



## Facebook para Expertos Inmobiliarios (y II)



**Claves para ganar mercado  
en la red social más popular**

### FISCAL

PAG. 6  
Impuesto sobre la Renta de  
las Personas Físicas

### JURÍDICO

PAG. 7  
Responsabilidad de una  
inmobiliaria por caída de un  
cartel anunciador sobre un  
transeunte

### EXPERTOS INFORMADOS

PAG. 8-11  
Facebook para Expertos  
Inmobiliarios (y II)

### MUNDO DIGITAL

PAG. 15  
Los móviles del 2012

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

- La experiencia de Granada lidera los proyectos IC

**NUESTROS EXPERTOS****PÁGINA 4 -5**

- Lluís Sangrà, delegado provincial de la Apei en Lérida

**EXPERTOS EN LO FISCAL****PÁGINA 6**

- Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

**EXPERTOS EN LO JURÍDICO****PÁGINA 7**

- Responsabilidad de una inmobiliaria por caída de un cartel anunciador sobre un transeunte

**EXPERTOS INFORMADOS****PÁGINA 8-11**

- Facebook para Expertos Inmobiliarios (y II) Claves para acertar en Facebook

**PÁGINA 12**

- Las retenciones de alquileres suben del 19% al 21% en 2012 y 2013

**BREVES DE LA ASOCIACIÓN****PÁGINA 13**

- Nuestros Breves
- Apei en los Medios

**EXPERTOS INFORMADOS****PÁGINA 14**

- Leyes, Reglamentos y Subvenciones
- Economía

**EXPERTOS INFORMADOS****PÁGINA 15**

- Mundo Digital
- Agenda Expertos



# La unión hace la fuerza

Comenzamos un nuevo año con energías renovadas y con un objetivo prioritario, vosotros, nuestros asociados.

Todos sabemos que atravesamos momentos difíciles, por este motivo la Asociación va a velar y trabajar duramente en 2012 para que los Expertos tengan más herramientas y oportunidades de negocio.

Una de las iniciativas que queremos ofrecer a nuestros asociados es el sistema de trabajo en red. En estos días se pondrá en marcha nuestra nueva web, que será prácticamente un portal inmobiliario donde lo principal va a ser la venta y desde el que pretendemos ilusionaros para que podamos, entre todos, llenarlo de contenido. Los esfuerzos que hagamos tanto en publicidad como en medios, estamos seguros que serán recompensados hacia vosotros. Desde estas líneas queremos hacer un llamamiento solicitando vuestra colaboración, ya que sin ella es muy difícil que funcionen este tipo de iniciativas. No obstante, con el fin de agilizar este tema y para que esté desde el primer día operativo, comenzaremos con las nociones más básicas del programa para en un futuro ir ampliándolo y mejorándolo.

Continuaremos trabajando en el resto de España para conseguir regular nuestra profesión, tomando como ejemplo, el Registro obligatorio de Agentes Inmobiliarios creado en Cataluña; ya que son muy necesarias medidas de este tipo que ofrezcan garantías al ciudadano y la tranquilidad de saber que cuando se dirige a un agencia inmobiliaria está ante un profesional solvente. Nos encontramos manteniendo reuniones con el resto de colectivos para intentar crear una sola voz que pueda dirigirse tanto a las administraciones como al mercado inmobiliario y estamos convencidos que en este año conseguiremos notables avances en este tema.

**Óscar Martínez Solozábal** - Presidente

Revista Expertos Inmobiliarios. Año IX, número 84. Febrero-Marzo 2012.

**Edita** Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios **Presidente** Óscar Martínez Solozábal **Vicepresidente** José Tomás García Zabalza **Secretario General** José Luis Marroquín Cornejo **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, Joan Castella Serrano.

**Sede Social** Ronda San Pedro, 19-21, 1<sup>o</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

**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:** Laura Prades Oleas. **Maquetación** Punt Conceptual. **Impresión** Plan B.

Los contenidos de este boletín pueden reproducirse citando la fuente.

**Depósito legal:** LR - 406 - 2002.



# La experiencia de Granada lidera los proyectos IC en marcha

## Están constituidas 9 bolsas de Inmuebles Compartidos en diferentes áreas geográficas

El proyecto de los Inmuebles Compartidos (IC) sigue su curso. En estos momentos, ya están constituidas las IC de Madrid, Valladolid – Palencia, País Vasco, Navarra, Baleares, La Rioja, Sevilla, Granada y Barcelona – Maresme. La experiencia de Granada en el proyecto IC, en marcha desde el pasado mes de noviembre, es la más consolidada y empieza a dar buenos resultados con el cierre de las primeras operaciones de compraventa.

El delegado provincial de la Apei en Granada, Raúl Ortiz, responsable de la IC de esta zona explica que **“de los 12 profesionales que estamos en la IC todos somos Expertos. Es un requisito formar parte de la Asociación o darse de alta para integrarse en el proyecto. Además, cada miembro nuevo ha de ser aceptado por la unanimidad de la IC”**. El ámbito de acción de la bolsa de Granada alcanza a toda la provincia y los Expertos vuelcan tanto inmuebles en exclusiva como no. Raúl Ortiz afirma que la herramienta informática de volcado de viviendas y la pasarela, con el software de la Apei, **“funciona muy bien”**.

### Conseguir **“la confianza entre los profesionales”** es uno de los aspectos más delicados.

Sin embargo, donde se requiere más energía y dedicación es en el proceso previo hasta alcanzar acuerdos entre todos los miembros de la IC. **“Es necesaria mucha reunión para ponerse de acuerdo entre los Expertos y empezar realmente a funcionar y a volcar inmuebles”**, reconoce Ortiz. En este

sentido, coinciden otros Expertos consultados responsables de proyectos sectoriales como Joan Castella, de la IC Maresme (8 miembros), y también María Martínez, responsable de la IC de La Rioja (12 miembros) para quien conseguir **“la confianza entre los profesionales”** es uno de los aspectos más delicados.

A pesar de este esfuerzo notable que los delegados provinciales responsables de las IC han de destinar al proyecto en su primera fase, lo cierto es que una vez superada, la fórmula IC da frutos. La expectativa de Raúl Ortiz es, a corto plazo, incrementar considerablemente la oferta de inmuebles. **“La IC de Granada puede estar a pleno rendimiento en primavera. Trabajamos con el objetivo de tener volcados entre 500 y 600 inmuebles entre abril y mayo. Más, en nuestro caso, no es operativo”**.

### Nuevas IC en preparación

En proceso de constitución están las IC de Barcelona ciudad, que ya cuenta con 20 Expertos interesados, así como las de Galicia, Zaragoza y Canarias.

La puesta en marcha de las bolsas de Inmuebles Compartidos cuenta con dos instrumentos básicos que facilita la Apei: un Manual Básico de Funcionamiento, con contratos estándares, y el software que permite el volcado de los inmuebles a Internet.

Aunque la Apei es el organismo tutor, los Expertos que forman parte de cada bolsa sectorial deciden aspectos tan importantes como si la cartera se limita a productos en exclusiva o no, los honorarios, etc. La Asociación inició en 2010 el impulso de este proyecto con el fin de facilitar instrumentos a sus miembros para propiciar un mayor cierre de operaciones.



Para la recuperación de la **deducción fiscal por compra de vivienda habitual** y por la prórroga del **IVA superreducido, del 4 %**, en la compraventa de vivienda, ambas medidas en vigor desde el 1 de enero de 2012. Aunque Rajoy había anunciado que se mantendría el IVA superreducido para la compra de vivienda habitual de nueva construcción, el Real Decreto Ley de Medidas Urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera extiende el IVA del 4% a todo tipo de vivienda nueva que se venda desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2012.



Para el incremento del porcentaje de retención que afecta al **alquiler de oficinas y locales** y que pasa del 19 %, vigente en el año 2011, al 21%. El incremento estará en vigor desde el 1 de enero de 2012 hasta el 31 de diciembre del 2013. Rojo también para las entidades financieras que siguen con las medidas restrictivas en la concesión de créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda; para la caída de las ventas y para la poca confianza del consumidor.



## Lluís Sangrà, delegado provincial de la Apei en Lérida

**“El prestigio se gana con transparencia y ofreciendo seguridad al cliente”**

Elisabet Carvajal

Lluís Sangrà es uno de los veteranos de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios y delegado provincial en Lérida desde el año 1.997. El Experto catalán se ha ganado un reconocido prestigio en la provincia a base *“de trabajar con transparencia y de ofrecer seguridad al cliente, tanto al comprador como al vendedor”*. Nacido en el bello pueblecito leridano de Pons, como delegado su prioridad es exigir que se cumpla el Real Decreto de la Generalitat de Cataluña, por el cual los agentes inmobiliarios catalanes, han de estar inscritos en el Registro Oficial de Agentes Inmobiliario para poder ejercer esta profesión y que se cumplan los requisitos que marca la Ley catalana. Con una trayectoria de 44 años como agente inmobiliario, Sangrà no quiere abandonar esta profesión que, sin duda, le apasiona.

**Cuenta con una de las trayectorias más largas de la Asociación como agente inmobiliario y conoce la Apei prácticamente desde sus inicios. ¿Qué es lo que más valora?**

“Sin duda, la hermandad y el compañerismo que hemos conseguido consolidar entre los asociados. Este clima de hermandad y buen entendimiento te ayuda a avanzar y hace que te sientas acompañado. Favorece la convivencia y te ayuda a mantenerte en el mercado en momentos difíciles porque estás amparado. A la vez que recibes, tú también das a los demás. Así mismo, valoro muy positivamente los servicios que se ofrecen, el equipo profesional y la colaboración en compartir inmuebles entre profesionales.”.

**Como delegado e incluso como miembro, con muchos años de vinculación a la Apei, ¿cuál es ahora mismo su máxima preocupación?**

“Hay un tema que me preocupa mucho y es que hay mucha gente que desconoce el Real Decreto de la Ley del Dret de l’Habitatge que tenemos en la comunidad de Cataluña, y que regula el ejercicio de la profesión de agente inmobiliario. Hay desconocimiento tanto por parte de los vendedores de inmuebles como por parte de los agentes inmobiliarios.

Me doy cuenta que todavía hay quien opera sin tener oficina abierta al público, no solicita la documentación necesaria para la compraventa de un inmueble, no informa a los vendedores y pone anuncios cuando carece de autorización y documentación. Hay quien opera sin tener ninguna cobertura o garantías

de cara a terceros. Esto no se puede tolerar, ya que está fuera del amparo de la ley y puede ser sancionado.

En mi opinión, es necesario informar más ampliamente a todos los ciudadanos de las obligaciones que tienen las inmobiliarias y las obligaciones que tienen los propietarios, y que estas obligaciones se hicieran públicas a través de algún medio. La Ley ya la tenemos, ahora hay que conseguir que esta Ley se haga cumplir, ya sea por medios de la Generalitat u otros organismos oficiales, incluso a través de la Unión de Consumidores de Cataluña”.

**Finques Sangrà, nombre de su agencia inmobiliaria, es sinónimo de prestigio en Lérida. ¿Qué consejos da usted para conseguir esa valiosa carta de presentación para la oficina?**

“La clave está en que las operaciones sean claras y transparentes, y ofrecer seguridad, al cien por cien, al cliente, tanto al comprador como al vendedor. Se ha de informar ampliamente de las ventajas e inconvenientes de la operación o el producto. No puedes ir con el egoísmo de cerrar una operación. La prioridad ha de ser quedar bien con el cliente, advertirle de los riesgos y aconsejarle con honestidad. El prestigio es el boca-oreja. La mejor publicidad es el cliente que te recomienda”.

**¿En qué tipo de producto está especializada Finques Sangrà?**

“En todo, pero especialmente en fincas rústicas, es un producto en el cual no hay mucha competencia. Hay muchos profesionales que las desconocen, si no tienes un conocimiento bastante exhaustivo es difícil dedicarse a ellas”.





## Salimos del despacho

De la ciudad de Lérida, capital de la provincia catalana homónima con una población de cerca de 200 mil habitantes, Sangrà nos recomienda descubrir y disfrutar del Parque de los Campos Elíseos, inaugurado en el año...!1864!. Este lugar es uno de los sitios preferidos de Sangrà. Unos espléndidos jardines de estilo francés situados en el barrio del Caport. La belleza del parque, moteado de

fuentes y parterres, es reconocida y es motivo de visita a la ciudad. Otros lugares que nos recomienda Lluís Sangrà son las dos catedrales – la Seu Vella (el Castell de Lleida) y la Seu Nova (la Catedral).

Una última sugerencia para los amantes del buen comer en este itinerario recomendado: probar los “cargols a la llauna”, una forma catalana muy sabrosa de preparar los caracoles, en el restaurante La Huerta, cerca del Palacio de Congresos.



## Nuevos Asociados

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.

-----  
LAURA LUCAS BABIANO

Número afiliada: 2520

Población: Barberà del Vallès

Provincia: Barcelona

-----  
BLANCA MUÑOZ BOSCH

Número afiliada: 2521

Población: Barberà del Vallès

Provincia: Barcelona

-----  
ÁNGEL JUBETE GOMENGE

Número afiliado: 2522

Población: Agramunt

Provincia: Lleida

-----  
ISABEL CÁMARA CASADO

Número afiliada: 2523

Población: Cabrera de Mar

Provincia: Barcelona

-----  
MANUEL ALCUBILLA ORTÍZ

Número afiliado: 2524

Población: Castelldefels

Provincia: Barcelona

-----  
JOSÉ MANUEL RODRÍGUEZ ROMERO

Número afiliado: 2525

Población: Castelldefels

Provincia: Barcelona

-----  
AGUSTÍN ROMERO ROMERO

Número afiliado: 2526

Población: Hospitalet de

Llobregat

Provincia: Barcelona

-----  
DEREK CHARLES DENHAM

Número afiliado: 2527

Población: Sant Ferriol

Provincia: Girona



# Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

## Consulta Vinculante Dirección General de Tributos V2004/2011. 07/09/2.011

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

Inversión en vivienda habitual. Cuenta vivienda. Materialización del saldo.

Plantea el consultante si, ante la imposibilidad de materializar el saldo de una cuenta vivienda abierta en diciembre de 2.006 en la primera adquisición o rehabilitación de una vivienda habitual dentro del plazo legalmente establecido, cabe la posibilidad de cancelar la antedicha cuenta y abrir otra nueva que le permita aplicarse la deducción por inversión en vivienda habitual en el ejercicio de su apertura y en los cuatro años siguientes.

### Los saldos de las mismas se destinen exclusivamente a la primera adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual

El artículo 56 del Real Decreto 439/2.007 por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en desarrollo de lo dispuesto en el artículo 68.1.1º de la Ley 35/2.006 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas establece que:

*“Se considerará que se han destinado a la adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual del contribuyente las cantidades que se depositen en Entidades de Crédito, en cuentas separadas de cualquier otro tipo de imposición, siempre que los saldos de las mismas se **destinen exclusivamente a la primera adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual** del contribuyente.”*

Asimismo, la letra b) del apartado 2 del citado artículo 56 dispone que se perderá el derecho a la deducción:

*“Cuando transcurran cuatro años, a partir de la fecha en que fue abierta la cuenta, sin que se haya adquirido o rehabilitado la vivienda.”*

La pérdida del derecho a deducción, ya sea por no haber destinado la totalidad del saldo de la cuenta vivienda (depósito más interés neto generado) a la primera adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual, o por no haber materializado el citado saldo dentro del plazo reglamentario establecido al efecto, comportará la regularización de la situación tributaria del contribuyente mediante la presentación de las correspondientes de-

claraciones-liquidaciones complementarias por las que devolverá todas las deducciones indebidamente practicadas respecto de todos los ejercicios objeto de regularización.

En el supuesto que nos ocupa la cuenta vivienda se abrió en diciembre de 2.006, por lo que el contribuyente dispuso de plazo hasta el 31 de diciembre de 2.010 para la materialización del saldo contenido en aquella. En caso de no haberlo materializado, deberá regularizar su situación tributaria en los términos anteriormente expuestos. Ahora bien, la DGT no contempla ningún impedimento en la posibilidad de cancelar la cuenta vivienda con anterioridad a su vencimiento dentro del ejercicio 2.010 y abrir otra nueva que le permita la deducción por las cantidades depositadas en los cuatro años siguientes a la fecha de su apertura. Para ello deberá antes regularizar su situación tributaria mediante el reintegro de las deducciones indebidamente practicadas en el periodo 2.006-2.009.

Finalmente, se antoja necesario remarcar que a partir del 1 de enero de 2.011 el contribuyente únicamente tendrá derecho a deducción por inversión en vivienda habitual respecto de las cantidades depositadas en cuentas vivienda si su base imponible del ejercicio es igual o inferior a 24.107,20 euros anuales, **con independencia de la fecha de apertura de la citada cuenta vivienda**, sin que le sea aplicable por tanto el régimen de deducción a fecha 31 de diciembre de 2.010.



# Sentencia de la Audiencia Provincial de Málaga de 24 de octubre de 2006: Responsabilidad de una inmobiliaria por caída de un cartel anunciador sobre un transeunte

Jesús Manuel Pernas. Asesor jurídico de nuestra Asociación

Un transeunte reclama contra una Inmobiliaria, contra el propietario de un piso y contra la Compañía aseguradora de este último pues cuando paseaba bajo el balcón del mismo le cayó encima un cartel anunciador colocado por dicha Inmobiliaria, causándole importantes lesiones y secuelas. El Juzgado de 1ª Instancia estimó la demanda y condenó a todos los demandados a abonar, solidariamente, a la demandante la suma total de 27.619€, intereses y costas. La Inmobiliaria recurrió la Sentencia ante la Audiencia Provincial de Málaga.

La Audiencia desestimó el recurso, confirmó la Sentencia y condenó a los apelantes a abonar, también, las costas de la apelación. Para ello la Audiencia se basa en los siguientes argumentos:

La Inmobiliaria demandada alega en su recurso que no está conforme con la sentencia de instancia en cuanto que ésta estima su responsabilidad en base a que el cartel anunciador había sido instalado por ella, al no ser posible la individualización de responsabilidades de cada uno de los demandados, y en base a que los propietarios de la vivienda han reconocido el acceso al balcón de personas ajenas a la Inmobiliaria, de ellos mismos y de familiares suyos, y cualquiera de ellos pudo manipular el cartel. Esta alegación, según la Audiencia, no es más que una afirmación, que no determina que el cartel anunciador se desprendiese por conducta alguna de las citadas personas, ni está acreditado que lo manipulasen. Por ello esta alegación carece de fuerza en cuanto a los fines pretendidos en la apelación.

También alega la inmobiliaria que no fue avisada por los propietarios para la retirada del cartel y que reiteradamente solicitó se le permitiese acceder al balcón para retirar el cartel de su propiedad, impidiéndoselo los propietarios. Pero nuevamente indica la Audiencia a este respecto que ésta es sólo una alegación carente del más mínimo sustento probatorio, y además es fácil que no resulte cierta, por cuanto que los propietarios demandados adquirieron la vivienda en cuestión en 4 de mayo de 2004, contrataron el seguro en 6 de mayo de 2004 y el siniestro ocurrió en 8 de mayo de 2004.

## La Audiencia desestimó el recurso, confirmó la Sentencia y condenó a los apelantes a abonar, también, las costas de la apelación

Por otro lado la inmobiliaria colocó el cartel anunciador por medio de un empleado suyo, por lo cual no puede eludir su responsabilidad conforme a lo dispuesto en el artículo 1.903 del Código Civil (se debe reparar también el daño causado por aquellas personas “de quienes se debe responder”), en relación con el artículo 1.902 de dicho texto legal.

Es así que por ello la Audiencia, como hemos señalado, desestimó el recurso de apelación presentado por la inmobiliaria.

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

# Facebook para Expertos Inmobiliarios (y II)

## Claves para acertar en la red social más usada por las empresas como herramienta de marketing

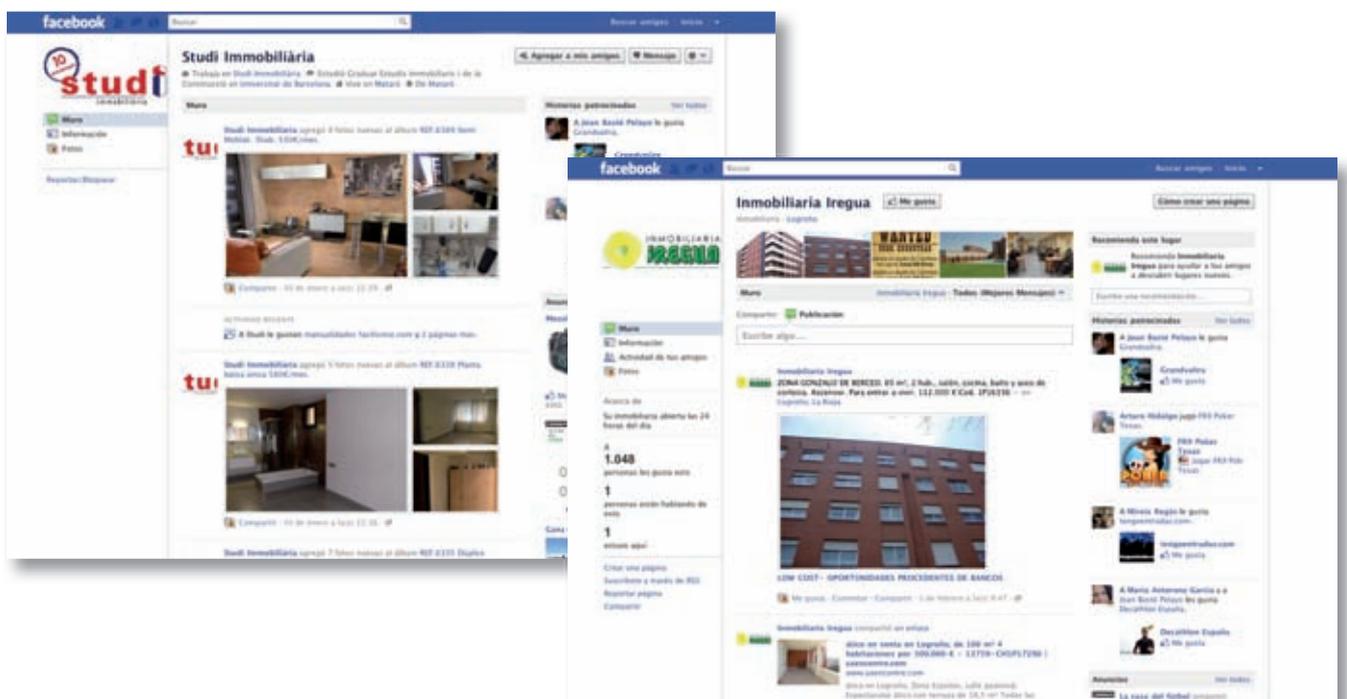
Elisabet Carvajal

Facebook, junto con Twitter, se ha convertido en la red social más utilizada por las empresas como herramienta de marketing. Sin embargo, una de las principales trabas para lanzarse a este ruedo es la falta de conocimiento y competencias de cómo utilizarlo. Para superar esta barrera, el primer paso es perder el miedo, animarse a realizar el propio perfil personal en Facebook y familiarizarse con la red social, como explicábamos en la primera parte del reportaje Facebook para Expertos Inmobiliarios. Tras esta fase, y unas cuantas horas de vuelo por la red, el Experto ya estará preparado para crear su página de empresa en Facebook (Fan Page o Página de Fans) y tener su agencia en la red social más popular. Pero, ante todo, piense que quiere conseguir con realismo y defina su estrategia.

Para los Expertos que aún no tienen su perfil de empresa abierto en la red, este reportaje pretende dar claves para hacerlo con acierto. Para los que ya han extendido su actividad profesional a Facebook, esperamos ofrecer consejos que sirvan para optimizar su presencia y reforzar su estrategia.

Facebook reúne un gran mercado potencial para los agentes inmobiliarios. Según datos recientes, un 31 % de los españoles – curiosamente, el 50 % exacto entre mujeres y hombres – tiene perfil en Facebook. Para hacernos una idea más aproximada del universo Facebook, decir que somos más de 14 millones de españoles los que interactuamos en esta red, sobre todo entre los 18 y 44 años; que la marca Zara lidera el ranking de fans con casi 10 millones de seguidores; y que Enrique Iglesias, el cantante, es el español con más número de fans, ¡casi 22 millones!. Más próximo a nuestro sector, la página de Facebook del portal inmobiliario líder en España, Idelista.com, contaba a mediados de enero de 2012 con más de 55 mil fans.

No es de extrañar que con este gran mercado capaz de absorber los intereses más variados, las agencias inmobiliarias y profesionales de la mediación configuren un sector muy activo en la red. Actualmente, podemos encontrar decenas de Fan Page de oficinas inmobiliarias. Sin embargo, tener presencia en Facebook no es suficiente para conseguir ampliar el mercado o construir un valor añadido para nuestro negocio.





Su página profesional en Facebook ha de favorecer las sinergias y potenciar la reputación, el servicio de información al cliente y la fidelización. Agentes con experiencia en la red avanzan que Facebook no es, de entrada, el lugar donde anunciar de forma indiscriminada los inmuebles, pero sí de favorecer y dar a conocer los servicios, y sobre todo, donde incrementar nuestro mercado.

Para que el perfil de empresa sea efectivo es necesario tener una estrategia clara, ofrecer contenidos relevantes – lo que se denomina Marketing de Contenidos – y valorar y tener consideración con nuestros fans para que realmente se conviertan en seguidores fieles de nuestra página. De este modo, y con constancia conseguiremos promover algo tan valioso como es la recomendación.

### Definiendo la Estrategia de la agencia en Facebook

Facebook requiere dedicación y constancia. Probablemente, entre una y dos horas diarias será suficiente para la mayoría de las oficinas inmobiliarias. Es importante recordar que Facebook requiere atención día a día, de lo contrario, no funciona.

Tómese su tiempo para definir los objetivos, cómo alcanzarlos planificando la línea de contenidos que va a seguir y que le van a dar un tono personal e interesante a su Fan Page. Los objetivos que nos marquemos, definirán la estrategia a seguir. Un objetivo asumible puede ser construir una reputación sólida de nuestros servicios. De este modo

puede plantearse también incrementar la ventaja competitiva y conseguir una mayor recomendación. A partir de ahí, trabaje su estrategia de contenidos y abra nuevos mercados.

## Tener objetivos claros y definir la estrategia para conseguirlos, primeros pasos para el éxito de la agencia inmobiliaria en Facebook

**Recomendaciones para crear la estrategia de contenidos de la Fan Page de la oficina inmobiliaria:**

**Aproveche su experiencia y conocimiento con el cliente para ofrecer contenidos interesantes. Ponga en valor su know-how.**

Una buena forma de definir la estrategia de contenidos puede partir en base a su experiencia profesional con el contacto con el cliente. Repase las principales dudas o errores frecuentes que observa en sus clientes en los procesos de compraventa, alquileres y otras actividades comerciales que desarrolle. Exponga casos que el fan – como consumidor - identificará como cercanos a sus intereses y ofrezca consejos y recomendaciones que resulten de interés y utilidad a sus clientes y seguidores en la página. De este modo, con constancia y escuchando a nuestros fans, podemos convertir los contenidos relevantes en reputación, en un primer término, y en una fuerza de ventas a medio plazo.



**Mirar que hacen los grandes, aunque no sean del sector inmobiliario. Y mirar que se mueve en nuestro sector.** Para definir nuestra estrategia puede ayudarnos revisar las páginas en la red de empresas líderes en el uso de Facebook (Zara, Coca Cola, Starbucks, etc) y de empresas de nuestro sector como Idealista, etc.

A partir de observar sus estrategias encontraremos una línea realmente original y personal para nuestro negocio en Facebook. No olvidemos que hemos de conseguir crear un perfil propio y atractivo.

## Facebook ha de favorecer sinergias, incrementar la reputación de la oficina inmobiliaria y potenciar la fidelización de clientes

**No abuse de la publicitación de viviendas.** El agente inmobiliario Raúl Jiménez explica en el artículo titulado 10 claves para tener éxito en Facebook, publicado en su blog( [www.rauljimenez.es](http://www.rauljimenez.es)): “puedes usar Facebook para dar a conocer viviendas a un grupo reducido de clientes o a uno en concreto, aunque siempre con moderación. Creo que uno de los errores más comunes que se tiene al principio es utilizar el sitio como una página de anuncios clasificados. Personalmente me gusta mucho la forma de publicar viviendas en Facebook desde Nestoria, aunque

siempre puedes añadir un enlace a la página de tus inmuebles”. ( Más información en <http://rafael-jimenez.blogspot.com/2009/02/10-claves-para-tener-exito-en-facebook.html>).

**Trabaje la fidelización de sus clientes.** Recuerde que las páginas de Facebook están consideradas como una de las mejores herramientas de fidelización de los clientes on line. Estudie detenidamente que servicios puede ofrecer a través de su página y tenga en cuenta que la inmediatez en la respuesta es una condición obligada de la relación entre cliente y empresa en la red social.

**Celebre con sus seguidores el éxito de la página.** Reserve un pequeño presupuesto para acciones de dinamización de la página y para premiar a sus fans. A menudo los profesionales del sector inmobiliario olvidan este importante aspecto en la gestión de sus Fan Page y no consiguen crear un vínculo estrecho con sus fans, transformándolos en seguidores fieles.

**Abra mercado y únase a Grupos y a otras páginas de Facebook.** Busque grupos o comunidades donde pueda encontrar clientes potenciales o actores clave del sector. En el ámbito local, puede unirse a las páginas de las asociaciones de vecinos, de comerciantes, agrupaciones culturales y un largo etc. Luego participe con comentarios y aproveche para dar información de valor de sus servicios.

## Consejos para dar solidez a la página en Facebook

Una vez definidos los objetivos y la estrategia de contenidos, y creada la página en Facebook, los especialistas en marketing digital recomiendan tener en cuenta estos consejos y normas que también serán muy útiles al mediador inmobiliario:

**1. Conectarse con personas influyentes del sector,** como por ejemplo otras empresas o profesionales del sector, “bloggers”, periodistas... No se auto limite a la hora de conectarse. En el ámbito inmobiliario, por ejemplo, quizás tengamos en nuestro universo de relaciones a técnicos municipales con los que mantengamos contacto profesional, añádalos a su red. Hay que construir relaciones y ofrecer información interesante.

**2. Insertar links y novedades de su sitio web.** No olvide poner un link a su sitio web desde su página de Facebook para que sus clientes potenciales puedan visitar su sitio web. Incluso, a veces una página de Facebook tiene más visitantes que la web.

**3. Interactúe con los clientes.** Ninguna pregunta, solicitud, queja, recomendación, comentario u observación de nuestros fans puede quedar sin respuesta y además ha de ser una respuesta rápida. A través de una interacción con-

tinua, se mostrará como una empresa “próxima”, sólida, profesional, y de fiar, preocupada por sus clientes y sus problemas. Observe los comentarios y recomendaciones de sus clientes acerca de sus productos. Actúe proactivamente y pregunte. En la mayoría de casos, ellos se sentirán importantes y gustosos de colaborar. Facebook es un tesoro de información.

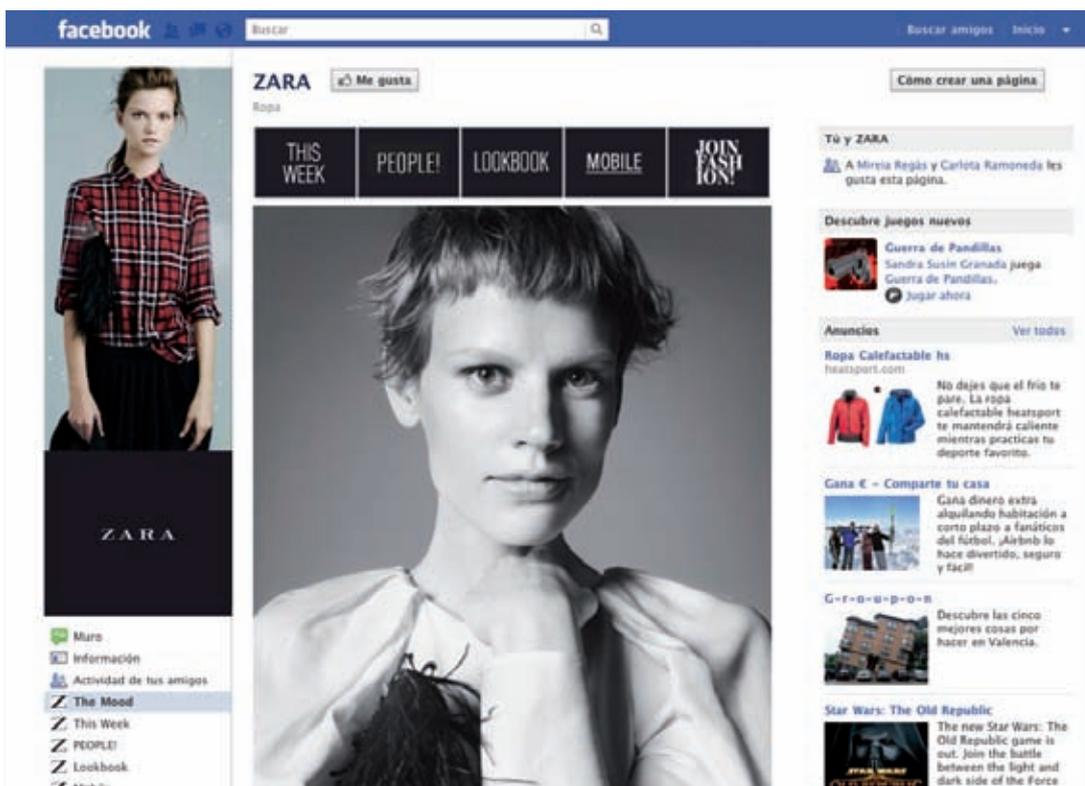
## Sea creativo y reserve un pequeño presupuesto para dar vida a su Facebook.

### ¿Por qué no invitar a una cena en un buen restaurante a su fan número 100?

**4. Sea creativo.** Haga una página viva y dinámica con eventos, concursos, preguntas. A todo el mundo le gusta participar en concursos. Es una forma de incrementar su lista de fans. Anuncie eventos. La gran ventaja de Facebook es la interrelación entre sus miembros. Cuando una persona acepta participar en un evento suyo, esto aparece en su página de Facebook, y sus amigos lo podrán ver.

**5. Premie a sus seguidores en Facebook.** Insistimos nuevamente en este aspecto ya que se trata de uno de los errores más habituales de las Fan Page del sector de la mediación inmobiliaria. Disponga de un pequeño presupuesto de la partida de publicidad para acciones de marketing a través

de su página Facebook. Por ejemplo, invite a su fan número 100 a una cena en un buen restaurante de la ciudad. Hágalo saber a través de su muro e invite al ganador a colgar alguna foto de su velada. Contribuirá a dinamizar su página, su imagen y favorecerá la recomendación. Repita la experiencia de vez en cuando o “invente” otras experiencias para sus clientes y fans. Recuerde: sea creativo, pero coherente.



# Las retenciones de los alquileres suben del 19% al 21% en 2012 y 2013

**Vuelve la deducción por vivienda con efecto retroactivo al 1 de enero de 2011. En vigor las medidas del Gobierno para acortar el déficit público e impulsar el mercado inmobiliario.**

Elisabet Carvajal

El pasado 30 de diciembre de 2011, el Gobierno aprobaba el Decreto Ley 20/2011 de Medidas Urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera para la corrección del déficit público, en vigor desde el 1 de enero de 2012. Entre las propuestas, se incluyen varias que afectan directamente al sector de la vivienda, como la prórroga del IVA superreducido, del 4 %, para la vivienda nueva y la recuperación de la desgravación fiscal por la compra de vivienda habitual con efecto retroactivo al 1 de enero de 2011. Con estas medidas, el Ejecutivo de Rajoy pretende impulsar a corto plazo la el mercado de la vivienda.

El Decreto Ley incluye las subidas en las retenciones del IRPF (Impuesto sobre la renta de las personas físicas) de los rendimientos del trabajo, es decir, en las nóminas de los trabajadores, que se aplicarán a partir del 1 de febrero. Esta subida afecta también a las retenciones de los alquileres con fines profesionales, que pasan del 19% al 21% a partir del 1 de enero de 2012 y hasta el 31 de diciembre de 2013.

El incremento del IRPF sobre las rentas procedentes del ahorro también se extiende a los alquileres y entraba en vigor el pasado 1 de enero del presente ejercicio. Así pues, durante 2012 y el 2013, el porcentaje de la retención para arrendamientos pasa del 19% - del año pasado - al 21 %. La subida afecta a los locales, naves u oficinas arrendados para la actividad profesional.

**La desgravación por vivienda se aplica a una base máxima de deducción anual de 9.040 €**

En lo relativo a las facturas, para aquellos Expertos que sean autónomos, se deberán revisar y ajustar los próximos pagos de retenciones a realizar en abril de 2012. Las facturas afectarán, pues, a la próxima presentación del modelo 115 de retenciones e ingresos a cuenta sobre rentas

y rendimientos procedentes del arrendamiento o subarrendamiento de inmuebles urbanos.

## Medidas bien acogidas

Entre las novedades tributarias introducidas por el Real Decreto 20/2011, destaca la supresión del límite de cuantía de base imponible en la deducción por inversión en vivienda habitual, medida que ha sido aplaudida por los distintos segmentos del sector inmobiliario; y la prórroga del IVA al 4% hasta el 31 de diciembre de 2012. La medida afecta “a las entregas de edificios o partes de los mismo aptos para su utilización como viviendas, incluidas plazas de garaje, con un máximo de dos unidades”, según se expone del Decreto Ley

## Deducción con carácter retroactivo

La deducción en el IRPF por compra de vivienda habitual había sido suprimida el 1 de enero de 2011. Ahora, con independencia de su base imponible, cualquier contribuyente podrá acogerse a esta deducción. Además, la reforma se aplica con carácter retroactivo, con lo que podrán aprovecharla quienes compraron su vivienda en 2011. La base máxima de deducción será de 9.040 euros anuales. Esta deducción es con carácter retroactivo, desde el 1 de enero de 2011 y en las mismas condiciones en las que se había aplicado hasta el 31 de diciembre de 2010.

## Condiciones de la rebaja fiscal

La desgravación se aplica a una base máxima de deducción anual de 9.040 euros, con una desgravación del 10,05% en el caso de adquisición, construcción, ampliación o rehabilitación y de 12.080 euros con una rebaja del 13,4%, para los supuestos de obras e instalaciones de adecuación por razón de discapacidad.

Además, desde el 1 de febrero de 2012, los trabajadores que estén dedicando cantidades de dinero a la compra de vivienda habitual con financiación ajena, es decir, que hayan solicitado un crédito bancario, podrán pedir la disminución de las retenciones soportadas en sus nóminas hasta un límite de 33.007,20 euros de renta anual. Mientras, los empresarios en la misma situación podrán solicitar, desde la misma fecha, la disminución del importe del pago fraccionado a ingresar por la declaración de la renta.



# Nuestros breves

## Curso CRS 4 Trabajar con el cliente

El pasado día 25 de enero en Valladolid, y el 17 de febrero en Logroño, tuvo lugar el curso de CRS módulo 4 Trabajar con el cliente.

En este módulo se trató el hecho de "enseñar pisos" porque los clientes dicen estar interesados. Con el cliente hay que hablar poco y escuchar mucho, y decirle lo que necesita que le digan sin miedo a decirlo claro. Los expertos inmobiliarios, no venden. Asesoran. Y para ello hay que entender perfectamente las necesidades del comprador, sus prioridades, su urgencia y su capacidad adquisitiva.

El ponente fué una vez más Fernando García Erviti, profesional de solvencia más que contrastada a través de varias publicaciones en prensa y autor de libros de temática inmobiliaria.

## Avaless en los alquileres: Avalloguer

El artículo 36 de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos, permite que las partes puedan pactar cualquier tipo de garantía del cumplimiento por el arrendatario de sus obligaciones arrendaticias adicional a la fianza en metálico.

La garantía adicional más aconsejable es el aval bancario. Ahora bien, en el contexto económico actual en que cada vez es más difícil que los arrendatarios logren que las entidades de crédito o bancarias les concedan un aval con el que garantizar adicionalmente el cumplimiento de las obligaciones arrendaticias, la Generalitat de Catalunya ofrece el "Avalloguer", consistente en asegurar a los arrendadores de viviendas que formalicen contratos de arrendamiento la percepción de una

cantidad equivalente a un máximo de 6 meses de alquiler, siempre que hayan instado un proceso judicial para la obtención de sentencia de desahucio por impago de rentas por parte del arrendatario.

El "Avalloguer" puede ser una buena opción a tener en cuenta por aquellos propietarios que busquen garantías adicionales cuando los inquilinos no puedan aportar avales bancarios ni depósitos adicionales.

## Apei en los medios

En las primeras semanas del año, los medios de comunicación se han hecho eco del curso organizado por la Apei "Trabajar con el cliente", a cargo de Fernando García Erviti y que los días 25 de enero y 17 de febrero se celebraba en las ciudades de Valladolid y Logroño, respectivamente. Medios on line especializados en el sector como Urbanoticias e Inmodiario trataron con detalle el anuncio del curso.

Los medios también tuvieron presente a nuestra Asociación para realizar los reportajes titulados "Cooperativas de vivienda, el "negocio perfecto" que se esfumó con la crisis", publicado por el diario ABC y ABC.es, y "La crisis rebaja a la mitad el precio de suelo urbano en la Rioja", en La Rioja. Ambos reportajes cuentan con el testimonio de Óscar Martínez, como presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios.



### 4 | LA RIOJA |

## La crisis rebaja a la mitad el precio del suelo urbano en La Rioja

Los expertos confirman la caída general, pero aclaran que los núcleos del centro experimentan una 'corrección' notablemente menor

ALBERTO GIL  
@alberto.gil.rioja

LOGROÑO. No dejan de ser estadísticas, pero son significativas. El precio del metro cuadrado de suelo urbano se ha visto reducido a la mitad en la Comunidad riojana desde que comenzó la crisis económica. Según un informe periódico del Ministerio de Fomento, el valor del metro cuadrado (en suelo) a finales del tercer trimestre del año pasado (septiembre) es de 152,5 euros, cuando el pico histórico se alcanzó también en el tercer trimestre del año 2008, con 299,6 euros.

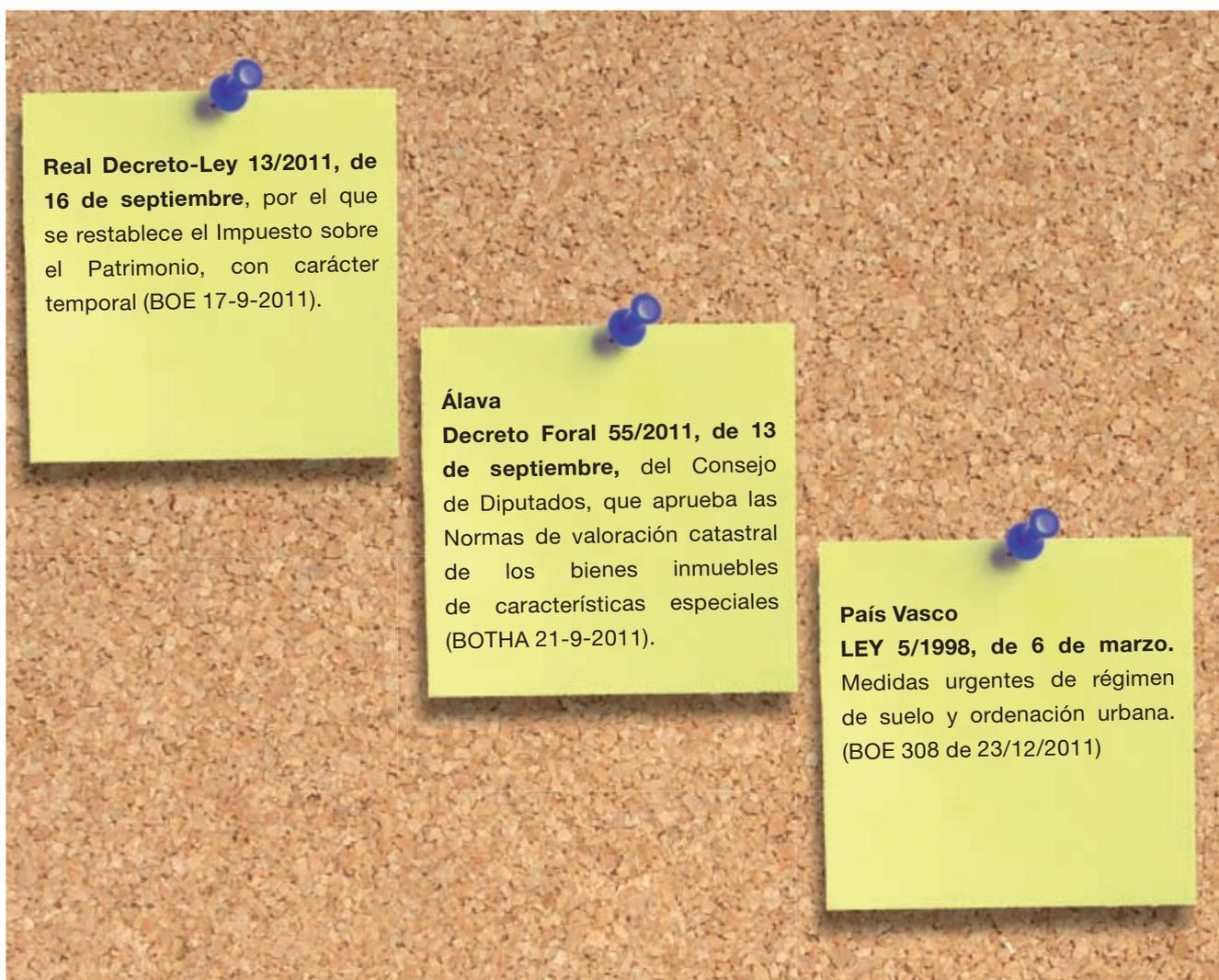
hoy la mitad que antes de estallar la crisis y la burbuja inmobiliaria, aunque todo tiene sus matizaciones. En este sentido, Oscar Martínez Sobotzbal, propietario de Inmobiliaria Irga y presidente de la Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios de La Rioja, aclara que el valor del suelo ha bajado en todos los sitios, pero en las zonas revalorizadas urbanas, es decir, el centro de las ciudades incluidos los casos históricos, no ha sufrido un desplome tan importante como muestra la estadística del Ministerio de Fomento para el conjunto.

A sí, el experto sostiene que uno hoy apenas oferta en esas zonas, lo que hace difícil que pueda bajar de precio, entre otras cosas porque los propietarios son conscientes de ello y prefieren tenerlo a porvenir a la venta a la espera de tiempos mejores. Si se han producido aumentos de precios de cotización de los suelos comprados en los extrarradios, con alguna fiebre de demanda urbanística que alcanzó incluso tintes políticos en Logroño ante la presión de determinados 'lobbies' inmobiliarios y empresariales que demandaban la delimitación urgente de suelo para una demanda local.

Oscar Martínez Sobotzbal confirma que ebuerta parte de esos suelos, comprados tarde y a precios muy elevados en Logroño y otras poblaciones del cinturón, están hoy en ma-



## Leyes, reglamentos, subvenciones



## Economía

### Tipos de Referencia OFICIALES, DICIEMBRE 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	3,509
De cajas de ahorro	3,739
Del conjunto de entidades de crédito	3,626
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	4,445
Referencia interbancaria a 1 año (EURIBOR)	2,004
Referencia interbancaria a 1 año (MIBOR)*	2,004

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

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Periodos	Incremento relativo %
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
Octubre 2010 a Octubre 2011 (Base 2006)	3,0
Noviembre 2010 a Noviembre 2011 (Base 2006)	2,9
Diciembre 2010 a Diciembre 2011 (Base 2006)	2,4

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

**2,4%**



# Mundo digital

## Los móviles del 2012

**DANIEL GARCÍA.** Asesor informático



Desde el lanzamiento del primer iPhone en 2007, los teléfonos inteligentes han ido experimentando avances a pasos agigantados. En este artículo haremos un repaso de los avances que se esperan para este nuevo año.

Uno de los últimos avances que se han implantado en los teléfonos inteligentes (TI) de alta gama han sido los procesadores de doble núcleo. Quizá no sea una de las características más populares entre los usuarios finales, pero un teléfono lento puede llegar a ser extremadamente desesperante en muchas situaciones del día a día. Por lo que mucha gente no sabe si tiene doble núcleo o no, pero su teléfono es muy lento y el de su amigo no.

Otra de las mejoras más llamativas de los TI han sido las cámaras de fotos. Esto si era algo que buscaban y tenían en cuenta la mayoría de los usuarios finales a la hora de elegir un terminal. Pues bien, este año empezarán a aparecer teléfonos inteligentes con procesadores de cuatro núcleos que pueden llegar a ser cinco veces más rápidos que los actuales.

Otra gran novedad que se va a empezar a ver, es el sistema de pago Near-Field Communication (NFC). Este sistema permite pagar en un comercio acercando el teléfono móvil a un terminal de pago. El sistema está vinculado con las tarjetas de crédito, y se espera que un futuro desaparezcan las tarjetas de plástico y sean sustituidas por el NFC.

Google ya ha estado realizando ensayos de su sistema de pago junto con VISA en algunas zonas de EEUU. Lo que se espera este año, es que los nuevos TI incorporen este sistema, y que se empiecen a ver en algunos comercios los terminales de pago NFC. Las pantallas también mejorarán, adoptando como común denominador los 720p (1280 X 720 píxeles). También se prevé la implantación del 4G, aumentando considerablemente la velocidad de transferencia de datos.

Un servicio nuevo muy curioso que también se espera que arranque este año, es la "Realidad ampliada". Esto consiste en apuntar con el teléfono a una zona de una ciudad como si se fuera a hacer una foto, y en la pantalla aparecerán diversos puntos que aportarán información de interés, como pueden ser puntos de referencia históricos. Un aspecto en el que no se espera ninguna mejora, es en la duración de las baterías. Parece ser que todos los avances tecnológicos relacionados con este problema se encuentran aún en los laboratorios, por lo que se esperan sólo unas leves mejoras relacionadas más que nada con la optimización de los procesadores.

# Agenda expertos

## Enero

### En Apei:

25/01 Curso CRS módulo 4 Trabajar con el cliente en VALLADOLID

25/01 Reunión en MADRID Inmuebles Compartidos, Convenio Arag y Convenio Iberdrola

31/01 Formación EON en BARCELONA

## Febrero

### En Apei:

7/02 Curso de iniciación al programa de gestión de I.C. en MADRID

8/02 Curso de iniciación al programa de gestión de I.C. en BILBAO

15/02 Charla: Preguntas más habituales en materia de mediación inmobiliaria y administración de comunidades

17/02 Curso CRS módulo 4 Trabajar con el cliente en LOGROÑO

28/02 Reunión delegados en MADRID

### Otras convocatorias de interés:

Del 10/02 al 12/02 I Congreso de agentes inmobiliarios de Canarias 2012 en Puerto de la Cruz- TENERIFE

Del 12/02 al 14/02 SIMA INVIERNO en el estadio Santiago Bernabeu de MADRID



# 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 2 DE MAYO.**

- On-line: 250 horas.

6<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

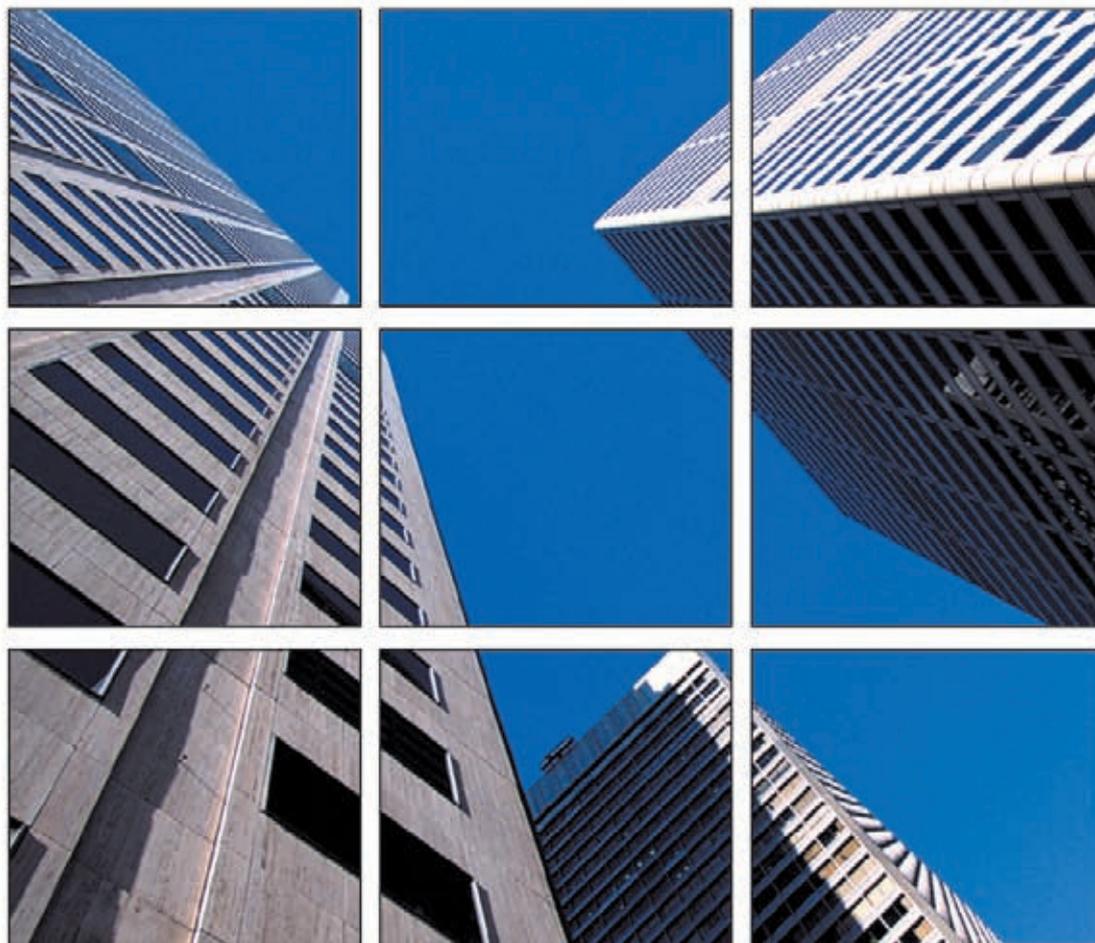
2 meses

#### Contratos inmobiliarios

Distancia /Online

**NOVEDAD**

2 meses



CONDICIONES  
ESPECIALES  
PARA



ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
de **EXPERTOS**  
**INMOBILIARIOS**

## 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



**ADAMS**

www.adams.es  
902 333 543