

CONTINÚA EL FLOJO TONO EN LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA Y CONCESIÓN DE HIPOTECAS



Los últimos informes publicados por distintos organismos tanto públicos como privados sobre el sector residencial nos aperiben del tono débil en que se mantiene desde inicio de la crisis, y va ya para siete años. Las estadísticas publicadas por los registradores como por los notarios así como por diferentes tasadores y portales inmobiliarios persisten en coincidir en el escaso número de compraventa de viviendas que se siguen efectuando en nuestro país.

El número de compraventas sigue marcando nuevos mínimos históricos. A lo largo de 2013 se registra-

ron 329.146 compraventas de viviendas, un 0,48% menos que en 2012, lo que supone el menor volumen anual de compraventas de vivienda registrada en la serie histórica disponible en la Estadística Registral Inmobiliaria (desde 2004).

El último informe conocido sobre hipotecas publicado por el Instituto Nacional de Estadística sigue poniendo de manifiesto que la concesión de hipotecas tiene un carácter meramente testimonial: seguimos ante un importante porcentaje de compraventas que se resuelve sin mediación de préstamo hipotecario.

Según el INE, durante el

mes de enero de 2014 se registraron 17.464 hipotecas, un 32,4% menos que en enero de 2013, siendo su importe medio de 101.628 euros, un 1,3% inferior al registrado el mismo mes del año anterior.

No obstante esto, el número de compraventas de viviendas registró en enero un crecimiento interanual del 59,2 por ciento, explicado, principalmente, por la normalización de las tasas interanuales tras el fin de los incentivos fiscales a la compra de vivienda. Con todo, parece observarse en las cifras cierta estabilización del mercado inmobiliario español, según el notariado. **A**

informe
págs. 26 & 27



entrevista
págs. 18 & 19

Albert López,
Experto en eficiencia
energética

En España
la cultura de
la eficiencia
energética
es débil

Los notarios informan sobre la compraventa de viviendas

No firmar ningún documento que no se entienda, analizar las escritura pública tres días antes de su firma, tener libertad para elegir notario y prestar atención a los tipos de interés "suelo" y "techo" son algunos de los consejos que se recogen en los casi 300.000 trípticos informativos *¿Qué debo saber antes de adquirir una vivienda? El notario le asesora*, editados por el Consejo General del Notariado. **A**

vivienda
págs. 12 & 13

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. Almoguera San Martín

VICEPTE. 3º RELAC. EXTERNAS

Mª Dolores Pablos Tirado

SECRETARIO

Francisco Serrano Rodríguez

VOCALES

Joaquín Pérez Cervera

Bautista Muñoz Gómez

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

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.

en este número podrás encontrar...

6 asesoría

Dudas sobre exoneración de gastos, alquiler de zonas comunes y opción de compra.

8 gestión

Análisis para una buena gestión empresarial: DAFO, del mercado y de la competencia.

10 colaboración

La vivienda en propiedad en el proyecto de reforma fiscal propuesto por la comisión Lagares.

12 vivienda

Los notarios informan sobre la compraventa y la solicitud de un préstamo hipotecario.

14 vivienda

La crisis provoca desde 2007 el aumento en un millón del número de viviendas sin asegurar.

16 vivienda

Nuestras empresas apuestan por la sostenibilidad y la eficiencia energética de sus edificios.

18 entrevista

“Es necesaria una campaña de divulgación de los beneficios de la certificación energética”

20 vivienda

La incidencia del cambio climático en las ciudades: adaptación de sus infraestructuras.

22 lph

Se incrementa hasta los 1.798 millones la morosidad en las comunidades de propietarios.

24 informe

El precio de la vivienda bajó un 1,25% en 2013 y se vendieron 329.416 unidades.

26 informe

Las viviendas vendidas crecen en enero un 59,2% y el precio repunta un 8,9%.

27 informe

La compraventa de vivienda por extranjeros se incrementó un 9,8 por ciento en 2013.

28 informe

La inversión inmobiliaria en España sube un 50% en 2013, hasta los 2.700 millones.

29 autonomías

La Junta rehabilitará 94.700 viviendas hasta 2020, generando 106.000 empleos.

30 autonomías

Andalucía destina 200 millones para mejoras energéticas en edificios y viviendas.



Madrid, marzo de 2014

Estimados/as compañeros/as:

Otro año más de crisis y, aunque nos vaticinen una mejoría, no vemos que los que tienen que tomar medidas para reconducir a nuestro debilitado sector hacia otros derroteros más optimistas lo hagan, ya que toda la rumorología de medidas conocidas van encaminadas a torpedearlo un poco más. Tengo la sensación de que los recortes afectan a muchos sectores pero particularmente al nuestro y que este año tampoco va a ser el del repunte; salvo para aquellos fondos de inversión que con dinero fresco están adquiriendo paquetes de viviendas a precios realmente bajos, que por desgracia no son los que el ciudadano de a pie puede acceder en la mayoría de los casos.

Afortunadamente, la tipología de nuestra asociación permite, por la formación adquirida de experto técnico inmobiliario, poder buscar una salida a través de la administración y gestión de comunidades de propietarios. Y es lo que han hecho muchos de nuestros asociados, descubriendo un nicho de negocio que les permite el desarrollo de una actividad profesional nueva y que, gracias al apoyo de la asociación, les está siendo más sencillo llevar a cabo.

Hace un año ya que afrontamos un reto largamente acariciado: la puesta en marcha de nuestra escuela de formación ESEI (Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios), aunque fuera con solo dos programas formativos. Nuestro siguiente paso es ampliar nuestra cartera formativa con varios cursos más a lo largo de este ejercicio.

Dentro de los nuevos retos de la asociación, la Junta Directiva está estudiando muy seriamente buscar fórmulas para conseguir acuerdos mayoritarios más rentables para todos. El principal problema es la disparidad territorial en el que desarrollamos nuestra actividad y no es fácil homogeneizar herramientas de trabajo, algo que nos haría más fuertes a la hora de las negociaciones de los acuerdos.

Para lograr los objetivos señalados es imprescindible que todos los asociados empujemos en la misma dirección.

Como siempre, se os irá informando mediante circular interna de todos aquellos pasos que vayamos dando y, por supuesto, cualquier idea que se os ocurra y que pueda tener viabilidad, estaremos encantados de recibirla y ponerla en marcha.

Estando próxima nuestra Junta General, a toda la Junta Directiva nos gustaría contar con vuestra presencia con el fin de que podamos enriquecer la reunión con todas vuestras aportaciones y que además nos sirva para conocernos personalmente, lo que favorece la unión entre todos nosotros, y abrir vías de colaboración tan necesarias en todo momento, pero aún más en estos que nos está tocando vivir.

Un saludo

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.

EXONERACIÓN DE GASTOS, ALQUILER DE ZONAS COMUNES Y OPCIÓN DE COMPRA



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

La Ley de Propiedad Horizontal contempla una excepción a la regla general de la obligación de contribuir, permitiendo la exoneración a determinados propietarios de ciertos gastos ¿entra el ascensor en ellos?; para poder poner publicidad en el edificio ¿qué mayorías se precisan para el acuerdo?; y, por último, el arrendamiento con opción a compra son algunas de las consultas efectuadas por asociados y que se abordan en el siguiente artículo.

Los propietarios de las viviendas de las plantas bajas o de los locales del edificio en régimen de propiedad horizontal que no usan el servicio de ascensor... ¿están obligados a contribuir a estos gastos?

Los ascensores y montacargas tienen la condición de un elemento común porque están destinados al uso y servicio de todos los conductores del edificio y, al ser instalaciones destinadas de ordinario a la utilidad común, pertenecen a todos los copropietarios de los pisos, incluso los de la planta baja puesto que éstos también disfrutan de las ventajas, aunque no sea de un modo directo, de la existencia de estas instalaciones, aparte de que pueden ser utilizados para subir a las terrazas o cubiertas del inmueble (imaginemos la existencia de un tendedero común en la azotea del edificio).

El art.9.1.e LPH obliga a los copropietarios a contribuir, según la cuota de participación que les corresponde, a los gastos generales para el adecuado funcionamiento del inmueble, sus servicios y demás que el precepto señala, generando su impago crédito preferencial a favor de la comunidad.

No obstante la LPH establece una excepción a la regla general, ya que permite al propietario de un piso o local determinado a no abonar concretos gastos. Para que se produzca esta especie de privilegio contributivo, es preciso que en el título constitutivo aparezca la exclusión o, en su caso, en los estatutos

comunitarios y también cabe que se decida en Junta de propietarios mediante acuerdo tomado por unanimidad, en razón a la concordancia del art.17.1 LPH, en tanto que supone una modificación de título o estatutos.

Si no se pactó lo contrario en el título constitutivo del régimen de Propiedad Horizontal o en los estatutos, la obligación de contribuir es evidente. La excepción a la contribución general de pago ha de ser clara y terminante, así como objeto de una interpretación restrictiva, limitada a los supuestos en ella recogidos, ya que nos encontramos ante una excepción a la regla general pero viable.

Además, hay que tener en cuenta que el mero hecho del no uso o utilización de determinados elementos comunes o que el local tenga acceso independizado, no exime del deber de abonar los gastos conforme a la cuota participativa.

Como regla general, el copropietario está obligado a pagar tanto los gastos ordinarios como los producidos por la sustitución de ascensores a la que debe contribuir, y esto aunque no haga uso de ellos, pues se trata de elementos estructurales del edificio que son comunes por naturaleza, no pudiendo exonerarse a los dueños de bajos y sótanos, salvo que exista una explícita previsión en el título constitutivo.

Caso de existir cláusula estatutaria o el acuerdo unánime declarando exentos a los titulares de los bajos de contribuir a los gastos, se les podrá exi-

mir, en todo caso, de los gastos de conservación, del pago del consumo de fluido eléctrico, o bien compensar al fijar la cuota, pero nunca se le podrá eximir de los gastos ocasionados por una sustitución obligatoria del ascensor, porque le interesa que el edificio tenga la debida prestación.

En todo caso, la jurisprudencia no es unánime: diversas sentencias de nuestros tribunales han hecho hincapié en esta cuestión, distinguiendo entre “gastos comunes” (de conservación y funcionamiento), y gastos extraordinarios (instalación, reforma o sustitución). La distinción entre unos y otros radica en que los primeros redundan en beneficio directo de quienes utilizan estos elementos, mientras que los segundos afectan al conjunto del edificio y producen un incremento de valor que beneficia a todos los titulares inmobiliarios de la finca.

¿Qué mayoría se necesita para validar un acuerdo para arrendar espacios comunes del edificio para destinarlos a publicidad?

El art.17.3 LPH, en la redacción dada por la Ley 8/2013, de 26 junio 2013, de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas, dispone que el arrendamiento de elementos comunes que no tengan asignado un uso específico en el inmueble requerirá el voto favorable de las tres quintas partes del total de los propietarios que, a su vez, representen las tres quintas partes de las cuotas de



participación.

Se trata de una innovación que introdujo en la LPH la reforma operada por la Ley 8/1999.

Se aplica tan solo a los elementos comunes por destino, ya que los elementos comunes por naturaleza, como pudiera ser un portal, por ejemplo, tienen una finalidad concreta y un uso específico, por lo que el arrendamiento supondría una modificación del título constitutivo o de los estatutos, en su caso, para lo que sería precisa la unanimidad que exige el art.17.6 LPH.

Estamos hablando no de arrendamiento para vivienda o local, de elementos procomunales, sino del arrendamiento de espacios comunes para la instalación de elementos que pertenezcan a terceros ajenos a la Comunidad, y que realmente no realizan actos posesorios sobre el espacio ocupado; así se pueden señalar los rótulos luminosos, las antenas de telefonía móvil o los carteles publicitarios.

Se computarán como votos favorables los de aquellos propietarios ausentes de la Junta debidamente citados, quienes una vez informados del acuerdo adoptado por los presentes, conforme al procedimiento establecido en el art.9 LPH, no manifiesten su discrepancia por comunicación a quien ejerza las funciones de Secretario de la comunidad en el plazo de treinta días naturales, por cualquier medio que permita tener constancia de la recepción (art.17.8 LPH).

¿Qué es un contrato de arrendamiento con opción de compra?

El TS define la opción de compra como aquel convenio en virtud del cual una parte concede a otra la facultad exclusiva de decidir la celebración o no de otro contrato principal de compraventa, que habrá de realizarse en plazo cierto, y en unas determinadas condiciones, pudiendo ir también acompañado del pago de una prima por parte del optante, de modo que constituyen sus elementos principales la concesión al optante de la facultad de decidir unilateralmente respecto a la realización de una compra, la determinación del objeto, el señalamiento del precio es-

tipulado para la futura adquisición, y la concreción del plazo para el ejercicio de la opción, siendo por el contrario elemento accesorio el pago de la prima.

Integrando este pacto con el arrendamiento (STS de 6-7-2001 y 3-4-2006), podemos definir el contrato de arrendamiento con opción de compra, como la inserción de una cláusula en un contrato de arrendamiento, mediante la cual se fija la facultad exclusiva de prestar el arrendatario su consentimiento en el plazo contractualmente señalado, para comprar la cosa objeto de arriendo.

Constituyen elementos principales de la opción: la concesión al optante del derecho de decidir unilateralmente y por su sola voluntad la realización de la compraventa; la determinación del objeto contractual, de manera que la compraventa futura queda plenamente configurada, en particular, el precio estipulado para la adquisición; y la concreción de un plazo para el ejercicio de la opción.

Por el contrario, la prima de la opción, que pudiera estipularse como pago a cargo del optante por la concesión, y que generalmente se descuenta del precio final por abonar, es un elemento accesorio del negocio.

Para el ejercicio de la opción, basta que, dentro del plazo pactado, el optante manifieste, de forma expresa, su decisión de llevar a cabo el contrato negociado notificando su voluntad positiva en este sentido al concedente, para que, sin necesidad de ninguna otra actividad, se tenga por consumada la opción.

El ejercicio de la opción de

modo tácito exige la realización de actos inequívocos que impliquen el ejercicio de aquélla y que estos lleguen en plazo a conocimiento del concedente.

Ejercitada la opción en forma, se produce la extinción del derecho de arrendamiento por la pretendida reunión en la misma persona de la condición de arrendatario y la de propietario. Por otra parte, ha de tenerse en cuenta que el derecho de opción puede ser o no inscrito



en el Registro de la Propiedad. Si el optante inscribe la opción, quedará constituida como derecho real.

En el caso de que no haya sido inscrita, el optante que desea ejercitarla y así proceder a la compra del inmueble, deberá pagar el precio, otorgar escritura de compraventa e inscribirla en el Registro.

Si, por el contrario, se ha practicado la inscripción del derecho de opción, el optante deberá notificar al cedente su deseo de proceder a su ejercicio. **A**

TIPOS DE ANÁLISIS DE GESTIÓN: DAFO, DEL MERCADO Y DE LA COMPETENCIA



José Antonio Almoguera, Vpte. de Formación

La mayoría de las personas que se lanzan a emprender en España son especialistas en una actividad determinada y concreta, pero no necesariamente son expertos en gestión empresarial. Vamos a recoger en una serie de artículos los conceptos esenciales que necesita conocer un futuro emprendedor o un gestor actual de pequeñas y medianas empresas. Tiene un enfoque didáctico, actual y sobre todo práctico. Empezamos por algunos análisis que hay que realizar.

El análisis DAFO es la herramienta estratégica por excelencia. El beneficio que se obtiene con su aplicación es conocer la situación real en que se encuentra la empresa, así como el riesgo y oportunidades que le brinda el mercado.

El nombre lo adquiere de sus iniciales DAFO:

- D: debilidades.
- A: amenazas.
- F: fortalezas.
- O: oportunidades.

Las debilidades y fortalezas pertenecen al ámbito interno de la empresa, al realizar el análisis de los recursos y capacidades; este análisis debe considerar una gran diversidad de factores relativos a aspectos de producción, marketing, financiación, generales de organización...

Las amenazas y oportunidades pertenecen siempre al entorno externo de la empresa, debiendo ésta superarlas o aprovecharlas, anticipándose a las mismas.

Debilidades: Son aspectos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo efectivo de la estrategia de la empresa, constituyen una amenaza para la organización y deben, por tanto, ser controladas y superadas.

Fortalezas: Son capacidades, recursos, posiciones alcanzadas y, consecuentemente, ventajas competitivas que deben y pueden servir para explotar oportunidades.

Amenazas: Se define como toda fuerza del entorno que puede

impedir la implantación de una estrategia, o bien reducir su efectividad, o incrementar los riesgos de la misma, o los recursos que se requieren para su implantación, o bien reducir los ingresos esperados o su rentabilidad.

Oportunidades: Es todo aquello que pueda suponer una ventaja competitiva para la empresa, o bien representar una posibilidad para mejorar la rentabilidad de la misma o aumentar la cifra de sus negocios.

Análisis del mercado

El mercado está compuesto por dos elementos fundamentales: el consumidor, que se define como el componente más importante y los competidores existentes en el mismo.

Nuestro proyecto empresarial debe estar en consonancia con el mercado a donde se dirige, realizando un estudio detallado de los posibles clientes y necesidades de los mismos. Es conveniente efectuar el estudio observando el tamaño

del mercado, la evolución y tendencias observadas, así como la competencia existente en el mismo. Deberemos identificar los segmentos del mercado, caracterizando los mismos con el máximo detalle para poder decidir que segmentos vamos a explotar y cuales deberían evitarse, siempre justificando el por qué de nuestra decisión. Es decir, realizaremos un retrato robot del cliente tipo y las razones por las que nuestro producto puede satisfacer sus necesidades.

Nuestro análisis el mercado debe estar delimitado y segmentado, es decir, subdividido en submercados más homogéneos con características de compra comunes, grupos de clientes o compradores homogé-





neos entre sí, y diferentes a otros grupos, de los que sería preciso conocer sus características y necesidades. En la segmentación en grupos podemos utilizar variables como sectores industriales, de actividad, geográficos, de población, de renta...

Si contamos con experiencia en el sector puede ayudarnos bastante en nuestro objetivo, pues nos determinará de antemano los canales de distribución, así como posibles épocas del año de poca actividad, proponiendo posibles soluciones a las mismas.

Un conocimiento exhaustivo de nuestro mercado nos permitirá colocar nuestros productos de la forma más idónea posible. Determinando si para nuestro producto o servicio existen expectativas de aceptación de nuestros potenciales clientes. El cliente por lo tanto, será el centro de nuestras decisiones y todas las demás que tomemos respecto al precio, la distribución y la comunicación estarán basados en el cliente al que nos dirigimos.

El análisis del mercado debe determinar entre otros factores:

- Cuál es el mercado real.
 - Claves de su posible crecimiento.
 - Posibles cambios en la demanda.
 - Tendencia del mercado.
- Segmentación del mercado en grupos, clases, regiones



geográficas...

Análisis de la competencia

Identificaremos las empresas que existen o pueden existir que produzcan o vendan los mismos que nuestra empresa. Se trata de conocer que

competidores al sector.

Es fundamental conocer las barreras de entrada existentes en el sector para tratar de superarlas y diseñar la estrategia adecuada de la entrada en el mismo.

Las barreras de entrada más comunes suelen ser:

Etapas de la comercialización

El vendedor profesional debe seguir una metodología o una estructura en su trabajo. Esto tiene la ventaja para él de saber dónde se encuentra en todo momento durante la entrevista para poder subir y avanzar por los distintos escalones de la venta, lo que le ayudará a conseguir el éxito. Lo más importante en el concepto de estructura de la venta es la flexibilidad.

Nadie desea, ni es aconsejable, ponerle al vendedor una camisa de fuerza. Al contrario, la estructura debe permitirle utilizar mejor sus propias dotes personales. El esquema que proponemos para ello consta de las siguientes seis fases o etapas:

- I. Preparación de la actividad.
- II. Determinación de necesidades.
- III. Argumentación.
- IV. Tratamiento de objeciones.
- V. Cierre.
- VI. Reflexión o autoanálisis. **A**

competidores existen, cómo trabajan y como venden, que ventajas e inconvenientes va a tener nuestra empresa con respecto a ellos, en definitiva analizar sus puntos fuertes y débiles de las empresas de la competencia. La información sobre las empresas de la competencia debe centrarse en aspectos tan concretos como: marcas y productos, ventas y cuota de mercado, que se pueden obtener en las cámaras de comercio y entidades similares.

Por lo tanto, todo estudio de mercado deberá dedicar un capítulo de su contenido a la identificación de las empresas competidoras, al conocimiento de la fortaleza y debilidades de las mismas, dónde se encuentran localizadas, precios a los que ofrecen sus productos, etc.

También, cuando llevamos a cabo el estudio de la competencia deberemos dedicar un apartado a las posibles barreras de entrada, es decir, si existen mecanismos que dificultan la incorporación al mercado de nuevos

- Economías de escala. Los costes de fabricación disminuyen a medida que aumenta la producción debido a la existencia de coste fijos elevados, lo cual implica una ventaja significativa para las empresas ya consolidadas en el sector.
- Ventajas de la competencia, en términos de coste, en un entorno geográfico próximo.
- Diferenciación del producto mediante patentes y marcas.
- Sectores que requieren grandes necesidades de capital.
- Dificultades de acceder a los canales de distribución.
- Aspectos a analizar sobre la competencia:
- Descripción de las empresas de la competencia: cuáles son, cómo se denominan...
- Análisis de sus puntos fuertes y débiles, comparando sus perspectivas con las propias del proyecto.
- Futuras fuentes de competencia. **A**

LA VIVIENDA EN PROPIEDAD EN EL PROYECTO DE REFORMA DE LA 'COMISIÓN LAGARES'



Luis Guirado, Asesor Fiscal y ETI

Aunque de momento sólo se trate de una serie de propuestas sobre la reforma del sistema tributario, el planteamiento sobre la "nueva" tributación de la vivienda propuesta por la comisión al efecto coordinada por el profesor Lagares tendría unas importantes repercusiones de aumento de la carga fiscal incluso sobre la propia vivienda habitual del contribuyente. Abordaremos todas ellas según el impuesto correspondiente.

Comenzamos con el **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas**.

Actualmente en el IRPF se incluyen los rendimientos de capital inmobiliario, bien por imputación de un porcentaje sobre el valor catastral, a excepción de la vivienda habitual, bien por el arrendamiento de esos inmuebles.

El informe plantea la exclusión del ámbito del IRPF de los rendimientos meramente imputados por bienes inmuebles, pero advierte que previamente se cambie el método de las actuales valoraciones catastrales y reforme el Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI). Mientras, se propone que se incorporen al IRPF todos los rendimientos de los bienes inmuebles, ya sean imputados o reales, incluidos los de la vivienda habitual en propiedad.

Otro aspecto importante es que todos los rendimientos procedentes de los inmuebles queden gravados en el IRPF dentro de la base del ahorro. (actualmente en la general), en consonancia con el tratamiento fiscal de los rendimientos procedentes del capital mobiliario.

Además, se propone la eliminación en un plazo suficientemente largo, de la deducción por los préstamos para financiar la vivienda habitual de quienes la adquirieron antes de su supresión, es decir, la supresión de todas las deducciones para adquisición de vivienda habitual.

Impuesto sobre Sucesiones

La propuesta, de amplio calado, consiste en la supresión de todas las

reducciones existentes incluso la reducción por adquisición de la vivienda habitual de la persona fallecida salvo para en el caso de que se convierta en vivienda habitual del cónyuge superviviente.

Impuesto sobre Transmisiones patrimoniales y AJD

La comisión propone una reducción progresiva hasta llegar a su desaparición, cuando el nuevo IBI esté ya introducido en el sistema impositivo. La justificación de esta medida reside en el argumento de que este impuesto grava la transmisión de un bien ya gravado por el IVA (en su primera entrega), por lo que no lo considera eficiente al desincentivar la realización de transacciones.

IVA

La comisión marca como objetivo prioritario el trasvase de bienes que tributan al tipo reducido hacia el tipo general, si bien en lo que a la vivienda se refiere y sólo por claras razones de política económica, no considera adecuada su sujeción al tipo general debido a las dificultades que introduciría en el proceso de liquidación del significativo stock de viviendas nuevas sin vender que existe actualmente en España, aparte de que supondría incrementar el peso de la imposición sobre las transacciones inmobiliarias, lo que se considera menos eficiente que la opción de gravar periódicamente su valor patrimonial.

Recomendaciones UE y OCDE

Las medidas que contempla el informe de la comisión de expertos, se ampara

a su vez en la Comisión Europea y en su valoración del Programa de Estabilidad y Programa Nacional de Reformas de España de 2013, que sugiere adicionalmente una serie de propuestas, que en materia de vivienda son:

- La Unión Europea considera que debería suspenderse la deducción por hipotecas derivadas de la adquisición de la vivienda que constituya el domicilio habitual del contribuyente.
- La OCDE subraya la necesidad de eliminar en el IRPF cualquier tratamiento fiscal favorable para la vivienda propiedad del contribuyente que constituya su domicilio.
- La mayoría de los informes consideran que hay que aumentar sustancialmente la actual imposición sobre bienes inmuebles, reduciendo al mismo tiempo la imposición que recae sobre la transmisión de esos bienes.

Recomendamos la lectura del voto particular emitido por D. Pedro M. Herrera Molina, sobre algunos aspectos del Informe de la Comisión para la Reforma del Sistema Tributario, en concreto el Gravamen de la vivienda y tratamiento de los rendimientos del trabajo y el ANEXO sobre el tratamiento fiscal de la vivienda, en el que se marcan 3 objetivos:

- Objetivo 1: neutralidad en el tratamiento de la tenencia de vivienda en propiedad frente al alquiler.
- Objetivo 2: neutralidad en la decisión de invertir en vivienda frente a



- activos alternativos.
- Objetivo 3: neutralidad en la decisión de consumir en vivienda frente al consumo de otros bienes.

Relación de propuestas

Para consulta del lector, esta es la relación de propuestas con una breve reseña que, en materia de vivienda, se plantean en el informe de la comisión, recomendando su lectura.

Propuesta 1: Sobre inclusión en la base del ahorro de los rendimientos de capital inmobiliario, inclusive la vivienda habitual

Propuesta 2: Supresión de exenciones de cobertura de riesgo de interés en hipotecas.

Propuesta 10: Implantación efectiva en todo el territorio de régimen común de un nuevo sistema anual de asignación de “valores de referencia” para todos los bienes inmuebles de naturaleza urbana y rústica.

Propuesta 11: El “valor catastral” de los inmuebles debería estar ligado al “valor de referencia” mediante el prudente porcentaje de este último que decidiese la Ley.

Propuesta 12: Aplicación progresiva de la adaptación del valor catastral al “valor de referencia”.

Propuesta 13: Mientras que no se implante el nuevo sistema de valoración de bienes inmuebles, debería mantenerse en el IRPF la tributación de los rendimientos imputados de tales bienes.

Propuesta 14: Sustitución de la tributación por imputación en el IRPF, el reformado Impuesto de Bienes Inmuebles.

Propuesta 15: Dentro del IRPF solo se integrarían en la base imponible del ahorro, sin reducción alguna en su cuantía, los rendimientos derivados de la cesión a terceros de bienes inmuebles, una vez descontados los gastos fiscalmente deducibles, incluidos los satisfechos por el nuevo Impuestos de Bienes Inmuebles cuando se pusiera en vigor.

Propuesta 16: Nuevo Impuesto de Bienes Inmuebles. Con participación estatal en la recaudación

Propuesta 18: Remodelación del trata-

miento en el IRPF de las ganancias y pérdidas patrimoniales ocasionadas por la transmisión de bienes inmuebles, equiparando su tratamiento a las de capital mobiliario.

Propuesta 21: Establecimien-

tite.

Propuesta 76: Modificación del punto 23 del apartado Uno del artículo 20 de la Ley del IVA para clarificar que el arrendamiento de edificios o partes de los mismos destinados exclusivamente a viviendas constituyen operaciones exentas en todo caso.

Propuesta 81: Sujeción al tipo reducido (10%), de las operaciones mencionadas en el art. 91, Uno. 1, 7º y referidas a entregas de edificios o partes de los mismos aptos para su utilización como viviendas, incluidas las plazas de garaje. **A**



to de límites máximos de deducción anual en relación a la cuantía de la cuota del impuesto, en referencia a la deducción por adquisición de vivienda.

Propuesta 27: Supresión, por incompatibilidad con los objetivos perseguidos por la reforma o por haber transcurrido el plazo legal previsto para su aplicación, entre otras, la deducción por obras de mejora en la vivienda.

Propuesta 32: Modificación la Ley del IRPF para aplicar la reducción establecida por la transmisión mortis causa de la vivienda habitual en los casos en que el contribuyente sea residente no habitual en España.

Propuesta 55: Supresión en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones de la reducción por adquisición de la vivienda habitual de la persona fallecida, con excepción del cónyuge supér-

LOS NOTARIOS INFORMAN SOBRE LA COMPRAVENTA Y LA SOLICITUD DE UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO

Casi 300.000 trípticos informativos distribuidos en casi todas las notarías

No firmar ningún documento que no se entienda, analizar la escritura pública tres días antes de su firma, tener libertad para elegir notario y prestar atención a los tipos de interés

“suelo” y “techo” son algunos de los consejos que se recogen en los casi 300.000 trípticos informativos ¿Qué debo saber antes de adquirir una vivienda? El notario le asesora, editados por el Consejo.

Ante lo que seguramente sea la inversión más importante de los ciudadanos, la compra de una vivienda, el Notariado desgrana en un tríptico informativo el conjunto de pasos que suelen darse para su adquisición: desde la redacción del contrato privado a la escritura pública; el pago de impuestos, y la inscripción en el Registro de la Propiedad. En el material editado se incluye también un apartado específico sobre los préstamos hipotecarios, con especial detenimiento en los intereses y las cláusulas que limitan la variación del tipo de interés aplicable al préstamo.

Es bastante común que el vendedor y el comprador realicen un contrato privado antes de la hacer la escritura pública, aunque no es obligatorio ni inscribible en el Registro. En este caso, el Consejo General del Notariado aconseja que no se firme nada sin contar con un asesoramiento jurídico adecuado. Si se firma un contrato privado deben quedar claramente recogidos los aspectos básicos del acuerdo, como el precio. En este sentido, los notarios advierten que no se debe admitir que se fije un precio inferior al real ni abonar cantidades que no queden documentadas.

La importancia de la escritura pública

La mayoría de españoles opta por encargar a un notario la elaboración de una escritura pública de compraventa ya que, aunque no es obligatoria salvo que se contrate un préstamo hipotecario, aporta fehaciencia y seguridad jurí-

dica a comprador y vendedor. El notario ajusta la escritura a la legalidad vigente y además da fe de las declaraciones de las partes de modo que ninguna puede negar lo acordado; la escritura es prueba ante los tribunales. Para su elaboración, el notario comprueba la identidad, capacidad y legitimación de vendedor, y comprador; examina la suficiencia de los poderes aportados; verifica la descripción de la finca y las posibles discrepancias o coincidencias con la parcela catastral; consulta y analiza el estado de cargas de la vivienda y del pago de las cuotas a la comunidad; solicita el informe municipal sobre el pago del Impuesto sobre Bienes Inmuebles; exige el certificado de eficiencia energética; comunica telemáticamente al Catastro el cambio de titularidad catastral; presenta telemáticamente copia de la escritura en el Registro de la Propiedad el mismo día de la firma; notifica

a las partes sus obligaciones legales y fiscales; explica el reparto de gastos de la operación, y gestiona, si las partes se lo piden, el pago de los diferentes gastos que conlleva la operación de compraventa. Una vez firmada la escritura pública se debe proceder al pago de impuestos e inscripción en el Registro de la Propiedad y al cambio de titularidad en los suministros.

En el folleto se desglosan los gastos en los que se incurren por la operación, desde las facturas de los distintos profesionales que puedan intervenir en el proceso, a los distintos impuestos.

Disminuye el número de compraventas y préstamos hipotecarios

Según el Centro de Información Estadística del Notariado en 2013 se vendieron en España 296.989 viviendas (un 80% pisos y un 19,5% viviendas unifamiliares), lo que representó una caída interanual del 19,7%, con reducciones mucho más pronunciadas en el caso de los pisos(21,7%) que en de las viviendas unifamiliares (10,6%). En los pisos, el descenso más acusado se situó en los nuevos(47,4%), mientras que en los de segunda mano, la bajada fue del 4,2%. El precio medio por metro cuadrado fue de 1.242 euros, lo que supuso también una bajada del 8,6% con respecto a 2012.

Paralelamente, las solicitudes de préstamos hipotecarios han vivido una caída continuada, con una reducción del 27,8% en relación al año anterior y con un precio medio de 125.070 euros, lo que supone un 6,7% menos. Se ha reducido igualmente el porcentaje de compras de viviendas con financiación hipotecaria (32%), así como el valor de la financiación (78%). **A**



En este sentido, los notarios aconsejan no aceptar recibos globales, sino que se reclamen las facturas originales del notario, del gestor y del registro de la propiedad, además de la carta de pago de impuestos.

El préstamo hipotecario, en detalle

El folleto hace un recorrido cronológico por el préstamo hipotecario desde que el solicitante analiza la cantidad a pedir hasta que el préstamo se ha terminado de pagar y debe formalizarse la escritura pública de cancelación de la hipoteca. Un trayecto en el que se incide en la importancia de comparar ofertas de diferentes entidades bancarias, y de solicitar a la entidad financiera una Ficha de Información Personalizada, además de una oferta vinculante en la que se recojan las condiciones financieras del contrato. En el tríptico informativo se recomienda al comprador que las cuotas mensuales no superen el 35% de los ingresos de los solicitantes del préstamo porque los ingresos pueden cambiar con los años y las cuotas de los préstamos variables pueden subir.

El documento se refiere también a los dos tipos de intereses, el fijo y el variable. A los fijos no les afectan las subidas o bajadas de los tipos de referencia durante la vigencia del préstamo, y los variables, por los que se decanta la mayoría de los españoles, están referenciados a un índice, generalmente el Euríbor, al que se añade un diferencial.

Cláusulas ‘techo y suelo’

El consejo General del Notariado se de-

tiene especialmente en las cláusulas que algunas entidades incluyen en sus contratos, cláusulas que limitan la variación del tipo de intereses aplicables al préstamo y en las que se puede señalar un máximo (techo), y un mínimo (suelo). Desde el colectivo de notarios se subraya que en el llamado suelo hay que poner especial atención porque cuando se alcanza, las bajadas del tipo de interés de referencia no se traducen en una disminución de las cuotas.

“En la firma del préstamo hipotecario los notarios verificarán si se han establecido límites a la variación del tipo de interés, lo harán constar en la escritu-

ra y se lo explicarán a los solicitantes del préstamo”, afirma José Manuel García Collantes, presidente del Consejo General del Notariado. Asimismo, el vicepresidente Joan Carles Ollé señala que los notarios deberán informar de cualquier aumento relevante que pudiera producirse en las cuotas y comprobarán que las cláusulas no financieras incluidas no impliquen comisiones o gastos que deberían figurar en las financieras.

En este sentido, el Consejo General del Notariado ha creado el Órgano de Control de Cláusulas Abusivas (OCCA) para ayudar a los notarios en la identificación de las cláusulas declaradas abusivas en sentencia firme, ya que solo son los jueces los que tienen esa potestad.

En el folleto se aconseja a los ciudadanos que cuando sean citados en la notaría para firmar un préstamo hipotecario, vayan dos o tres días antes a examinar el contenido de la escritura pública y consulten con el notario sus dudas. **A**

Gastos derivados de la compraventa de una vivienda

Minuta notarial: Es la factura del notario por sus honorarios, fijados por el Gobierno mediante arancel. Son los mismos para todos los notarios.

Minuta registral: Es la factura del registrador de la propiedad por inscribir la escritura; también los establece el Gobierno mediante arancel y son idénticos para todos los registros.

Minuta gestoría: Es la factura del gestor cuando realiza los trámites. También tiene derecho a hacerlos el propio interesado o encargárselos a la notaría.

Impuesto Municipal sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, también conocido como Plusvalía Municipal. Por ley lo paga el vendedor, que puede conocer su importe informándose en el ayuntamiento al que pertenezca la finca.

Otros impuestos: Por ley los paga el comprador.

IVA: Por una vivienda de nueva construcción tendrá que pagar el 10 por ciento de IVA sobre el precio de venta. Si se trata de otro tipo de inmueble, el IVA es del 21 por ciento.

AJD: Si se trata de una vivienda de nueva construcción deberá pagar el impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD), cuyo tipo oscila según la comunidad autónoma entre el 1% y el 1,5%.

TPO: Si la vivienda es de segunda mano tendrá que pagar el impuesto de Transmisiones Patrimoniales (TPO), cuyo tipo oscila según la comunidad autónoma entre el 6% y el 11%.

IRPF: Finalmente, el vendedor deberá tener en cuenta la ganancia patrimonial en su IRPF que puede ser hasta del 27%. **A**

EL NÚMERO DE VIVIENDAS SIN PÓLIZA DE SEGURO AUMENTÓ EN UN MILLÓN DURANTE LA CRISIS

Sin embargo, su precio ha subido un 18,5%, pasando de 174 a 206 euros

En 2013 había en España 8,5 millones de viviendas sin asegurar, un millón más que al cierre de 2007, lo que supone un crecimiento del 13,3%. Sólo el 66,5% tiene una póliza de hogar,

es decir, algo más de 16,9 millones de hogares. Se estima que el 'infraseguro' afecta a 10 millones de viviendas que, en caso de siniestro, tendrán que asumir un alto gasto por tener un seguro insuficiente.

Más del 30% de las viviendas españolas no tiene un seguro de hogar. Entre 2007 y 2013 el número de viviendas sin seguro se ha incrementado un 13,3%, desde los 7,5 millones de 2007 hasta los 8,5 de 2013.

El número de viviendas sin seguro experimentó el aumento más significativo entre 2007 y 2010 cuando el número de hogares sin seguro se incrementó en 1,5 millones, hasta los 9 millones de viviendas sin asegurar. A partir de ese año, la cifra se ha ido estabilizando, aunque aún se encuentra lejos de volver a los niveles anteriores a la crisis.

España contaba finales de 2013 con más de 25,4 millones de viviendas. De esta cantidad, sólo el 66,5% tenía una póliza de hogar, es decir, algo más de 16,9 millones de hogares. Esto significa que 8,5 millones de viviendas no disponen de una póliza que les proteja frente a riesgos como robo, incendios o daños por agua, según el análisis de Kelisto.

Ceuta y Melilla, Canarias, Castilla-La Mancha y Extremadura son las regiones con mayores porcentajes de viviendas sin seguro

Dentro de los 16,9 millones de hogares asegurados, Mapfre estima que al menos 10 millones se encuentran en situación de infraseguro, es decir, no tienen su vivienda y sus bienes co-

rectamente asegurados. Esto significa que, en caso de producirse un siniestro grave en el domicilio, experimentarían importantes pérdidas por tener contratado un seguro insuficiente para cubrir la totalidad de sus bienes.

La crisis económica ha impulsado la cifra de hogares sin asegurar. En concreto, un 13,3% desde 2007. Al cierre de ese año, en España había alrededor de 7,5 millones de viviendas sin seguro. En los últimos años muchas familias han tenido que recortar de forma drástica sus gastos como consecuencia del aumento del desempleo y de los recortes salariales. ¿Cómo lo han hecho? Bajando las coberturas de sus pólizas o, directamente, prescindiendo de ellas.

Sin embargo, en caso de siniestro, las consecuencias para las familias serán muy negativas, ya que tendrán que afrontar pérdidas que en caso de que la vivienda estuviera correctamente asegurada, serían asumidas por las compañías de seguros.

Evolución de los hogares sin asegurar

En 2007 el 68,7% de los hogares contaba con un seguro. A pesar de que el crecimiento en el número de viviendas se ha mantenido constante en los últimos años, el porcentaje de hogares asegurados cae

en picado hasta 2010, pasando de los 7,5 millones de viviendas sin seguro a 9 millones.

A partir de entonces se registra una tendencia al alza, que se espera que se mantenga también en los próximos meses. Pero aún queda mucho camino por recorrer. A cierre de 2013, había 16,9 millones de pólizas de hogar, el 66,5% del total. A pesar del crecimiento en el número de pólizas, el porcentaje de viviendas aseguradas no se incrementa de forma significativa





debido a que en estos años también ha aumentado el parque de viviendas, concretamente en 1,4 millones.

Ceuta y Melilla, Canarias, Castilla-La Mancha y Extremadura son las regiones con más viviendas sin seguro. Canarias es la comunidad con el mayor número de viviendas sin asegurar, un 55,7% del total, sólo superada por las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla (78,3%). Le siguen Castilla-La Mancha (52,7%) y Extremadura (50,6%). Por el contrario, Comunidad de Madrid y País Vasco, tienen los porcentajes más bajos, el 13,7% y el 14,7% respectivamente.

En términos absolutos, las comunidades con un número más elevado de viviendas sin seguro son Andalucía, con 1,8 millones de hogares sin asegurar, y Comunidad Valenciana, con 1,2 millones.

En cuanto al crecimiento, aunque la Comunidad de Madrid tiene el porcentaje de viviendas sin seguro más bajo de toda España, desde 2008 ha duplicado el número de viviendas en esta situación, de 201.713 a 402.035 a día de hoy. Por su parte, el mayor descenso lo ha experimentado Cataluña, que ha

pasado de tener 1,4 millones de viviendas no aseguradas en 2008 a cerca de 773.000 - un 46,5% menos.

¿Qué riesgos corren los hogares sin seguro?

No asegurar la vivienda o contar con un seguro insuficiente (infraseguro) puede poner en riesgo la estabilidad de la familia, ya que, en caso de siniestro, debemos pagar de nuestro bolsillo el coste de la reparación, ya sea en nuestra propia vivienda o en la de un tercero si, por ejemplo, una simple fuga de agua daña la vivienda de un vecino.

De acuerdo con los datos de ICEA, la prima media de un seguro multirriesgo de hogar cerró 2013 en los 206

euros. Por su parte, el coste medio de la reparación de una gotera asciende a 300 euros, de acuerdo con un estudio publicado por Unespa, la patronal del sector asegurador, en la Memoria Social del Seguro.

Esto significa que en caso de siniestro será más económico contar con un seguro de hogar que hacer frente a la reparación. El riesgo es mayor si se trata de siniestros habituales en el hogar; según Unespa, cada diez segundos y medio se produce una gotera, cada 2 minutos y 11 segundos un incendio y cada minuto y 29 segundos un robo. En total, cada año se registran más de 5 millones de siniestros en los hogares españoles. **A**

¿Cuáles son las coberturas básicas a contratar?

Un seguro de hogar completo debe cubrir los daños del continente –la vivienda en sí- y el contenido: lo que tenemos en nuestra vivienda. Esto debe estar correctamente valorado, y debemos tener en cuenta que la prima variará en función del valor de los objetos incluidos en el hogar (muebles, electrodomésticos, etc.).

Cualquier póliza de hogar debe incluir un amplia cobertura de Responsabilidad Civil, que cubre las indemnizaciones o los daños que podamos provocar a otras personas, como una gotera que causemos a nuestros vecinos o los daños provocados por un incendio causado por accidente. Se recomienda que la cobertura de Responsabilidad Civil cubra al menos hasta 150.000 euros, aunque algunos seguros de gama media y alta alcanzan hasta los 300.000 euros.

También es conveniente que tengamos nuestra vivienda asegurada frente a daños por agua y roturas, ya sean de cristales, sanitarios o vitrocerámica. Por último, no debemos olvidar la cobertura de robo y hurto, tanto dentro como fuera del hogar, con límites amplios no sólo en cuanto a efectos personales, sino también en cuanto a tarjetas de crédito y dinero en efectivo.

Además, cada vez con más frecuencia, las aseguradoras incluyen en sus seguros de hogar servicios de valor añadido, como asistencia informática, reparación de electrodomésticos o servicios de bricolaje. Estas coberturas pueden ser de gran utilidad y algunas compañías las incluyen sin ningún coste adicional para el cliente, por lo que antes de contratar el seguro conviene comparar entre todas las ofertas del mercado para poder elegir la más adecuada al mejor precio. **A**



LAS EMPRESAS APUESTAN POR LA SOSTENIBILIDAD Y LA EFICIENCIA ENERGÉTICA DE SUS EDIFICIOS

Tercer Informe sobre la situación ambiental de las oficinas en España

Según el informe, un 82% de la muestra considera la climatización y la calefacción como ámbitos prioritarios en la gestión eficiente de los edificios. Una buena gestión energética es clave para el desarrollo de edificios sostenibles de alto rendimiento, siendo el responsable quien deba desarrollar el plan de eficiencia energética, así como realizar un seguimiento con el objetivo de implantar acciones preventivas y correctivas.

El compromiso medioambiental también se ha observado en el incremento del número de empresas que se encuentran certificadas o en proceso de certificación conforme a algún estándar de edificación sostenible. El estudio destaca que, si bien son certificaciones voluntarias, cada vez son más empresas las que solicitan los más reconocidos de España (LEED, BREEAM y VERDE), debido al valor añadido que aportan a los edificios y a las propias compañías.

La climatización y la iluminación siguen siendo ámbitos prioritarios en la gestión eficiente de los edificios

Planes de eficiencia energética

El informe apunta que los planes de eficiencia energética permiten introducir ahorro y eficiencia como elementos principales en la gestión global, lo que le convierte en un pilar funda-

Más de la mitad de los edificios de oficinas en España ya cuentan con un responsable de la gestión energética. Esta es una de las principales conclusiones del informe 'Hacia

mental para mantener la competitividad empresarial en un mercado que se enfrenta a una realidad económica, política y social en continua transformación. Asimismo, son una herramienta estratégica en la reducción de los consumos de energía, costos financieros asociados y, consecuentemente, emisiones de gases invernaderos.

Las prácticas más comunes de estos planes son las medidas de ahorro energético en los sistemas térmicos, envolvente e interior de los edificios, siendo recogidas por más de la mitad de los edificios de oficina. Lo que demuestra el interés de las empresas por la implementación de planes de eficiencia energética, incluso cuando su aplicación no se considera obligatoria.

Calidad del aire interior

Conscientes de la importancia de la Calidad de Aire Interior, y su relación con diferentes enfermedades, un importante número de empresas han realizado estudios y auditorías para valorar la situación de sus oficinas y mejorar los aspectos que se consideren necesarios para garantizar la salud de sus empleados. Sin embargo, aún queda mucho trabajo por hacer.

Según el Informe, resulta significativamente elevado el número de empresas que desconocen tanto la Calidad de Aire Exterior (ODA) como el nivel de filtración exigido por el Reglamento de Instalaciones Térmicas (RITE). Por lo que el 65% de los edificios de oficinas de

una oficina verde', que ha sido presentado por Aguirre Newman, G-Advisory y Aire Limpio. Un estudio que valora la situación ambiental de las oficinas de nuestras empresas más representativas.

Madrid y de Barcelona están ubicados en zonas de ODA 3.

Huella ambiental y compras responsables

Avalada por el impulso de la Comisión Europea, existe una tendencia creciente en el cálculo de la huella corporativa de las compañías, con el objetivo de compromiso ambiental y reducción de las emisiones de gases nocivos, así como estrategia de potencia de imagen corporativa. Continuando con los resultados de años anteriores, se manifiesta que prácticamente la mitad de la muestra calcula la huella ambiental; en el 31% de los casos el cálculo incluye la sede corporativa.

La planificación de las compras responsables, así como la evaluación ambiental de los proveedores, es una realidad tangible en la mitad de las empresas. Especialmente, en la compra de aparatos eléctricos eficientes, papel y productos químicos. En este sentido, el estudio aclara que la evolución de los compromisos de responsabilidad en las empresas, promoviendo la defensa de principios ambientales y sociales, tiene como paso natural la solicitud de dichos compromisos a sus proveedores. **A**



PROGRAMA DE AYUDAS PARA LA REHABILITACIÓN ENERGÉTICA DE EDIFICIOS RESIDENCIALES

El IDAE destina 125 millones de euros para la mejora de su eficiencia

Con el fin de promover actuaciones integrales que favorezcan la mejora de la eficiencia energética y el uso de energías renovables en el parque de edificios existentes del sector residencial, así como cumplir con Europa en relación a la eficiencia energética, el IDAE ha puesto en marcha un programa específico de ayudas y financiación, dotado con 125 millones de euros.

Las actuaciones deberán encuadrarse en una o más de las tipologías siguientes:

- ▶ Mejora de la eficiencia energética de la envolvente térmica.
- ▶ Mejora de la eficiencia energética de las instalaciones térmicas y de iluminación.
- ▶ Sustitución de energía convencional por biomasa en las instalaciones térmicas.
- ▶ Sustitución de energía convencional por energía geotérmica en las instalaciones térmicas.

Las actuaciones objeto de ayuda deben mejorar la calificación energética total del edificio en, al menos, una letra medida en la escala de emisiones de dióxido de carbono (kg CO₂/m² año), con respecto a la calificación energética inicial del edificio. Esta mejora de su calificación energética podrá obtenerse mediante la realización de una tipología de actuación o una combinación de varias.

Podrán ser beneficiarios de las ayudas de este Programa:

- a. las personas físicas y jurídicas propietarias de edificios de uso residencial (de uso hotelero y de uso vivienda).
- b. las comunidades de propietarios o las agrupaciones de comunidades de propietarios de edificios residenciales de uso vivienda, constituidas conforme a lo dispuesto por el artículo 5 de la Ley 49/1960, de 21 de

- c. Los propietarios de viviendas unifamiliares o los propietarios únicos de edificios de viviendas que reúnan los requisitos establecidos en el artículo 396 del Código Civil y no hubiesen otorgado el título constitutivo de propiedad horizontal.
- d. las empresas de servicios energéticos.

El tipo de ayuda dependerá del tipo de actuación, así:

- Mejora de la eficiencia energética de la envolvente térmica, se ayudará bajo la modalidad combinada de entrega dineraria sin contraprestación y préstamo reembolsable.
- Mejora de la eficiencia energética de las instalaciones térmicas y de iluminación, se ayudará bajo la modalidad de préstamo reembolsable.
- Sustitución de energía convencional por biomasa en las instalaciones térmicas, se ayudará bajo la modalidad de préstamo reembolsable.
- Sustitución de energía geotérmica en las instalaciones térmicas, se ayudará bajo la modalidad de préstamo reembolsable.
- Los préstamos reembolsables tendrán las condiciones siguientes:
- Tipo de interés: Euribor +

0,0 %.

- Plazo máximo de amortización de los préstamos: 12 años (incluido un período de carencia opcional de 1 año).
- Garantías: aval o contrato de segu-

Las actuaciones objeto de ayuda deben mejorar la calificación energética total del edificio en, al menos, una letra

ro de caución por importe del 20% de la cuantía del préstamo.

Plazos de presentación de las solicitudes.

- Las ayudas podrán solicitarse durante el periodo comprendido entre el día siguiente de la publicación de esta resolución en el Boletín Oficial del Estado y el 30 de octubre de 2015.

- Las solicitudes para la participación se efectuarán conforme al formulario que está disponible en la página web del IDAE. **A**



Programa

PAREER

Ayudas para la Rehabilitación Energética de Edificios

"ES NECESARIA UNA CAMPAÑA DE DIVULGACIÓN DE LOS BENEFICIOS DE LA CERTIFICACIÓN ENERGÉTICA"

Como coordinador del Grupo de Trabajo de Rehabilitación Energética de Edificios para la Asociación de Empresas de Eficiencia Energética (A3e), Albert Pastor afirma que en España la cultura de la eficiencia energética es débil y que a fecha de hoy, el pro-

pietario percibe la Certificación Energética sólo como un impuesto más que ha de tramitar para vender o alquilar su inmueble sin un valor añadido. Por ello, considera necesaria una campaña de divulgación de los beneficios de realizar la certificación energética en los inmuebles.

P. ¿Cuáles son los fines y objetivos que persigue la asociación?

El principal objetivo de la Asociación de Empresas de Eficiencia Energética (A3e) es fomentar el desarrollo de la eficiencia energética, en lo referente a todos los productos y servicios asociados o derivados de ella: auditorías energéticas, certificación energética de edificios, rehabilitación energética, instalación de equipos eficientes, servicios energéticos, etc. En un sector emergente como es el de la eficiencia energética, buscamos contribuir a desarrollar un mercado sólido y construido sobre un marco legislativo claro y estable. Para ello, actuamos como interlocutores del sector ante la Administración pública.



...Albert Pastor
Coordinador del Grupo de Rehabilitación Energética de Edificios para A3e

P. Desde hace ya años, en el contexto europeo se tiene como objetivo estratégico la mejora de la eficiencia energética del parque edificado y el ahorro de energía a través de la rehabilitación energética. ¿Es suficiente el actual marco legislativo en España para lograr ambos objetivos?

Hasta la fecha el marco legislativo ha demostrado ser insuficiente. En los últimos dos años se ha dado algún paso normativo que, aunque con retraso, puede contribuir a disminuir la distancia que nos separa de la Unión Europea en materia de eficiencia energética. La obligatoriedad de certificar ener-

géticamente los edificios en venta o en alquiler o la Ley8/2013 de Rehabilitación, Regeneración y Renovación Urbana son dos buenos ejemplos.

Pero la clave está en el actual proceso de trasposición de la Directiva 2012/27/UE de eficiencia Energética, que debe finalizar antes de junio de este año. La Directiva obliga a realizar auditorías energéticas cada cuatro años en grandes empresas, y plantea mecanismos de control de calidad, como que éstas sean llevadas a cabo por auditores acreditados. Si esta Directiva se traspusiese al marco legislativo español en tiempo

y de manera completa (y no a medias y tarde como las anteriores) se daría un paso muy importante para el desarrollo del sector.

P. ¿Es correcta y suficiente la política de ayudas, subvenciones y préstamos ofertados por el Estado?

Las ayudas y subvenciones ofertadas por el Estado pueden ser un interesante incentivo pero no debería ser el sistema de promover la eficiencia energética. Consideramos necesaria una campaña de explicación y divulgación con un toque pedagógico de enseñar por qué debemos ahorrar energía y los beneficios en el medio ambiente, en la calidad de vida, en el valor del inmueble y en la factura energética de las viviendas y edificios. La concienciación

de la sociedad española es el primer paso, que después puede ser incentivada cada año con ayudas para mantener la intensidad. Es decir, no se puede tirar del carro de la rehabilitación energética poniendo delante una 'zanahoria' de ayudas sino que deben ser la divulgación y propios beneficios de la eficiencia energética los que empujen al consumo y muevan el actual carro de la construcción.

Desde el Grupo de Trabajo de Rehabilitación Energética de Edificios de A3e hemos realizado un documento de "Consumos, Medidas y Potenciales



ahorros en Edificación” para contribuir a la divulgación de la eficiencia energética.

P. ¿Qué requisitos ha de cumplir un edificio para acceder a las ayudas y de qué condiciones hay que partir para solicitarlas?

Las ayudas dependen de cada comunidad autónoma y sus municipios, lo que dificulta el acceso, ya que no siempre son los mismos requisitos. Consideramos necesaria una unificación de criterios para poder acceder a las ayudas y facilitar que las empresas o propietarios las puedan solicitar en cualquier población. Esto facilitaría que una misma compañía se pueda implantar en varias poblaciones sin necesidad de realizar diferentes trámites en cada municipio. Se debería facilitar la inversión en la rehabilitación energética también simplificando y unificando los permisos de obras y trámites de las viviendas y edificios.

P. ¿Qué previsiones maneja de nº de actuaciones a lo largo de este año?

Las actuaciones en estos años de crisis son muy difíciles de prever, aunque esperamos que la aprobación del RD 235/2013 y la implantación de la certificación energética en todos los edificios sea un punto de inflexión en la activación del mercado de la rehabilitación.

P. ¿Qué áreas pueden considerarse englobadas dentro de la rehabilitación energética de un edificio residencial?

La rehabilitación energética tiene dos áreas diferenciadas aunque después actúan de forma conjunta: La envolvente (cubierta y fachada) y los sistemas, instalaciones o equipos dentro de la vivienda.

Es importante recordar que el orden de actuación para ahorrar energía en un inmueble es siempre del exterior al interior. Deberíamos empezar la reforma por la fachada, que es el primer control energético del edificio: comprobar que la fachada realiza de forma óptima la función de aislamiento térmico y

el control solar dinámico que favorece el aprovechamiento de la energía gratuita del sol en invierno y evita la entrada de

que debemos seguir.

P. La obligatoriedad del certificado de

Curriculum vitae



Albert López es arquitecto y, actualmente, coordinador del Grupo de Trabajo de Rehabilitación Energética de Edificios para la Asociación de Empresas de Eficiencia Energética (A3e) y responsable en SOMFY del departamento de Somfyarquitectura. Project Management para el Grupo “la Caixa”. Construction Management y Consultoría Energética. Es también docente en diversas Universidades, Masters y Postgrados. Ponente en Seminarios y Jornadas Técnicas de Arquitectura y Eficiencia Energética. **A**

calor en verano. Después, deberíamos comprobar que tenemos unos sistemas e instalaciones de calefacción (caldera y Agua Caliente Sanitaria), aire acondicionado, iluminación y unos equipos o electrodomésticos eficientes y adecuados.

P. ¿La falta de conocimientos de los consumidores finales sobre los costes y beneficios que conlleva la eficiencia energética constituye una de las principales barreras para la realización de inversiones y la implantación de medidas de ahorro?

Efectivamente. En España la cultura de la eficiencia energética es débil. Aquí debemos realizar un esfuerzo conjunto. Por un lado, es fundamental que la Administración pública cumpla un rol ejemplarizante que sirva para publicitar los beneficios que conlleva implantar medidas de ahorro y eficiencia energética. Por otro, las empresas del sector han de ayudar al consumidor final de energía a entender los beneficios y costes que acarrea cada inversión. El documento de A3e “Consumos, Medidas y Potenciales ahorros en Edificación” es un buen ejemplo de la línea

eficiencia energética de edificios cumplirá un año el próximo uno de junio. ¿Alguna conclusión al respecto?

Consideramos positivo que exista una regulación y calificación de la eficiencia energética en todos los edificios con el RD 235/2013 y el DBHE Ahorro de energía del Código Técnico de la Edificación. Pero a fecha de hoy el propietario percibe la Certificación Energética sólo como un impuesto más que ha de tramitar para vender o alquilar su inmueble sin un valor añadido. Consideramos necesaria una campaña de divulgación de los beneficios de realizar la certificación energética en los inmuebles.

Los certificados deberían incentivar y explicar las posibles acciones para conseguir mejorar la calificación energética hasta llegar a la letra A, que es la máxima calificación como ya ocurre en los electrodomésticos. En breve dicha calificación será un valor añadido en la futura tasación del inmueble, implicará una reducción de la factura energética y un mayor respeto por el medio ambiente y a la reducción de emisiones de CO2. **A**

EL EFECTO DEL CAMBIO CLIMÁTICO EN LAS CIUDADES: ADAPTACIÓN DE SUS INFRAESTRUCTURAS

La ciudad debe ser más resistente ante los eventos meteorológicos

En un momento en el que más del 50% de la población ya vive en zonas urbanas, las ciudades deben afrontar las consecuencias potencialmente catastróficas del cambio climático, como el huracán Sandy en Nueva York o el tifón Haiyan en Filipinas. En un nuevo informe, Jones Lang LaSalle (JLL) identifica algunas medidas que las ciudades pueden tomar para preparar sus infraestructuras ante las cambiantes condiciones climáticas.

“Las ciudades pueden aprender las unas de las otras sobre cómo ser resistentes ante los sucesos meteorológicos extremos causados por el cambio climático”, declaró Julie Hirigoyen, directora del Departamento de Sostenibilidad de JLL para el Reino Unido. “Eso implica adaptar al futuro cada aspecto de la ciudad: prevenir las inundaciones provocadas por el aumento del nivel del mar y replantearse las infraestructuras, las redes eléctricas, el suministro de alimentos, la asistencia sanitaria, las telecomunicaciones, el transporte, el agua y la gestión de residuos, entre otros aspectos”.

El informe, titulado *Global Sustainability Perspective* («Perspectivas sobre la sostenibilidad mundial»), ofrece ejemplos reales de iniciativas de resistencia y adaptación de materiales de construcción en edificios de Nueva York y demás ciudades destacadas a escala mundial, que se centran en cuatro temáticas principales: la importancia de la resistencia urbana a medida que la población aumenta, la protección contra

A medida que la población urbana aumenta vertiginosamente, las ciudades deben prepararse para el cambio climático. La prevención de inundaciones, la cooperación en los barrios y las

asociaciones urbanas ayudan a las ciudades a prepararse de cara al futuro para proteger a una población en crecimiento y con mayor densidad, según se recoge en un informe de Jones Lang LaSalle.

inundaciones, creación de barrios sostenibles, y el intercambio de ideas entre ciudades.

Prevenir las inundaciones es proteger a la población

Los debates sobre la adaptación de los entornos urbanos no pueden dejar de lado los devastadores efectos de las inundaciones. Un reciente informe de Nature Climate Change predice que el gasto mundial medio en inundaciones urbanas ascenderá a 60.000 millones de dólares en 2050 si las ciudades invierten en estrategias de adaptación,

y a 1 billón de dólares si no lo hacen.

Otras maneras en las que las ciudades están abordando la prevención de inundaciones: Bombay aumentó la profundidad y anchura de sus ríos más importantes, construyó nuevas estaciones de bombeo para transvasar las aguas pluviales al mar e instaló medidores de caudal río arriba para poder detectar las inundaciones de forma temprana. Los Países Bajos —que dependen desde siempre de diques, presas, esclusas y barreras de contención de tormentas— han “donado” a la naturaleza las zonas propensas a inundaciones, mientras que Venecia está construyendo

Asociaciones entre ciudades

Algunas ciudades están compartiendo conocimientos para mejorar su resistencia. Por ejemplo, el Grupo de Liderazgo Climático, también conocido como C40, reúne a los líderes de las distintas ciudades para compartir buenas prácticas en cuanto medidas sostenibles para afrontar el cambio climático, como el establecimiento de días sin circulación de vehículos y la publicación de clasificaciones sobre la eficiencia energética de los edificios.

Better Buildings Partnership (BBP) es otra iniciativa que fomenta la colaboración entre propietarios, arrendatarios, líderes políticos y socios del sector para mejorar el rendimiento sostenible de los edificios. Sídney, Londres y Toronto son las ciudades que participan en esta iniciativa por ahora, y todas se benefician de la puesta en común de medidas cuantificables encaminadas a lograr una mejor resistencia y sostenibilidad. **A**

un sistema de barreras marítimas móviles para cerrar las entradas de agua cuando hay marea alta. Kuala Lumpur está invirtiendo más de 600 millones de dólares en la construcción de un túnel para conducir el agua durante las crecidas, estanques de retención de inundaciones y un sistema de drenaje de gran volumen. **A**

- **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**

SE INCREMENTA HASTA LOS 1.798 M€ LA MOROSIDAD EN LAS COMUNIDADES DE PROPIETARIOS

Tercer estudio sobre la morosidad en comunidades de propietarios en España

EL Observatorio de las Comunidades de Propietarios ha realizado el Tercer Estudio Global sobre la morosidad en las Comunidades de Propietarios en España a través de un sistema di-

recto de encuesta contestadas por administradores de fincas colegiados y presidentes de comunidades de propietarios. La morosidad se incrementa, pero a un ritmo menor que el año anterior.

De dicho estudio se obtiene que los niveles de impago por morosidad soportados por las comunidades de propietarios se incrementaron, en el ejercicio 2013, en un 11,9 % respecto al año anterior, hasta alcanzar los 1.798 millones de euros, frente a los 1.606 millones de euros correspondientes al año 2012. No obstante ello, y pese a éste considerable incremento, cabe destacar una reducción de 7,1 puntos en 2013 respecto al incremento del ejercicio anterior, donde se revisaron al alza en un 19%.

Referente al ejercicio 2014, y ante los datos del primer trimestre, se observa una tendencia a la estabilización, y previsiblemente la deuda se mantenga en las mismas cifras de 2013, o sufra un ligero incremento. No obstante ello, la recuperación de la deuda ya existente seguirá generando problemas económicos en los próximos años a las comunidades de propietarios.

Periodo medio de cobro

Con respecto al período medio de cobro por parte de las comunidades de propietarios en 2013, éste se ha incrementado en un 14% con respecto a 2012, oscilando entre los 114 y 222 días como media entre los distintos territorios, situándose la media nacional en 176 días.

Respecto al porcentaje de deuda que se abona en fase extrajudicial –

fase amistosa-, se ha mantenido en porcentajes cercanos al 30% con respecto al año 2012, que se situaba en el 29,22%.

Rehabilitación, regeneración y renovación de espacios urbanos

En 2013 entró en vigor la Ley de rehabilitación, regeneración y renovación de espacios urbanos, y la nueva norma prevé la rehabilitación obligatoria para los edificios que superen los 50 años entre los periodos 2013-2018, a los que se aplicará un nuevo sistema de ins-

pección de edificios.

Es importante señalar que del parque de 25 millones de viviendas que hay en España, la mitad tiene más de 30 años y una quinta parte, más de 50 años -unos tres millones de viviendas-. Esto supone una oportunidad para el crecimiento de la actividad económica y el ahorro energético de nuestros edificios, pero desde el Observatorio se alerta del grave problema que supone incrementar la presión sobre la liquidez de los comuneros, de los cuales el 40,9% no podrían asumir ningún coste

Tipología de los morosos

En cuanto a la tipología de los morosos no se producen importantes cambios respecto al primer informe del Observatorio de la Morosidad, aunque hay que hacer mención especial al aumento de la morosidad de las entidades financieras. Pese a la ejecución de activos, la morosidad de entidades financieras, sociedades inmobiliarias y entidades públicas de gestión de viviendas ha subido de los 256 millones de euros de 2012, a los 341,62 millones de euros de 2013, más de un 19% de la morosidad total de las comunidades de propietarios.

Igualmente, el porcentaje de morosos accidentales, que son aquellos que no pueden abonar sus cuotas por problemas económicos derivados de la situación de crisis laboral y económicos, ronda el 46%, y respecto a los morosos intencionales y profesionales, que son los que pueden pagar, pero no lo hacen, constituyen el 35% de los propietarios de inmuebles. **A**

extraordinario relacionado con las derramas para la rehabilitación. Se hace necesario, por tanto, un esquema de subvenciones públicas adecuado, créditos bancarios a bajo interés y una mayor colaboración entre las empresas de rehabilitación, los propietarios de las viviendas y las distintas administraciones públicas.

En este entorno tan com-



plejo iniciativas como las del Observatorio Nacional de las Comunidades de Propietarios, siempre en colaboración con los Colegios Profesionales de Administradores de Fincas, suponen un avance para intentar paliar este importante problema, ya que con sus análisis e informes se convierten en una herramienta muy importante para proponer ajustes y medidas que ayuden a prevenir/luchar contra la morosidad en las comunidades de propietarios.

Sin reducción de cuotas

Respecto al Informe correspondiente a 2012, y en relación a la deficiente gestión de la morosidad en las comunidades de propietarios –motivada por retrasos en la reclamación por falta de recursos; defectos formales que dificultan la iniciación del procedimiento, entre ellos, la ausencia de firmas en todas las páginas del escrito de reclamación; la ausencia de la documentación requerida; certificaciones deficientes; o defectos de notificación, entre otras-, se constata que se mantienen los datos del año anterior, debiendo destacar el especial repunte de las inadmisiones en fase judicial, principalmente reclamación monitoria, por las causas antes

cas profesional, estas deficiencias se generalizan, poniendo de relieve, una vez más, la necesidad de contar con profesionales cualificados para la gestión de las mismas.

El informe también refleja, como dato significativo, que las comunidades de propietarios continúan manteniendo sus pre-

ca que, aun teniendo voluntad, el propio sistema de gestión del patrimonio, externalizada en muchos casos, genera dilaciones en los pagos a sus comunidades, dilaciones inasumibles por los propietarios de un edificio en régimen de Propiedad Horizontal.

Destacar, respecto a esto, que la reforma de la Ley de Propiedad Horizontal aprobada en 2013 elevó el plazo de la afección real para que los deudores respondieran de las deudas comunitarias correspondientes al año en curso y los tres años anteriores, en lugar del año actual y el anterior que marcaba la anterior Ley.

Con ello se ha dado seguridad jurídica a las comunidades de propietarios a la hora de reclamar sus deudas por morosidad a las entidades financieras, que han pasado a ser propietarias de miles de inmuebles por ejecución hipotecaria y que dificultan, por las razones antes expuestas, el cobro de sus deudas con las comunidades de propietarios.

Para la realización de este Tercer Informe del “Observatorio de la Morosidad en Comunidades de Propietarios”, el Segundo a nivel nacional, el Observatorio de la Morosidad en Comunidades de Propietarios ha tomado como referencia los datos facilitados, directamente, por más de 800 Administradores de Fincas que, en conjunto, administran 43.000 comunidades de propietarios, así como de los datos extraídos del Instituto Nacional de Estadística. **A**



supuestos de gastos: el 93% de las comunidades de propietarios -1% más que en 2012- han mantenido o aumentado, en 2013, las cuotas comunitarias por el riesgo de tener que afrontar los descubiertos por los vecinos morosos.

La banca, un problema

El Observatorio de las Comunidades de Propietarios destaca que la gestión de los activos inmobiliarios de la banca está siendo un problema no solo por la gestión de venta, sino por la propia gestión patrimonial. Esto provo-

El sistema de gestión del patrimonio inmobiliario de las entidades bancarias genera dilaciones en los pagos a sus comunidades

expuestas.

En el caso de las comunidades que carecen de Administrador o no cuentan con un Administrador de Fin-

¿PUEDE INCORPORARSE UN COMUNERO A UNA JUNTA UNA VEZ QUE ÉSTA SE HA INICIADO Y VOTAR?

Podrá intervenir y votar en los puntos del día que no hayan sido discutidos

La práctica de la celebración de una junta de propietarios suele deparar cuestiones y situaciones curiosas. Así, es sabido que a la hora de comparecer en una junta de propietarios hay co-

muneros que por razones de trabajo u otras se retrasan al acudir a la celebración de una junta. Incluso se dan casos en que llegan cuando ya ha empezado la votación de algún punto.

Así las cosas, si bien es sabido que su presencia no tiene efecto para poder dar por constituida a la junta, ya que al haberlo sido en segunda lo es sin exigencia de quórum de asistencia, la cuestión que surge es la siguiente: ¿Es posible permitir intervenir en una junta y votar a un comunero que se quiere incorporar a una junta una vez se ha dado inicio a la misma? ¿Es posible que un comunero se incorpore tarde a una junta cuando esta ya ha empezado y exigir que puede votar? La editorial El Derecho organizó un foro abierto al respecto y seis de los siete participantes coincidían en que sí.

Conclusiones mayoritarias

1.- Si un propietario se incorpora ya iniciada una junta habrá perdido la oportunidad de emitir su opinión y voto en cuanto a los puntos del orden del día que ya hubieran sido tratados. Esto tiene la consecuencia, de un lado, de que, si permanece hasta el final, se le tenga por enterado del resultado de los anteriores debates, con lo que no habrá que notificarle expresamente su resultado y de otro lado la de que, como quiera que no expresó su opinión sobre determinadas cuestiones, podrá impugnar el acuerdo si a su derecho conviniese, ya que, a tales efectos, debe considerársele como ausente.

2.- Tal incorporación tardía no tiene incidencia alguna en relación con la constitución de la junta, pues si se constituye en primera convocatoria de-

berán de haber concurrido los propietarios suficientes para la doble mayoría de cuotas y propietarios que exige el art. 16.2.3º LPH; si por el contrario se constituye la junta en segunda convocatoria el mismo texto legal no exige la concurrencia de ningún tipo de quórum, por lo que en ambos casos será válida la constitución de la junta y no habrá problema alguno por la entrada posterior de uno o varios comuneros una vez iniciada la junta.

3.- No cabe duda que podrá intervenir y votar libremente en relación con aquellos puntos del día que todavía no hayan sido sometidos a discusión y votación en la junta en el momento en el que se incorpora a la misma, formando con su voto las mayorías necesarias para la aprobación de los acuerdos que se prevén en el art. 17 LPH.

4.- No tiene derecho a voto ni a participar en las deliberaciones únicamente en relación a aquellos puntos del orden del día que ya habían sido debatidos y votados antes de que se uniese a la junta de propietarios, pues lo que no puede aceptarse es que esta presencia tardía tenga efectos retroactivos sobre lo ya acordado libremente por el resto de los comuneros presentes y más cuando el sentido de su voto podría llegar a condicionar las mayorías y provocar una modificación de lo inicialmente votado. En estos casos, se considera lícito denegar la reapertura de los temas ya tratados y este propietario carecería de todo derecho a exigir una nueva votación, siendo una solu-

ción que tampoco perjudica al propietario tardío, pues el mismo debería de ser considerado como ausente en relación a este acuerdo a los efectos del art. 18.2 LPH de la legitimación para impugnar la junta

5.- No cabe entender que el inicio de la Junta constituye un cierre del acto ya que la Junta es un acto jurídico que se desarrolla progresivamente adquiriendo validez cada uno de los acuerdos, sea de aprobación o de rechazo, en base al cumplimiento de las mayorías previstas para cada caso en la Ley.

6.- Si se trata de una ausencia de la junta de un comunero es importante que el Secretario actuante haga constar en el acta de la Junta en qué momento- no horario sino respecto de la marcha de la Junta- se personó el propietario que no estaba presente al inicio de la Junta (como también, en qué momento se ausentó un propietario presente a su inicio), así no se tendrá dificultad alguna en establecer cuántos propietarios estaban presentes en cada votación, con la importancia que ello tiene a efectos del quórum.

7.- Esta regla general tiene algún problema, en especial respecto a la legitimación para impugnar los acuerdos sobre los puntos del orden del día ya deliberados y votados antes de asistir el copropietario. Sobre esta cuestión deberá entenderse que sobre los acuerdos adoptados antes de asistir a la junta, debe ser considerado ausente, con los mismos efectos que si no hubiera asistido a toda la junta. **A**

EL PRECIO DE LA VIVIENDA BAJÓ UN 1,25% EN 2013 Y SE VENDIERON 329.416 UNIDADES

Un 0,48% menos que en 2012, marcando un nuevo mínimo histórico

Pero será preciso esperar a los resultados de los próximos trimestres para constatar si el incipiente cambio de tendencia se confirma o se trata de una situación de coyuntura, alertan en su trabajo los registradores.

El número de compraventas sigue marcando nuevos mínimos históricos. A lo largo de 2013 se registraron 329.146 compraventas de viviendas, un 0,48% menos que en 2012 lo que supone el menor volumen anual de compraventas de vivienda registrada en la serie histórica disponible en la Estadística Registral Inmobiliaria (desde 2004). Las comunidades autónomas con mayor número de compraventas durante el último año han sido Andalucía (66.841), Cataluña (47.771), Comunidad Valenciana (47.649) y Comunidad de Madrid (46.188).

En el cuarto trimestre se inscribieron 72.560 operaciones, un 5,54% menos (4.258 unidades) que en el tercer trimestre.

Durante el año 2013 la vivienda usada siguió liderando la demanda con un 53,75% de las operaciones, frente al 46,25% que representó la obra nueva que se dividió a su vez en el 41% de vivienda nueva libre y el 5,25% de vivienda nueva protegida.

En el cuarto trimestre, la vivienda de segunda mano representó el 54,40% de las transacciones frente al 45,60% de la obra nueva, que a su vez se divide en el 39,28% de vivienda nueva libre y el 6,32% de vivienda nueva protegida.

El precio de la vivienda bajó un 1,25% en 2013. Con ello, desde los máximos alcanzados en el ciclo alcista, el ajuste acumulado es del 31,12%, según revela la última estadística regis-

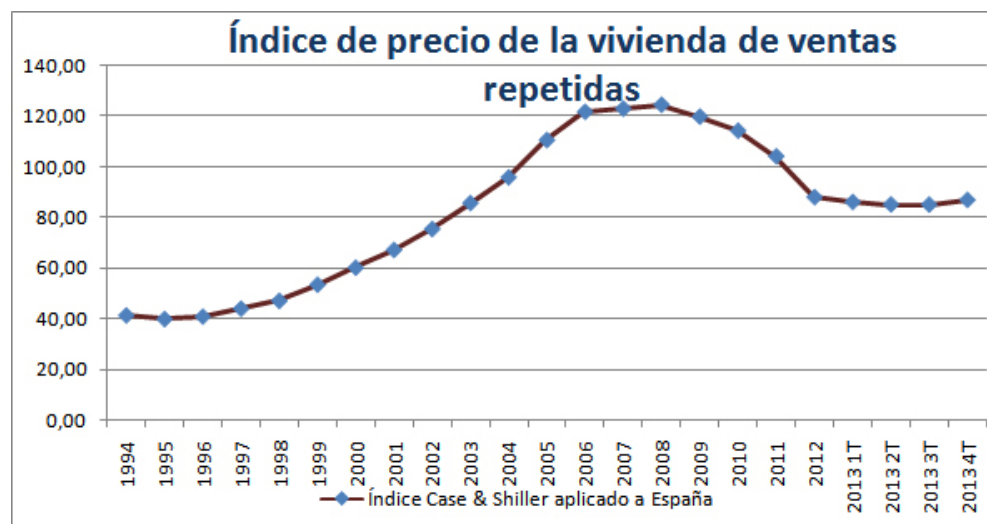
tral inmobiliaria. Entre octubre y diciembre, los precios experimentaron un incremento del 2,16% con respecto al trimestre anterior. Se trata del segundo incremento trimestral consecutivo.

Características del crédito hipotecario

El endeudamiento hipotecario medio por vivienda se situó en 2013 en su nivel más bajo de la serie histórica: 100.841 euros, con un descenso del 4,34%. En el último trimestre este indicador mostró el primer repunte desde 2010, alcanzando los 104.487 euros, el 3,58% más que en el trimestre anterior. Los tipos medios de interés de contratación inicial se mantienen relativamente estables, con cuantías próximas al 4% durante los últimos dos años. Así, la media de los últimos doce meses se situó en el 4,02% y la del último trimestre en el 4,06%. Los préstamos a tipo de interés fijo durante el 4º trimestre tuvieron un peso relativo del 5,79% del total de nuevos créditos hipotecarios, por debajo del 6,78% del tercer trimestre, que suponía el máximo de la serie histórica, pero por encima de lo que tradicionalmente

venía a suponer su posición relativa. La contratación a tipo variable sigue predominando (94,21%), especialmente referenciada al Euríbor (89,06% del total). La duración media de los nuevos créditos hipotecarios en 2013 fue de 22 años y 5 meses, con una reducción del 3,58%. En el cuarto trimestre las nuevas hipotecas se contrataron con una duración media de 22 años y tres meses, con un crecimiento del 1,52% sobre el trimestre anterior.

La cuota hipotecaria mensual se situó en 2013 en 569,40 € de media, es decir en niveles similares a 2003. El porcentaje de la cuota con respecto al coste salarial se ha situado en el 30,42%, superando ligeramente el mínimo de la serie histórica alcanzado en el segundo trimestre (30,13%). En el cuarto trimestre, la letra mensual llegó a los 594,97€, con un incremento intertrimestral del 2,33%. **A**



LAS VIVIENDAS VENDIDAS CRECEN EN ENERO UN 59,2% Y EL PRECIO REPUNTA UN 8,9%

Se aprecia una recuperación en términos de tasas interanuales

El número de compraventas de viviendas registró en enero un crecimiento interanual del 59,2 por ciento, explicado, principalmente, por la normalización de las tasas interanuales tras el fin de

los incentivos fiscales a la compra de vivienda a principios de 2013. Con todo, parece observarse en las cifras cierta estabilización del mercado inmobiliario español, según el notariado.

El número de compraventas de viviendas se situó en enero en 23.368 transacciones, lo que supone un incremento interanual del 59,2 por ciento. Este ajuste se suaviza hasta el 55,9 por ciento en la serie desestacionalizada. Este repunte vendría explicado, en parte, por la normalización de las cifras mensuales de compraventa de vivienda tras la finalización de la deducción por compra de vivienda en el IRPF a cierre de 2012, pero también se observa una estabilización de las ventas mensuales en los últimos meses.

Por tipo de vivienda, las ventas de pisos mostraron un crecimiento interanual del 55,0 por ciento. En el caso de los pisos de precio libre, las operaciones experimentaron un crecimiento del 55,4 por ciento, que se desagrega en un incremento del 48,5 por ciento en los pisos de segunda mano y del 109,3 por ciento en los pisos nuevos. Además, las ventas de viviendas unifamiliares tuvieron un crecimiento interanual del 79,3 por ciento.

En términos de precios, el coste promedio por metro cuadrado de las viviendas compradas en enero fue de 1.294 euros, reflejando así una recuperación del 8,9 por ciento interanual, que rompe la tendencia bajista de los últimos meses y parece presentar ciertos signos de estabilización del mercado. En el caso de los pisos, este incremento se elevó hasta el 12,1 por ciento. Dentro de este segmento de vivienda, los pisos de precio libre registraron un incremento de su coste por metro cuadrado del

11,7 por ciento hasta los 1.440 euros. De entre ellos, el precio de los pisos de segunda mano fue de 1.373 euros (+11,6 por ciento interanual) y en el caso de los pisos nuevos, su coste fue de 1.844 euros (+4,1 por ciento interanual).

Por último, el precio promedio de las viviendas unifamiliares fue de 1.038 euros por metro cuadrado, experimentando así un crecimiento del 2,7 por ciento interanual. En el caso de las unifamiliares de precio libre, el coste medio fue de 1.041 euros por metro cuadrado (+1,7 por ciento interanual).

Así pues, en el pasado mes de enero se registró una recuperación en términos de tasas interanuales de las compraventas de vivienda y en los precios que podrían estar adelantando un cambio de tendencia en el sector.

Préstamos hipotecarios

La evolución del mercado hipotecario para la adquisición de viviendas recoge también la mejora observada en el sector inmobiliario, aunque en el conjunto del crédito se siguen registrando caídas en la concesión de nuevos préstamos.

Así, el número de nuevos préstamos hipotecarios realizados en el mes de enero fue de 16.721, lo que supone una contracción interanual del 6,0 por ciento. Este ajuste se agrava ligeramente hasta el 6,7 por ciento interanual en la serie corregida de estacionalidad. La cuantía promedio de tales préstamos fue de 122.449 euros,

reflejando así un incremento del 8,2 por ciento interanual.

Los préstamos hipotecarios destinados a la adquisición de un inmueble ascendieron en enero un 54,0 por ciento interanual (8.561 créditos), debido al incremento en la concesión de créditos para la adquisición de una vivienda (+58,5 por ciento interanual), mientras que para el resto de inmuebles el incremento fue del 19,9 por ciento. Además, la cuantía promedio para tales adquisiciones fue de 117.820 euros (+5,2 por ciento interanual). En el caso de las viviendas, el capital medio fue de 113.966 euros (+6,0 por ciento interanual) y para el resto de inmuebles el crédito promedió los 155.410 (+4,5 por ciento interanual).

A su vez, los préstamos hipotecarios destinados a la construcción mostraron en enero un crecimiento del 36,8 por ciento, hasta los 224 nuevos créditos. La cuantía promedio de los mismos fue 284.448 euros, recogiendo así una contracción interanual del 18,8 por ciento, debido a la fuerte reducción del capital medio de los préstamos destinados a la construcción vivienda (-49,1 por ciento).

Por último, el porcentaje de compras de viviendas financiadas mediante un crédito hipotecario se situó en el 33,3 por ciento. Además, en este tipo de compras con financiación, la cuantía del préstamo supuso en media el 73,9 por ciento del precio de la vivienda, algo más que en los últimos meses. **A**

LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA POR EXTRANJEROS SE INCREMENTÓ UN 9,8% EN 2013

Se situó en 55.187 unidades, el 21,4% del total de operaciones realizadas

Durante el año 2013 el número de compraventas de vivienda libre realizadas por parte de extranjeros se situó en 55.187, el 21,4 por ciento del total de operaciones realizadas.

Las operaciones realizadas por el total de extranjeros se han acelerado de forma notable con respecto a años anteriores, con un incremento interanual del 9,8% respecto a 2012, según Fomento.

En la distribución de las operaciones realizadas por extranjeros pesaron más las realizadas por no residentes, con un 54,0 por ciento, 6 puntos más que el año anterior.

El comportamiento entre extranjeros residentes y no residentes ha sido dispar. Mientras que el primero experimentó una contracción del 2,3 por ciento, los no residentes se configuraron como el motor de las operaciones realizadas por extranjeros con un incremento interanual del 22,6 por ciento. Por lo que respecta al comportamiento por comunidades autónomas (en adelante, CC.AA.), se observa como los extranjeros no residentes continúan teniendo un mayor peso que los residentes en las zonas costeras donde se concentra la mayoría de la demanda vacacional.

En cuanto a la evolución en 2013, la comunidad que experimentó el mayor crecimiento de compraventa de vivienda libre por parte de extranjeros fue la Comunidad Valenciana con un 16,9 por ciento, seguida de Islas Canarias (+15,7 por ciento) y Andalucía (+15,6 por ciento). En terreno negativo se situaron Galicia (-32,5 por ciento), Castilla y León (-28,9 por ciento) y Navarra (-23,4 por ciento).

Los compradores no residentes colombianos y argentinos fueron los más activos, seguidos de los chinos

Evolución de precios

A cierre de 2013 el precio del metro cuadrado de las operaciones realizadas por extranjeros se situó en los 1.486 euros, lo que representó una caída interanual del 3,8 por ciento. En principio, la evolución del precio por metro cuadrado parece apuntar hacia una cierta desaceleración de su caída.

Si diferenciamos en función de la residencia, podemos observar como el precio por metro cuadrado de los compradores extranjeros residentes ha caído un 5,4 por ciento. Por su parte, los extranjeros no residentes han visto como el metro cuadrado se ha abarataado algo menos con una caída del 4,6 por ciento.

Por CC.AA., la tónica general ha sido la continuación de la caída del precio por metro cuadrado, especialmente en las Comunidades de interior. Así, las mayores caídas se produjeron en Extremadura (-26,0 por ciento), Aragón (-20,8 por ciento) y Castilla y La Mancha (-19,5 por ciento). Tan solo Navarra, Cantabria e Islas Canarias experimentaron una tasa de crecimiento interanual positiva de un 12,3 por ciento, 5,8 por ciento y del 0,1 por ciento, respectivamente.

En resumen, se observa que en las transacciones realizadas por extranjeros no residentes en comunidades de costa se está moderando la caída de precios, al

tiempo que se incrementa el número de transacciones. Mientras, en las transacciones de extranjeros residentes en las CC.AA. del interior el precio continúa cayendo acompañado de un comportamiento de las transacciones mucho más moderado.

Distribución por nacionalidades

Los compradores no residentes colombianos y argentinos fueron los más activos con un aumento de sus transacciones del 311,1 y 97,8 por ciento, respectivamente, seguidos de los no residentes chinos (+76,9 por ciento) y ecuatorianos (+60,0 por ciento). A pesar de que las transacciones de los ciudadanos británicos experimentaron un aumento interanual del 11,7 por ciento, continuó su progresiva pérdida de peso. Así, el 17,1 por ciento sobre las transacciones totales registradas por parte de extranjeros no residentes en 2013 contrasta con el 62 por ciento que alcanzaron en 2007.

En el segmento de extranjeros residentes el comportamiento por nacionalidades fue dispar. Los ciudadanos daneses incrementaron sus transacciones un 29,7 por ciento seguidos de marroquíes (+27,0 por ciento), y suecos (+24,4 por ciento). **A**

LA INVERSIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA SUBE UN 50% EN 2013, HASTA LOS 2.700 MILLONES

China acapara un 37 por ciento de la inversión inmobiliaria global

El mercado inmobiliario español es el decimoséptimo del mundo donde más se ha invertido, en una lista que lidera China, según un informe elaborado por la consultora inmobiliaria Cushman & Wakefield.

La inversión inmobiliaria en España en 2013, sin contar residencial, fue de 2.700 millones de euros mientras que en 2012 no alcanzó los 1.800, lo que supone un aumento del 50%.

La inversión inmobiliaria en los países del sur de Europa ha crecido en un 107% durante 2013. Según el estudio, la demanda se ha mantenido alta gracias a un acceso más fácil y rápido al crédito. En la reactivación del mercado europeo han tenido un papel clave los inversores oportunistas y la demanda exterior. Los mercados principales siguen siendo Francia, Alemania y Reino Unido, que crecieron un 24% y mantienen el 66% de toda la inversión en el viejo continente. Para 2014 se estima que el mercado inmobiliario europeo va a crecer entre un 12 y un 13%.

Según Yola Camacho, Asociada de Capital Markets de Cushman & Wakefield, "hemos notado un incremento significativo en el interés de inversores internacionales en el mercado español. Es un mercado transparente con una economía que empieza a dar señales de mejora que ofrece mejores posibilidades de crecimiento a corto y medio

Para este año, se estima un crecimiento del 13% de las inversiones inmobiliarias globales, hasta alcanzar 968 billones

plazo. Por ejemplo en los dos primeros meses de 2014 la inversión total en inmuebles comerciales ascienda a aproximadamente unos 550M€ comparado con solo 200M€ en el primer trimestre de 2013, un 175% más."

La inversión inmobiliaria en EMEA (Europa, Oriente Medio y África)

en 2013 ha sido de 177,5 billones de euros, un 23% más que el año anterior y la más alta de los últimos 6 años. Esto ha sido posible por la alta actividad que se ha producido durante el cuarto trimestre de 2013.

Mercado álgido

Según Jan-Willem Bastijn, jefe de Capital Markets en Europa de Cushman & Wakefield, "ahora mismo el mercado inmobiliario está en un momento álgido en EMEA. La demanda sigue creciendo al igual que el interés de los fondos extranjeros por invertir rápido. También hay un mayor acceso al crédito y precios más ajustados. Aunque la mayoría de los inquilinos focalizan su interés en las zonas más exclusivas, cada vez están más dispuestos a asumir riesgos y apostar por otras zonas." Las inversiones inmobiliarias globales crecen un 23%

El valor de las inversiones inmobiliarias globales en 2013 ha sido de 859 billones de euros, un 23% más respecto 2012 y el nivel más alto desde 2007. El último año ha sido un punto de inflexión con un aumento de la actividad de la mayoría de los mercados gracias a la mayor confianza de los inversores y mayor acceso al líquido. El buen comportamiento de la mayoría de mercados ha permitido restablecer el rendimiento de los edi-

cios en las zonas más exclusivas a los niveles de antes de la crisis.

Asia ha liderado la inversión inmobiliaria global con un crecimiento del 25%. El mercado chino ha sido el principal motor, donde se ha apostado especialmente en la compra de terrenos y también en oficinas y Retail. En total, un 37% de la inversión inmobiliaria global se ha producido en este país asiático. En América la inversión ha caído un 13%

A pesar de esto cabe destacar los altos niveles de inversión en México, donde ha crecido un 188% especialmente por la apuesta en sus equipamientos industriales. El mercado chileno también ha tenido un buen comportamiento. Por otro lado, Brasil ha visto reducidos sus volúmenes de inversión al igual que otros mercados como Argentina.

De cara a 2014, el estudio de Cushman & Wakefield estima un crecimiento del 13% de las inversiones inmobiliarias globales hasta alcanzar

968 billones de euros, con la actividad liderada por EUA y los países de Europa occidental. **A**



LA JUNTA REHABILITARÁ 94.700 VIVIENDAS HASTA 2020, GENERANDO 106.000 EMPLEOS

Andalucía aprobará el Plan Marco de Vivienda y Rehabilitación en junio

La Junta de Andalucía realizará intervenciones de rehabilitación y eficiencia energética en 94.700 viviendas hasta 2020, 59.000 de ellas (31.000 públicas y 28.000 privadas) en el programa de actuaciones en edificios, 31.500 en el de inmuebles unifamiliares y 4.200 en el de infraviviendas. Las actuaciones previstas supondrán la creación de más de 106.000 puestos de trabajo.

Así lo ha explicado la consejera de Fomento y Vivienda, Elena Cortés, en el Foro de Debate sobre el Plan Marco de Vivienda y Rehabilitación, que ha inaugurado el vicepresidente del Gobierno autonómico, Diego Valderas. A ello se sumarán 21 intervenciones de rehabilitación urbana sostenible, 70 de rehabilitación del espacio público y 26 de rehabilitación de edificios patrimonio de la Junta. Las actuaciones previstas hasta 2020 suponen la creación de más de 106.000 puestos de trabajo.

Las actuaciones suponen una inversión pública hasta 2020 ampliamente superior a los 1.000 millones de euros, de ellos 775 millones de fondos europeos del marco 2014-2020, complementados por programas de vivienda autonómicos (hay casi 140 millones sólo en los presupuestos de 2014) y fondos ligados al plan estatal de vivienda. A su vez, si las aportaciones públicas suponen el 60-70%, las privadas son el otro 30-40% del total de la inversión. El Consejo de Gobierno prevé aprobar en junio el Plan Marco.

Un 28% del sector de la construcción

En Andalucía hay, según datos de 2012 del Ministerio de Fomento, casi 4,4 millones de viviendas, más de la mitad construidas antes de la entrada en vigor en 1981 de la Norma Básica de Edificación, introductora de los primeros requerimientos energéticos. En paralelo, el sector de la construcción acumula más de medio millón de desempleados.

En esta comunidad autónoma, el peso de la actividad rehabilitadora en el sector es del 28%, “muy bajo”, según la consejera, en comparación con el 41% de la media europea y el 56% de países como Alemania. Incrementar este porcentaje es “imprescindible” para acercar a Andalucía a los objetivos de la estrategia 20/20/20 de la Comisión Europea, que prevé para 2020 la reducción del 20% del consumo de energía primaria, la reducción del 20% de emisiones de CO2 y la producción del 20% de energía final a partir de fuentes de energía limpias. Cortés ha recordado que los años de la expansión del mercado inmobiliario han generado un modelo de ciudad “ineficiente e insostenible”. Sólo en Andalucía, ha subrayado, hay entre 700.000 y

rehabilitación de la ciudad consolidada y la repoblación de los centros históricos bajo criterios de eficiencia energética. No hay construcción más sostenible que la que se realiza sobre lo ya construido”, ha señalado Cortés, que ha destacado que el Plan Marco se marca tres objetivos fundamentales: el primero, garantizar una vivienda digna a la población más vulnerable, mejorando el confort y la calidad de sus casas; el segundo, avanzar hacia un modelo europeo de ciudad sostenible, que no consume más territorio ni genera movilidad innecesaria, sino que regenera y densifica su interior; el tercero, reconvertir el sector de la construcción hacia la rehabilitación.

“Con la misma cantidad de inversión, la rehabilitación genera tres ve-



un millón de viviendas vacías. Entre 1987 y 2006, el incremento del tejido urbano continuo y discontinuo fue del 52%.

“Frente a este modelo de ciudad dispersa, cara, insostenible y difícil de surtir de servicios, la solución es la

ces más empleo que la construcción de nueva planta, y además un empleo más estable y ligado a la actividad productiva, a la pequeña y mediana empresa y con más protagonismo de las mujeres”, ha señalado la consejera. **A**

ANDALUCÍA DESTINA 200 MILLONES PARA MEJORAS ENERGÉTICAS EN EDIFICIOS Y VIVIENDAS

Da las bases para la reactivación de un sector castigado por la crisis

El Consejo de Gobierno ha aprobado el Decreto ley del Programa de Impulso a la Construcción Sostenible en Andalucía, destinado a facilitar inversiones de ahorro, eficiencia energética,

mejora de instalaciones y uso de fuentes renovables en las edificaciones y espacios urbanos de la comunidad autónoma. La norma incluye una dotación de 200 millones de euros para 2014 y 2015.

Esta iniciativa del Gobierno andaluz se lleva a cabo a través de la fórmula del Decreto ley, prevista por el Estatuto de Autonomía para situaciones de extraordinaria y urgente necesidad. Entre otros indicadores que la justifican, destaca la incidencia que la crisis económica ha tenido en la construcción, un sector que ha perdido 356.000 ocupados desde 2007 (más de la mitad del total registrado en la economía andaluza) y que actualmente presenta una tasa de paro asociado de más del 40%.

De igual modo, se pretende paliar la repercusión negativa del continuo encarecimiento del precio de la electricidad y el gas sobre las economías domésticas y empresariales (en los últimos cinco años del kilowatio/hora se ha incrementado un 63% en España, frente al 29% de la zona euro).

Durante la presentación de la nueva norma, el consejero de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, José Sánchez Maldonado, ha destacado la relevancia de la construcción en la comunidad, uno de los "sectores más trascendentales", con una gran influencia en el empleo. En este sentido, ha manifestado que la Junta apuesta por la construcción sostenible "como motor para la recuperación económica y la creación de puestos de trabajo".

Ha explicado que el objetivo de esta norma es "reactivar el sector de la construcción a través del desarrollo de proyectos de ahorro, eficiencia energética y energías renovables en edificios de la comunidad".

Todas estas medidas, ha apuntado el consejero, "hacen necesario impulsar medidas que mejoren la actividad en la construcción y la desvinculen del ámbito especulativo al que se ha unido en la actual crisis, impulsando su desarrollo sostenible y productivo". Al mismo tiempo, ha añadido, el Gobierno andaluz considera que la rehabilitación de edificios en

entre 40-70% de potencial de ahorro económico y energético).

La norma establece un conjunto de medidas para aprovechar a fondo el potencial de ahorro económico y energético del sector de la construcción. Según datos de la Agencia Andaluza de la Energía (AAE), alrededor de la mitad del parque inmobiliario an-



Andalucía debe ir en la línea de la sostenibilidad, una apuesta que puede servir como motor de reactivación económica y generación de empleo (se estima que el sector de la construcción tiene

antes de la entrada en vigor de las normas de eficiencia energética, es susceptible de obras de renovación que permitirían ahorros superiores al



70% en los hogares y del 50% en los edificios del sector terciario. A ello se suma la capacidad de generar empleo de la actividad rehabilitadora, tres veces superior al de la edificación de nueva planta.

Líneas de actuación

En relación con las iniciativas a corto plazo, el Programa de Impulso a la Construcción Sostenible establece dos líneas de actuación: un programa de ayudas para proyectos en edificios, con un presupuesto de 150 millones de euros para dos años, y otro para financiar planes empresariales de reconversión de las pymes del sector, con 50 millones. A través de la primera línea se incentivarán obras de rehabilitación, reforma y adaptación y renovación de instalaciones para mejorar el ahorro y la eficiencia energética, así como el aprovechamiento de fuentes renovables. Estas ayudas, financiadas con fondos europeos Feder y gestionadas por la Agencia Andaluza de la Energía, estarán vigentes a partir del próximo

1 de abril y beneficiarán a ciudadanos, empresas y otras entidades.

Con un importe máximo de 200.000 euros por beneficiario, los incentivos tendrán un plazo de resolución de un mes y respaldarán dos tipos de proyectos. Por un lado, la adecuación energética de edificios para mejorar su comportamiento térmico y las condiciones de iluminación natural (intervenciones sobre fachadas, cerramientos verticales, cubiertas o suelos, renovación de ventanas, cerramiento de terrazas techadas e incorporación de elementos de aprovechamiento de la luz natural, entre otras). En segundo lugar, también podrán acogerse los trabajos de dotación de instalaciones eficientes o de energías renovables en ámbitos como la

iluminación, la climatización o los ascensores.

Obras de reforma

Las intervenciones de reforma o adecuación, tanto parciales como totales, se realizarán sobre edificios existentes y serán ejecutadas por empresas colaboradoras que se adherirán previamente al programa y se acreditarán como tales ante la AAE. Estas firmas se encargarán directamente de presentar las solicitudes de forma telemática, como un servicio más a los promotores de las obras.

Mesa de trabajo

Junto a estas medidas de aplicación inmediata, el Decreto ley establece también las bases para la reactivación del sector con criterios no especulativos. Entre otras previsiones, destaca la creación de la Mesa de la Construcción y Rehabilitación Sostenible, órgano colegiado de cooperación entre la Junta y los agentes sociales que contará con la participación de las entidades representativas de los sectores de la construcción, energético, financiero y de las tecnologías de la información y la comunicación.

Su principal cometido será la definición del Plan Integral para la Construcción y Rehabilitación Sostenible en Andalucía 2014-2020, que establecerá las medidas de reactivación de un sector que actualmente aporta el 8,5% del Valor Añadido Bruto y el 5,5% del empleo en Andalucía. **A**

Las ayudas se concederán en concurrencia no competitiva, es decir, sin comparación entre solicitudes, y se resolverán por orden cronológico de entrada en el registro. Con el fin de garantizar la cohesión territorial, el presupuesto se repartirá entre las distintas zonas de la comunidad teniendo en cuenta criterios poblacionales. En el caso de proyectos con presupuesto inferior a 18.000 euros (IVA excluido), la empresa adelantará el incentivo al solicitante, a modo de descuento en la factura, y cobrará una vez ejecutada la totalidad de la obra. Si la intervención supera los 18.000 euros, se realizará un pago parcial de la ayuda previa acreditación de al menos el 50% de la ejecución.

Los proyectos que conlleven

la realización de una obra requerirán una inversión mínima de 500 euros. La subvención cubrirá entre el 60% y el 80% del coste total en función de la tipología y del grado de innovación. Por su parte, las intervenciones que consistan en instalación o renovación de equipos se respaldarán a partir de una inversión mínima de 400 euros, con una cobertura de entre el 40% y el 90% del coste total.

La segunda línea de ayudas, con un presupuesto de 50 millones, se desarrollará en el marco de los fondos reembolsables del programa europeo Jeremie para microempresas y pymes, incluidas las de economía social. Gestio-

nada por la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía, su objetivo se centrará en financiar planes para la reconversión de las empresas del sector hacia actividades de rehabilitación y construcción sostenible.

Estos incentivos serán préstamos de hasta un máximo de dos millones de euros, que cubrirán hasta el 70% de la inversión total, incluyendo gastos corrientes vinculados al desarrollo de los planes empresariales. Las firmas beneficiadas podrán incorporarse al Programa de Impulso a la Construcción Sostenible como colaboradoras o proveedoras de bienes y servicios.

Según Sánchez Maldonado, con la aprobación de este Decreto ley, la Junta cumple con su compromiso de desplegar todos los recursos a su alcance para contribuir a la creación de empleo y la recuperación económica. En concreto, el Gobierno andaluz estima que esta primera convocatoria de ayudas de la normativa permitirá la realización de unas 76.000 actuaciones, que movilizarán una inversión total de 430 millones de euros, la generación de unos 6.600 empleos y un ahorro en los hogares y empresas andaluces de 68.600 toneladas equivalentes de petróleo anuales, lo que evitaría la emisión de 177.000 toneladas CO₂ al año (equivalente a la energía consumida de 39.000 hogares). **A**

Fomento quiere un acuerdo para garantizar la unidad de mercado en la vivienda

El secretario de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda, Rafael Catalá, ha anunciado la puesta en marcha de un plan de colaboración entre el Estado, las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales que facilite a los agentes económicos relacionados con la vivienda, el urbanismo y el suelo operar en un mercado más productivo, con menos costes, más eficiente y en beneficio de los intereses generales.

Durante la reunión de la Conferencia Sectorial de Vivienda, Urbanismo y suelo, a la que han asistido los consejeros y responsables de dichas materias de las Comunidades Autónomas y una representación de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), Catalá ha señalado que la unidad de mercado constituye un principio económico esencial para el funcionamiento competitivo de la economía española.

El secretario de estado ha asegurado que, una vez aprobada y en vigor la Ley 20/2013 de garantía de la unidad de mercado, y realizado el diagnóstico de la situación del sector del urbanismo, la vivienda y el suelo, por medio del Grupo de trabajo interministerial se pondrá en marcha un plan de trabajo durante el segundo trimestre de este año.

Catalá ha afirmado que la normativa, tanto estatal, como autonómica y municipal, reguladora de los sectores económicos derivados del urbanismo, el suelo y la vivienda jugará un papel fundamental en las propuestas de cambios necesarios para cumplir con los principios que reclama la garantía de la unidad de mercado. **A**

ACI pide la creación de una empresa que gestione el patrimonio inmobiliario estatal

El presidente de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias, ACI, Ricardo Martí-Fluxá, ha reclamado la creación de una compañía dedicada a gestionar de manera centralizada la venta de los inmuebles propiedad del Estado, así como a buscar nuevos inquilinos o usos para este patrimonio.

En declaraciones a Efe, considera que es necesario adoptar iniciativas más ambiciosas en este sentido, como la puesta en marcha de una estrategia de aumento de ingresos recurrentes por la utilización del patrimonio inmobiliario público, similar a la desarrollada por Italia, Finlandia o Austria.

Esta sociedad se encargaría de proveer espacio para los diferentes usos del sector público y recaudar los fondos mediante el cobro de rentas por el uso de inmuebles.

La puesta en marcha de una sociedad similar en España permitiría una reorganización del patrimonio inmobiliario público, al tiempo que redundaría en ingresos para el Estado en concepto de alquiler, señala. **A**



UN LIBRO

Comentarios y jurisprudencia sobre la Ley de Propiedad Horizontal

Viene a esta sección todo un clásico de la literatura sobre propiedad horizontal en su 8ª edición: Ley de Propiedad Horizontal de Alejandro Fuentes-Lojo, de la editorial Colex.

Estamos ante un compendio de toda aquella normativa que influye en la propiedad horizontal completamente actualizada, incorporada pues la importante modificación que la ley de propiedad horizontal ha tenido a través de la Ley 8/2013, de 26 de junio. Y no solo con carácter nacional: incluye la norma-

tiva sobre la regulación de la propiedad horizontal en Cataluña y en Navarra. Pero no solo ello, también asistimos ante todo un despliegue de comentarios y jurisprudencia concordante al distinto articulado de esa normativa, siendo de especial ayuda para acomodar la casuística real a su aspecto legal correspondiente.

Sin duda, toda una herramienta de consulta que engloba todo el aspecto jurídico que interesa al profesional que ejerce una actividad que precisa de una constante actualización: abogados y profesionales que ejercen la administración de comunidades de propietarios, como el experto técnico inmobiliario. **A**



TÍTULO:
Ley de Propiedad Horizontal
AUTOR: **Alejandro Fuentes-Lojo**
EDITORIAL: **Colex**
PÁGINAS: **507 págs**
PRECIO: **45,60 €**

¿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.

