

“El precio más caro en vivienda de segunda mano se está pagando en Ciutat Vella”



Éxito rotundo
a nivel nacional
del programa
DB Tasación

“Continúa el curso
superior de gestión
inmobiliaria”



CONSTRUIMOS VIVIENDAS
CON GARANTÍA DE HOGAR



Grupo
Juan Bautista Soler



OFICINAS CENTRALES:

Colón, 15 - 1ª planta - 46004 Valencia
Tel.: 96 351 84 70 - Fax: 96 351 24 57
grupo@juanbautistasoler.com
www.juanbautistasoler.com

DELEGACIÓN EN ALICANTE:

Reyes Católicos, 29-2ªC - 03003 Alicante
Tel.: 965 98 44 55 - Fax: 965 12 28 94
grupo@juanbautistasoler.com
www.juanbautistasoler.com

Número 41. Segundo Trimestre de 2006

Actualidad
Profesional
Inmobiliario

PRESIDENTE:
José Ramón Pons

DIRECCIÓN-COORDINACIÓN:
Ángel A. Sánchez Sánchez
Carlos Padilla Carmona
Vicente Tortajada y Camarasa

REDACCIÓN:
Sylvia Costa Rubio

FOTÓGRAFO:
Finezas

ASESOR JURÍDICO:
Víctor Giner Sánchez

EDICIÓN Y PUBLICIDAD:
C.O.A.P.I. VALENCIA

C/ San Vicente 60 1^o
46002 Valencia
Tel.: 96 352 51 25
Fax: 96 351 41 68
e-mail: coapiv@coapiv.com

MAQUETACIÓN:
D. Z. Y A. L.

IMPRESIÓN:
Signo Gráfico

DEPÓSITO LEGAL:
V-4493-1995

Se autoriza la reproducción total
o parcial de los contenidos citando
su procedencia.

La revista Actualidad Profesional
Inmobiliario no se responsabiliza
de los artículos u opiniones
expresadas
por sus colaboradores.

Esta publicación se distribuye
gratuitamente entre los agentes
colegiados y entidades
u organismos, cuya actividad
profesional guarda relación
con las competencias
propias del Colegio Oficial
de Agentes de la Propiedad
Inmobiliaria de Valencia
y su Provincia.

O
I
R
A
M
U
S



4 EDITORIAL

ENTREVISTA
AL DIRECTOR
DE BIAPI,
JOAN OLLÉ 5

ESTUDIO
VIVIENDA 8
COMPRARCASA

12 NUEVAS
AGENCIAS
ROTULADAS

REPORTAJE: 14
NOVEDADES
PLAN VIVIENDA

ÉXITO 22
DEL PROGRAMA
DB TASACIÓN

26 NOTICIAS

ENTREVISTA
VICTORIA
MARTÍN 30



LUIS PASCUAL
TESORERO COAPIV

SER API

Ser Agente de la Propiedad Inmobiliaria representa una enorme responsabilidad. Actualmente cualquier persona con un simple teléfono móvil puede intermediar en el mercado inmobiliario. El problema empieza cuando el cliente exige responsabilidades, ¿A quien? ¿Quién respalda estas actuaciones?

Me siento orgulloso de ser API, me siento orgulloso de realizar esta tarea de forma ética, de intentar con honradez asistir al cliente con profesionalidad.

Evidentemente este trabajo ha de ser remunerado, pero este coste incluye la capacidad de saber por encima de todo, defender los derechos del consumidor, y es en este caso particular donde nuestro Colegio Oficial colabora asesorándonos, ante las situaciones diarias y las poco habituales o difíciles de resolver. Hay que reconocer, la ayuda que supone estar siempre aconsejado ante cualquier eventualidad, es la mejor lucha contra los advenedizos, que invaden parcelas profesionales sin garantizar al cliente la más mínima respuesta ante una situación de necesidad, dejando en manos poco expertas la solución de los problemas tanto económicos como sociales de los consumidores que buscan su hogar, o desean desprenderse de una vivienda que no necesitan.

Siempre hay que tratar la situación desde el punto de vista humano; una venta no es solo una transacción económica, tal vez sea el futuro de una familia, aconsejar y asesorar correctamente, es el lema que todo

Agente de la Propiedad Inmobiliaria debe seguir por encima de todo. La satisfacción del cliente y del trabajo bien hecho, debe ser la meta a conseguir.

El colectivo de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, está formado por universitarios con carreras medias o superiores, completada en muchos casos con una formación posterior en una universidad privada: Ceu San Pablo, Universidad de La Rioja, etc, donde se imparten los temas relacionados con la profesión durante un periodo de varios meses, terminando con una evaluación final.

Como he comentado cualquiera puede intermediar, pero no es lo mismo; en ello hay algo más donde se nota esa diferencia, apoyados por un Colegio profesional, con garantías cara al consumidor, seguro de responsabilidad civil, productos inmobiliarios debidamente contrastados; incluso dentro de la red inmobiliaria COMPRARCASA. Sin olvidar otras funciones: valoraciones, servicios hipotecarios y sus derivados, etc.

Desde aquí realizaría un llamamiento a todos aquellos profesionales que todavía no pertenecen al Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia, para que se animen a incrementar esta gran familia que trabaja para conseguir con profesionalidad defender los derechos de los consumidores.



JOAN OLLÉ, PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE LA BOLSA DE AGENTES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA:

“SEREMOS LA MAYOR RED DE AGENCIAS INMOBILIARIAS DE ESPAÑA”

El pasado mes de marzo se celebraba en Madrid la IV Asamblea General BIAPI. Se aprobaron los nuevos estatutos de la Asociación y se eligió un nuevo Consejo Rector. Joan Ollé, presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Barcelona resultó elegido presidente de BIAPI. En este número de Actualidad Profesional Inmobiliaria nos ha concedido una entrevista en la que nos cuenta sus principales inquietudes y proyectos de futuro



“Está demostrado que el consumidor cada vez es más marquista”

“El consumidor está hoy desprotegido cuando queda en manos de determinados operadores”

“Los comités locales deben reforzar el proyecto nacional.”

“Hoy, por fin tenemos unos cimientos firmes y adecuados para levantar un gran edificio.”

¿Cuál es el principal objetivo que se ha marcado como nuevo presidente de BIAPI?

El principal objetivo es que el nuevo Consejo Rector, mediante el establecimiento de funciones y responsabilidades de sus miembros, ya sea a nivel individual o mancomunado según el caso, se implique no sólo en la dirección estratégica de COM-PRARCASA SA, sino en el máximo nivel que podamos alcanzar en la supervisión y participación en la dirección ejecutiva de nuestra compañía y desde luego con transparencia absoluta del funcionamiento de la misma. No menos importante será conseguir la máxima eficacia del funcionamiento de los comités locales que deben asumir plenamente las atribuciones que se les han otorgado. No me cabe duda que es desde cada uno de dichos comités locales donde se reforzará el proyecto nacional.

Desde que nació la Asociación en el año 2001 ¿Cómo ha evolucionado BIAPI?

BIAPI nació como solución a la falta de una nítida colaboración entre los miembros del colectivo de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y respuesta asimismo a la proliferación de franquicias y grandes operadores que conquistaban cada vez más mercado. Se trataba de dar una solución y res-

puesta colectiva. Ya antes de 2000 existían distintos proyectos en algunos territorios que no conseguían el éxito pretendido. Se tuvieron que vencer muchos malos entendidos, manipulaciones y tergiversaciones. De un proyecto que inicialmente estaba enfocado desde una dirección corporativa a través de todos los colegios oficiales debimos pasar a una independencia asociativa de aquellos Agentes de la Propiedad Inmobiliaria que creímos en el proyecto, sin por ello perjudicar el espíritu fundamental corporativo y por tanto seguir involucrando a las estructuras corporativas de nuestra organización nacional colegial. Muchos compañeros quedaron en el camino. Pretendían la casi gratuidad del proyecto o quizás no asumieron en plenitud la solidaridad de compartir entre compañeros. Hoy, por fin tenemos unos cimientos firmes y adecuados para levantar un gran edificio. Nuevo estatuto; nuevo protocolo con nuestro socio; consejo de administración paritario; objetivos claros; comités locales. El futuro es nuestro.

¿Cuáles son las perspectivas de futuro de BIAPI en este 2006?

Consolidaremos la actual red. La haremos más homogénea. Se incrementará la unión y motivación entre los asociados. Tendremos más flui-

dez y transparencia interna. Por todo ello seremos a medio plazo la mayor red de agencias inmobiliarias de España, amén de la de mayor calidad de servicios y todo ello debe ser notorio ante los ciudadanos.

¿Que argumentos utilizaría para convencer a todos aquellos colegiados que no pertenecen todavía a la Asociación?

En el ejercicio de nuestra actividad y pensando en el futuro de nuestro despacho hay momentos que debemos tomar decisiones estratégicas. En primer lugar conocer el mercado en el que nos movemos con hincapié en quién es nuestra competencia y en quienes son y como son nuestros clientes. Está demostrado que el consumidor cada vez es más marquista. Le influye el impacto de la marca y la red y como es lógico le influyen los impactos continuos y constantes publicitarios y en general de marketing. Por otro lado, cada vez se están haciendo más fuertes las redes locales o nacionales de algunos de nuestros competidores. Bajo estas premisas, la primera decisión que tendremos que tomar pensando en nuestro futuro individual es qué nos conviene más: seguir como profesionales individuales con nuestro despacho, quizás con nuestra especialización,

en nuestra área de influencia, agredidos cada vez más por las grandes redes y marcas, o bien participar como copropietarios en la que puede ser la mayor marca y red de intermediación inmobiliaria sin perder nuestra soberanía individual y sin pagar royalties a nadie por nuestro esfuerzo. Si a todo esto sumamos las notables economías de escala de las que podemos beneficiarnos a través del marketing conjunto, la decisión de apostar por BIA-PI tendría que ser clara. Será la única red en la que absolutamente todos sus responsables son Agentes de la Propiedad Inmobiliaria colegiados, que es una garantía adicional para los consumidores, en la que nadie paga royalties a ningún franquiciador o masterfranquiciador sino que cualquier beneficio recae sobre nosotros mismos, en la que participaremos activamente en las decisiones de su desarrollo futuro.

Desde su punto de vista ¿Cuál es el grado de implicación de los colegios de toda España en el desarrollo de Biapi, comprarcasa? ¿En que punto se encuentra el colegio de Valencia?

Algunas instituciones colegiales han apostado de una forma franca y notoria por este proyecto. Otras se muestran indiferentes y en el resto, lamentablemente, se ha detectado un espíritu obstruccionista. El colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia ejerce uno de los liderazgos del primer grupo. Siempre le agradeceré el apoyo que desde el primer momento nos ha dado y que estoy seguro que continuará.

¿Cómo está viviendo el sector la desregulación de la profesión de Agente de la Propiedad Inmobiliaria? ¿Por dónde pasa la solución para acabar con la situación de inestabilidad en el mercado?

Aquellos que en su día aplaudieron hasta con la orejas la desregulación de la actividad de mediador inmobiliario

son los que hoy, con más llanto y crujir de dientes, ruegan por la existencia de normas, si bien muy hábilmente las plantean a su gusto y medida. La profesión de Agente de la Propiedad Inmobiliaria no está desregulada, seguimos sujetos a nuestras normas, lo que está arregulada es la actividad. El consumidor, por tanto, está hoy desprotegido cuando queda en manos de determinados operadores. La solución está en marcha y no es más que el desarrollo del apartado B del artículo 3 de Ley 10/2003. Ya se está trabajando sobre ello y en esto es importantísimo el trabajo de los Consejos Autonómicos de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y del Consejo General.

El precio de la vivienda sigue subiendo espectacularmente año tras año. ¿Cuáles son sus previsiones para los próximos años?

Con carácter general se tiende hacia un periodo en el que los incrementos de precios se irán moderando. Ello se producirá en mayor o menor medida según las zonas. Incluso en algunas la estabilidad de precios está más próxima y quizás habrá casos puntuales en que los precios reales crecerán por debajo de la inflación. Todo lo dicho siempre dentro de la prudencia y el convencimiento de que las circunstancias socioeconómicas se mantengan estables. Desde luego, esta nueva situación favorecerá a los verdaderos profesionales.



SEGÚN EL ESTUDIO DE COMPRARCASA, LA RED DE LOS A.P.I.

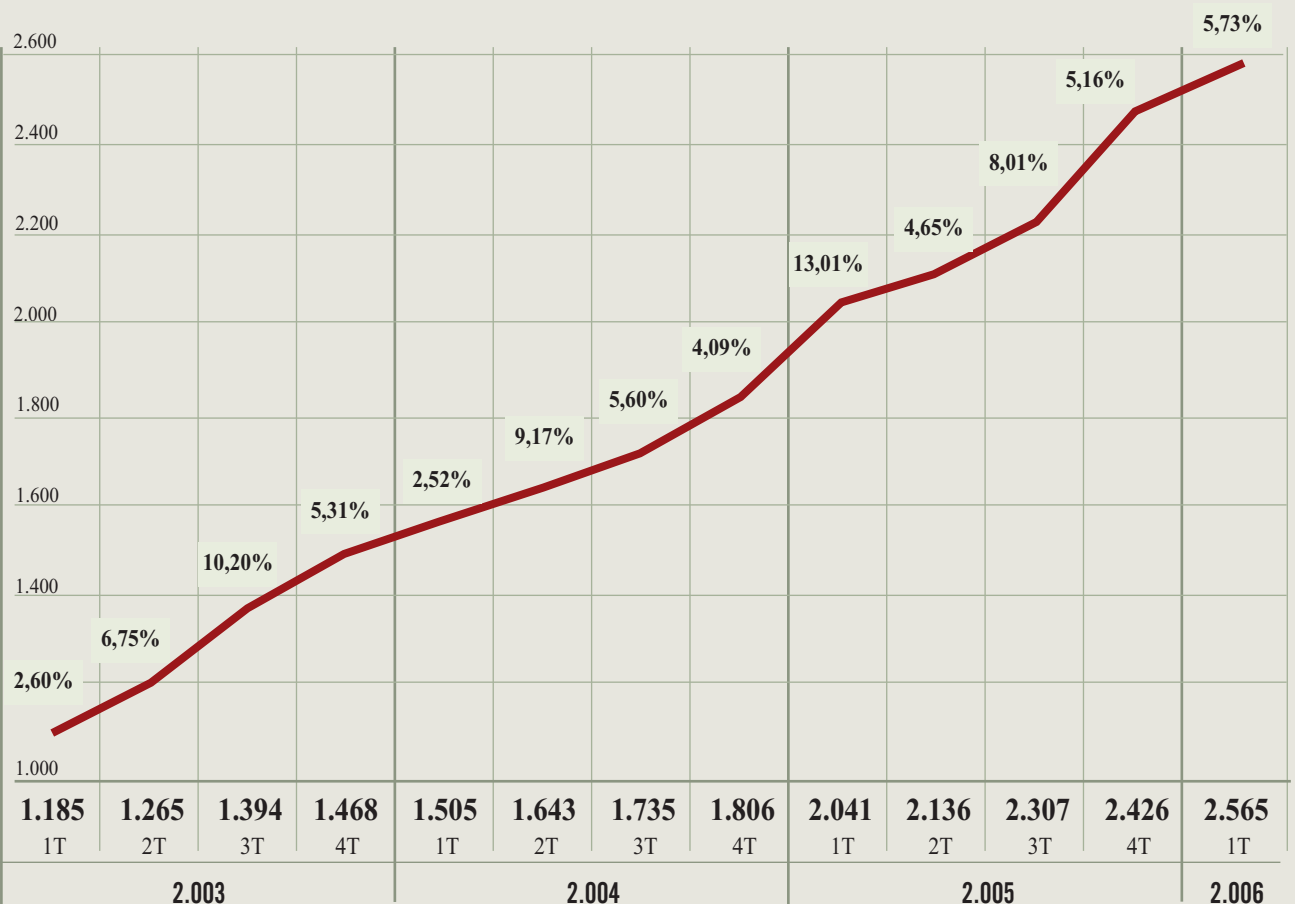
EL AÑO 2006 COMIENZA CON UNA SUBIDA MODERADA DEL PRECIO DE LA VIVIENDA DE SEGUNDA MANO

La red exclusiva de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, comprarcasa ha dado a conocer los precios de la vivienda de segunda mano relativos al primer trimestre de 2006. El estudio está realizado con los datos reales que disponen todos los asociados a comprarcasa, agentes de la Propiedad Inmobiliaria en activo y colegiados. Son precios reales de venta sacados de una base de datos de más de 3.500 registros en toda la provincia.

Los datos del primer trimestre del 2006 en la provincia de Valencia no hacen más que confirmar las tendencias que se han venido observando a lo largo del año pasado. Efectivamente el crecimiento medio interanual se sitúa en un 25,25%, prácticamente el mismo que se marcó a finales del año pasado, un 25,35%. Parece, por tanto, que la provincia sigue "estabilizada", al contrario de lo que se detecta en la capital en la que se ha iniciado, si bien

tímidamente una bajada de precios. Para el presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, Jose Ramón Pons, "Vuelve a ser destacable y parece que se confirma definitivamente la tendencia iniciada a primeros del año 2005, de la estabilización e incluso bajada en datos trimestrales de las zonas de playa, lo que en cualquier caso, no deja de ser el dato esperado en una situación de enfriamiento del mercado como parece que

VALENCIA CIUDAD



se está empezando a producir”.

El municipio de Oliva cae en relación al trimestre pasado con índice negativo de -1,68% y en el conjunto de los últimos doce meses tan sólo crece un 3,19%. Canet D'en Berenguer mantiene su estabilización con un tipo interanual de tan sólo 0,16% y únicamente Gandía se mantiene con unos números algo mejores, aunque en cualquier caso siempre discretos en comparación con el resto de la provincia, ya que en los últimos doce meses ha pasado de un precio de 1.593€/m2 a uno de 1.802€/m2 lo que representa un porcentaje de crecimiento del 13,12%, prácticamente la mitad del general.

En otro orden de cosas se mantiene el espectacular dato de crecimiento de Chiva con un 46,71% en un año, casi el doble del tipo medio de la provincia, al que le sigue La Ribera, que por primera vez desde que se realiza este estudio proporciona valores significativos con un 31,04%, quizás

representativos de la influencia de algunas actuaciones urbanísticas que se han iniciado en el municipio-

Se mantiene como desde hace dos años el núcleo de poblaciones del entorno inmediato de Valencia con índices del orden del 30% significándose únicamente la moderación, casi parón, de Burjassot, que en un trimestre pierde un -9,52%, si bien en el índice interanual y gracias al crecimiento de los anteriores trimestres mantiene un razonable 23,74%.

Ahora el precio de la vivienda de segunda mano en la provincia de Valencia según los datos de este estudio se sitúa en 1.885 €/m2

EN VALENCIA EL METRO CUADRADO SE SITÚA YA EN 2.565 EUROS

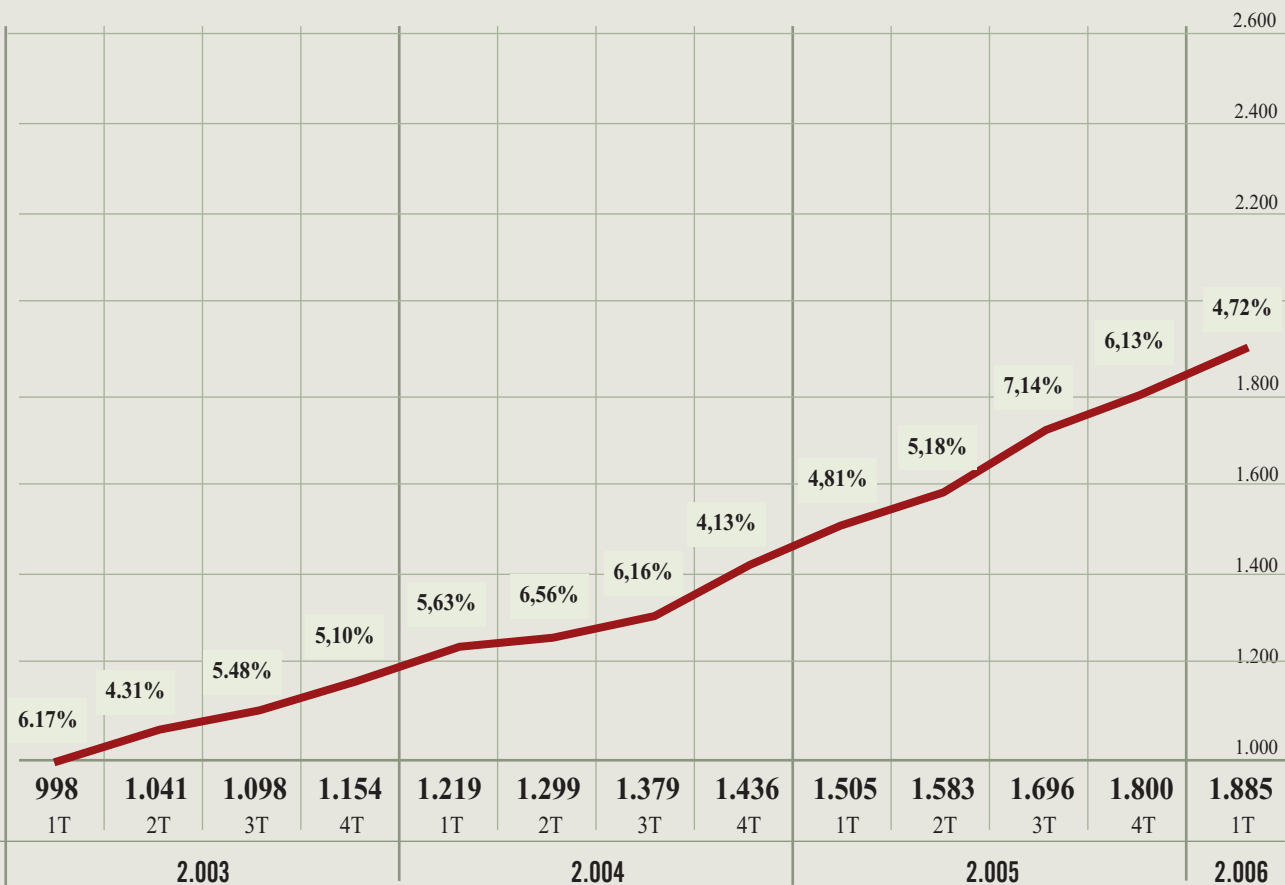
Por primera vez desde que se inició el estudio en el año 2002, Valencia capital, presenta una clara disminución en el índice de crecimiento del

precio medio que pasa de un 34,33% a finales del año 2005 en relación con finales del año 2004, a un más discreto 25,67% entre los primeros trimestres del 2006 y del 2005 respectivamente. Es decir se ha desacelerado un 9% en un trimestre, si bien el tipo general se mantiene todavía por encima de la mayoría de las grandes ciudades españolas, en las que esta desaceleración es mucho más notable.

Poblados Marítimos con un 41,52% y Zaidía con un 40,15% son las zonas punteras que aún mantienen tipos por encima del 30% interanual.

Efectivamente el resto de los barrios identificados para el estudio se mantienen por debajo o superando en muy poco ese 30%, destacando, por la parte baja, Campanar, que tras una primera mitad del año 2005 con tipos que marcaban el máximo de la ciudad, se modera hasta tan sólo un 10,01% en doce meses, lo que supone la cifra más baja para todos los barrios y para todos los años desde el 2002.

VALENCIA RESTO DE PROVINCIA



PRECIOS VIVIENDA EN VALENCIA CIUDAD

AÑO 2004		AV. PUERTO		CIUTAT VELLA		ENS. FERNANDO EL CATÓLICO		ENSANCHE GRAN VÍA		FTE SAN LUIS MALILLA		PATRAIX OLIVERETA		POBLADOS MARÍTIMOS		TRÁNSITOS NORTE		ZAI DÍA		MEDIA GENERAL	
1	Tipo Medio % T/T-1	1.712 6,87%	1.602 5,88%	2.014 5,11%	1.475 1,94%	1.628 3,69%	1.261 -8,02%	1.383 0,36%	1.308 6,95%	1.316 1,46%	1.313 0,84%	1.686 2,74%	1.505 2,52%								
2	Tipo Medio % T/T-1	1.828 6,78%	1.767 10,30%	2.256 12,02%	1.611 9,22%	1.679 3,13%	1.335 5,87%	1.520 9,91%	1.414 8,10%	1.525 15,88%	1.524 16,07%	1.995 18,33%	1.643 9,17%								
3	Tipo Medio % T/T-1	1.924 5,25%	1.911 8,15%	2.351 4,21%	1.719 6,70%	1.794 6,85%	1.417 6,14%	1.591 4,67%	1.451 2,62%	1.664 9,11%	1.645 7,94%	1.998 0,15%	1.735 5,60%								
4	Tipo Medio % T/T-1	1.991 3,48%	2.053 7,43%	2.440 3,79%	1.757 2,21%	1.906 6,24%	1.452 2,47%	1.645 3,39%	1.506 3,79%	1.699 2,10%	1.718 4,44%	2.102 5,21%	1.806 4,09%								

AÑO 2005

1	Tipo Medio % T/T-1	2.101 5,52%	2.378 15,83%	2.643 8,32%	2.039 16,05%	2.155 13,06%	1.976 36,09%	1.883 14,47%	1.624 7,84%	1.681 -1,06%	1.971 14,73%	2.314 10,09%	2.041 13,01%
2	Tipo Medio % T/T-1	2.134 1,57%	2.482 4,37%	2.735 3,48%	2.236 9,66%	2.352 9,14%	2.073 4,91%	1.907 1,27%	1.747 7,57%	1.746 3,87%	2.124 7,76%	2.481 7,22%	2.136 4,65%
3	Tipo Medio % T/T-1	2.443 14,48%	2.524 1,69%	2.902 6,11%	2.211 -1,12%	2.524 7,31%	2.326 12,20%	2.126 11,48%	1.856 6,24%	2.161 23,77%	2.140 0,75%	2.631 6,05%	2.307 8,01%
4	Tipo Medio % T/T-1	2.547 4,26%	2.579 2,18%	3.134 7,99%	2.364 6,92%	2.614 3,57%	2.344 0,77%	2.289 7,67%	1.946 4,85%	2.239 3,61%	2.358 10,19%	2.939 11,71%	2.426 5,16%

AÑO 2006

1	Tipo Medio % T/T-1	2.741 7,62%	2.616 1,43%	3.333 6,35%	2.567 8,59%	2.807 7,38%	2.370 1,11%	2.312 1,00%	2.107 8,27%	2.379 6,25%	2.410 2,21%	3.243 10,34%	2.565 5,73%
---	-----------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	-----------------	----------------

PRECIOS VIVIENDA EN VALENCIA PROVINCIA

AÑO 2004		ADEMUZ		BÉTERA		BURJASOT		CANET D'EN BERENGU.		CHIVA		GANDÍA		GRAN VALENCIA NORTE		GRAN VALENCIA OESTE		GRAN VALENCIA SUR		LA RIBERA		MONSERRT NÁQUERA		OLIVA		PATERNA		SAGUNTO		MEDIA GENERAL	
1	Media % T/T-1	1.374 -1,15%		1.187 5,51%	2.002 6,21%	1.139 6,05%	1.257 3,97%	1.635 11,91%	1.146 9,04%	1.076 11,73%	914 4,34%	1.141 1,60%	1.314 9,41%	1.273 2,83%	1.208 11,54%	1.219 5,63%															
2	Media % T/T-1	1.453 5,75%		1.256 5,81%	2.364 18,08%	1.165 2,28%	1.387 10,34%	1.674 2,39%	1.215 6,02%	1.156 7,43%	928 1,53%	1.105 -3,16%	1.332 1,37%	1.338 5,11%	1.238 2,48%	1.299 6,56%															
3	Media % T/T-1	1.497 3,03%		1.306 3,98%	2.448 3,55%	1.184 1,63%	1.478 6,56%	1.752 4,66%	1.313 8,07%	1.247 7,87%	943 1,62%	1.276 15,48%	1.396 4,80%	1.381 3,21%	1.410 13,89%	1.379 6,16%															
4	Media % T/T-1	1.531 2,27%		1.422 8,88%	2.456 0,33%	1.210 2,20%	1.558 5,41%	1.907 8,85%	1.382 5,26%	1.313 5,29%	1.008 6,89%	1.295 1,49%	1.441 3,22%	1.409 2,03%	1.519 -2,20%	1.379 4,13%	1.436														

AÑO 2005

1	Media % T/T-1	1.585	1.582 3,53%	1.529 7,52%	2.537 3,30%	1.336 10,41%	1.593 2,25%	2.135 11,96%	1.447 4,70%	1.383 5,33%	1.089 8,04%	1.290 -0,39%	1.465 1,67%	1.474 4,61%	1.594 4,94%	1.479 7,25%	1.505 4,81%
2	Media % T/T-1	1.681 6,06%	1.646 4,05%	1.428 -6,61%	2.538 0,04%	1.425 6,66%	1.659 4,14%	2.252 5,48%	1.516 4,77%	1.458 5,42%	1.113 2,20%	1.339 3,80%	1.535 4,78%	1.556 5,56%	1.814 13,80%	1.550 4,80%	1.583 5,18%
3	Media % T/T-1	1.829 8,80%	1.872 13,73%	1.729 21,08%	2.465 -2,88%	1.425 0,00%	1.561 -5,91%	2.338 3,82%	1.655 9,17%	1.632 11,93%	1.212 8,89%	1.391 3,88%	1.642 6,97%	1.608 3,34%	1.795 -1,05%	1.705 10,00%	1.696 7,14%
4	Media % T/T-1	1.939 6,01%	1.980 5,77%	2.091 20,94%	2.527 2,52%	1.730 21,40%	1.629 4,36%	2.355 0,73%	1.787 7,98%	1.735 6,31%	1.248 2,97%	1.524 9,56%	1.734 5,60%	1.547 -3,79%	1.860 3,62%	1.730 1,47%	1.800 6,13%

AÑO 2006

1	Media % T/T-1	2.015 3,92%	1.971	1.892 -9,52%	2.541 0,55%	1.960 13,29%	1.802 10,62%	2.430 3,18%	1.925 7,72%	1.808 4,21%	1.427 14,34%	1.609 5,58%	1.797 3,63%	1.521 -1,68%	1.984 6,67%	1.794 3,70%	1.885 4,72%
---	------------------	----------------	-------	-----------------	----------------	-----------------	-----------------	----------------	----------------	----------------	-----------------	----------------	----------------	-----------------	----------------	----------------	----------------



Forma parte **1** del nº

Si quieres estar con el número uno, ven a Mutua Madrileña.
Cerca de 2.000.000 de personas confían en la mutua número 1 en rentabilidad
y solvencia. Únete a un equipo ganador y cuenta con la experiencia
y el prestigio de **una compañía de seguros sólida y fiable.**

“ **MUTUAMADRILEÑA**”

COMPRARCASA ES YA UNA REALIDAD QUE ENTRA EN UNA ETAPA DE CONSOLIDACIÓN DE MARCA

CONTINÚA LA ROTULACIÓN DE AGENCIAS

Valencia cuenta en la actualidad con cerca de 100 agencias comprarcasa cada día mejor identificadas. Éstas son las agencias inmobiliarias pertenecientes a Comprarcasa desde enero de 2006 y que ya han rotulado la agencia.



Colegiado: Alfredo García Pérez.
Dirección: Av. Primado Reig, 124 Bajo.
Valencia



Colegiado: Diego Ibáñez Aguirre.
Dirección: Av. De Valencia, 17 –Bajo.
Massamagrell.



Colegiada: Carmen Giménez Conesa.
Dirección: C/ Ribarroja, 46- Bajo. Manises.



Colegiado: Diego Ibáñez Aguirre.
Dirección: Av. Cardenal Benlloch, Valencia



Colegiado: Mario Forner Pérez.
Dirección: Camí Real , 34
Bajo. Sagunto.



El gerente de IVVSA, José Fermín Doménech firma convenio con Alcaldesa de Benifaió, Amparo Arcís

LA COMUNIDAD VALENCIANA MODERNIZA SU LEGISLACIÓN URBANÍSTICA EN FAVOR DE LA VPO

El Gobierno Valenciano, a través de su Conselleria de Territorio y Vivienda, está ejecutando el Plan Valenciano de Acceso a la Vivienda con el objeto de garantizar a todos los ciudadanos de nuestra Comunidad el derecho constitucional de acceder a una vivienda digna y adecuada a sus necesidades.

Estas líneas de actuación se basan en una política de generación de suelo para VPO ambiciosa y avanzada, que contribuya a regular el precio de la vivienda.

Para ello, la Conselleria de Territorio y Vivienda ha modernizado y actualizado todo el panorama legislativo en materia de urbanismo y vivienda con el objetivo de fomentar la construc-

ción de nuevas viviendas protegidas, potenciar la sostenibilidad y protección medioambiental, defender el paisaje y adecuar una ordenación del territorio acorde a las normativas europeas y a las necesidades y exigencias de los ciudadanos de la Comunidad Valenciana.

La Generalitat Valenciana estimó en unas 100.000 viviendas, hasta el año 2007, los hogares que precisarán algún tipo de ayuda pública para hacer efectivo el derecho de acceso a este bien, sobre todo a los colectivos que presentan mayores dificultades.

Por ello, el compromiso del Gobierno Valenciano se dirige a introducir en

el mercado estas viviendas, de las cuales 65.000 serán protegidas de nueva construcción, con lo que se beneficiarán más de 160.000 jóvenes, que son los destinatarios del 80 por ciento de las viviendas previstas si tenemos en cuenta que las ayudas suelen beneficiar a una media de 2 personas por cada vivienda.

Entre los planes estatales de vivienda 2002-2005 y 2005-2008 se podrá cubrir el 60 por ciento de la demanda con dificultades de acceso, por lo que el 40 por ciento restante debe cubrirse con nuevas fórmulas en las que deben de participar todos los responsables, agentes sociales y económicos implicados en vivienda, para dar una respuesta efectiva a la ejecución y desarrollo de las nuevas actuaciones en materia de vivienda. Por ello la Conselleria de Territorio y Vivienda ha lanzado las nuevas medidas que recoge el Plan Valenciano de Acceso a la Vivienda.

NUEVAS MEDIDAS DEL GOBIERNO VALENCIANO

Entre estas medidas destaca el trabajo común junto a las administraciones locales para formular acuerdos que permiten utilizar los patrimonios de suelo existentes y potenciales en una activa promoción de viviendas. Además, se han introducido medidas urgentes en la Ley de Acompañamiento que permiten gestionar con rapidez el suelo necesario para la promoción de viviendas, y se va a premiar el esfuerzo de los municipios que se impliquen en estas actuaciones, a través de Reservas de Eficacia en la ejecución de los planes de vivienda.

El Gobierno Valenciano también incentiva fiscalmente los accesos a la vivienda con ayudas directas a jóvenes y las personas de la tercera edad, reduciendo también algunos tipos impositivos que gravan actualmente las actuaciones jurídicas necesarias para la puesta a disposición de las viviendas. En este aspecto, la Generalitat Valenciana ha alcanzado un gran nivel de concertación con las instituciones financieras y análogas de Fondos de Inversión Inmobiliaria con el objeto de canalizar el ahorro y la

inversión hacia objetivos públicos de vivienda.

La Conselleria de Territorio y Vivienda también ha puesto en marcha medidas destinadas especialmente a los grupos más desfavorecidos o de especial atención, que se cubrirán con financiación extraordinaria a los presupuestos de la Generalitat Valenciana, y que estarán dirigidas especialmente a la promoción de viviendas en régimen de alquiler.

La Generalitat Valenciana, a través del Instituto Valenciano de Vivienda (IVVSA) también ha puesto en marcha una serie de nuevos acuerdos para impulsar la construcción de viviendas protegidas. Es innegable que sin el apoyo y el respaldo de los agentes sociales implicados en el sector de la construcción sería completamente inviable alcanzar los objetivos que se ha impuesto el Gobierno Valenciano.

NUEVA LEGISLACIÓN QUE FOMENTE LA PROTECCIÓN

Otro de los aspectos en los que el Gobierno Valenciano ha dedicado un especial interés es en aplicar una nueva legislación para promover la vivienda protegida.

Así, la aprobación de la Ley de Vivienda de la Comunidad Valenciana incrementa las garantías de adquisición para los ciudadanos y permite fomentar más viviendas protegidas. Ha sido debatida con las diversas asociaciones de Consumidores y Usuarios de la Comunidad Valenciana, así como con las asociaciones de promotores, constructores y agentes urbanizadores, de manera que se ha alcanzado el máximo consenso posible y es una Ley consensuada desde su inicio.

También, se ha aprobado la Ley del Suelo No Urbanizable, que establece, por primera vez de manera explícita, la posibilidad de que los municipios



Conseller de Territorio y Vivienda, Rafael Blasco



Acto entrega de llaves a colectivos desfavorecidos



El conseller firma convenio para impulsar VPOS en Alboraya.

reserven terrenos en suelo no urbanizable, no sólo para la implantación de infraestructuras, servicios y dotaciones, sino también para crear viviendas protegidas de nueva construcción.

Otra de las Leyes que ha entrado ya en vigor es la Ley Urbanística Valenciana (LUV) que sustituye a la polémica LRAU. Además, con la entrada en vigor de las medidas previstas en la Ley de Acompañamiento a los Presupuestos de la Generalitat Valenciana, aumenta el volumen de suelo para abaratar el precio de la vivienda, ya que los ayuntamientos deberán destinar a vivienda protegida todo el suelo que obtengan por actuaciones urbanísticas. Así, los municipios de más de 10.000 habitantes destinarán íntegramente el patrimonio público de suelo correspondiente al tanto por ciento de la cesión de aprovechamiento urbanístico que le corresponda por actuaciones en suelo urbanizable residencial (10%), a la promoción de viviendas de protección pública.

PROGRAMAS ESPECÍFICOS PARA COLECTIVOS SOCIALES

El Plan de Acceso a la Vivienda Valenciano contempla nuevas medidas y líneas de actuación que incrementen las ayudas y subvenciones para que las familias con menores recursos económicos tengan garantizado el acceso a una vivienda: Así, se ha impulsado la

Agencia de Alquiler Infovivienda, el Cheque Vivienda Alquiler, los microcréditos solidarios, el banco de vivienda solidaria y los Fondos de Inversión Inmobiliaria. Habría que añadir la promoción propia de viviendas y la gestión del parque de viviendas de la Generalitat Valenciana

También se han Puesto en marcha y se han desarrollado los Programas Hábitats Solidarios, con viviendas pensadas y diseñadas para diversos colectivos como los jóvenes y las personas mayores. Así, se habilitarán 3.000 plazas residenciales para el colectivo de la tercera edad, en apartamentos adaptados a sus necesidades.

Este tipo de promociones se están ejecutando en diversos municipios de nuestro territorio, con la indispensable colaboración de los ayuntamientos, que han cedido los terrenos donde se ubican las promociones. El IVVSA ejecuta las promociones y como resultado final las personas de la tercera edad cuentan con apartamentos adaptados (sin barreras arquitectónicas, con suelo antideslizante, instalación de calefacción y gas segura, puertas más amplias).

ALQUILER, RECUPERACIÓN Y REHABILITACIÓN

Otro de los apartados en los que la Conselleria de Territorio y Vivienda está incidiendo especialmente es

en la recuperación del Parque de Viviendas Vacío, en el fomento de la vivienda en alquiler y en la rehabilitación de viviendas.

La puesta en marcha de la Agencia Valenciana de Alquiler en las tres provincias de nuestra autonomía han permitido comprobar que este servicio de la Generalitat Valenciana, público y gratuito que gestiona el IVVSA, ha alcanzado unos resultados más que óptimos en sus primeros meses de funcionamiento, lo que ha permitido recuperar un gran número de viviendas vacías para sacarlas al mercado en régimen de arrendamiento.

Así, la Generalitat Valenciana ha incrementado las ayudas para la rehabilitación y adquisición de viviendas de segunda mano, con el objetivo de sacar al mercado el mayor número posible de pisos desocupados actualmente.

GESTIÓN DEL PARQUE PÚBLICO DE VIVIENDAS

Una de las gestiones que suelen pasar más desapercibidas, pero que solucionan el problema de miles de familias sin recursos económicos que no tienen una vivienda es la Gestión del Parque Público de Viviendas. Esta gestión, que se realiza a través del IVVA, comprende más de 18.000 inmuebles destinados a las familias de la Comunidad Valenciana que presentan mayor necesidad de un hogar y tienen escasos recursos económicos.

El Consell ha realizado un importante esfuerzo en este campo en la presente legislatura, destinando más de 12 millones de euros anuales a la mejora, rehabilitación y readjudicación de estas viviendas públicas, así como a la construcción de equipamientos y servicios comunes que equiparen las zonas donde están ubicados los grupos de promoción pública con los que se encuentran en su mismo entorno, además de mejorar e incrementar la calidad de vida de las familias que residen en estos grupos. Así, se puede beneficiar con la adjudicación de una vivienda a una media de 1.200 familias sin recursos cada año.

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE MADRID DE 30 DICIEMBRE DE 2005

Publicamos la reciente sentencia de fecha 30 de diciembre de 2005 de la Audiencia Provincial de Madrid que estudia los requisitos necesarios para la existencia de un auténtico contrato de compraventa en contraposición con la mera reserva, incluso con la entrega de arras. Para que exista un auténtico contrato de compraventa, o incluso una promesa de venta deben plasmarse la totalidad de los elementos que configuran el contrato de compraventa: consentimiento, objeto y causa. En este sentido existen elementos consustanciales a dicho consentimiento como es el precio, puesto que su omisión, como elemento conformador de la voluntad, impide la certeza de un verdadero consentimiento.

FUNDAMENTOS JURIDICOS

Se aceptan los fundamentos jurídicos de la sentencia apelada, en todo aquello que no sea contradicho por los siguientes:

PRIMERO.- El presente recurso trae causa de la acción ejercitada por el Procurador Sr. Rosch Nadal, en representación de la mercantil YEREGUI DESARROLLO, S.L. -hoy PROMOCIONES IRULEMA, S.L.-, contra la también mercantil AREA DEL CORREDOR, S.L., en solicitud de que se declare que el documento de reserva firmado por las partes el 10 de Agosto de 2.001, quedó sin efecto por el transcurso del tiempo, al no concurrir la demandada, en el plazo de 45 días, a la firma del contrato privado de compraventa, declarando igualmente que la cantidad entregada por la demandada, lo fue en concepto de depósito de reserva y arras penitenciales, perdiéndola AREA DEL CORREDOR, S.L., al no firmar el citado contrato de compraventa en plazo; pretensiones a las que no solo se opuso la demandada AREA DEL CORREDOR, S.L., sino que formuló reconvencción, solicitando, en primer lugar, se declare la existencia y validez del contrato de 10 de Agosto de 2.001, que conceptúa como de compraventa, condenando a la demandante reconvenida, a entregar la cosa y otorgar la correspondiente escritura de compraventa en los términos y condiciones pactados, a favor de AREA DEL CORREDOR, S.L. Con carácter subsidiario, en el caso de no acoger anteriores pretensiones, solicitaba la condena a YEREGUI DES-

ARROLLO, S.L., a pagar a la demandada reconviniente, la cantidad de 12.020,24 euros -duple de la cantidad entregada-, mas los intereses legales desde la presentación de la demanda reconvenccional, o, subsidiariamente a este último pedimento, la entrega de 6.010,12 euros, ofrecidos por al actora en su requerimiento notarial, mas intereses legales.

Frente a la sentencia de instancia, que desestima íntegramente la demanda formulada por YEREGUI DESARROLLO, S.L. -hoy PROMOCIONES IRULEMA, S.L.-, y estima, en parte la demanda reconvenccional interpuesta por AREA DEL CORREDOR, S.L., condenando a la primera, al abono de 6.010,12 euros e intereses legales desde la interpelación reconvenccional, se alza AREA DEL CORREDOR, S.L., formulando el presente recurso, en el que, como primer motivo de apelación, aduce la infracción, por interpretación errónea, de los artículos 1.445, 1.450 y 1.124, todos ellos del Código Civil, al considerar que el contrato de 10 de Agosto de 2.001, es un auténtico contrato de compraventa, por reunir, siempre según la recurrente, todos los requisitos exigidos en los preceptos indicados. Como segundo motivo de apelación se invoca infracción, por interpretación errónea del artículo 1.451 del Código Civil, en relación con el contrato de 10 de Agosto de 2.001, pues partiendo de la calificación del mismo que la propia sentencia hace, esto es una promesa de venta, que contiene los elementos esenciales de la compraventa, las consecuencias de dicho precontrato, son

las mismas que las antes predicadas. Como tercer motivo de apelación se aduce la infracción del artículo 394 de la ley de Enjuiciamiento Civil, en relación con la Jurisprudencia del Tribunal Supremo, en concreto, las SSTs. De 15 de Marzo y 11 de Julio de 1.997 y 27 de Octubre de 1.998, en cuanto a la no imposición a la demandante reconvenida, de las costas causadas por la reconvencción, manteniendo que la estimación de una de las pretensiones subsidiarias comporta la total estimación de la demanda. Solicita AREA DEL CORREDOR, S.L., se estime el recurso de apelación, y tras la oportuna revocación de la sentencia dictada en la instancia, se condene a PROMOCIONES IRULEMA, S.L., a otorgar a AREA DEL CORREDOR, S.L. la escritura de compraventa de las fincas en los términos y condiciones pactados en el contrato, con imposición de las costas de la primera instancia de la demanda reconvenccional y de este recurso.

PROMOCIONES IRULEMA, S.L., no solo se opuso al recurso de apelación formulado de contrario, sino que también impugnó la sentencia dictada en la instancia, en concreto el pronunciamiento referente a la condena en costas de la demanda principal, y ello porque, pese a decirse en sentencia que se desestima dicha demanda, de facto ha sido acogida en parte, habida cuenta de que en los fundamentos de derecho de tan citada resolución se ha dejado sin efecto el documento de 10 de Agosto de 2.001, tal y como se interesaba en el escrito de demanda.

SEGUNDO.- Entrando en el análisis del primero de los motivos de apelación invocado por AREA DEL CORREDOR, S.L., circunscrito a la conceptualización del contenido suscrito en el documento de 10 de Agosto de 2.001, hemos de mantener, en sintonía con la sentencia de instancia que no nos hallamos ante un auténtico contrato de compraventa y ello, por no reunir todos los elementos exigidos por los artículos 1.445 y 1.450 del Código Civil, ya que, como consta en tan citado documento, que tiene por objeto unitario, tanto un concreto piso como una plaza de garaje, no solo no se especifica esta última, sino que no

se concreta su precio, indicando únicamente un valor referencial pendiente de determinación. En esta situación es de aplicación lo dispuesto en la STS. de 24 de Junio de 2.003, cuando dice que: <<no puede existir un contrato de compraventa si no hay un precio cierto, de conformidad con los arts. 1.445 y 1.450 CC. Cabe la posibilidad de que el precio no esté determinado, siempre que sea determinable (arts. 1.447 y 1.448 CC), sin necesidad de un nuevo convenio entre los contratantes, pero en modo alguno puede dejarse el señalamiento al arbitrio de uno solo de ellos (art. 1.449 CC) o entender que cabe fijarlo en un proceso, salvo cuando las partes hayan convenido que la determinación se efectúe judicialmente. Por ello, no se puede acoger el planteamiento del recurso de que “hay consentimiento, objeto y causa, si bien el consentimiento se halla condicionado por el hecho de no existir una certeza demostrada del precio, y que sin lugar a dudas el precio existe por cuanto ambas partes litigantes dan su versión sobre el mismo, aunque, a falta de acuerdo y prueba concluyente del mismo debería haberse usado el cauce oportuno para discutir tal hecho”>>.

En consecuencia, no nos hallamos ante un contrato de compraventa, como propugna la recurrente, sino ante un contrato preparatorio, como mantiene la sentencia de instancia, que precisa de un ulterior pacto -el contrato privado de compraventa a que se refiere el propio documento-, a celebrar dentro de los 45 días siguientes, contrato que no se materializó en el plazo indicado, y en el que, lógicamente debería de concretarse tanto la plaza de garaje, como su precio; razones todas ellas que nos llevan a la desestimación del primero de los motivos de apelación.

TERCERO.- Igual suerte ha de correr el segundo de los motivos de apelación, basado en que la aplicación del artículo 1.451 del Código Civil, precepto que expresamente recoge la sentencia de instancia, manteniendo que la conceptualización como promesa de venta, acarrearía las mismas consecuencias que si de un contrato de compraventa se tratase, planteamiento que, en principio, es correcto, pero que obvia la circunstancia primordial que se ha tenido en con-

sideración a la hora de desestimar anterior motivo, esto es la falta de determinación de todos los elementos del contrato, en concreto el precio, exigencia recogida en el artículo indicado; por lo que, dando por reproducidos los argumentos expuestos en anterior epígrafe, ha de desestimarse el motivo examinado.

CUARTO.- La última cuestión que plantea el recurrente inicial, es la incorrecta aplicación del artículo 394 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, en cuanto a las costas de la reconvencción, ya que es constante la Jurisprudencia que entiende que, en estos casos, se ha producido la íntegra estimación de la demanda.

Contrariamente a lo ocurrido con los dos motivos anteriores, el presente ha de ser acogido, y ello porque la Jurisprudencia que interpreta el artículo 523 de la anterior Ley de Enjuiciamiento Civil, plenamente aplicable al actual artículo 394 de la Nueva Ley Procesal, avala el planteamiento de la recurrente. Efectivamente, como indica la STS. de 30 de Mayo de 1.994: “Esta Sala ha fijado claramente el alcance y sentido de los conceptos de alternatividad y de subsidiariedad en relación a las pretensiones ejercitadas, (SS 29 octubre 1992 y 27 noviembre 1993), para dictar la doctrina de que resulta correcta la condena impuesta cuando se dan las mismas, cual acontece en el presente caso, ya que el hecho de admitir la petición principal, incluso la subsidiaria o la formulada alternativamente, implica en un principio la aceptación total de la demanda, pues las dos ó más peticiones alternativas no pueden estimarse conjuntamente y los juzgadores en trance de decidir, han de optar por la que resulte procedente. De esta manera la integridad petitoria se mantiene en cuanto se concreta en la resolución judicial. Si se trata de postulaciones subsidiarias, también se presenta la oportunidad de opción decisoria y la aceptación de una de ellas lleva implícita la admisión total de la pretensión que es acogida, y conduce todo ello a considerar que la fijación judicial de la cuantía, llevada a cabo a tenor del resultado

probatorio, no empece el éxito de la demanda planteada y sus derivaciones por el concepto de costas, que provienen del mandato legal”. En igual sentido la STS. de 28 de Febrero de 2.002, señala que: “cuando se intercala una petición subsidiaria de una principal, si se descarta la principal y se acepta la subsidiaria, prácticamente, se está también estimando la demanda, por lo cual, procede la imposición de las costas a que se refiere el art. 523”. Por último, y en la misma línea la mas reciente STS. de 17 de Diciembre de 2.004, afirma “que el acogimiento de una petición subsidiaria debe suponer “estimación total” de lo pretendido, en armonía con la normativa legal -art. 523, párrafos primero y segundo, LEC 1.881 y 394, párrafo primero, LEC 2000-”.

En consecuencia, estimándose la última de las pretensiones que, con carácter subsidiario, se formuló en la demanda reconvenccional, es procedente imponer las costas generadas por la misma a la demandante reconvenida, si bien con la precisión de que el cálculo de dichas costas que se trasladan a la contraparte, ha de hacerse en función de la cuantía de la pretensión acogida, esto es 6.010,12 euros, precisión aquí necesaria, atendiendo a la diferente trascendencia pecuniaria de las tres pretensiones formuladas.

QUINTO.- El motivo de apelación formulado por PROMOCIONES IRULEMA, S.L., se centra en el pronunciamiento referente a las costas de la demanda principal, al entender que, aunque en la sentencia se dice que dicha demanda se ha desestimado en su integridad, lo cierto es que parte de ella se ha estimado, tal y como se desprende del propio contenido de la sentencia.

Un examen de la resolución apelada, pone de manifiesto que en el párrafo cuarto del fundamento de derecho segundo de la misma, se dice que el precontrato quedó sin efecto por el transcurso de mas de un año, sin que ninguna de las partes instara la suscripción del contrato de compraventa, afirmación que es coincidente con la primera de las pretensiones de la demanda,

por lo que ha de darse la razón a la parte recurrente, máxime cuando la propia desestimación de la primera de las pretensiones deducidas en la demanda reconvenzional, implícitamente comporta el acogimiento de la citada solicitud de que se declare que, por el transcurso del tiempo ha quedado sin efecto el documento de reserva a que esta litis se refiere.

Como quiera que la sentencia es una entidad unitaria que debe de ser interpretada en su conjunto, el presente motivo de apelación ha de ser estimado, ya que lo cierto es que las pretensiones de la demandante han sido parcialmente acogidas, en concreto en cuanto al valor de tan citado documento de 10 de Agosto de 2.001, lo que implica en una recta aplicación del

artículo 394 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, la no imposición de las costas generadas por dicha demanda inicial.

SEXTO.- La estimación de ambos recursos -uno de ellos en parte-, comporta no hacer condena en costas en esta segunda instancia, tal y como establece el artículo 398 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

SENTENCIA DE LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE MADRID DE 19 DE JULIO DE 2005

Siendo un tema eternamente controvertido el momento en que nace el derecho a la percepción de honorarios profesionales, es usual que dicha problemática se una con la problemática que nace de la suscripción de documentos de compraventa, promesa de venta, etc... donde se incluye la entrega de cantidades en concepto de arras penitenciales. La sentencia que citamos dictada por la Audiencia Provincial de Madrid de 19 de julio de 2005 estima el derecho del Agente al cobro de honorarios al entender que pese a la existencia de la entrega de arras, entendiendo estas como confirmatorias al no expresarse su carácter distinto. Se entiende que pese a la entrega de cantidades a cuenta del precio final que se denominan arras y que pese a la posibilidad de perderlas el comprador o devolverlas duplicadas el vendedor, se ha perfeccionado el contrato, naciendo el derecho al cobro de honorarios

FUNDAMENTOS JURIDICOS

PRIMERO.- En la sentencia recurrida se estima acreditada la existencia y validez del contrato, que en dicha resolución se califica como contrato atípico de corretaje o correduría, celebrado con fecha 6 de Abril de 2001 entre actora y demandados, y por virtud del que aquéllos encomendaban a la primera la venta de su nave industrial, sita en Fuenlabrada, Polígono Industrial Albarresa, calle Lanzahita número 19. También se estima acreditado que, en la misma fecha, los demandados firmaron un contrato, calificado como contrato de arras, con un tercero interesado en la compra de inmueble, que no se llegó a celebrar; pero, en concepto de arras estimadas peni-

tenciales, los demandados percibieron la cantidad de 2 millones de pesetas. Como consecuencia, vinculado el precio del contrato de corretaje al de la compraventa, se estima parcialmente la demanda de la agencia inmobiliaria actora, reconociendo su derecho a percibir la comisión del 3% pactada, pero sólo por la cantidad efectivamente recibida, y no por el precio total previsto, y, por tanto, se condena a los demandados a abonarle la cantidad de 60.000 Ptas.

SEGUNDO.- La entidad demandante, que exigía en su demanda el importe íntegro de su comisión, calculado sobre el precio establecido para la compraventa, que era de 37.500.000 de pesetas, apela la sen-

tencia y articula su recurso en cuatro alegaciones. En la Primera de ellas se destacan algunos errores apreciables en la sentencia recurrida, como es que la cantidad entregada por el frustrado comprador a los vendedores fue de 2.500.000 de pesetas y no de 2.000.000 de pesetas, como se dice en dicha resolución; y que el encargo de venta es tres días anterior a la fecha en que se formalizó por escrito. Además, el contrato suscrito por los vendedores con el tercero es un verdadero contrato de compraventa, y la cantidad que se entrega no son arras penitenciales, sino que lo es a cuenta y parte del precio. Como el contrato se perfecciona por el consentimiento, que otorgan en ese momento las partes, y, además, se consuma, porque se entregan las llaves de la nave al comprador y éste entrega parte del precio, ninguna responsabilidad tiene la inmobiliaria en la no consumación total o no ejecución del contrato; y, como su mediación no es gratuita, y para la aproximación de los contratantes ha desarrollado la actividad propia de su empresa, se ha generado su derecho a percibir el precio íntegro de su intervención, y no la parte proporcional a las cantidades realmente entregadas.

La precisión sobre la cantidad recibida por los compradores es atendible, porque así ellos mismos lo reconocen en la oposición a la demanda y en el recurso. Pero las precisiones sobre la fecha concreta del encargo, carecen de trascendencia.

También se debe admitir la tesis de la apelante sobre la perfección del contrato de compraventa de los demandados con el tercero, aunque no su consumación. Dicho contrato (fs. 15 a 17), si bien se denomina contrato de arras, lo cierto es que los interesados prestan su consentimiento a la compraventa de la parcela y nave, estipulándose (1ª) que los demandados las venden a un tercero que las compra como cuerpo cierto y por un precio que se fija en 37.500.000 pta., de las que en el acto, celebrado el día 6 de Abril de 2001, reciben los vendedores 2.000.000 pta. como entrega inicial y en concepto de arras o señal, que perderá el comprador si no comparece al otorgamiento de la escritura el día que se fije, o los vendedores deberán reintegrar el doble si se negaren a su otorgamiento. Se exterioriza, por tanto, el consentimiento típico de la compraventa, y se entrega parte del precio, pues la cantidad que se transmite lo es para asegurar el futuro cumplimiento del contrato, ya que las llaves no se entregan para disponer del inmueble, sino para facilitar su acceso en las mediciones y previsiones que el comprador pudiera proyectar, para cuando se consumara su adquisición definitiva.

TERCERO.- En la Segunda alegación del recurso se insiste en la calificación jurídica del pacto celebrado por los vendedores con el tercero, al que la apelante niega la calificación de arras penales, porque la pérdida de la cantidad entregada no se vincula expresamente, como exige la jurisprudencia, al eventual desistimiento del contrato, sino al incumplimiento; por lo que, realmente, los contratantes celebran un contrato de compraventa, que se perfecciona por su consentimiento, y se consuma por la entrega parcial del precio y la transmisión de la posesión.

La alegación debe prosperar, porque es innegable la naturaleza excepcional de las arras penitenciales, insistentemente mantenida por la jurisprudencia, cuando la voluntad de las partes no ha expresado de manera clara y evidente la aplicación de lo dispuesto en el art. 1454 del CC, estimándose, en general, que la entrega inicial de una cantidad de dinero debe conceptuarse como parte del precio y pago anticipado del mismo. Como refiere la STS de 20 mayo 2004, “la

sentencia de esta Sala de 24 de octubre de 2002 dice que ante la imposibilidad de dar concepto unitario de las arras, la doctrina moderna distingue las siguientes modalidades de ellas: a) Confirmatorias. Son las dirigidas a reforzar la existencia del contrato, constituyendo una señal o prueba de su celebración, o bien representando un principio de ejecución. b) Penales. Su finalidad es la de establecer una garantía del cumplimiento del contrato mediante su pérdida o devolución doblada, caso de incumplimiento. c) Penitenciales. Son un medio lícito de desistir las partes del contrato mediante la pérdida o restitución doblada. Esta última es la finalidad reconocida por el art. 1454. Siendo doctrina constante de la jurisprudencia la de que las arras o señal que, como garantía permite el art. 1454, tienen un carácter excepcional, que exige una interpretación restrictiva de las cláusulas contractuales de las que resulte la voluntad indubitada de las partes en aquel sentido, según declararon las sentencias de 24 de noviembre de 1926, 8 de julio de 1945, 22 de octubre de 1956, 7 de febrero de 1966 y 16 de diciembre de 1970, entre otras; debiendo entenderse, en caso contrario, que se trata de un simple anticipo a cuenta del precio que sirve, precisamente, para confirmar el contrato celebrado (sentencia de 10 de marzo de 1986)”.

Atendiendo a estos principios, no cabe dudar de la naturaleza meramente confirmatoria de la entrega de dinero a cuenta del precio, pues ni la finalidad pretendida por las partes al estipular la entrega de arras fue la que dispone el precepto que mencionan, ni su alusión tiene otro significado que la simple denominación de la entrega a cuenta, que sirve, en exclusiva, para reforzar la existencia del contrato, acreditar su celebración y anticipar su consumación. En el contrato de 6 de Abril de 2001 no se destaca de forma clara, precisa y rotundamente expresada, que la voluntad de las partes sea la de establecer arras penitenciales; ni a esta conclusión se puede llegar aplicando los criterios hermenéuticos del art. 1281 del CC, habida cuenta de la explícita constancia de la función confirmatoria o meramente penal del anticipo entregado, que se subraya en el citado contrato, con cláusulas claras y sencillas,

que no producen alteración alguna en el justo equilibrio de las prestaciones que asumen los contratantes; de modo que tampoco se puede haber visto sorprendida su buena fe, pues los términos en que se expresa el convenio son perfectamente inteligibles para cualquier persona. En el presente supuesto, la entrega inicial se hace como parte del precio, y expresamente se conviene que, en caso de incumplimiento de las obligaciones de los vendedores, deberán devolver el doble de la cantidad entregada, o perderla el comprador en el caso de que incumpliera las suyas, y, a los efectos del art. 1281 del CC., el contenido íntegro del contrato, confiere a la estipulación de arras su eficacia más generalmente asumida, que es la finalidad de garantizar la firmeza del acuerdo. Como consecuencia, a los efectos del art. 1450 CC, el contrato de compraventa se perfeccionó, y con ello quedó cumplida la obligación asumida por la actora en el contrato de 6 de Abril de 2001, consistente en las gestiones necesarias para la venta, por lo que recíprocamente tiene derecho a percibir la prestación que le deben sus mandantes, y que se fijó en un porcentaje del precio pactado para el contrato, pues surtió inicialmente sus efectos, como demuestra la entrega de una parte de su precio; y, si más tarde se resolvió el acuerdo, tal circunstancia excede del contenido de las obligaciones asumidas por la demandante.

CUARTO.- La admisión de las anteriores alegaciones del recurso, determinan la carencia de objeto de las restantes, aunque en la Tercera se exponen una serie de reflexiones de la parte apelante sobre la posible existencia de un lucro injusto, pero no pasan de meras conjeturas y tampoco inciden en la impugnación de la sentencia; y, en la Cuarta se denuncia la infracción del principio pacta sunt servanda, pues en la Cláusula VI del encargo de venta se establece, que si el contrato no llegare a formalizarse por causa imputable tanto al comprador como al vendedor, la agencia cobrará sus honorarios en todo caso, lo que no es admisible, porque el texto completo de la cláusula, está referido a la garantía, frente a posibles reclamaciones, de las cantidades recibidas por la agencia como mandataria de la propiedad, en concepto de señal y aplicadas al pago de sus honorarios.



Impago de Alquileres

N.º 1 en Defensa Jurídica en Europa



Calle Universidad, 4 - 46003 VALENCIA. Teléfono 96 351 89 26

EL PRESIDENTE DEL COLEGIO, JOSÉ RAMÓN PONS Y EL INFORMÁTICO JAVIER FERNÁNDEZ LO HAN PRESENTADO YA EN NUMEROSAS CIUDADES

EL PROGRAMA DB TASACIÓN SOBRE VALORACIONES INMOBILIARIAS SE CONVIERTE EN UN ÉXITO NACIONAL

Transcurrido ya un período suficiente desde que se iniciaron las visitas a todos los colegios de API en la geografía española, cabe hacer algún tipo de reflexión sobre la acogida que este proyecto, estrella de los iniciados por el Colegio de Valencia en la presente legislatura por su posible y futura proyección en el colectivo, ha despertado en el mismo

En los gráficos adjuntos se puede apreciar muy claramente la misma. Así, la “Valoración General” resulta positiva con un 8,09 de puntuación, y por encima de esta puntuación global destaca la posibilidad de instaurar el “Visado electrónico” con un 8,33. Es evidente que esta opción de automatización del proceso de visado generaría importantes mejoras en el rendimiento de la actividad profesional de los API. Efectivamente la posibilidad de enviar desde el despacho y recibir de vuelta ya visada la valoración, es de una trascendencia grande. Y no sólo por el ahorro de tiempo y la eficacia en la gestión, que lo es, sino por algo que todos los compañeros con los que hemos hablado a lo largo de estas presentaciones, y han sido un total de 239 en toda España, han apreciado como un altísimo efecto de sinergia positiva: la posibilidad de contar, en poco tiempo, con una base de datos de precios actualizados de mercado aprovechando el trabajo de todos los compañeros.

Y a este respecto, debe subrayarse que dada la importancia que puede llegar a tener este proceso, el COAPIV se está planteando que entre las diferentes formas de suscripción o de acceso al programa, se podría establecer una, de coste mínimo, para aquellos que sólo desean utilizar el mismo para realizar lo que ha venido a llamarse “tasación exprés”, que dentro de muy poco estará totalmente operativa y que consiste en la posibilidad de hacer una tasación en dos o tres pantallazos. Esta opción posibilitaría que cada compañero, con un coste

PUNTUALIZACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL PROGRAMA DE TASACIÓN



mínimo, y con la pequeña molestia de introducir de forma inmediata en el sistema todos los inmuebles que de una u otra forma llegan a su oficina, se beneficiaría, también de forma inmediata, de la base de datos compartida, ya que el programa incorpora un procedimiento de obtención de datos estadísticos vía la creación de tablas automatizada por parte del COAPI receptor de los informes, en cuanto recibe el mismo por correo electrónico remitido por el API tasador.

Destacan también con muy buena puntuación los “Métodos de cálculo” implementados en el programa, con un 8,27, que como sabéis, los que habéis realizado alguno de los cursos que se han impartido, o habéis asistido a alguna presentación, son los 4 más habituales e incluidos en la normativa, la propia presentación del programa bajo el epígrafe “Claridad de la exposición” con un 8,24 y la “Compra de hojas virtuales” con un 8,23.

Lo menos valorado es el criterio de “Facilidad de uso” con un 7,84, lo que en cualquier caso resulta muy lógico, puesto que el programa es muy complejo y en una sola sesión de 4 horas como se está haciendo resulta difícil hacerse una idea completa del potencial del mismo. Es un problema que desde la experiencia de varios cursos impartidos en Valencia se subsana de forma inmediata en cuanto se trabaja varias veces con el programa, pues, como en todos los temas informáticos, cuando se hace “correr” un programa es cuando se aprende muy rápidamente su uso. La peor puntuación la recibe el criterio “Coste de mantenimiento” con un 6,92, lo que obliga a recapacitar sobre el mismo, habiéndose llegado a la conclusión de que el programa debe adaptarse lo más posible a la diversidad del colectivo, a efectos de que pueda ser utilizado por todos en beneficio de todos, ya que esa es su principal potencialidad y la que desde su inicio ha buscado el COAPIV al acometer el esfuerzo de su diseño y puesta en servicio para los colegiados de toda España.

Las ventajas de una tal política de extensión de su uso en el colectivo se notarán incluso a nivel nacional, con la posibilidad muy deseada por las instituciones oficiales de contar con esta-



Presentación en el Colegio API de Córdoba



Presentación en Sevilla

dísticas fiables de los precios reales de venta de los productos inmobiliarios, no los fabricados o conocidos por otros colectivos.

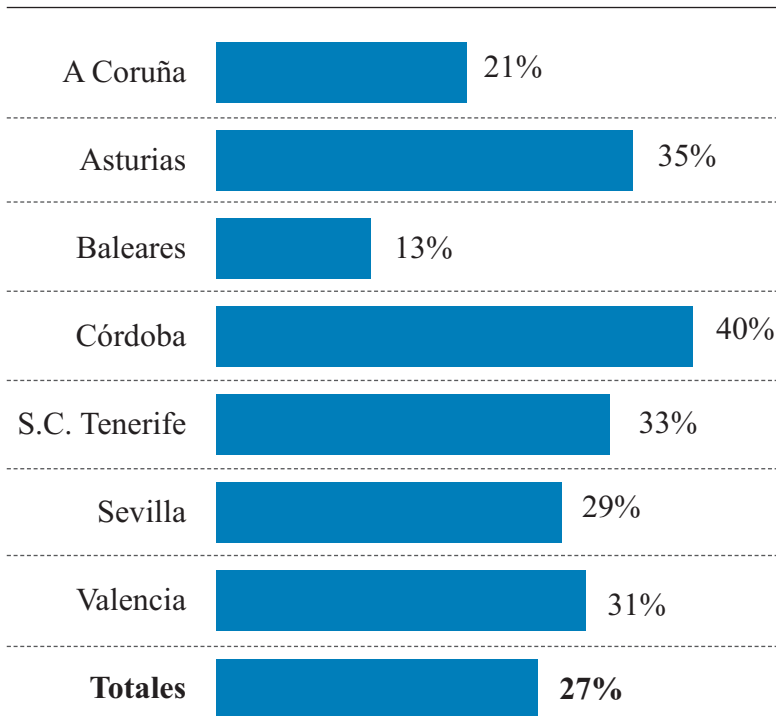
Así se establecerán varios sistemas de licencia o acceso al programa que se adaptarán al uso que de él va a hacer el API, de forma que a medida que se desarrolle por parte de éste una actividad más importante en el campo de la tasación y peritación, se podrá ir cambiando de modo de suscripción hasta llegar al más completo y que más opciones permite. Los sistemas que se están analizando para poder ofrecer el programa a todos los compañeros con licencias operativas, recordemos que,

de momento y hasta el mes de octubre, el uso del programa es libre y gratuito, son diversos y van desde el más sencillo, el SAT (Servicios de Ayuda de Tasaciones), en el que incluso el Colegio dará la ayuda necesaria a quién no tenga experiencia en tasaciones para realizar los informes que le lleguen a su despacho, a los efectos de que no “pierda” ninguna ocasión de atender de forma satisfactoria a un cliente, hasta el más completo, el sistema LIBRE que permite hacer por, una cuota mensual fija, todas las tasaciones que se deseen sin más costo, pasando por varios intermedios en los que se establece un baremo progresivo de pago



Presentación en Valencia (en el Centro de Estudios Postgrado del Ceu San Pablo)

PORCENTAJE DE ASISTENCIA SOBRE EL TOTAL DE COLEGIADOS



por unidad de tasación o por hojas impresas, que junto con una cuota anual más o menos modulada de acceso al programa, permite, con un costo adecuado a cada necesidad, la realización de un número determinado de informes.

Otro tema que debe destacarse en las presentaciones es la asistencia de los colegiados de cada provincia, que está siempre, con alguna excepción, en el entorno del 30% del colectivo provincial, lo que, desde la perspectiva de una institución como la nuestra, puede considerarse un éxito importante y demuestra el interés que suscitan las mismas, ya que lograr

esos porcentajes de participación en una actividad colegial es prácticamente imposible, ni siquiera en las puramente festivas.

Finalmente, si se tiene que hacer una valoración general ésta deber ser muy positiva con la sombra del uso real que van a hacer los compañeros API del procedimiento de tasaciones que se les ofrece. Si esta sombra se disipa, y los API de toda España se lanzan al uso de esta herramienta que les puede facilitar enormemente su trabajo y darle una consistencia de profesionalidad realmente destacable, el beneficio para todos será múltiple y pronto lo notaremos en nuestro trabajo cotidiano:

-Trabajaremos mejor y más rápido en nuestra oficina

-La atención que proporcionaremos a nuestros clientes será más profesional y completa que la que pueden ofrecerle otros colectivos. Podremos atenderles de forma global en la gestión de su patrimonio inmobiliario (tasación, cuadernos particionales, ... venta,...) gestión para la que hasta ahora, en alguno de sus aspectos, recurrían a otros profesionales.

-El colegio provincial dispondrá de estadísticas de altísimo impacto mediático, datos que se buscan ansiosamente por la prensa local y nacional por la repercusión en audiencia que tienen. Son datos que también nos requieren las Instituciones Oficiales, para uso de sus diversos Observatorios del Mercado Inmobiliario que han ido creando, en los distintos niveles competenciales de cada una de ellas y que como Corporación de Derecho Público que somos, debemos y queremos facilitar a la sociedad en la que trabajamos.

-Todos tendremos a nuestra disposición esos datos, para ajustar perfectamente los valores de mercado de los inmuebles que gestionamos en nuestras oficinas.

-El propio Consejo General, que ha apoyado la extensión de este programa en el colectivo nacional, tendrá igualmente una importante presencia activa en el mismo, con una actuación concreta y dirigida a mejorar y facilitar el trabajo cotidiano de los API de a pie, presencia, que no nos engañemos, ahora mismo, no tiene.

J.R. Pons

FORMAS DE ACCESO COAPI VALENCIA DESDE EL AÑO 2004

1	Título Oficial de Agente de la Propiedad Inmobiliaria	Acceso Directo
2	Títulos Propios u Oficiales de grado o postgrado que hayan sido homologados por el Consejo General (ej. Curso del CEU – San Pablo – Universidad La Rioja)	Acceso Directo
3	Cualquiera de las Sigüientes Titulaciones: Licenciado en Derecho, Económicas, Empresariales, ADE, Arquitectura, cualquier Ingeniería	Deberán realizar un curso de formación complementaria organizado por el COAPI, que se deberá superar durante el primer año de colegiación.
4	Cualquiera de las Titulaciones anteriores en el grado de Diplomatura, Arquitectura Técnica e Ingeniería Técnica	Deberán realizar un curso de formación complementaria organizado por el COAPI, que se deberá superar durante el primer año de colegiación.
5	Títulos expedidos por los Estados miembros de la Unión Europea que habiliten a su poseedor para el ejercicio de la profesión en su país de origen y hayan sido homologados por las autoridades españolas.	Deberán realizar un curso de formación complementaria organizado por el COAPI, que se deberá superar durante el primer año de colegiación.



Garantía de Profesionalidad



Maqueta de Sociópolis.

COLOCADA LA PRIMERA PIEDRA DE SOCIÓPOLIS

EL PASADO MES DE MAYO LAS PRIMERAS AUTORIDADES DE LA CIUDAD COLOCABAN LA PRIMERA PIEDRA DE SOCIÓPOLIS

Sociópolis incorpora 2.809 nuevas viviendas protegidas, más de 165.000 metros cuadrados de parques y equipamientos, 300 parcelas de huertos urbanos, reciclaje de agua para el riego y captación fotovoltaica del espacio público, centro agrícola, web del barrio y uso de Internet 2, centro para jóvenes, centro de arte y nuevas tecnologías, centros escolares y cívico, campo de fútbol y piscina y circuitos deportivos.

Se trata de un proyecto de la Generalitat destinado a crear un gran número de viviendas protegidas y equipamientos de alta calidad arquitectónica, al mismo tiempo que se protege una amplia superficie de huerta y se integra en un nuevo sector urbano. Se trata de una apuesta innovadora y pionera, que compatibiliza la respuesta a una demanda social respecto al acceso a una vivienda asequible, junto con la protección de la cultura y el paisaje en torno a nuestras ciudades, cre-



Imagen virtual de Sociópolis.

ando de esta forma un nuevo modelo de desarrollo urbano, siguiendo criterios de sostenibilidad social y ambiental.

Esta iniciativa situará a la capital del Turia a la vanguardia española y

europea del nuevo urbanismo social, sostenible y arquitectónico al integrar actuaciones como el acceso a la vivienda, la protección medioambiental, la calidad de vida, el incremento de equipamientos y servicios dotacionales, la

innovación arquitectónica y la mejora de infraestructuras y redes de comunicación.

Los edificios de viviendas que conforman Sociópolis se organizan en torres de veinte plantas o en edificios lineales de perfil variable, que permiten la compatibilidad una alta densidad urbana, con la liberación del máximo de superficie posible para la creación de amplias zonas verdes o de equipamientos.

Los espacios libres del sector, unidos por una amplia red de carril bici, se caracterizan por permitir la práctica de deportes en diversas instalaciones. Sociópolis incluye diversos equipamientos destinados al fomento de la sociabilidad entre personas de diferentes edades: un campo de fútbol, una piscina municipal, circuito con estaciones de gimnasia, pistas polideportivas y zonas de juegos infantiles recorridas por un circuito deportivo.

El proyecto, que se presentó en la Bienal de Valencia de 2003, fue premiado en la Bienal de Viena en 2004, y proyectos incluidos en Sociópolis Valencia han sido seleccionados en el Moma de Nueva York de la presente edición.

LOS PRIMEROS HUERTOS URBANOS DE LA CIUDAD DE VALENCIA

El sector contempla la creación de los primeros huertos urbanos de la ciudad de Valencia: si tradicionalmente, cuando la ciudad crecía desaparecía las huertas y las acequias que la cruzaban, este proyecto constituye un modelo que ejemplifica el modo en que puede urbanizarse nuevos suelos, conservando, al tiempo, el patrimonio paisajístico y cultura de la huerta de Valencia como una característica fundamental de su cultura.

Los huertos urbanos son superficies calificadas como zona verde, situadas en el interior de la ciudad, cuya vegetación son huertas, y cuyo uso y mantenimiento recae sobre los propios ciudadanos, siendo accesible mediante caminos y paseos a toda la población. Son los propios ciudadanos, los que cultivan pequeñas unidades de huertos (de 25 a 100 m²) destinados al autoconsumo, creando de esta manera asociaciones y grupos que trabajan de forma conjunta en la conservación del espacio público y del paisaje, fomentando así la cohesión urbana y la interacción social.



EL IVVSA ABRE LA INSCRIPCIÓN PÚBLICA PARA 379 NUEVAS VPOS EN PATERNA

La conselleria de Territorio y Vivienda, a través del Instituto Valenciano de Vivienda (IVVSA), ha abierto el periodo de presentación de solicitudes para optar a una de las 379 nuevas viviendas protegidas que ha generado en el Sector Mas del Rosari, en el municipio valenciano de Paterna.

El conseller de Territorio y Vivienda, Rafael Blasco, ha afirmado que “la salida al mercado de estos inmuebles va a solucionar la necesidad de vivienda de muchas familias valencianas que sin el respaldo de la Generalitat al impulsar estas VPOs no podrían acceder a un inmueble en propiedad en el mercado libre”.

El sistema de sorteo público, con el que serán adjudicadas cerca de la mitad de estas viviendas al tratarse de promociones convenidas, garantiza al máximo la transparencia e igualdad de oportunidades para todas las familias que hayan presentado una solicitud para adquirir una de estas viviendas.

La importante actuación que se está desarrollando la Generalitat en el Sector Mas del Rosari de Paterna, que sacará al mercado más de 1.100 nuevas VPOs y ha supuesto una inversión superior a los 10 millones de euros, es una de las grandes apuestas del Gobierno Valenciano en materia de vivienda protegida. Además, la actuación mejora la red de comunicaciones, servicios y equipamiento de toda esta zona.

COMIENZA EL MONTAJE DEL ALTAR DEL PAPA

El montaje de la estructura de la sacristía y dependencias para las autoridades en el escenario principal desde el que el Papa presidirá los actos finales del V Encuentro Mundial de las Familias el próximo mes de julio han comenzado en el puente de Monteolivete



La sacristía y las dependencias para autoridades, que se ubicarán en la parte interior de la tribuna para las familias emplazada detrás del altar del escenario, ocuparán una superficie de 350 metros cuadrados y tendrán una altura de 2,5 metros.

Estas dependencias contendrán salas para el Papa y personalidades eclesásticas, la Familia Real y el presidente

del Gobierno y contarán, también, con una posta sanitaria para atender a las personas presentes en el altar ante cualquier emergencia que no requiera hospitalización.

En total se han vertido 1000 metros cúbicos diarios de tierra en la zona del cauce del río donde se erigirá el escenario desde el que el papa Benedicto XVI presidirá la misa con-

clusiva del EMF el 9 de julio y la vigilia de los testimonios de la familia en la víspera.

Igualmente, se ha procedido al vertido de tierra de relleno en la zona oeste, donde se encontraban las casetas de obras para la construcción del Palau de Les Arts, para preparar la plataforma del altar y la grada circular donde se ubicarán los tres mil concelebrantes.

tes de la misa conclusiva con el Papa.

Para la meseta sobre la que se construirá la estructura se han vertido 16.000 metros cúbicos de tierra cubriendo principalmente la zona oeste situada bajo del puente de Monteolivete.

Una vez concluya el EMF se aprovechará el aporte de tierras de relleno para culminar el ajardinamiento del entorno de la Ciudad de las Artes y las Ciencias.

Sobre la base de tierra se montarán las estructuras de "mecano tubo" que irán configurando las distintas plataformas del escenario para su posterior revestimiento a base de tableros de madera.

De forma simultánea se está realizando ya la cimentación de la torre y de la marquesina alta que cubrirá la zona del altar.

El escenario sobre el puente de Monteolivete dispondrá finalmente de 2.900 metros cuadrados de superficie la parte central, junto al que se alzará la torre, y de 2.500 en la corona perimetral que acogerá a los tres mil concelebrantes en la eucaristía conclusiva.

El conjunto quedará emplazado sobre el puente de Monteolivete, entre la Plaza de Europa y la Avenida del Saler, en cuyos alrededores se acondicionará un espacio suficiente para poder acoger a más de un millón de peregrinos.

El escenario ha sido configurado como una serie de planos escalonados enlazados por rampas suaves ascendentes que culminarán en un superficie plana de 500 metros cuadrados, elevada 2,6 metros sobre el puente de Monteolivete, en la que se alzará el altar, protegido por una cubierta a 9 metros de altura sobre él.

A pocos metros del altar se habilitará un espacio reservado para la familia real española y en los planos escalonados siguientes otros para los cardenales, autoridades civiles, obispos y sacerdotes de todo el mundo que concelebrarán con el Papa en la misa conclusiva del domingo 9 de julio y en el encuentro festivo de testimonios que se celebrará en la víspera, el sábado 8. Igualmente, incluirá el escenario una tribuna para una nutrida representación de familias.

UN EDIFICIO DE 22 PLANTAS PRESIDIRÁ EL NUEVO BARRIO DE LAS MORERAS

Un edificio de 22 pisos presidirá el nuevo barrio de las Moreras, situado junto a la Ciudad de las Artes. El inmueble estará revestido de cerámica, tendrá 115 viviendas de entre 40 y 90 metros cuadrados y sólo será superado en altura por la torre de Francia. Los residentes compartirán jardines, piscina, pistas de padle y squash.

Las 22 alturas de un edificio, denominado Torre Oceanis, caracterizarán al nuevo barrio de las Moreras, junto a la Ciudad de las Artes y las Ciencias.

La zona, que se ha convertido en reclamo para turistas a juzgar por las visitas que recibe el gran complejo cultural y científico diseñado por Calatrava, resulta de gran atractivo, también, para los valencianos que apuestan por ella para

comprar una vivienda, cada vez más.

Será en 2009 cuando este gran inmueble, sólo superado en altura en la zona por la Torre de Francia, situada en la avenida de Francia, esté preparado para recibir a más de un centenar de familias. Las obras comenzarán en el próximo año.

En total, el edificio constará de 115 viviendas bien diversas. El número de dormitorios oscilará entre uno y cuatro, en función del número de metros cuadrados, desde los 40 a los 90.

El alto edificio quedará revestido por dentro y fuera con todo lujo de instalaciones y complementos. La fachada relucirá con el reflejo del sol sobre cerámica. En el interior, hasta cuatro ascensores articularán el movimiento de residentes.

LA COMPRA DE LA PRIMERA VIVIENDA SUPONE A LOS JÓVENES ESPAÑOLES EL SUELDO ÍNTEGRO DE 9 AÑOS Y 3 MESES

La compra de la primera vivienda supone para los jóvenes españoles un esfuerzo financiero equivalente a su sueldo íntegro de nueve años y tres meses, según el estudio "Acceso de los jóvenes a la vivienda" elaborado por Creditaria.

Con un salario medio de 15.562 euros en la franja de edad de entre 18 y 34 años y un precio medio de la vivienda de 1.510 euros por metro cuadrado, el esfuerzo que deben realizar estos jóvenes es del 46% de la renta individual o del 35% si hacen la compra en pareja.

No obstante, por la inferioridad de salarios -13.150 euros frente a 17.975 euros-, el esfuerzo que deben realizar las mujeres supera al de los hombres en un 7%.

Del estudio se desprende que la posibilidad de adquirir la primera vivienda se sitúa como media a la edad de 32 años, ya que tan sólo el 2% de los jóvenes de entre 18 y 24 años de la población española total se decide a comprar una casa frente al 42% de los de la franja de entre 25 y 29 años o el 59% de entre 30 y 34 años.

El precio medio de la vivienda en España ha crecido durante los últimos años

con tasas anuales superiores al 17% y las comunidades más caras son Madrid (2.639 euros por metro cuadrado), País Vasco (2.474) y Cataluña (2.320), superando en un 50% la media nacional.

Aunque se prevé en los próximos años un ritmo menor de crecimiento de la demanda nacional de vivienda y se espera en 2006 un incremento del precio del 8,6%, frente al 17,5% en 2004 y el 12,3% de 2005, el tamaño de la vivienda que se pueden permitir los jóvenes en España en estas circunstancias no supera una superficie útil media de 85 metros cuadrados.

El esfuerzo financiero que realizan los jóvenes para adquirir su primera vivienda está condicionado no sólo por sus ingresos o rentas y el precio de la vivienda, sino también por la variabilidad de los tipos de interés y el plazo de amortización del préstamo hipotecario.

El préstamo hipotecario tipo para adquirir una vivienda en España ronda el 80% del valor de tasación, unos 145.000 euros, y el plazo medio de amortización es de 25 años, mientras que el tipo de interés más utilizado es el variable (97%).



VICTORIA MARTÍ SANCHO, ARQUITECTO URBANISTA Y COORDINADORA DEL CURSO GESTIÓN INMOBILIARIA

“LA GESTIÓN INMOBILIARIA NO SE PUEDE ANALIZAR, COMPRENDER Y ADQUIRIR A DISTANCIA”

Homologado por el Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y desarrollado por la Fundación Universitaria San pablo-Ceu se viene impartiendo el Curso Superior de Gestión Inmobiliaria. Va destinado a diplomados o licenciados universitarios que les permite la colegiación en cualquier Colegio de Agentes Inmobiliarios de España. La coordinadora del curso, Victoria Martí nos hace balance del desarrollo del mismo.

¿Desde cuándo se viene impartiendo el curso? ¿Qué aceptación está teniendo?

El curso lleva su cuarta edición, habiendo triplicado la matrícula de los alumnos desde el primer año hasta el curso 2005-06, se comenzó con un número aproximado de 24 alumnos el primer año, pasando a 28 el

segundo año, 34 el tercer año y 87 este último curso.

¿A quién va dirigido el curso?

A titulados universitarios interesados en tener conocimientos sobre el mercado inmobiliario. El curso está homologado por el Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de

la Propiedad Inmobiliaria, la obtención del título habilita para colegiarse en cualquier Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de España.

¿Cuál es el principal objetivo que se ha marcado con este curso como coordinadora del mismo?

La formación teórica y práctica de los alumnos para dominar y mejorar sus conocimientos profesionales en el mundo y mercado inmobiliario, y ante todo estar al día en el marco legal y técnico por el que se desenvuelve la actividad de “gestión inmobiliaria”

¿Cómo resumiría los principales contenidos que se imparten?

Durante el curso se imparten diferentes materias relacionadas con el Derecho Privado, Derecho Público, Actividad Profesional, Contabilidad Mercantil y Financiera o valoración



nes inmobiliarias. Además se organizan a lo largo del curso diferentes seminarios prácticos de las materias impartidas.

¿Incluye el curso casos prácticos?. ¿En qué consisten?

Los seminarios y conferencias que complementan la docencia del curso, consisten en casos prácticos y hechos reales que imparten profesionales. Consisten en estudios reales y comprobados, así como experiencias profesionales

Desde su punto de vista ¿Cuál es la materia más importante que debe conocer un Agente de la Propiedad Inmobiliaria para poder ejercer su profesión?

No es una o varias materias sino un constante conocimiento continuado, de la actualidad urbanística, jurídica y mercantil del mercado. El experto inmobiliario debe de ser conocedor de la todas y cada una de las materias vinculadas con la gestión inmobiliaria, y que afortunadamente son muchas y muy diversas.

¿Cómo valora los cursos que están tan de moda sobre Gestión Inmobiliaria a distancia?

La gestión inmobiliaria no se puede analizar, comprender y adquirir a distancia, es una especialidad cam-



biente día a día, es un conocimiento continuado a través de la práctica y el estudio de la realidad y del análisis de experiencias de otros profesionales, por lo tanto no se puede adquirir a distancia, no se puede analizar y debatir a distancia, se precisa el contacto con el profesional y experto en cada una de las materias

“El experto inmobiliario debe ser conocedor de la todas y cada una de las materias vinculadas con la gestión inmobiliaria”



“El mercado inmobiliario es complejo y por lo tanto precisamos de profesionales expertos inmobiliarios”

“Los seminarios y conferencias que complementan la docencia del curso, consisten en casos prácticos y hechos reales que imparten profesionales”

que formaran al alumno como profesional en el mercado inmobiliario.

¿Es importante la formación para poder desempeñar la intermediación inmobiliaria?

No es que sea importante, es precisa, el mercado inmobiliario es com-

plejo y por lo tanto precisamos de profesionales “expertos inmobiliarios”

¿Cuál es el perfil de los alumnos que están realizando el curso?

Al alumno que acude a nuestros cursos, es el profesional que ha entra-

do dentro del mercado inmobiliario y ha comprobado la complejidad de este y su necesidad de adquirir los conocimientos complementarios a su titulación para poder considerarse como un “Experto conocedor de la Gestión Inmobiliaria”



¡NUESTROS SALONES ESTÁN DE ESTRENO!

Ahora en Expo Hotel Valencia podrás disfrutar de unos salones totalmente renovados y a la última. Hemos trabajado para adaptarlos a un nuevo diseño, para darte una imagen actual, en la que hemos cuidado los detalles, la iluminación y el ambiente.

Reuniones de un día, presentaciones de productos, banquetes, celebraciones de empresa... Ven a conocer nuestros salones. ¡Te sorprenderán! Llámamos y podrás venir a visitarlos y descubrir todas sus novedades.

¡Te esperamos!



PROMOCIÓN DE LANZAMIENTO

120€* por día

(Requisito de mínimo 10 personas en habitación de 70 m²)

Incluye: Salón de reuniones, Coffee break, Carpeta + bolígrafo, Agua, Flip-Chart y Caramelos.

¡Solo a disponibilidad! Para reservas en grupo, grupos, comisiones, grupos, grupos... llámanos. Tel. 96 346 53 35



EXPO HOTEL VALENCIA - Avda. Pío XII, 4 - 46009 Valencia - Tel. 96 303 26 20
Fax: 96 346 53 35 - chivestarc@expogrupp.com - www.expogrupp.com



CONVENIO DE COLABORACIÓN CON MUTUA MADRILEÑA

El Presidente del Colegio, Jose Ramón Pons va a firmar en breve con los directivos de Mutua Madrileña un convenio de colaboración. El principal objetivo del acuerdo es la difusión por parte del Colegio de los numerosos productos y servicios de Mutua Madrileña. Para ello la aseguradora ha elaborado un catálogo de productos en exclusiva para todos los colegiados de los que muy pronto se dará detallada información. Entre las numerosas prestaciones de Mutua Madrileña destacan los seguros de automóvil, de vida, plan de jubilación ó seguro de accidente 24 horas. Además dispone de interesantes productos financieros como fondos de inversión o planes de pensiones. Por otra parte Mutua Madrileña ya ha mostrado su interés en colaborar con la organización de los Diplomas al Mérito Inmobiliario que entrega el Colegio a final de año.



URBE DESARROLLO PREPARA SU SEXTA EDICIÓN

Urbe Desarrollo 2006 superará este año la superficie de ocupación de la pasada edición y contará con más de 15.700 metros cuadrados. El certamen abrirá sus puertas del 23 al 26 del próximo mes de noviembre en Feria Valencia. La rápida respuesta de las empresas a la nueva convocatoria de la muestra viene avalada por el éxito obtenido en su corta trayectoria.

Cabe destacar la participación masiva de firmas procedentes del arco mediterráneo, de la que más de medio centenar acudirán por primera vez al certamen. Por lo que respecta a las propuestas de carácter internacional, se elevará a los 800 metros cuadrados de exposición. La ascendente internacionalización en la procedencia de los visitantes profesionales está acentuada por el interés de la Comunidad Valenciana, y concretamente, de la ciudad de Valencia como sede de la 32 edición de la Copa América-

ES LA VII EDICIÓN PARA EL DISEÑO DEL DIPLOMA AL MÉRITO INMOBILIARIO NOVEDADES EN EL CONCURSO VICENTE AGUILAR

Este año, tal y como ya anuncié el presidente del Colegio, Jose Ramón Pons el Concurso Vicente Aguilar se presenta con importantes novedades.

Recordemos que se trata de un concurso que se lleva a cabo con la colaboración de la Facultad de Bellas Artes de la Universidad Politécnica de Valencia. En él pueden participar los alumnos de Bellas Artes presentando una composición artística alusiva al desarrollo urbano y la ciudad en general que se utilizará como fondo para la impresión de los Diplomas al Mérito Inmobiliario.

Este año, a diferencia de otras ediciones, todos los trabajos que se presenten permanecerán expuestos al público en la sede del Colegio. De esta forma todos los colegiados podrán acercarse para decidir cuál es el trabajo que merece ser la obra ganadora. El Colegio otorgará al ganador la cantidad de mil euros, quedando de su propiedad el diseño que quedará vinculado únicamente a su destino de creación que es la del Diploma al Mérito Inmobiliario.



La vivienda usada sube un 151% en Valencia desde el año 2002

Las más caras cuestan 3.333 euros por metro cuadrado en Ciutat Vella

El precio de la vivienda usada ha subido en Valencia un 151% desde el año 2002, según los datos ofrecidos ayer por el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API). En el último año esa subida ha sido del 25,67%, hasta alcanzar un precio medio de 2.565 euros por metro cuadrado, según API.

REDACCIÓN ■ VALENCIA

API ha realizado su estudio en base a los datos de 3.500 operaciones de venta realizadas por 90 de las 350 agencias inmobiliarias que operan en la provincia de Valencia.

De estos datos se desprende que, en la actualidad, el precio más caro en vivienda de segunda mano se está pagando en Ciutat Vella, donde una vivienda usada cuesta 3.333 euros por metro cuadrado.

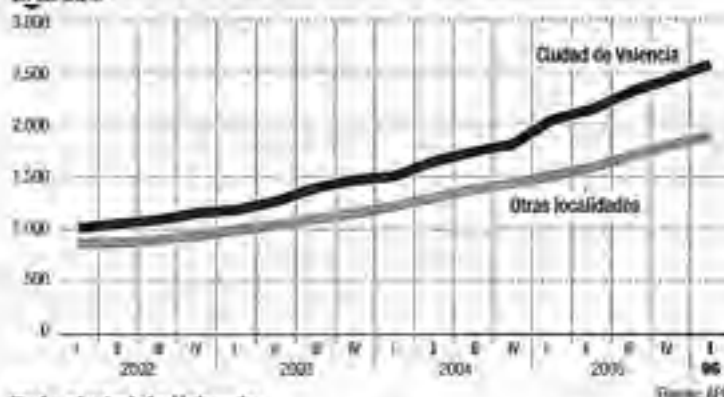
El precio medio en la capital está en los 2.565 euros. Por primera vez desde que el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria hace el estudio, en el año 2002, Valencia capital presenta una clara disminución en el índice de crecimiento del precio medio que pasa de un 34,33% a finales del año 2004, a un más discreto 25,67% entre los primeros trimestres del 2006 y del 2005 respectivamente. Es decir se ha desacelerado nueve puntos en un trimestre, al bien el tipo general se mantiene todavía por encima de la mayoría de las grandes ciudades españolas, en las que esta desaceleración es mucho más notable.

Por lo que se refiere a la provincia, los datos del primer trimestre del 2006 no hacen más que confirmar las tendencias que se han venido observando a lo largo del año pasado. Efectivamente el crecimiento medio interanual se sitúa en un 25,25%, prácticamente el mismo que se marcó a finales del año pasado, un 25,35%. Ahora mismo, el coste medio de una vivienda en la provincia se sitúa en 1.800 euros por metro cuadrado.

El municipio de Oliva cae en relación al trimestre pasado, un 1,68%, y en el conjunto de los últimos doce meses tan sólo crece un 3,13%. Canet D'en Berenguer mantiene su estabilización con un tipo interanual de tan sólo 0,16% y final-

Precio medio de la vivienda de 2.ª transmisión

EN EUROS/M²



En la ciudad de Valencia

VIVIENDA	Trimestre anterior	En un año	PRECIO EN EUROS/M ²	Primer trimestre de 2006
Air Puerto	7,62	30,48	2.741	2.741
Campanar	1,43	10,01	2.616	2.616
Ciutat Vella	6,35	26,11	3.333	3.333
Fernando el Católico	8,59	25,90	2.867	2.867
Ensanche EG. VI	7,38	30,26	2.807	2.807
Pto. San Luis/Melilla	1,11	19,94	2.370	2.370
Marchalones	1,60	22,78	2.312	2.312
Petratx/Gilveta	8,27	29,74	2.107	2.107
Nursimo	6,25	41,52	2.379	2.379
Zaldu	10,34	40,15	3.243	3.243
MEDIA	6,73	25,87	2.565	2.565

Provincia de Valencia

VIVIENDA	Trimestre anterior	En un año	PRECIO EN EUROS/M ²	Primer trimestre de 2006
Ademuz	-3,92	27,13	2.015	2.015
Bétera	-	-	1.971	1.971
Borjassot	-9,52	23,74	1.892	1.892
Canet d'En Berenguer	6,55	0,16	2.541	2.541
Chiva	13,29	46,71	1.960	1.960
Gandía	10,82	13,12	1.802	1.802
Gran Valencia Norte	3,18	13,82	2.430	2.430
Gran Valencia Oeste	7,72	33,03	1.925	1.925
Gran Valencia Sur	4,21	30,73	1.806	1.806
La Ribera	14,34	31,04	1.427	1.427
Monserrat	5,58	24,73	1.809	1.809
Níquera	3,63	22,66	1.797	1.797
Oliva	-1,68	3,19	1.521	1.521
Paterna	6,67	-	1.984	1.984
Sagunto	3,79	31,30	1.730	1.730
MEDIA	4,72	25,25	1.800	1.800

camente Gandía se mantiene con unos números algo mejores, aunque en cualquier caso siempre discretos en comparación con el resto de la provincia.

Se mantiene el espectacular dato de crecimiento de Chiva con un 46,71% en un año, casi el doble

del tipo medio de la provincia, al que le sigue La Ribera, que por primera vez desde que se realiza este estudio proporciona valores significativos con un 31,04%, quizás representativos de la influencia de algunas actuaciones urbanísticas que se han iniciado en el municipio.



Sáquele todo el jugo a su dinero

TecnoCuenta: 100 % ventajas, 0 comisiones

Disponer de una TecnoCuenta le permite disfrutar de una cuenta corriente o de ahorro llena de ventajas para **gestionar adecuadamente tanto su economía personal como profesional, sin ningún tipo de comisión ni gasto de administración.**

Además, con la TecnoCuenta podrá acceder a **servicios gratuitos y descuentos exclusivos.**

Súmese a quienes ya disfrutan de las ventajas que ofrece la TecnoCuenta.

TecnoCuenta es un producto que se enmarca en el acuerdo de colaboración con el Colegio oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia y su Provincia.

Solicite información sobre las ventajas exclusivas de TecnoCredit en cualquier **oficina de SabadellAtlántico** o **Solbank**, llamando al **902 323 555** o en **www.tecnocredit.com**.

Le esperamos.



Aquí tienes la jugada perfecta:



Una buena mano.


Financiamos Tu Casa