



# EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA  
ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE  
EXPERTOS INMOBILIARIOS  
N. 69 MAYO - JUNIO / 2009  
FRANQUEO CONCERTADO 02/1208

## ¿MEDIACIÓN INMOBILIARIA TRAS LA CRISIS?

pag. 9, 10 y 11



### JURÍDICO

PAG. 6-7  
Inexistencia de responsabilidad en la inmobiliaria, y responsabilidad del notario



### FISCAL

PAG. 8  
Impuesto transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados



### INFORMACIÓN

PAG. 12-13  
Llegan a internet los vensu-  
midores



### INFORMÁTICA

PAG. 15  
Mejoras en MLS



## UNIDOS, PARA MEJORAR

Estamos teniendo reuniones, entre otros lugares en Sevilla, Madrid, Barcelona, o la que estamos organizando estos días en el País Vasco, Navarra, etc., cubriendo todas las zonas donde vamos y sobre todo intentando transmitir como está la actualidad del mercado y como podemos aprovechar esta situación, que queremos hacer y donde queremos llegar.

Sí os diré que en estos días he mandado una carta dirigida a los medios y al Ministerio, diciendo un poco lo que pedimos y necesitamos como Asociación. Todos sabemos que en estos momentos se habla mucho de pérdidas de puestos de trabajo y sin embargo nadie habla de los intermediarios que, sin embargo, somos los que más pérdidas de empleo hemos tenido en el sector. En este escrito, se pide una serie de ayudas como es la reducción del IVA, medida que ya puede hacer el Gobierno Español debido a una directiva europea, por la que podríamos bajar al 7% nuestros honorarios; y entre otras cosas la competencia desleal que creemos que existe desde las Administraciones y Ayuntamientos con esas bolsas de alquileres y de viviendas que están realizando con nuestros clientes, tanto arrendadores como arrendatarios. Para ello, tenemos preparado ya una serie de denuncias del Tribunal de la Competencia y empezaremos por una de las capitales donde yo me muevo, que es Logroño, para posteriormente extrapolarlas al resto de España, ya que si se siguen ampliando estas bolsas, que creemos son una competencia desleal, prácticamente acabaríamos desapareciendo.

Nos encontramos en un mercado donde los que intervenimos no estamos unidos, ya que nunca hemos logrado aunar al resto de los colectivos de este sector. No es fácil lograrlo, pero para ello también he empezado a mandar cartas a presidentes como el de API y he tenido reuniones con franquicias AEGI, proponiéndoles una serie de ideas, para que de común acuerdo, podamos llevarlas a efecto. Entre otras, el intentar crear un portal entre todos, porque este es otro problema importante que estamos teniendo. Estamos continuamente pagando portales privados con el dinero que aportamos como profesionales, para que los particulares anuncien gratuitamente sus propiedades, es decir, potenciamos páginas web para crear competencia que realmente no nos favorece. Por ello, he pasado una serie de ofertas a estos grupos, solicitándoles la oportunidad de colaborar en un portal donde solamente entren los profesionales y podamos hacerlo fuerte a nivel nacional. Para ello es muy importante que sigáis trabajando en nuestra página y que continuéis metiendo propiedades, aunque de momento, no veáis los resultados.

### Óscar Martínez Solozábal

Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año VII, número 69. Mayo - Junio de 2009.

**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<sup>a</sup> Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M<sup>a</sup> Nieves Atienza Tosina, M<sup>a</sup> Dolores Marchal Cabrera. **Gerente** Nuria Alcalá Piñol.

**Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1<sup>a</sup> 5<sup>a</sup>. 08010 Barcelona **Tel.** 902 30 90 20 **Fax** 902 30 90 21 **Web** www.expertosinmobiliarios.com

**Mail** administracion@inmoexpertos.com

**Maquetación** Punt Conceptual **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.

**Depósito legal:** LR - 406 - 2002.

## SUMARIO:

### BREVES DE LA ASOCIACIÓN

#### PÁGINA 3

ENCUENTROS ENTRE EXPERTOS INMOBILIARIOS POR COMUNIDADES "BIENVENIDAS ESPECIALES" A LA ASOCIACIÓN

#### PÁGINA 15

MEJORAS EN MLS

### EXPERTOS EN LO JURÍDICO

#### PÁGINA 6-7

INEXISTENCIA DE RESPONSABILIDAD EN LA INMOBILIARIA, Y RESPONSABILIDAD DEL NOTARIO POR NO REFLEJAR EN LA ESCRITURA DE COMPRAVENTA UNA DE LAS CARGAS EXISTENTES

### EXPERTOS EN LO FISCAL

#### PÁGINA 8

IMPUESTO TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

### EXPERTOS INFORMADOS

#### PÁGINA 9 - 11

MEDIACIÓN INMOBILIARIA TRAS LA CRISIS

#### PÁGINA 12 - 13

LLEGAN A INTERNET LOS VENSUMIDORES

#### PÁGINA 14

CAMPAÑA CAPTACIÓN

## 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.

JESÚS M<sup>º</sup> CUESTA GIL

Número afiliado: 2429

Empresa: JESÚS M<sup>º</sup> CUESTA GIL Y M<sup>º</sup> PILAR ARNEDO DUARTE S.C.

Población: Logroño

Provincia: La Rioja

SERGIO ESTREMS

DOMÉNECH

Número afiliado: 2430

Empresa: DOMUSSED IMMOBILIARIS

Población: El Masnou

Provincia: Barcelona

FERMÍN BORRÁS MARÍ

Número afiliado: 2431

Empresa: FANTASTIC HOME S.L.

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

ERNESTO IGLESIAS GUILLÉN

Número afiliado: 2432

Empresa: COMPRAR Y ALQUILAR S.L.

Población: Santa Pola

Provincia: Alicante

ANA TORRES CANTIZANO

Número afiliada: 2433

Población: Pineda de Mar

Provincia: Barcelona

JUAN JOSÉ ROMERA SALMERÓN

Número afiliado: 2434

Empresa: DESARROLLOS URBANÍSTICOS

Población: Granada

Provincia: Granada

# ENCUENTRO ENTRE EXPERTOS INMOBILIARIOS POR COMUNIDADES

En el pasado número de esta revista, os anunciábamos los encuentros que se estaban organizando entre expertos, el primero de ellos tuvo lugar el pasado 26 de Febrero entre afiliados de la Comunidad de Madrid y las próximas a esta, el segundo en Sevilla (17 de Marzo) y el tercero fue en el 2 de Abril en Barcelona.



Actualmente se están coordinando otros encuentros en Navarra (donde se agruparía a los compañeros de País Vasco y la Rioja) que tendrá lugar el próximo 4 de Junio y también en Zaragoza, pendiente de confirmar fecha.

Dichos actos, os recordamos son coordinados por los propios compañeros, con la ayuda de la sede central, y como excusa principal del encuentro tenemos el intercambio de ideas y opiniones sobre la situación actual del mercado.

Aprovechando la ocasión, nuestro asesor jurídico J. Manuel Penas y nuestro presidente, Óscar Martínez, también se desplazan al lugar del encuentro para completar el evento con sendas charlas- coloquio: 1.- Análisis de los contratos de Arrendamiento con opción de Compra, Permuta e Intercambio de Inmuebles y 2.- Situación actual del Mercado Inmobiliario.

Tras la reunión, el debate y las reflexiones han seguido durante sendos almuerzos de hermandad.



Esperamos que de estas reuniones puedan surgir buenas ideas que podamos hacer extensibles al resto de compañeros y así, entre todos, sobrellevar mejor la coyuntura actual. Ánimo.

## “BIENVENIDAS ESPECIALES” A LA ASOCIACIÓN

Desde estas líneas queremos dar la enhorabuena a Núria Alcalá, Marta Castañares y Daniel García por el nacimiento de Abril, Marc y Miguel, respectivamente, deseándoles la mayor felicidad en esta nueva etapa de sus vidas.



# NUEVO CONVENIO: FORMACIÓN CONTINUA BONIFICADA CON ISPAL

Nos complace comunicaros que la Asociación ha llegado a un nuevo **acuerdo de colaboración** en esta ocasión con el **Instituto de Estudios del Mediterraneo s.l. (en adelante ISPAL)** mediante el cual podremos acceder al modelo de Formación Continua Bonificada 100 % para trabajadores que el Ministerio de Trabajo ha puesto a disposición de todas las empresas españolas.

## ¿Qué es la Formación Continua Bonificada?

Es una oportunidad que se brinda al empresario para formar a su plantilla, dando una mejor cualificación a sus trabajadores, repercutiendo en eficacia, calidad y competitividad de su empresa.

Esta formación **es totalmente gratuita, es decir, sin costo alguno para el empresario**. El importe del crédito de formación está determinado en parte, por la suma de las retenciones por formación profesional de las nóminas de cada trabajador. Siendo este un mínimo anual de 420 € para empresas de 1 a 5 trabajadores.

Este crédito no hay que entenderlo como un crédito bancario, sino como un importe que le corresponde a cada empresa para formación y que ha de consumirse entre el 1 de Enero y el 31 de Diciembre, si no se utiliza dentro del año se habrá perdido esta cuantía, que el Ministerio ha puesto a vuestra disposición, sin haberlo disfrutado.

## ¿En qué consiste el convenio?

Gracias al acuerdo, a partir de Mayo, todos los afiliados que contraten los cursos de formación continua bonifica-

da ofertados a través de ISPAL, obtendrán las siguientes ventajas:

- 1.- El abono por parte de ISPAL de UNA CUOTA TRIMESTRAL de la Asociación (IVA incluido) del afiliado titular de la empresa que realiza los cursos.
- 2.- De UNO a TRES Cursos privados gratuitos para el afiliado titular de la empresa que realiza los cursos o para la persona que él designe, a elegir entre los ofertados.

Estas gratificaciones se aplicarán a las empresas con uno o cinco trabajadores, para empresas con un número mayor de trabajadores consultar las que les pudieran corresponder.

Se podrán beneficiar también de otro abono de la cuota trimestral de la Asociación todos los afiliados que remitan a ISPAL una empresa amiga, cuyo titular no sea afiliado de la Asociación y ésta realice los cursos de formación con los mismos requisitos que los afiliados, por lo que las gratificaciones de abono son acumulables.

Los cursos de formación continua bonificada, así como los cursos privados ofertados que dan derecho a las gratificaciones serán en la modalidad de Teleformación y a elegir entre los que a continuación se relacionan:

- Microsoft ACCESS 2003 o 2007
- Microsoft EXCEL 2003 o 2007
- Curso de Atención al cliente
- Curso de Promoción de Ventas
- Curso Técnicas de Ventas
- Curso Dirección y Motivación de Equipos



- Curso Habilidades Directivas
- Curso Prevención de Riesgos Laborales Básico

**Para cualquier aclaración podéis poneros en contacto bien con la sede central de la Asociación o directamente con ISPAL.**

**Requisitos para beneficiarse de estas gratificaciones:**

- 1.- Estar al corriente de pago en la Seguridad Social.
- 2.- Agotar el crédito disponible a través de ISPAL antes de finalizar el mes.
- 3.- Haber abonado los cursos a ISPAL, tal y como se indica en la cláusula anterior, o sea, una vez realizados los cursos bonificados e ISPAL le halla remitido el documento que da derecho a la bonificación, así los abonará en el mismo mes donde se los podrá deducir, en el Boletín de cotización a la Seguridad Social de los trabajadores (tc1 y tc2)
- 4.- Solicitar los cursos a través de ISPAL CÓRDOBA, donde se gestionarán las solicitudes de formación de las empresas de Expertos Inmobiliarios, así como sus empresas amigas.



Una vez que ISPAL halla recibido la liquidación de los cursos y recibido una factura por la gratificación de un importe de 146,40 (iva incluido) en concepto de “servicios de gestión” del afiliado, abonará a éste dicho importe, correspondiente a una cuota trimestral de la Asociación.

Para acogerse a este Convenio es imprescindible estar dado de alta en la Asociación, sin cuotas pendientes de abono a la misma.

# INEXISTENCIA DE RESPONSABILIDAD EN LA INMOBILIARIA, Y RESPONSABILIDAD DEL NOTARIO POR NO REFLEJAR EN LA ESCRITURA DE COMPRAVENTA UNA DE LAS CARGAS EXISTENTES

## SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE ASTURIAS DE 4 DE JUNIO DE 2008

JESÚS MANUEL PERNAS Asesor Jurídico de nuestra Asociación

El pleito se inicia por demanda interpuesta por la compradora del un inmueble que reclama contra el vendedor y contra el Notario ante el que se escrituró el inmueble por razón de ocultar que la vivienda se hallaba gravada en una anotación de embargo. El Notario solicitó que la demanda se extendiera también contra la Inmobiliaria que medió en la operación. El Juzgado de Instancia estimó la demanda contra el vendedor y el Notario, y la desestimó contra la Inmobiliaria. El Notario y la compradora recurrieron la sentencia, mientras que el vendedor se conformó con la misma

La Audiencia estudia la cuestión planteada y respecto del Notario indica que el artículo 175 del Reglamento Notarial, en su apartado 1 prevé: “a los efectos de informar debidamente a las partes acerca del acto o negocio jurídico, el notario antes de autorizar el otorgamiento de una escritura de adquisición de bienes inmuebles, o constitución de derecho real sobre ellos, deberá comprobar la titularidad y el estado de cargas de aquellos”. Constatación de la que sólo puede quedar relevado en el supuesto previsto en el apartado 5 de dicho precepto legal, es decir: a) Cuando se trate de actos de liberalidad, que no es el caso tratado ; b) Cuando el adquirente del bien o beneficiario del derecho se declare satisfecho de la información resultante del título, de las afirmaciones del transmitente y por lo pactado entre ellos, siempre que además haga constar la urgencia de la formalización del acto en la escritura que autorice y todo ello sin perjuicio de que el notario podrá denegar su actuación si no considera suficientemente justificada la urgencia alegada o si alberga duda sobre la exactitud de la información que posee el adquirente; supuesto que tampoco es el enjuiciado

El Notario, señala la sentencia, pidió la Nota de Cargas al Registro, y pudo comprobar que en la misma constaba una Anotación de Embargo que, sin embargo, no reflejó en la escritura ni mencionó a las partes en la lectura de la misma.

En la escritura, dentro del capítulo de “Cargas y Arrendamientos” se dice: “La finca descrita se encuentra registralmente gravada con una hipoteca a favor de la Caja de Ahorros de Asturias y otra a favor del Banco Popular Español SA; hipotecas que han sido canceladas con anterioridad a este acto, según me manifiestan, si bien se encuentran pendientes de tomar razón en el Registro de la Propiedad, por lo que hago las oportunas advertencias reglamentarias”. A continuación añade: “ Salvo lo indicado libre de cargas y gravámenes” y arrendamientos y al corriente en el pago de contribuciones e impuestos, así como de gastos por razón de la comunidad, de que forma parte, eximiendo expresamente la parte compradora a la vendedora de acreditar tal extremo documentalmente. Redacción que evidencia que el Notario no se percató de la existencia del embargo que pesaba sobre la finca, pues de lo contrario hubiera recogido expresamente esa carga, que aún permanecía viva y podía acarrearle graves consecuencias a la compradora, tales como la pérdida de la finca en pública subasta de no abonarse el crédito por deudor o por ella misma. Carga que por subsistir tenía más razón de figurar en la escritura que los gravámenes hipotecarios, supuestamente extinguidos y que como es procedente recoge de forma expresa

No basta, según la Sentencia, con acompañar la Nota del registro. La carga debe reflejarse en la Escritura y ser leí-

**\* La sentencia ratifica la absolución de la Inmobiliaria y condena al Notario y al vendedor a abonar solidariamente a la compradora la suma total de 4.165€ correspondiente al principal reclamado en la deuda que motivó el embargo y los gastos**

da a las partes, en este sentido la Audiencia indica, textualmente, que "... debe desestimarse la pretensión del apelante que trata de justificar su conducta por el hecho de haber incorporado a la escritura la nota informativa, ni por la lectura realizada por el Notario. Pues aún admitiendo que lo fue en su integridad, y no parcialmente y de puntos concretos como sostiene el representante de la Inmobiliaria esa lectura lo es de lo que consta en la escritura, y en consecuencia no pudo hacerse del embargo que no había sido reseñada en la misma"

La sentencia reitera, además, que la Inmobiliaria carece de responsabilidad al efecto pues, según indica la sentencia: El propio Notario ..... reconoció que la redacción de la escritura la realizó él personalmente y no en base a la minuta facilitada por la agencia, quien tan sólo le proporciona algunos datos, como la identidad de las personas intervinientes en el otorgamiento, indicación del objeto de la compraventa y análogos. En cualquier caso y puesto que el Notario es quien autoriza ese documento es el quien debe comprobar, antes de su firma, la correspondencia de los datos objetivos que se recogen en ella con los que le han sido facilitados. Poco importa en el caso de autos si la agencia informó o no correctamente a su cliente, lo relevante es que el Notario que conocía o pudo conocer las cargas que gravaban el inmueble no las reconoce en la escritura de compraventa, por omisión, olvido o falta de diligencia en el desarrollo de su actividad profesional, lo que hace perecer el recurso planteado.

La sentencia ratifica la absolución de la Inmobiliaria y condena al Notario y al vendedor a abonar solidariamente a la compradora la suma total de 4.165€, correspondiente al

principal reclamado en la deuda que motivó el embargo y los gastos. También condena al Notario a abonar las costas de ambas instancias, y al vendedor a pagar las costas de primera Instancia. El Notario debe abonar, también, las costas de primera y segunda instancia de la Inmobiliaria.



# IMPUESTO TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS CONSULTA DGT V1663-08. 04-08-2008

## COMPATIBILIDAD IMPUESTO OPERACIONES SOCIETARIAS Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS.

BUFETE FARNÓS-FRANCH ([www.farnos-franch.com](http://www.farnos-franch.com))

La consultante es una sociedad mercantil que tiene por objeto la compraventa de inmuebles rústicos y urbanos, la construcción y promoción inmobiliaria y el arrendamiento de toda clase de fincas urbanas, de viviendas y de locales de negocio. El capital social de la entidad pertenece a dos socios, que pretenden llevar a cabo las siguientes operaciones:

- a) Ampliación de capital con emisión de nuevas participaciones, que serían íntegramente suscritas por un nuevo socio mediante aportación dineraria. El nuevo socio tendría más del cincuenta por ciento de la entidad, de tal forma que adquiriría el control de la misma.
- b) Reducción del capital social con devolución de aportaciones a los dos socios originarios, por lo que el nuevo socio quedaría con el 100% de la sociedad.

Plantean la incidencia del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (en adelante ITPAJD) y del artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores en las citadas operaciones.

La DGT concluye que en el presente supuesto las operaciones descritas tienen el siguiente tratamiento:

a) La ampliación de capital con nuevas participaciones suscritas íntegramente por un nuevo socio que pasa a tener más del cincuenta por ciento de la sociedad, y por tanto, el control de la misma, contiene dos convenciones sujetas al ITPAJD.

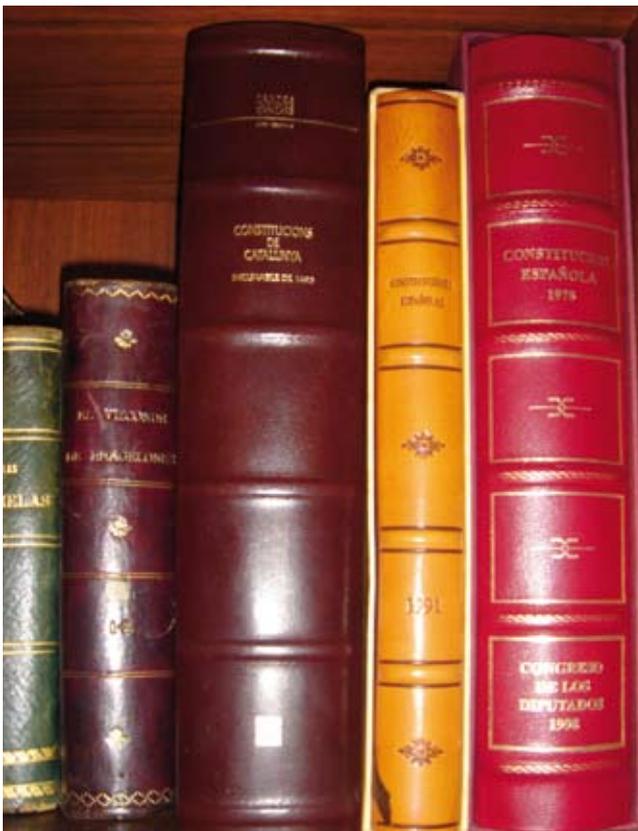
i. La ampliación de capital quedará sujeta al hecho imponible de ampliación de capital en la modalidad de operaciones societarias, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 19 de la Ley del Impuesto, siendo el sujeto pasivo la sociedad beneficiaria.

ii. La toma de control de la sociedad por el nuevo socio cumple el hecho imponible previsto en el artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores, por lo que quedará sujeta a la modalidad de transmisión onerosa de bienes inmuebles urbanos.

b) La reducción de capital con devolución de aportaciones a los dos socios actuales, quedando como socio único de la sociedad el nuevo socio, también contiene dos convenciones sujetas al ITPAJD.

i. La reducción de capital quedará sujeta al hecho imponible de reducción de capital en la modalidad de operaciones societarias, siendo los dos socios que reciben las aportaciones los sujetos pasivos del Impuesto.

ii. El aumento de control por parte del socio único de la sociedad también quedará sujeto a la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas de bienes inmuebles urbanos, por lo que respecta a ese porcentaje de aumento de participación, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores.



# MEDIACIÓN INMOBILIARIA TRAS LA CRISIS

## ¿QUÉ TENDENCIAS, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS PRESENTARÁ EL MERCADO A PARTIR DEL 2010?

ELISABET CARVAJAL

A pesar de hallarnos en uno de los momentos más agudos de la crisis, voces acreditadas empiezan a hablar de luz a final del túnel. Sin embargo, cuando la recuperación económica empiece a ser una realidad – coinciden los expertos que España registrará un débil crecimiento en 2010- , la mediación inmobiliaria habrá experimentado una transformación profunda en la forma y en el fondo. ¿Cuáles son los retos con los que se encontrará el agente inmobiliario cuando pase la crisis?; ¿dónde se situarán las nuevas oportunidades?; ¿qué preferencias tendrán los consumidores?. En este reportaje proponemos un viaje a ese futuro no muy lejano.



Los medios de comunicación llevan semanas informando de cómo cajas y bancos en España se han convertido “en auténticas agencias inmobiliarias”. Las entidades financieras se han lanzado a crear divisiones de negocio para intentar dar salida a las viviendas que las constructoras no pueden vender. Según el diario on line Libertad Digital, al menos 27 entidades financieras ofrecen páginas o portales inmobiliarios propios en los que anuncian llamativas ofertas y promociones de viviendas con rebajas que puedan alcanzar el 42 % sobre el precio inicial. Por otro lado, los últimos datos del INE indicaban que el número de hipotecas constituidas sobre viviendas en febrero era de 51.827, el 36,7% menos que en el mismo mes de 2008, en tanto que el capital prestado para estas operaciones caía el 47,5%, hasta los 6.408 millones de euros. Ya se acumulan 13 meses consecutivos de caídas, aunque el descenso se moderaba en febrero.

A estas informaciones, podemos añadir la cada día mayor omnipresencia de Internet y la comunicación on line que, de forma tan veloz como implacable, genera nuevos modelos de relación entre las personas – redes sociales, foros, blogs, etc – y de gestión empresarial y negocio – mirar reportaje “Llegan a Internet los *vensumidores*” –, revolucionando, en unos casos, e hiriendo fatalmente, en otros, servicios más o menos tradicionales en los que está la mediación inmobiliaria.

Estas son algunas caras de una realidad compleja, cambiante y poliédrica del escenario actual con el que conviven los agentes inmobiliarios. Pero, ¿qué pasará con la mediación inmobiliaria cuando se inicie la recuperación económica y cuando se absorba el stock de cerca de un

**\* Cualquier empresa que aspire a sobrevivir a la competencia tiene que dejar de pensar en metas materiales**



millón de viviendas sin vender?; ¿qué demandas va a tener el nuevo consumidor, cuáles van a ser sus preferencias y valores?; ¿cuáles van a ser sus hábitos de compra y de obtención de información?; ¿qué va a pasar con el alquiler cuando los bancos y cajas vuelvan a conceder hipotecas? Y, una última pregunta: ¿las agencias inmobiliarias que hayan resistido el duro envite de la crisis estarán preparadas para ese nuevo escenario y sacar provecho de las nuevas oportunidades?.

Vale la pena hacer el esfuerzo de pensar en nuestro negocio, nuestro equipo profesional y nuestros servicios en un escenario distinto situado en un futuro a corto y medio plazo. Es necesario dedicarle un tiempo porque algunas conclusiones nos van a abrir una senda nueva y bastante segura, no sólo para seguir resistiendo la crisis sino también para la toma de decisiones que nos aporten una ventaja competitiva en ese futuro inmediato que podemos empezar a construir ahora.

**En cualquier escenario, la competencia seguirá ahí**

Sea como sea el escenario futuro que se haya visualizado, la competencia, con un nuevo disfraz y aristas cambiantes, va a seguir ahí. Los expertos en innovación y gestión del cambio aseguran que para competir con éxito, ya sea liderando el mercado, manteniéndose rentable, o tan sólo sobreviviendo, “*hay que avanzar continuamente. Algo que se consigue mejor a través de una organización emprendedora*”.

Según explica la Directora del Departamento de Iniciativa Emprendedora del IESE, M. Julia Prats, en Expansión, “*cualquier empresa que aspire a sobrevivir a la compe-*

*tencia tiene que dejar de pensar en metas materiales. Emprender es un proceso continuo. El reto, por tanto, no consiste en crear una empresa o lanzar una iniciativa, sino en conseguir, y mantener una organización emprendedora que incorpore nuevas líneas de producto o nuevos servicios; que promueve adquisiciones, que organiza su innovación de forma rentable y que mejora sus procesos internos. El azar y la fortuna no existen*”.

Para Prats “*son muchas las empresas que por un motivo u otro son incapaces de adoptar esta mentalidad*”. Sin embargo, la experta no duda en afirmar que “*una crisis real nos obliga a pensar en más allá de nuestras rutinas diarias*”.

Otro consejo de Prats para conseguir una organización emprendedora capaz de hacer frente a la competencia es “*basar la organización en dos pilares: la exploración y la explotación. Por un lado, hay gestionar las actividades rutinarias de modo eficiente, y, de otro, las actividades emergentes, de modo creativo pero sistemático*”

**Comunicación on line y agentes inmobiliarios**

Las nuevas formas de comunicación on line son y serán decisivas. Las agencias inmobiliarias van a tener que desarrollar estrategias de comunicación on line. Para ello es necesario familiarizarse con las diferentes herramientas de la denominada Web 2.0 (blogs, wikis, redes sociales, etc). La estrategia empresarial en la red no se trata de una moda a la que se suman algunas empresas y otras no, sino que constituye un lugar importante y decisivo para el futuro del negocio. Como cualquier otra empresa, produc-



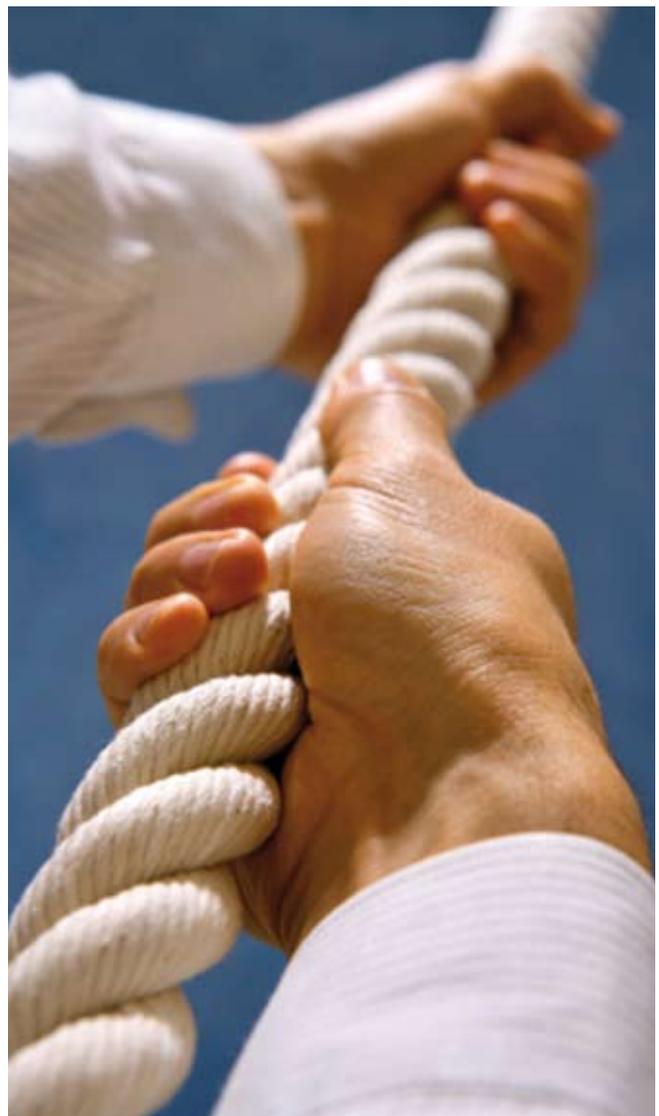
to, marca o servicio, las agencias inmobiliarias van a tener que estar donde están los potenciales clientes y éstos están también en las redes sociales.

Para ello habrá que reorganizar los equipos profesionales e invertir en formación interna. La estrategia de la agencia inmobiliaria a corto plazo deberá plantearse aspectos como el rediseño de la web, su visibilidad en la red o conocer el comportamiento de sus potenciales clientes en la propia web de la agencia.

### ¿Luz al final del túnel?

En estos momentos, uno de los más duros de la crisis, con altas tasas de paro, con un tejido empresarial asfixiado y con un cierre del primer trimestre del año como uno de los peores de la economía española de las últimas décadas, los expertos coinciden en que empieza a vislumbrarse una tenue luz a final del túnel. Aunque cueste creerlo precisamente ahora, voces acreditadas auguran que es posible que el Producto Interior Bruto del último trimestre del presente ejercicio vuelva a ser positivo e incluso hay previsiones que apuntan un 2010 con un crecimiento muy débil, inferior al 1%, pero crecimiento al fin y al cabo tras meses de recesión.

Los expertos también aseguran que la acción coordinada de todos los países, su decisión de no dejar caer a los bancos, los diferentes estímulos fiscales, la fuerte rebaja de los tipos de interés y el abaratamiento del petróleo van notándose en algunas compañías. En Alemania ya ha mejorada el clima de confianza del consumidor y en EEUU ha vuelto a crecer el número de viviendas iniciadas.



# LLEGAN A INTERNET LOS VENSUMIDORES

## CON LA CRISIS, PROLIFERAN EN LA RED NUEVOS NEGOCIOS IMPULSADOS POR PARTICULARES. ENTRE LOS MÁS FRECUENTES, EL ALQUILER DE APARCAMIENTOS.

ELISABET CARVAJAL

La crisis ha favorecido la proliferación de lo que algunos definen como **vensumidores**. Responden al perfil de un particular que persigue unos ingresos extras creando nuevos servicios y negocios en la red, aprovechando la capacidad de este canal para conectar con muchas personas. Las normas que marcan la vida presencial desaparecen en la vida virtual y de este modo los consumidores – entre ellos nuestros potenciales clientes - se convierten en vendedores. Entre los negocios más frecuentes de estos vensumidores destaca el alquiler de aparcamientos y de espacios libres o inutilizados con nuevas fórmulas, muy flexibles, cuyo éxito radica en responder a las necesidades más inmediatas y emergentes del consumidor.

Chen Xiao, una joven china, consigue capear la crisis vendiendo su tiempo a través de la red. Los internautas – más de 220 millones en China - le encargan recados como resolver trámites administrativos, cuidar a mascotas, comprar regalos, fotografiar un parto... Xiao ha hecho casi de todo, excepto los encargos inmorales, ilegales y violentos. Los ingresos que obtiene con este negocio no la harán rica pero si son una buena ayuda-

Aunque la realidad China puede parecerse remota, las distancias se difuminan cuando se habla de Internet. Si a ello se une la crisis económica mundial y los problemas para llegar a fin de mes, las fronteras del mundo real desaparecen definitivamente en el mundo virtual. En todo el planeta aparecen originales servicios como el impulsado por Xiao que ilustran una tendencia emergente que algunos ya han bautizado como *vensumidores*.

Según el diario Expansión, se trata de una moda muy extendida en Estados Unidos y Canadá, y que gana terreno en Europa y también España. Los vensumidores cuentan con un salario mensual en el que se apoyan a la hora de emprender sus nuevos negocios en la red que contemplan como una fuente de ingresos extra.

Existen muchos ejemplos de nuevos servicios o productos. Sin embargo, dos tipos de negocios destacan del elenco de nuevos servicios on-line. Uno de ellos es la capitalización de bienes; y el otro – de interés para los agentes inmobiliarios – son los alquileres, ya sea de plazas de garaje, desvanes, terrenos o espacios inutilizados en el propio hogar, con modalidades de alquiler muy flexibles de acuerdo con las necesidades más inmediatas de los consumidores.

### Experiencias de éxito

Entre las experiencias más exitosas en este sentido está la web canadiense [www.pakingspots.com](http://www.pakingspots.com) que conecta a las personas que cuentan con plazas de parking vacías con los que buscan alquileres temporales, ya sea para semanas o meses. La página presenta las posibilidades tanto en EEUU como en Canadá, el periodo por el cual se podría alquilar, así como su precio.

Otro servicio parecido es el de [www.parkatmyhouse.com](http://www.parkatmyhouse.com) que opera en el Reino Unido, Irlanda, Nueva Zelanda, y Holanda y que empieza a introducirse en España, Noruega, Suecia e Italia. Esta web no sólo permite alquilar plazas de garaje durante un período largo, sino que también



hace posible ceder este espacio para aparcar el coche cuando el cliente va a ver un partido de fútbol o para irse de compras por el centro de la ciudad.

Un ejemplo más son los alquileres de espacios para almacenar en habitaciones o en terrenos. La web de Los Ángeles [www.homstie.com](http://www.homstie.com) reúne un impresionante listado de personas que alquilan espacios libres de su casa como desvanes, buhardillas por todo Estados Unidos. Otra experiencia a tener en cuenta es la web Sueca [www.singlespotcamping.com](http://www.singlespotcamping.com). Aquí se enumeran terrenos de particulares que están dispuestos a alquilarlos para uso de camping. Los propietarios pagan 40 € al año por aparecer en esta web.

Aunque aparentemente el desarrollo de estos nuevos negocios pueda suponer una amenaza para las agencias inmobiliarias, familiarizarse con los principales proyectos que se están moviendo en la red es realmente muy útil para averiguar hacia dónde se orientan las necesidades del consumidor. Esto nos ayudará a buscar nuevas oportunidades y nos permitirá adaptar los servicios de acuerdo con esas tendencias emergentes, tanto a través de la página web como en el trato personal con el cliente.

Por otro lado, es decisivo para el futuro de las agencias inmobiliarias saber aprovechar las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías y la web 2.0 que permiten conectar con las necesidades de muchas personas y poder crear servicios acordes con éstas.



## SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL: EJERCICIO 2009 – 2010

El próximo mes de Junio caduca la póliza de RC suscrita con DUAL IBÉRICA, concretamente el 30 de Junio de 2009, por ello en breve recibireis una circular informativa con los procedimientos a seguir para su renovación.

Si una semana antes del vencimiento no habéis recibido notificación alguna para proceder a su renovación, es importante que os pongáis en contacto con la sede de la Asociación para informaros o si lo preferís, o conectéis a la web donde encontraréis las instrucciones correspondientes.

Hasta el cierre de esta edición las negociaciones con DUAL IBÉRICA iban por el buen camino para que el ejercicio 2009 – 2010 también sea contratado con ellos y por lo tanto la renovación sea mucho más ágil y fácil.

**Os mantendremos informados.**



## SEGURO DE R.C PROFESIONAL GRATUÍTO PARA TODOS AQUELLOS SOCIOS QUE TRAI- GAN NUEVOS COMPAÑEROS A NUESTRO COLECTIVO.

Os recordamos, tal y como hicimos en la anterior revista, que todavía sigue vigente esta campaña hasta mediados de Junio 2009.

Tras constatar que los mejores captadores de nuevos afiliados sois los que ya formáis parte de la Asociación, la Junta Directiva aprobó, a finales de Octubre de 2008, premiar dicha labor y, a la vez, fomentar la incorporación de nuevos socios a nuestro colectivo.

Por ello, desde el 1 de Noviembre de 2008 hasta mediados de Junio de 2009, todos aquellos afiliados que traigáis a un nuevo afiliado a la Asociación (en la categoría de Ejerciente, No Ejerciente o Tutelado) obtendréis gratis la póliza de RC de la Asociación correspondiente al período 2009 – 2010 \*.

\* equivalente al importe estándar de la póliza de persona física o jurídica no superior a 150 € o 190 € respectivamente.

**Animaos, ahorrad costos y traed buenos y nuevos compañeros a nuestro colectivo.**



# ECONOMÍA

## TIPOS DE REFERENCIA OFICIAL, MARZO 2009

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	3,581
De cajas de ahorro	3,997
Del conjunto de entidades de crédito	3,821
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,125
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	3,202
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	1,909
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	1,908

\*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 2008 - MARZO 2009

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Según las estadísticas oficiales publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (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 2007 a Octubre 2008 (Base 2006)	3,6
Noviembre 2007 a Noviembre 2008 (Base 2006)	2,4
Diciembre 2007 a Diciembre 2008 (Base 2006)	1,4
Enero 2007 a Enero 2009 (Base 2006)	0,8
Febrero 2008 a Febrero 2009 (Base 2006)	0,7
Marzo 2008 a Marzo 2009 (Base 2006)	- 0,1

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

# 2,2%

# MEJORAS EN MLS



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

Desde hace tiempo, en la Extranet del portal de la Asociación, esta disponible una aplicación MSL para ayudar a trabajar en equipo.

Este tipo de bolsas de inmuebles tradicionalmente ha tenido mala fama, ya que la mayoría de las inmobiliarias piensan que sólo van a encontrar inmuebles difíciles de vender, por lo que ni se molestan en mirar los inmuebles publicados, ni mucho menos en introducir inmuebles.

Sin embargo, hay varios grupos de inmobiliarias que se reúnen con frecuencia para intercambiar sus listados de inmuebles y ver si pueden realizar algún negocio en común. Estos grupos suelen estar formados por personas que se conocen desde hace tiempo y confían unos en otros.

Con ánimo de mejorar el sistema de trabajo de estos grupos, se ha pensado en modificar la aplicación MLS que está disponible en la Extranet actualmente. La idea es añadir grupos de trabajo, de tal manera que un usuario pueda buscar todos los inmuebles de su grupo, o bien todos los que hay en la MLS.

Los interesados en crear un grupo de trabajo pueden ponerse en contacto con el departamento informático en el teléfono 902 15 72 89, o bien en el correo electrónico [informatica@inmoexpertos.com](mailto:informatica@inmoexpertos.com)

El expertos que se ponga en contacto con el departamento informático para crear un grupo de trabajo, deberá indicar los expertos que van a formar dicho grupo.



# Master Inmobiliario (A Distancia)

Incluye las últimas actualizaciones normativas en materia de arrendamientos y todo lo que debe conocer un profesional respecto a la Administración de Comunidades



## Objetivo

Este programa persigue, por un lado dotar al alumno de un conocimiento global de toda la materia inmobiliaria y, por otro lado permitir al alumno complementar y adquirir las capacidades necesarias para desenvolverse con éxito y suficientes garantías en el sector inmobiliario, desde la adquisición del solar hasta la venta del piso.

En el programa, se abordan tanto los temas económicos y empresariales, como los jurídicos y técnicos. El material didáctico del Master ha sido elaborado por directivos de empresas inmobiliarias, profesores universitarios especializados en esta materia, así como por profesionales que, por su estrecha vinculación con este sector, puedan aportar su experiencia práctica.

Con la colaboración de:



ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
de EXPERTOS  
INMOBILIARIOS

Condiciones  
especiales para  
afiliados

Ronda de San Pedro 19-21, 1º 5º  
CP 08010 Barcelona  
[www.expertosinmobiliarios.com](http://www.expertosinmobiliarios.com)  
[info@inmoexpertos.com](mailto:info@inmoexpertos.com)

## Programa

- **Especialidad en Propiedad Horizontal y Arrendamientos.**
- **Derecho Inmobiliario y Urbanístico. Urbanismo.**
- **El Derecho de Propiedad y el Registro de la Propiedad.**
- **Contratos Inmobiliarios y Protección del consumidor.**
- **La Hipoteca Inmobiliaria.**
- **Fiscalidad Inmobiliaria.**
- **Valoraciones Inmobiliarias.**
- **Organización y Gestión de la Empresa Inmobiliaria.**

Para obtener más información del Programa:  
[www.isdemasters.com](http://www.isdemasters.com)