

Fomento impulsará el alquiler reformando la Ley de Arrendamientos Urbanos

Acortará los plazos de duración del contrato y agilizará el desahucio

El Consejo de Ministros ha recibido un informe de la ministra de Fomento sobre el Anteproyecto de Ley de medidas para dinamizar el mercado del alquiler de viviendas mediante su flexibilización con una reducción de los plazos de duración del contrato, mejora de la seguridad jurídica a través de la inscripción registral de los arrendamientos y la agilización del procedimiento de desahucio.

Con este Anteproyecto de ley, que introduce modificaciones en la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994, y en la Ley de 7 de enero de 2000, se busca potenciar el mercado de la vivienda en alquiler en España, país con el menor parque de viviendas de este tipo de toda la Unión Europea.

Para conseguir este objetivo, la reforma incide sobre dos aspectos fundamentales:

Se fortalece, en primer lugar, la libertad de las partes para llegar a todos aque-



llos acuerdos que, razonablemente, no deban formar parte de un régimen impuesto directamente por la Ley, preservando en todo caso un adecuado equilibrio entre los intereses de arrendador y arrendatario.

El segundo aspecto sobre el que incide la reforma es el de los plazos legales de duración del contrato de

arrendamiento. Así, se reduce de cinco a tres años la denominada "prórroga forzosa" del contrato, que es aquella que permite que el inquilino, sea cual fuera el tiempo de duración pactado en el contrato, opte por prorrogar su duración, prórroga que debe respetar el arrendador. (Págs. 10, 11, 15, 16 y 17)

Andrés Sánchez,
Presidente de ASECE



‘Nuestros edificios adolecen de buena calidad energética’

(Págs. 18 y 19)

Instalación de ascensor en un patio

La Sala 1ª del Tribunal Supremo en sentencia de fecha 12-4-2012, nº 218/2012, no admite la imposición de un ascensor si altera los elementos comunes en perjuicio de los copropietarios. Si la innovación, a pesar de ser aprobada con mayoría suficiente, priva a un propietario de un elemento común, usado y disfrutado de forma privativa, es necesario el asentimiento expreso del comunero perjudicado. (Págs 12 y 13)

DISEÑO DE PAGINAS WEB

DESARROLLO E IMPLANTACION DE SU NEGOCIO EN INTERNET

Somos especialistas en soluciones web, le garantizamos soluciones profesionales adaptadas a sus necesidades e imagen. Soluciones a su medida, llave en mano.

La Seguridad de Acertar



902 01 09 51



FOROempresarial
soluciones de ingeniería y web

www.foroempresarial.es

Especialistas en Soluciones Tecnológicas para Empresas

Foro Empresarial le ofrece las mejores soluciones web para su negocio: Diseño de páginas web y portales sectoriales, registros de dominios, alojamientos web profesionales, alta buscadores, marketing on-line, comercio electrónico, E-Business, B2B, B2C, gestores de contenidos, intranets...

Confíe en una empresa líder para el diseño o readaptación de su presencia en Internet.



www.suempresa.com

Diseño personalizado de su página web adaptado a sus necesidades e imagen. Páginas profesionales.



Desde
450 €
5 Páginas

Comercio electrónico

Ponga su negocio en la red. Creación de Catálogos On-line, digitalización de productos, boletines, TPV...



Desde
15 €/Mes
Gestor Web

Alta en buscadores

Alta automática y posicionamiento en los principales buscadores de internet



Garantice su presencia.



Desde
90 €
por dominio

Registre su dominio **com, es** desde 20 Euros

Registro de Dominios
Su dominio de forma sencilla. Su presencia garantizada.

Páginas Web
Páginas dinámicas y atractivas, adaptadas a su negocio.

Alta Buscadores
Garantizamos su presencia en los principales Buscadores.

Alojamiento Web
Planes profesionales, adaptados a tu negocio: Correos, Bases...

Comercio Electrónico
Su negocio en internet. Catálogos dinámicos.

Programa Inmobiliario
Gestión de inmuebles, clientes demandas, operaciones ...

Soporte Técnico 24
Plataformas de internet, capaz una solución integral de todos

- Actualización
- Soporte Técnico
- Motores On line
- Cursos Formación

Creemos en tu negocio



Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios

Únete al futuro



Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

Nuestras soluciones y servicios son independientes y se pueden contratar de forma individual o conjunta.

JUNTA DIRECTIVA NACIONAL PRESIDENTE

Pedro E. López García

VICEPTE. 1º ECONÓMICO

Pablo Espinosa-Arroquia

VICEPTE. 2º FORMACIÓN

José A. Almoguera San Martín

VICEPTE. 3º RELAC. EXTERNAS

Mª Dolores Pablos Tirado

SECRETARIO

Francisco Serrano Rodríguez

VOCALES

Joaquín Pérez Cervera
Bautista Muñoz Gómez

DELEGADOS NACIONALES

ANDALUCÍA

Alfonso Pastor Toves
Tel. 952 77 51 73

LA RIOJA

José Avellaneda Cañas
Tel. 941 20 68 88

ASESORÍA JURÍDICA

Bufete Espinosa-Arroquia
Tel. 91-5590209 - Fax 91-7581405
asesoeti@apeti.com

DIRECTOR

Joaquín Pérez Cervera

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Salvia Comunicación, S. L.

IMPRIME

Villena Artes Gráficas

EDITA

APETI

Vía de las Dos Castillas
nº 9 A Posterior

28224 Pozuelo de Alarcón (MADRID)
Tel. 91-5590209 - Fax 91-7581405
eti@apeti.com - www.apeti.com

Depósito Legal : M-10.166-2000

6

ASESORÍA

¿Puede ejercer el cargo de presidente de la comunidad un comunero moroso?

8

FISCAL

Bienes afectos a la actividad y cash management o gestión de la tesorería.

10

COLABORACIÓN

La necesaria flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas.

12

LPH

No a la instalación de ascensor en un patio de uso privativo si perjudica al afectado.

14

LPH

Se confirma el repunte de los niveles de impago en las comunidades de propietarios.

16

VIVIENDA

Fomento acortará los plazos de duración del contrato de alquiler y agilizará el desahucio.

18

ENTREVISTA

"Nuestros edificios gozan de una calidad energética baja o baja/media".

20

INFORME

De enero a marzo se inscribieron en los registros 92.211 compraventas de viviendas.

22

INFORME

El 47% de las viviendas ofertadas en la Costa del Sol son comercializadas por bancos.

23

INFORME

Los activos inmobiliarios como valor refugio no consiguen atraer al capital inversor.

28

LEGISLACIÓN

El Gobierno insiste en normalizar el sector financiero por su exposición inmobiliaria.

29

JORNADAS

La IX edición de SIMed ofreció ofertas únicas para liberar el stock en Málaga.

30

JORNADAS

Expertos analizan la situación del mercado inmobiliario en Cataluña y sus tendencias.

A V I S O

Se informa a los asociados de que todas las comunicaciones que se realicen a Secretaría (bajas, altas, cambio de domicilio, de domiciliación bancaria, solicitud de información, etcétera) deberán hacerse por escrito (correo ordinario, correo electrónico o mediante fax) para que de esta manera quede constancia de todas las actuaciones que este departamento debe llevar a cabo. ☞

CARTA DEL PRESIDENTE



Madrid, junio de 2012

Es difícil dar buenas noticias de la economía española y particularmente sobre el sector inmobiliario, que es el que nos afecta más directamente. Es previsible que el rescate o ayuda financiera a los bancos produzca una bajada del precio de la vivienda del 20% en todos aquellos activos inmobiliarios que tienen las entidades financieras, obligando a los vendedores de pisos de segunda mano a una revisión agresiva de su precios, sobre todo en las zonas de costa, si quieren competir en un mercado cada vez más ajustado.

Pero no parece que las exigencias de la Unión Europea vayan a ayudar mucho a la reactivación si tal como dicen quieren que se elimine la desgravación de la compra de la primera vivienda y que se suba el IVA, tanto el tipo reducido como el general.

Todo lo anterior podría ser menos negativo si contáramos con la creación y estabilidad en el empleo, porque al final es la pescadilla que se muerde la cola: puedes tener unos precios de vivienda competitivos pero si el cliente potencial no tiene unos ingresos regulares o su trabajo no es estable, nos encontramos con que no consigue financiación, con lo que llegamos a la conclusión de que si bien el precio de la vivienda es desproporcionado a la situación actual, aunque baje no encontraremos clientes que ofrezcan las garantías suficientes a las entidades financieras, salvo que les compren a ellos sus inmuebles, que para esos si hay financiación.

En otro orden de cosas, informaros de que en la asociación seguimos trabajando en la nueva página web, que confiamos sea más dinámica y viva que la actual y esperamos contar con la colaboración de todos vosotros a través de los artículos de opinión que nos queráis hacer llegar.

También comentaros que hemos llegado a un acuerdo con Vodafone a través de un convenio que tienen firmado con el Ayuntamiento de Pozuelo, por lo cual todos los asociados ejercientes a escala nacional que se encuentren al corriente de pago disfrutará de un 10% de descuento en todas las tarifas con carácter automático, descuento que no es incompatible con cualquier otro que pudierais tener individualmente; es decir, si tú negocias con tu comercial un porcentaje determinado, además de ese tendrás un 10%.

Recibid un cordial saludo

Fdo. Pedro E. López García

FORMACIÓN SECTOR INMOBILIARIO

Conozca los puntos fuertes de su sector
...y fórmese en ellos.

Acciones formativas:

- 1.- Administración de Fincas. 76 h., 420 €
- 2.- Gestor Inmobiliario. 76 h., 420 €
- 3.- Financiación de la empresa inmobiliaria. 76h. 420 €
- 4.- Agente de Seguros. 76h., 420 €
- 5.- Blanqueo de capitales para inmobiliarias. 77h., 420 €

Con cada curso contratado recibirá 2 cursos ON LINE de regalo:

- 1.- Técnicas de ventas en Inmobiliarias 30 h.
- 2.- Telemarketing 20 h.



A P E T I

Asociación Profesional de
Expertos Técnicos Inmobiliarios



Curso avalado por APETI, Asociación
Profesional de Expertos Técnicos
Inmobiliarios, con la posibilidad de
recibir un título de APETI.

Infórmese sin compromiso llamando hoy mismo al teléfono: +34 91 559 02 09
de Lunes a Jueves de 16:00h a 20:00h

El coste de estas acciones formativas es bonificable en las cotizaciones a la Seguridad Social de la empresa, según lo establecido en el R.D. 395/2007.



Especial Socios

- 1) Si contratas 1 curso de 420€: de regalo 1 Diccionario inmobiliario ON LINE
- 2) Si contratas 2 cursos de 420€: 2 Diccionarios: 1 Inmobiliario+ 1 Seguros ON LINE
- 3) Si contratas 3 cursos de 420€: 1 Diccionario Inmobiliario + 1 Seguros + Un E- BOOK

Infórmese sobre la posibilidad de recibir un título de APETI por cualquiera de los cursos que elijas.



Pablo Espinosa,
Asesor Jurídico de APETI

Asesoría

¿Puede ejercer el cargo de presidente de la comunidad un comunero moroso?

La situación de morosidad no debería alargarse más de un mes

Entendemos que el moroso, si a pesar de ello fuese nombrado presidente, acumularía a la obligación de pago que ya tiene, la de cancelar inmediatamente la deuda para evitar un claro conflicto de intereses y ejercer adecuadamente

un cargo de carácter obligatorio por mandato legal (art. 13.1 b LPH) pudiendo llevar su contumacia en mantener esa evidente colisión de intereses incluso a la imposición de penas por desobediencia establecidas en el Código Penal.

Puesto que la Ley de Propiedad Horizontal nada dice de manera expresa al respecto, analizamos la figura del presidente, con sus funciones y responsabilidades, y el articulado en que podría fundamentarse la posible inhabilitación.

El art. 9.1.e) menciona entre las obligaciones de los propietarios la de "contribuir, con arreglo a la cuota de participación fijada en el título o a lo especialmente establecido, a los gastos generales para el adecuado sostenimiento del inmueble, sus servicios, cargas y responsabilidades que no sean susceptibles de individualización".- f) Contribuir, con arreglo a su respectiva cuota de participación, a la dotación del fondo de reserva que existirá en la comunidad de propietarios para atender a las obras de conservación y reparación de la finca".

El art. 13.1 dispone cuáles son los órganos de gobierno de la comunidad, entre ellos figura en la letra b) El presidente y, en su caso, los vicepresidentes.

El presidente será nombrado entre los propietarios mediante elección o, subsidiariamente, mediante turno rotatorio o sorteo. El nombramiento será obligatorio si bien el propietario designado podrá solicitar su relevo al juez dentro del mes siguiente a su acceso al cargo, invocando las razones que le asistan. El juez, a través del procedimiento establecido en el art. 17.3ª, -juicio de equidad- resolverá de plano lo

procedente, designando en la misma resolución al propietario que hubiera de sustituir, en su caso, al presidente en el cargo hasta que se proceda a nueva designación en el plazo que se determine en la resolución judicial. Igualmente podrá acudir al juez cuando, por cualquier causa, fuese imposible para la Junta designar presidente de la comunidad.

El presidente ostentará legalmente la representación de la comunidad, en juicio y fuera de él, en todos los asuntos que la afecten. Salvo que los estatutos de la comunidad dispongan lo contrario, el nombramiento de los órganos de gobierno se hará por el plazo de un año. Los designados podrán ser removidos de su cargo antes de la expiración del mandato por acuerdo de la Junta de propietarios, convocada en sesión extraordinaria.

Corresponde al presidente convocar la Junta de copropietarios, cuando lo considere conveniente o lo pidan la cuarta parte de los copropietarios o un número de éstos que representen, por lo menos, el veinticinco por ciento de las cuotas de participación (art. 16.1 y 2 LPH).

Corresponde al presidente, junto con el secretario, si lo hubiere, cerrar el acta de la Junta con su firma al terminar la reunión o dentro de los diez días naturales siguientes (art. 19.3 LPH).

El presidente podrá exigir judicialmente a través del procedimiento monitorio (art. 21.1. LPH), si así lo

acordase la Junta de copropietarios, el cumplimiento de las siguientes obligaciones que competen a los propietarios de los pisos y locales (conforme al art. 9 LPH): e) contribuir, con arreglo a la cuota de participación fijada en el título o a lo especialmente establecido, a los gastos generales para el adecuado sostenimiento del inmueble, sus servicios, cargas y responsabilidades que no sean susceptibles de individualización; f) Contribuir, con arreglo a su respectiva cuota de participación, a la dotación del fondo de reserva que existirá en la comunidad de propietarios para atender las obras de conservación y reparación de la finca.

El art. 15.2. establece: "Los propietarios que en el momento de iniciarse la Junta no se encontrasen al corriente en el pago de todas las deudas vencidas con la comunidad y no hubiesen impugnado judicialmente las mismas o procedido a la consignación judicial o notarial de la suma adeudada, podrán participar en sus deliberaciones si bien no tendrán derecho de voto. El acta de la Junta reflejará los propietarios privados del derecho de voto.

A manera de conclusión

Tras el exhaustivo análisis de la figura del presidente y sus obligaciones como tal y como comunero podemos extraer varias conclusiones:

1ª.- El cargo de Presidente es obligatorio y sólo puede ser eximido por

decisión judicial. La resolución judicial se dicta en el procedimiento establecido en el art 17.3 LPH . Se trata de un procedimiento de equidad.

2ª.- La petición al Juez en procedimiento de equidad (que entendemos puede formular el designado presidente y a falta de este la propia comunidad con acuerdo de Junta y representación del vicepresidente), deberá basarse en la circunstancia de que la morosidad del elegido presidente, por turno de sorteo o rotatorio crea un evidente conflicto de intereses entre el elegido y la propia comunidad. Pero al tratarse de una situación que depende exclusivamente de la voluntad del moroso, ya que pudo y debió consignar el importe de su deuda, impugnar el acuerdo del que dimana y plantear la correspondiente demanda, el Juez deberá rechazar la petición de exoneración del cargo de Presidente, compeliendo al moroso a cesar en la morosidad concurrente.

3ª.- Si se produce la elección por presentación del candidato y mayoría de votos a su favor, deberá hacerse la advertencia del evidente conflicto de intereses que crea su morosidad, aprobar la liquidación de deuda existente y compeler en el mismo acto a que el elegido pague sus deudas de manera inmediata, autorizando a que el vicepresidente ejercite las acciones de exigencia de posibles responsabilidades en a favor de la comunidad.

4ª.- Ante el mantenimiento durante un plazo razonable -más de un mes- de la situación de morosidad del elegido presidente, a pesar de las advertencias del conflicto de intereses que la situación produce, podría ejercitarse una acción civil por la propia comunidad en acuerdo adoptado por la Junta que se convocase al efecto con arreglo al art. 16.1 LPH, por el conflicto derivado de la morosidad del presidente, con acuerdo de la destitución del presidente, designación de uno nuevo y ejercicio

de acción por la comunidad, actuando éste último en su representación.

En definitiva, si bien la LPH no menciona nada de manera expresa, de lo hasta ahora expuesto se infiere que la condición de moroso inhabilita mientras dure esta para el ejercicio del cargo de Presidente de la comunidad a la que debe cuotas. No obstante, podría plantearse la objeción de que la anterior conclusión choca con el carácter obligatorio del nombramiento (art. 13.1) pero entendemos que el moroso, si a pesar de ello fuese nombrado presidente, acumularía a la obligación de pago que ya tiene, la de cancelar inmediatamente la deuda para evitar un claro conflicto de intereses y ejercer adecuadamente un cargo de carácter obligatorio por mandato legal, pudiendo llevar su contumacia en mantener esa evidente colisión de intereses incluso a la imposición de penas por desobediencia establecidas en el Código Penal. 🏠

El proceso monitorio como herramienta de reclamación de deuda

Artículo 21.- 1. Las obligaciones a que se refieren los apartados d) y f) del artículo 9 deberán cumplirse por el propietario de la vivienda o local en el tiempo y forma determinados por la Junta. En caso contrario, el presidente o el administrador, si así lo acordase la Junta de propietarios, podrá exigirlo judicialmente a través del proceso monitorio. La utilización del procedimiento monitorio requerirá la previa certificación del acuerdo de la Junta aprobando la liquidación de la deuda con la comunidad de propietarios por quien actúe como secretario de la misma, con el visto bueno del presidente, siempre que tal acuerdo haya sido notificado a los propietarios afectados en la forma establecida en el art. 9.

Cuando el propietario anterior de la vivienda o local deba responder solidariamente del pago de la deuda, podrá dirigirse contra él la petición inicial, sin perjuicio de su derecho a repetir contra el actual propietario. Asimismo se podrá dirigir la reclamación contra el titular registral, que gozará del mismo derecho mencionado anteriormente. En todos estos casos, la petición inicial podrá formularse contra

cualquiera de los obligados o contra todos ellos conjuntamente. Cuando el deudor se oponga a la petición inicial del proceso monitorio, el acreedor podrá solicitar el embargo preventivo de bienes suficientes de aquél, para hacer frente a la cantidad reclamada, los intereses y las costas. El tribunal acordará, en todo caso, el embargo preventivo sin necesidad de que el acreedor preste caución. No obstante, el deudor podrá enervar el embargo prestando aval bancario por la cuantía por la que hubiese sido decretado.

Cuando en la solicitud inicial del proceso monitorio se utilicen los servicios profesionales de abogado y procurador para reclamar las cantidades debidas a la comunidad, el deudor deberá pagar, con sujeción en todo caso a los límites establecidos en el apartado tercero del art. 394 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, los honorarios y derechos que devenguen ambos por su intervención, tanto si aquél atiende el requerimiento de pago como si no compareciere ante el tribunal. En los casos en que exista oposición, se seguirán las reglas generales en materia de costas. 🏠



José Antonio Almoguera,
Vpt. de Formación

Fiscal

Bienes afectos a la actividad y cash management o gestión de la tesorería

Conceptos de índole económico de especial importancia

Con este artículo, continuamos con una larga serie en la que se han condensado de forma sistemática todos aquellos conceptos jurídicos, fiscales y financieros vinculados con el sector inmobiliario. En éste abordamos los concernien-

tes a los bienes afectos a la actividad económica, siendo necesarios para la obtención de los rendimientos profesionales; y al cash management, como la gestión que realiza una empresa con el fin de salvar problemas de liquidez.

BIENES AFECTOS A LA ACTIVIDAD

La consideración de un bien como afecto a la actividad determina que todos los gastos que estén vinculados con el mismo se consideren como gastos deducibles y por lo tanto disminuya el rendimiento neto de la actividad.

No siempre es fácil saber si un bien está o no afecto a la actividad, aunque reglamentariamente se aclara que se consideran bienes afectos los bienes y derechos necesarios para la obtención de los rendimientos empresariales o profesionales. En ningún caso se incluirán todos aquellos bienes que se utilicen particularmente por el titular de la actividad.

Otra cuestión importante es que estos bienes se deberán utilizar únicamente para la actividad económica. No podrán ser utilizados para uso propio, salvo que esta utilización sea accesoria y notoriamente irrelevante.

La afectación puede ser parcial, es decir, que solo una parte del bien se encuentra dentro los bienes afectos a la actividad, como puede ser el caso de un piso. Esto determina que los ingresos y gastos de dicha parte se incluirán dentro de la actividad.

Es necesario que sepamos que el bien afecto deberá estar reflejado en la contabilidad, pues sobre él se harán las amortizaciones que correspondan. En el caso de que no se lleve contabilidad se reflejará en el libro de bienes de inversión.

Si se trata de un matrimonio, la afectación de un elemento patrimonial se podrá hacer de bienes como titularidad privada del cónyuge que ejerce la actividad, o bien, que corresponde a bienes gananciales o comunes a ambos cónyuges.

La afectación de un bien a la actividad económica puede ser de manera parcial

Los bienes pueden incorporarse desde el patrimonio particular al empresarial sin que exista ningún tipo de variación patrimonial, a efectos fiscales, siempre que los bienes continúen formando parte de su patrimonio. En caso de trasladar los bienes entre el patrimonio particular y empresarial, es importante la determinación de valor que debemos incluir en estos casos:

■ En el caso de afectación al patrimonio empresarial, debe incluirse en la actividad por el valor de adquisición que tuviesen los elementos en ese momento.

■ Cuando se produce la desafectación de un elemento de la actividad empresarial al patrimonio personal debe realizarse por su valor contable que corresponde a los elementos en este momento, calculado de acuerdo con las amortizaciones que hubiesen sido deducibles, computándose en todo caso la amortización mínima.

Hay que considerar que si queremos vender un bien afecto deberemos esperar 3 años para desafectarlo y tener las ventajas fiscales derivadas de su tratamiento como ganancia patrimonial de un bien no afecto, que puede llegar a la exención total.

CASH MANAGEMENT

Cash management es la expresión inglesa para referirse a la gestión de tesorería, es decir, la gestión del efectivo que realiza una empresa con el fin de salvar problemas de liquidez y a la vez rentabilizar lo máximo posible el fondo existente, evitando así, los recursos ociosos y los costes que éstos suponen.

El responsable de la toma de decisiones del departamento financiero tratará de minimizar los costes que suponen mantener una cifra de tesorería disponible demasiado alta, pues ello supondría un elevado coste de oportunidad, así como una pérdida de valor, debida a la inflación.

El objetivo principal del cash-management consiste en la toma de

decisiones que, permitiendo a la empresa hacer frente a sus compromisos de pago de manera puntual, minimicen en lo posible el saldo de tesorería o caja.

Se convierte, pues, en una tarea compleja determinar la cantidad idónea de saldo que debe mantenerse, ya que deben darse una serie de condiciones:

1) El saldo no puede quedar reducido a una cantidad muy pequeña, puesto que debe permitir a la Entidad hacer frente a los pagos que se le originen:

- Con motivo de las operaciones o transacciones habituales en la actividad ordinaria de la empresa. Por ejemplo, las compras y gastos necesarios para la realización del proceso productivo. Si el ciclo económico se desarrolla con normalidad, las ventas permitirán obtener una liquidez con la que efectuar las compras necesarias de factores productivos y, así, no depender de un saldo de tesorería alto.

- No obstante, debe mantenerse un determinado saldo por precaución, un stock de seguridad para posibles imprevistos. Por ejemplo, si fallan clientes en sus pagos y se rompe el mencionado ciclo de entre cobros y pagos.

- Además, se hace necesario contar con un efectivo que permita realizar las inversiones a corto plazo que se presenten como oportunidades y que no podrían aprovecharse de tener estos recursos invertidos en otros activos, probablemente de menor rentabilidad. Se trata, pues, de un motivo especulativo.

2) Debe contarse con una cantidad mínima de efectivo para aprovechar otras oportunidades, como pueden ser los descuentos por pronto pago que puedan hacernos los proveedores, lo que permite un ahorro en los costes, o determinadas reducciones por tiempo

limitado en los precios de materias primas o factores de producción. Además, la prontitud con que haga frente a sus pagos una empresa genera una buena imagen tanto ante proveedores o acreedores como ante entidades de financiación.

Cálculo de saldos

1. Cálculo del saldo mínimo o necesario de tesorería.- El saldo mínimo del efectivo de una empresa se determina así:

Saldo necesario para las transacciones ordinarias + Saldo necesario de seguridad o precaución + Saldo para especulación = SALDO MÍNIMO DE TESORERÍA

Si suponemos que el efectivo destinado a la especulación ya se encuentra materializado en inversiones temporales, el saldo mínimo que hay que tener en caja y bancos se reduce al necesario para las transacciones y el saldo de seguridad.

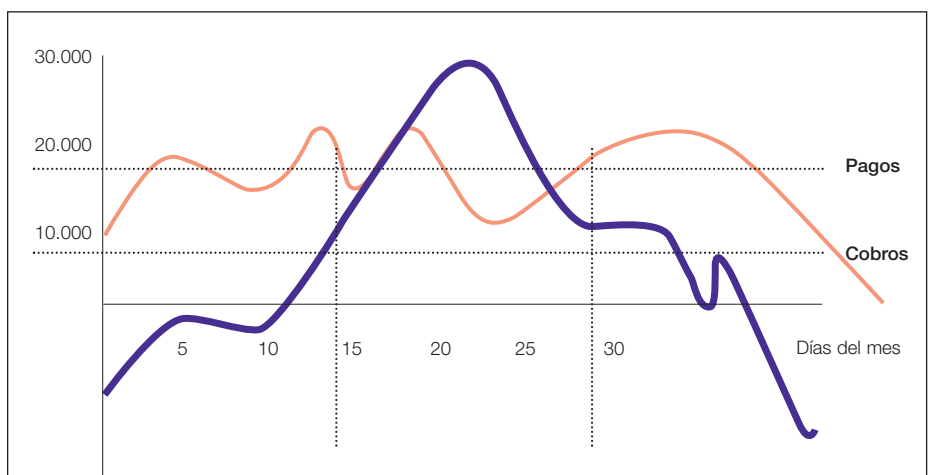
2. Cálculo del saldo para transacciones.- Partiendo de datos históricos sobre las entradas y salidas de fondos para un año, se calcula la media del año para los 30 días del mes, y se presenta en un gráfico, como en el ejemplo del gráfico abajo expuesto.

Como se puede observar en el gráfico, la empresa tiene más salidas o pagos de efectivo que entradas o cobros entre los días 1 y 12 del mes y del 23 al 30; mientras que entre los días 13 y 22 los cobros superan a los pagos. En aquellos días en que se produce un déficit de caja, es decir una diferencia entre pagos y cobros de carácter negativo, se calculará la cuantía de esa diferencia. El saldo mínimo para hacer frente a las transacciones que habrá de dejarse en caja durante ese período será precisamente el valor de esos déficits.

Una parte de esas necesidades puede cubrirse con los excesos del período de superávit, ya que durante el tiempo en que los cobros sean superiores a los pagos no será necesario mantener el mínimo de tesorería por transacción.

El saldo necesario que ha de mantenerse como efectivo de seguridad vendrá determinado por las desviaciones que se hayan producido entre la previsión de tesorería y los resultados reales.

Los bancos con los que operan las empresas suelen exigir a éstas que mantengan un saldo mínimo en sus cuentas, o bien les obligan a mantener un determinado saldo medio durante un período de tiempo. Estos saldos se denominan saldos de compensación. 📌





Carlos Ferrer-Bonsoms,
Director área residencial
Jones Lang Lasalle

Colaboración

La necesaria flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas

La reforma debería haber visto la luz hace muchos años

El autor afirma en este artículo que la reforma efectivamente flexibilizará las relaciones contractuales entre arrendador y arrendatario, a la vez que dará más seguridad jurídica a los propietarios, por lo que espera que anime a estos a poner sus

propiedades en alquiler. Es también de la opinión de que esta reforma debería haber visto la luz hace muchos años, y habríamos visto sus efectos dentro de un mercado de bonanza, y no en uno de crisis donde resulta complicado hacer previsiones.

Hace poco, hemos tenido ocasión de leer el 'anteproyecto de Ley de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas', y entiendo que merece un análisis exhaustivo, por cuanto introduce modificaciones que cualquier arrendador y arrendatario, de facto o potencial, debe conocer.

No podemos ser ajenos a la realidad de que cuando se habla del alquiler, y dependiendo del entorno y el contexto en el que nos encontremos, llevamos tiempo encontrándonos con cometarios como "alquilar es tirar el dinero", como propietario es muy arriesgado llevarlo a cabo ante la inseguridad jurídica que puede suponer: retraso en un desahucio, indefensión posterior ante el cómo han dejado la vivienda, etc. También oímos comentarios de inversores particulares quejándose de la baja rentabilidad que supone el alquiler sobre la inversión que se realiza, de usuarios que a duras penas pueden pagar el arrendamiento, o de las duras condiciones que solicita el propietario en algunas ocasiones (avales), etc.

El borrador que hemos tenido ocasión de leer, tampoco es ajeno a la realidad económica en la que se encuentra nuestro país, con una crisis sin precedentes; familias enteras en situación de desempleo, la mayoría de la población viendo cómo su poder adquisitivo va menguando a velocidad de vértigo, cómo el denominado "estado de bienestar" peligró, etc.

En la página web de APETI podemos encontrar un resumen bastante completo de los fines que el legislador pretende con el texto legal al que nos referimos. En estas líneas intentaremos analizar cuáles podrían ser sus repercusiones en el mercado del alquiler.

Comenzaremos por una descripción de la situación actual del mercado del alquiler en nuestro país, al tiempo que vemos cómo podría afectar el texto legal cuando se apruebe.

Stock de viviendas susceptibles de alquiler

Con la llegada de la crisis (va a hacer cinco años del estallido de las "subprime"), mucho se viene hablando sobre el exceso de stock de viviendas en el mercado, con cifras que van de las setecientas mil al millón y medio, llevándose algunos las manos a la cabeza cuando nos acordamos que algún año el nivel de construcción superaba las ochocientas mil unidades. Sin reparar, claro en que la crisis de los noventa generó una demanda embolsada que salió de compras con la entrada en el Euro y unas condiciones de financiación, tanto en plazo como en tipos de interés, desconocidas hasta entonces en España.

Con independencia de si el stock es excesivo o no, lo que tenemos comprobado es que ese stock está "desordenado", esto es, hay zonas donde realmente sobran; con una oferta que supera con creces los niveles de absor-

ción de vivienda en la zona, y otras zonas (las menos) donde la demanda supera a la oferta. Este último caso es el que nos encontramos en algunas áreas de las grandes ciudades, con el centro de Barcelona y el centro, norte y noroeste de Madrid.

En la relación entre el stock y el mercado del alquiler, que es el caso que nos ocupa, hay que diferenciar entre los tres tipos de propietarios de vivienda que hay en el mercado: las entidades financieras, empresas promotoras o inmobiliarias en general, y los particulares.

Las entidades financieras (los bancos) priorizan la venta sobre el alquiler, otorgando al comprador en la mayoría de los casos, una financiación del 100 % del precio, a largo plazo y con unos tipos de interés muy competitivos. Los segundos, esto es, las promotoras e inmobiliarias en general, aunque también priorizan la venta sobre el alquiler, no tiene margen suficiente en términos de precio, por lo que en ocasiones sacan las viviendas en alquiler. En estos casos, la reforma que se plantea

El nuevo texto legal fomentará el pacto entre ambas partes

tiene sus ventajas, ya que el texto legal fomenta el pacto entre las partes, rebajando el plazo mínimo de vigencia de los contratos, y algo fundamental, la rapidez que se puede conseguir en la tramitación de los desahucios, y la condena (en su caso) al arrendatario, al pago de los alquileres que estén pendientes hasta ese desahucio.

El principal problema que se están encontrando para llevar a cabo los alquileres, están en los precios de los mismos, ya que en algunas ocasiones, tienen que competir con las viviendas de los bancos tienen a la venta con una financiación del 100%, y cuya cuota mensual resulta para el posible inquilino más interesante que la mensualidad que supone el alquiler.

Merece especial atención el stock de viviendas de segunda residencia, y especialmente en la costa mediterránea, donde se concentra más. En este caso, la modificación de la Ley que nos ocupa, tiene menos relevancia, ya que los alquileres suelen ser de temporada, aunque el hecho de la flexibilidad que fomenta la reforma, puede favorecer (entendemos que en poco) la transformación de algunos alquileres de temporada en otros con plazos más largos.

Por último, comentar que los beneficios fiscales que se contemplan en el borrador, van en beneficio del alquiler en general, aunque hay que ver cada caso, ya que tiene una serie de limitaciones que tanto propietarios como futuros arrendatarios deben estudiar.

Los precios y su evolución

Desde que comenzó la crisis, los precios de la vivienda han ido bajando. Estas bajadas se han ido acentuando a medida que las entidades financieras iban ganando protagonismo como ofertantes.

Los precios del alquiler en general, ha evolucionado de una manera paralela, si bien no de un modo tan acusado, esto es, en unos porcentajes

menores a los de los precios de venta. Sólo la oferta cada vez mayor de viviendas en venta por parte de los bancos, con una financiación del 100% del precio y a largo plazo, ha motivado bajadas más pronunciadas, al tener que competir con la cuota mensual de las hipotecas ofertadas.

El borrador de modificación de la Ley de Arrendamientos Urbanos, entendemos que no tendrá casi repercusión en términos de precios, ya que aumentará la oferta de viviendas en alquiler, al sentirse el potencial arrendador más seguro jurídicamente, pero el potencial arrendatario seguirá comparando la mensualidad del alquiler con la cuota hipotecaria de una vivienda procedente de banco.

Como continuación a lo mencionado en los párrafos anteriores, entendemos que los precios del alquiler seguirán bajando a lo largo de 2012, siguiendo el paralelismo que viene teniendo con respecto a la evolución de los precios de venta de las viviendas. La realidad es que las entidades financieras siguen incrementando su stock de viviendas; salen menos de las que entran, unido a la presión que las propias entidades tienen de "aligerar" ese stock, nos lleva a esta conclusión. En definitiva, no encuentro argumentos sólidos que me lleven a otro pensamiento.

Oferta y demanda

Aunque ya hemos tratado estos aspectos, vamos a analizarlos con detenimiento. Para hacerlo, debemos necesariamente diferenciar los diferentes tipos tanto de

oferta como de demanda. Con respecto a la oferta, ya hemos visto que la hay de tres tipos: entidades financieras, promotoras o inmobiliarias en general y los particulares. En cuanto a la demanda, actualmente es tan escasa como amplia. Aunque esto parezca una contradicción, es una realidad. Es escasa, ya que no mucha gente está en una situación real

de poder adquirir una vivienda, y es amplia, ya toca todos los ámbitos sociales y económicos.

Teóricamente, hay más demanda de alquiler que de compra, entre otras razones por el alto desempleo, y la incertidumbre laboral que se "respira" ante una situación económica de decrecimiento del PIB, y una reforma laboral que, nos guste

o no, favorece los despidos rápidos y baratos.

Además de lo anterior, si nos ceñimos a la demanda de aquellos que buscan su primera vivienda (no demanda de reposición), también sale en beneficio la del alquiler, toda vez que se trata de un segmento de la población a la que no le importa cambiar de lugar de residencia, y que se guía más por el dicho de "allá donde esté el trabajo estará mi residencia". Esta demanda, suele ser muy sólida en alquilar también por los beneficios fiscales que obtiene, y sólo compraría en lugar de alquilar si, como ya hemos comentado con anterioridad, encuentra la misma vivienda en compra con un esfuerzo económico similar al del alquiler.

La reforma del texto legal, hace más atractivo el alquiler a la demanda, ya que favorece la libertad de pactos entre las partes, y facilita la rescisión del contrato de arrendamiento con un preaviso de un mes. 🏠

Los beneficios fiscales al alquiler que se contemplan en el borrador van en beneficio del arrendamiento en general

No a la instalación de ascensor en un patio de uso privativo si perjudica al afectado

El TS prima el consentimiento del afectado sobre el régimen de mayorías

La Sala 1ª del Tribunal Supremo en sentencia de fecha 12-4-2012, nº 218/2012, no admite la imposición de un ascensor si altera los elementos comunes en perjuicio de los copropietarios. Si la

innovación priva a un propietario de un elemento común, usado y disfrutado de forma privativa, es necesario el asentimiento expreso del comunero perjudicado.

El TS declara no haber lugar al rec. de casación interpuesto por una comunidad de propietarios contra la sentencia de la AP que rechazó su demanda de instalación de un ascensor en patio común de la casa, cuyo uso y disfrute exclusivo pertenecía a la demandada. El Juzgado estimó su demanda para facilitar la instalación, con una indemnización por la privación parcial del derecho de uso, pero la AP la revocó porque exigía el consentimiento expreso del comunero perjudicado. La comunidad interpone rec. de casación en interés casacional por infracción de normas de accesibi-

ción y le es aplicable el art. 11.4 LPH, que exige el consentimiento del propietario afectado, y no el art. 17.1 sobre mayorías requeridas para acuerdos válidos. La Sala entiende que la propietaria defiende los derechos legítimos que le asisten y no una situación discriminatoria y, por tanto, desestima el recurso de la comunidad de propietarios.

Fundamentos de derecho

PRIMERO.- La Comunidad de Propietarios del Edificio de la AVENIDA000 número NUM000 de Madrid demandó a D^a Angelina, por los trámites del juicio ordinario, mediante el ejercicio de acción concerniente al permiso y facilitación de la ubicación del servicio de ascensor en el inmueble, según acuerdos de las Juntas de Propietarios celebradas el 25 de marzo y 26 de noviembre de 2003, 3 de junio y 11 de noviembre de 2004 y 25 de mayo de 2005, sobre que la instalación se ejecutaría en el suelo del patio común de la casa, único lugar posibilitado para la colocación del elevador, con la ocupación del mismo y entrega de la indemnización correspondiente por la utilización de este sitio, cuyo uso y disfrute exclusivo pertenece a la demandada; a lo que se opuso la litigante pasiva con las alegaciones de que, en la Junta de 25 de marzo de 2003, fue aprobada la insta-

lación de un ascensor, pero sin precisar sus características y ubicación, y se nombró una comisión para ello.

En la Junta de 26 de noviembre de 2003, se trató de asentar el ascensor en el suelo del patio, pero sin tomar decisión alguna, al requerir el consentimiento de la titular afectada; en la Junta de 3 de junio de 2004, tampoco se ha admitido el establecimiento de la máquina elevadora y, respecto a la indemnización solicitada de 90.150 euros, la demandada indica que no es desorbitada, dada la depreciación de la vivienda y la disolución del arrendamiento contraído con el actual inquilino; en la Junta de 11 de noviembre de 2004, se determina llevar a cabo una tasación, con la aceptación de D^a Angelina; finalmente, en la Junta de 25 de mayo de 2005, no hay avenencia sobre el emplazamiento del ascensor en el repetido elemento común, al no constar el consentimiento de la demandada, cuyo derecho, según ésta, se infravalora, por todo lo cual solicita la desestimación de las peticiones obrantes en el escrito inicial.

El Juzgado acogió la demanda y su sentencia fue revocada, en grado de apelación, por la de la Audiencia, que absolvió a la demandada de los pedimentos contra ella formulados, por considerar plenamente aplicable al supuesto debatido lo dispuesto en el artículo 11.4 de la Ley de Propiedad Horizontal, según el cual las innovaciones que hagan inservible alguna parte del edificio para el uso y disfrute



lidad universal de personas con discapacidad. El TS acepta la argumentación de la AP. La Sala considera que la instalación de un ascensor es una innova-

de un propietario requerirán, en todo caso, el consentimiento expreso de éste, que aquí no ha concurrido.

La Comunidad actora ha interpuesto recurso de casación, al amparo del artículo 477.2 3º de la Ley de Enjuiciamiento Civil, por la vía del interés casacional al aplicar normas con vigencia inferior a cinco años, que ha sido admitido por esta Sala.

SEGUNDO.- El único motivo del recurso acusa la infracción de los artículos 2, 4, 6 y 7 de la Ley 51/2003, de igualdad de oportunidades, no discriminación y accesibilidad universal de las personas con discapacidad, según los cuales han quedado superados los criterios sobre la necesidad de consentimiento del usuario afectado «ex artículo» 11.4 de la Ley de Propiedad Horizontal, pues, en caso contrario, se perpetuaría una situación discriminatoria a instancia de la demandada.

El motivo se desestima.

La sentencia recurrida, en su fundamento de derecho tercero, contiene el razonamiento siguiente: «(...) No ofreciendo lugar a la duda la aplicación de lo dispuesto en el artículo 11.4 de la Ley de Propiedad Horizontal, procede entrar en el estudio de si en el caso de autos, en el que el patio en donde se va a instalar el ascensor es elemento común de uso privativo del piso titularidad de la demandada, es encuadrable en dicha norma. La respuesta es afirmativa pues, al hacer mención a la inservibilidad de alguna parte del edificio «para el uso y disfrute de un propietario», se está ciñendo el supuesto a «parte de un propietario» sino a cualquier parte sobre la que «un propietario» (no necesariamente de tal parte) ejercite el uso y disfrute, pues en otro caso el legislador le hubiere bastado señalar «para el uso y disfrute de un propietario de la misma». (...). (Sic).

Esta Sala acepta la argumentación de la decisión de instancia.

La Ley de Propiedad Horizontal, conforme a la redacción dada por la Ley 51/2003, establece un nuevo sistema de mayorías para la adopción de determinados acuerdos de la Junta, según dispone su artículo 17.1, párrafo tercero, pues si se pretende un acuerdo «sobre la realización de obras o el establecimiento de nuevos servicios comunes que tengan por finalidad la supresión de barreras arquitectónicas que dificulten el acceso o movilidad de persona con minusvalía, incluso cuando impliquen la modificación del Título Constitutivo o de los Estatutos, requerirá el voto favorable de la mayoría de los propietarios que, su vez, representen la mayoría de las cuotas de participación».

La Sala considera que la instalación de un ascensor es una innovación y le es aplicable el art. 11.4 LPH además del 17.1 LPH

Sin embargo, si la innovación supone la privación a un propietario de un elemento común, usado y disfrutado de forma privativa, es necesario, como requisito añadido, el asentimiento expreso del comunero perjudicado, como avisa el precepto recién mencionado en primer lugar, con la expresión de «sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos 10 y 11».


De una parte, el artículo 11.4 de la Ley de Propiedad Horizontal, en todo caso, exige el consentimiento del propietario afectado y, de otra, el artículo

11.1, distingue entre las innovaciones exigibles y las no exigibles por parte de los dueños, no obstante tanto unas como otras, si afectan o hacen inservible alguna parte del edificio para el uso y disfrute de un propietario, requerirán el consentimiento expreso de éste, tal como establece el artículo 11.4, que, al mencionarlas, no distingue entre las exigibles y las no exigibles.

En definitiva, no hay duda de que la instalación de un ascensor es una innovación, a la que es aplicable plenamente el artículo 11.4, toda vez que el artículo 17 aborda tan solo el régimen de mayorías necesarias para adoptar válidamente los acuerdos por la Junta de Propietarios.

Es evidente que el artículo 11.4 integra una importante restricción relativa a los acuerdos de la Junta sobre mejoras, servicios o nuevas instalaciones, que hagan inservible cualquier parte del edificio para el uso y disfrute de un propietario.

Según el mentado precepto, no cabe admitir la imposición del establecimiento de un ascensor si lleva consigo la rotura o alteración de elementos comunes, en perjuicio de uno o varios copropietarios, amén de que la ubicación del ascensor en el patio de luces supone la inutilización práctica del espacio resultante para su uso y disfrute.

Finalmente, la parte recurrente aduce la existencia de una situación discriminatoria que la demandada, abusiva y antijurídicamente, quiere perpetuar, con el objetivo de apoyar la aplicación de los preceptos de la Ley 51/2003, invocados en el motivo y destinados a restablecer actitudes de esta índole, pero el planteamiento decae porque, en el caso, con la innovación que se intenta, se producirá la privación del uso y disfrute del patio, y lo realizado por la demandada consiste en la defensa de los derechos legítimos que le asisten. 

Se confirma el repunte de los niveles de impago en las comunidades de propietarios

El PLCM realiza el Primer Estudio Global sobre la morosidad en España

EL Programa de Lucha Contra la Morosidad (PLCM), a través del Observatorio de la Morosidad, ha realizado el primer estudio global sobre la morosidad en Comunidades de Propietarios de

toda España. Como conclusión, destaca que los impagos se incrementaron desde los 1.000 millones de euros en 2010 a los 1.350 millones al término de 2011, lo que supuso un aumento del 31 por ciento.



De dicho estudio ha resultado un índice de morosidad que pone de manifiesto que los niveles de impago soportados por las comunidades de propietarios se incrementaron en un 31,2 % al cierre de 2011 respecto al año anterior, esto supuso un aumento del importe total de deuda de 2010 de los mil millones de euros existentes a los 1.350 millones al finalizar el ejercicio del 2011. El primer trimestre de 2012 confirma el empeoramiento. Así, en la actualidad no se tiene ningún indicio que permita anticipar el cambio de tendencia de finales de 2011., al menos durante el primer semestre, lo que nos situaría en una deuda total de alrededor de los 1.600 millones de euros en comunidades de propietarios.

El período de cobro por parte de las comunidades oscila entre los 90 y 180 días como media entre los distintos territorios, situándose la media nacional en

141 días. En la actualidad, el porcentaje de deuda que se abona en fase extrajudicial ha descendido en un 17,53%, con respecto al último semestre del año anterior ya que suponía un 38,02%, es decir, los pagos en sede extrajudicial se han visto reducidos y ello probablemente sea consecuencia de la actual situación económica cuyo empeoramiento parece no tocar fin y la posibilidad de dilatar el pago hasta el último momento por parte de los morosos.

En este entorno complejo se ha detectado que el PLCM supone un avance y una fórmula de suturar la hemorragia de la morosidad en aquellas comunidades que se han adherido al programa, ya que su dimensión preventiva está suponiendo un freno a aquellos morosos que hasta la fecha incumplían por la inacción de la comunidad en la mayoría de los casos originada por la falta de recursos o de un sistema automático y eficiente de reclamación.

A lo anterior debe unirse el dato de que el 40% de las comunidades analizadas por el PLCM en su estudio global de toda España disponen de una deficiente gestión de la morosidad, debida a diferentes causas como: retrasos en la reclamación por falta de recursos, defectos formales que dificultan la iniciación del procedimiento como por ejemplo la ausencia de firmas en todas


las páginas del escrito de reclamación, la ausencia de documentación, certificaciones deficientes, defectos de notificación, etc.

En el caso de las comunidades que no cuentan con un gestor de fincas profesional, estas deficiencias están presentes en el 86 %.

Reducción de presupuesto

Por último el informe pone de manifiesto como dato significativo que el 54% de las comunidades de propietarios han reducido su presupuesto de gastos para el ejercicio 2012, y el 89% de estas han mantenido o aumentado las cuotas por el riesgo de soportar los descubiertos por los vecinos morosos.

En cuanto a la tipología de morosos, esta se mantiene en lo términos planteados en el primer informe del Observatorio de la Morosidad, si bien como dato significativo se ha comprobado que en las comunidades adheridas al PLCM se han reducido los porcentajes de morosos en perfiles tales como aquellos en los que se encuadraban las entidades financieras en más de un 10% y los morosos profesionales y selectivos alrededor de un 15% hasta la fecha.

Para la realización de este segundo informe del "Observatorio de la Morosidad en Comunidades de Propietarios", el primero a nivel nacional, se ha tomado como referencia los datos de más de 12.000 comunidades de propietarios. 

Pastor: “Trabajamos en una regulación de la rehabilitación y del mercado del alquiler”

La venta de suelo sigue paralizada: sólo 3.598 operaciones de enero a marzo

La ministra de Fomento, Ana Pastor, presentó las acciones más relevantes que lleva su departamento en materia de vivienda en una intervención en los desayunos organizados por Europa Press. La minis-

tra cifra en cerca de 700.000 el número de viviendas que permanecen sin vender en nuestro país y mantiene su apuesta por la rehabilitación y por la potenciación del mercado del alquiler.

En palabras de la ministra, España tiene que llevar a cabo una política de vivienda que resuelva algunos de los problemas que tenemos, el más importante el stock de vivienda libre ya construida vacía y sin vender, que está cercana a las 700.000 unidades.

El porcentaje de población que habita en una vivienda en alquiler es uno de los más bajos de Europa, el 17%, frente a la media de la Unión Europea que está muy próxima al 30 por ciento y en contraste con países como Alemania, en los que un 47 por ciento de la población reside en una vivienda en alquiler.

El porcentaje que representa la rehabilitación en España en relación con el total de la construcción es, asimismo, uno de los más bajos de la zona euro, suponiendo en España en el año 2009 un 28% del total del sector. Y no es precisamente porque sea de muy reciente construcción. De los casi 26 millones de viviendas existentes, la mitad tienen más de 30 años y cerca de 6 millones, más de 50.

Necesitamos modificaciones y reformas. Por eso, nos hemos propuesto ir a un nuevo modelo de desarrollo urbano competitivo y sostenible. Y estamos trabajando en una nueva regulación de la rehabilitación en España.

Nos proponemos, en este nuevo marco normativo, potenciar la regeneración urbana y la rehabilitación; fomentar la calidad y la sostenibilidad;



dinamizar el mercado del alquiler y ofrecer un marco normativo adecuado.

En esta línea, llevamos a Consejo de Ministros en primera lectura el anteproyecto de Ley de Medidas de Flexibilización y Fomento del Mercado de Alquiler, el 11 de mayo de 2012.

Esta norma modifica la ley de arrendamientos para hacer más asequible el alquiler, reforzando la libertad de pactos y dando prioridad a la voluntad de las partes.

Por último no quiero dejar de destacar las medidas fiscales orientadas a generar incentivos para que los no residentes puedan adquirir viviendas en nuestro país.

El suelo sigue sin reaccionar

Su departamento ha hecho público unas estadísticas en las que se refleja el casi inexistente mercado del suelo:

El número de transacciones realizadas en el primer trimestre de 2012 fue de 3.598, un 18,6% menos que las realizadas en el cuarto trimestre de 2011, que fue de 4.420, y un 19,2% menos que las que se realizaron en el primer trimestre de 2011, donde se transmitieron 4.453 solares.

La superficie transmitida en el primer trimestre de 2012 asciende a 4,6 millones de metros cuadrados, por un valor de 582,9 millones de euros. Respecto al primer trimestre de 2011, las variaciones interanuales representan un 15,2% menos de superficie transmitida y un 32,9% menos del valor de las mismas.

El precio medio del metro cuadrado de suelo se situó en el primer trimestre de 2012 en 177,6 euros, lo que supone un descenso del 2,7% frente al trimestre anterior. En tasa interanual (primer trimestre de 2012/ primer trimestre de 2011), el precio medio del metro cuadrado descendió un 16,4%.

En los municipios de más de 50.000 habitantes el precio medio del m² ha disminuido en tasa interanual un 11,8%. Los precios más elevados se registran en los municipios de más de 50.000 habitantes de las provincias de Madrid, con una media de 732,7 euros el m²; Barcelona, con 674,2 euros y Zaragoza, con 507,1 euros. Los precios medios más bajos, dentro de los municipios de más de 50.000 habitantes, se dieron en las provincias de León, con 90,5 euros el m²; Santa Cruz de Tenerife, con 149,4 euros, y Almería, con 160,9 euros. 📍

Fomento acortará los plazos de duración del contrato de alquiler y agilizará el desahucio

Adoptará medidas en el ámbito fiscal para impulsar el mercado de alquiler

El Consejo de Ministros ha recibido un informe de la ministra de Fomento sobre el Anteproyecto de Ley de medidas para dinamizar el mercado del alquiler de viviendas mediante su flexibilización

con una reducción de los plazos de duración del contrato, mejora de la seguridad jurídica a través de la inscripción registral de los arrendamientos y la agilización del procedimiento de desahucio.

Con este Anteproyecto de ley, que introduce modificaciones en la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994, y en la Ley de 7 de enero de 2000, se busca potenciar el mercado de la vivienda en alquiler en España, país con el menor parque de viviendas de este tipo de toda la Unión Europea.

Para conseguir este objetivo, la reforma incide sobre dos aspectos fundamentales:

Se fortalece, en primer lugar, la libertad de las partes para llegar a todos aquellos acuerdos que, razonablemente, no deban formar parte de un régimen impuesto directamente por la Ley, preservando en todo caso un adecuado equilibrio entre los intereses de arrendador y arrendatario.

El arrendador podrá recuperar su vivienda por necesidad

Por ello, se garantiza que el arrendador pueda recuperar su vivienda, sin necesidad de que esté previsto en el contrato de arrendamiento ni hubieran transcurrido cinco años desde su firma, siempre que necesite la vivienda para sí, sus familiares en primer grado o su

cónyuge tras el divorcio o nulidad matrimonial.

Además, se permite que el arrendatario pueda desistir del contrato en cualquier momento, siempre que lo comunique con un mes de antelación, pudiendo preverse en el contrato una indemnización específica para el arrendador en caso de producirse dicho desistimiento anticipado.

Reducción de los plazos de duración del contrato

El segundo aspecto sobre el que incide la reforma es el de los plazos legales de duración del contrato de arrendamiento. Así, se reduce de cinco a tres años la denominada "prórroga forzosa" del contrato, que es aquella que permite que el inquilino, sea cual

Modificación del régimen fiscal de las SOCIMI

Las medidas se centran en la modificación del régimen fiscal de las Sociedades Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI) y en nuevas exenciones para equiparar el Impuesto sobre la renta de no residentes y el IRPF. Los cambios introducidos buscan flexibilizar los requisitos exigidos a este tipo de entidades, entre los que cabe destacar:

- Se reduce el plazo exigido para que los bienes inmuebles que hubieran sido promovidos por la entidad se mantuvieran en arrendamiento, de siete a tres años.

- Se eliminan los requisitos de diversificación (que la Sociedad tenga al menos tres inmuebles en su activo).

- Se reducen las obligaciones de distribución de beneficios con el objeto de favorecer la reinversión.

- Se flexibilizan los requisitos mínimos exigidos para acceder a la negociación en un mercado regulado.

- Se reduce la cifra de capital social mínimo exigido, de quince a cinco millones de euros.

- Se elimina el requisito de que la financiación ajena de la entidad no supere el 70 por 100 de su activo.

Además, las SOCIMI tributarán en función del resultado del ejercicio, se incrementan las rentas exentas del 20 al 25 por 100 y el tipo de gravamen se fija en el 19 por 100.

Por otra parte, para incentivar la adquisición de activos inmobiliarios se establece una exención del 50 por 100 de las rentas derivadas de la transmisión de inmuebles urbanos que sean adquiridos hasta el 31 de diciembre de 2012, siempre que no exista vinculación entre las partes. ➔

fuera el tiempo de duración pactado en el contrato, opte por prorrogar su duración, prórroga que debe respetar el arrendador.

Asimismo, se reduce de tres a un año la denominada "prórroga tácita automática" del contrato, que es aquella que permite que, una vez transcurrido el tiempo pactado para la duración del contrato y su posible prórroga forzosa, el contrato pueda entenderse prorrogado tácitamente si las partes no señalan lo contrario.

De esta forma, el límite legal para la duración de los contratos de arrendamiento se reducirá de los 8 (5+3) años actuales, a 4 (3+1) años, es decir, exactamente la mitad.

Mejora de la seguridad jurídica

La reforma mejora la seguridad jurídica mediante el incremento de los efectos de la inscripción de los arrendamientos en el Registro de la Propiedad.

Para preservar el necesario equilibrio de derechos e intereses entre las partes del contrato de arrendamiento y los terceros con derechos sobre la vivienda objeto de dicho contrato resulta imprescindible que el arrendamiento esté sometido al régimen gene-

Agilización del procedimiento de desahucio

Los procedimientos de desahucio por impago de rentas, pese a las reformas introducidas en 2009 y 2011, son lentos e ineficaces. Por ello, resulta necesaria la agilización de este procedimiento, reduciendo la intervención judicial al mínimo imprescindible.

En la línea de favorecer la inscripción en el Registro de la Propiedad, se prevé un procedimiento más sencillo de actuación en caso de impago de rentas siempre que se trate de arrendamientos inscritos en el mismo.

En ese caso, siempre que así se señale en el contrato, la falta de pago de la renta podrá dar lugar a la resolución del arrendamiento, sin más exigencia que un previo requerimiento notarial o judicial, sin necesidad de obtener una sentencia declarativa.

Una vez cancelada la inscripción del arrendamiento, se podrá ordenar la ejecución, lo que implica la restitución del inmueble a su propietario.

Se crea, además, un procedimiento judicial acelerado para que en el plazo de diez días se proceda al pago de la renta debida y se simplifican los procedimientos judiciales para efectuar los desahucios, duplicando la capacidad de los juzgados. 🏠

ral de seguridad del tráfico jurídico inmobiliario.

La inscripción en el Registro de la Propiedad impedirá la comisión de fraudes, tanto en la adquisición de viviendas o locales comerciales como en la ejecución hipotecaria.

En este apartado se introducen las siguientes reformas:

Un comprador que adquiera una vivienda, siempre que sea un adquirente de buena fe, estará obligado a permitir que el arrendatario continúe con su contrato siempre que dicho contrato de arrendamiento esté inscrito en el Registro.

Si el contrato de arrendamiento no está inscrito, el comprador de buena fe no estará obligado a respetar el arrendamiento concertado por el anterior propietario y el arrendatario perderá su derecho. Este criterio, que se aplica en este momento para los arrendamientos de locales de negocio, modifica la situación actual, en la que los compradores de una vivienda arrendada deben permitir la continuación del arrendamiento al menos hasta el período de cinco años que exige la Ley vigente.

Por su parte, una vez inscrito el derecho del arrendatario, la transmisión a un tercero de la vivienda arrendada no podrá afectar a sus derechos legales (prórroga forzosa y prórroga tácita) derivados del contrato de arrendamiento, pues el tercero adquirente tendrá que respetar el contrato. 🏠



Andrés Sánchez, Presidente de la Asociación Española para la Calidad en la Edificación (ASECE)

“Nuestros edificios gozan de una calidad energética baja o baja/media”

Andrés Sánchez, Presidente de ASECE, se lamenta de que a pesar de que la calidad energética está contemplada en el Código Técnico de la Edificación, en la práctica no siempre se desarrolla adecuadamente. Está convencido de que el nuevo

decreto que prepara el ministerio de Industria sobre la obligatoriedad del certificado energético que tendrá que disponer cada edificio a partir del uno de enero de 2013 se extenderá también a todas las viviendas.

Preséntenos a la Asociación Española para la Calidad en la Edificación (ASECE).

La Asociación Española para la Calidad de la Edificación nace el año pasado con la voluntad firme de potenciar, promocionar y dar a conocer, en

que todos los agentes implicados en un proceso constructivo se comprometan en el cumplimiento de la norma. De nada sirve diseñar correctamente un edificio ajustado a la norma si luego al levantarlo no se siguen plenamente las indicaciones del proyecto. ASECE

Desde la implantación del Código en 2006 hasta la fecha han ido apareciendo nuevas directivas europeas que han ido ampliando el concepto de eficiencia energética, lo que conlleva que nuestra norma se haya quedado un poco anticuada, debiéndose readaptar a la realidad europea.



definitiva, la realidad actual de la calidad de la edificación en España, regulada en el Decreto 314/2006 del Código Técnico de la Edificación. Una calidad que en la práctica no siempre se desarrolla adecuadamente. El Código establece perfectamente los parámetros mínimos y básicos que ha de tener cualquier edificación en nuestro país para poder afirmar que reúne una determinada calidad energética, pero en la práctica nos encontramos que algunos de estos parámetros no se cumplen en determinadas ocasiones. Es necesario

quiere potenciar y activar con una serie de mecanismos internos que realmente esos parámetros de edificación que garantizan un edificio con calidad energética se cumplan.

Adentrándonos de lleno en la calidad de la edificación, díganos qué papel juega la eficiencia energética de un edificio.

La eficiencia energética de un edificio juega un papel muy importante y viene regulada en un documento básico del Código Técnico de la Edificación.

¿Qué es y cómo se determina la eficiencia energética de un edificio?

Todos los cálculos, parametrizaciones y exigencias técnicas que nos conforman el concepto de eficiencia energética se hayan contemplados en el documento básico HE1 del CTE. En él nos encontramos cuáles son las características que han de tener los cerramientos de las fachadas, los tejados y cubiertas, los sótanos, los accesos viales, etc...

¿Qué aspectos nos puede adelantar sobre los trabajos que está llevando a cabo el ministerio de Industria en ese sentido?

A través del IDAE se está desarrollando una aplicación informática para poder determinar el nivel de eficiencia con el que se catalogarán todos los edificios: los ya existentes y los de nueva construcción. Esa catalogación definirá a los edificios en un arco que irá desde la letra A, de máxima calidad energética, hasta el G, con la mínima. Según las previsiones, esta herramienta fundamental de catalogación estará lista para este mes de julio.



Consejero Delegado de la Entidad de Control de Calidad para la Edificación (ECCE) Área Calidad. Director General de la Correduría de Seguros GTG SEGUROS, especializada en el sector Edificación y Construcción. Diplomado en Empresariales y Master MC2 por la Politécnica en Calidad para la Edificación. Especializado en riesgos de la Edificación, siendo director Técnico de riesgos industriales de las aseguradoras: OCASO, GRUPO AM, FIATC, MUTUA DE SEGUROS. Presidente de la Asociación Española para la Calidad en la Edificación (ASECE). ✍

donde hay ascensores, escaleras, ventanas, huecos abiertos, tragaluz... es realmente complicado tener controlado al máximo todos los elementos comunes. Por mucho que quieras cumplir las normativas, la eficiencia energética no te aguanta para conseguir un edificio de categoría A.

Desde su asociación, ¿tienen cálculos de cuánto costaría por término medio ascender de categoría energética a un edificio medio? ¿En dónde habría que actuar fundamentalmente?

Establecer un coste para ascender un edificio medio de categoría es muy complicado. Hay que tener en cuenta la envolvente del edificio, sus características técnicas, su ubicación geográfica, su orientación, la antigüedad del edificio, el número de reformas que haya tenido, etc... Son muchos parámetros los que hay analizar. Existe un conjunto de circunstancias distintas a la propia naturaleza del edificio que se ideó que hasta que no intervenga un técnico y conozca en detalle cada una de esas parametrizaciones es inviable poder aventurar cuánto costaría pasar un edificio con una categoría F a una B, por ejemplo. Desde luego, la primera actuación a realizar debería concentrarse en fachadas y cubiertas.

¿En cuánto tiempo se podría amortizar la inversión? ¿Se potenciarán las ayudas fiscales?

En un edificio medio con una altura de siete u ocho plantas y unas 30 o 35 viviendas la inversión a realizar para mejorar la eficiencia energética y provocar un ahorro energético podría recuperarse en torno a los siete años. Distintas comunidades autónomas y ayuntamientos ofrecen ya importantes subvenciones y líneas de financiación competitivas para animar a las comu-

nidades de propietarios y a vecinos a que se embarquen en una mejora energética de su edificio o vivienda. Las ayudas van en sintonía a los presupuestos presentados y a la envergadura de la reforma. Cuando se conozca la categoría energética del edificio, es de esperar que la comunidad de propietarios se interese por ascender de categoría a su edificio por el ahorro energético que conlleva y ponga en marcha la solicitud de ayudas para su reforma.

La Directiva 2002/91/CE establece la obligación de poner a disposición de los compradores o usuarios de los edificios un certificado de eficiencia energética que deberá incluir información objetiva sobre las características energéticas de los edificios. De trasladar esta obligación a nuestro país, ¿cómo puede afectar esto al propietario de una vivienda que quiera venderla?

Industria trabaja precisamente en ello. Basándonos en el borrador conocido del Real Decreto que prepara el ministro Soria, la obligatoriedad de la existencia del certificado energético corresponderá solo al edificio y no a cada vivienda individualizada y lo será a partir del uno de enero de 2013. Pero estoy convencido de que el texto definitivo contemplará la obligatoriedad para ambos: etiqueta de calidad energética para el edificio y para la vivienda.

El certificado deberá emitirlo un agente de la edificación regulado por la Ley de Ordenación de la Edificación (arquitecto, arquitecto técnico, ingeniero, ingeniero de la edificación,...) y en cuanto a su coste, por el momento se desconoce cual será la tarifa media en nuestro país. Si nos atenemos a lo que ocurre en países como Italia y Francia, tendríamos un coste de unos 350-400 euros por vivienda, por lo que para un edificio de 20 viviendas supondría un desembolso de unos 7.500 euros. ✍

¿Cómo catalogaría Ud la calidad energética de los edificios existentes en España?

Los edificios ya existentes en nuestro país gozan de una calidad energética baja – baja/media. El 70 por ciento contaría con una calificación E, un 25 por ciento con una F y el resto con una G. Hay que tener en cuenta que el concepto de calidad y eficiencia energética es relativamente nuevo. Un edificio construido en el año 2000, por ejemplo, no contemplaba todavía la eficiencia energética en su proyecto y diseño.

¿Cuál considera Ud que sería la calificación apropiada que deberían tener los edificios en nuestro país?

Si aplicamos correctamente nuestro Código Técnico de la Edificación y la directiva europea 2010/31 y le ponemos el esmero necesario para contribuir positivamente con el concepto de eficiencia energética, podemos construir edificios de con un nivel B. El nivel A es el máximo, pero conseguirlo es muy complicado. Puede darse en una vivienda unifamiliar cuyo propietario esté muy concienciado con el ahorro de energía y preservar el medio ambiente, pero en un edificio en altura

De enero a marzo se inscribieron en los registros 92.211 compraventas de viviendas

En 2011 se registraron 370.204 compraventas, un 17% menos que en 2010

El Colegio de Registradores ha presentado con unos días de diferencia la Estadística Registral Inmobiliaria relativa al primer trimestre de 2012 y su anuario 2011. Los registradores afirman que

las compraventas registradas de enero a marzo muestran una relativa recuperación, motivada por diversos factores. Sin embargo, en datos interanuales cosechan los peores desde 2005.

Las compraventas de vivienda registradas en el primer trimestre del año 2012 muestran una relativa recuperación, superando los últimos cuatro trimestres, con 92.211 compraventas. Estos resultados deben ser tomados con precaución por estar influenciados por diferentes factores: la reducción de precios especialmente intensa en los últimos trimestres, propiciada también por los activos inmobiliarios del sector financiero, así como el mantenimiento del IVA reducido en viviendas nuevas, que han crecido más que las usadas.

Sin embargo, en los últimos doce meses (datos interanuales hasta marzo), las compraventas de vivienda inscritas han sido 337.873, lo que supone el resultado interanual más bajo de la serie histórica (desde 2005), motivado por los bajos niveles de compraventas de trimestres precedentes.

El mayor crecimiento intertrimestral ha venido dado por la vivienda nueva, con 48.691 compraventas, 11.085 más que el pasado trimestre. La vivienda usada también ha aumentado, con 43.520 compraventas, 5.477 más que en el cuarto trimestre de 2011. En el primer trimestre del año las compraventas de vivienda nueva (52,80%) han obtenido un mayor margen que en trimestres precedentes con respecto a las compraventas de vivienda usada (47,20%). La vivienda nueva protegida

ha mantenido el ritmo de crecimiento de los últimos años, alcanzando un peso del 9,18% del total de compraventas de vivienda.

En los últimos doce meses las compraventas de vivienda nueva han alcanzado las 170.706 y las de

similar al que existía durante el año 2004. Todas las comunidades autónomas han presentado descensos durante el último trimestre, alcanzando lo mayores importes las comunidades autónomas con precios de la vivienda más elevados: Comunidad de Madrid (179.629 €), País Vasco (139.404 €), Cataluña (118.534 €), Baleares (113.783) y Navarra (113.674 €). El menor nivel de endeudamiento por vivienda ha correspondido a Extremadura (68.534 €), Murcia (69.035 €) y Canarias (79.887 €).

Los tipos de interés contratados en los nuevos créditos hipotecarios han seguido formalizándose a tipo de interés variable en su gran mayoría, alcanzando un peso del 96,87%. Los tipos de interés fijo han presentado un ligero crecimiento, pero todavía con cuantías muy reducidas (3,13%). Del total de contratación a tipo de interés variable (96,87%), el 90,89% han utilizado como índice de referencia el EURIBOR, el 4,20% el IRPH y el 1,78% otros índices de referencia.

Las cuantías de los tipos de interés de los nuevos créditos hipotecarios en el primer trimestre del año alcanzaron un tipo de interés medio del 4,13%, mientras que el tipo de interés medio de los últimos doce meses fue del 3,98%. Estas cuantías continúan incrementándose durante los últimos meses, a pesar de la tendencia descendente del principal índice de referencia



vivienda usada 167.167. Estos resultados suponen un descenso interanual del -25,33%, con resultados similares en vivienda nueva (-25,56%) y en vivienda usada (25,11%).

Importe medio y tipo de interés

El endeudamiento hipotecario por vivienda también ha intensificado la senda descendente, dando lugar a una reducción del -4,28% durante el primer trimestre del año. El resultado medio alcanzado ha sido de 109.453 €, lo que supone un nivel de endeudamiento

Compraventas por extranjeros

El 6,04% de las compras de vivienda realizadas en España durante el año 2011 correspondieron a ciudadanos extranjeros, incrementándose con respecto al año 2010 (4,45%). Este resultado es el más elevado de los cuatro últimos años. En todo caso, todavía por debajo de los niveles de 2006 (8,97%) y 2007 (8,29%). Los británicos se mantienen como los que mayor peso relativo presentan, con un 19,14% de las compras realizadas por extranjeros, seguidos de los franceses (9,42%), alemanes (8,13%), rusos (7,86%), italianos (5,67%), suecos (5,62%) y noruegos (5,01%).

(EURIBOR), como consecuencia del incremento del riesgo que aprecian las entidades financieras debido a la situación económica del país.

Duración y cuota mensual

En cuanto a los plazos de contratación, El primer trimestre de 2012 se ha cerrado con un plazo medio situado en 23 años y 9 meses. El descenso del último trimestre ha sido del -3,03%, acumulando cuatro trimestres consecutivos de descensos. En el último año el descenso en los plazos ha sido del 5,57%.

Las comunidades autónomas con mayores plazos medios han sido Comunidad de Madrid (28 años), Navarra (27 años y 7 meses), País Vasco (25 años y 9 meses) y Cantabria (25 años).

Durante el primer trimestre del año, la cuota hipotecaria mensual media ha sido de 603,32 € y el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial del 31,84%. Esta cuota hipotecaria resulta similar a la alcanzada durante el año 2005, mientras que el porcentaje de la misma con respecto al coste salarial se sitúa próximo a los mínimos de la serie histórica.

Las comunidades autónomas con mayores importes de cuota hipotecaria mensual media han sido Comunidad de Madrid (871,32 €), País Vasco (695,01 €), Baleares (688,47 €) y Cataluña (669,11 €). Por el contrario, los menores resultados se han alcanzado en Extremadura (389,67 €), Murcia (425,12 €) y La Rioja (489,39 €). En cuanto al porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial, los niveles máximos han correspondido a Comunidad de Madrid (39,68%), Baleares (38,87%) y Cataluña (32,86%), mientras que en el extremo opuesto se encuentran Extremadura (24,05%), Murcia (24,75%) y Navarra (26,67%).

Estadística anual 2011

Las compraventas de vivienda registradas durante el año 2011 han sido 370.204, reduciéndose con respecto al año 2010, en el que se alcanzaron las 445.885 compraventas. En tasas de variación, el descenso del número de compraventas de vivienda ha sido del -16,97%. Con ello se retoma el intenso proceso de reducción de las compraventas de los años 2008 y 2009, sin que hayan surtido efecto los cambios fiscales de los últimos meses de 2011 relativos al IVA e IRPF en la compra de viviendas.

Del total de compraventas de vivienda inscritas en el año 2011, el 12,77% han sido realizadas por personas jurídicas, correspondiendo el 87,23% a personas físicas. La vivienda nueva ya no es la tipología de vivienda con un mayor número de compraventas en el año 2011, con el 49,85% del total, reduciéndose ligeramente con respecto al año 2010 cuyo resultado fue del 51,03%. Como consecuencia se incrementa el peso relativo de la vivienda usada, que representa el 50,15% de las compraventas de vivienda registradas durante el año 2011, frente al 48,97% del año 2010.

Dentro del total de vivienda nueva, la vivienda nueva libre ha representado el 41,83% del total de compraventas (44,71% en 2010) y la protegida el 8,02% (6,32% en 2010), reduciéndose el peso relativo en vivienda libre con respecto al pasado año, mientras que en vivienda protegida se ha incrementado.

La distribución de compraventas de vivienda según su superficie media mantiene los valores estructurales de otros años. Más del 50% de los pisos transferidos cuentan con una superficie media superior a los 80 m². Concretamente en el año 2011 han sido el 51,11%. El 29,20% de los pisos transferidos contaban con una superficie entre los 60 y 80 m², el 16,49% entre 40 y 60 m², y únicamente el 3,20% contaba con una superficie media inferior a los 40 m².

Periodo de permanencia del titular en las viviendas vendidas

Las compraventas de vivienda registradas en el año 2011 se mantuvieron en manos de su propietario una media de 8 años y 260 días (8 años y 43 días en 2010), comprobándose cómo se ha producido un importante incremento del periodo de posesión durante el último año como consecuencia de la mayor dificultad para vender una vivienda. Este resultado es el más elevado de los últimos cinco años.

Atendiendo a la desagregación por tramos de tiempo de posesión media se comprueba cómo el 12,16% de las compraventas de vivienda del año 2011 se habían comprado hace menos de dos años (12,56% en 2010), el 23,10% de las compraventas contaban con un periodo de posesión de entre dos y cinco años (28,83% en 2010), el 38,69% entre cinco y diez años (36,08% en 2010), mientras que el 26,05% de las compraventas de vivienda llevaban en manos de sus propietarios más de diez años (22,53% en 2010).

El 47% de las viviendas ofertadas en la Costa del Sol son comercializadas por bancos

El 98% del stock disponible se encuentra en situación de 'llave en mano'

La oferta inicial de viviendas en la Costa del Sol ha continuado, durante 2011, la tendencia bajista presentada los últimos cinco años. De hecho, se ha producido un descenso en el número total de

viviendas del 4,31%, durante el último ejercicio; dejando el número de viviendas ofertadas en 22.127 propiedades, según un informe de Aguirre Newmann.

El papel de los bancos y cajas en el marco actual del mercado residencial en la Costa del Sol es fundamental. Mientras que en 2010-2011 el número de promociones comercializadas por estas entidades alcanzaba el 20% del total, durante el periodo 2011-2012 el porcentaje se ha incrementado hasta el 34,4% del total de las 270 promociones en curso. Desde el punto de vista de número de viviendas, los bancos han pasado a gestionar 10.373 viviendas de las 22.127 unidades que se comercializan actualmente en la Costa del Sol. Esto supone casi la mitad de las viviendas ofertadas en la Costa del Sol y se podría prever que se incrementarán de manera más abultada, si cabe, el año que viene.

Como herramienta principal de venta hacen hincapié en la facilidad de acceso a la financiación, eso sí, exclusivamente en la compra de sus inmuebles. Este último aspecto, junto con una reducción significativa en el precio de la vivienda es lo que realmente dinamiza las ventas.

El 30,3% de la oferta de vivienda plurifamiliar de la Costa del Sol se encuentra en stock; mientras que en la de tipo unifamiliar, la cifra ha descendido hasta el 34,4%, lo que en términos generales se traduce en que el 30,70% del total de las viviendas ofertadas del litoral se encuentran sin vender. Asimismo, se ha producido un ligero repunte del stock de vivienda 'llave en mano' en viviendas

plurifamiliares pasando del 96,4% hasta el 98% del producto que está disponible y que se encuentra en esta situación.

La vivienda media del tipo plurifamiliar en la Costa del Sol es un piso de dos dormitorios con una superficie media de 131 m² y un precio medio final de 253.061 euros, lo que representa un valor medio de 1.937 €/m². En el caso de vivienda unifamiliar, se trata de un chalet de tres dormitorios con una superficie media de 236 m² y con un precio final de 383.136 euros, que representa un valor medio de 1.621 €/m².

Contracción de la demanda y previsión


La demanda sigue sufriendo una fuerte contracción debido tanto a las dificultades para la obtención de la financiación como ante la situación económica general y el mercado de trabajo. Sin embargo, la demanda sí está respondiendo ante un producto con un precio ajustado y competitivo y con facilidades de financiación generalmente en manos de entidades financieras.

Se ha dado, a su vez, un incremento de los plazos medios de comercialización en el último año, con un descenso de los ritmos de ventas con respecto a 2010-2011; aunque dicho incremento en los plazos ha sido más moderado que en años anteriores. Además, se ha ralentizado la caída en los

ritmos de ventas. El plazo medio de comercialización en las promociones plurifamiliares alcanza los 120 meses, con unos ritmos de venta prácticamente sin variación. En el caso de promociones unifamiliares, los plazos medios de comercialización alcanzan también los 120 meses.

Según el estudio de Aguirre Newman, seguirá incrementándose el número de promociones que pasarán a ser propiedad de las entidades financieras hasta invertir el porcentaje de reparto actual, el cual está ya bastante igualado, de promociones bajo el control de dichas entidades.

Continuará disminuyendo la oferta inicial de vivienda en comercialización, en ambas tipologías, plurifamiliares y unifamiliares tanto por la ausencia casi total de nuevos proyectos que se incorporan al mercado, así como por la paralización de proyectos en curso. Dicho descenso se verá atenuado, puntualmente, por la vuelta al mercado, siempre de la mano de los bancos y de proyectos que hayan estado temporalmente fuera de comercialización. Este aspecto incluso podría resultar en un ligero repunte de la oferta, aunque realmente no sean nuevos proyectos.

El empeoramiento de las previsiones económicas, la incertidumbre en la duración de dicha tendencia negativa y sobre todo la actual evolución del mercado laboral tendrá como consecuencia que la demanda se mantenga en unos niveles bajos. 

Los activos inmobiliarios como valor refugio no consiguen atraer al capital inversor

La inversión sigue estancada y las previsiones para este año son pesimistas

A pesar de las turbulencias en los mercados financieros, con la crisis de la deuda soberana en la zona euro y la caída de los mercados bursátiles, los activos inmobiliarios como valor refugio

no han conseguido desviar el capital de inversores hacia este mercado. La inversión sigue estancada y las previsiones para 2012 son pesimistas, según El Barómetro IPD/Tinsa.

El estudio ha sido elaborado en base a encuestas de opinión a algunos de los actores más relevantes del mercado inmobiliario español. El panel de encuestados está compuesto por un 21% de inversores internacionales, un 14% aseguradores, un 36% inmobiliarias cotizadas, un 7% inmobiliarias no cotizadas y un 21% IICs.

Como conclusión señala que la inversión sigue estancada y las previsiones para 2012 son pesimistas, impulsadas por una constante falta de financiación que se prevé continúe, y a que se mantiene el desequilibrio entre las expectativas de compradores y vendedores.

En cuanto a la tipología de inversores, los internacionales serán los más activos en 2012 seguidos de actores ricos en fondos propios como los family offices y las compañías de seguros. Existen además una serie de factores propios de nuestro país que limitan la inversión inmobiliaria como son, entre otros, la falta de vehículos o estructuras jurídicas para canalizar la inversión y la falta de seguridad jurídica de los contratos de alquiler en lo que a obligado cumplimiento se refiere. Un cambio en estos aspectos permitiría, sin duda, atraer a más inversores extranjeros.

En relación a los yields, de manera general, los panelistas esperan una subida de éstos, aunque algunos consideran que se ha llegado a niveles de precio m² muy atractivos que podrían favorecer el cierre de operaciones en

los niveles actuales y empujar los yields a la baja.

La financiación continua congelada y los bancos siguen exigiendo aportaciones de fondos propios en el entorno del 60% y 40% para activos de oficinas prime y del 60% al 80% para activos logísticos de la mejor calidad.

Los inversores buscan de manera general activos con rentas seguras en ubicaciones prime como oficinas en Madrid CBD, y por el contrario estarían dispuestos a deshacerse de activos en ubicaciones más periféricas y con cierta desocupación.

En cuanto a la inversión internacional, Francia aparece a la cabeza como país donde centrar las inversiones seguido del Reino Unido. Las perspectivas del país galo son percibidas como más estables y seguras.

Oficinas, retail y logística

Las malas perspectivas económicas y el aumento continuo del paro hacen temer a los panelistas una disminución de la absorción de oficinas en Madrid del orden del 15% respecto a los volúmenes registrados en 2011, estimándose que alcancen a finales de 2012 los 286.000 m².


De confirmarse esta previsión, el descenso de la absorción tendrá consecuencias negativas sobre la tasa de desocupación en Madrid que según los panelistas aumentará ligeramente y se situará en un 12%. También esto influenciará las rentas prime que segui-

rán su tendencia bajista, estimando que la renta prime de las oficinas en Madrid CBD se situará en 25,8 €/m²/mes. Por su parte, frente a la renta facial, la renta prime efectiva se sitúa para la misma zona de la capital en 23 €/m²/mes, reflejando un diferencial del 11% entre ambas.

Preguntados sobre la afluencia a los centros comerciales el 47% de los panelistas espera que ésta permanezca estable aunque un 40% considera que disminuirá. Opiniones que no muestran una correlación directa entre consumo y afluencia.

En cuanto a su desocupación, más del 65% de los inversores del panel piensa que va a aumentar, si bien los mejores centros comerciales seguirán gozando de tasas satisfactorias.

La relación entre operadores y centros comerciales viene marcada por que los propietarios parecen dispuestos a apoyar a sus inquilinos aceptando rebajas en las rentas, períodos de carencia, escalados de rentas y a veces aportaciones a obra de manera que la tasa de esfuerzo se mantenga y no crezca.

Tal y como ha ocurrido en 2011, no se prevé para 2012 el desarrollo de nuevos proyectos logísticos debido a la incertidumbre de la situación actual del mercado y a la alta disponibilidad existente. De media, los panelistas estiman que la renta prime se sitúa en 6,2 €/m² en Madrid. Las medidas de ayuda siguen siendo importantes, del orden del 16%, lo que sitúa la renta económica en 5,2 €/m². 

La legislación sobre sostenibilidad está impulsando cambios en edificios de oficinas

Se está haciendo en Europa, pero a distintas velocidades por la crisis

El 83% de los profesionales del sector inmobiliario cree que la sostenibilidad será la cuestión estratégica de mayor prioridad que afrontarán los ejecutivos responsables del área de oficinas

durante los próximos diez años, según las conclusiones del estudio *Offices 2020* elaborado por Jones Lang LaSalle y realizado a 150 expertos de Europa y Oriente Medio.

Sin embargo, el camino hacia los inmuebles sostenibles se está recorriendo a diferentes velocidades en Europa, donde una nueva legislación está impulsando la evolución de buenas prácticas en países como Francia, Alemania y el Reino Unido, mientras que las dificultades económicas están repercutiendo negativamente en el avance de otros países entre los que se encuentra España.

Silvia Andrés, responsable de sostenibilidad en Jones Lang LaSalle España asegura que “aunque en España estas tendencias están avanzando a un ritmo más lento que en el resto de Europa debido a la crisis económica, la sostenibilidad será un factor decisivo en los próximos años. Los edificios que no cumplan con unos requisitos mínimos de eficiencia energética se quedarán fuera de mercado. Las certificaciones sostenibles (LEED, BREEAM, VERDE.) se entienden cada vez más como una marca de calidad y una forma de diferenciación.”

Bill Page, director de estudios para la región de Europa, Oriente Próximo y África (EMEA) y responsable de la iniciativa *Offices 2020*, señala: “Mientras que hace diez años no se contemplaba casi en ninguna parte, la sostenibilidad es ahora una consideración fundamental en los inmuebles de oficinas. Si bien el cambio climático, el control de costes y las prácticas comerciales éticas forman parte de la ecuación, la legislación es el verdadero motor del cam-

bio y está obligando a los inquilinos e inversores europeos a adaptar sus edificios de oficinas. Aunque la Unión Europea obliga a que todos los edificios de oficinas nuevos alcancen una autosuficiencia energética casi total en 2020, se están ampliando las diferencias entre los inmuebles y los países. La brecha entre los que lideran la transición hacia los inmuebles sostenibles y los que van por detrás se está ampliando y aumentará durante la próxima década”.

Bill Page matiza: “Un ejemplo claro de los cambios forzados es la ley sobre energía aprobada por el Reino Unido en 2011. A partir de abril de 2018, los propietarios no podrán alquilar superficies residenciales o comerciales que no alcancen unos requisitos mínimos, y la opinión generalizada es que será una certificación de eficiencia energética inferior a E. Se calcula que alrededor del 63% del parque de edificios del Reino Unido tiene una calificación inferior a E. Esto provocará cambios acelerados en la mayoría de edificios en un lapso relativamente corto”.

Requisito clave

Benoît du Passage, director general para Francia y el sur de Europa y el ejecutivo de la compañía responsable de este proyecto de investigación, explica: “La sostenibilidad fue en el pasado una cuestión secundaria desconectada de la estrategia empresa-

rial, pero esto ha cambiado. Ahora contamos con estudios que revelan que los cambios en la sostenibilidad de los edificios han mejorado la productividad de los empleados. Los propietarios y promotores de superficies de oficinas tienen que tomar medidas rápidamente para proteger el valor de sus edificios y evitar que queden obsoletos. La sostenibilidad del inmueble se convertirá rápidamente en un requisito clave para que éste sea considerado producto prime. Por consiguiente, esperamos que el diferencial de precios entre los activos sostenibles y no sostenibles se amplíe durante los próximos años”.

Los inquilinos también tienen que prestar mucha atención a la sostenibilidad cuando analicen sus necesidades inmobiliarias. A pesar de que los edificios más antiguos y menos ecológicos podrían ofrecer alquileres más bajos, los ahorros potenciales podrían verse anulados por los mayores costes operativos derivados de la tendencia al alza de los precios de la energía.

Para este ejecutivo, las empresas no pueden obviar la creciente dimensión social de los inmuebles sostenibles. Durante los próximos diez años, “esperamos que la productividad, la satisfacción de los empleados y la sostenibilidad estén intrínsecamente ligadas. Esperamos también que los directivos de las empresas pongan mayor énfasis en el valor social de los inmuebles sostenibles”, afirma. 🏡

- **Consultoría LOPD y LSSI, Protección de Datos y Derecho de Nuevas Tecnologías.**
 - **Auditoría y Consultoría Informática e Internet.**
 - **Seguridad Sistemas.**
 - **Análisis Redes Locales y Comunicaciones.**
-

**Adaptación TOTAL a
la LOPD**

**Adaptación Jurídica
+ Adaptación Tecnológica
+ Formación a Usuarios**



**Seguridad de
Sistemas y Ficheros**

**Implantación de Procedimientos
+ Medidas de Seguridad
+ Prevención de pérdida de datos**

Los ejes 'prime' resisten frente al ajuste de precios en locales en Madrid y Barcelona

La hostelería, los artículos de lujo y la moda son los de mayor actividad

El estudio Mercado de Locales Comerciales, realizado por Aguirre Newman, indica que Madrid y Barcelona continúan entre los 20 primeros puestos del ranking de ciudades con las rentas unitarias en

las vías prime más elevadas. Ambas comunidades autónomas han registrado un comportamiento positivo, durante el último año, en comparación con los principales mercados internacionales.

En los locales comerciales de Madrid, los precios de alquiler han mantenido un comportamiento heterogéneo en las diferentes zonas analizadas, tendencia que permanece desde 2010. Mientras que en los ejes más "prime" se han registrado ligeros incrementos, cercanos a la estabilización; en los ejes secundarios, los ajustes están en torno al 6%. En los ejes comerciales, por su parte, la ligera variación de los precios se ha consolidado en un 2%. En el estudio se destaca que, por segundo año consecutivo, la calle Gran Vía presenta el mayor incremento de los precios unitarios.

En lo que sí coinciden todos los ejes analizados es en que la tasa de disponibilidad del mercado madrileño se ha elevado en un 5,7% de media. El alza ha sido impulsada por el notable incremento de la superficie comercial disponible en los ejes secundarios, que han pasado de una tasa de desocupación de un 5,5% a un 8,1% a lo largo del periodo 2011. En el resto de los ejes, la disponibilidad "prime" se ha ajustado en un 0,3% y en los secundarios un 0,7%. Sin embargo, es importante resaltar que la calle Preciados permanece como la única del mercado "High Street" de la ciudad que no cuenta con locales comerciales disponibles.

Según el estudio de Aguirre Newman, los precios de alquiler de locales comerciales en Barcelona ofrecen una estabilización generalizada. Es decir, de las 13 vías que se analizan en el informe, cuatro no han experimen-

tado variación alguna en los precios de alquiler y sólo tres han registrado ajustes en los mismos. Por lo que el promedio de variación en las calles analizadas se ha situado en torno a un 0,2%. En la muestra sólo destacan la Avenida Diagonal, con un ajuste de rentas superior al 15%, y la Ronda Universitat, en la que se ha registrado un incremento de más de un 12%.

La tasa de desocupación, a diferencia de 2010, ha mostrado un comportamiento muy heterogéneo en las diferentes vías analizadas. Mientras que en los ejes "Prime" se ha incrementado la tasa de disponibilidad en un 1%, en los ejes secundarios este aumento no ha alcanzado el 0,1%. En el último año, el sector ha registrado dos importantes cambios: la calle Pelayo, que ha pasado de un 0% de desocupación a un 5,3%, y la Ronda Sant Pere, que ha logrado disminuir su tasa en un 5,78%, al pasar de 6,7% de desocupación a un 0,9% en el último ejercicio.


Visión a futuro

El análisis de Aguirre Newman prevé que continúe el incremento en el número de operaciones cerradas en el mercado de locales comerciales en 2012. Por medio de la reactivación de los planes de expansión de muchos operadores y de los importantes ajustes en los precios en prácticamente todas las zonas, se facilitará el acceso a locales comerciales en buenas ubicaciones. Asimismo, se considera que las



localizaciones más exclusivas siguen mostrando una tasa de disponibilidad muy baja y no necesariamente acorde con la demanda, por lo que este tipo de operaciones seguirán cerrándose a precios muy elevados.

Con respecto a los precios de alquiler, se espera que se mantenga la tendencia marcada en 2011. Lo que supone caídas de rentas en los ejes secundarios, estabilidad en los ejes comerciales y aumentos moderados de las rentas en los ejes más exclusivos.

Los ajustes de precios experimentados por muchos ejes comerciales, a lo largo del último ejercicio, hacen prever una disminución de la tasa de disponibilidad. Por otro lado, las próximas fusiones que se llevarán a cabo en el sistema bancario podrían liberar alrededor de 12.000 locales comerciales en todo el territorio nacional. Muchos de estos activos estarán localizados en ejes comerciales y secundarios, si bien, su presencia en zona "Prime" será casi residual. 

El sector de la construcción en España no se recuperará al menos hasta dentro de dos años

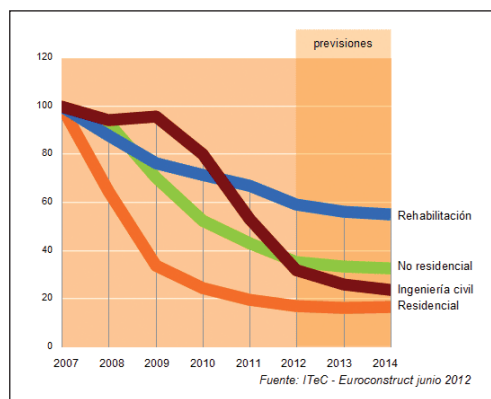
El cómputo de los 19 países de la red Euroconstruct será positivo en 2013

La economía española está presenciando una sucesión de graves noticias –retorno a la recesión, amenazas sobre el Euro, rescate europeo a la banca– que hacen pensar en un escenario de crisis de larga

duración. Un escenario que impacta de lleno sobre el sector construcción, para el cual las nuevas previsiones auguran bajas muy severas (-21,1% para 2012 y -8,1% para 2013), según Euroconstruct.

La edificación residencial continúa paralizada por los grandes stocks de vivienda remanente de los años de bonanza, que no encuentran salida en un mercado inmobiliario muy enfriado. Los mayores obstáculos son de índole financiera, y las diferentes reformas en este campo todavía encierran numerosas incógnitas. El endurecimiento de provisiones puede ser un arma de doble filo: aplicado sobre los activos en cartera, puede forzar la salida al mercado de viviendas a menor precio; pero aplicado sobre la nueva promoción y sobre las nuevas hipotecas, puede ser una cortapisa. Se desconoce también qué efectos van a causar las auditorías del sector bancario, y cómo se van a implantar finalmente las nuevas sociedades de gestión de activos. En conjunto, un clima demasiado enrarecido para que la actividad de construcción interrumpa su descenso, ni en 2012 (-12%) ni en 2013 (-5%).

La edificación no residencial también sufre su particular exceso de oferta, producto de un mercado que pese a llevar unos años frenando la producción, no lo ha hecho al mismo ritmo que la caída de la demanda. Aquí también se espera que aparezcan ofertas a mejor precio provenientes del stock que actualmente está en manos de los bancos, pero difícilmente podrán tener un efecto auténticamente catalizador sobre la construcción si no empieza a aparecer algún síntoma de mejora económica. El panorama no difiere demasiado del descrito para la



vivienda, con bajadas para 2012 (-18,5%) y 2013 (-5,5%).

La ingeniería civil concentra las expectativas más negativas para el periodo 2012-2014. Las medidas de ajuste adoptadas para frenar el déficit están pasando una elevada factura a la construcción de infraestructuras. En 2012, ahora también con las administraciones territoriales contra las cuerdas, la previsión empeora hasta un -40%. El panorama contempla la continuación de la tendencia negativa durante 2013 (-18,5%) y 2014 (-8,5%).

Situación y previsiones en Europa

El empeoramiento de la economía de Europa se ha trasladado con rapidez al sector construcción. El atisbo de mejoría que algunos países experimentaron durante 2011 no parece tener continuidad en este 2012, para el cual se prevé un descenso de la producción del -2,1%. Se espera que, de los 19 países de la red Euroconstruct, 12 de ellos vayan a permanecer en zona negativa

en 2012, lo que pone de relieve hasta que punto estamos ante un episodio de auténtica recaída.

La previsión para 2013 contempla que el cómputo conjunto de todos los países crezca un +0,4%, pero tras este dato promedio hay un comportamiento bastante desigual a nivel de mercados nacionales, que se puede sintetizar en estos cuatro patrones:

- Países en donde se prolonga la crisis y que no contemplan registrar crecimiento en 2013. Pese a ello, todos esperan que se relajen sus ritmos de caída. España se encuentra en este supuesto.

- Países que abandonan la zona negativa en 2013, si bien lo consiguen con más o menos margen. Italia y Finlandia esperan una recuperación modesta; Reino Unido y Suecia aspiran a una mejora más sustancial.

- Países que mantienen un avance a velocidad discreta pero constante. Es el caso de Alemania, que pese a mejorar sus expectativas unas décimas para 2013, no prevé más que un +2,5%.

- Países que esperan sortear razonablemente bien el bache del 2012, pero que serán incapaces de mantener el mismo ritmo en 2013. Estas excepciones son Francia y Polonia, dos países de gran dimensión de mercado.

Finalmente, las proyecciones para 2014 sí que contienen algún indicio de crecimiento más sustancial (+1,7%) pese a que sólo estaría sustentado por la demanda privada. 🏠

El Gobierno insiste en normalizar el sector financiero por su exposición inmobiliaria

Cree que las medidas vienen a reforzar su solvencia y a sanear sus balances

En la misma línea marcada por el RD-ley 2/2012, de 3 de febrero, de tratar de disipar las incertidumbres que vienen dificultando la normalización del sector financiero español y la recuperación de su función

canalizadora del ahorro a la economía real, el Consejo de Ministros aprobaba el RD-ley 18/2012, de 11 de mayo, sobre saneamiento y venta de los activos inmobiliarios del sector financiero.

El presente real decreto-ley establece, en el Capítulo I, requerimientos de cobertura adicionales a los establecidos en aquél, por el deterioro de las financiaciones vinculadas a la actividad inmobiliaria clasificadas como en situación normal. Estos nuevos requerimientos se establecen, de modo análogo a lo anterior, por una sola vez, de manera diferenciada en función de las diversas clases de financiaciones.

La metodología empleada respeta el criterio recogido en las normas internacionales de contabilidad en la medida en que, en relación con los activos a los que va dirigida, trata de aproximar las menores expectativas de mercado respecto de las reflejadas en los estados financieros de las entidades, evidenciadas mediante unas capitalizaciones de mercado sensiblemente inferiores a sus valores teórico contables, por lo que se contempla reconocer una pérdida incurrida si el importe recuperable de un activo es inferior a su valor en libros, introduciendo una mera presunción de pérdida mínima a considerar.

En coherencia con lo dispuesto en el Real Decreto-ley 2/2012, de 3 de febrero, se ha establecido un mecanismo de flexibilización del plazo de cumplimiento de los nuevos requerimientos de provisiones para aquellas entidades que vayan a acometer procesos de integración, que dispondrán de un plazo de doce meses a partir de la autorización del respectivo proceso.

Con el fin de evitar ineficiencias en la presentación de los proyectos de procesos de integración, en virtud de los que pudieran surgir por los nuevos requerimientos establecidos en el presente real decreto-ley, se prorroga hasta el próximo 30 de junio el plazo de presentación de dichos proyectos previsto en el real decreto-ley antes citado.


En el supuesto de que las entidades de crédito, para cumplir con los nuevos requerimientos de cobertura del riesgo inmobiliario, deterioren su solvencia de modo tal que su capital principal o sus recursos propios resulten deficitarios, habrán de prever en su plan de cumplimiento las medidas alternativas que garanticen lo previsto en este real decreto-ley. En particular, si así lo considera el Banco de España a la vista de la situación económica-financiera de las entidades, estas vendrán obligadas a solicitar apoyo financiero público a través de la intervención del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria, institución que podrá inyectar recursos en las entidades a través de la adquisición bien de capital ordinario, o bien de otros instrumentos convertibles en capital.

Valoración inmobiliaria justa

Con el fin de aislar y dar salida en el mercado a los activos inmobiliarios, cuya integración en el balance de las entidades está lastrando la

recuperación del crédito, en el capítulo II se prevé la constitución de sociedades de capital a las que las entidades de crédito deberán aportar todos los inmuebles adjudicados o recibidos en pago de deudas relacionadas con el suelo para la promoción inmobiliaria y con las construcciones o promociones inmobiliarias. Para ello es preciso garantizar que su valoración resulte ajustada a la realidad del mercado así como la profesionalización de la gestión de las sociedades citadas.

Asimismo, el Real Decreto-ley establece las reglas necesarias para garantizar la neutralidad fiscal de las operaciones que se realicen en la constitución de las sociedades para la gestión de activos. Con el objeto de estimular la venta de los activos inmobiliarios, en relación con el Impuesto sobre Sociedades, Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas e Impuesto sobre la Renta de no Residentes, se introduce una exención parcial de las rentas derivadas de la transmisión de bienes inmuebles urbanos que se adquieran a partir de la entrada en vigor del presente Real Decreto-ley y hasta el 31 de diciembre de 2012 cuando se cumplan determinados requisitos.

Finalmente, se moderan los aranceles notariales y registrales que serán de aplicación en los supuestos de traspasos de activos financieros o inmobiliarios como consecuencia de operaciones de saneamiento y reestructuración de entidades financieras. 

La IX edición de SIMed expuso ofertas únicas para liberar el stock en Málaga

Las rebajas alcanzaron en algunos casos hasta el 70% en nueva construcción

El 9º Salón Inmobiliario del Mediterráneo, que se ha celebrado del 22 al 24 de junio en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga ha contado con una buena afluencia de público deseoso de encontrar la

vivienda soñada con interesantes descuentos. El evento contó con 37 expositores y albergó un amplio programa de conferencias dirigidas al público profesional y general.

SIMed 2012, el 9º Salón Inmobiliario del Mediterráneo, abrió sus puertas el fin de semana del 22 al 24 de junio en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma) con el objetivo de incentivar la comercialización de viviendas y liberar el stock acumulado en la provincia malagueña.

Así, los 37 expositores que acudieron al primer salón de ventas de inmuebles de Andalucía –promotoras, inmobiliarias e instituciones públicas– mostraron a los visitantes ofertas únicas para encontrar una vivienda en Málaga y provincia, ofreciendo promociones en primera vivienda, segunda turístico-residencial, en costa o interior así como de primera o segunda mano.

Se pudieron encontrar viviendas con descuentos de hasta el 57%, rebajas de hasta el 70% por liquidación de stock en casas y pisos de nueva construcción, activos inmobiliarios de bancos y cajas al mejor precio, ofertas de hasta 46.000 euros en residenciales de segunda mano o descuentos en viviendas situadas en los distritos malagueños de Ciudad Jardín y de Teatinos, entre otras ofertas.

Jornadas SIMed 2012

Junto a la zona expositiva, el evento contó con un amplio programa de jornadas técnicas en las que, a través de debates, mesas redondas y conferencias, se abordaron temas de actualidad dirigidas a los profesiona-

les del sector inmobiliario y la administración pública.

De este modo, el recinto malagueño albergó las Jornadas SIMed 2012, organizadas por la Asociación Provincial de Promotores y Constructores de Málaga (ACP Málaga) y la Diputación Provincial de Málaga, en las que se debatieron temas como la normativa tributaria, la regularización de edificaciones en suelos no urbanizables y la eficiencia energética en edi-

esperada sino difícil que poco a poco se va encarrilando”, añadiendo que “la austeridad y las reformas son inevitables”.

El Salón albergó el IV Encuentro Internacional Inmobiliario de Inversión en Andalucía (Extenda) cuyo fin es dar salida al stock de vivienda turístico-residencial existente en la región andaluza, contando con la presencia de agentes inversores procedentes de Rusia, Bélgica, Alemania, Reino Unido, Finlandia, Francia y Suecia.

Por otra parte, el evento ofreció por primera vez una zona destinada a la dinamización de suelo público, organizada por la Diputación Provincial de Málaga. Asimismo, el Ayuntamiento de la ciudad contó con un stand en el que dio a conocer los proyectos pre-

visados para la capital. “Hemos acercado al público lo actual y lo futuro de la ciudad”, ha destacado el delegado municipal del Área de Ordenación del Territorio y Vivienda, Diego Maldonado, indicando que se expusieron los proyectos del bulevar, Martiricos, subida a la Alcazaba, Bahía Málaga, Museo Interactivo de la Música (MIMMA), Manzana Verde o el proyecto previsto para los jóvenes menores de 35 años en la zona de Trinidad-Perchel. 🏠



ficaciones, según ha explicado el presidente de ACP, quien ha destacado la participación del economista Ramón Tamames, quien ha valorado en su ponencia la situación económica en Europa y las expectativas del sector de la construcción en España. “Estamos en una crisis profunda y distinta de las anteriores donde se viven situaciones no conocidas hasta ahora”, ha resaltado el economista. Sin embargo, ha matizado que “no es una situación des-

Expertos analizan la situación del mercado inmobiliario en Cataluña y sus tendencias

El IV Foro Inmobiliario se desarrolló teniendo presente la situación económica

La consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle, que este año celebra su 25 aniversario en España, ha organizado el IV Foro Inmobiliario donde se han analizado las nuevas tendencias en el mercado ter-

ciario catalán teniendo en cuenta la actual situación de crisis y reajustes que experimenta la economía española. Al evento han asistido numerosas personalidades del mundo económico e inmobiliario.



La bienvenida corrió a cargo de Josep Miquel Piqué, director de Sectores Estratégicos del Ayuntamiento de Barcelona. Posteriormente se dio paso a una serie de intervenciones que analizaron en detalle los diferentes mercados inmobiliarios terciarios.

Elena Torres, co-directora de Oficinas Jones Lang LaSalle, y Lola Antón, directora de Tétris Arquitectura destacaron que "el espacio flexible se ha convertido en la norma para el sector de los inmuebles de oficinas europeos conforme los inquilinos y los promotores van adaptándose a la constante evolución de la tecnología. Las nuevas tecnologías seguirán impulsando cambios en la forma en que las personas trabajan y la cantidad de espacio que necesitan para ello, mientras los inquilinos se esfuerzan por sacar el máximo partido de su espacio; por su parte, los inversores y los promotores buscan garantizar el valor de los inmuebles." También apuntaron como cada vez se observa una mayor demanda por lo

que se denomina 'oficina verde', es decir, espacios de trabajo ecológicamente sostenibles. Al mismo tiempo, fueron concluyentes señalando que "la calidad de una oficina influye en la productividad y el rendimiento ya que además atrae y retiene talentos".

Las claves de la inversión inmobiliaria

Xavier Cotet, Director de Capital Markets de la consultora realizó una interesante reflexión sobre los ciclos económicos y lo aprendido en la última etapa y anticipó que "los activos inmobiliarios seguirán sin duda teniendo atractivo para los inversores por encima de otros productos financieros, pero habrá que estar atento a las nuevas formas de financiación y a las tendencias emergentes de inversión que serán claves para la reactivación de la actividad inversora."

El ponente invitado Joan Roca, vicepresidente segundo de Roca Junyent SLP,

también destacó la importancia de aliarse con equipos legales para afrontar con éxito procesos de venta complejos.

Luis Guardia, director Industrial de Jones Lang LaSalle y Joan Amorós, secretario general de Ferrmed, plasmaron la importancia del desarrollo del Corredor Mediterráneo y su gran influencia en el mercado logístico. Ambos destacaron que en una situación de crisis como la actual, las inversiones en infraestructuras se deben concentrar donde se obtiene una mayor rentabilidad socioeconómica.

Importancia del desarrollo del Corredor Mediterráneo y su gran influencia en el mercado logístico

Hacia el final de la mañana, se celebró una mesa redonda moderada por Andrés Escarpenter, Consejero Delegado de Jones Lang LaSalle, en la que se debatieron los ejes de un nuevo escenario de futuro. Carles Sala i Roca, secretario de Vivienda y Mejora Urbana de la Generalitat de Catalunya, fue el encargado de pronunciar el discurso de clausura. 📍

La inversión inmobiliaria internacional en España ha caído un 26% respecto a 2008

Hay cerca de 100 inversores que demuestran un interés activo en nuestro país

Destacados analistas participaron en el Seminario Anual de Inversión Internacional en el sector inmobiliario español, que ha sido organizado por segundo año consecutivo por SJ Berwin y Aguirre

Newman. La colaboración entre ambas firmas ha servido para ofrecer una visión completa de la situación, englobando la perspectiva jurídica con la visión estratégica y de mercado.

Las principales conclusiones del evento indican que existe un interés real del inversor internacional por nuestro mercado. La inversión internacional está pendiente de que se complete el ajuste de precios en el sector inmobiliario, ya que si bien se ha producido un ajuste importante en precios,

- En el sector residencial todavía existe una necesidad de ajustar el diferencial entre oferta y demanda.

- Las ventajosas condiciones de financiación de las entidades para liberar sus inmuebles adjudicados enmascara una caída de precios aún mayor.

- Sin embargo, en otros sectores el ajuste en precios es evidente, lo que ha propiciado un incremento del volumen de inversión desde la caída de 2009 en los mercados logísticos, retail y hoteles.

En términos generales, el volumen de inversión inmobiliaria ha caído un 26% respecto a 2008. Sin embargo, algunos segmentos como retail y hoteles ya han recuperado los niveles de esa fecha (en 2011, 1.300 millones de euros en retail y 800 millones en el apartado de hoteles).

Si bien algunas operaciones relevantes de carteras inmobiliarias todavía no se han materializado, debido al tamaño y complejidad de los portafolios, otras entidades financieras han com-

pletado con éxito ventas de carteras bien estructuradas y dimensionadas.

El mercado de inversión en carteras de adjudicados y deuda inmobiliaria está, claramente, protagonizado por el inversor internacional. En este sentido, hay cerca de 100 inversores que demuestran un interés activo en nuestro país, si bien en opinión de Aguirre Newman el número de inversores en condiciones de cerrar una operación de este tipo en el corto plazo no supera la decena.


Analistas destacaron la necesidad de articular las operaciones de venta de carteras inmobiliarias de las entidades financieras a través de procesos

El seminario fue abordado en dos bloques. El primero, donde se abordó la "Experiencia y frustraciones de los inversores internacionales en el sector

Algunos segmentos como retail y hoteles ya han recuperado los niveles de 2008




ordenados y transparentes, debido a la importancia de disponer de interlocutores inmobiliarios especializados capaces de resolver situaciones complejas desde el punto de vista comercial, técnico y urbanístico.

inmobiliario español"; y el segundo, sobre las "Tendencias y oportunidades en el sector inmobiliario español". Temáticas que fueron abordados por importantes ponentes de prestigio internacional. 

Nace Elitia Real Estate Advisors con una amplia oferta de servicios inmobiliarios

Elitia Real Estate Advisors anuncia su creación como una empresa de servicios inmobiliarios con el objetivo de convertirse en una plataforma integral para el asesoramiento estratégico, la gestión de carteras de activos y deuda, y la comercialización de activos inmobiliarios de todo tipo, desde el momento de compra o adjudicación hasta la venta minorista o mayorista. La firma forma parte del Grupo Asertia, holding de servicios inmobiliarios participado mayoritariamente por Advent International.


Elitia RE Advisors pone a disposición del mercado una amplia oferta de servicios inmobiliarios basada en un detallado conocimiento de los mercados locales. De hecho, su alianza estratégica con Tinsa, convierte a Elitia en la única consultora que cuenta con más de 1000 técnicos y expertos profesionales distribuidos por todo el territorio nacional, lo que determina un conocimiento y experiencia diferenciales tanto en el sector terciario como residencial.

Jorge Sena Ponce, miembro de RICS –Royal Institution of Chartered Surveyors– y con más de 20 años de experiencia en firmas internacionales de consultoría inmobiliaria, se encargará de la Dirección General de Elitia RE Advisors. 

En 2011 la tasa de desocupación de locales en centros comerciales alcanzó el 9% de la SBA

Por tipología de centros, los que presentan mayores tasas de desocupación son los de tipo Pequeño, de 10.000 a 20.000 m² de SBA (Superficie Bruta Alquilable), en desventaja con respecto a los Grandes (de 40.000 a 80.000 m² de SBA) o Muy Grandes (mayores de 80.000 m² de SBA) que han demostrado un comportamiento más sólido. Según explica un informe de Jones Lang LaSalle los locales pequeños de hasta 200 m² son también los que concentran una mayor tasa de desocupación (el 17% de la SBA total).

Se estima que las ventas medias en Centros Comerciales alcanzaron en 2011 los 2.500€/m² lo que supone una caída del 12% con respecto al año 2010. La actividad de ocio y restauración es la que registró las ventas medias más bajas durante el período.

Las rentas medias en locales en centros comerciales alcanzaron entre enero y diciembre de 2011 los 19€/m²/mes, lo que supone un descenso del 8% con respecto al año anterior. En el caso de las rentas Prime han sido más resistentes no apreciándose descensos significativos. 


UN LIBRO

El anuario más esperado y temido por el sector

Esta es la décimo sexta edición del Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español, uno de los más esperados y temidos por el sector por la crudeza de sus números. El Anuario se dirige a todas las empresas y profesionales relacionados con el amplio sector inmobiliario y se presenta como un “instrumento de trabajo” para tener unas nociones generales de los diferentes datos económicos del sector inmobiliario en toda España.

Como introducción al contenido estadístico de esta publicación se ofrece al lector el informe de situación

del mercado inmobiliario y sus perspectivas, y a continuación se recogen los datos detallados actualizados de las 52 capitales de provincia españolas, así como de los precios de vivienda y la población de todos los municipios de más de 20.000 habitantes. También se tratan los datos en el ámbito de comunidad autónoma y en el ámbito nacional.

El lector encontrará la panorámica general que caracterizó a la economía española y al sector inmobiliario en España en el año último, así como las perspectivas para años sucesivos. 



FICHA TÉCNICA

TÍTULO: Anuario estadístico del mercado inmobiliario español 2011-2012

AUTOR: Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña

EDITORIAL: RR de Acuña & Asociados

Nº DE PGNAS: 370

PRECIO: 85 euros



¿Qué es el Experto Técnico Inmobiliario?

Es el Título Profesional expedido por la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios, a través de su Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios, o de los centros concertados.

Mediante el Acta de Adhesión de España y Portugal a la C.E.E. y establecer el gobierno español las denominaciones habituales de los profesionales que actúan en el campo inmobiliario, se incluyen entre otros a los Expertos Inmobiliarios, dando así reconocimiento oficial a nuestra profesión.

El título profesional está admitido por la Federación Politécnica Española de Diplomados FEDINE, en la agrupación de Técnicas Inmobiliarias.

¿Qué actividades puede desarrollar el ETI?

Nuestro Título Profesional capacita y permite ejercer en todas aquellas actividades relacionadas con el sector inmobiliario como: Intermediar en la compra, venta y arrendamiento de viviendas, locales de negocio, terrenos, etc.. Administración de fincas y comunidades, así como patrimonios inmobiliarios. Realizar peritaciones, tasaciones y valoraciones inmobiliarias. Así como cuantos otros servicios que giran en su entorno como mantenimientos, etc. Inclusive la realización de gestiones y/o tramitaciones de cualquier clase por cuenta de terceros ante particulares, Organismos o entidades públicas o privadas.

El Experto Técnico Inmobiliario puede ejercer su actividad siempre que sea miembro de la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios y presente su alta en el IAE en el epígrafe 834 "Servicios relativos a la propiedad inmobiliaria" (cuando dicha actividad tenga carácter empresarial) o en el epígrafe 799 "Otros profesionales relacionados con las actividades financieras, jurídicas, de seguros y de alquileres, n.c.o.p." (cuando tenga carácter profesional).

¿Qué es la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios?

Con el nombre de Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios ETI se constituye en 1993 una entidad asociativa en Avilés (Asturias) con plena personalidad jurídica y por tiempo indefinido, al amparo del artículo 22 de la Constitución de 1978, la Ley de Asociaciones 19/77 de 1 de abril, el Real Decreto 873/77 de 22 de abril y demás disposiciones concordantes, así como las disposiciones estatutarias.

En 1995, y a partir de los acuerdos tomados en Asamblea General Extraordinaria, se aprueba el ámbito nacional.

La asociación se encuentra registrada en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social con el número de expediente nacional 6.528, así como en el Ministerio de Hacienda con el CIF número G-33.409.491.

La Oficina Española de Patentes y Marcas del Ministerio de Ciencia y Tecnología tiene concedidas a esta asociación entre otras marcas la de ETI EXPERTOS TÉCNICOS INMOBILIARIOS. Por lo que nadie más puede expedir este título.

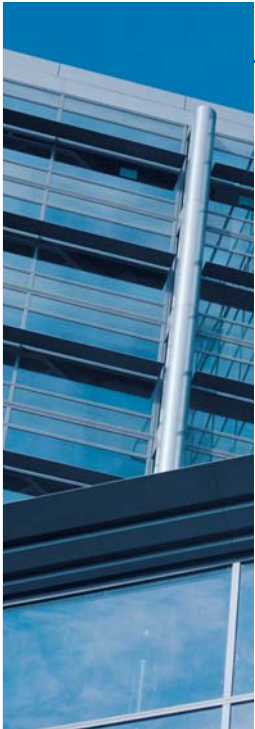
¿Cuáles son los fines de la asociación?

El objetivo de la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios ETI es agrupar y coordinar a los diferentes profesionales de Técnicas Inmobiliarias que existen en el territorio español.

La asociación ETI está formada por esos profesionales que están en posesión del diploma y carnet correspondiente que les acredita como Experto Técnico Inmobiliario.

Son fines propios los siguientes:

- Amparar y defender los intereses y el ejercicio de la profesión de nuestros miembros.
- Atender en la forma más eficaz que sea posible la elevación del nivel profesional, técnico y cultural de sus miembros mediante la creación y organización de cuantos servicios y actividades sean precisas.



- Velar porque todos los miembros cumplan las normas legales que les sean de aplicación, a través del código deontológico.

- Colaborar con otras entidades similares, intercambiando ideas y proyectos e incluso firmando acuerdos en beneficio del desarrollo de la asociación y de todos sus miembros.

- Dignificar la profesión al máximo, mejorando nuestro propio plan de estudios y fomentar y tutelar las actividades docentes como congresos, conferencias, etc.

- Emitir un boletín informativo de divulgación.
- Divulgar el contenido de la asociación ETI por los medios normales como prensa, radio, televisión, etc.
- Mantener un departamento jurídico suficiente a fin de defender los intereses profesionales de los ETI asociados.
- Ostentar la representación de los miembros frente a los organismos oficiales y dar el cauce que corresponde a nuestras actividades y aspiraciones.

¿Cómo pertenecer a la asociación?

Pueden ser miembros, mediante afiliación voluntaria, cuantas personas así lo soliciten con estudios mínimos de E.S.O. y Bachillerato, que hayan superado con aprovechamiento el plan de estudios que le cualifique como ETI.

Es necesario dirigirse a la secretaría de la asociación en solicitud de la documentación pertinente, la cual una vez cumplimentada será devuelta nuevamente para su ulterior aprobación y salvo que se acredite estar en posesión del Diploma de Experto Técnico Inmobiliario u otro convalidable, deberá superar el curso de ETI al objeto de adquirir los conocimientos profesionales necesarios.

Abonar los derechos de ingreso y emisión de credenciales así como las correspondientes cuotas sociales de mantenimiento.

¿Qué ventajas tiene pertenecer a la asociación?

Además de estar integrado en un colectivo profesional, encargado y preocupado de defender sus intereses y conseguir el máximo reconocimiento oficial y social a su labor profesional, tiene otras ventajas tales como:

- Recibir información periódica de la marcha de la asociación y de los temas de interés profesional.
- Recibir la revista-boletín de la asociación con los temas profesionales más sobresalientes.
- Disponer de los servicios de Asesoría Jurídica y Fiscal totalmente gratuitos (sólo consultas).
- Poder asistir a los seminarios y conferencias y otros actos promovidos por la asociación para completar y/o actualizar sus conocimientos profesionales.
- Disponer de una sala de juntas o conferencias en la sede de la asociación.
- Estar sujeto a un código deontológico que regula permanentemente el control de calidad de sus miembros, lo que implica una garantía para los consumidores de nuestra honradez y buen hacer profesional.

¿Qué se ofrece al consumidor?

- La garantía absoluta de estar ante un profesional altamente cualificado. No en vano nuestro título propio tiene un crédito lectivo de 1.800 horas y cuyo equivalente sería el de una diplomatura universitaria.
- Todos los asociados ETIs están obligados a cumplir el código deontológico establecido por la asociación y sus normas de conducta.
- Nuestra actividad profesional está amparada por una póliza de responsabilidad civil de 1.202.024 Euros que cubriría de sobra cualquier posible error.
- Para mayor garantía del consumidor, además la asociación está adherida al Sistema Arbitral de Consumo.

Cada día se realizan en España más de 4.000 tasaciones...

Conviértase en **Tasador Inmobiliario**
en sólo 6 meses con el

Curso Superior de Tasaciones y Valoraciones Inmobiliarias

Además, podrá ejercer como **Perito Judicial Inmobiliario**, gracias al Convenio de Colaboración entre ESINE y APETI (Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios). En menos de 6 meses podrá conseguir su carnet y placa profesional, y estar preparado para trabajar en un **sector en alza**, en inmobiliarias, aseguradoras, despachos de abogados, etc. o **ejerciendo por cuenta propia**.

En menos de 6 meses, dedicando sólo 1 hora al día, usted podrá:

- Realizar informes, dictámenes y peritaciones inmobiliarias en el ámbito privado.
- Asesorar en procedimientos judiciales y administrativos en los que se requiera la intervención de un perito judicial: subastas, litigios por herencias o divorcios, pruebas periciales, procedimientos ejecutivos, etc.
- Asesorar en materia de valoraciones inmobiliarias en empresas de intermediación y compra-venta, en todo tipo de bienes inmuebles: terrenos rústicos, vivienda libre y de protección oficial, locales, etc.
- Valorar inmuebles para todo tipo de finalidades: seguros, transmisiones patrimoniales, compraventa de empresas, inventarios, herencias, particiones, préstamos personales, etc.



Y para que pueda empezar a trabajar desde el primer día...

El Curso incluye un **Software Profesional de Tasaciones y Valoraciones Inmobiliarias**, que le permitirá realizar valoraciones de todo tipo de inmuebles cómodamente desde su ordenador, y emitir los correspondientes Informes de Tasación.

Así podrá aprender una profesión de futuro, en poco tiempo y casi sin esfuerzo:

- Desde su propio hogar, a su ritmo, **sin horarios ni desplazamientos**.
- Sin necesidad de conocimientos previos.
- Con la ayuda de los mejores profesores y especialistas.
- Dispondrá de todo el material de estudio desde el primer día.
- Un **profesor-tutor particular** resolverá todas sus dudas y le ayudará a progresar adecuadamente.



Centro de Estudios Técnicos Empresariales
Avda. de Manoteras, 50-52 • 28050 Madrid
Miembro de la Asociación Nacional de Centros de Enseñanza a Distancia (ANCED)

Curso avalado por:

A P E T I

Asociación Profesional de
Expertos Técnicos Inmobiliarios



Recibirá un **Diploma**
al finalizar el Curso,
de gran valor para su
futuro profesional.

**Infórmese sin
compromiso llamando
hoy mismo al**

902 11 02 11

BX50

BX50

¿Por qué el Experto Técnico Inmobiliario es un profesional con futuro?

1 Porque tiene una excelente **FORMACIÓN y CUALIFICACIÓN**

El Plan de Estudios del ETI es uno de los más completos (hasta rango universitario) y de mayor calidad de contenidos que se puede encontrar en el sector.

2 Porque ofrece **SEGURIDAD y GARANTÍAS** al consumidor

El ETI aporta tranquilidad al consumidor mediante:

- . Un seguro de responsabilidad civil por 1.202.024 €
- . Su adhesión al Sistema Arbitral de Consumo.
- . Un Código Deontológico que cumplir.

3 Porque pertenece a una **Asociación ÁGIL y MODERNA** que le ampara

La obtención del título de ETI faculta para la pertenencia a la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios, que tiene como uno de sus objetivos conseguir su máximo reconocimiento oficial y social.

