



# EXPERTOS INMOBILIARIOS

PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EXPERTOS INMOBILIARIOS

N. 83 DICIEMBRE 2011-ENERO 2012

## XXIII Asamblea de los Expertos en Sevilla: la unión hace la fuerza



**La Junta Directiva de la Apei 2011-2015,  
miembro a miembro. (PAG 4-6)**

### FISCAL

PAG. 11  
Impuesto sobre la Renta de  
las Personas Físicas

### JURÍDICO

PAG. 12  
Análisis de las obligaciones  
de arrendador y arrendatario  
en materia de reparación de  
los elementos del inmueble

### EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 8-10  
Facebook para Expertos  
Inmobiliarios (I)

### MUNDO DIGITAL

PAG. 15  
Malware en móviles

**SUMARIO:****ENTRE EXPERTOS****PÁGINA 3**

- La unión de los Expertos destaca en la XXIII Asamblea anual de la Apei

**NUESTROS EXPERTOS****PÁGINA 4 -6**

- La Junta Directiva de la Apei 2011-2015, miembro a miembro

**ENTRE EXPERTOS****PÁGINA 7**

- Así fue el 2011. Un repaso en breve

**EXPERTOS INFORMADOS****PÁGINA 8-10**

- ¿Puede ayudarnos Facebook a crecer? (I)

**EXPERTOS EN LO FISCAL****PÁGINA 11**

- Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

**EXPERTOS EN LO JURÍDICO****PÁGINA 12**

- Análisis de las obligaciones de arrendador y arrendatario en materia de reparación de los elementos del inmueble.

**APEI EN LOS MEDIOS****PÁGINA 13**

- Apei en los Medios

**EXPERTOS INFORMADOS****PÁGINA 14**

- Nuestros Breves
- Economía

**EXPERTOS INFORMADOS****PÁGINA 15**

- Mundo Digital
- Felicitación 2012



# Balance general y nuevas iniciativas para 2012

Cuando leáis estas líneas ya se habrá celebrado en Sevilla la Asamblea General, con elecciones y varios actos para conmemorar dicha cita. En esta edición hemos intentado ser austeros, por eso el evento ha consistido en una simple cena y la Asamblea, ya que no son momentos para gastar dinero, ni para hacer cosas especiales, sobre todo cuando no estáis todos. Quiero agradecer vuestra confianza en mí otro año más, por elegirme como Presidente de la Asociación, si bien no hubo ningún candidato más.

Los puntos base de la Asamblea eran muy claros: por encima de la Asociación están los Asociados, ya que sin vosotros no seríamos nada. Por este motivo, todo lo que vamos a hacer durante los próximos meses, estará encaminado a potenciar vuestro trabajo, los medios y ayudas para desarrollarlo, además de una serie de iniciativas de las que os iremos informando en breve. Otro tema que se trató fue como hemos potenciado durante los últimos meses la figura de los delegados, de tal manera que ha habido dos reuniones, además de juntarnos el día anterior a la Asamblea.

Por otro lado, en este encuentro también se presentó la nueva web de Expertos Inmobiliarios, en la que se ha cambiado el concepto que antes tenía la página, dando mayor prioridad a la funcionalidad que a la imagen como Asociación. La pretensión es que el principal fin desde que se entra en la página sea la venta y alquiler de inmuebles. Con esto no queremos decir que vaya a quedar de lado la Asociación, lo que se ha querido es primar el buscador, que es el trabajo del día a día y de ahí se podrá acceder a lo que somos como grupo y a las I.C (Inmuebles compartidos). Nuestra mayor meta es potenciar el trabajo y para ello se ha hecho un programa gratuito, que podéis utilizar y que es compatible con la I.C. Adelantamos que estamos alcanzando diferentes acuerdos con portales inmobiliarios que nos permitirán publicar con importantes descuentos, en las principales webs de búsqueda inmobiliaria a nivel nacional, mediante pasarelas con nuestro programa que supondrán gran ahorro de tiempo y trabajo.

Transmitiros que estamos abiertos a cualquier sugerencia o crítica, porque las críticas también son positivas y contribuyen a mejorar la Asociación como Asociación, ayudando a nuestros Asociados en la unión y conexión entre ellos.

No quiero finalizar esta editorial, sin desearos en nombre de la Asociación, su Junta Directiva y en el mío, unas felices fiestas y el agradecimiento por haber creído un año más, a pesar de las dificultades, en la importancia de permanecer unidos en nuestro colectivo.

**Óscar Martínez Solozábal - Presidente**

Revista Expertos Inmobiliarios. Año IX, número 83. Diciembre 2011-Enero 2012.

**Edita** Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal **Vicepresidente** José Tomás García Zabalza **Secretario General** Joan Castella Serrano **Vocales** José Luis Marroquín Cornejo, M<sup>º</sup> Carmen Vázquez Calle, Anselmo Muñoz García, M<sup>º</sup> Nieves Atienza Tosina, M<sup>º</sup> Dolores Marchal Cabrera, Raúl Ortiz Correa.

**Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1<sup>º</sup> 5<sup>º</sup>. 08010 Barcelona **Tel.** 93 317 08 09 **Fax** 93 412 55 75 **Web** www.expertosinmobiliarios.com **Mail** administracion@inmoexpertos.com

**Gabinete de Prensa y Comunicación** Cinco Comunicación - Grupo Newton21. www.cinco.es.  
Persona de contacto: Elisabet Carvajal. ecarvajal@cinco.es; 93 434 21 88

**Redacción** Jesús Manuel Pernas Bilbao, Daniel García Barberá, Farnós-Franch Asesores Asociados, Elisabet Carvajal, Laura Prades Oleas.

**Coordinación:** Trinidad Gómez Lázaro. **Maquetación** Punt Conceptual. **Impresión** Plan B.

Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.

**Depósito legal:** LR - 406 - 2002.

# La unión de los Expertos destaca en la XXIII Asamblea anual de la Apei

## Los objetivos de la Junta son dinamizar el nuevo Portal de Internet, potenciar la figura del Delegado y consolidar las IC



**La Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios (Apei) celebraba los pasados días 11 y 12 de noviembre su XXIII Asamblea anual, durante la cual tuvieron lugar las elecciones a la Junta Directiva. Con una única candidatura, Óscar Martínez repite como presidente de la Asociación por 4 años. La unión y cohesión de los Expertos Inmobiliarios caracterizaban la reunión en un clima marcado por el interés por los proyectos inmediatos de la Asociación. No faltaron tampoco los momentos distendidos y de hermandad entre los asociados procedentes de toda España, reunidos en Sevilla.**

Óscar Martínez arranca su cuarta convocatoria al frente de la Apei. Buena parte de la Junta Directiva para los próximos 4 años son caras ya bien conocidas por los miembros de la Apei, aunque también cuenta con nuevas incorporaciones. Son los casos de Joan Castella, en el cargo de secretario, y Raúl Ortiz, en el de vocal.

De los proyectos inmediatos de la Junta para la Asociación destaca la potenciación del Delegado territorial como figura clave en la dinamización de la Apei. Actualmente, hay un total de 19 delegados que cubren prácticamente todo el territorio español con presencia de agentes inmobiliarios asociados. El Delegado ha de jugar un rol importante en el desarrollo y consolidación de las IC y ha de favorecer el crecimiento con nuevos afiliados de la Asociación que, en estos momentos, está

cerca de los 800 miembros con más de 1400 agencias abiertas. Lo óptimo, recuerdan los miembros de la Junta Directiva, sería que la Asociación alcanzara los 1.200 asociados y compensar las bajas de estos años. Para favorecer las nuevas incorporaciones de agentes inmobiliarios, la Asamblea estudia medidas que no afectarán al requisito de experiencia profesional que exige la Apei.

### Portal de inmuebles de la Apei

Conjuntamente con la extensión de las IC, uno de los grandes proyectos de la Junta Directiva es la puesta en marcha, prevista para el primer trimestre del 2012, del Portal en Internet

de Inmuebles de la Apei. Este nuevo Portal, del cual se presentó ya su nuevo diseño y funcionamiento informático, unificará en una sola plataforma las dos actuales webs de la Apei, una corporativa de la Asociación y otra de inmuebles.

Para el éxito del nuevo Portal en Internet y que constituya realmente una herramienta eficaz que ayude a incrementar las ventas de inmuebles es imprescindible que todos los Expertos introduzcan sus inmuebles. El Portal cuenta con un sistema informático a la medida de las necesidades de la Asociación y permitirá el volcado de inmuebles de una forma muy fácil y rápida para los asociados.

La introducción de la ficha de cada inmueble, además, se puede hacer desde ya mismo, aunque la web no esté renovada, pues el sistema informático utilizado permitirá el volcado automático al nuevo Portal de Expertos Inmobiliarios cuando éste entre en funcionamiento. En este sentido, Oscar Martínez recordó e insistió que “el éxito de este proyecto está en manos del todo los asociados. Estamos utilizando portales en los que hemos de pagar y no estamos utilizando el nuestro”.

Por otro lado, Óscar Martínez informó también de los convenios que se están alcanzando con los distintos portales inmobiliarios del sector con el objetivo de crear una pasarela al programa del Portal de la Asociación, así como otras ventajas para los agentes de la Apei.

## La Junta Directiva de la Apei 2011-2015, miembro a miembro

**El pasado 12 de noviembre se celebraron las cuartas elecciones, durante la XXIII Asamblea General en Sevilla**

Elisabet Carvajal



**Presidente,**

**Óscar Martínez: “Vamos a priorizar al Experto por encima de la Asociación”**

Aunque estudió Ingeniería técnica en electrónica, Óscar Martínez (Logroño, 1948) es un agente inmobiliario y empresario de larga e indiscutible trayectoria – 35 años en el sector le avalan-. Repite por cuarta vez consecutiva como presidente de la Junta Directiva de la Apei, cargo al que llegó por primera vez en 1997.

Ligado a la Asociación desde sus inicios – su número de asociado es el 18 - es un gran visionario en lo referente a nuestro sector. Esto le ha llevado a convertirse en una referencia para los medios de comunicación a la hora de valorar acontecimientos del mundo inmobiliario.

Íntegro y conciso, Óscar Martínez avanza que los objetivos para estos nuevos 4 años al frente de la Apei son: “priorizar a los Expertos por encima de la Asociación. Estamos en momentos difíciles y hemos de velar para que los Expertos tengan más herramientas y oportunidades de negocio, y priorizar las ventas. También vamos a potenciar la figura del Delegado, poner en marcha y dinamizar el Portal de inmuebles en Internet de los Expertos Inmobiliarios y el desarrollo de las IC”.

Actualmente, Óscar Martínez cuenta con 8 oficinas inmobiliarias en diferentes puntos de España y una delegación en el extranjero.

**Vicepresidente,**

**José Tomás García Zabalza**

José Tomás García Zabalza – con número de asociado 73 - emprende su cuarta convocatoria como vicepresidente de la Apei. El 5 de julio de 1989 abrió una agencia inmobiliaria en la céntrica calle Zapatería de Pamplona, Jogar Promociones Inmobiliarias. Tras 22 años y no pocos avatares, la inmobiliaria sigue abierta al público. Para García Zabalza los retos de la Asociación son “transmitir fuerza, ilusión y optimismo a los Expertos. El mensaje es que de peores situaciones hemos salido”. Otro mensaje: “estar atentos a las nuevas oportunidades”. En este sentido, el Experto afirma que “hay que fomentar la inversión extranjera y conseguir que España sea la Florida europea”.

De su larga trayectoria como vicepresidente destaca “la unión del grupo. Debemos hacer piña y decir que esto va a acabar. Estamos cerca de tocar fondo y rebotaremos hacia arriba”. Otro de los proyectos por los cuales cree que debe apostar la Apei en estos próximos años es en la extensión del Registro Oficial de Agentes Inmobiliarios, que se aplica ya en Cataluña, al resto de las comunidades autónomas españolas.

**Secretario,**

**Joan Castella**

Joan Castella (Barcelona, 1958) lleva en la Asociación desde el año 2006. Hombre de empuje y resolutivo, se estrena en el cargo de secretario de la Asociación y repite como delegado de la Junta en Cataluña. Su objetivo en la Apei es ofrecer el mejor servicio a la Asociación y a sus miembros.

Como agente Inmobiliario y titular de una agencia en Mataró - Studi -, persigue, sobre todo, “estabilizar” la empresa. Sabe que los tiempos no son buenos, pero está convencido que lo peor ha pasado. “Si hemos llegado hasta aquí, haremos frente a lo que falta”, asegura.

Castella se introdujo en el sector de la mediación inmobiliaria en el año 2000 a través de una franquicia y el 2005 arrancaría ya con su propia oficina en Mataró (Barcelona), donde actualmente cuenta con un equipo de 5 profesionales. Posee una sólida formación en Empresariales por Esade.



**Vocal,**  
**María Dolores Marchal**

María Dolores Marchal (Tenerife, 1949) posee una larga trayectoria vinculada a la Asociación y repite como vocal. Se dedica profesionalmente a la mediación inmobiliaria desde hace más de 25 años. “Siempre he trabajado en este sector. Creé mi propia oficina hace 27 años”, explica esta mujer emprendedora y decidida. Actualmente, Continental, nombre de la oficina de María Dolores, es seguramente la agencia inmobiliaria más veterana de Santa Cruz de Tenerife.

Ingresaba en la Apei el año 1991 – su número de asociada es el 357 - . Para ella, los retos de la Junta para estos nuevos cuatro años son “aportar más ideas y escuchar para ver qué podemos resolver y qué iniciativas podemos fomentar. Y, por supuesto, seguir luchando”.

**Vocal,**  
**María Nieves Atienza Tosina**

Mujer dinámica, María Nieves Atienza (Madrid, 1958) repite en el cargo de vocal de la Apei, por tercera vez consecutiva. Aunque se formó como enfermera, lleva 25 años en la profesión de mediadora inmobiliaria y, con oficina propia, desde el año 1985. Lleva en la Apei desde principios de los 90 y ha sido también Delegada en Madrid.

Reconoce que estar en la Junta le aporta la satisfacción de “poder ayudar a que los compañeros ejerzan mejor la profesión. He de reconocer que me enorgullece”. En este nuevo período que se abre ante la Apei, Nieves Atienza espera que “hagamos un gran avance en las nuevas tecnologías. Hemos de conseguir que todos los Expertos se adapten a Internet. Ese es nuestro futuro y es el reto de la Asociación”. En lo personal, su reto es “reinventarme nuevamente y adaptarme a nuevas sinergias”.

Actualmente, en su oficina, Cal Estudios Inmobiliarios, en la localidad de San Sebastián de los Reyes en Madrid, cuenta con un equipo profesional de 5 personas.

**Vocal**  
**José Luís Marroquín**

José Luís Marroquín ( 1952, Burgos) es otro de los “históricos” de la Asociación. Recuerda perfectamente el día de ingreso en la Apei, el 4 de octubre de 1991, y su número de asociado – el 263 –, sin dudar ni recurrir a *chuletas*. Este hombre de verbo directo lleva toda su vida profesional dedicado a la mediación inmobiliaria. Esta es su cuarta convocatoria como vocal de la Junta Directiva y tiene claro que el objetivo inmediato por el que ha de velar la Apei es que todos los Expertos crean en el proyecto de los Inmuebles Compartidos, las IC. “Es un planteamiento positivo y hay que hacer una apuesta de futuro en este sentido”, comenta.

Marroquín es titular de una oficina inmobiliaria desde el año 1991 en la localidad bilbaína de Deusto, Inmobiliaria Jolmar. “Prefiero abarcar poco pero bien”, explica en su estilo directo. Su experiencia como vocal de la Asociación ha sido y es buena: “la Apei está muy bien montada. Es muy profesional y eso lo recibes como vocal y como asociado”.

**Vocal**  
**María del Carmen Vázquez Calle**

María del Carmen Vázquez (Sevilla, 1952) estrena su tercera convocatoria como vocal de la Asociación. Antes de iniciar este largo trayecto del que ya se cumplen más de 8 años, fue Delegada en Sevilla. Toda su vida profesional ha estado dedicada a la mediación inmobiliaria y el año 1992 – casi 20 años - ya abría su propia oficina en el corazón de Sevilla, Inmo Botos. Esta mujer segura y resuelta, dice que su experiencia como vocal solo puede calificarse de un modo “como muy positiva”. Y añade “luchamos por los compañeros y porque la Apei siga adelante”. Afirmo que de todos estos años le enorgullece el hecho de estar en una asociación que “sigue viva, con miembros comprometidos y unidos, y con diversidad y representación de todas las partes de España”.





**Los miembros de la Junta Directiva 2011 – 2015.**

*De Izquierda a derecha: Dolores Marchal, Nieves Atienza, Óscar Martínez, Joan Castella, José Luís Marroquín, José Tomás García Zabalza, Carmen Vázquez y Raúl Ortiz.*

*Una ausencia, la de Anselmo Muñoz. El segundo por la izquierda, el abogado de la Asociación, Jesús Manuel Pernas.*

Como vocal apuesta de forma decidida por las IC. “Necesitamos consolidar las IC. Todos hemos de poner nuestro granito de arena para que el proyecto avance porque la Asociación tiene un potencial muy importante”.

**Vocal**  
**Raúl Ortiz Correa**

Raúl Ortiz (Cádiz, 1963) se estrena en esta convocatoria de elecciones a la Junta Directiva como vocal. Es un hombre de ideas claras que lleva a sus espaldas una importante trayectoria como Delegado en Granada de más de 4 años muy complicados, cargo que sigue ejerciendo. Afronta su puesto de vocal con empuje y optimismo, convencido de que el 2012 va a empezar a ser algo mejor. “El sector está difícil pero a la alza. Creo que lo peor ya ha pasado. Y a partir de la próxima primavera empezaremos a notar una pequeña mejoría, se irá retomando la actividad”, pronostica Ortiz. Además, añade “los bancos han de sacar su producto y necesitan de buenos profesionales”

Como miembro de la Junta Directiva considera que los retos de la Asociación se han de orientar a combatir la crisis bajo estos criterios: “intentar trabajar con los bancos, poner en marcha nuestras IC al cien por cien en el ámbito local; y empezar a tener en el punto de mira crear una gran IC, a nivel de toda España. Esto nos hará más competitivos, eficaces y fuertes”, dice.

Forma parte de la Apei desde el año 1994 y es agente inmobiliario desde el año 1988. Cuenta con dos agencias, y 9 profesionales, situadas en el corazón de Granada, Inmobiliaria 1.

**Anselmo Muñoz García**  
**Vocal**

Anselmo Muñoz García ( Zaragoza, 1961) , licenciado en Marketing, Publicidad y RRPP, mantenía sus primeros contactos con el mundo de la mediación inmobiliaria a los 18 años, aunque no sería hasta el año 1993 que abriría al público su propia agencia en la capital aragonesa, Fincas MV. De tono jovial y optimista, Muñoz García afirma que la Asociación ha de incrementar el número de asociados. “Hemos de crecer en las zonas donde potencialmente es posible, como la comunidad de Madrid o Andalucía” explica. Ve el futuro de forma optimista pero con realismo. “Esperemos que el cambio nos traiga un clima de mayor confianza, haya más crédito y se pierda el miedo al consumo”.

Este aragonés ingresaba en la Asociación Profesional de Expertos inmobiliario el año 1991. Su primer cargo en la Asociación fue como Delegado en Zaragoza y esta va a ser su tercera convocatoria como vocal.

## Así fue el 2011. Un repaso en breve

**Charlas, cursos, conferencias, convenios, proyectos, reuniones para avanzar en las IC... Sin duda, el 2011 ha sido un año de trabajo intenso y actividad. La Asociación ha aprovechado cada mes para ofrecer propuestas para el reciclaje y la mejora competitiva de nuestros miembros. Aquí va un breve y rápido repaso de lo que ha sido este año que se acaba.**

### FEBRERO

- 02 Charla Inmuebles compartidos y Peritos Judiciales Baleares
- 04 Charla Inmuebles compartidos Madrid
- 09 Charla Inmuebles compartidos y Peritos Judiciales Granada
- 16 Charla Inmuebles compartidos y P. Judiciales Valladolid
- 24 Charla Inmuebles compartidos y P. Judiciales Coruña
- 28 Inicio Curso Admon. Comunidades On-line

### MARZO

- 04 Junta Directiva Madrid
- 08 Finaliza curso Administración comunidades on-line
- 09 Charla Inmuebles Compartidos y peritos judiciales // Curso Captación en Exclusiva Sevilla
- 15 Charla Inmuebles compartidos y Peritos Judiciales Logroño
- 17 CURSO "Captación en Exclusiva" en Barcelona
- 22 Charla Inmuebles compartidos y Peritos Judiciales Zaragoza
- 31 Reunión junta Directiva en Madrid

### ABRIL

- 06 Charla Inmuebles compartidos y Peritos Judiciales País Vasco
- 08 Firma del convenio con FOROCREDIT
- 26 Inicio Curso Fiscalidad Inmobiliaria On-Line

### MAYO

- 09 Finaliza curso fiscalidad inmobiliaria on-line
- 12 Reunión Inmuebles compartidos Maresme
- 12 Reunión Inmuebles compartidos La Rioja
- 26 Reunión Inmuebles compartidos y Peritos Judiciales Valencia

### JUNIO (I)

- 08 Charla Inmuebles Compartidos Navarra
- 08 Formación Iberdrola en Logroño

### JUNIO (II)

- 09 Curso CRS módulo 3 NEGOCIACION Y CAPTACION en Barcelona
- 13 Formación Iberdrola en Madrid
- 14 Formación Iberdrola en València
- 14 Reunión delegados en Madrid
- 24 Curso CRS módulo 3 NEGOCIACION Y CAPTACION en Logroño
- 30 Renovación pólizas Responsabilidad Civil y Caución (solo en Catalunya)

### JULIO

- 07 Reunión Inmuebles Compartidos La Rioja
- 19 Reunión Inmuebles Compartidos Barcelona

### SEPTIEMBRE

- 15 Reunión Inmuebles Compartidos Barcelona con el asesor informático
- 27 Presentación en Adams BCN Curso Acceso al Registre d'Agents Inmobiliaris de Catalunya
- 30 Reunión junta directiva en Madrid
- 30 Reunión delegados en Madrid

### OCTUBRE

- 03 Inicio curso Blanqueo de Capitales on-line
- 03 Reunión Inmuebles Compartidos Maresme
- 07 Reunión Inmuebles Compartidos Granada
- 07 Reunión Inmuebles Compartidos La Rioja
- 21 Finaliza curso Blanqueo de Capitales on-line

### NOVIEMBRE

- 11 Cena de Hermandad en Sevilla
- 12 XXIII Asamblea General en Sevilla

### DICIEMBRE

- 07 Curso de Péritos Judiciales en Sevilla
- 15 Curso de Péritos Judiciales en Pamplona



# ¿Puede ayudarnos Facebook a crecer? (I)

**Con planificación y constancia, estar en la red social más popular puede dar una alta rentabilidad en imagen, a coste 0.**

Elisabet Carvajal



Imagen 1

inicialmente creada para poner en contacto amigos, dispone de espacios específicos para las empresas: las denominadas “Business Page” o Páginas de empresa. De este modo, Facebook resolvía la demanda creciente de organizaciones, negocios y celebridades de entrar en contacto con sus seguidores o clientes a través de la red social de una manera distinta a como éstos lo hacen con sus amigos. Estas páginas para empresas, a diferencia de los perfiles personales, son totalmente públicas.

La red social Facebook ha revolucionado la forma en como las empresas y marcas se relacionan con sus clientes. Actualmente, son más de 800 millones de usuarios en todo el mundo los que están en la red social. Las marcas y las empresas se han volcado en Facebook. Pero, también las administraciones públicas, las instituciones, los políticos... Todo el mundo parece estar presente en la más famosa de las redes sociales.

Quizás muchos de nuestros Expertos tengan dudas acerca del uso de Facebook y su utilidad, y se planteen preguntas como en qué puede ayudar Facebook al crecimiento de la agencia inmobiliaria, si se resiente la empresa de no estar en esta red social, o si se trata de una moda pasajera.

Con este reportaje dedicado a Facebook y al sector Inmobiliario esperamos despejar algunas de estas incógnitas. Se dividirá en dos partes. En la primera se exponen aspectos como los beneficios de Facebook para la empresa y cómo tener presencia. La segunda parte, en la próxima edición de la revista, estará dedicada a cómo definir la estrategia y los contenidos.

Facebook ha llegado para quedarse. Cada vez deviene una plataforma más apreciada por empresas, de todas dimensiones, marcas y distintas organizaciones para entablar relación con los clientes. Hasta tal punto es así, que la red social

Tener visibilidad en Facebook, con una estrategia bien planificada, con objetivos a medio plazo y un trabajo constante aporta cuanto menos una importante rentabilidad en imagen. También puede contribuir a incrementar la relación con nuestros clientes (fidelizar) y crear ventaja competitiva. Todo esto, prácticamente por un coste 0, ya que estar en Facebook, a no ser que optemos por una campaña de publicidad, es gratuito para los que deciden darse a conocer a través de la red social de Mark Zuckerberg.

## ¿De qué le sirve Facebook a una oficina inmobiliaria?

Cómo a cualquier otro tipo de empresa de servicios o negocio local, Facebook puede aportarnos distintos beneficios:

- Mayor visibilidad de nuestro negocio, tanto en el entorno local inmediato, como prácticamente en un entorno “universal”. Nos conecta tanto a nivel local como global. Da igual la dimensión de nuestra empresa. La red pone en el mismo punto de partida a todas las organizaciones.

- Va aportar valor añadido a la empresa a través de los contenidos relevantes que se generen y difundan a través del muro (mirar imagen 1). Los contenidos deberán estar de acuerdo con la estrategia que definamos y a la vez con



Imagen 2

la respuesta que progresivamente obtengamos de nuestros clientes. Así pues, se puede informar de temas de interés para nuestros clientes como novedades legislativas y fiscal, o bien de nuevos servicios que ofrezca la agencia.

- Es una plataforma de publicitación y difusión – gratuita
- de nuestros productos y servicios. En caso de los inmuebles en exclusiva podemos difundir la ficha y colgar vídeos de manera muy fácil y fotografías.
- Si se gestiona adecuadamente, permite mejorar la atención y la información a los clientes sobre nuestra cartera de productos y también sobre nuestros servicios
- Estrecha la relación con los clientes y potenciales clientes, ya que permite dar una respuesta rápida a determinadas inquietudes que tengan que ver con nuestro sector.

- Además, podemos realizar campañas de publicidad muy segmentadas de acuerdo con edad, sexo y zona.

**Qué tipo de presencia en Facebook es la mejor para la agencia**

Cualquier persona, empresa de toda dimensión – desde la multinacional más poderosa a cualquier negocio local, marcas y productos, organizaciones o instituciones pueden estar en Facebook.

La red social tiene la vocación universal (imagen 2) de poner en contacto a las personas con una creciente comunidad de amigos, en caso de los perfiles personales, y de fans (clientes) en caso de las empresas. Para ello, sólo hay que registrarse (imagen 3) y seguir los pasos que nos indica Facebook.

El proceso es totalmente gratuito. Hay tres formas de estar presente en Facebook: Perfil Personal (Personal profile), para particulares; Grupos, y “Business Page” o Página de Empresas. Si aún no tenemos presencia en Facebook pero hemos decidido tenerla, deberemos registrar la agencia como Página de negocio local. También si tenemos varias agencias en una misma localidad podemos optar por la misma fórmula y presentarlas unificadas bajo una misma “marca”, o empresa.



Imagen 3



Imagen 4

En el caso de varias agencias de un mismo titular o sociedad, repartidas en distintas ciudades, lo más oportuno es planificar muy bien la estrategia antes de iniciar nuestra presencia en Facebook y definir cuáles son nuestros objetivos a medio plazo. De acuerdo con esta estrategia y sus prioridades se optará por una o varias Páginas de empresa.

**Tener visibilidad en Facebook, con una estrategia bien planificada, con objetivos a medio plazo y un trabajo constante aporta cuanto menos una importante rentabilidad en imagen.**

#### Grupo de interés y Página de empresa

Como hemos dicho, los Perfiles o “Personal profiles” son para las personas. Pero si lo que perseguimos es una estrategia para nuestra agencia, discriminaremos esta opción y nos decantaremos por crear una Página de empresa. Salvo excepciones, este tipo de Página (mirar 4) es la mejor fórmula para los negocios locales. Incluso las bolsas de Inmuebles Compartidos (IC) que se crean con el impulso de la Apei en distintas zonas de España pueden contar con su propia Página en Facebook, y potenciar de este modo su estrategia de publicitación de inmuebles.

En el caso de las agencias que ofrecen servicios muy especializados se puede optar por crear un Grupo de interés donde potenciaremos información muy especializada y limitaremos el contacto a las personas que conocen o tienen un particular interés por él. El Grupo de interés también puede ir en paralelo a la Página de empresa, ofreciendo informaciones complementarias a públicos también complementarios. En todo caso, siempre estamos a tiempo de crear este espacio si lo consideramos conveniente.

#### Cómo crear la Página de empresa o de fans (clientes).

Se puede crear una página sin tener previamente perfil en Facebook, pero es mejor tenerlo para poder administrar la página o nombrar a los administradores que van a gestionarla, que también deberán tener un perfil.

Tener perfil también nos va a permitir estar familiarizados con la red y gestionar mejor nuestra Página de empresa.

Para crear la Página de empresa, y una vez identificados con nuestro perfil, hay que dirigirse a <http://www.facebook.com/pages/create.php>.

Facebook nos da a escoger diversas opciones: lugar o negocio local;

Empresa, organización o institución; Marca o producto;

Artista, grupo de música o personaje público; Entretenimiento y Causa o comunidad.

Elegimos la más adecuada y se abrirá una ventana con campos que debemos rellenar. Una vez completada la información, aceptamos las condiciones y pinchamos en «Comenzar». Ya tenemos la página oficial de nuestra empresa – que podemos borrar en cuanto queramos - y accedemos a un panel donde podremos completar los datos de nuestro negocio (veremos: «Editar información») y donde Facebook nos guía en los primeros pasos para configurar y promocionar la página, según indicamos a continuación:

- 1- Modificar los campos si nos hemos equivocado a la hora de elegir la categoría la página
- 2- Agregar una imagen identificativa
- 3- Sugerir la nueva página a amigos a los que pueda gustarle, para empezar a crear una base de fans.
- 4- También se pueden publicar actualizaciones de estado o compartir contenido (información, fotos, enlaces o cargar vídeos), que aparecerán en el muro y será lo primero que vean los fans que se unan o consulten la página.

Una vez creada la página, se pueden añadir administradores, personas a las que podemos encargar el mantenimiento diario de este espacio con informaciones de interés y que van a colaborar en la gestión de ésta.

El número de administradores no tiene límite, pero es necesario tener un perfil en la red social y ser seguidor de la página. También es ilimitado el número de páginas que una persona puede administrar.

# Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

## Consulta Dirección General Tributos V0951/2011. 11/04/2011.

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

*Ganancias y pérdidas patrimoniales. Exención por reinversión. Vivienda habitual.*

El consultante transmitió junto con su entonces cónyuge su vivienda habitual, comprometiéndose en ese momento a reinvertir el importe obtenido en la transmisión dentro del plazo de dos años. En el mismo ejercicio impositivo adquirieron un terreno sobre el que construir su nueva vivienda habitual en régimen de autopromoción. Sin embargo, el divorcio de la pareja acaecido posteriormente forzó la venta del citado terreno sin que se pudiera haber procedido, por tanto, a la reinversión dentro del plazo legal.

Plantea la consultante la posibilidad de ampliación de plazo al objeto de acogerse a la exención por reinversión en vivienda habitual.

El artículo 55 de la Ley 35/2.006 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas regula la exención por reinversión en la vivienda habitual. Así establece lo siguiente: **“Podrán gozar de exención las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto en la transmisión de la vivienda habitual del contribuyente cuando el importe total obtenido se reinvierta en la adquisición de una nueva vivienda habitual, en las condiciones que se establecen en este artículo. Cuando para adquirir la vivienda transmitida el contribuyente hubiera utilizado financiación ajena, se considerará, exclusivamente a estos efectos, como importe total obtenido, el resultado de minorar el valor de transmisión en el principal del préstamo que se encuentre pendiente de amortizar en el momento de la transmisión.**

(...)

**La reinversión del importe obtenido en la enajenación deberá efectuarse, de una sola vez o sucesivamente, en un período no superior a dos años.”**

En relación con la vivienda que se adquiere, de nueva construcción, para la aplicación de la exención por reinversión se debe haber adquirido jurídicamente en el plazo de los dos años posteriores a la fecha de la transmisión de la primera vivienda habitual, siendo indiferente, por tanto, la fecha en la que se haya iniciado la citada construcción.

Por tanto, la adquisición jurídica se producirá en el momento en que se den los requisitos del título y el modo. En el supuesto de nueva construcción la fecha de adquisición será la de la terminación de las obras, extremo que se podrá probar por cualquier medio de prueba admitido en Derecho, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 106 de la Ley 58/2.003 General Tributaria.

La DGT recuerda que el plazo de cuatro años en los supuestos de construcción únicamente se aplica a la deducción por inversión en vivienda habitual sin que sea extrapolable al supuesto de exención por reinversión. De la misma forma, tampoco es aplicable lo dispuesto en el artículo 55.4 del Real Decreto 439/2.007 por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el cual permite una ampliación de los citados cuatro años para finalizar las obras de construcción siempre que existan circunstancias excepcionales no imputables al contribuyente.

### El artículo 55 del Impuesto sobre la Renta regula la exención por reinversión en la vivienda habitual.

Por tanto, al no existir regulación de ampliación de plazo en el supuesto que nos ocupa, el consultante no podrá acogerse a la exención por reinversión de vivienda habitual y deberá regularizar su situación tributaria mediante la práctica de la correspondiente autoliquidación complementaria.



## Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 25 de octubre de 2011. Análisis de las obligaciones de arrendador y arrendatario en materia de reparación de los elementos del inmueble. Arreglo de caldera y lavadora

Jesús Manuel Pernas. Asesor jurídico de nuestra Asociación

Analiza esta sentencia las obligaciones de arrendador y arrendatario cuando se trata de reparar los desperfectos existentes en el inmueble arrendado o los elementos que lo forman. La Audiencia repasa el contenido de la LAU, y en concreto su art. 21, cuando señala:

*“1. El arrendador está obligado a realizar, sin derecho a elevar por ello la renta, todas las reparaciones que sean necesarias para conservar la vivienda en las condiciones de habitabilidad para servir al uso convenido, salvo cuando el deterioro de cuya reparación se trate sea imputable al arrendatario a tenor de lo dispuesto en los arts. 1563 y 1564 del Código Civil ..... 4. Las pequeñas reparaciones que exija el desgaste por el uso ordinario de la vivienda serán de cargo del arrendatario.*

En base a ello la Audiencia estudia el caso planteado (reparación de una caldera y una lavadora), y llega a la conclusión que quien deben abonar la misma es el propio arrendatario.

La Audiencia se basa en el hecho de que lo que la arrendataria denuncia son averías en la caldera y en la lavadora, y hay que admitir que se trata de elementos de uso muy frecuente en la casas, sea para la higiene de sus habitantes sea para el lavado de la ropa.

Por ello se trata de elementos que sufren un desgaste especial que, de vez en cuando, se traduce en pequeñas reparaciones o tareas de mantenimiento (limpieza de filtros, sustituciones piezas u otros elementos...). Averías, a veces tan normales, que es preciso reparar de modo inmediato y que, por lo general (excepción hecha de algunos fontaneros o servicios técnicos), comportan un gasto normal en una vivienda.

**Las pequeñas reparaciones que exija el desgaste por el uso ordinario de la vivienda serán de cargo del arrendatario.**

Cosa distinta sería la “sustitución” de un elemento incorporado a la vivienda (calentador, frigorífico, cocina, lavadora, etc). En el caso analizado, además, la arrendadora había acreditado que la lavadora y la caldera habían sido objeto de reparación e inspección en el mismo mes en que se inició la relación arrendaticia. Y no consta que, por ejemplo, ese invierno fallase la caldera, ya que los hechos que denuncia la demandante se datan en diciembre de 2005, es decir, un año después.



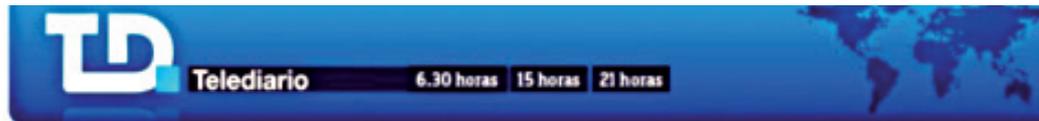
# Apei en los medios

A lo largo del 2011, la Apei ha sido noticia positiva en más de un centenar de ocasiones. La prensa se ha hecho eco de la actividad de la Asociación hablando de sus cursos, de la XXIII Asamblea general, así como de reuniones y convenios. La Apei también ha llegado a los medios a través de la valoración de sus portavoces de acontecimientos que han afectado al sector.

En estos meses, la Apei ha protagonizado o ha formado parte de 140 noticias y reportajes. Más de 60 noticias pertenecen a medios impresos como el diario gratuito **20Minutos** y las ediciones de **El Correo**, **El País**, **Abc** y **Cinco Días**. En lo relativo a los medios digitales, la Asociación ha estado presente en más de 70 noticias.

Medios en Internet especializados en el sector inmobiliario como **Idealista**, **Fotocasa**, **Urbaniza** y **Yaencontré** hablaron de la Apei, pero también medios generalistas en sus ediciones digitales informaron de la actividad de la Asociación. Son los casos de diarios digitales tan importantes como **Eleconomista.es**, **EIMundo.es**, y **ABC.es**.

La Apei llegó también a los medios audiovisuales y estuvo presente en **Radio Nacional de España- RNE**, **RNE5 Todo Noticias**, **Punto Radio**, **Gestiona Radio**. Y en diferentes televisiones como los casos de los **informativos para toda España de TVE**, **la televisiones autonómicas de Aragón y Extremadura**, entre otras.



Telediario - 15 horas - 31/10/11  
La información del día, presentada por Ana Blanco.

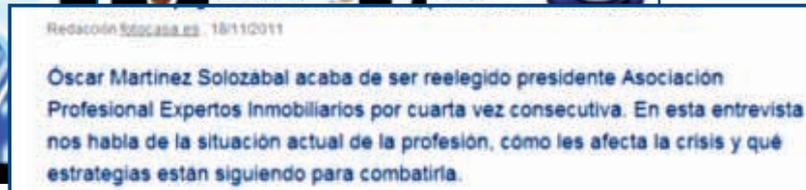


**INSUFICIENTE PARA LOS EXPERTOS**

«La iniciativa es buena, pero no se notará demasiado»

Para Óscar Martínez Solozábal, presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios, la medida no sirve, ni mucho menos, de panacea para un sector que, según sus propias palabras, «está viviendo un año desastroso». Para Solozábal «la medida es buena, pero no se notará mucho», puesto que «el verdadero problema de los compradores no es ese, sino la inseguridad y el miedo a quedarse en paro». No obstante, Martínez valoró positivamente la iniciativa, puesto que a su juicio, «la vivienda, como producto de primera necesidad, debería tener unos impuestos mucho menores».

ÓSCAR MARTÍNEZ  
PRESIDENTE DE APEI



## Nuestros breves

### Convenio de colaboración, EON Energía

Disponemos de un nuevo convenio de colaboración para ayudaros en estos tiempos difíciles en la consecución de vuestros objetivos.

Los que os suméis a esta iniciativa, podréis gestionar contratos de electricidad y de gas y conseguir de esta manera unos ingresos extras.

EON dispone de cobertura en todo el territorio, por lo que no estáis supeditados a ningún tipo de espera si os interesa el convenio.

Si estáis interesados o si queréis más información, poneros en contacto con la Sede Central.

### Primera tasadora on line de Rentas de alquiler

(Hemos de saber número 115-Octubre)  
La Sociedad Pública de Alquiler (SPA), organismo adscrito al Ministerio de Fomento, ha puesto en marcha un pionero servicio de tasación on line de rentas de alquiler de viviendas.

Éste permitirá a los propietarios conocer el precio más competitivo para su vivienda y al inquilino saber si la renta propuesta está ajustada al mercado.

Dicha herramienta, que estará disponible en las páginas web de las SPA (spaviv.es y spalquiler.com), permite conocer además la antigüedad del inmueble, si ha sido reformado y los servicios de los que dispone, entre otras cuestiones.

La información es tratada por un sistema informático que elabora un Informe de Valoración de Renta a partir de la comparativa con otras viviendas de la misma zona y similares características publicadas en portales inmobiliarios.

El documento resultante, que se descarga en formato pdf, contiene un intervalo de renta de alquiler estimada, además de información de interés.

El coste del servicio es de 15 euros, cuantía que se devuelve en su totalidad si posteriormente el propietario incluye su vivienda en este programa de gestión integral.

### Desahucio express

El pasado 1 de noviembre entró en vigor la ley de medidas de agilización procesal que permitirá a los propietarios desalojar al inquilino moroso o conseguir que pague la deuda en 10 días, Ley 37/2011, gracias al proceso monitorio (un juicio rápido y sencillo) para la reclamación de las rentas y desahucio.

Aunque sin duda es un intento adecuado para agilizar los desahucios y reclamación de rentas algunas voces han resaltado los “defectos” de esta nueva Normativa: hay quien pide que esta medida vaya acompañada de la implementación de medios de carácter personal en la administración pública para que cuando llegue la hora del lanzamiento éste no se vea retrasado, y algunos abogados ven que esta medida acarreará problemas a la hora de recuperar las fianzas depositadas en organismos oficiales, ya que sin sentencia que dé por resuelto el contrato de alquiler no se puede acceder a la devolución de dichas fianzas.

## Economía

### Tipos de Referencia OFICIALES, SEPTIEMBRE 2011

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	3,428
De cajas de ahorro	3,694
Del conjunto de entidades de crédito	3,570
Tipo activo de referencia cajas de ahorro	5,500
Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre 2 y 6 años	4,272
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	2,067
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	2,208

### Índice de Precios de Consumo IPC SEPTIEMBRE 2010 - SEPTIEMBRE 2011

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
Abril 2010 a Abril 2011 (Base 2006)	3,6
Mayo 2010 a Mayo 2011 (Base 2006)	3,5
Junio 2010 a Junio 2011 (Base 2006)	3,2
Julio 2010 a Julio 2011 (Base 2006)	3,1
Agosto 2010 a Agosto 2011 (Base 2006)	3,0
Septiembre 2010 a Septiembre 2011 (Base 2006)	3,1

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

**-0,2%**

## Mundo digital

### Malware en móviles

**DANIEL GARCÍA.** Asesor informático



En alguna otra ocasión ya he comentado en esta columna el peligro creciente sobre los ataques por parte de los hackers a dispositivos móviles.

Hasta ahora parece que los ataques de virus o malware se centraban en dispositivos con Windows Mobile. Pero en el último año los ataques a móviles con otros sistemas operativos se han incrementado espectacularmente, como puede ser el caso de Android, el cual, durante el último año a experimentado un aumento de ataques cifrado en un 900 por ciento.

Las empresas de antivirus están haciendo un gran esfuerzo en desarrollar software antivirus para proteger estos dispositivos. También se disponen de algunas soluciones gratuitas que permiten escanear cualquier equipo de forma on-line como puede ser QuickScan.

Algunos de los ataques más comunes son:

**Mensajes denominados SMS Spy:** pueden afectar a toda la información almacenada en el terminal, incluso puede ser robada la "identidad on-line".

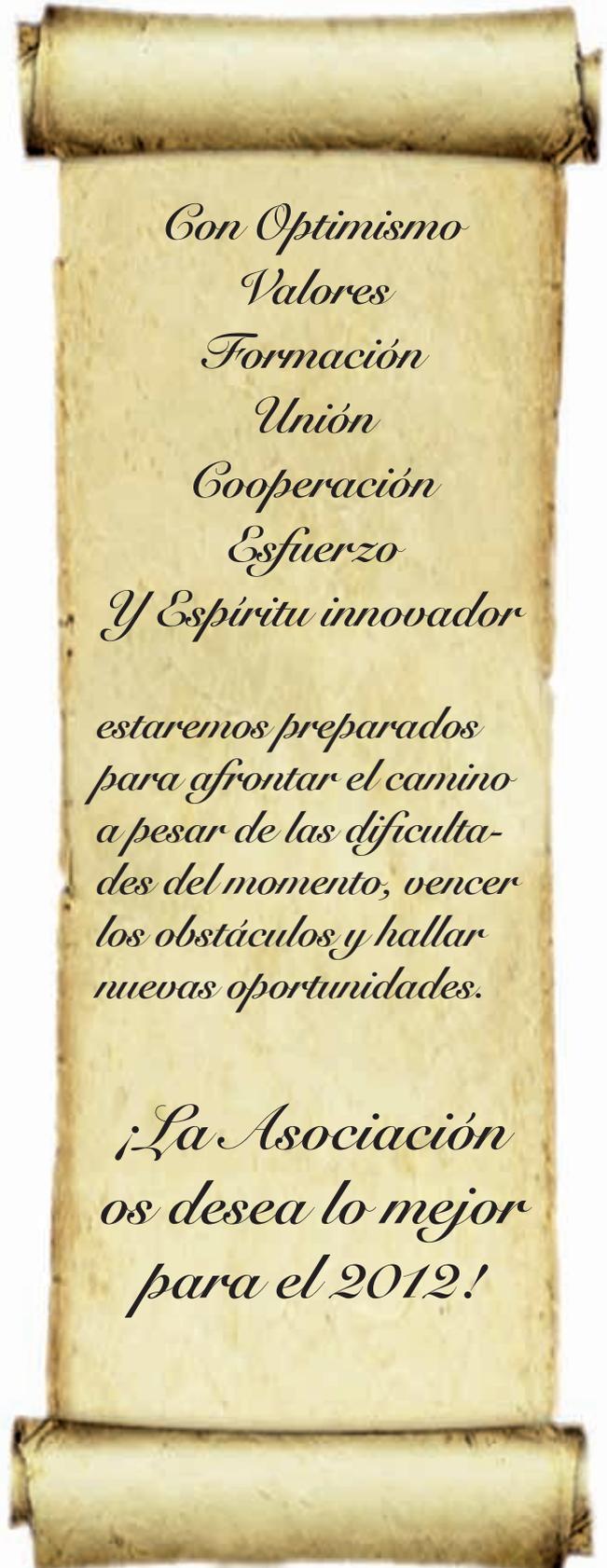
**Redes sociales:** la simple consulta de enlaces o tuit recibidos de contactos de confianza pueden llegar a infectar de malware nuestras cuentas y propiciar la propagación entre los contactos.

**Descarga de aplicaciones:** se ha detectado malware en aplicaciones, incluso en tiendas oficiales como la de Android Market. Estos virus, a parte de ser los típicos phishing de banca, también había algunos que eran capaces de enviar SMS sin consentimiento del usuario.

Los consejos para evitar este tipo de situaciones son prácticamente los mismos que para evitarlos en un PC:

- Tener el software siempre actualizado.
- Tener un antivirus actualizado y realizar escaneos de vez en cuando.
- Evitar la utilización software pirata o cracks.
- Ser desconfiado tanto con enlaces como con los SMS.

## Felicitación



# FORMACIÓN INMOBILIARIA ADAMS

(Desde 1957)

## • GESTIÓN INMOBILIARIA

- Distancia / On-line. 6 meses.

## • CURSO ACCESO AL REGISTRE D'AGENTS IMMOBILIARIS DE CATALUNYA

- Semipresencial: 44 horas presenciales, 206 horas on-line.

**INICIO MIÉRCOLES 5 DE OCTUBRE.**

- On-line: 250 horas.

**3<sup>a</sup>  
edición**

### Monográficos

#### Valoraciones inmobiliarias

Distancia /Online

2 meses

#### Derecho urbanístico y de la vivienda

Distancia /Online

2 meses

#### Derecho tributario inmobiliario

Distancia /Online

2 meses

#### Marketing y comercialización inmobiliaria

Distancia /Online

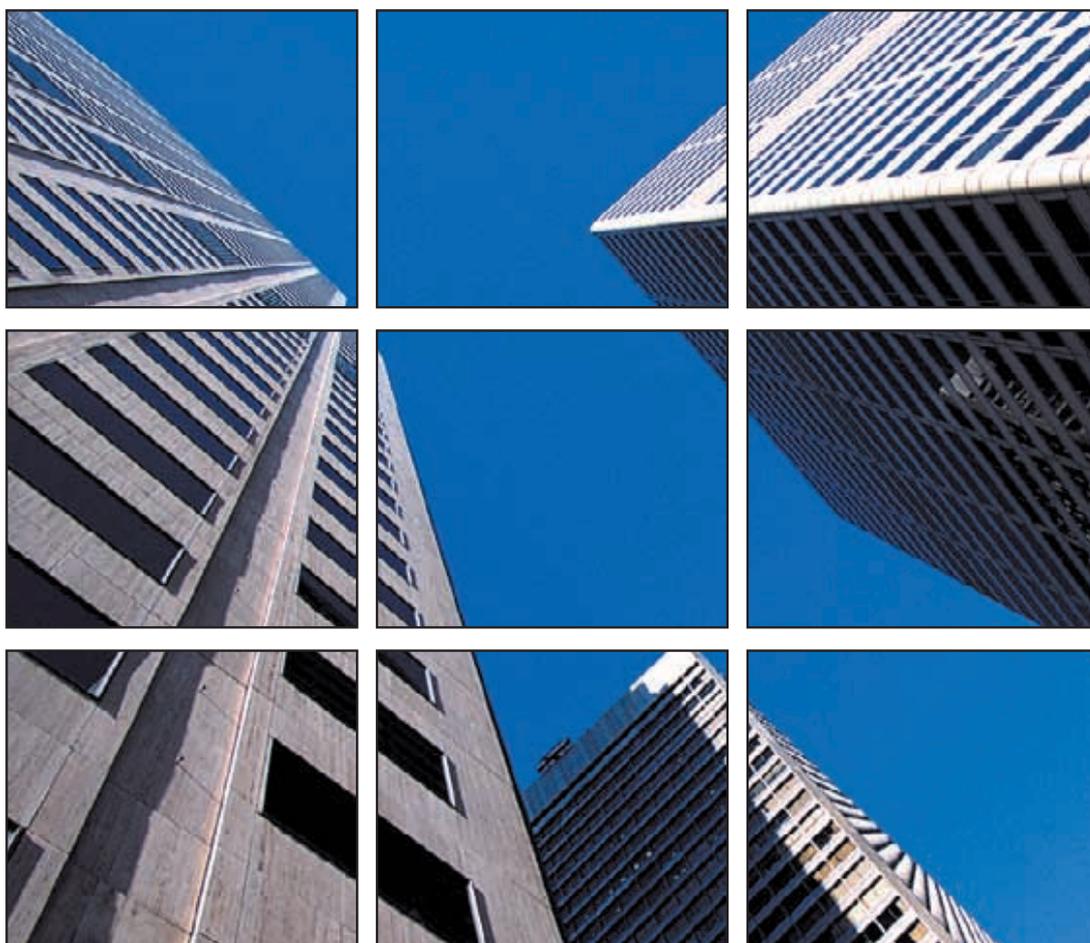
2 meses

#### Contratos inmobiliarios

Distancia /Online

**NOVEDAD**

2 meses



CONDICIONES  
ESPECIALES  
PARA



ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
de EXPERTOS  
INMOBILIARIOS



**ADAMS**

[www.adams.es](http://www.adams.es)  
902 333 543

## CENTRO DE ESTUDIOS ADAMS

BARCELONA: C/ Bailèn, 126 y C/ Provença, 388 • GIRONA: C/ Cor de Maria, 8

MADRID: C/ Ayala, 130 y Velázquez, 24 • SEVILLA: C/ Lineros, 8

VALENCIA: Plaza Mariano Benlliure, 5 • ZARAGOZA: C/ Miguel Servet, 3

FERROL: C/ Cuntis, 50 • OURENSE: C/ Peña Trevinca, 24

SANTIAGO: C/ Escultor Camilo Otero, 17 • VIGO: C/ Alcalde Gregorio Espino, 50

A CORUÑA: C/ Marqués de Amboage, 12