



## VUELVE EL ALQUILER COMO PASO PREVIO A LA COMPRA DE VIVIENDA

Pag. 8,9 y 10

## PRIMER AÑO DEL DESAHUCIO EXPRES

Pag. 11 Y 12



### JURÍDICO

PAG. 6  
El banco está condicionado por su propia tasación a efectos de valoración del inmueble que se adjudica en subasta por impago de las cuotas del préstamo



### FISCAL

PAG. 7  
Deducción vivienda habitual herencia del causante



### EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 13 y 14  
Inmuebles compartidos y programa de gestión



### INFORMÁTICA

PAG. 15  
Google Chrome OS



## LA UNIÓN HACE LA FUERZA

Comentarios que ya hemos comenzado con los cursos programados para este año, entre otros, dirigidos no solamente a nosotros sino también a los empleados, ya que últimamente nos cuesta bastante localizar buenos vendedores. Dichos seminarios se organizarán, si se cubren las plazas, en diferentes ciudades españolas ya que lógicamente, donde no contemos con un aforo mínimo no se realizarán.

Esperamos un año muy difícil para todos, ya que afrontamos una situación económica y social generalizada que no es fácil; pero ante la adversidad debemos iniciar el trabajo con ánimo y ganas de superarnos, buscar oportunidades, ocasiones y sobre todo movernos y no quedarnos quietos. No podemos plantarnos a ver que pasa, tenemos que salir, buscar, aportar ideas y para eso es muy importante el contacto con los compañeros a nivel de Asociación y que nos digáis que necesitáis para poder mejorar los sistemas de trabajo.

Una herramienta muy útil para la gestión inmobiliaria y que por experiencia está funcionando en otros países es el sistema "MLS inmuebles compartidos", recurso de acceso gratuito para todos nuestros miembros y del que podéis recibir información a través del teléfono de la Asociación o de Daniel García, informático de la misma. Desde el mes pasado, hemos iniciado con resultado positivo, una ronda de visitas por varias ciudades como: Madrid, Almería, Barcelona y País Vasco, lugares donde este gestor comenzará a utilizarse. Desde la Asociación queremos potenciarlo al máximo, porque es una manera de colaborar entre los Expertos para poder cubrir y vender en todo el territorio español desde cualquier provincia, colaborando con compañeros de plena confianza. Nuestro informático está presentando los programas y en cualquier capital que queráis utilizarlo pasarnos, por favor, una solicitud para explicaros gustosamente su funcionamiento y así poder ir asentando este tipo de servicio.

A su vez, aprovecho para comunicaros que acabamos de firmar un contrato con Iberdrola y en 2 ó 3 semanas estará operativo. Personalmente hace tiempo que lo uso y os puedo adelantar que es muy interesante, no sólo para nosotros, sino para nuestros clientes, ya que gracias a él a todas las altas que he firmado durante este año no se les aplicaron las subidas aprobadas en electricidad ni gas, algo que en el cómputo del año supone un ahorro notable. Además este servicio, cuenta con una aplicación informática descargable para comprobar el ahorro que podemos conseguir en nuestros contratos, cantidades importantes sobre todo en las comunidades de vecinos. En breve organizaremos reuniones con representantes de Iberdrola en las que se os explicará y enseñará el funcionamiento de la citada aplicación.

**Óscar Martínez Solozábal** - Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año VIII, número 78. Febrero - Marzo 2011.

**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.  
**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, 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

BIENVENIDOS

BREVES DE LA ASOCIACIÓN

##### PÁGINA 15

GOOGLE CHROME OS

#### EXPERTOS INFORMADOS

##### PÁGINA 4 - 5

MIGUEL SÁIZAR EGUÍA,  
DELEGADO TERRITORIAL DE  
LA APEI EN GUIPÚZCOA

##### PÁGINA 8-10

VUELVE EL ALQUILER COMO  
PASO PREVIO A LA COMPRA  
DE VIVIENDA

##### PÁGINA 11-12

PRIMER AÑO DEL DESAHUCIO  
EXPRÉS

##### PÁGINA 13-14

INMUEBLES COMPARTIDOS Y  
PROGRAMA DE GESTIÓN

#### EXPERTOS EN LO JUDÍDICO

##### PÁGINA 6

EL BANCO ESTÁ CONDICIONA-  
DO POR SU PROPIA TASACIÓN  
A EFECTOS DE VALORACIÓN  
DEL INMUEBLE QUE SE  
ADJUDICA EN SUBASTA POR  
IMPAGO DE LAS CUOTAS DEL  
PRÉSTAMO

#### EXPERTOS EN LO FISCAL

##### PÁGINA 7

DEDUCCIÓN VIVIENDA  
HABITUAL HERENCIA DEL  
CAUSANTE

## 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.

-----  
FRANCESC SÀNCHEZ I VIÑAS

Número afiliado: 2480

Población: Vic

Provincia: Barcelona

-----  
ANTONIO GARCÍA TABARES

Número afiliada: 2481

Población: Palamós

Provincia: Gerona

-----  
RAFAEL MEMBRIVE MARTÍNEZ

Número afiliado: 2482

Población: Castelldefels

Provincia: Barcelona

-----  
FERRÁN CHULIA GARCÍA

Número afiliado: 2483

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

-----  
FRANÇOIS CHRISTOPHE

CARRIERE

Número afiliada: 2484

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

-----  
OLGA ALONSO MARTÍNEZ

Número afiliada: 2485

Población: Barcelona

Provincia: Barcelona

-----  
SANDRA PUIG PASCUAL

Número afiliado: 2486

Población: Sabadell

Provincia: Barcelona

-----  
FERNANDO MILLAS RICO

Número afiliado: 2487

Población: St Feliu de Guixols

Provincia: Gerona

## INMUEBLES COMPARTIDOS

En la anterior revista os indicábamos que unos de los grandes proyectos de la Asociación para este año era la puesta en marcha de “Inmuebles Compartidos”.

Y desde estas líneas queremos hacer una particular mención a la gran respuesta que está teniendo por la mayoría de los Expertos Inmobiliarios, llegando a ser ya una realidad y comenzando a llevarse a cabo en algunas zonas como p. ej. Madrid, Barcelona (Mataró), Mallorca ...



Por ello desde aquí queremos hacer una mención a todos aquellos que pudieseis estar interesados en formar parte de este Proyecto os pusieseis en contacto con las oficinas de la Asociación, o bien con vuestro delegado de zona, para de este modo poder llevar a cabo una conferencia informativa a cargo del asesor jurídico de la Asociación, Jesús Manuel Pernas.

## FORMACIÓN Y RECICLAJE 2011

Tras el éxito alcanzado en la charla de Captación y Comercialización en Exclusiva del Sr. Rodríguez Tovar en la pasaba Asamblea, estamos trabajando para impartir el curso de CAPTACIÓN EN EXCLUSIVA.

A su vez también estamos llevando a cabo las gestiones pertinentes para impartir el tercer módulo de la NAR (Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios de EEUU): NEGOCIACIÓN Y CAPTACIÓN.

Como bien sabéis el año pasado se realizó el segundo módulo: MARKETING, así que todos aquellos que lo hubieseis realizado sólo os quedaría el primer y cuarto módulo para poder recibir el prestigioso título de la NAR.

Con estos cursos volveríamos al modo presencial.

## CONVENIO IBERDROLA

Estamos perfilando los últimos flecos para firmar el convenio con IBERDROLA, con el cual, como ya os informamos, podréis trabajar como intermediarios y dar altas de luz y agua desde vuestras oficinas.

Os animamos a todos aquellos que todavía no nos habéis hecho llegar vuestros datos para que lo hagáis y de este modo poder enviárselos al delegado de zona de Iberdrola cuando nos lo requieran.

Para más información poneros en contacto con la oficina de la Asociación.



## MIGUEL SÁIZAR EGUÍA, DELEGADO TERRITORIAL DE LA APEI EN GUIPÚZCOA

**“PERTENECER A LA ASOCIACIÓN TE DA GARANTÍAS  
FRENTE AL CLIENTE Y VENTAJA COMPETITIVA”**

Elisabet Carvajal

Miguel Sáizar Eguía lleva en la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliario cerca de 20 años. Ingresaba en la APEI el mes de octubre de 1992 y poco tiempo después era nombrado delegado territorial de la provincia de Guipúzcoa, responsabilidad en la que sigue al frente. Este agente inmobiliario, de ideas claras y larga experiencia, asegura que “para ejercer la mediación inmobiliaria hoy en día es imprescindible estar en un colectivo profesional como es el caso de nuestra asociación. “Pertener a un colectivo importante en España te da garantías frente al cliente”, asegura.

**Usted es el asociado número 545. Lleva un largo camino en la Asociación.**

“Sí, desde el 92. En aquellos momentos había problemas con el colectivo de Apis y la APEI era la Asociación que mejor funcionaba. Había juicios muy sangrientos y la Asociación te daba una defensa jurídica. Y, ahora que estamos en crisis, el agente inmobiliario que no está organizado también lo tiene muy difícil. Pertener a un colectivo profesional importante en España te da garantías frente al cliente”.

**También lleva una larga trayectoria como delegado territorial en Guipúzcoa.**

“Aunque he de reconocer que es una zona tranquila, ser delegado es una responsabilidad que tengo con los asociados. Somos un grupo de 20 Expertos. A lo largo del tiempo han ido variando, con bajas y nuevos asociados, pero el volumen se mantiene estable”.

**¿Cuál es su especialización dentro de la mediación inmobiliaria?**

“Llevo en esta profesión con agencia inmobiliaria propia desde el año 1992. No toco el alquiler. Únicamente me dedico a las operaciones de compraventa de cualquier tipo. Tengo una inmobiliaria y me dedico a mis clientes. La mayoría de las inmobiliarias en Guipúzcoa son pequeñas, de dos personas. Es también mi caso, por ello no tengo capacidad para acoger un gran volumen de producto”.

**Tras 20 años de experiencia en este sector, ¿qué aconsejaría a los asociados más jóvenes, o incluso, a alguien que quiera empezar su trayectoria profesional como agente inmobiliario?**

“Estas dos premisas: tener conocimiento de lo qué es una inmobiliaria y estar en una asociación o colectivo profesional”.

**¿Cómo valora actualmente el trabajo de la Asociación?**

“Estar en la APEI implica unas exigencias profesionales como tener una oficina abierta al público, experiencia, etc. Es decir, uno tiene que aportar una solvencia profesional para que la Asociación te acoja y te aporte la garantía que supone formar parte de un colectivo profesional, como ocurre en cualquier otra profesión liberal, como los abogados o aparejadores.... De este modo, estás amparado como profesional, puedes apoyarte en la Asociación y das confianza al cliente. Estos aspectos, en estos momentos, con lo difícil que está el mercado, son muy importantes para el agente inmobiliario. Te da una ventaja competitiva y una imagen profesional conveniente ante el cliente, tanto comprador como vendedor. Lo que más valoro es la cobertura legal y los cursos... todo lo que te ofrece para la mejor ejecución de tu trabajo. Yo personalmente, además, valoro mucho la relación entre los asociados y la posibilidad de compartir experiencias”.

**¿Cómo está el sector inmobiliario en Guipúzcoa?**

“Por un lado, San Sebastián, como capital, es una de las más caras de España. Por otro, si hablamos de la provincia, hay zonas donde los precios de las viviendas ya han bajado. Pero, en general los precios han de bajar más y se han de estabilizar las diferencias que aún existen entre unas zonas y otras. Tenemos margen hasta el 2015 para que se vaya consolidando esta estabilización”.

**En este proceso de estabilización, ¿nos referimos siempre a descenso de precios?**

“Efectivamente, los precios no van a subir. Venderemos al precio que el comprador nos marque. Nunca volveremos

**\* En general los precios han de bajar más y se han de estabilizar las diferencias que aún existen entre unas zonas y otras.**

a los valores que teníamos en el 2004. Hemos pasado de un boom inmobiliario con una subida de precios excesiva, donde el precio lo marcaba el vendedor, a un momento en que la gente está a la espera de que se estabilice el mercado, y ,como decía antes, yo creo que este proceso durará hasta el 2015”.

**¿Y el alquiler?**

“Hay demanda de alquiler. El precio medio del alquiler está alto para quien necesita alquilar... Hay quien se aprovecha de esta demanda”.



**SALIMOS DEL DESPACHO**

Miguel Sáizar, de 66 años, es de San Sebastián “de toda la vida”. ¿Quién mejor para hacernos unas recomendaciones sobre esta bella ciudad del Cantábrico?

Para este Experto, la gastronomía es uno de los grandes valores donostiarras. “San Sebastián es un lugar para visitar, tiene muchos rincones que no hay que dejar de ver y disfrutar como su bahía y la playa de La Concha. Pero, sobre todo, es un lugar donde comer bien”. Nos recuerda que en la ciudad hay más de 200 bares: “cada uno con su distinción por pinchos”. Además es una ciudad cómoda y plana. “Es ideal para vivir. Yo no la cambiaría”, explica Sáizar. “Puedes ir a todas partes a pie o en autobús”.

El delegado de la APEI en Guipúzcoa es, sin duda, un apasionado de su tierra. “No es sólo Donosti, sino que es toda la provincia la que vale pena visitar. No puedes comparar Ondarribia con Zarauz... Cada pueblo tiene algo que lo hace interesante. Sobre todo, destacan las tradiciones y fiestas. Yo recomiendo descubrir las ferias del ganado y de la artesanía de cada localidad”.



# EL BANCO ESTÁ CONDICIONADO POR SU PROPIA TASACIÓN A EFECTOS DE VALORACIÓN DEL INMUEBLE QUE SE ADJUDICA EN SUBASTA POR IMPAGO DE LAS CUOTAS DEL PRÉSTAMO

## AUTO DE 17 DE DICIEMBRE DE 2010 DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE NAVARRA

Jesús Manuel Pernas. Asesor jurídico de nuestra Asociación

Una Entidad Bancaria prestamista, en este caso con garantía hipotecaria, promueve la ejecución en subasta de un inmueble ante el incumplimiento, por parte de la prestamista, del pago de las cuotas pactadas. La deuda ascendía a un total aproximado de 70.000€. El Banco saca a subasta el inmueble, subasta que queda desierta, por lo que el Banco se adjudica la vivienda por un total de 42.895€. Tras ello el Banco reclama se siga ejecución contra el resto de bienes del prestatario por el resto de la cantidad adeudada, 28.000€.

La tasación que se realizó del bien por dicha Entidad Bancaria para la concesión del préstamo hipotecario era superior al importe reclamado por la misma (en concreto quedó fijado su valor en subasta en la suma de 75.000€).

La juzgadora de primera instancia considera que no debe estimarse la petición del Banco puesto que, según la valoración que se desprende de la tasación realizada por la propia ejecutante, se considera que el Banco está obteniendo un bien valorado en más de lo reclamado, por lo que únicamente podrá seguir la ejecución en cuanto a la reclamación de costas e intereses, por entenderse suficientemente cubierta la reclamación realizada por el capital pendiente con el bien adjudicado a la misma. El Juzgado desestima las alegaciones de la ejecutante en el sentido de que la valoración de la finca al momento de la ejecución era inferior al valor señalado en subasta.

La Audiencia Provincial resuelve el recurso de apelación presentado por la Entidad Bancaria confirmando la Sentencia de instancia, haciendo suyos los argumentos del Juzgado en cuestión, señalando que el hecho de que el

valor del inmueble sea inferior en el momento actual al que se señaló en la tasación al momento de conceder el crédito se debe a la crisis económica que vivimos, “crisis generada por la mala gestión del sistema financiero del que resultan protagonistas las entidades bancarias”.

La Audiencia, como hemos dicho, confirma, la resolución del Juzgado de Instancia y condena en costas al Banco.



# DEDUCCIÓN VIVIENDA HABITUAL HERENCIA DEL CAUSANTE

## SENTENCIA TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DE MADRID 30/12/2.009

Bufete Farnós-Franch ([www.bufete-ff.com](http://www.bufete-ff.com))

Resuelve el Tribunal Superior de Justicia de Madrid recurso contencioso-administrativo interpuesto contra resolución del Tribunal Económico-Administrativo Regional de Madrid que desestima la reclamación económico-administrativa interpuesta contra Liquidación del Impuesto sobre Sucesiones.

La cuestión estriba en la correcta aplicación de la reducción por adquisición de la vivienda habitual del causante. Entiende el recurrente que la reducción del 95% en la base imponible se debe aplicar sobre la totalidad de la vivienda habitual pues se le había adjudicado al causante una vez disuelta la sociedad de gananciales. Asimismo, argumenta que la reducción de la vivienda habitual a aplicar por cada uno de los herederos será proporcional a su participación en la masa hereditaria, con independencia de la adjudicación concreta que se realice del bien.

El artículo 20 de la Ley 29/1.987 del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones dispone que pueden aplicarse a la base imponible una serie de reducciones, entre ellas, el 95% en la adquisición "mortis causa" de la vivienda habitual de la persona fallecida. En este sentido, el Tribunal Económico-Administrativo Regional de Madrid no discute que la citada reducción se deba aplicar sobre el valor total de la vivienda habitual y no sobre el 50% de la misma, ya que una vez disuelta la sociedad de gananciales, se adjudicó al causante la totalidad de la vivienda habitual del matrimonio.

Ahora bien, sí discrepa en cuanto a la práctica de la reducción por cada uno de los herederos pues entiende que aquella sólo puede hacerse en relación con la parte de la vivienda que cada heredero tenga en su base imponible.

El Tribunal Superior de Justicia de Madrid discrepa también del razonamiento utilizado por el contribuyente y entiende que la reducción objeto de controversia debe recaer sobre el valor de la vivienda habitual **en la parte que corresponda a cada heredero beneficiado por tal reducción**, por lo que desestima el recurso contencioso-administrativo interpuesto y confirma la resolución administrativa impugnada



# VUELVE EL ALQUILER COMO PASO PREVIO A LA COMPRA DE VIVIENDA

## LA PREVISIÓN DE BAJADAS EN EL PRECIO DE LOS PISOS, LAS AYUDAS DEL GOBIERNO, EL PARO Y LOS CAMBIOS EN LA DESGRAVACIÓN POR COMPRA IMPACTAN EN EL ALQUILER

Elisabet Carvajal

¿Será el 2011 el año del auge del alquiler? No lo podemos afirmar con rotundidad, pero lo cierto es que varios factores influyen de manera decisiva en el mercado del arrendamiento urbano para vivienda habitual. Así pues, la expectativa general de que los precios de pisos y casas aún no han tocado fondo, el paro y la incertidumbre ante la situación económica, los planes de ayudas del Gobierno al alquiler y la rehabilitación, la reducción de la desgravación por compra de vivienda y el incremento del IVA impactan de lleno en el sector del alquiler donde crece la oferta y también la demanda. Especialistas de diferentes ámbitos del sector inmobiliario coinciden en que el parque de alquiler se mueve y entre nuestros expertos se extiende la opinión de que el alquiler está en alza, con incremento de la oferta y con un abanico de precios y calidades amplio. Con este escenario, se ha vuelto a la dinámica habitual de acceso a la vivienda de antes de la burbuja: primero alquilar y después comprar.

Varias son las voces que coinciden en afirmar que el alquiler vivirá momentos de auge a lo largo del 2011. La caída de la compraventa provoca que muchos pisos y casas se pongan en alquiler y la demanda para arrendar crece ante la situación económica incierta y la expectativa de que los precios de los pisos aún han de bajar más, entre otros motivos que inciden de lleno en el mercado del alquiler.

Según un reciente informe del Servicio de Estudios del BBVA, 2011 será el año en que los precios de las propiedades tocarán fondo. Esto influirá paralelamente en el precio de los alquileres. Pese a este descenso en el precio de casas y pisos, muchas familias optarán por alquilar, ante las dudas que plantea la actual situación económica y el fin de la crisis. Según el mismo estudio, el aumento del paro y el temor a la pérdida de puesto de trabajo hace que las operaciones de compraventa se contraigan, tendencia que, según este informe, dominará a lo largo del 2011 y prevé el inicio de la recuperación para el 2012. El informe del BBVA indica que los precios del alquiler también continuarán a la baja a lo largo de 2011.



**\* El objetivo de incrementar el parque de alquiler en España ha sido una de las prioridades de la política de vivienda de los últimos años del Gobierno español.**

También la Sociedad de Tasación coincide en que el alquiler será una vía de escape durante este ejercicio y mantiene que de las 724.000 viviendas en stock sin vender que se estima que ahora mismo hay en España, muchas podrían tener una “oportunidad de mercado” en el alquiler.

Para esta entidad, la alternativa a la bajada de precios es tomar medidas para incrementar el peso del mercado de arrendamientos desde el 13% del parque actual hasta el 50%, en línea con otros países de Europa.

El objetivo de incrementar el parque de alquiler en España ha sido una de las prioridades de la política de vivienda de los últimos años del Gobierno español. Así pues, las iniciativas impulsadas desde el ya desaparecido Ministerio Vivienda a cargo de Beatriz Corredor, que desde el pasado mes de octubre está integrado al Ministerio de Fomento, han pretendido favorecer el arrendamiento urbano a través del Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012, las ayudas del cual se articulan a través de las comunidades autónomas.

En este sentido, recordamos que el Consejo de Ministros aprobaba en diciembre de 2008, el Real Decreto que regula el todavía vigente Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012 (PEVR).

El proyecto nacía con la doble voluntad de facilitar el acceso a una vivienda de los ciudadanos con más dificultades, pero también de rentas medias, al tiempo que busca aprovechar la producción sobrante de vivienda libre para ampliar el parque público al servicio de la población. La línea estratégica es la apuesta por el alquiler y la rehabilitación.

#### **Prioridades: rehabilitación y alquiler**

La subida del IVA y la eliminación de la deducción por compra, en parte encaminadas a equiparar fiscalmente el alquiler y la compra, consiguieron anticipar las compras en los últimos meses de 2010. Estas medidas han hecho correr ríos de tinta y han sido muy cuestionadas por diferentes segmentos del sector inmobiliario, desde mediadores a promotores.

Sin embargo, para este último colectivo profesional la “puntilla” ha llegado con el último decreto que reformula el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012 y que persigue recortar el presupuesto de las políticas de vivienda para atajar el déficit sin perder de vista los principales objetivos del Gobierno: la rehabilitación y el alquiler.



**\* En total, 432.039 jóvenes han solicitado la RBE desde su creación hace dos años.**

Entre estas medidas están la supresión de la Ayuda Estatal Directa a la Entrada o la reducción de las subvenciones para la promoción de viviendas protegidas en alquiler. Por el momento, los datos de los visados caminan en la dirección deseada por el Gobierno. Frente a la caída de los visados para obra nueva, la estadística que elabora el Ministerio de Fomento muestra un ligero repunte de las reformas y restauraciones.

#### **Renta Básica de Emancipación**

Otra de las medidas impulsadas por el Gobierno a favor del alquiler es la Renta Básica de Emancipación (RBE), impulsada por el Ejecutivo central para facilitar el acceso de los jóvenes a la vivienda. Esta medida tiene en toda España 266.951 beneficiarios. Aunque la concesión de la ayuda es de carácter estatal, son las comunidades autónomas las encargadas de tramitarla.

Según datos ofrecidos por el Ministerio de Fomento durante el mes de enero de 2011, del total nacional de beneficiarios de la subvención, los jóvenes madrileños son los que más parte de sus ingresos dedican al alquiler de la vivienda (30,2%), por delante de Baleares (29,3%) y País Vasco (28,7%).

Por lo que respecta al perfil de los beneficiarios en toda España, el 56,5% fueron mujeres, en tanto que los mayores porcentajes por edad (19,3%) corresponden a las personas de 28 años.

En total, 432.039 jóvenes han solicitado la RBE desde su creación hace dos años. Las comunidades han concedido y enviado al Ministerio 319.540 resoluciones y denegado o anulado la ayuda en 84.413 casos.



**[www.expertosinmobiliarios.es](http://www.expertosinmobiliarios.es)**  
**Todo lo que necesitas con un solo click**

# PRIMER AÑO DEL DESAHUCIO EXPRÉS

## LUCES Y SOMBRAS DE LA LEY EN VIGOR PARA MEJORAR LA SEGURIDAD JURÍDICA DE LOS PROPIETARIOS ANTE LOS INQUILINOS MOROSOS, EN SU PRIMER ANIVERSARIO.

Elisabet Carvajal

A finales de diciembre de 2009, entraba en vigor la **Ley de medidas de fomento y agilización procesal del alquiler y eficiencia energética de los edificios**, con medidas orientadas a mejorar la seguridad jurídica de los propietarios de viviendas en alquiler ante los inquilinos morosos. Uno de los aspectos más conocidos y, sin duda, mediáticos de la Ley es lo que popularmente se ha venido denominando como Desahucio Exprés.

Sin embargo, tras algo más de un año de la aplicación de la nueva norma, el Desahucio Exprés no ha conseguido los juicios rápidos que perseguía, aunque sí han mejorado otros aspectos, sobre todo el relacionado con la notificación al arrendatario. La teoría expuesta en esta famosa Ley 19/2009, de 23 de noviembre necesita, según los expertos, una inyección de dinero que dote a los juzgados de más recursos para cumplir los plazos expuestos en la norma.

Según datos ofrecidos en el blog de información inmobiliaria "Enalquiler", en estos momentos, en Madrid capital, desde que se presenta la demanda de desahucio hasta que se hace efectivo el lanzamiento, es decir, se fija la fecha del desalojo, transcurre una media de entre seis y ocho meses. En el resto de juzgados de la Comunidad de Madrid, el tiempo de espera se reduce un poco y queda entre cinco y seis meses. Por otro lado, según la misma fuente, con la crisis ha aumentado un 26% el número de desahucios.

### Notificación al arrendatario

Pero, no todo ha sido negativo en estos primeros meses de la novedosa Ley y, según aseguran letrados expertos en arrendamientos urbanos, hay aspectos que han mejorado considerablemente. Sobre todo se refieren a los

cambios en la forma de notificación de la demanda recogidos en la Ley y que impiden que el inquilino moroso pueda evadirse de su responsabilidad, buscando formas para evitar la recogida de la notificación. Así pues, con la nueva Ley, en caso de no poder contactar con el inquilino, se expone la cédula de citación en el tablón de anuncios de la oficina judicial. De esto modo se ahorran meses en la tramitación de la demanda.



**\* La promesa de reducir los plazos para echar rápidamente a los inquilinos morosos ha perdido la partida frente al atasco judicial, no es viable por falta de medios.**

Según explica el abogado Eduardo LLarena, en entrevista en “Enalquiler”, “antes de la nueva legislación los inquilinos que ya habían pasado por esta experiencia rehuían coger las notificaciones y eso demoraba el pleito, incluso a veces suspendía el juicio y similares. Ahora, con la posibilidad de hacer la notificación en el tablón de anuncios cuando el primer intento en el domicilio del demandado no resulta positivo, se evitan esas suspensiones y demoras. Es decir, que los casos más problemáticos, aquellos que más daño causaban al cliente al que se le podía desesperar con una o más suspensiones de juicio por falta de notificación y con los meses que suponía de retraso en la recuperación de la posesión, ahora se han resuelto muy satisfactoriamente. Este es el aspecto más notable de la nueva ley”.

### Saturación en los juzgados

Para la abogada madrileña, Vera Grande Alonso, y según declaraciones a “Enalquiler”: “la saturación de los juzgados impide llevar a cabo el cumplimiento de la Ley y la fecha de lanzamiento que el Servicio Común está dando, a contar desde la fecha de la vista oral, oscila entre tres y seis meses. La promesa de reducir los plazos para echar rápidamente a los inquilinos morosos ha perdido la partida frente al atasco judicial, no es viable por falta de medios. Los desalojos siguen tardando entre seis y ocho meses de media en hacerse efectivos desde que se presenta la demanda”.

La abogada añade que “el Gobierno no ha dotado de nuevos medios y personal a los juzgados para llevarla a cabo. Seguimos contando con los mismos medios y cada vez más asuntos que resolver. Esta ley se ha elaborado para agilizar el proceso de desahucio, pero la ley no puede funcionar de forma efectiva, a pesar de estar bien hecha, a menos que se dote al Servicio Común de personal para la ejecución de los desalojos. La falta de personal hace imposible agilizar los desahucios, por mucho que éstos obtengan una rápida sentencia del juzgado”.

### Los puntos clave

Recordamos cuáles son los puntos clave de la Ley de medidas de fomento y agilización procesal del alquiler y eficiencia energética de los edificios.

**Reducción de dos meses a uno** del plazo que debe transcurrir entre el momento en que el arrendador exige por requerimiento el pago de las deudas atrasadas y el momento en que puede presentar una demanda. Un acto que el inquilino puede evitar si paga todas las mensualidades atrasadas en este periodo.

**Rápida ejecución del desalojo.** La sentencia condenatoria es suficiente para ejecutar el desahucio en el día y hora señalados. Se contempla que las partes puedan llegar a un pacto durante el proceso, de modo que el propietario puede asumir el compromiso de condonar al inquilino total o parcialmente la deuda, a cambio del desalojo voluntario del inmueble en el plazo que establezca el arrendador, que no podrá ser inferior a 15 días. No obstante, no se establece ningún plazo máximo para el desalojo voluntario, que puede prolongarse incluso a un año.

**Juicio verbal.** Todas las acciones, tanto de desahucio como de reclamación de rentas, pueden tramitarse a través de un juicio verbal. Este procedimiento, rápido y sencillo, permite al Tribunal dictar sentencia en cinco días en los casos de desahucio de la finca urbana.

**El propietario puede rescindir el contrato si necesita ocupar la vivienda para uso propio,** pero también para el de sus padres, hijos o cónyuge en los casos de sentencia firme de divorcio o nulidad matrimonial, siempre que así figure en el contrato. Si antes de tres meses no se produce esta ocupación, el arrendador estará obligado a reponer al arrendatario el uso de la vivienda, e indemnizarle por los gastos del desalojo. Al tiempo, en garantía de la seguridad jurídica, se prevé que tal circunstancia deberá hacerse constar expresamente en el contrato de arrendamiento inicial.

# INMUEBLES COMPARTIDOS Y PROGRAMA DE GESTIÓN

La Asociación ha iniciado un ambicioso proyecto facilitando gratuitamente a todos los Expertos un programa de gestión inmobiliaria, el cual servirá como plataforma común para llevar a cabo nuevas ideas, como puede ser la bolsa de inmuebles o comúnmente denominada MLS.

En este artículo se presenta la aplicación informática, si alguien quisiera más información sobre la forma de constituir una MLS, grupo de trabajo o bolsa de inmuebles compartidos, puede ponerse en contacto con las oficinas de la Asociación.

El programa es totalmente gratuito, no tiene ningún coste inicial ni de mantenimiento. la aplicación está desarrollado en un entorno web, por lo que puede ser utilizado desde cualquier tipo de ordenador o navegador.

En el caso de querer utilizar el programa para una sola inmobiliaria, basta con solicitarlo en el departamento informático de la Asociación. Si se desea formar una bolsa de inmuebles compartidos, deben ponerse en contacto en primer lugar con el departamento jurídico.

## ESTRUCTURA DEL PROGRAMA:

INMOGES es un programa de gestión de inmobiliaria con una estructura común a la mayoría de las aplicaciones existentes, pero se ha trabajado especialmente en facilitar su manejo, y por lo tanto su aprendizaje. La estructura básica de la aplicación se puede representar con el siguiente esquema:



### Grupos

En los programas que son utilizados por MLS, cada grupo representa a uno de los “socios”

### Oficinas

Cada una de las oficinas inmobiliarias que utilizan el programa.

### Usuarios

Cada una de las personas que utilizan el programa.

### Clientes

El módulo de clientes permite gestionar tanto a los compradores como a los vendedores.

### Inmuebles

Desde este módulo se podrán gestionar todos los inmuebles, tanto los de segunda mano como los de obra nueva.

### Demandas

En la ficha de cada cliente se puede introducir una o varias demandas (características del inmueble que está buscando).

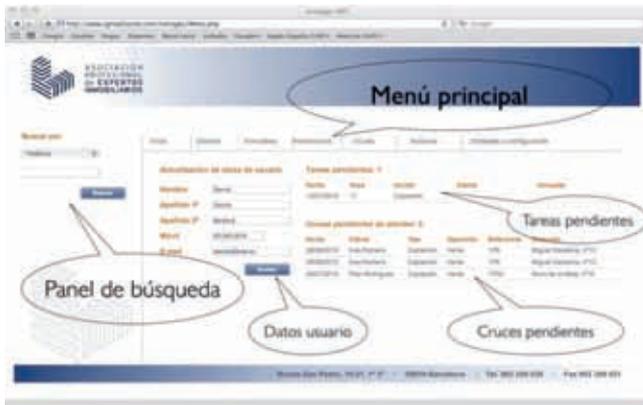
### Cruces

El programa se encarga de comparar los inmuebles que tiene en la base de datos con lo que buscan los clientes (demandas), si hay alguna coincidencia se genera un “cruce”. En el módulo de cruces el comercial dispondrá de un cómo interface para trabajar con todos ellos.

### Acciones

Los comerciales registrarán todas las acciones que realicen sobre los inmuebles, clientes o cruces para poder ser consultadas con posterioridad, e incluso podrán ser enviadas a la agenda de Google. Desde este módulo también se gestiona la publicidad de los inmuebles en los diferentes portales en los que permitirá publicar el programa.

**Pantalla de inicio:**



Una vez que el usuario se identifica rellorando el usuario y clave en la página de entrada, accederá a la página principal del programa, donde podrá ver la información más relevante de un único vistazo.

Es importante que el usuario mantenga sus datos actualizados, ya que el programa podrá enviar e-mails automáticamente a los demandantes informando de que hay un nuevo inmueble que le puede interesar.

**Estructura de módulos:**

La mayoría de los módulos que forman la aplicación, mantienen la misma estructura, de esta manera se facilita enormemente el aprendizaje. En la imagen adjunta se puede contemplar el esquema del módulo de clientes.



El módulo de clientes está dividido en tres pantallas, en la primera de ellas se permite introducir o buscar clientes, en la segunda se muestra el listado de clientes resultantes de la búsqueda. Y en la tercera la ficha con los datos del cliente.

Desde la ficha de un clientes se pueden gestionar los inmuebles, demandas, acciones y cruces relacionados con el mismo.

Así mismo, desde la ficha de cada inmueble también se podrá acceder a las acciones, y cruces relacionados. De esta manera el programa permite acceder a la información que se está buscando desde diferentes ventanas, facilitando así su manejo y permitiendo ganar tiempo.

Como se puede ver en la imagen que muestra la búsqueda e introducción de clientes, todas las ventanas están perfectamente estructuradas para encontrar rápidamente lo que se está buscando.



El programa permite imprimir hojas de encargo, hojas de visita y contrato de arras. Todos estos documentos están basados en el manual de contratos que se puede encontrar en la Extranet de la Asociación.

También se pueden generar documentos en formato PDF con las fichas de los inmuebles para poder imprimir o enviar por correo electrónico a los clientes que pudieran estar interesados.

Actualmente se está trabajando en pasarelas para poder publicar los inmuebles en los portales más relevantes.

# ECONOMÍA

## TIPOS DE REFERENCIA OFICIALES, DICIEMBRE 2010

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	2,593
De cajas de ahorro	2,945
Del conjunto de entidades de crédito	2,774
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	4,750
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	3,122
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	1,526
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	1,252

\*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 DICIEMBRE 2009 - DICIEMBRE 2010

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 %
Julio 2009 a Julio 2010 (Base 2006)	1,9
Agosto 2009 a Agosto 2010 (Base 2006)	1,8
Septiembre 2009 a Septiembre 2010 (Base 2006)	2,1
Octubre 2009 a Octubre 2010 (Base 2006)	2,3
Noviembre 2009 a Noviembre 2010 (Base 2006)	2,3
Diciembre 2009 a Diciembre 2010 (Base 2006)	3,0

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

# 0,6%

# INFORMÁTICA

## Google Chrome OS



DANIEL GARCÍA. Asesor informático

En artículos anteriores ya comenté que Google estaba preparando su propio sistema operativo. La versión beta de Google Chrome OS ya está disponible, y Google está distribuyendo unos portátiles para que la prueben tanto profesionales del sector como usuarios finales.

Se puede solicitar uno de estos portátiles piloto a través de la tienda Chrome Web Store (<https://chrome.google.com/webstore>)

Si recibe un correo electrónico invitándole a probar la versión beta de este sistema operativo, tenga cuidado porque se puede tratar de una falsa versión beta que esconde malware. Si está interesado acceda a la dirección que se indica unas líneas más arriba y no atienda los e-mails con enlaces referentes a este tema.

Como ya avancé en su día, se trata de un sistema operativo muy sencillo, que es capaz de arrancar en 15 segundos, y todas las aplicaciones que se pueden ejecutar son las que ofrece Google, por lo que resulta imprescindible estar conectado a Internet si se quiere sacar provecho de este equipo.

Acer y Samsung serán los primeros en sacar al mercado equipos con este nuevo sistema operativo, y por supuesto con la indispensable conexión 3G en el caso de los portátiles.

Una de las ventajas que tendrá elegir uno de estos equipos con Chrome OS será el aspecto económico, puesto que al tratarse de un sistema operativo tan ligero, un equipo con unas prestaciones muy discretas podrá hacer que funcione realmente bien.

Por contrapartida, la desventaja que se puede encontrar es que en muchos aspectos se puede quedar cojo, ya que como he comentado unas líneas más arriba sólo se pueden utilizar aplicaciones web. También es cierto que si en una oficina el programa de gestión funciona a través de una web, el correo electrónico lo utilizan a través de webmail y los documentos que manejan no son muy complejos y les vale Google Docs o cualquier paquete ofimático del estilo, estos equipos podrían ser una buena opción.

En el caso de los usuarios domésticos, en muchos casos también puede ser una buena alternativa.

# 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 los 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**

pertencen 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](http://www.inmoexpertos.com)

O LLAMANDO AL:  
902 30 90 20

 ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
de **EXPERTOS**  
INMOBILIARIOS