723

Eloy Algarrada León N° 2076

UBICACIÓN:

Sevilla

www.vivienda25.com



Inmobiliaria 25 lleva desde la década de los noventa en el sector.

Su web te permite enviarles un mail con la descripción de lo que estás demandando y ellos te hacen una búsqueda personalizada. Nos ha parecido una idea muy buena, ya que en la época que vivimos el tiempo es oro, y es una manera de agilizar el trabajo.

PÁGINA PERTENECIENTE AL EXPERTO:

Vicente Segarra Gosálvez N° 1408

UBICACIÓN:

Castellón De La Plana (Castellón)

ECONOMÍA

TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, MAYO 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	5,533
• De cajas de ahorro	5,634
• Del conjunto de entidades de crédito	5,587
• 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	3,859
• Referencia interbancaria a 1 año (Euribor)	4,994
• Tipo interbancario a 1 año (Mibor)*	4,976

*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 MAYO 2007 - MAYO 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 %
• 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
• Mayo 2007 a Mayo 2008 (Base 2006)	4,6

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

0,7%

I-PHONE



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

Hace aproximadamente un año, se pudo ver en las noticias como Apple lanzaba su iPhone y batía record de ventas en Estados Unidos. Este primer modelo no llegó a España ni a muchos otros países, ya que Apple exigía a las compañías telefónicas que quisieran distribuirlo que adaptaran parte de sus sistema de comunicaciones a la filosofía de uso de este modelo. Una de las adaptaciones que debían hacer era la forma en que se podían escuchar los mensajes del buzón de voz, ya que este terminal recibe todos los mensajes y permite escucharlos en el orden que se quiera.

Por muchos aspectos que detallaré más adelante, el iPhone es realmente práctico y cómodo de usar, pero tenía una limitación, y es que no incorporaba la tecnología 3G, por lo que conectarse a Internet si no había una red wifi disponible, resultaba bastante lento. En la nueva versión presentada recientemente ya se ha subsanado ese inconveniente y a demás le han incorporado el GPS, resultando un Teléfono-PDA de lo más completo y potente.

Apple ha confirmado que en España se empezará a distribuir a partir del día 11 de julio por medio de Movistar. Lo que no han confirmado si posteriormente lo distribuirá alguna otra operadora, como en el caso de Italia.

Una de las características más destacadas del iPhone es su interface, una pantalla táctil multitouch, es decir, que se pueden utilizar dos dedos simultáneamente, para por ejemplo, girar una foto del mismo modo que si la tuviéramos encima de una mesa, o ampliar la pantalla. El teclado táctil funciona realmente bien, sorprendiendo su precisión aunque se escriba directamente con el dedo sin utilizar ningún puntero.

Otra característica que le hace sobresalir sobre los demás teléfonos es que se puede navegar por las páginas web exactamente igual que desde el ordenador. En el resto de terminales hay ciertas limitaciones ya que no reconocen cierto código javascript o el flash, por lo que no se ven completas, ni funcionan ciertos procesos, o bien se desordena el contenido.

Apple también ha tenido un buen criterio en incluir un Office Mobile y la compatibilidad con los servidores Exchange, ya que casi es un requisito imprescindible para que las empresas se decidan por este terminal. Además Apple ha anunciado que se podrá desarrollar nueva software para el iPhone por parte de desarrolladores libres, aumentando así su versatilidad.

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**