

EL GOBIERNO INTERPONDRÁ RECURSO DE INCONSTITUCIONALIDAD CONTRA LA LEY ANDALUZA 'ANTIDESAHUCIOS'

El Consejo de Ministros ha aprobado un acuerdo por el que se solicita al presidente del Gobierno la interposición de recurso de inconstitucionalidad contra el artículo 1 de la Ley 4/2013, de 1 de octubre, de medidas para asegurar el cumplimiento de la función social de la vivienda.

El Gobierno entiende que la Ley andaluza es inconstitucional, en primer

lugar, por definir el contenido esencial del derecho de propiedad de la vivienda, ejerciendo para ello competencias en materia de vivienda y urbanismo de la Comunidad Autónoma. Ahora bien, no puede integrarse el contenido esencial del derecho de propiedad privada desde las competencias sectoriales de vivienda y/o urbanismo, al menos cuando se esté afectando a la regulación de

por cuanto el art. 149.1.1ª de la Constitución Española reserva al Estado tal competencia, así como el art. 149.1.8ª CE reserva al Estado la competencia en materia de legislación civil.

La Ley andaluza establece una serie de sanciones a los propietarios de viviendas vacías que no hayan alquilado, sin que resulte acreditado que el propietario dispuso de condiciones y oferta mínimamente razonables para alquilar, cuando en nuestro ordenamiento no puede establecerse una responsabilidad penal o administrativa sancionadora al margen del principio de culpabilidad.

Finalmente, la norma autonómica establece una discriminación arbitraria entre los propietarios de viviendas incurso en procedimientos de desahucio, pues sólo expropia el derecho de uso de la vivienda por tres años a determinados propietarios, vulnerando con ello el principio de igualdad y no discriminación recogido en los arts. 14 y 9.3 de la Constitución. **A**



Ricardo Martí,
Presidente de ACI

“Invertir en inmobiliario generará plusvalías”

entrevista pág. 18 & 19

Los españoles cambian su percepción en su relación con la vivienda

España es un país de propietarios. Pese a la crisis económica, la restricción del crédito y la inestabilidad laboral, el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado entre los españoles, pero algo está cambiando. La mala situación económica no sólo está obligando a cada vez más ciudadanos a vivir en régimen de alquiler, sino que cada vez son menos los que piensan que alquilar es tirar el dinero (Págs. 12 & 13) **A**

el conocimiento marca tu destino
...la formación, tu futuro

¿oportunidades?
¿futuro?,

te lo ponemos

fácil

y al alcance de tu mano



Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios

Presenta sus Nuevos Cursos:



Curso Superior
de Valoraciones y Tasaciones
Inmobiliarias

 **más info**



Curso Superior
de Gestión y Administración
de Comunidades

 **más info**

estos Cursos te posibilitarán:

- Acceder al Mercado Laboral
- Incorporar nuevos Servicios a tu Actividad Gestora

*... y con la Garantía de Ejercer la
Profesión con total Seguridad* ✓

A P E T I

Asociación Profesional de
Expertos Técnicos Inmobiliarios

Información: **91 559 02 09**
info@apeti.com

www.apeti.com

**JUNTA DIRECTIVA NACIONAL
PRESIDENTE**

Pedro E. López García

VICEPTE. 1º ECONÓMICO

Pablo Espinosa-Arroquia

VICEPTE. 2º FORMACIÓN

José A. Almoquera San Martín

VICEPTE. 3º RELAC. EXTERNAS

M^º 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

XenonFactory.es

COLABORADORES

Almudena López Pascual

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

en este número podrás encontrar...

6 asesoría

Dudas sobre operaciones con terceros, asignación del voto y servicio de limpieza.

8 fiscal

Actuación urbanística: la licencia, la calificación y la Junta de compensación.

10 colaboración

Obligaciones tributarias de las comunidades. Novedades del modelo 347.

12 vivienda

Cambio en la percepción de los españoles en su relación con la vivienda.

14 vivienda

La rehabilitación energética revalorizaría hasta un 10% el precio de una vivienda.

16 vivienda

Mercado de la vivienda en España: ¿Se ha completado, por fin, el ajuste?

18 entrevista

“Aquellos que inviertan en el sector inmobiliario español ganarán dinero”.

20 vivienda

Pastor aboga por una arquitectura sostenible, social y respetuosa con el medio ambiente.

22 informe

Expertos analizan el mercado de inversión inmobiliaria en España ¿Arranca de nuevo?

24 informe

No hay motivos para una recaída, aunque tampoco para una recuperación fulgurante.

26 informe

Entre julio y septiembre se vendieron 70.196 viviendas, un 6,8% menos que en 2012.

27 informe

Viviendas vendidas y préstamos concedidos se mantiene a la baja en octubre.

28 informe

El precio medio del suelo urbano descendió un 12,4% interanual en el tercer trimestre.

30 lph

La exención estatutaria se aplica también a la renovación o sustitución del ascensor.

31 lph

Alteración de elementos comunes si está permitido en los estatutos comunitarios.

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.



Madrid, diciembre de 2013

Estimados/as compañeros/as:

Terminamos un nuevo año, y a pesar de que la crisis no se ha superado sí parece que algo se empieza a mover, aunque lejos de los mínimos exigidos para un desarrollo profesional adecuado. Esperemos que en el próximo año el gobierno tome las medidas oportunas para que el mercado inmobiliario se reactive y no vayan encaminadas en el sentido contrario y que todos aquellos rumores que no favorecían su reactivación sean reconsiderados.

Desde estas líneas sí nos atreveríamos a pedirle a los gobernantes, en forma de regalo de reyes, que animen a los bancos a poner a disposición de los consumidores la financiación necesaria para que nuestra labor se vea recompensada por todos estos años de maltrato que hemos recibido.

En otro orden de cosas, durante año 2013 que terminamos hemos puesto en marcha nuestra escuela de formación ESEI (Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios), proyecto que teníamos en mente desde hacía varios años pero que no encontrábamos la forma de sacarlo a delante con los medios de los que disponíamos, ya que estos no eran suficientes para llevarlo a efecto con garantías. Pero en esta ocasión, con la ayuda de un centro con la tecnología y material educativo adecuado, lo hemos podido llevar a cabo y los resultados han sido satisfactorios: ESEI nace con el fin de ofrecer a los consumidores la posibilidad de formarse en una profesión que, aunque complicada en estos momentos, despierta un interés importante.

En este primer año de vida, comenzamos con dos cursos fundamentales para poder pertenecer a nuestra asociación: la gestión y administración de comunidades y el enfocado a las peritaciones judiciales como es el de valoraciones inmobiliarias. Para 2014, queremos incrementar la oferta de cursos no solo enfocados al público en general sino también a nuestros asociados con el fin de aumentar sus conocimientos en todas aquellas áreas que de alguna forma están vinculadas o son necesarias para nuestro desarrollo profesional en nuestro quehacer diario.

Espero que el próximo año podamos disfrutar de la salud necesaria para poder llevar a buen término todos aquellos proyectos que tengamos previstos con la fuerza suficiente y, si es posible, con la ayuda de todas aquellas medidas que el gobierno debería tomar para que fuera más sencillo.

Un saludo y feliz 2014.

Fdo. Pedro E. López García

En Banco Sabadell queremos trabajar en PRO de usted. Por eso mantenemos un acuerdo de colaboración con la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios (APETI) para ofrecerle ventajas exclusivas en la contratación de productos financieros.

Este es solo un ejemplo pero hay muchos más.

Llámenos al 902 383 666, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

Cuenta Expansión PRO.*

Te abonamos el 10% de tu cuota de asociado**.

0

comisiones de administración y mantenimiento.

+ 3%

de devolución de tus principales recibos domésticos, hasta un máximo de 20 euros al mes.

+ Gratis

la tarjeta de crédito y de débito.

+ 1.800

Más de

oficinas a tu servicio.

La Cuenta Expansión PRO requiere la domiciliación de una nueva nómina, pensión o ingreso regular mensual por un importe mínimo de 700 euros. Se excluyen los ingresos procedentes de cuentas abiertas en el grupo Banco Sabadell a nombre del mismo titular. Si tienes entre 18 y 25 años, no es necesario domiciliar ningún ingreso periódico.

**Hasta un máximo de 100 euros al año.

DUDAS SOBRE OPERACIONES CON TERCEROS, ASIGNACIÓN DEL VOTO Y SERVICIO DE LIMPIEZA



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

La obligación de declarar las operaciones con terceros por parte de las Comunidades de Propietarios que hayan superado los 3.005 euros a partir de febrero de 2015, la duda sobre el número de votos que ejerce un propietario con varios pisos o locales dentro de un mismo edificio y si la comunidad debe subrogarse al empleado de limpieza de una contrata, son consultas efectuadas por asociados y que se abordan en el siguiente artículo.

Creo que ahora existe la obligación de las Comunidades de Propietarios de comunicar la declaración de operaciones con terceros a la Agencia Tributaria... ¿es así?

A partir de 2014, las Comunidades de Propietarios deberán presentar la declaración modelo 347, donde deberán informar de las operaciones con terceros (proveedores, suministradores, etc...) que hayan superado en todo el año los 3.000 euros (3.005,06.- exactamente, pues es la "traducción literal" del antiguo límite de 500.000.- ptas).

El Real Decreto 828/2013 establece que pasan a incluirse como obligados a presentar la declaración "las comunidades de bienes en régimen de propiedad horizontal". Hasta ahora únicamente tenían la obligación las comunidades de propietarios que desarrollaran actividades empresariales o profesionales según lo dispuesto en la normativa del IVA. Se considera que el arrendamiento es una actividad empresarial a tales efectos por lo que las comunidades que alquilan elementos comunitarios (locales, fachadas, cubiertas, etc.) ya estaban obligadas a presentar el modelo 347 para declarar ese arrendamiento, además de las correspondientes declaraciones de IVA y del modelo 184 (declaración informativa anual para imputar el rendimiento neto correspondiente a cada copropietario).

Pues bien, a partir de ahora también tendrán que presentar modelo 347 las comunidades de propietarios

que no desarrollen actividades empresariales (o arrendamientos) y que realicen operaciones con terceras personas (albañiles, fontaneros, electricistas, empresas de ascensores, etc.) que durante el año superen los 3.005,06 €.

Las comunidades no tienen obligación de declarar las siguientes operaciones:

- ▶ Los suministros de energía eléctrica, agua y combustibles
- ▶ Las primas de seguros

La declaración modelo 347 se deberá presentar durante el mes de febrero del año siguiente. Así pues, la correspondiente al año 2014 deberá presentarse en febrero de 2015.

Si hay un comunero que es propietario de varias viviendas en el edificio... ¿significa que tiene derecho a tantos votos como viviendas posea?

A pesar de que se trata de una cuestión dudosa, cabe mantener, siguiendo a la mayoría de la doctrina, que en el espíritu de la LPH se encuentra el asignar a cada propietario un voto. A favor de esta interpretación cabe aducir que la LPH exige en ambas convocatorias la concurrencia de dos mayorías, la personal, en la que se contabilizan individualmente el voto de cada uno de los propietarios que forman la Comunidad, con independencia del número de apartamentos, viviendas o locales de los que sea propietario, y la mayoría económica, en la que se tiene en cuenta la cuota de participación de cada propietario, cuota que se obtiene sumando todos los coe-

ficientes que correspondan a cada apartamento individualizado, y que consta o debe constar en el título constitutivo de la Comunidad, como establece el art.5.2 LPH.

Parece que la mayoría de la doctrina se inclina por entender que para evitar la preponderancia excesiva de unas personas sobre otras, y teniendo en cuenta que este interés de participaciones numéricas ya tiene su debida representación en el porcentaje de participación que exige, donde pesara el acuerdo, se inclina por estimar que el cómputo se debe hacer por personas individuales, una a una, computando como un voto el del propietario de varios pisos.

La norma de que cada propietario sólo disponga de un voto, debe valer aunque el propietario haya conferido representación a un tercero para acudir y votar a la junta. El propietario de varios pisos no puede dividir su decisión, ya actúe directamente o por representación, no obstante esta regla deja de tener aplicación cuando los distintos pisos se hallan ocupados por titulares de derecho de uso, a los que se les ha conferido representación conforme al art.15 LPH, y siempre que no conste que se trata de una legitimación para el voto, puramente fiduciaria, que se realiza según instrucciones del propietarios.

El TS ha seguido la doctrina que asigna a cada propietario un voto, ya sea propietario de uno o varios elementos privativos en el inmueble, sin perjuicio de la cuota de participación de que dis-



ponga, que deberá computarse en todo caso al hacer el recuento del quórum.

Si la Comunidad decide atender el servicio de limpieza, que antes llevaba una contrata de servicios, contratando un empleado propio... ¿está obligada a subrogarse como empresaria respecto de los trabajadores de la empresa de servicios que venía prestando el servicio hasta entonces?

Si la Comunidad contrata los servicios de un tercero (sea persona jurídica o trabajador autónomo), en la modalidad de contrato mercantil y no laboral, surge siempre la obligación que impone el Convenio Colectivo del sector, relativa a la obligación de subrogación de los trabajadores que prestaban el servicio en la contrata cesante.

Por otra parte, contratar un trabajador autónomo, sin empleados ni organización empresarial propia, es siempre arriesgado para la Comunidad, debido a que resulta muy borrosa la línea de separación entre la relación mercantil y la laboral, de modo que puede terminar consolidándose una relación laboral por cuenta ajena, que el trabajador podría reclamar.

Ahora bien, es posible que la Comunidad decida contratar, en régimen laboral ordinario, un trabajador de limpieza, siendo ella la empleadora.

Si bien se han planteado dudas en los Tribunales en orden a aplicar también a las comunidades de propietarios la subrogación de los trabajadores de limpieza previsto en el convenio colectivo de limpieza, podemos afirmar que lo dispuesto sobre la subrogación de los trabajadores de la limpieza en los convenios colectivos del sec-

tor de limpieza de edificios y locales sólo vincula a las empresas de limpieza pero no a las comunidades de propietarios, ya que no están incluidas en su ámbito de aplicación (Artículo 82.3 del Estatuto de los Trabajadores). El convenio aplicable a las comunidades de propietarios, para con los empleados que contraten, es el convenio colectivo del sector de empleados de fincas urbanas, que es ajeno a la subrogación que se prevé en los convenios de limpieza. El Tribunal Supremo en Sentencia de 28 de octubre de 1996 declara que “el convenio colectivo no puede (...) en su contenido normativo, establecer condiciones de trabajo que hubieran de asumir empresas que no estuvieran incluidas en su ámbito de aplicación. Así lo deja precisado el invocado artículo 82.3 del citado Estatuto de los Trabajadores al disponer que los convenios colectivos regulados por su Título III obligan a todos los empresarios y trabajadores incluidos en su ámbito de aplicación, en el que sólo pueden estar comprendidos quienes, formal o institucionalmente, estuvieron representados por las partes intervinientes en la negociación del convenio”. Doctrina que han reiterado las sentencias de 15-12-1997, 14-3-2005 y 26-4-2006.

Por otro lado, la Sentencia del Tribunal Supremo de 10 de diciembre de 2008, dictada en unificación de doctrina, ya establecía en relación a las empresas que tenían contratado el servicio de limpieza con otra empresa que “el empleador de limpieza es el que se dedica a efectuar dicha labor en locales y edificios propie-

dad de otras empresas o de particulares mediante la correspondiente contrata. Situación muy distinta de la empresa que asume la limpieza de sus propios centros de trabajo, porque ello no desnaturaliza ni amplía el ámbito funcional de la empresa que asume tal actividad. No cabe olvidar que la limpieza, si bien no suele ser una tarea inherente al propio ciclo productivo, si es complementaria de éste, pues resuelta conveniente para que se puedan desempeñar adecuadamente las funciones de dicho ciclo. Y de ahí que el mero hecho de que una empresa decida realizar la limpieza de sus propios locales o centros de trabajo directamente y con su propio personal, aunque éste sea de nueva contratación, no la convierte en modo alguno en una empresa dedicada a la “actividad de limpieza de edificios y locales” ajenos, ni le obliga a asumir trabajadores de la contratista de limpieza que hasta entonces desempeñaba esa actividad, pues no le vinculan las previsiones del Convenio Colectivo de dicho sector, y es libre, por tanto de contratar a los trabajadores que estime conveniente”. Esta doctrina se ha trasladado a las comunidades de propietarios en la reciente Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Asturias dictada el 4 de mayo de 2012 y que, sin duda, marcará la línea a seguir por las comunidades de propietarios para cambiar el servicio de limpieza y resolver así las injustas y costosas consecuencias de tener que subrogar indirectamente a trabajadores ineficientes, desmotivados o que no cumplen con su trabajo.

En conclusión, si la Comunidad contrata a un empleado en régimen laboral ordinario, no está obligada a subrogar a los trabajadores que anteriormente prestaran el servicio. Por el contrario, si se contrata el servicio con otra empresa o trabajadora autónoma, rige la obligación de subrogación, con el peligro añadido, en este último caso, de que el trabajador autónomo termine demandando a la Comunidad y reivindicando una relación laboral propia. **A**



ACTUACIÓN URBANÍSTICA: LA LICENCIA, LA CALIFICACIÓN Y LA JUNTA DE COMPENSACIÓN



José Antonio Almoguera, Vpte. de Formación

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 en concreto, abordamos los concernientes a temas urbanísticos: la licencia, como un acto reglado de la administración municipal; la calificación, cuyo fin es el de orientar el proceso de urbanización y construcción; y la junta de compensación.

Licencia Urbanística es un acto reglado de la Administración Municipal por el cual, previa comprobación de las condiciones establecidas por la normativa aplicable, se autoriza al solicitante el ejercicio de su derecho preexistente a edificar o a desarrollar determinadas actividades.

Entre otros actos están sujetos a Licencia Urbanística:

- ▶ Las parcelaciones, segregaciones, o cualquier otro acto de división de fincas o predios en cualquier clase de suelos no incluidos en proyectos de reparcelación.
- ▶ Las obras de edificación, así como las de construcción e implantación de actividades e instalaciones de toda clase, de nueva planta.
- ▶ Las obras de ampliación, reforma, modificación o rehabilitación de edificios, construcciones, e instalaciones ya existentes, cualquiera que sea su alcance, finalidad y destino.
- ▶ Las obras y los usos que hayan de realizarse con carácter provisional.
- ▶ La demolición de las construcciones y los edificios, salvo en los casos declarados de ruina física inminente.
- ▶ La primera utilización y ocupación de los edificios e instalaciones en general.
- ▶ El cambio objetivo, total o parcial, del uso de las construcciones, edificaciones, e instalaciones.
- ▶ Los movimientos de tierra y las

obras de desmonte y explanación en cualquier clase de suelo.

- ▶ La extracción de áridos y la explotación de canteras.
- ▶ La acumulación de vertidos y el depósito de materiales ajenos a las características propias del paisaje natural que contribuyan al deterioro o degradación del mismo.
- ▶ El cerramiento de fincas, muros y vallados.
- ▶ La apertura de caminos, así como su modificación o pavimentación.
- ▶ La ubicación de casas prefabricadas e instalaciones similares, provisionales o permanentes.
- ▶ La colocación de carteles y vallas de propaganda visibles desde la vía pública.
- ▶ Las instalaciones que afecten al subsuelo.
- ▶ La instalación de tendidos eléctricos, telefónicos u otros similares y la colocación de antenas o dispositivos de telecomunicaciones de cualquier clase.
- ▶ La construcción de presas, balsas, obras de defensa y corrección de cauces públicos, vías públicas o privadas y, en general, cualquier tipo de obras o usos que afecten a la configuración del territorio.
- ▶ Los actos de construcción, edificación e intervención consistentes en ampliación, mejora, reforma, modificación o rehabilitación de las instalaciones existentes, en los aeropuertos y estaciones destinadas al transporte terrestre, salvo lo

dispuesto por la legislación estatal.

- ▶ Las obras ordinarias de urbanización no incluidas en proyectos de urbanización y los demás actos que señalen los instrumentos de planeamiento urbanístico.

CALIFICACIÓN URBANÍSTICA

La calificación urbanística es un régimen uniforme que el planeamiento establece en cada zona de suelo, con el fin de orientar el proceso de urbanización y construcción. Interviene, de forma decisiva, en la valoración de un inmueble.

La ordenación urbanística de los terrenos, las edificaciones y las construcciones, así como de sus usos, no confiere a los propietarios afectados por ella derecho alguno a indemnización, salvo por infracción del principio de prohibición de las vinculaciones singulares y en las condiciones y supuestos determinados por la Ley.

Los deberes urbanísticos sobre terrenos, construcciones y edificaciones tienen carácter real. Las transmisiones realizadas por actos inter vivos o mortis causa no modificarán la situación jurídica del titular, quedando el adquirente subrogado en el lugar y puesto del transmitente, tanto en sus derechos y deberes urbanísticos, como en los compromisos que éste hubiera acordado con la Administración y hayan sido objeto de inscripción registral.

La participación de la comunidad en las plusvalías generadas por



la acción urbanística de los entes públicos, y el reparto de los beneficios y cargas derivados de la ejecución del planeamiento urbanístico entre los afectados por la misma, se producirá en los términos fijados por esta Ley.

El planeamiento general clasifica el suelo del término municipal en todas o algunas de las siguientes clases:

- a. Suelo urbano
- b. Suelo urbanizable
- c. Suelo no urbanizable de protección

En las clases de suelo se distinguen categorías primarias y, en su caso, secundarias.

- ▶ Las categorías primarias precisan el régimen propio de la clase de suelo correspondiente.
- ▶ Las categorías secundarias complementan, cuando procedan, las primarias.

Derechos generales de la propiedad del suelo

Forman parte en todo caso del contenido urbanístico del derecho de propiedad del suelo, con independencia de la clase de éste, las facultades reales y actuales de uso, disfrute y explotación normales del bien a tenor de su situación, características objetivas y destino, conformes o, en todo caso, no incompatibles ni contradictorios con la legislación administrativa que sea de aplicación y, en particular, de la ordenación del territorio y la ordenación urbanística.

Las facultades urbanísticas del derecho de propiedad se ejercerán dentro de los límites y con el cumplimiento de los deberes establecidos en las Leyes y en el planeamiento urbanístico.

JUNTA DE COMPENSACIÓN

Sistema de actuación urbanística, por el que se da una importante

participación de los propietarios, pues éstos, constituidos en junta de compensación, son los que, aportando los terrenos de cesión obligatoria, realizan a su costa las obras de urbanización bajo la vigilancia de la Administración.

La Junta de Compensación se constituirá de acuerdo a las siguientes reglas:

- a. Presentados los Proyectos de Estatutos y de Programas de Actuación, por los propietarios habilitados para ello, el Ayuntamiento los aprobará inicialmente, los someterá a información pública por término de veinte días y los notificará a los propietarios, otorgándoles un plazo de audiencia de quince días, en el cual podrán adherirse a la Junta los propietarios no integrados inicialmente en la misma. Asimismo, el



Ayuntamiento solicitará del Registro de la Propiedad certificación de dominio y cargas de las fincas y la práctica de los

- asientos que correspondan.
- b. Finalizado este último plazo, el Ayuntamiento resolverá sobre la aprobación definitiva de los Estatutos y Programa de Actuación, introduciendo las modificaciones que procedan. Este acuerdo se notificará a los propietarios y se publicará en el “Boletín Oficial” de la Región.
- c. El Ayuntamiento deberá efectuar la aprobación inicial prevista en el apartado a) antes de dos me-

ses desde la presentación de los Estatutos y Programa de Actuación, transcurrido el cual podrá promoverse la notificación a los propietarios por iniciativa privada. Asimismo, siempre que se hubiera efectuado la notificación a los propietarios, el Ayuntamiento deberá resolver sobre la aprobación definitiva de los Estatutos y Programa de Actuación antes de tres meses desde su presentación, transcurridos los cuales sin que se hubiera notificado resolución expresa podrán entenderse aprobados por silencio administrativo.

- d. Publicada la aprobación definitiva de los Estatutos y Programa de Actuación, todos los propietarios de la Unidad quedarán vinculados a la actuación en proporción a sus respectivos derechos y obligaciones, incluida la Administración actuante, y obligados a constituir la Junta de Compensación, mediante otorgamiento de escritura pública, antes de dos meses desde la publicación.
- e. A partir de la publicación, los propietarios que no deseen formar parte de la Junta podrán, sin perjuicio de la libre transmisión de sus terrenos, solicitar la expropiación de sus bienes y derechos afectados en beneficio de la Junta, quedando inmediatamente excluidos de la misma. Todos los propietarios no excluidos serán citados fehacientemente al acto de constitución de la Junta,

siendo asimismo motivo de exclusión la no asistencia a dicho acto, quedando sujetos sus bienes y derechos a expropiación, salvo que realicen su incorporación posteriormente en documento notarial de adhesión dentro del plazo de un mes a partir de la notificación de la constitución formal de la Junta. **A**

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LAS COMUNIDADES. NOVEDADES DEL MODELO 347



Luis Guirado, Asesor Fiscal y ETI

A la par que abordamos las nuevas obligaciones tributarias que van a afectar, desde el 1 de enero de 2014, a las comunidades de propietarios, y aparte de la nueva obligación del modelo 347, recordaremos aquellas que el gestor o administrador de fincas no puede dejar de lado, pues debe ser también un profundo conocedor de los impuestos que gravan distintas operaciones que se producen en la vida de las comunidades de propietarios.

El Impuesto sobre el Valor Añadido es el impuesto más complejo de nuestro sistema tributario y que además presenta múltiples aspectos controvertidos en su aplicación, en particular en el tipo (%) que una comunidad de propietarios soporta en la adquisición de bienes y servicios. Conocer en profundidad y correctamente este tributo puede ahorrar importantes sumas de dinero a nuestros administrados:

A. IVA soportado:

Los bienes y servicios que la Comunidad de Propietarios requiere están sujetos a este impuesto, el tipo soportado puede ser del 10% o 21%. En las facturas que se emitan a la Comunidad de Propietarios ha de quedar perfectamente reflejado el coste del servicio y su correspondiente IVA. En general los servicios de mantenimiento, limpieza y conservación están sujetos al 21%, por ello nos centraremos en los casos donde se planteen dudas sobre el % aplicable.

Los continuos cambios normativos y las resoluciones de la Dirección General de Tributos más recientes han delimitado que tipo ha de soportarse por las comunidades de propietarios.

El artículo 91, apartado uno.2, número 10º, de la Ley 37/1992, asimismo según su redacción vigente desde el 1 de septiembre de 2012, dada por el Real Decreto-ley 20/2012, establece que se aplicará el tipo impositivo del 10 por ciento a las ejecuciones de obra de renovación y reparación realizadas en edificios o partes

de los mismos destinados a viviendas, cuando se cumplan los siguientes requisitos:

a. Que el destinatario sea persona física, no actúe como empresario o profesional y utilice la vivienda a que se refieren las obras para su uso particular.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, también se comprenderán en este número las citadas ejecuciones de obra cuando su destinatario sea una comunidad de propietarios.

b. Que la construcción o rehabilitación de la vivienda a que se refieren las obras haya concluido al menos dos años antes del inicio de estas últimas.

c. Que la persona que realice las obras no aporte materiales para su ejecución o, en el caso de que los aporte, su coste no exceda del 40 por ciento de la base imponible de la operación." Así, la consulta vinculante V2205-13 de 5 de julio, aclara lo siguiente sobre la realización de obras de reforma en el edificio:

"b) En cuanto al coste de los materiales aportados para una ejecución de obras de renovación o reparación, debemos señalar que los materiales que deben computarse para determinar si una operación tiene la consideración de entrega de bienes o de prestación de servicios serán todos los necesarios para llevar cabo dichas obras, incluidas las actuaciones subcontratadas a terceros. No

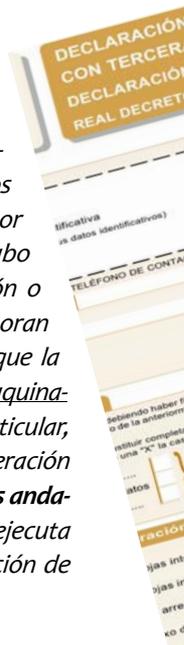
tendrán la referida consideración de "materiales aportados" aquellos bienes utilizados como medios de producción por el empresario que lleve a cabo las operaciones de renovación o reparación, que no se incorporan materialmente al edificio al que la obra se refiere, tales como maquinaria, herramientas, etc. En particular, no tendrán la referida consideración de "materiales aportados" los andamios que el empresario que ejecuta la obra utilice para la realización de la misma."

La última modificación normativa referente al artículo 26 de la Ley de IVA se produce en el RD 828/2013 publicado en el BOE de 26 de Octubre, que versa sobre la aplicación del tipo reducido (10%) a obras realizadas en edificios de viviendas).

No queremos dejar a un lado las siguientes definiciones que aparecen en la normativa:

a. Obras análogas a las de rehabilitación:

- Las de adecuación estructural que proporcionen a la edificación condiciones de seguridad constructiva, garantizando su estabilidad y resistencia mecánica.
- Las de refuerzo o adecuación de la cimentación así como las que afecten o consistan en el tratamiento de pilares o forjados.
- Las de ampliación de la superfi-



cie construida, sobre y bajo rasante.

- Las de reconstrucción de fachadas y patios interiores.
- Las de instalación de elementos elevadores, incluidos los destinados a salvar barreras arquitectónicas para su uso por discapacitados.

b. Obras conexas a las de rehabilitación:

- Las obras de albañilería, fontanería y carpintería.
- Las de s-tina-d a s a la



mejora y adecuación de cerramientos, instalaciones eléctricas, agua y climatización y protección contra incendios.

- Las obras de rehabilitación energética.

B. Repercusión del IVA:

En ocasiones la Comunidad puede generar IVA si realiza alguna actividad atípica, como el alquiler de locales, cubiertas, vallas publicitarias, etc.

Por tanto, en estos casos se deberá cumplimentar el modelo 036, de declaración censal, comunicando el alta de la comunidad como "arrendador", originándose la obligación de realizar declaraciones trimestrales de IVA (modelo 303) y una declaración resumen anual (modelo 390).

Asimismo, la Comunidad de Propietarios podrá deducir el IVA soportado en su declaración, siempre y cuando también lo genere (es decir, que el servicio que lo generó tenga relación

directa con la actividad que realice la Comunidad de Propietarios).

El modelo 347 (novedad)

El Real Decreto 828/2013 publicado en el BOE el 26-10-13, establece que con efectos de **1 enero 2014 pasan a incluirse como obligados a presentar la declaración de operaciones con terceras personas las entidades a las que sea de aplicación la Ley 49/1960, de 21 de junio sobre la propiedad horizontal, suministrarán toda la información que vengán obligados a relacionar en su declaración anual, sobre una base de cómputo anual**, modificando el artículo 33 del Reglamento general de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos.

Es importante reseñar que **quedan excluidas del deber de declaración las siguientes operaciones:**

- Las de suministro de energía eléctrica y combustibles de cualquier tipo con destino a su uso y consumo comunitario.
- Las de suministro de agua con destino a su uso y consumo comunitario.
- Las derivadas de seguros que tengan por objeto el aseguramiento de bienes y derechos relacionados con zonas y elementos comunes.

Hasta la fecha de este RD, las comunidades de propietarios, sólo estaban obligadas a presentar el modelo 347 si **realizaba actividades económicas pero**, únicamente por las operaciones realizadas en el ámbito de dichas actividades, sin perjuicio de que fuera aplicable alguna causa de exoneración del deber de declaración.

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

a. Obligaciones derivadas de pagos efectuados por la comunidad.

En el caso de que la comunidad tenga contratado algún empleado (conserje, portero, etc.), se deberá presentar trimestralmente el modelo 111, y el resumen anual modelo 190.

También hay que observar que algunos empresarios individuales, tales como fontaneros, albañiles, antenistas, etc. y profesionales, como arquitectos, abogados, etc. que presten sus servicios a la comunidad, están sometidos a retención del 1% y 21% respectivamente. Circunstancia que también origina la obligación de presentar los modelos tributarios citados en el párrafo anterior.

En ocasiones nos encontramos con que en la factura que nos emiten esos empresarios o profesionales no consta la retención, por lo que deberemos asegurarnos de si están obligados o no, ello viene determinado en el primer caso por su tributación en estimación objetiva o módulos, estando siempre sujetos en el caso de los profesionales.

Podemos comprobar fácilmente la obligación de retención a esos empresarios en módulos en la web de la AEAT, sólo necesitamos el NIF y primer apellido:

<https://www2.agenciatributaria.gob.es/es13/s/buncbunco07n?w=>

b. Obligaciones derivadas de ingresos obtenidos por la Comunidad. Modelo 184.

El modelo 184 deberá ser utilizado por las entidades en régimen de atribución de rentas, tanto las constituidas en España como en el extranjero, que ejerzan una actividad económica o cuyas rentas excedan de 3.000 euros anuales.

Como se ha podido constatar, en la actualidad la administración de fincas requiere también profundos conocimientos tributarios, sin los cuales no es posible prestar un servicio de calidad. La formación tributaria nos es exigible o en otro caso recurrir, vía externalización, a un asesor fiscal que se ocupe de dicha labor y que nos permita ofrecer ese valor añadido a nuestros administrados, su bolsillo nos lo agradecerá.

Por otra parte, el incumplimiento de las obligaciones tributarias puede conllevar sanciones pecuniarias, incluso cuantiosas, que la Comunidad de Propietarios puede reclamar al profesional de la administración de fincas si es que han sido debidas a un mal o inexistente asesoramiento tributario. **A**

CAMBIO EN LA PERCEPCIÓN DE LOS ESPAÑOLES EN SU RELACIÓN CON LA VIVIENDA

Los jóvenes tienen una visión más positiva sobre el alquiler que los adultos

España es un país de propietarios. Pese a la crisis económica, la restricción del crédito y la inestabilidad laboral, el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado, pero algo está cam-

biando. La mala situación económica no sólo está obligando a cada vez más ciudadanos a vivir en régimen de alquiler, sino que cada vez son menos los que piensan que alquilar es tirar el dinero.

Estas son algunas de las principales conclusiones del informe “Los españoles y su relación con la vivienda 2013”, la segunda edición de estudio que realiza fotocasa.es para profundizar en su conocimiento del mercado inmobiliario. A diferencia del informe anterior, esta vez los datos reflejan que la crisis está cambiando algunas conductas de los españoles.

Los partidarios del alquiler se han multiplicado por tres con respecto a 2011 y un 4% más de españoles se ha decantado por esta forma de vida. Aunque aún estamos muy lejos de los porcentajes que registran nuestros vecinos europeos, el 27% de jóvenes entre 18 y 30 años que vive de alquiler nos acerca a los estándares de la Unión Europea, donde alquila de media un 30% de la población.

Y es que si hay un segmento interesante de analizar es el de los jóvenes y su relación con la vivienda porque sus intenciones marcarán el futuro del mercado inmobiliario. Este estudio revela cómo la juventud española tiene una visión mucho más positiva sobre el alquiler que los adultos. Más de la mitad cree que con el nivel actual de precios sale más a cuenta vivir de alquiler y tan solo un 29% considera que esta opción sea tirar el dinero frente al 45% de los mayores de 31 años que piensa así.

Pero al mismo tiempo, los datos revelan que el sentimiento de propiedad está muy arraigado entre la población más joven y que si no compran, es porque no pueden. Un 54,6% de las personas de entre 18 y 30 años que son

inquilinos, tiene intención de comprar en el futuro. Bajo una óptica optimista, esta tendencia a la compra –que se generaliza en el resto de grupos de edades– es un aspecto positivo de cara a la recuperación del sector porque demuestra que existe una demanda latente.

Esa recuperación no será una realidad hasta que el actual contexto económico mejore. Seis de cada 10 españoles asegura que su situación económica ha empeorado con la crisis y los principales motivos que llevan a los españoles a optar por el alquiler son su situación financiera y la inestabilidad laboral.

A nivel de precios, los españoles creen que la situación de la vivienda aún no se ha estabilizado. Si en 2011 tan solo 3 de cada 10 encuestados consideraba que el valor de la vivienda no había tocado fondo, en esta edición este porcentaje se duplica y 6 de cada 10 españoles están de acuerdo con la idea de que los precios seguirán cayendo.

Los datos también revelan que los españoles están muy satisfechos con la vivienda en la que residen y la puntúan con un notable (7,5), aunque no se resisten a cambiar si consiguen una casa más grande o pueden mudarse a una zona mejor.

Andalucía: mayor tasa de propietarios

De las cuatro comunidades que abarca este estudio, Andalucía es la región con mayor tasa de propietarios, donde mejor se puntúa la vivienda donde se resi-

de y donde el sentimiento de propiedad está más arraigado.

Un 77% de los andaluces vive en un piso o casa a su nombre –un 13% más que la media española– y un 16,3% en alquiler frente al 19% de la media nacional. Además, es la zona donde el sentimiento de la propiedad está más arraigado entre la población (90,2%), lo que explica que sea la región donde más extendida está la idea de que, a largo plazo, comprar una vivienda es mucho más rentable que alquilar (74%).

A pesar de que la mayoría de los andaluces prefiere vivir en propiedad, en concreto el 75,3% de ellos, ocho de cada 10 andaluces cree que la crisis está provocando que el alquiler se consolide como una firme opción frente a la compra. En este sentido, casi la mitad de los andaluces (46%) piensa que con el nivel actual de precios sale más a cuenta vivir de alquiler y la idea de que pagar la renta de una vivienda cada mes es tirar el dinero es cada vez menos común (36,3%), la tasa más baja de las cuatro comunidades que analiza este estudio.

El 58,1% de la población andaluza cree que el precio de la vivienda en España aún no ha tocado fondo y casi la mitad (49%) es consciente de que en caso de tener que vender, debería hacerlo por un precio inferior al que compró.

Madrid: donde más se alquila

Madrid es la comunidad autónoma con menor porcentaje de propietarios de las



zonas que abarca este estudio, con un 63,8% de la población, y donde más gente alquila. Un 27% de los madrileños vive en régimen de alquiler, un 8% más que la media nacional.

Pese a que es donde más se alquila, los madrileños son los que menos convencidos están de la rentabilidad del alquiler: solo un 36% cree que con el actual nivel de precios salga más a cuenta arrendar una casa -el porcentaje más bajo de las cuatro comunidades- y es la región donde más extendida está la idea de que alquilar es tirar el dinero -casi la mitad de la población (46%) comparte esta idea.

Junto con Andalucía, en la Comunidad de Madrid está muy arraigado el sentimiento de propiedad. Un 73% de los madrileños cree que a largo plazo es más rentable comprar una vivienda, un 61,7% cree que un piso es la mejor herencia que se puede dejar a un hijo y un

por más. Se trata del porcentaje más alto de las cuatro comunidades, lo que significa que los madrileños son los más optimistas respecto a sus posibilidades de vender a un precio igual o superior al que compraron.

Cataluña: mayor predisposición al alquiler

De las cuatro comunidades autónomas que analiza este informe, Cataluña es la región donde se detecta una mayor predisposición hacia el alquiler. Al igual que en Madrid, un porcentaje alto de la población arrenda una casa -un 26,6% lo hace frente al 19% de media nacional. Pero además, es la comunidad donde más se rechaza la idea de que alquilar es tirar el dinero (33,5%) y donde están más convencidos de que, con el nivel actual de precios, sale más a cuenta vivir de alquiler (51,6%).



62,9% defiende que la meta de los jóvenes es comprarse una casa.

Esta mentalidad a favor de la propiedad y en contra de la rentabilidad del alquiler explica que si los madrileños alquilan más es por necesidad. De hecho, aunque un 27% de los encuestados vive de alquiler, solo un 12,6% dice preferir esta opción antes que vivir en propiedad.

A nivel de precios, casi el 50% de los madrileños está convencido de que la vivienda va a seguir perdiendo valor en España. Cuando se les pregunta si creen que venderían su casa por un precio superior o inferior al que la compraron, solo un 31% cree que la vendería

Aunque la mayoría de los catalanes prefiriera vivir en propiedad, en concreto el 60,6% de ellos, este es el porcentaje más bajo de las zonas que engloban este estudio. En cambio, es donde más gente prefiriera vivir de alquiler (18%), el doble que en Valencia.

El 80% de los catalanes cree que la crisis está provocando que el alquiler se consolide como una firme opción frente a la compra y, junto con los madrileños, son los que más convencidos están de que la vivienda en España va a seguir perdiendo valor (60,6%).

El sentimiento de propiedad está un poco menos arraigado entre los catalanes que en el resto de las regiones

estudiadas. En este sentido, son los que menos apoyan la idea de que la meta de los jóvenes sea comprarse una vivienda (39%) y de que un piso es la mejor herencia que se puede dejar a un hijo (56%).

Esta comunidad, junto con Madrid, es donde se es más consciente de que, el precio de la vivienda aún no ha tocado fondo. Un 70% de los catalanes opina que los precios van a seguir bajando.

Valencia: menor porcentaje de alquiler

Valencia es la segunda comunidad autónoma con más propietarios (70,5%) después de Andalucía. En cambio en comparación con el resto de las zonas estudiadas, es la región con el menor porcentaje de personas que viven en alquiler (14,4%) y de personas que elegirían esta opción como forma de vida (9%).

El sentimiento de la propiedad está muy arraigado entre los valencianos, como lo demuestra el hecho de que es la región donde está más extendida la idea de que la mejor herencia que se puede dejar a los hijos es un piso de propiedad, una opinión compartida por el 66% de los entrevistados.

Después de los madrileños, los valencianos son los que más comparten la idea de que alquilar es tirar el dinero. Un 37,1% de la población comparte esta idea.

A pesar de que la mayoría de los encuestados prefiere vivir en propiedad, en concreto el 73,5% de ellos, siete de cada 10 valencianos cree que la crisis está provocando que el alquiler se consolide como una firme opción frente a la compra. El 42,4% de los valencianos también considera que con el nivel actual de precios sale más a cuenta vivir de alquiler, y son los menos convencidos de que comprar una vivienda sea más rentable que alquilar de por vida (67,4%).

A nivel de precios, los valencianos son junto con los andaluces los que más convencidos están de que la caída del precio de la vivienda ha tocado fondo y no va a bajar más. Un 45,5% cree que en estos momentos vendería a un precio inferior al que compró. **A**

LA REHABILITACIÓN ENERGÉTICA REVALORIZARÍA HASTA UN 10% EL PRECIO DE UNA VIVIENDA

La rehabilitación energética de edificios puede generar grandes ahorros

Según los expertos del Grupo de Trabajo sobre la Rehabilitación, en muchos casos la inversión en rehabilitación energética puede retornarse con los ahorros obtenidos en la factura de energía de la vivienda. Pero hay otras fuentes de valor que hacen que la rehabilitación energética sea interesante mucho antes de ese momento.

El apoyo público requerido para crear cada nuevo empleo en rehabilitación de hogares españoles es de 13.500 a 14.500 euros, mientras que el coste medio del subsidio de un parado es de unos 19.991 euros anuales. Esta es una de las conclusiones del informe GTR 2014 'Estrategia para la Rehabilitación: Claves para transformar el sector de la edificación en España', coordinado por GBC España y la Fundación CONAMA y que fue presentado el 12 de diciembre en el Caixa Forum de Madrid.

Este es el tercer informe del llamado Grupo de Trabajo de Rehabilitación (GTR), grupo creado hace tres años por arquitectos, financieros, técnicos en eficiencia y cargos de empresas del sector en Conama 2010 para impulsar la rehabilitación energética en edificios en España. Este nuevo documento está enfocado en 2014, año marcado por la Directiva de Eficiencia Energética (DEE) para que los Estados miembros publiquen una Estrategia para la rehabilitación de edificios con objetivos definidos de eficiencia energética.

"Después de tres años de investigación y dos informes publicados, los expertos del GTR queremos contribuir a este proceso aportando una propuesta de Estrategia", comenta Peter Sweatman, director general de Climate Strategy & Partners, y uno de los autores del informe. "Resulta paradójico que la eficiencia energética no sea ahora mismo una cuestión prioritaria en España, el balance comercial negativo del país es en gran medida un problema energético

y la rehabilitación de edificios puede generar grandes ahorros, además de otros importantes beneficios económicos, sociales y ambientales".

En 2012, el GTR trazó el Plan de Acción para rehabilitar 10 millones de viviendas principales construidas antes de 2001 en España y conseguir con ello transformar el sector de la edificación y crear 150.000 nuevos empleos directos estables y de calidad. Este tercer trabajo aporta claves concretas para hacer viable esa renovación del sector, con cambios en el marco legislativo, organizativo y financiero.

Oportunidades para el terciario

Una de las novedades de este informe es que anali-

za las oportunidades del sector terciario para la rehabilitación. Se han estudiado las tipologías y consumos energéticos del sector no residencial en España (oficinas, centros comerciales, hoteles, centros deportivos...). La conclusión es que en solo en 10 años se puede amortizar el ahorro de entre un 35 y un 50% de la

La transformación de edificios como una gran oportunidad

En el GTR están convencidos de que una transposición ambiciosa de la Directiva de Eficiencia Energética resultaría muy ventajosa para España y ven que la transformación de edificios supondrá una gran oportunidad para la sociedad:

- 150.000 puestos de trabajo se crearán a través de la renovación energética de los hogares españoles. Y pueden generarse otras decenas de miles de empleos a través de la renovación de los edificios no residenciales.
- Políticas de mejora de la eficiencia energética, como la renovación profunda de los edificios, reducen la dependencia energética y ayudan a disminuir el déficit fiscal.
- La tecnología actual puede reducir de manera económicamente eficiente un 70-80% las necesidades energéticas de 10 millones de hogares para 2050. Los edificios terciarios pueden ahorrar de manera económica hasta el 50% de sus necesidades energéticas.
- Los propietarios españoles se benefician del incremento del valor, unas mejoras en la productividad, los ahorros de energía y un mayor confort en los edificios rehabilitados.



energía en el conjunto de edificios no residenciales; dándose los porcentajes de ahorro más altos en hospitales y oficinas (50%).

“Nuestra recomendación es que para activar el sector de la rehabilitación se necesita: una Hoja de Ruta para conectar a los agentes del sector y conseguir la transformación de los edificios españoles, una Agencia de Rehabilitación que gestione y coordine la Hoja de Ruta a escala estatal; y un Fondo para la Rehabilitación Energética, que recoja las diferentes fuentes de financiación y facilite su disponibilidad”, resume Albert Cuchí, profesor de la Universidad Politécnica de Catalunya y también autor del informe. “Un nuevo modelo de negocio podría dar lugar a una revolución en la rehabilitación energética de las viviendas plurifamiliares españolas”, recalca el arquitecto.

Retorno económico

Según los expertos de GTR, en muchos casos la inversión en rehabilitación energética puede retornarse con los ahorros obtenidos en la factura de energía de la vivienda. Y en el resto

eso sucederá a medida que en el futuro crezcan los precios de la energía. Pero hay otras fuentes de valor que hacen que la rehabilitación energética sea interesante mucho antes de ese momento. Además de los retornos en actividad económica –que justificarían el apoyo de la Administración–, se incide en la importancia

de la llamada “Plusvalía Verde”: el incremento que se produce en el precio de aquellas viviendas energéticamente más eficientes. El informe estima que la rehabilitación energética puede revalorizar hasta un 10% una vivienda.

El trabajo ve posible un modelo de negocio para compartir costes

y beneficios, en el que la inversión se cubra con los ahorros obtenidos en calefacción –un 45%–, los ahorros en agua

caliente sanitaria –un 8 por ciento–, ayudas públicas –un 25 por ciento– y la aportación del propietario –un 22 por ciento–, correspondiendo este último porcentaje a unos 6.000 euros, y quedando cubierto por el incremento de valor de la vivienda, por la “Plusvalía Verde”. **A**



El GTR propone cambios normativos, financieros y operativos

El Grupo de Trabajo sobre Rehabilitación propone una estrategia de ‘tres pilares’ con una sólida sincronización entre leyes, instrumentos financieros adaptados:

- 1. La eficiencia energética y la rehabilitación de los edificios deben tener un respaldo político y ser claramente reconocidos como parte fundamental de la reactivación económica.**

La recuperación económica en una España post-crisis debe iniciarse con una ‘tolerancia cero’ para la energía o los recursos desperdiciados, y el reenfoque del sector de la edificación en España para lograr transformar sus edifi-

- 2. La transformación de los edificios españoles se puede llevar a cabo por medio de una estrategia de ‘Tres Pilares’ con coherentes planes operativos, legislativos y financieros que se refuerzan mutuamente gestionados por una Agencia para la Renovación.**

Los tres pilares deben ser

desarrollados conjunta y coherentemente de tal manera que la información obtenida de los casos pilotos y la actividad de cada proyecto pueda alimentar de nuevo los procesos normativos y financieros, proporcionando así la mejora continua y el fortalecimiento de los propios pilares.

- 3. Los marcos legislativo, financiero y operativo de hoy no tienen la capacidad suficiente para lograr la transformación de los edificios y no podrán ofrecer las oportunidades económicas, sociales y ambientales que se presentan. Los tres pilares requieren mejoras inmediatas. **A****

MERCADO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA: ¿SE HA COMPLETADO, POR FIN, EL AJUSTE?

Los precios continúan altos, pero mantienen una línea descendente

La evolución reciente de los índices de precios de la vivienda, las operaciones cerradas y las tendencias en el mercado de la vivienda, invitan a un prudente optimismo sobre la recuperación

del sector. Los precios de la vivienda continúan sobrevalorados, pero mantienen una línea descendente, según expone José García Montalvo en el nº 256 de Cuadernos de información económica.

El ajuste del mercado de la vivienda tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria en España ha supuesto un reto sustancial para la economía. Hasta el momento, dicho ajuste se ha producido en gran medida vía cantidades y no vía precios. No obstante, la evolución reciente de los índices de precios de la vivienda, si bien no constituyen un aproximador exacto, permite colegir que los precios se han ajustado y siguen describiendo una senda descendente. Además, las operaciones cerradas en el mercado inmobiliario han aumentado tras los recientes cambios regulatorios en el sector financiero, a lo que se añaden algunas tendencias clave, como la irrupción de los bancos como uno de los principales actores del sector inmobiliario, el incremento de las compras al contado y el creciente papel jugado por

Los precios de la vivienda seguirán cayendo con rapidez durante algún tiempo más

los inversores y fondos de inversión extranjeros. Las últimas transacciones por parte de los bancos y el denominado "banco malo" (Sareb) también son un dato alentador. Pese a todos estos desarrollos, el stock de viviendas nuevas por vender continúa prácticamente inalterado y los bancos siguen acumulando inmuebles adjudicados en sus balances. Las ratios muestran que, si bien el mercado de la vivienda en España continúa estando sobrevalorado, el proceso

de ajuste sigue su curso. José García Montalvo hace un repaso a la situación actual de este mercado en un artículo publicado en el número 256 de la revista Cuadernos de información económica que publica Funcas.

El sector bancario como actor fundamental

Relata Montalvo que la situación actual se caracteriza por varios elementos distintivos. En primer lugar, el sector bancario se ha convertido en un actor fundamental del mercado de la vivienda y, por extensión, del mercado inmobiliario. Durante el primer semestre de 2013, los cinco mayores bancos de capital privado (La Caixa, BBVA, Santander, Sabadell y Popular) más el banco malo, el Sareb, vendieron cerca de 35.000 inmuebles, de los cuales el 5% correspondió al Sareb. Los inmuebles vendidos suponen el 25,5% de todas las transacciones realizadas sobre inmuebles en fincas urbanas (viviendas y otras propiedades vinculadas a ellas) durante el primer semestre declaradas por el Consejo General del Notariado. Esta proporción debería verse como una mera aproximación ya que, en sus datos publicados, los bancos no separan algunos inmuebles urbanos (viviendas, apartamentos, garajes y trasteros) del suelo y los inmuebles comerciales. Si tenemos en cuenta el número total de transacciones referidas a inmuebles urbanos, la proporción es del 20,2%. Es interesante observar cómo, pese a disponer solo de

datos parciales, podemos concluir que los bancos están generando beneficios en estas ventas, ya que los precios a los que están cerrando las operaciones están, de media, por encima de su valor neto contable.

La razón es que la obligación impuesta en 2012 por los decretos Guindos I y II de provisionar los créditos dudosos y los inmuebles adjudicados redujo en gran medida su valor neto contable. La tendencia general a vender sus inmuebles aprovechándose de esta situación conducirá al final de estos beneficios.

Compra sin hipoteca

En segundo lugar, señala, la proporción de compradores de vivienda que pagan al contado ha aumentado drásticamente. Varias causas explican este fenómeno.

Primero, la brusca reducción del precio de los inmuebles ha permitido a los compradores con ciertos ahorros costear el precio sin necesidad de solicitar una hipoteca.

Segundo, los bancos han ajustado sus criterios de riesgo y han decidido reducir su exposición al sector inmobiliario. Ello ha provocado que resulte más difícil conseguir una hipoteca, y, cuando se consigue, el diferencial respecto al interés de referencia (euríbor) se ha multiplicado por entre cuatro y seis veces durante el último año y medio. Por último, el retorno de las opciones de inversión alternativas, y en par-



ticular de los depósitos, ha descendido de forma bastante significativa. A partir de los datos de Tecnocasa, durante el primer trimestre de 2013 la proporción de viviendas adquiridas sin financiación ajena fue de alrededor del 55%, y alcanzó el 60% en Barcelona. El Consejo General del Notariado estima que cerca del 70% de todas las transacciones se concluyeron sin mediar hipoteca.

España. Durante el primer semestre de 2013, las ventas de inmuebles no residenciales alcanzaron casi los 900 millones de euros (DTZ Consulting), aunque el primer trimestre no fue especialmente positivo.

Cuestiones sin resolver

Pese a las tendencias anteriormente mencionadas en el mercado de la vivienda en España, para García Montalvo persisten dos cuestiones importantes por abordar.

La primera es la evolución del stock de viviendas nuevas por vender. Pese a la falta de estadísticas oficiales actualizadas a -

significa que el mercado sigue siendo incapaz de absorber las construcciones nuevas, aun cuando la actividad constructora se ha ralentizado notablemente respecto al periodo anterior.

La segunda cuestión atañe a la cantidad total de activos adjudicados contabilizados en los balances de los grandes bancos que no transfirieron la mayoría de sus carteras inmobiliarias al Sareb.

Los precios de la vivienda usada



En tercer lugar, los compradores extranjeros están retornando al mercado inmobiliario español. La inv del pinchazo de la burbuja. No obstante, si bien ha crecido desde el mínimo alcanzado en 2010, la ratio de inversión extranjera en inmuebles sobre PIB aún dista mucho de los niveles previos al estallido de la burbuja. Otra prueba de la creciente importancia de los extranjeros en el mercado inmobiliario español consiste en la proporción de extranjeros que adquieren inmuebles según datos del Registro de la Propiedad.

Una última indicación es el interés de los fondos de inversión extranjeros, sobre todo durante los últimos meses, en la compra de inmuebles en

son bastante sensibles a los cambios en el sentimiento del mercado. Cuando el mercado mejora y los precios se recuperan o frenan su ritmo de caída, la vivienda usada se encarece más rápido que la obra nueva. Lo contrario sucede cuando el mercado se deteriora. No hay ninguna señal en la evolución relativa de los precios de la vivienda usada frente a los de la obra nueva que nos lleve a esperar un cambio de tendencia, y todo apunta a nuevos descensos de los precios.

El autor del artículo prevé, pues, que los precios de los activos inmobiliarios y, en particular, del segmento resi-

das, algunos cálculos aplicando la metodología más reciente adoptada por el Ministerio de Fomento cifran dicho volumen en 811.000 viviendas a finales del primer semestre de 2012. Este número ha oscilado en torno a las 800.000 unidades desde finales de 2010, lo que

dencial, continúen cayendo con rapidez durante algún tiempo. “Quizá esto no sea una mala tendencia si sigue atrayendo inversores extranjeros, pues ayudará a mejorar el acceso a la vivienda para las familias españolas y estimulará el mercado del alquiler”, afirma. **A**

Cuestiones sin resolver: el stock de la vivienda y los activos de los bancos no traspasados a la Sareb

"AQUELLOS QUE INVIERTAN EN EL SECTOR INMOBILIARIO ESPAÑOL GANARÁN DINERO"

La Asociación Española de Empresas de Consultoría Inmobiliaria (ACI) fue fundada a principios de 2013 por las empresas Aguirre Newman, CBRE, Jones Lang LaSalle y Knight Frank. Éstas emplean directamente en España a más de 1.200 profesionales

y a nivel internacional a más de 80.000; representan un porcentaje cercano al 80% de la facturación del sector en nuestro país. Y por ello hemos hablado con su Presidente, Ricardo Martí-Fluxá, quien repasa de la actualidad del mercado inmobiliario español.

La Asociación que Ud preside nace con la vocación de contribuir a la profesionalización de la actividad inmobiliaria en nuestro país... La Asociación que Ud preside nace con la vocación de contribuir a la profesionalización de la actividad inmobiliaria en nuestro país...

Efectivamente. Para ello es imprescindible dotar a la actividad inmobiliaria de mayor transparencia, estabilidad, liquidez y fiabilidad. En España ya existen normas que establecen obligaciones concretas que tienen por objeto fomentar la transparencia y publicidad de la actividad inmobiliaria, como normas sectoriales en materia de contratos, concursos o subvenciones. Sin embargo, es un hecho que el marco normativo existente es insuficiente, como lo demuestran los numerosos escándalos relacionados con el sector inmobiliario que abren los telediarios con demasiada frecuencia, o las malas experiencias que muchísimos de nosotros hemos sufrido en algún que otro momento.

Queda mucho por hacer y éste es el mejor momento para implementar medidas que de verdad den un vuelco a nuestro mercado y lo doten de la estabilidad y transparencia que todos precisamos. No se trata de revolucionar el panorama actual, sino de mejorar lo ya conseguido y de facilitar a todos los ciudadanos herramientas acordes a sus intereses. Un mercado inmobiliario transparente, estable y fiable es un mer-



... Ricardo Martí-Fluxá
Presidente de la Asociación Española de Empresas de Consultoría Inmobiliaria (ACI)

cado atractivo para todos los que participamos en él.

Si le parece, iniciamos un repaso por el mercado inmobiliario que menciona. Empecemos por el residencial: ¿dónde estamos y cuáles son sus expectativas?

El precio de la vivienda ha descendido ya significativamente a lo largo de estos años y el mercado empieza a considerar que España está cerca de tocar suelo en este sentido. Algunas zonas concretas y consolidadas de las grandes ciudades ya lo han hecho y no se espera que haya más bajadas. Por el contrario, la zona de costa es la que aún puede bajar un poco más sus precios. En general,

el mercado de vivienda del lujo es el que menos ha sufrido, pues no está expuesto a las fluctuaciones de la demanda como es el caso del resto.

Si bien los precios se han ajustado y el mercado residencial recupera peso, no esperamos una recuperación real del sector hasta que la demanda vuelva a activarse y vuelva la financiación.

En cuanto al suelo...

El mercado del suelo ha experimentado un recorrido paralelo a la situación económica, que es quien lo mueve. La Administración Pública debe intervenir en la gestión de suelo de forma coordinada con los expertos del sector para buscar a cada tipología y en cada localización la solución idónea. Las soluciones para el suelo deben ser consideradas con visión a largo plazo y no atendiendo a políticas partidistas puntuales. Deben abordarse no sólo desde una perspectiva económica, sino que también deben tenerse en cuenta aspectos urbanísticos, sociodemográficos, medioambientales...

En el mercado de oficinas no parece que vaya tan mal como en los otros dos mercados anteriores...

Durante el ejercicio 2013 se reactiva la actividad de inversión en el mercado de oficinas. El interés del inversor internacional por el producto español demuestra el incremento de la confianza en el



sector. Paralelamente, destaca la escasez de nuevos proyectos a incorporar en el mercado, la situación contenida de la demanda y la bajada continua de rentas en los últimos años, que auguran un cambio de tendencia en el ciclo.

Las oficinas han bajado rentas, han aumentado tasa de disponibilidad y aquellas cuyos propietarios han tenido visión y posibilidad han aprovechado para adaptarse a lo que la demanda requiere: tecnología, ahorro energético, etc. El descenso en las rentas empieza a tocar fondo en Madrid y Barcelona y veremos cómo en los próximos dos semestres ambas ciudades inician una clara senda de recuperación.

Mencionaba el interés del inversor por el producto español, que llega también al sector industrial y de logística y al de retail...

Son sectores que se han visto impactados negativamente por la crisis económica y el parón en la producción industrial. Los capitales extranjeros muestran cada vez mayor interés por el mercado logístico español, demandando activos en rentabilidad ubicados en zonas Prime y DEC tanto en Madrid como en Barcelona. Se aprecia la creciente actividad de inversores privados que identifican las oportunidades de inversión en el mercado local. Generalmente se trata de activos libres de inquilinos con alto potencial para ser ocupados a corto plazo. Este mercado muestra signos de estabilidad derivados del ajuste en precios experimentado en periodos anteriores y la absorción de producto disponible en alquiler.

En cuanto al mercado de retail, éste se ha ajustado. El consumo bajó considerablemente y esto llevó a una

caída en las rentas y a que algunos operadores cerraran puntos de venta en los centros y calles menos rentables. Esto constituirá una oportunidad para la llegada de nuevos operadores o el reposicionamiento en mejores ubicaciones. Lo están haciendo ya los operadores internacionales, que han aprovechado para posicionarse en un mercado que a todas luces cambiará en el medio plazo. Las tasas de rentabilidad de las operaciones efectuadas superan el 9%, al tratarse de activos con cierto grado de riesgo. El acompañamiento por parte de consultoras inmobiliarias para la realización de estas acometidas ha sido clave para conseguir el éxito.

Resumiendo, parece que el mercado de inversión se reactiva...

Efectivamente, el mercado de inversión ha empezado a reactivarse en 2013, tras varios años en los que, si bien

y la Comunidad de Madrid ha vendido a inversores extranjeros paquetes de vivienda protegida a precios muy atractivos.

El mercado seguirá generando oportunidades tanto por parte de la Administración Pública como de empresas privadas, que aun con acceso restringido al crédito, optarán por fórmulas como el sale & leaseback. 2014 será clave. Aquellos que inviertan en los próximos meses en el sector inmobiliario en España sin duda ganarán dinero, pues se dan las condiciones adecuadas para ello.

¿Qué perspectivas manejan en la ACI para un futuro próximo?

Indudablemente soplarán nuevos aires, aunque el acceso al crédito seguirá siendo un problema de momento, en especial para compradores e inversores españoles. La progresiva reducción de la prima de riesgo junto con el cese del periodo de recesión en el que se encontraba España, permite mejorar el concepto de “riesgo país” y adelantar un previsible progreso de las condiciones económicas.

Se espera un incremento de producto en el mercado como consecuencia de los procesos de venta de grandes portafolios residenciales y terciarios por parte de agentes como Sareb, determinadas entidades financieras, administradores concursales y administraciones públicas. Creemos, no obstante, que en los próximos meses, y alentados por una situación económica en clara mejoría, que la banca española confíe en un sector que se ha acomodado, reestructurado y adaptado ya a la medida del mercado actual.

La evolución positiva del país en estos aspectos ha contribuido a mejorar la percepción de los inversores internacionales sobre España, que continúan buscando activamente oportunidades de inversión. **A**

Curriculum vitae



Ricardo Martí Fluxá, madrileño, abogado y miembro de la Carrera Diplomática Española destaca por su amplia experiencia en los ámbitos empresarial, institucional y de la Administración Pública. Fluxá es Presidente de I.T.P. (Industria de Turbo Propulsores, S.A.) y del Grupo M. G.O. desde el año 2000. Ocupa desde 2009 la Presidencia del Instituto Tomás Pascual para la Nutrición y la Salud, es Consejero del Grupo La Información desde 2007 y miembro de los Consejos Asesores de Arcano Capital y ProA Capital. **A**

había capital interesado en invertir en España, el diferencial entre el precio de venta y las ofertas era importante. Hemos visto cómo la Generalidad de Cataluña ha cerrado con éxito la venta de sus primeros portafolios, o el Ayuntamiento

PASTOR ABOGA POR UNA ARQUITECTURA SOSTENIBLE, SOCIAL Y RESPETUOSA CON EL MEDIO

Inauguró la XII edición de la Bienal de Arquitectura y Urbanismo

La ministra de Fomento, Ana Pastor, ha destacado, en la inauguración en Madrid de la duodécima edición de la Bienal de Arquitectura y Urbanismo (BEAU), el cambio hacia una arquitectura más sostenible, social y respetuosa con el medio ambiente y con la historia, lo que contribuye, asimismo, a incrementar el prestigio internacional de la arquitectura española.

En su intervención, Pastor ha asegurado que los valores que inspiran la Bienal encajan en la hoja de ruta que el Ministerio de Fomento se ha marcado para la política de vivienda y restauración patrimonial.

En este sentido, ha indicado que, por un lado, se está reorientando la política de vivienda para adaptarla a las necesidades de los ciudadanos y a las características socio-económicas del momento actual. Por ello, se han puesto en marcha una serie de reformas para facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a las personas que más necesidades tienen, y mejorar el parque de vivienda y entornos urbanos, a la vez que se fomenta la creación de empleo y se impulsa el crecimiento de nuestra economía.

Además de apoyar el alquiler, la titular de Fomento ha remarcado que otro de los objetivos es fomentar la rehabilitación de edificios, y la regeneración y renovación urbanas, para conse-

guir unas ciudades con mayor calidad.

Para ello, se han aprobado la Ley de medidas para la flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas; la Ley de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas; y el Plan Estatal 2013-2016, de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria, y la regeneración y renovación urbana.

La ministra ha señalado que en 2014 se destinarán 788 millones de euros para apoyar este cambio de modelo en la política de vivienda.

Por otro lado, y como muestra del compromiso que el Ministerio de Fomento tiene con la arquitectura y la rehabilitación, Pastor ha subrayado que, en colaboración con el Ministerio de Educación y Cultura, se ha decidido ampliar la parte de la inversión en obra pública que se dedica a la conservación

de nuestro patrimonio, incrementando la aportación a proyectos de restauración y enriquecimiento del Patrimonio Histórico

Se incrementará la aportación a proyectos de conservación de nuestro patrimonio del 1 al 1,5 por ciento

Español, del 1% al 1,5%.

Obras de alta calidad

La duodécima edición de la Bienal Española de Arquitectura y Urbanismo se celebró en esta ocasión bajo el lema Inflexión/Turning point. El objetivo ha sido posibilitar y fomentar la participación con el fin de reconocer y premiar un conjunto de obras de alta calidad que puedan representar el mejor y diverso panorama de la arquitectura y el urbanismo en España de los años que comprende la convocatoria para su posterior difusión, debate y proyección nacional e internacional. **A**



La ministra, junto a los premiados y finalistas de la Bienal

ALGUNAS VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL EN VENTA PODRÍAN DESTINARSE AL ALQUILER

Se constituirá un registro general estatal de viviendas de protección oficial

Con carácter “excepcional”, las administraciones públicas podrán recalificar algunas viviendas de protección oficial en venta para que puedan destinarse al alquiler. Así lo ha

asegurado la secretaria general de Transportes, Carmen Librero, en la Comisión de Fomento del Congreso, al ser preguntada por el problema de los inmuebles vacíos y los desahucios.

“Quisiera manifestar la decidida voluntad que tiene el Ministerio de Fomento de colaborar para dar salida a esta situación”; de esta manera Carmen Librero, secretaria general de Transportes del Ministerio de Fomento, iniciaba su respuesta a una pregunta formulada por el diputado de UPyD Carlos Martínez Gorriarán, en el sentido de qué medidas tiene previstas el Gobierno para facilitar viviendas de protección oficial vacías, sobre todo a víctimas de desahucios debido a la crisis inmobiliaria y a la crisis en general que estamos viviendo. Para Librero, unas viviendas que han recibido algún tipo de ayuda o beneficio públicos no deben permanecer desocupadas, sino que deben ser habitadas, cumpliendo así la función para la que han sido construidas, obteniendo algún beneficio público, ya fuera la habilitación del suelo para su construcción, unas subvenciones directas o unas subsidiaciones de intereses de préstamos o cualquier tipo de exención o beneficio fiscal.

Para solucionar este problema, -dijo- necesitamos, en primer lugar, dimensionarlo adecuadamente. Por increíble que parezca, el aumento casi exponencial de las ayudas para la promoción de nuevas viviendas, con alguna forma de apoyo público que se produjo en los dos últimos planes estatales de vivienda, no fue acompañado de ningún instrumento que permitiera tener todos los datos de estas viviendas y hacer un seguimiento de su estado y de su ocupación. Sin información fiable sobre lo que realmente está ocurriendo, difícilmente

puede desarrollarse ninguna política eficaz.

La secretaria general indicó que hay que tener en cuenta la distinta tipología de las viviendas de protección oficial y las numerosas circunstancias por las que pueden estar vacías. Así habría que distinguir en primer lugar entre viviendas promovidas por empresas públicas o por otras entidades encuadradas dentro del sector público de las que han sido promovidas por el sector privado, distinguiendo también dentro de este grupo las que han tenido un régimen de autopromoción cooperativa. Igualmente hay que distinguir las que se construyeron con destino a la venta —la mayoría— de las que se construyeron con destino al alquiler.

Registro de VPO

Para abordar el tema de la falta de información, el Ministerio de Fomento está trabajando activamente en la mejora de los datos relativos a las viviendas de protección oficial, especialmente las de titularidad pública, agregando datos de las comunidades autónomas, ayuntamientos y otras fuentes, mediante un sistema de recopilación y ordenación de toda la información relevante.

Paralelamente, se pretende constituir un registro general estatal de viviendas de protección oficial. La efectiva constitución de este registro dependerá de los datos que puedan aportar las comunidades autónomas y los ayuntamientos y de su voluntad de participar en esta iniciativa. En cualquier caso, desde el

ministerio y dentro del Observatorio de la vivienda y el suelo este es uno de los temas de seguimiento a través de los grupos de trabajo en los que participan expertos y al que asisten también técnicos de comunidades autónomas.

De acuerdo con la política que en materia de vivienda se está impulsando con carácter general desde el Gobierno, Librero afirmó que la principal vía de salida de estas viviendas desocupadas ha de ser la de su entrada en el mercado de alquiler. Para favorecer esta vía de salida, el Gobierno ha introducido modificaciones en la normativa para posibilitar, con carácter excepcional, la descalificación de las viviendas de protección oficial, devolviendo las ayudas públicas que en su caso se hubieran recibido y, sobre todo, para posibilitar la recalificación de viviendas protegidas para venta en viviendas protegidas para alquiler, de forma que viviendas de protección oficial que estaban destinadas a la venta puedan destinarse al alquiler. Esto se ha hecho mediante la introducción de una disposición adicional en el Real Decreto 233/2013.

De esta forma, las viviendas de protección oficial vacías que no encuentran comprador podrán destinarse al alquiler y beneficiarse así del empuje creciente de este mercado, un empuje que se debe, en buena medida, a los principios de flexibilización y fomento del mercado de alquiler introducidos por la Ley 4/2013, y que se va a ver aún más apoyado con la inminente entrada en vigor de las ayudas estatales contempladas en el nuevo Plan estatal de vivienda 2013/2016. **A**

EXPERTOS ANALIZAN EL MERCADO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA ¿ARRANCA DE NUEVO?

Los profesionales consultados se muestran prudentes en sus valoraciones

La compañía multinacional de valoración, análisis y asesoramiento inmobiliario Tinsa ha publicado junto a IPD, líder en el análisis de carteras y mercados inmobiliarios, una nueva edición del

Barómetro IPD/Tinsa. Este estudio permite conocer de primera mano previsiones fundamentales, claves del comportamiento y estrategia de los inversores del mercado inmobiliario español.

El carácter semestral de esta iniciativa, pionera en España, permite tomar el pulso con precisión a la evolución del mercado para los próximos meses a través de las previsiones realizadas por profesionales del sector. En esta ocasión han participado 15 expertos inmobiliarios de importantes compañías como Ahorro Corporación, Bankia Inmobiliario FII, Iberdrola Inmobiliaria, Metrovacesa, Realia, Reyax Urbis, Santander Banif y Testa.

El papel de la SAREB, de los FABs, la nueva tentativa de homologación de las SOCIMIs con los instrumentos de inversión inmobiliaria cotizados extranjeros, la recuperación de la confianza en España, sus reformas y su marca como paso previo a la recuperación del crédito, del empleo, del consumo, de la actividad comercial, fueron aspectos analizados.

Economía. España sale de la recesión

Seis meses después de la publicación del último Barómetro, el panorama económico comienza a verse con un relativo optimismo. El último boletín de septiembre del Banco de España anunció que el país había dejado atrás la recesión. Por su parte Fitch Ratings también ha mejorado en dos décimas su previsión del PIB para España en

2013, hasta una caída del 1,4%. Esta mejora de la confianza en nuestra economía se apoya en la evolución positiva del sector exterior con un aumento de la productividad, un descenso de los costes laborales unitarios y unas mejores condiciones de financiación por la caída de la prima de riesgo y una menor intensidad del ajuste fiscal.

Oficinas. Aumentan los incentivos

Ante la ausencia de signos claros de mejora en la creación de empleo, la demanda sigue débil y la absor-

ción de oficinas sigue en mínimos. Los empresarios alargan e incluso posponen sus decisiones de recolocación. Todo ello hace que los expertos consultados hagan una previsión de aumento de la desocupación con respecto a 2012, manteniéndola en el 13,5% para finales de 2013 en Madrid.

Por otro lado, la situación económica sigue empujando las rentas a la baja pero se tiende a una estabilización de las rentas prime o por lo menos a una disminución en la caída de las mismas.

La escasez de oficinas de calidad en el centro de la ciudad está frenando la caída de las rentas prime. En cambio, en el resto de zonas o en productos de otras calidades se siguen viendo caídas de rentas más acentuadas debido a las altas tasas de desocupación.

Los panelistas confirman sin embargo que en el sector oficinas se están aplicando incentivos cada vez mayores, distancian-do cada vez más la renta facial y la renta real o efectiva, situándose en el 12,6%

Retail. La caída del consumo se modera

En este sector, los expertos coinciden en la importancia cre-





ciente del comercio electrónico y aseguran que están tomando medidas y multiplicando esfuerzos para atraer visitantes y buscar vías de colaboración con este tipo de comercio que palien el descenso en las ventas en tienda.

Al mismo tiempo los panelistas confirman en su mayoría la negociación de rentas a la baja con el fin de limitar la salida de enseñanzas en centros comerciales. En este sector, el 33% de los encuestados estima que la desocupación se mantendrá estable frente a un 44% que piensa que la desocupación aumentará.

Las conclusiones son claras: los activos de calidad y en zonas consolidadas se mantendrán y aquellos en ubicaciones sin posibilidad de absorber tanta oferta, cerrarán. En cuanto a locales comerciales, Madrid destaca por su ausencia de locales grandes, nueva necesidad de los retailers que lleguen o tienen previsto llegar a España, mientras que Barcelona sí que cuenta con locales de este tipo, facilitando así la entrada de los mismos.

Logística. Alta disponibilidad de naves

La situación del mercado industrial logístico sigue siendo difícil con alta disponibilidad de naves a pesar de que el parque logístico se mantiene prácticamente invariable. Actualmente la oferta en desarrollo está reducida a mínimos, sin perspectiva de reactivación a corto plazo.

En estos momentos, solo tienen salida los productos de mayor calidad, mientras que aquellos obsoletos o en emplazamientos retirados son totalmente ilíquidos y están registrando caídas aceleradas de las rentas.

Inversión. Vuelven los fondos tradicionales

Aunque los expertos consultados han afirmado que los fondos oportunistas serán los más activos, seguidos

por los family offices, hay que destacar la llegada de los fondos core en el ranking de los actores más activos. Hasta la fecha la actividad inversora estaba dominada por inversores privados nacionales, sin embargo desde la mejora de las perspectivas económicas, la disminución de la percepción de riesgo y el ajuste de precios, han animado a los inversores internacionales.

España suspende en transparencia

Preguntados sobre la transparencia del mercado inmobiliario español, los panelistas en su mayoría (62,5%) suspenden a España en materia de transparencia. Falta de transparencia que no se debe únicamente al contexto actual con su limitado número de transacciones, sino que es un problema persistente en nuestro país.

Los expertos se quejan de la poca fiabilidad de unos datos ya de por sí limitados y demandan más información y más fiable. Una mayor transparencia traería sin duda mayor inversión a nuestro país.

El mercado de inversión inmobiliaria atrae grandes masas de capital en todo el mundo. Existe un interés creciente por este tipo de inversión “alternativa” por parte de inversores institucionales, que, acostumbrados a disponer de gran cantidad de información – prácticamente en tiempo real – sobre los mercados financieros, esperan lo mismo de los mercados inmobiliarios.

¿Qué esperan los inversores en materia de información de mercado? Disponer de datos precisos, fiables y recurrentes que permitan tomar decisiones de arbitraje y gestión como datos sobre la evolución del parque inmobiliario, sobre los precios de venta y sobre las rentas. En un mercado inmobiliario relativamente opaco, caracterizado por la cultura del secreto y por la ausencia de una plataforma única de intercambio que centralice las transacciones, a semejanza de las acciones y obligaciones, los actores del sector han comprendido el interés en desarrollar estadísticas y estudios de mercado que sean los más fiables posibles. España debería tomar nota de las diferentes iniciativas adoptadas en países de nuestro entorno para mejorar tanto la cantidad como la calidad de la información. Francia cuenta, por ejemplo, con dos iniciativas singulares e innovadoras. **A**

A pesar de este panorama siguen dándose frenos a la inversión, la financiación continua estando a la cabe-

za del ranking de los factores que más limitan el cierre de operaciones, aunque los panelistas estiman que se normalizará antes del 2015. Además, consideran que las incertidumbres sobre el mercado y las expectativas de bajadas de precio están ganando peso como factores limitativos. Según su opinión, las posiciones de compradores y vendedores se están acercando. Por otro lado, medidas como la creación de la SAREB y la recapitalización de la banca no se han percibido en la fluidez de crédito, por lo que no se esperan grandes cambios en este sentido.

Estrategia. Sin variaciones

Los inversores encuestados no han variado demasiado su postura con respecto a principios de año, manteniendo una postura de esperar y ver, sin planes de inversión activa en la gestión de sus carteras actuales y la optimización de su patrimonio mediante reducción de costes y mantenimiento de la ocupación.

Entre los sectores: el mercado de oficinas en Madrid CBD sigue siendo el preferido, le sigue el retail y como novedad aparece el residencial. Estos inversores siguen mostrando preferencia por activos seguros con renta garantizada, si bien se confirma un incremento en el riesgo que están dispuestos a asumir, mostrándose interés por activos a reestructurar.

Actualmente, la sostenibilidad y eficiencia energética de los edificios, no son elementos prioritarios para la mayoría de los inversores nacionales. Por el contrario, los inversores extranjeros sí

tienen directrices muy claras a la hora de elegir activo, siendo un criterio imprescindible a tener en cuenta. **A**

NO A UNA RECAÍDA, AUNQUE TAMPOCO A UNA RECUPERACIÓN FULGURANTE

Según el último informe sobre el sector en Europa de Euroconstruct

Aunque 2013 sea ya el sexto año de recesión en la construcción, la crisis sigue manifestándose con mucha virulencia en España y causa un nueva gran caída de producción (-23%).

El sector europeo se muestra muy cauto ante los indicios de mejora que se entrevén para 2014, temeroso de que se pueda tratar de otro fenómeno pasajero como el registrado en 2010 y 2011.

Por mucho que los indicadores macroeconómicos tiendan a normalizarse, es prematuro aspirar a que la construcción toque fondo en 2014, por lo que se prevé otro ejercicio negativo, si bien de una intensidad más moderada (-6,7%).

Se espera que el sector mejore progresivamente conforme los distintos segmentos que lo componen vayan encontrando su punto de equilibrio. Para 2015 la edificación podría haber dado signos de mejora, que repercutirían en una previsión casi neutra del -0,5%. Finalmente, en el caso que un año más tarde la ingeniería civil interrumpiese su recorrido negativo, la proyección 2016 se situaría en +2,9%. Eso sí, el volumen de producción del sector construcción español habría quedado reducido a prácticamente la mitad de los niveles medios de la década de los ochenta.

Los mercados de **edificación** continúan arrastrando un severo problema de exceso de stocks tanto de vivienda como no residenciales, el cual no consiguen resolver ni el descenso de nuevos proyectos ni la caída de precios. El retorno de la inversión inmobiliaria extranjera es una buena noticia, más por lo que representa como espaldarazo de confianza que en términos de impacto objetivo real. Y es que no se podrá hablar de normalización hasta el retorno efectivo del comprador nacional, todavía muy castigado por el descenso de sus ingresos y por la sequía de crédito.

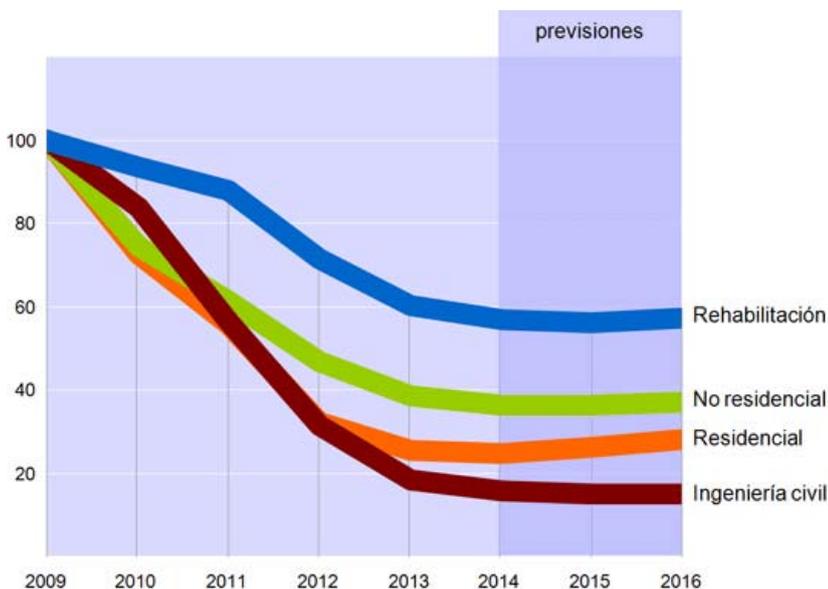
La previsión para la **edificación residencial** parte de un 2013 de bajadas contundentes (-21%) para acabar con ci-

fras positivas en 2015 (+6%) y 2016 (+8%). Sin embargo, esos pocos puntos de crecimiento a duras penas van a dejarse sentir en un sector que deja atrás una bajada acumulada de más del -83% a lo largo del periodo 2007-2013. Otra manera de dar a estas previsiones su adecuado contexto es observar el número de viviendas de nueva creación con el que van asociadas: tan solo 50 o 55.000 viviendas en el horizonte 2015-16, una cifra que sigue siendo propia de un mercado en estado crítico.

Para la **edificación no residencial** se espera una reacción algo más lenta, puesto que no se confía en que la producción abandone la zona negativa hasta 2016. En todo caso, el descenso se va moderando paulatinamente (-17% en 2013, -6% en 2014) hasta llegar a un 2015 prácticamente neutro (-0,2%). Esto responde a que los diferentes submercados no residenciales cuentan con una capacidad de reacción desigual. Así, los más reacios a la inflexión serán la construcción industrial por una

parte, y la destinada a educación y salud por otra; estos últimos lastrados por la retirada de la inversión pública. Finalmente, si en 2016 se suman las oficinas a la tendencia positiva, la previsión se podría situar en el +2,2%

Finalmente, hay pocos cambios en la previsión para la **ingeniería civil**, a la



Fuente: ITeC - Euroconstruct diciembre 2013

vista de lo precario que continúa siendo el equilibrio de las cuentas públicas, cosa que descarta que se vaya a producir un cambio sustancial en la política inversora de la administración. Tampoco hay novedades que sugieran un acercamiento a la inversión privada: aún no se le ha dado una solución al conflicto de las autopistas en quiebra, y la reforma energética ha causado descontento en los inversores que apostaron por este sector en el pasado inmediato. Descartando que el

ciclo electoral que se aproxima pueda tener efectos catalizadores, la previsión contempla más contracción para 2014 (-13,4%) y 2015 (-5,4%); tan sólo la proyección para 2016 podría tener signo positivo (+1,3%).

Leve recuperación en Europa

El sector construcción europeo se muestra muy cauto ante los indicios de mejora que se entrevén para 2014, temeroso de que se pueda tratar de otro fenómeno meramente pasajero como el registrado en 2010 y 2011. A ese escepticismo contribuye el hecho de que 2013 no se haya comportado como un año de transición, puesto que el descenso de producción estimado no es precisamente trivial (-3,0%). En todo caso, la previsión Euroconstruct se ratifica en que el abandono de la recesión puede ser definitivo: no hay motivos para una recaída, aunque tampoco los hay para esperar una recuperación fulgurante. Las expectativas de crecimiento se reducen a un 0,9% para 2014 y a un 1,8% para 2015, con tendencia a acelerarse en 2016.

En un momento de cambio de ciclo como éste, en el detalle por países se debe prestar tanta atención a la previsión futura como al comportamiento de los últimos años. Así, aunque Irlanda y Hungría encabezan el ranking de previsiones más positivas, se van a dejar sentir menos al tratarse de mercados que vienen de padecer contracciones muy severas. La situación es más favorable en aquellos países en los que, pese a lo reducido de sus previsiones, han podido conservar una base de mercado razonablemente saludable gracias a su baja exposición a la crisis, tal como se observa en los países de la órbita germánica. Finalmente, casi un tercio de los países de la zona Euroconstruct no van a ser capaces de alcanzar el modesto ritmo de crecimiento promedio; dentro de los cuales hay mercados de la dimensión de Francia o Italia.

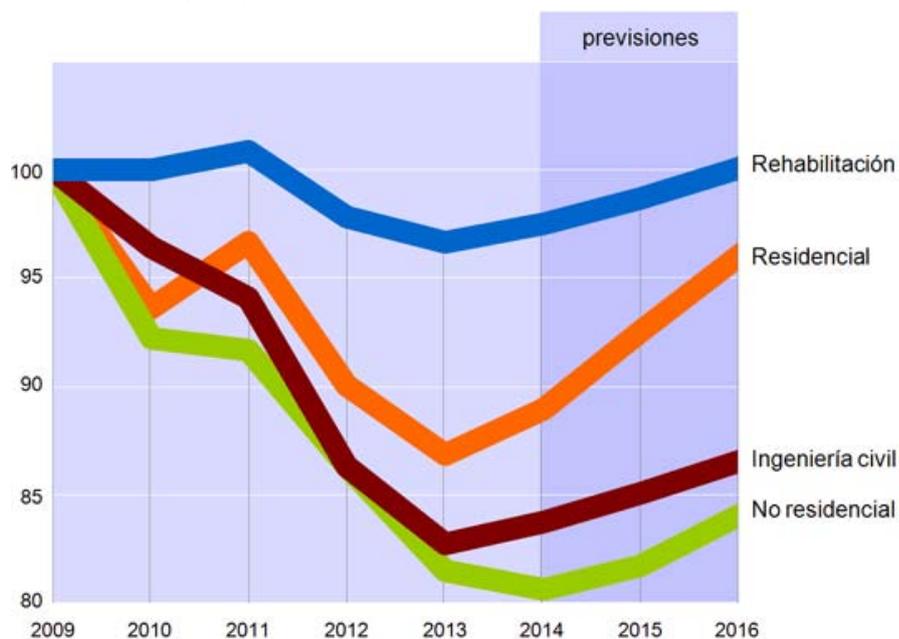
La **edificación residencial** cierra su ciclo recesivo en 2013 (-3,6%) y se convierte en el segmento con las previsiones más positivas para 2014 (+2,4%) y 2015 (+4,0%). Pero tras estas cifras aparentemente robustas, el mercado de la

vivienda continúa estando lejos de su normalización. La demanda continuará muy retraída en prácticamente toda la Europa del Este, pero también en Italia, Francia y España. En Reino Unido y Holanda se espera un cierto avance, pero en una atmósfera de elevada incertidumbre. Una vez más, los únicos mercados en donde se puede prever un crecimiento basado en una evolución armónica tanto de oferta como demanda se circunscriben a la zona nórdica y la germánica.

La **edificación no residencial** es el segmento que necesitará más tiempo para tocar fondo. La contracción será notable en 2013 (-5,6%), se suavizará en

cuesta crecer en cuanto el ciclo cambia. Así, ha sido el segmento que menos ha contribuido al descenso de producción de 2013, al perder solamente un -1,2%. Asimismo, será el que menos crecerá en 2015 (+1,2%) cuando todo el sector esté ya en zona positiva. Bastantes países constatan que rehabilitar está perdiendo posiciones en la lista de prioridades de familias y empresas, y no confían en que se recuperen hasta que la economía no dé señales más inequívocas de mejora.

La **ingeniería civil** también confía que 2013 sea su último ejercicio en números rojos (-4,2%) tras el cual se abre un nuevo ciclo caracterizado por un crecimiento modesto y con poca es-



Fuente: ITeC - Euroconstruct diciembre 2013

2014 (-1,0%) y finalmente habrá un retorno a la zona positiva en 2015 (+1,4%). Los submercados mejor posicionados serán los de logística y sanidad; la edificación industrial y de oficinas tienen una perspectiva más delicada debido a la abundancia de stocks, mientras que la construcción destinada a comercio y educación tenderá al estancamiento. En el panorama por países vuelven a destacar las buenas perspectivas para los países escandinavos, mientras que entre los países grandes, sólo Alemania parece ofrecer suficiente atractivo para los promotores.

La **rehabilitación** sigue ciñéndose a su comportamiento típico: muestra resistencia a contraerse en los momentos negativos del ciclo, pero también le

peranza de aceleración (+1,2% en 2014, +1,6% en 2015). Esta atonía es producto de unas administraciones públicas muy limitadas por la contención del déficit, sobre todo a nivel de administración local. Como viene siendo habitual en los últimos informes, las mejores expectativas se concentran en las infraestructuras de energía; pero incluso así se advierte que con estos niveles de inversión no se van a poder satisfacer los objetivos 2020 de la UE. Las previsiones de ingeniería civil más positivas corresponden a los países del Este, cuyo crecimiento tiende a hacerse más robusto de cara a 2016; todo lo contrario de lo que se espera en los países occidentales, donde la proyección 2016 muestra algo de desgaste respecto al 2015. **A**

ENTRE JULIO Y SEPTIEMBRE SE VENDIERON 70.196 VIVIENDAS, UN 6,8% MENOS QUE EN 2012

El índice general de precios de vivienda registró un descenso del 0,4%

La estadística sobre transacciones de viviendas muestra que en el tercer trimestre se vendieron en España 70.196 viviendas, lo que representa una caída del 6,8% frente al tercer trimestre de

2012. El índice general de precios de vivienda registró un descenso del 0,4% respecto al trimestre anterior, mientras que frente al mismo periodo de 2012 la caída fue del 4,5%, según Fomento.

En el periodo comprendido entre octubre de 2012 a septiembre de 2013 las transacciones inmobiliarias de viviendas realizadas ante notario ascendieron a un total de 341.104, lo que supone un incremento frente a los 12 meses anteriores de un 1,4%.

En relación a la distribución territorial de las transacciones, cuatro comunidades autónomas presentan variaciones interanuales positivas y trece registran caídas interanuales. Destacan entre las mayores subidas Canarias (10,5%), Murcia (8,8%) y Cataluña (8,2%). Las mayores caídas interanuales se producen en Cantabria (-33,0%), País Vasco (-30,0%) y Extremadura (-28,3%).

Por su parte, analizando el comportamiento de los últimos 12 meses, nueve comunidades registran comportamiento positivo mientras que en las ocho restantes y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla se producen caídas. Destacan por una parte Murcia, Aragón y Cataluña, con aumentos en los últimos doce meses del 14,3%, 9,4% y 7,6% respectivamente y, de otra parte, Cantabria, País Vasco y Castilla La Mancha con caídas del 17,3%, 15,3% y 14,6% respectivamente.

Por provincias, diez registran incrementos interanuales, con Málaga (25,4%), Santa Cruz de Tenerife (20,1%), Almería (18,4%) y Alicante (16,4%) a la cabeza. 42 provincias presentan variaciones negativas, destacando Álava (-70,9%), Toledo (-40,4%), Castellón (-37,2%) y Can-

tabria (-33,0%).

Por municipios, los que registran un mayor número de compraventas son Madrid (3.614), Barcelona (2.378), Sevilla (1.174), Torrevieja (1.090), Málaga (948), Valencia (910) y Zaragoza (784).

Destacan, por crecimiento entre las capitales de provincia y municipios de más de 100.000 habitantes, Huesca (66,7%), L'Hospitalet de Llobregat, (50,6%), Cáceres (46,7%), Marbella (36,5%) y Santa Cruz de Tenerife (35,9%). En cuanto a las mayores caídas, destacan Vitoria (-78,2%), Toledo (-70,1%), Teruel (-55,4%), Getafe (-51,4%) y Ávila (-44,0%).

Tipología, nacionalidad y precio

En cuanto a la tipología, 13.918 transacciones correspondieron a vivienda nueva, lo que representa un 19,8% del total. Por su parte la vivienda de segunda mano con 56.278 supone el 80,2%.

En relación a la nacionalidad del comprador, las transacciones realizadas por extranjeros residentes en España experimentan crecimiento interanual por noveno trimestre consecutivo, en concreto un 24,7% frente al tercer trimestre de 2012, en total 10.960 compraventas. Asimismo, las compraventas realizadas por extranjeros no residentes ascienden a 1.110 en el trimestre, 34,6% superior a hace un año, lo que también supone crecimiento interanual por 9º tri-

mestre consecutivo.

En su conjunto, las compraventas realizadas por extranjeros (residentes y no residentes) suponen 12.070, es decir, el 17,2% del total. Este porcentaje supone el mayor registro en toda la serie histórica (2006- 2013). Por provincias, las que registran mayor número de compraventas por extranjeros residentes corresponden a Alicante (3.158), Málaga (1.552), Barcelona (889), Girona (758) y Tenerife (705).

Por su parte, el índice general de precios de vivienda registró un descenso del 0,4% respecto al trimestre anterior, mientras que frente al mismo periodo de 2012 la caída fue del 4,5%, resultando el precio medio del metro cuadrado de vivienda libre en España 1.495,3 euros, según Fomento. La distribución regional muestra que las comunidades autónomas con caídas interanuales por encima de la media nacional son La Rioja (-12,0%), Cantabria (-10,5%), Aragón (-10,2%), Castilla-La Mancha (-10,0%), Asturias (-9,9%), Cataluña y Castilla León (-8,6%), Murcia (-6,9%) y Andalucía (-6,2%). Con el mismo descenso que la media nacional se sitúa Galicia (-4,5%). Con caídas por debajo de la media se encuentra la Comunidad Valenciana (-4,1%), Canarias (-3,2%) y País Vasco (-0,2%). Cuatro comunidades presentan subidas interanuales, como es el caso de Madrid (0,3%), Extremadura (2,2%), Navarra (2,8%) y Baleares (4,4%). **A**

VIVIENDAS VENDIDAS Y PRÉSTAMOS CONCEDIDOS: A LA BAJA EN OCTUBRE

Caen un 8,9% y un 22,5% en términos interanuales, respectivamente

El mes de octubre se cerró con una nueva caída del sector, tanto en términos de precios como en cantidades. No obstante, parece observarse una cierta estabilización en el número de

compraventas mensuales, aunque en términos interanuales las reducciones son elevadas, mientras que los precios mantienen la tendencia de ajuste, según la última estadística notarial.

En todo caso, los dos últimos meses del año presentan alguna incertidumbre ante el repunte de las operaciones en el mismo periodo de 2012 ante los cambios fiscales que entraban en vigor en este ejercicio.

El número de viviendas vendidas en el mes de octubre fue de 28.418 unidades, lo que supone una caída interanual del 8,9 por ciento. Este ajuste se incrementa hasta el 10,6 por ciento en la serie ajustada de estacionalidad.

Si se desagrega por tipo de vivienda, las compraventas de pisos cayeron un 13,0 por ciento interanual, mientras que las transacciones de viviendas unifamiliares mostraron un incremento del 10,6 por ciento interanual, pero sobre un número de operaciones muy reducidas, lo que incrementa su volatilidad.

En el caso de las viviendas piso, las ventas de aquéllas con precio libre se redujeron un 7,6 por ciento. Sin embargo, este dato se desagrega con un crecimiento de las compraventas de los pisos de segunda mano (+3,9 por ciento interanual) frente a una caída del 37,5 por ciento interanual de los pisos nuevos.

Por otra parte, el precio promedio por metro cuadrado de las viviendas vendidas en octubre se situó en los 1.204 euros, sufriendo así una caída adicional del 10,5 por ciento interanual. Este ajuste fue del 7,4 por ciento interanual en el caso de la vivienda piso (1.320 euros por metro cuadrado) y del 14,1 por ciento en

la unifamiliar (986 euros por metro cuadrado).

Dentro del segmento de la vivienda piso, el coste de aquéllas de precio libre vendidas en octubre fue de 1.339 euros por metro cuadrado, lo que representa una caída interanual del 7,4 por ciento. El precio de los pisos de segunda mano fue de 1.315 euros por metro cuadrado (-1,3 por ciento interanual) y en el caso de los pisos nuevos, su coste fue de 1.450 euros por metro cuadrado (-18,8 por ciento interanual).

Préstamos hipotecarios

La evolución del mercado hipotecario sigue el comportamiento del sector inmobiliario, con profundas caídas en términos de nuevos créditos así como de su cuantía promedio.

Así, el número de préstamos hipotecarios concedidos en el mes de octubre fue de 20.575, lo que supone una caída del 22,5 por ciento interanual. Este ajuste se eleva ligeramente hasta el 23,8 por ciento en la serie desestacionalizada. Además, la cuantía promedio de los mismos se situó en 116.822 euros, asumiendo así una rebaja adicional del 5,2 por ciento interanual.

Si se desagrega el conjunto de los créditos hipotecarios según su finalidad, el número de nuevos préstamos concedido en octubre para la adquisición de un inmueble se redujo en un 16,2 por ciento. Este ajuste fue del 16,5 por

ciento en el caso de la adquisición de vivienda. Asimismo, el capital medio de los préstamos hipotecarios destinado a la adquisición de un inmueble se contrajo en octubre un 2,0 por ciento hasta los 116.240 euros. En este sentido, si el inmueble adquirido era una vivienda, el préstamo promedio fue de 111.247 euros, sufriendo así una reducción del 1,4 por ciento interanual.

Por otra parte, el número de nuevos préstamos hipotecarios para la construcción de inmuebles cifraron en octubre una caída interanual del 19,6 por ciento (309 créditos). Esta reducción fue del 21,6 por ciento para préstamos destinados a la construcción de viviendas. En cuanto a la cuantía de los mismos, el capital promedio del conjunto de préstamos hipotecarios para la construcción fue de 188.430 euros (-42,8 por ciento interanual) y de 181.817 euros en el caso de construcción de viviendas (-14,5 por ciento interanual).

Además, la concesión de préstamos hipotecarios destinados a todo tipo de financiación empresarial se redujo en octubre un 16,2 por ciento interanual. Su cuantía promedio fue de 214.463 euros, lo que supone una rebaja del 36,6 por ciento interanual.

Por último, el porcentaje de compras de vivienda con financiación hipotecaria se situó en octubre en el 31,4 por ciento. En estos casos, la cuantía promedio del préstamo representó el 77,5 por ciento del valor de la vivienda. **A**

EL PRECIO DEL SUELO URBANO DESCENDIÓ UN 12,4% INTERANUAL EN EL TERCER TRIMESTRE

El Ministerio de Fomento publica la Estadística de Precios de Suelo

En este trimestre se realizaron 3.548 transacciones de suelo urbano, un 7,3 % menos que en el tercer trimestre de 2012; la superficie transmitida representó 5,1 millones de metros cuadrados,

un 20,9% más que en el tercer trimestre de 2012, y el valor del suelo transmitido fue de 554,6 millones de euros, un 2,6% menos respecto al tercer trimestre de 2012, según datos de Fomento.

El Ministerio de Fomento ha hecho públicos los últimos datos referidos al precio del suelo correspondiente al tercer trimestre del año.

En su estadística de precios del suelo, afirma que el precio medio del metro cuadrado del suelo descendió en el tercer trimestre de 2013 un 12,4% en tasa interanual (tercer trimestre de 2013/ tercer trimestre de 2012), al situarse en 147,5 euros. Frente al trimestre anterior, el precio medio del m2 experimentó un descenso del 8,6%. En los municipios de más de 50.000 habitantes el precio medio del m2 ha disminuido en tasa interanual un 24,5% tras situarse en 258,3 euros por metro cuadrado.

Los precios medios más elevados, dentro de los municipios de más de 50.000 habitantes, se dieron en las provincias de Madrid (Comunidad de) (412,8 €/m2), Cáceres (395,0 €/m2) y Valencia (377,1 €/m2). Los precios medios más bajos, dentro de los municipios de más de 50.000 habitantes, se dieron en

León (115,1 €/m2).

Transacciones de suelo. Superficie y valor transmitidos

El número de transacciones realizadas en el tercer trimestre de 2013 fue de 3.548, un 7,3% menos que las realizadas en el segundo trimestre de 2013, que ascendieron a 3.828 y un 7,3% menos que las realizadas en el tercer trimestre de 2012, donde se transmitieron 3.826 solares.

Según el tamaño del municipio, las transacciones se distribuyen de la siguiente forma: en los municipios menores de 1.000 habitantes se realizaron 389 transacciones, un 26,3% menos que en el mismo trimestre del año anterior; en los municipios entre 1.000 y 5.000 habitantes se vendieron 777 solares, lo que representa una disminución del 10,6% en tasa interanual; en los municipios

entre 5.000 y 10.000 habitantes, el número de transacciones fue de 683, un 15,0% menos que en el mismo trimestre del año anterior; en aquellos municipios cuya población está comprendida entre 10.000 y 50.000 habitantes las transacciones ascendieron a 1.094, un 6,1% más en tasa interanual. Finalmente, en los

municipios con una población superior a 50.000 habitantes, el número de solares vendidos fue de 605, un 1,9% más que el tercer trimestre del año anterior.

La superficie transmitida en el tercer trimestre de 2013 asciende a 5,1 millones de metros cuadrados, por un valor de 554,6 millones de euros.

Respecto al tercer trimestre de 2012, las variaciones interanuales representan un 20,9% más de superficie transmitida y un 2,6% menos del valor de las mismas. **A**

El número de transacciones realizadas sigue disminuyendo, si bien aumenta la superficie



las provincias de Valladolid (91,6 €/m2), Asturias (Principado de) (107,8 €/m2) y

- **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**

LA EXENCIÓN ESTATUTARIA SE APLICA TAMBIÉN A LA RENOVACIÓN O SUSTITUCIÓN DEL ASCENSOR

No sólo a los gastos ordinarios de reparación y conservación, según el TS

La sala de lo civil del Tribunal Supremo en su Sentencia 596/2013, (Sala 1) de fecha 3 de octubre se reafirma en otra anterior en la que se indicaba que se debe reiterar como doctrina que

las exenciones genéricas de gastos que afectan a los locales contenidas en las cláusulas estatutarias, con apoyo en el no uso del servicio, comprenden tanto los gastos ordinarios como los extraordinarios.

Primero.- De lo declarado probado en la instancia, parcialmente modificado por la sentencia de la Audiencia Provincial se deduce:

Que la Comunidad de propietarios se rige por las normas estatutarias contenidas en la escritura de declaración de obra nueva y división horizontal del edificio en las que, con específica relación a los locales comerciales del inmueble, se estableció como norma que los locales de la planta baja y sótanos quedaban exentos de contribuir a los gastos que originaren la conservación y reparación de los portales, escaleras y ascensores.

Que el demandante D. Justino es propietario en pleno dominio de los locales n.º cuatro, cinco y seis de la finca.

Que en fecha 21 de mayo de dos mil ocho se procedió por el organismo de control autorizado Socotec Iberia a efectuar la inspección periódica cuatrienal y obligatoria de los tres ascensores existentes en el interior del edificio, observándose defectos y estableciéndose la obligación para la comunidad de proceder a su renovación y adaptación a la nueva normativa en un plazo inferior a cinco meses.

Segundo.- La sentencia del Juzgado desestimó la demanda interpuesta por los dueños de los locales contra la Comunidad de Propietarios, al entender que no se trataba de gastos ordinarios sino extraordinarios, que excedían de la mera conservación.

Por la Audiencia Provincial se estimó el recurso de los dueños de los locales, esti-

mando la demanda y anulando el acuerdo de la Junta de Propietarios, entendiendo que aún cuando fuesen gastos extraordinarios son de mera reparación y han de entenderse incluidos en la causa de exención estatutaria, al ser gastos susceptibles de individualización.

Tercero.- La parte recurrente invocó doctrina jurisprudencial, entendiendo que las obras que exceden de la mera conservación o reparación no pueden integrarse en la exención pactada en los estatutos al constituir sustitución o renovación de los ascensores.

Esta Sala debe declarar que no se ha infringido en la sentencia recurrida lo dispuesto en el art. 9.1 e) de la LPH, de acuerdo con la más reciente doctrina de este Tribunal, en parte, ya anterior en su fecha a la de la sentencia recurrida.

Frente a una corriente jurisprudencial, ya superada, que entendía que los gastos extraordinarios no tenían cabida en las exenciones estatutarias que pretendían la exclusión de los gastos derivados del mantenimiento del ascensor, surge otra, reciente, que entiende que no cabe distinguir donde los estatutos no han diferenciado, por lo que la exención a favor de locales ha de incluir también los gastos extraordinarios.

Las sentencias de esta Sala de 3 de febrero de 1994 y 30 de diciembre de 1993, establecen que cuando se fija un régimen peculiar en los estatutos para los locales del sótano y planta baja, basado en el «no uso» del ascensor, caracterizado por la exención de contribuir a los

«gastos y obligaciones que afecten a los servicios del ascensor», tal exoneración comprende no solo los puros y simples de conservación y mantenimiento sino que debe hacerse extensiva a cuantos requiera el ascensor, con independencia de su naturaleza ordinaria o extraordinaria y por tanto, a los derivados del cambio o sustitución del ascensor existente por otro nuevo.

Esta Sala ha declarado en STS 18 de noviembre de 2009, RC n.º 956/2005, en un supuesto de sustitución del ascensor, en el que el título constitutivo disponía que los departamentos situados en sótano y planta baja, que no tenían acceso al portal ni a la entrada, no contribuirían en los gastos de estos ni en los de la escalera ni ascensor, que las exenciones de gastos globales genéricas deben interpretarse sin hacer distinción entre unos y otros conceptos, incluyéndose dentro del término «gastos» tanto los ordinarios como los extraordinarios, porque donde la regla no distingue no hay razón para interpretar lo contrario, razón por la que excluye a estos propietarios de los gastos necesarios tanto para la conservación y funcionamiento del ascensor, como de los precisos para la reforma o sustitución de este.

Por ello en STS, Civil del 07 de Junio del 2011 se declaró que se debe reiterar como doctrina jurisprudencial que las exenciones genéricas de gastos que afectan a los locales contenidas en las cláusulas estatutarias, con apoyo en el no uso del servicio, comprenden tanto los gastos ordinarios como los extraordinarios. **A**

ALTERACIÓN DE ELEMENTOS COMUNES SI ESTÁ PERMITIDO EN LOS ESTATUTOS COMUNITARIOS

El TS en sentencia 573/2013 ratifica la preponderancia de los estatutos

En este caso, los estatutos permiten la agrupación de dos viviendas para ejercitar el derecho de uso exclusivo sobre el rellano. Se permite el cierre del pasillo, aun siendo elemento común, ya que no se altera la configuración externa, no afecta a su estructura ni su estabilidad, ni implica una situación de riesgo para caso de incendios o similar situación de urgencia que pudiera surgir.

Primero.- Lo que plantea el recurso de casación es si en una vivienda sujeta al régimen de la propiedad horizontal un copropietario puede hacer un cerramiento en un pasillo que tiene la consideración de elemento común, con acuerdo aprobado por mayoría en la junta de propietarios. Tanto la sentencia de 1ª Instancia como la de apelación estimaron que ello era posible. Dice la sentencia de la Audiencia lo siguiente: “Que el pasillo es elemento común no ofrece discusión, y así se admite por las partes, ahora bien en determinados supuestos se permite esa alteración de los elementos comunes, bien porque se apruebe por acuerdo unánime de la Comunidad, o bien cuando los Estatutos por los que se rige la Comunidad permitan expresamente al propietario la facultad de agrupar o unir materialmente dos viviendas sin necesidad de autorización, que comprende también la de incorporar a la vivienda resultante el rellano distribuidor de planta, siempre y cuando esté independizado de la circulación del edificio y, por tanto, tal espacio solo sea utilizable por las viviendas que se agrupen o se comuniquen físicamente. Supuesto que es el contemplado en autos, pues en el apartado D de los Estatutos se permite, sin que se requiera para que se dé el presupuesto de la norma, la agrupación jurídica de las dos viviendas para ejercitar el derecho de uso exclusivo sobre el rellano”.

Segundo.- El recurso se formuló por el demandante, d. Gumersindo.

Tras citar como preceptos infringidos los artículos 7 y 17 de la Ley de Propiedad Horizontal, señala que el artículo 7 contiene una norma de carácter imperativo que ha de prevalecer sobre los posibles acuerdos recogidos en los estatutos de la Comunidad. Considera, y no se discute por ninguna de las partes, que el pasillo sobre el que se ha colocado el cerramiento tiene el carácter de elemento común y que dicho cerramiento ni si quiera estaría amparado por los estatutos de la comunidad, que solo permiten el uso exclusivo de determinados elementos comunes, pero no la alteración de los mismos, que es lo que ha sucedido en el presente caso. Se desestima.

La Exposición de Motivos de la Ley de Propiedad Horizontal señala, en referencia expresa a los Estatutos que rigen la Propiedad Horizontal, lo siguiente: “Estos, frecuentemente, no eran fruto de las libres determinaciones recíprocas de los contratantes. La ley brinda una regulación que, es suficiente por sí... De ahí que la formulación de Estatutos no resultará indispensable, si bien podrán éstos cumplir la función de desarrollar la ordenación legal y adecuarla a las concretas circunstancias de los diversos casos y situaciones”.

Ahora bien, es un principio básico del régimen de la propiedad horizontal instituido por su Ley reguladora, la prevalencia del derecho necesario sobre el dispositivo. Tal doctrina se atempera en determinadas ocasiones, especialmente cuando esta autorización y la

afectación de elementos comunes se llevan a cabo por titulares de locales comerciales ubicados en edificios sometidos al régimen de propiedad horizontal.

No se trata, por tanto, - indica el TS- de una doctrina que impide en absoluto que los estatutos incluyan otras reglas modificables por la voluntad de los particulares y con respecto a las cuales rige el principio de autonomía de la voluntad, aunque afecte a un elemento común pues ninguna norma imperativa de la Ley de Propiedad Horizontal impide que los Estatutos puedan autorizar a un copropietario, como es el caso, llevar a cabo determinadas actuaciones dirigidas a facilitar el uso exclusivo, que deriva de la propia naturaleza del mismo, siempre que no afecten ni alteren otros elementos comunes como la estructura del edificio, situación que es aceptada por la doctrina y la jurisprudencia, como de ordinario ocurre con las cubiertas de los edificios, patios de luces, plazas de estacionamiento, sitas en elementos comunes, como recuerda la sentencia de 16 de mayo de 2013, en un supuesto parecido al que ahora es objeto del recurso, de cierre de pasillos, cuando, como aquí sucede, este cierre en la última planta está debidamente autorizada por Junta y en los estatutos comunitarios y no infringe norma alguna de “ius cogens”, pues no altera la configuración externa, no afecta a su estructura ni su estabilidad, ni mucho menos implica una situación de riesgo para caso de incendios o similar situación de urgencia que pudiera surgir. **A**

Becerril pide que se aplique con transparencia el nuevo índice hipotecario que sustituye al IRPH

La Defensora del Pueblo, Soledad Becerril, ha realizado recomendaciones al Banco de España para que inste a las entidades financieras a utilizar con mayor transparencia el nuevo índice hipotecario que sustituye al anterior IRPH (Índice de Referencia de Préstamos Hipotecarios).

La Institución ha pedido que las entidades financieras expliquen a sus clientes, en un lenguaje fácilmente comprensible, cómo les afecta la nueva situación, el modo en que se va a aplicar o se ha aplicado la sustitución y las modificaciones que ello les supondrá en la cuota a pagar.

La desaparición del IRPH fue anunciada en octubre de 2011 pero el nuevo índice que lo sustituye no ha entrado en vigor hasta el pasado 1 de noviembre, tras la aprobación de la Ley de Emprendedores.

A través de sus recomendaciones, el Defensor del Pueblo quiere también que se facilite a los clientes financieros la renegociación de sus contratos, incluyendo la rebaja del tipo de interés, del diferencial aplicable a dicho tipo o la ampliación del plazo de la hipoteca. Se trata de evitar el supuesto de que el nuevo tipo que sustituye al IRPH suponga un empeoramiento de las condiciones del contrato que lleve a los hipotecados a no poder hacer frente a los pagos.

Por último, la Institución quiere que las entidades bancarias actúen con transparencia y para ello recomienda que se realice una campaña informativa que aclare los elementos para el cálculo de los índices aplicables a los productos hipotecarios. **A**

Sancionado en Madrid con 4.000 euros un técnico por expedir un certificado energético falso

La comunidad de Madrid ha impuesto una sanción de 4.000 euros a un técnico por falsear datos en la emisión de un certificado energético. En este caso, la vivienda había obtenido inicialmente una calificación letra "a", la más alta. Tras una inspección, la comunidad solicitó una nueva emisión del certificado con los datos correctos y resultó ser una vivienda de clase "c". Los expertos recuerdan que el responsable de tener el certificado de eficiencia energética es el propietario, pero el encargado del contenido y veracidad es el técnico que lo firma.

La sanción impuesta es ejemplarizante, ya que las multas pueden oscilar entre los 300 y los 6.000 euros, según establece la ley 8/2013, sobre rehabilitación, regeneración y renovación urbanas. Por ejemplo, expedir certificados sin la información mínima es sancionable con hasta 600 euros y falsear los datos, como es el caso, puede alcanzar los 6.000 euros, al estar considerada como una infracción muy grave. **A**



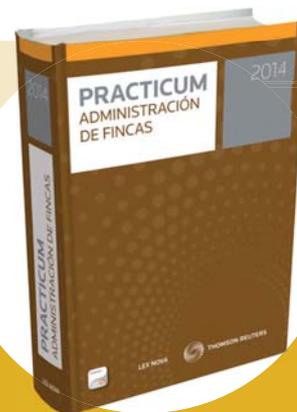
UN LIBRO

Soluciones prácticas para los aspectos principales de la actividad profesional

El libro PRACTICUM de Administración de Fincas forma parte de una colección de obras de consulta sencilla y rápida, con carácter eminentemente práctico, que ofrece soluciones a los problemas del día a día de todos los profesionales que ejercen su actividad en el ámbito de la administración de fincas, en servicios jurídicos e incluso en la defensa en juicio. Se incluyen los aspectos principales en la actividad profesional del Administrador de Fincas. Toda la información en un

único volumen, totalmente actualizada e interrelacionada, y en doble soporte (papel + electrónico). Además, el acceso a las soluciones es inmediato gracias a sus sencillos sistemas de búsqueda.

La obra se ofrece de manera conjunta en ambos formatos porque así a las ventajas de consultar la información en soporte papel, se unen ahora los beneficios del formato electrónico (Proview): La obra será actualizada tan pronto como se produzcan modificaciones normativas, jurisprudenciales o de doctrina administrativa. **A**



TÍTULO:
PRACTICUM Administración de Fincas

AUTOR: **Joaquín Martí Martí et al**

EDITORIAL: **Thompson Reuters**

PÁGINAS: **1.500 págs**

PRECIO: **Dúo 93,10 € + 4% IVA**

¿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 FE-DINE, 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.

¿Cuáles son los fines de la asociación?

¿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 de 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.

