

Información Prensa

DOSSIER

DE

PRENSA

Septiembre 2009

1.- PANORAMA DEL SECTOR INMOBILIARIO

El ciclo de enfriamiento global de la economía en el que estamos inmersos, ha conllevado que el sector inmobiliario, el principal motor de la economía española en las últimas décadas, sea uno de los más perjudicados.

La pérdida generalizada de confianza, por la situación de crisis que estamos atravesando, nos muestra una evidente realidad: Particulares, Empresas y Entidades financieras no consiguen formalizar con la fluidez deseada -y necesaria- transacciones de compra venta de inmuebles.

EL MERCADO ESTA ESTANCADO

Muchas y muy profundas son las causas de esta situación de estancamiento.

Lejos de profundizar en teorías y políticas económicas de diferentes índoles, como empresarios del sector inmobiliario que nos vemos afectados por esta situación, debemos tomar decisiones prácticas y efectivas que minimicen el impacto de la crisis en nuestro ámbito de negocio y que otorguen viabilidad a nuestro proyecto empresarial.

Como profesionales del ámbito inmobiliario y financiero, analizamos objetivamente la situación actual y observamos que

EXISTEN UNA SERIE DE CIRCUNSTANCIAS ESTRUCTURALES QUE IMPACTAN DIRECTA Y NEGATIVAMENTE A LA SOCIEDAD EN GENERAL.

La principal causa **ESTRUCTURAL**, es la **FALTA DE FINANCIACIÓN**, que fundamentalmente tiene su base en tres motivos:

a) Falta de clientes solventes.

Bajo la óptica de las entidades bancarias y/o financieras, hoy es extremadamente difícil ser un cliente solvente. Siguiendo el acuerdo **BASILEA II**, los bancos españoles están obligados a medir el riesgo que asumen con sus clientes y, en función del riesgo asumido, deben inmovilizar su propio dinero para cubrir ese riesgo.

Además, es evidente que el nivel de endeudamiento de la mayoría de la sociedad española es muy elevado, factor que, consecuentemente retrae a las entidades financieras.

b) Falta de liquidez de los bancos.

En base al riesgo asumido con sus clientes, el banco ha necesitado “inmovilizar” un importante volumen de dinero propio.

Consecuentemente, el banco puede que tenga muchos inmuebles financiados o en propiedad, y por tanto mucho activo inmovilizado -tendente a infravalorarse- pero muy poco dinero líquido para prestarlo a sus clientes y, con ello, poca capacidad de financiar a sus clientes.

c) Desconfianza interbancaria

Los bancos y entidades financieras se someten a un estrecho análisis financiero entre sí. Si una entidad está muy cargada de clientes no solventes, esta entidad no gozará de elevada solvencia ni confianza interbancaria y, por tanto, no le proveerán de dinero o se lo proveerán muy caro.

En cuanto a las **CAUSAS SOCIALES**, debemos contextualizar la situación:

Es una evidente realidad que la economía de la sociedad española de las últimas décadas, se ha basado en el profundo convencimiento de que la inversión en inmuebles era un valor sólido, seguro y en constante crecimiento, y por ello, la mayoría de españoles (particulares y empresas) invertían sus ahorros en valores inmuebles.

Por las causas de base descritas anteriormente, este mito de la realidad económica española, se ha roto.

La suma de estos factores junto a la situación actual de mercado, comporta un evidente freno en la decisión de compra, que se concreta en:

a) Dificultad de vender la vivienda actual para poder comprar otra.

Conceptualmente siempre hemos considerado que un inmueble debe venderse más caro de lo que lo compramos. Aceptamos vender el coche más barato, pero no la casa.

b) Creencia de que los activos inmuebles están sobrevalorados. Se espera una mayor bajada de precios, por lo que el comprador espera que baje aún más.

c) Miedo a invertir o endeudarse más. Una clara consecuencia de la situación actual de crisis conlleva precariedad laboral y una elevada tasa de desempleo.

CONSECUENCIA: EXCESO DE OFERTA

Según el reciente estudio ANUARIO ESTADÍSTICO DEL MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL 2009, realizado por la consultora RR ACUÑA & ASOCIADOS, la situación actual del mercado de viviendas se cuantifica en una oferta de 1.629.509 y una demanda de 218.428.

El exceso de oferta ha de provocar forzosamente un ajuste del precio de los inmuebles. Sin embargo, este previsible ajuste será lento, ya que como hemos visto, aún existe la creencia de que los inmuebles siempre crecen de valor, y existe un elevado nivel de endeudamiento en la sociedad española.

NO OBSTANTE, LA NECESIDAD DE COMPRAR Y VENDER EXISTE

La necesidad de comprar y vender existe, veamos a título de ejemplo, algunos casos reales:

- Personas o familias que **NO PUEDEN PAGAR LA HIPOTECA** de su vivienda
- Personas o familias que **NECESITAN UNA VIVIENDA MAYOR**
 - Quienes han ha aumentado la familia
 - Quienes han mejorado su situación económica
- Personas o familias que **NECESITAN UNA VIVIENDA MENOR**
 - Desmembramiento de la unidad familiar
 - Se han emancipado los hijos, o ha disminuido la familia
- Personas o familias que **NECESITAN CAMBIAR DE UBICACIÓN**
 - Motivos personales
 - Movilidad laboral
- Personas o familias que **DISPONEN DE UNA SEGUNDA VIVIENDA**, y a quienes
 - Les representa **demasiados gastos**
 - **No la utilizan** con asiduidad
- **BANCOS y ENTIDADES FINANCIERAS QUE DEBEN TRANSFORMAR EN LIQUIDEZ** sus activos inmovilizados, para disponer de dinero para su negocio principal
- **EMPRESAS Y GRANDES PATRIMONIOS QUE IGUALMENTE DEBEN VENDER SUS INMUEBLES** para generar dinero líquido para financiar sus negocios ya que el **BANCO NO LE FINANCIA.**

EVIDENTEMENTE, LA SITUACION ESTÁ BLOQUEADA

“EN TIEMPOS DE CRISIS LA IMAGINACIÓN ES MÁS EFECTIVA QUE EL INTELLECTO.”

ALBERT EINSTEIN

2.- TrocaPiso.com

2.1.- ¿QUÉ ES TrocaPiso.com?

Nace de la inquietud de profesionales del sector inmobiliario que, preocupados por esta coyuntura, deciden buscar **soluciones imaginativas y prácticas con la clara voluntad de conseguir un estímulo para el sector.**

TrocaPiso.com es una plataforma permanente de información interactiva, un punto de encuentro directo entre compradores y vendedores, guiado por expertos profesionales, donde se exponen los deseos o necesidades de cada uno de ellos, que tiene su base en la conjunción de tres aspectos clave:

- a) **Una larga experiencia** y el consiguiente conocimiento profundo y realista del sector inmobiliario y financiero.
- b) **El trueque:** un valor tradicional que define el intercambio directo, sin mediar la intervención de dinero. Una permuta de bienes y/o servicios, basada en el valor que se otorga a las cosas que se permutan.
- c) **El consolidado uso de las nuevas tecnologías,** y en especial la interactividad que nos permiten las redes sociales.

LA VERDADERA NOVEDAD ES QUE PROPONEMOS REALIZAR TRANSACCIONES ECONÓMICAS SÓLO EN BASE AL VALOR DIFERENCIAL ENTRE EL INMUEBLE QUE SE COMPRA Y EL QUE SE VENDE.

Así, el valor de aquellos inmuebles que representan los ahorros de una persona o empresa, no están sujetos a situaciones coyunturales y ciclos económicos, ya que en **TrocaPiso.com** focalizaremos nuestra atención económica sólo en su diferencia de valor con otro inmueble.

TrocaPiso.com NO ES UN PLANTEAMIENTO EFÍMERO Y OPORTUNISTA. Tras dos años de trabajo, se ha construido una sólida plataforma de futuro en cuanto a las transacciones inmobiliarias, puesto que, la fórmula de intercambio es ajena a las oscilaciones y fluctuaciones del mercado.

www.TrocaPiso.com

2.2. QUIÉNES SOMOS

TrocaPiso.com, está formado por 10 personas, profesionales en sus respectivos ámbitos.

SOMOS PERSONAS QUE TRABAJAMOS PARA LAS PERSONAS. Nuestro equipo humano responde, asesora y acompaña a nuestros clientes en todo el proceso de la transacción.

Disponemos de unas oficinas centrales, un espacio abierto a nuestros usuarios y a todas aquellas personas que se interesan por esta innovadora plataforma.



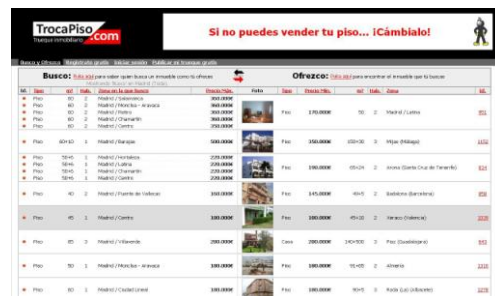
TrocaPiso.com, se dio a conocer en el Salón LOW COST BARCELONA, en el mes de junio de 2009. Desde entonces, disponemos de una base de 480 INMUEBLES para trueque, se han generado 86 cruces de intereses complementarios, y hay 5 operaciones de Trueque en curso. Nuestra media de visitas diaria, supera las 500 consultas

2.3.-CÓMO FUNCIONA

TrocaPiso.com ES UNA PLATAFORMA VIRTUAL INTERACTIVA, UNA RED SOCIAL DIRIGIDA Y ADMINISTRADA POR UN EQUIPO DE PROFESIONALES, QUE PROPONEN INTERCAMBIOS INMOBILIARIOS.

Detrás de la base de datos conformada por los intereses de nuestros usuarios, existe un potentísimo motor de búsqueda que permite detectar necesidades complementarias y ponerlas en contacto entre sí.

El Usuario debe registrarse. Desde este momento tiene la posibilidad de insertar su propuesta gratuitamente, previamente validada, en toda su extensión, por el equipo de TrocaPiso.com
Busco un piso..... y ofrezco.....



Desde este momento, el inmueble ofrecido presenta la oportunidad de agradar a muchos al mismo tiempo. Por ello, el usuario recibe propuestas de trueque de otros usuarios que pueden aceptarse o no.



También cada usuario puede proponer trueque a otros, y así hasta encontrar y cristalizar intereses complementarios: a ti te interesa lo del otro propietario y a él lo tuyo.
Cuando nuestro motor de búsqueda detecta intereses complementarios, avisamos que un propietario tiene lo que tú buscas y a él le interesa lo que tú ofrezcas.



La tecnología que aplicamos en nuestro motor de búsqueda, **ESTÁ BASADA EN ALGORITMOS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL**, por lo que nos permite detectar dúos (A interesa B y B interesa A), Tríos (A->B, B ->C, C->A) y Cuartetos (A->B, B->C, C->D, D ->A), aproximando los intereses que cada usuario describe y aprendiendo, para próximas propuestas automáticas, de lo ellos mismos contestan o se proponen.

2.4.-QUÉ VENTAJAS OFRECE

Si bien ya existen algunos portales especializados, algunos con una elevada difusión, todos ellos están mayoritariamente orientados sólo a la venta.

TrocaPiso.com consigue eliminar o disminuir notablemente el impacto de las principales causas del estancamiento actual de mercado.

- a) **Se elimina la necesidad de vender un piso o inmueble para tener que adquirir uno nuevo**, sin urgencias, y con el consiguiente ahorro de tiempo, impuestos y otros gastos. **TrocaPiso.com** además de facilitar el hallazgo del piso deseado, posibilita que el valor de su actual inmueble, sea parte del pago del nuevo.
- b) **Se elimina o minimiza la necesidad de financiación**. Puesto que la compra del nuevo inmueble la pagamos en parte con el nuestro, que es donde la mayoría de la sociedad tiene depositados sus ahorros.
- c) **TrocaPiso.com crea demanda**, minimizando el problema del exceso de oferta. La navegación por nuestras páginas muestra también quién está interesado en comprar tu piso. Con ello se crea demanda pues cada usuario registra el inmueble que tiene y a ese le asocia lo que busca. Simplemente dándole la vuelta, tenemos una lista de lo que la gente busca y quiere pagar en parte o en exceso lo que te propone.
- d) **Es totalmente gratuito**. El registro, publicación y uso de todas las herramientas de **TrocaPiso.com** para encontrar quien quiere cambiar tu inmueble es totalmente gratis para el usuario. Sólo se pagan los honorarios de los profesionales que asesoran, auditan y formalizan la operación de la compra – venta, una vez se ha llegado a un acuerdo y se realiza la operación.
- e) **Calidad y Confidencialidad del servicio**. **TrocaPiso.com** garantiza que no publica ninguna información sin validar previamente el contenido y la veracidad de la misma, confirmando que el precio exigido no sea superior al precio real de mercado.

Estamos en proceso de conseguir la **certificación ISO 27.001** (Gestión de la seguridad de la información), que confirma y garantiza la seguridad y confidencialidad de los datos que se facilitan

El equipo de **TrocaPiso.com** goza de alta confianza. Ayuda a sus clientes en todo y procura por sus intereses.

2.5.- ¿A QUIÉN SE DIRIGE?

Una adecuada mezcla de **EXPERIENCIA, CREATIVIDAD Y TECNOLOGÍA**, nos permite ofrecer una práctica solución al problema de estancamiento del mercado inmobiliario

En primera instancia, los principales usuarios de **TrocaPiso.com** son

PARTICULARES

No obstante, hemos creado una herramienta que permite relacionar directamente entre sí, personas, empresas o entidades financieras con intereses complementarios y con objetivos comunes. **TrocaPiso.com** representa una **PLATAFORMA DE OPORTUNIDAD REAL PARA:**

BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS

Pueden cambiar sus activos inmovilizados por activos de menor valor obteniendo liquidez en la operación e hipotecas más sanas (en el 75% de los trueques publicados en **TrocaPiso.com**, el usuario desea un inmueble de más valor)

Pueden conducir a los clientes con dificultad de pago hacia el trueque con un inmueble de menor valor que les permita soportar mejor su financiación, consiguiendo, además de menor morosidad, una reducción del riesgo que asume el banco (**Basilea II**)

EMPRESAS Y GRANDES PATRIMONIOS

Pueden obtener liquidez, al igual que los bancos, cambiando su inmovilizado improductivo por inmuebles de menor valor, aumentando la rentabilidad de estos últimos por cambio de zona o de tipo de inmueble, por ejemplo.

INVERSORES

TrocaPiso.com es un lugar especializado en trueque de inmuebles, pero obviamente, todo inmueble que se ofrece también está a la venta por lo que inversores pueden localizar oportunidades de inmuebles con alta rentabilidad por su situación, características o precio.

3.- CONCLUSIÓN

CON ESTA EVOLUCION DEL SISTEMA TRADICIONAL DE REALIZAR TRANSACCIONES INMOBILIARIAS, NACE UNA NUEVA PLATAFORMA, PERDURABLE EN EL TIEMPO, QUE SE AJUSTAR PLENAMENTE A LA REALIDAD ACTUAL EN CUANTO A LA COMPRAVENTA DE INMUEBLES.

PARTICULARES, BANCOS, INVERSORES Y GRANDES PATRIOMONIOS, ENCUENTRAN EN LA FORMULA DEL TRUEQUE (TROCAPISO.COM) ARGUMENTOS Y POSIBILIDADES DE NEGOCIO QUE GARANTIZAN Y CONFORMAN LA CLARA E INCIPIENTE POTENCIA DE TROCAPISO.COM.

Para mayor información:

Pere Pagès –Director General – teléfono 677.680.617

Jordi Bracons – Comunicación y Prensa – teléfono 609.833.909

www.TrocaPiso.com

<http://truequeinmobiliario.blogspot.com/>