

## FUNCAS ADVIERTE DEL COMIENZO DE UNA LENTA RECUPERACIÓN EN EL MERCADO INMOBILIARIO

**E**n el último número de sus Cuadernos de información económica, Funcas afirma que la mayoría de los indicadores sugieren que el mercado inmobiliario español se está estabilizando desde finales de 2014. Después de seis años de ajuste, la caída desde máximos del precio de la vivienda se estima alrededor del 30%-40% dependiendo de las fuentes empleadas. La recuperación es todavía incipiente, pero la mejora de las transacciones y el crecimiento de los contratos hipotecarios parecen refrendar que ya se ha iniciado. En cualquier caso, aunque es posible esperar que el precio de la vivienda

se incremente de 2015 en adelante, su aumento será moderado, dado que las condiciones de demanda y oferta se ven afectadas por los niveles de desempleo y la deuda de los hogares.

En un trabajo firmado por los profesores Santiago Carbó y Francisco Rodríguez, se concluye que los indicadores sugieren que el mercado inmobiliario está completando su ajuste hacia finales de 2014 y comienzos de 2015. No obstante, algunos riesgos persisten, dado el alto nivel de desempleo y los asociados a la debilidad de algunas economías europeas. La recuperación es, en todo caso, desigual. El número de transacciones todavía indica que el ajuste de precios continúa en algunos

territorios. Es posible esperar que los precios de la vivienda se incrementen durante 2015 y en los años venideros, pero el crecimiento será moderado por varias razones. La más obvia es que el nivel de desempleo priva a muchos españoles del acceso a la vivienda. Además, los hogares españoles todavía afrontan un esfuerzo de desalancamiento sustancial por delante, lo que impone un límite sobre la nueva deuda que pueden asumir. Es también importante tener en mente que el stock de viviendas vacías se sitúa todavía alrededor de 1-1,4 millones dependiendo de las diferentes estimaciones. En este cómputo, las nuevas viviendas sin vender son aún más de 500.000. **A**



entrevista  
págs. 18 & 19

**Gustavo Rossi**  
Presidente de Alquiler  
Seguro

**‘El alquiler  
precisa de ma-  
yores garantías  
jurídicas’**



### Financiación alternativa y eficiencia energética, los protagonistas del sector

El Foro Inmobiliario titulado ‘La salida de la recesión’, organizado por la escuela de negocios IESE, Tinsa y Aguirre Newman, ha reunido a más de 300 representantes de promotoras, fondos de inversión, bancos y empresas con intereses en el sector inmobiliario. El despertar de la financiación alternativa, la vuelta de la banca tradicional y la eficiencia energética, los protagonistas. **A**

jornadas  
págs. 30 & 31

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* ✓



Asociación Profesional de  
Expertos Técnicos Inmobiliarios

Información: **91 559 02 09**  
[info@apeti.com](mailto:info@apeti.com)

[www.apeti.com](http://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**

Joaquín Pérez Cervera

**VOCALES**

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

**S**e 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**

Cuotas lineales o por coeficiente y modificación de elementos comunes por extracción de humos.

**8 gestión**

Elementos de la comunicación, etapas de la comercialización, publicidad y telemarketing.

**10 colaboración**

RD Ley 1/2015 de mecanismo de segunda oportunidad y otras medidas de orden social.

**12 vivienda**

El precio de la vivienda se sitúa en 1.463 €/m2, un 0,5% más que el trimestre anterior.

**14 vivienda**

AENOR da el primer certificado de Servicio de medición y reparto de consumos de calefacción.

**16 lph**

El TS complementa su doctrina sobre la mayoría necesaria para la instalación del ascensor.

**17 lph**

No todas las obras que afectan a elementos comunes han de ser aprobadas por unanimidad.

**18 entrevista**

“2015 llega para los que somos profesionales del sector del alquiler con unas buenas perspectivas”.

**20 informe**

Recuperación de ventas gradual y precios estabilizados previos al repunte durante 2015.

**22 informe**

Diez claves que contribuirán a la recuperación del sector inmobiliario durante 2015.

**24 informe**

Sinergias entre inversores, bancos y sponsors, necesarias en la recuperación inmobiliaria.

**26 informe**

La compraventa de viviendas tuvo una subida interanual del 19,5% en el cuarto trimestre.

**27 informe**

Las rentas de alquiler de oficinas dan síntomas de recuperación en Madrid y Barcelona.

**28 informe**

Oficinas y naves logísticas serán los activos más demandados en España por los inversores en 2015.

**30 jornadas**

Financiación alternativa, banca tradicional y eficiencia energética, los protagonistas del sector.



Madrid, abril de 2015

**E**stimados/as compañeros/as:

Los últimos datos conocidos indican que el sector se empieza a animar y la concesión de hipotecas aumenta, no como en épocas anteriores pero sí con una ligera esperanza para los que nos dedicamos en este campo a buscar financiación a nuestros clientes. Desde la asociación, estamos comprobando que efectivamente algo se está moviendo, ya que el curso que impartimos de Asesor Inmobiliario está teniendo mucha demanda de información, y eso nos hace pensar que el sector vuelve a activarse después de todos estos años de parón y cierre de muchas oficinas. Parece que en este sentido repuntan un poco los precios de la vivienda en algunos lugares de España, sobre todo en las grandes capitales, y que la costa sigue siendo un lugar interesante para invertir a unos precios todavía asequibles y con una financiación asumible pensando en una segunda residencia. La oferta más importante en obra nueva la seguimos encontrando en la zona de Levante, donde el crecimiento de segunda vivienda fue tan importante en los últimos 10 años que la burbuja paralizó la salida de algunos proyectos, y que ahora parece que vuelve la actividad, sin llegar a los niveles que pudieran tener las grandes capitales actualmente.

Como muchos ya sabréis, la prevención de blanqueo de capitales es un asunto que todos los que nos dedicamos a esta profesión debemos de cumplir escrupulosamente. Tenemos que estar debidamente formados con el fin de cumplir los requisitos que la ley nos obliga y tener cumplimentados todos los formularios pertinentes, cada uno en la medida en que se vea afectado, ya que la administración está siguiendo muy de cerca todas aquellas operaciones que pudieran ser susceptibles de blanqueo de capital. Por tal motivo, os animo a que os forméis adecuadamente –en nuestra escuela, preferiblemente– para no sufrir ninguna sanción por no tener los archivos de control necesarios ante una inspección a la que podamos ser sometidos, ya que como todos conocéis, y yo me atrevo a recordaros, el desconocimiento de una ley no exime de su cumplimiento.

Para terminar, un anhelo: que los políticos, ante la ‘oleada’ de elecciones que tenemos este año, dediquen un poco de su tiempo a impulsar medidas que pudieran consolidar el sector de forma que no volvamos a vivir una situación como la que nos ha tocado y no se perciba nuestro sector como un nicho especulativo, como ha pasado en épocas de bonanza, y se considere al profesional como una persona importante y protegida por el Estado en el asesoramiento y negociación de una inversión tan importante como es la adquisición de una vivienda.

Un abrazo fuerte.

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.

# TIPOS DE CUOTAS Y MODIFICACIÓN DE ELEMENTOS COMUNES POR EXTRACCIÓN DE HUMOS



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

**E**n este artículo condensamos algunas de las consultas realizadas por asociados. Se trata de dilucidar el tipo de mayoría que se precisa para volver de un reparto de cuotas lineales a un reparto por coeficientes, siendo este tipo el contemplado en el título constitutivo y si se precisa o no aprobación en junta de una modificación de un elemento común (una terraza) para dar paso a una chimenea de extracción de humos desde un local.

En una comunidad, desde la aprobación de su primer presupuesto, se aprobó un reparto de cuotas lineales entre las viviendas y el local, eximiendo a tres plazas de garajes del pago de cuotas comunitarias. En breve se celebrará Junta, donde algunos propietarios quieren retomar el reparto por cuotas según coeficiente, habiendo un propietario que ha adquirido su vivienda con posterioridad a la fecha de celebración de la última Junta, que se ha negado a pagar esgrimiendo su no conformidad con el sistema de cuotas lineales. ¿Qué quórum es necesario para volver al reparto por cuotas de participación? ¿Para mantener el reparto por cuotas lineales es necesario la unanimidad o al ser un sistema consolidado en el tiempo se debe romper por mayoría en contrario? ¿Puede el propietario que no ha pagado la cuota lineal, y que adquirió su propiedad con posterioridad a la celebración de la Junta, negarse al pago de la cuota lineal, alegando que no votó dicho acuerdo o alegando cualquier otro motivo legal?

**SOLUCIÓN:** El sistema de reparto por coeficientes es el que establece el título constitutivo de la propiedad horizontal objeto de consulta, por lo que la Comunidad puede volver a este régimen en cualquier momento. Técnicamente, hubiera sido necesaria la unanimidad para poder cambiar al reparto por iguales cuotas. Ahora bien, en la medida en que la comunidad sólo puede formar su voluntad mediante acuerdos adoptados en Junta, el propietario reclamante pue-

de exigir que se aplique nuevamente el coeficiente para el cálculo de la cuota en la siguiente Junta en que se apruebe el Presupuesto de la comunidad y su distribución, para lo que bastará una mayoría simple, pues el sistema de reparto ya consta establecido en el título constitutivo y no admite discusión. Si la comunidad decide aplicar el sistema de parte iguales será el momento en el que el propietario podrá impugnar judicialmente el acuerdo en cuestión, de conformidad con lo establecido en el artículo 18 LPH.

En cuanto al régimen de mayorías, sólo se podría cambiar al sistema de pagos a partes iguales, válidamente, si existe un acuerdo unánime de la Junta, al apartarse ese criterio de lo que dice el título y los estatutos, que prevén el sistema legal de reparto del artículo 9 de la LPH. El propietario nuevo no puede negarse a pagar la parte que le corresponde en los gastos comunitarios, pero sí puede impugnar el acuerdo comunitario por el que se decida no retomar el reparto por coeficientes, que es el que consta en el Registro de la Propiedad.

**CONSULTA:** Nos surge una duda en referencia a un local en una comunidad de propietarios: han solicitado la licencia para instalación de una sidrería y la chimenea de extracción de humos tienen que sacarla por afuera, por el patio de luces, afectando a una terraza comunitaria. En los estatutos de la comunidad simplemente se refleja que los locales no están obligados a solicitar permiso

para la actividad a desarrollar. Mi pregunta es si la comunidad se podría negar a la instalación de la chimenea de extracción de humos para el local o están obligados a darle ese servicio.

**SOLUCIÓN:** Todo propietario en régimen de Propiedad Horizontal debe prestar acatamiento de la normativa reguladora de dicha forma de Comunidad, entre la que figuran los preceptos que prohíben al propietario realizar obras que alteren la estructura del inmueble o de alguno de sus elementos comunes o afecten a su configuración, sin haber obtenido para ello la autorización de la Junta de Propietarios, alcanzada por mayoría de 3/5 (desde la reforma de 2013, antes era unanimidad) de sus miembros.

Las obras de acondicionamiento o reforma de locales comerciales pueden afectar a diversos elementos comunes, tabiques, fachadas, etc., por lo que estarán sometidas a las citadas limitaciones generales para efectuar obras que afecten a dichos elementos.

Ahora bien, manifiesta la STS Sala 1ª de 2 octubre 2013 que tal doctrina se atempera en determinadas ocasiones, especialmente cuando esta autorización y la afectación de elementos comunes se lleva a cabo por titulares de locales comerciales ubicados en edificios sometidos al régimen de Propiedad Horizontal. En estos casos, las obras realizadas por el titular de locales comerciales que afecten a elementos comunes y que estén autorizadas por el Título o los Estatutos no se consideran contrarias a



derecho, siempre que no afecten a la seguridad o estabilidad del edificio ni perjudiquen el derecho de otro propietario.

### Diferencia entre pisos y locales

En este sentido, afirma la STS Sala 1ª de 15 octubre 2009 que no cabe idéntica interpretación entre locales de negocio y pisos, con fundamento en que los primeros se ubican generalmente en las plantas bajas y los segundos en las siguientes, y aunque la fachada es todo lo correspondiente al exterior del inmueble en su completa superficie, la zona relativa a los pisos constituye una situación arquitectónica más rígida, donde cualquier modificación puede romper la armonía del conjunto, mientras que en las plantas bajas existe una mayor flexibilidad, tanto en su inicial construcción y acabado, a veces elemental, rudimentario y sin división alguna, como en cualquier cambio de su configuración o aspecto externo, en atención a la naturaleza de la actividad a desarrollar en los locales, siempre mutable, y susceptible de notables transformaciones de destino surgidas por iniciativa de los iniciales titulares, o de sus sucesores, pues, como ejemplo, es distinta su conformación, entre otras, para una cafetería, un supermercado o una oficina bancaria, de manera que la realidad operativa exige alteraciones esenciales para el fin perseguido, que a veces afectarán a la fachada, siempre que no perjudique a otros copropietarios y que la porción utilizada de la misma no sea susceptible de uso o aprovechamiento por el resto de los comuneros.

En el mismo sentido, la STS Sala 1ª de 9 diciembre 2010 declara que la más reciente jurisprudencia, al analizar situaciones relativas a locales comerciales que se encuentran ubicados en Comunidades de Propietarios, ha venido flexibilizando las exigencias normativas en materia de las mayorías necesarias para la aprobación de acuerdos con el objeto de posibilitar la actividad de los locales comerciales, que no es otra que servir de sede de diferentes negocios económicos, más o menos duraderos en el tiempo, con proyección comercial. En definitiva, para el desarrollo de las

actividades comerciales que les son propias, puede resultar imprescindible la instalación de elementos que van a afectar a otros elementos comunes y cuya instalación no puede dejarse al arbitrio de que una minoría de copropietarios, sin razón legal que lo justifique, impidan su realización.

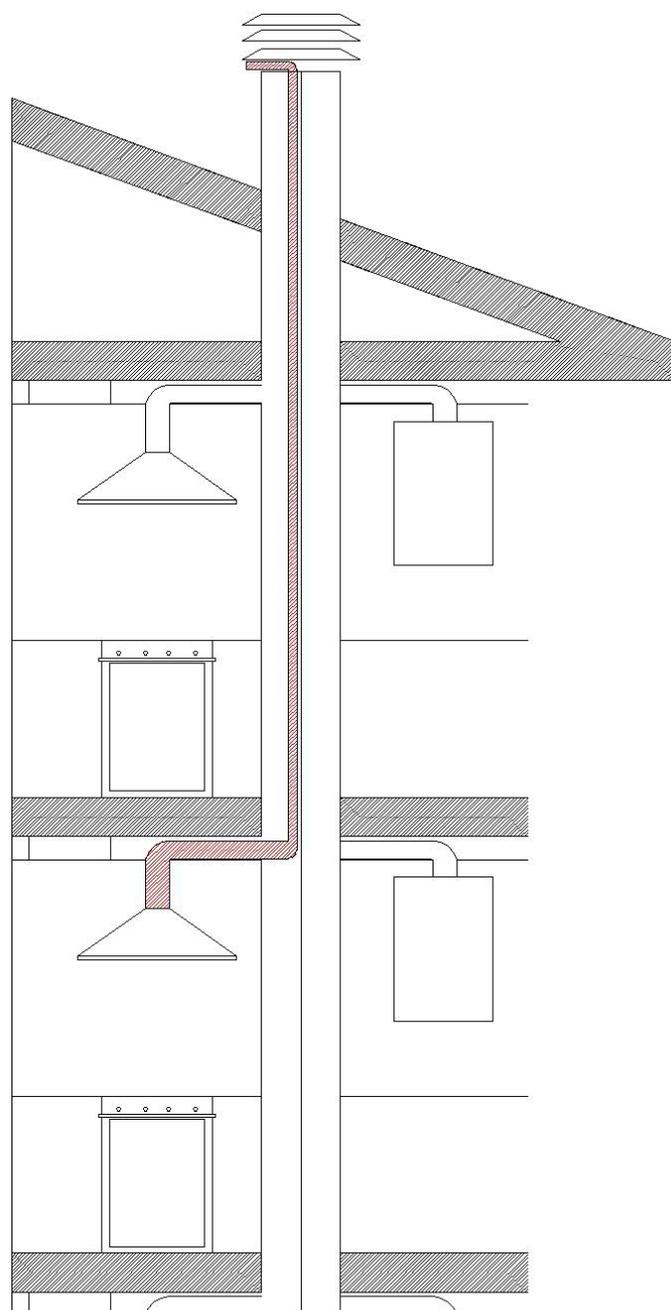
También la STS Sala 1ª de 22 diciembre 2010 señala que la doctrina general, ha sido matizada por la jurisprudencia que considera que ha de ser interpretada de un modo más flexible cuando se trata de locales comerciales situados en edificios en régimen de propiedad horizontal, las exigencias normativas en materia de mayorías. Es muy frecuente que en el momento de construirse los edificios, sus locales se configuren con una pared de ladrillo para que el adquirente adecue la fachada de acuerdo con las necesidades estéticas inherentes al negocio que se va a desarrollar. Los locales comerciales están destinados a albergar diferentes negocios, de modo que para su correcto desarrollo es necesaria la instalación de elementos externos tendentes a la captación de clientela, que necesariamente van a afectar a elementos comunes del edificio, y en especial a la fachada.

Indica, eso sí, la STS Sala 1ª de 28 septiembre 2012, que la aplicación de esta jurisprudencia no significa que los propietarios de los locales comerciales puedan realizar cualquier tipo de obras, afecten o no a elementos comunes, en beneficio de la actividad comercial que desarrollan.

También es interesante la STS Sala 1ª de 22 noviembre 2001, que considera que no se puede estimar que una

determinada autorización administrativa para instalar un negocio en el local lleve consigo la facultad de obligar a la comunidad de propietarios a permitir o realizar las obras necesarias para tal instalación.

Sentado todo lo anterior, en el caso objeto de consulta, el propietario del local debe pedir autorización a la Junta para colocar la chimenea de extracción de humos, que quedaría concedida si votan a favor la mayoría de 3/5 de propietarios que representen 3/5 de los coeficientes de participación (en primera convocatoria) y los 3/5 de los asistentes que representen 3/5 de las cuotas representadas por los asistentes, en segunda convocatoria. **A**



# ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN, ETAPAS DE LA COMERCIALIZACIÓN, PUBLICIDAD Y TELEMARKETING



José Antonio Almoguera, Vpte. de Formación

**L**a 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. En este artículo hablaremos sobre la importancia de la comunicación y la comercialización.

En todo proceso de venta debe existir una comunicación, la cual debe contar con los siguientes elementos:

• **Emisor:** es la persona que abre el proceso, la que cuenta con una gran fuente de información. Inicialmente coincide con la figura del vendedor. El emisor ha de tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Que su contenido sea comunicable.
- Que pueda interesar al receptor.
- Que el lenguaje se adapte al tipo de receptor.
- Que la ocasión sea la más propicia.

• **Receptor:** es el destinatario del mensaje. En el mundo de las ventas, se trata inicialmente del cliente (y digo inicialmente tanto en el caso del emisor como en el del receptor, porque, a posteriori, sus papeles de emisor y receptor se irán alternando según el que esté hablando en cada momento). Para que la comunicación se lleve a cabo eficazmente, el receptor tendrá que tener una actitud previa de receptividad.

• **Contenido:** es el mensaje que se quiere transmitir, que generalmente coincide con los argumentos de venta.

• **Código:** son las distintas formas y estilos que tiene el vendedor de transmitir el mensaje.

• **Canal de transmisión:** es el medio por el cual se canaliza el mensaje codificado.

• **Feedback:** es la variable que va a medir la efectividad de mi proceso de comunicación.

Si el receptor responde es que la comunicación ha sido eficaz. Es en

este momento cuando el emisor pasa a receptor y viceversa.

Por norma general existe una gran distancia entre el mensaje que quiere emitir el emisor y el que realmente capta el receptor. Por tanto, debe evitarse en toda medida la aparición de ciertas interferencias, también llamadas parásitos o ruidos, las cuales deforman el mensaje, lo que se traduce en una disminución de manera considerable de la eficacia de la comunicación.

## 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:

- Preparación de la actividad.
- Determinación de necesidades.
- Argumentación.
- Tratamiento de objeciones.
- Cierre.
- Reflexión o autoanálisis.

## El valor de la publicidad

La publicidad es una actividad de comunicación cuyo objetivo fundamental es persuadir, convencer o seducir al público hacia un de-



Según explica en su libro "Hagamos un trato" el profesor Alfonso López Caballero, hay algunos errores ordinarios que cometen los negociadores:

1. Entrar en el proceso negociador con un rígido esquema mental preestablecido.
2. No saber quién tiene en el otro bando la autoridad final para negociar.
3. No tener claro con qué poder se cuenta y cómo usarlo eficazmente.
4. Comenzar una negociación tan sólo con un objetivo en la mente.
5. Fallar en la previsión estratégica de posiciones y argumentos de peso.
6. Abandonar el control en apartados que pueden parecer poco importantes, como la planificación del tiempo o el orden de los temas.
7. Dejar al otro la primera jugada, permitiéndole lanzar la primera oferta.
8. No darse cuenta de la importancia del tiempo y el lugar como armas de negociación.
9. Renunciar cuando la negociación parece haber llegado a un punto de NO ACUERDO.
10. No saber cerrar el trato en su justo momento. **A**

terminado bien de consumo, servicio, individuo o idea. Para dicha persuasión, la publicidad utiliza numerosos recursos estilísticos y estrategias para presentar lo que anuncia como algo imprescindible para el consumidor, por ello, es frecuente que la publicidad no sea fiel a la realidad e intente manipular al individuo. Un ejemplo de esto son la publicidad subliminal y la publicidad engañosa. Los medios de comunicación ofrecen a los anunciantes un espacio de publicidad a cambio de una determinada suma de dinero, o en ocasiones, un canje, o trueque.

Las agencias de publicidad, centrales de medios, productoras, estudios de diseño, etc... se ocupan profesionalmente de la ejecución de campañas de publicidad, por lo general mediante un brief (pauta).

A veces se dice que una noticia adquiere publicidad no necesariamente debido a una campaña intencionada, sino por el hecho de tener una cobertura periodística relevante. En internet o tecnologías digitales se habla de publicidad no solicitada o spam al hecho de enviar mensajes electrónicos, tales como correos electrónicos, mensajería instantánea celular, u otros medios, sin haberlo solicitado, por lo general en cantidades masivas. No obstante, internet es un medio habitual para el desarrollo de campañas de publicidad interactiva que no caen en invasión a la privacidad, sino por el contrario, llevar la publicidad tradicional a los nuevos espacios donde se pueda desarrollar.

La publicidad es a menudo confundida terminológicamente con propaganda, término que se emplea mayoritariamente para referirse a comunicaciones persuasivas de carácter político, ideológico o electoral. Uno de los objetivos de la publicidad es estimular la demanda de un producto, un servicio o una idea (otros factores que influyen la demanda son precio y la función sustitutiva). Entendiendo que la comercialización busca identificar el mercado apropiado para un producto, la publicidad es la comunicación por la cual la información sobre el producto es transmitida a esos individuos. Los ejemplos de información de producto que la publicidad trata de comunicar son los detalles del producto o sus beneficios y la información de la marca. Los anuncios intentan generalmente encontrar un UPV (Única Proposición de Venta), de cualquier producto y comunicarla al usuario. Esto puede tomar la forma de una característica única del producto o de una ventaja percibida. Frente a la competencia creciente dentro del mercado debido a los crecientes de sustitutos cada vez se produce más creación de marca en publicidad. Esta consiste en comunicar las cualidades que dan una cierta personalidad o reputación a una

marca de fábrica.

La notoriedad de marca es una manera importante en que la publicidad puede estimular la demanda de un producto. Cuando se crea tanto valor de marca que la marca tiene la capacidad de atraer a los compradores (incluso sin publicidad), se dice que se tiene notoriedad de marca. La mayor notoriedad de marca se produce cuando la marca de fábrica es tan frecuente en la mente de la gente que se utiliza para describir la categoría entera de productos.

### La fuerza del telemarketing

El telemarketing (o telemercadotecnia) es una forma de marketing directo en la que un vendedor utiliza el teléfono para contactar con clientes potenciales y vender productos y servicios. Los clientes potenciales se identifican y clasifican por varios medios como su historial de compras, encuestas previas, participación en concursos o solicitudes de empleo (por ejemplo, a través de Internet). Los nombres también pueden ser comprados de la base de datos de otra compañía u obtenidos de la guía de teléfonos u otra lista pública o privada. El proceso de clasificación sirve para encontrar aquellos clientes potenciales con mayores probabilidades de comprar los productos o servicios que se anuncian.

Las compañías de investigación de mercados utilizan a menudo las técnicas de telemarketing para buscar clientes potenciales o pasados del negocio de un cliente o para sondear la aceptación o rechazo de un producto, marca o empresa en concreto. Las encuestas de opinión se realizan de una manera similar.

Las técnicas de telemarketing también pueden ser aplicadas a otras formas de marketing utilizando mensajes de Internet o fax.

El telemarketing es a menudo criticado por ser una práctica falta de ética al realizar muchas compañías llamadas no deseadas y utilizar técnicas de venta agresivas. Dichas prácticas pueden ser objeto de controles legislativos relacionados con la protección y privacidad del consumidor. **A**

# RD LEY 1/2015 DE MECANISMO DE SEGUNDA OPORTUNIDAD Y OTRAS MEDIDAS DE ORDEN SOCIAL



Luis Guirado, Asesor Fiscal – ETI. Experto Externo en Prevención del Blanqueo de Capitales

**E**l pasado 28 de febrero de 2015 se publicó este Real Decreto-Ley, cuyo objetivo no es otro que permitir lo que tan expresivamente describe su denominación: el que una persona física, a pesar de un fracaso económico empresarial o personal, tenga la posibilidad de encarrilar nuevamente su vida e incluso de arriesgarse a nuevas iniciativas, sin tener que arrastrar indefinidamente una losa de deuda que nunca podrá satisfacer.

Diversas son las medidas abordadas en este RD-Ley, por lo que nos detendremos en las que consideramos más relevantes.

## I Medidas Concursales

**En materia de segunda oportunidad.** Se modifica la Ley Concursal (Ley 22/2003 de 9 de julio) para introducir un mecanismo efectivo de segunda oportunidad para las personas físicas destinado que modula la aplicación del artículo 1911 del Código Civil: “Del cumplimiento de las obligaciones responde el deudor con todos sus bienes, presentes y futuros” (principio de responsabilidad patrimonial universal). Este sistema de exoneración tiene dos pilares fundamentales:

- ▶ Que el deudor sea buena de fe.
- ▶ Que se liquide previamente su patrimonio (o que se declare la conclusión del concurso por insuficiencia de masa)

**Sobre acuerdo extrajudicial de pagos.** En esta dirección se modifican diversos artículos de la Ley Concursal para regular diversos mecanismos de mejora del Acuerdo Extrajudicial de Pagos:

- ▶ Ampliación de su ámbito de aplicación a las personas naturales no empresarios, regulándose además un procedimiento simplificado para éstas.
- ▶ Posibilidad de extender los efectos del acuerdo a los acreedores garantizados disidentes.
- ▶ Potenciación de la figura del me-

diador concursal, introduciendo la posibilidad de que actúen como tal las Cámaras de Comercio, Industria, Navegación y Servicios, si el deudor es empresario, o los notarios, si se trata de personas naturales no empresarios (art.242 bis).

**Otras medidas.** Se establece que la representación por medio de procurador no será preceptiva para el deudor persona natural en el concurso consecutivo.

## II Protección a deudores hipotecarios sin Recursos

El artículo 2 del RD-Ley 1/2015 mejora la regulación del «Código de Buenas Prácticas para la reestructuración viable de las deudas con garantía hipotecaria sobre la vivienda habitual», introducido por el Real Decreto-ley 6/2012 mediante:

- ▶ El incremento del límite anual de renta de las familias beneficiarias, considerándose 14 mensualidades con base en el IPREM.
- ▶ Se añade un nuevo supuesto de especial vulnerabilidad que el deudor sea mayor de 60 años.
- ▶ Introducción una nueva forma de cálculo del límite del precio de los bienes inmuebles adquiridos.
- ▶ Se introduce en el Código de buenas prácticas una cláusula de inaplicación definitiva de las cláusulas suelo de aquellos deudores situados en el nuevo umbral de exclusión que las tuvieran incluidas en sus contratos.

## III Suspensión de los lanzamientos sobre viviendas habituales de colectivos especialmente vulnerables

En este aspecto, el artículo 3 del RD-Ley 1/2015 modifica la Ley 1/2013 para ampliar hasta 2017 el período de suspensión de lanzamientos sobre viviendas habituales de colectivos especialmente vulnerables, y posibilita que más personas puedan acogerse a la suspensión (el deudor mayor de 60 años). También se amplía el ámbito subjetivo, incrementando el límite anual de renta de las familias beneficiarias, que se calculará con base en el IPREM anual de 14 mensualidades.

Conviene recordar cuales son los colectivos especialmente vulnerables:

- a) Familia numerosa, de conformidad con la legislación vigente.
- b) Unidad familiar monoparental con dos hijos a cargo.
- c) Unidad familiar de la que forme parte un menor de tres años.
- d) Unidad familiar en la que alguno de sus miembros tenga declarada discapacidad superior al 33 por ciento, situación de dependencia o enfermedad que le incapacite acreditadamente de forma permanente para realizar una actividad laboral.
- e) Unidad familiar en la que el deudor hipotecario se encuentre en situación de desempleo y haya agotado las prestaciones por desempleo.
- f) Unidad familiar con la que convivan, en la misma vivienda, una o



- g) Unidad familiar en que exista una víctima de violencia de género, conforme a lo establecido en la legislación vigente, en el caso de que la vivienda objeto de lanzamiento constituya su domicilio habitual.
- h) El deudor mayor de 60 años.

Finalmente, además del límite subjetivo de las 14 mensualidades del IPREM debe acreditarse:

- ▶ Que, en los cuatro años anteriores al momento de la solicitud, la unidad familiar haya sufrido una alteración significativa de sus circunstancias económicas, en términos de esfuerzo de acceso a la vivienda.
- ▶ Que la cuota hipotecaria resulte superior al 50 por cien de los ingresos netos que perciba el conjunto de los miembros de la unidad familiar.
- ▶ Que se trate de un crédito o préstamo garantizado con hipoteca que recaiga sobre la única vivienda en propiedad del deudor y concedido para la adquisición de la misma.

#### IV Medidas en el ámbito de la Administración de Justicia

Se modifican las exenciones de la tasa judicial, de tal forma que tendremos:

##### 1. Exenciones objetivas:

- a) La interposición de demanda y la presentación de ulteriores recursos cuando se trate de los procedimientos especialmente establecidos para la protección de los derechos fundamentales y libertades públicas, así como contra la actuación de la Administración electoral.

- b) La solicitud de concurso voluntario por el deudor.
- c) La presentación de petición inicial del procedimiento monitorio y la demanda de juicio verbal en reclamación de cantidad cuando la cuantía de las mismas no supere dos mil euros.
- d) La interposición de recursos contencioso-administrativos cuando se recurra en casos de silencio



- e) La interposición de la demanda de ejecución de laudos dictados por las Juntas Arbitrales de Consumo.
- f) Las acciones que, en interés de la masa del concurso y previa autorización del Juez de lo Mercantil, se interpongan por los administradores concursales.
- g) Los procedimientos de división judicial de patrimonios, salvo en los supuestos en que se formule oposición o se suscite controversia sobre la inclusión o exclusión de bienes, devengando la tasa por el juicio verbal y por la cuantía que se discuta o la derivada de la impugnación del cuaderno particional a cargo del opositor, y si ambos se opusieren a cargo de cada uno por su respectiva cuantía.

**2. Exenciones subjetivas, están, en todo caso, exentos de esta tasa:**

- a) Las personas físicas.
- b) Las personas jurídicas a las que se les haya reconocido el derecho a la asistencia jurídica gratuita, acreditando que cumplen los requisitos para ello de acuerdo con su normativa reguladora.
- c) El Ministerio Fiscal.
- d) La Administración General del Estado, las de las Comunidades Autónomas, las entidades locales y los organismos públicos dependientes de todas ellas.

- e) Las Cortes Generales y las Asambleas Legislativas de las Comunidades Autónomas.

#### VI Medidas relativas al fomento del empleo indefinido y el empleo autónomo

Mínimo exento de cotización a la Seguridad Social, de hasta 500€ durante 24 meses, y de hasta 250€ ampliable otros 12 meses, para el caso de empresas de menos de 10 trabajadores.

Bonificación de hasta el 100%,y hasta 12 meses, a trabajadores incluidos en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos por conciliación de la vida profesional y familiar vinculada a la contratación, en los siguientes supuestos:

- ▶ Por cuidado de menores de siete años que tengan a su cargo.
- ▶ Por tener a su cargo un familiar, por consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado inclusive, en situación de dependencia, debidamente acreditada. **A**

# EL PRECIO DE LA VIVIENDA SE SITÚA EN 1.463 €/M<sup>2</sup>, UN 0,5% MÁS QUE EL TRIMESTRE ANTERIOR

El precio ha descendido un 30,4% desde su nivel máximo de 2008

El índice general de precios de vivienda hecho público por el Ministerio de Fomento registró en el cuarto trimestre de 2014 un aumento del 0,5% respecto del trimestre anterior, mientras que en

tasa interanual dicha variación fue del -0,3%. El ritmo de caídas interanuales iniciadas en el 4º trimestre de 2008 prácticamente ha tocado a su fin, siendo el descenso máximo del 9,8% en el 4º trimestre de 2012.

En términos reales, es decir, descontando la inflación, el precio de la vivienda ha experimentado crecimiento interanual por primera vez. Por CCAA, se constata que ocho de ellas presentan crecimientos interanuales, en concreto Extremadura (0,0%), Andalucía (0,1%), Cataluña (0,3%), Madrid (0,4%), Canarias (0,5%), Comunidad Valenciana (0,5%), Baleares (2,3%), y Cantabria (3,6%). Por el contrario, el resto de CCAA aún muestran caídas interanuales, destacando, Asturias (-5,2%), Castilla y León (-3,6%), Castilla-La Mancha (-3,2%), Navarra (-2,9%), La Rioja (-2,8%), y Galicia (-2,7%).

## Precio de la vivienda libre y evolución desde máximos

En el cuarto trimestre de 2014, el precio medio del metro cuadrado de vivienda libre en España fue de 1.463,1 euros, lo que representa una variación interanual del -0,3% y trimestral del 0,5%.

Según la serie histórica de esta estadística, el precio medio por metro cuadrado ha descendido un 30,4% desde su nivel máximo alcanzado en el primer trimestre de 2008. En términos reales (incluyendo la variación del IPC) esta caída desde máximos ha supuesto un 36,9%.

El precio medio del metro cuadrado de la vivienda libre de hasta dos años de antigüedad se situó en 1.517,3 euros. La variación interanual fue del 1,2%.

En cuanto a la vivienda libre de más de dos años de antigüedad el pre-

cio alcanzó los 1.441,4 euros por metro cuadrado, con una caída del 0,2% en tasa interanual.

## Cinco CC. AA. registran aumentos en 2014

Cinco comunidades autónomas han registrado aumentos de precio en 2014, en concreto, Cantabria (3,6%), Baleares (2,4%), Canarias (1,0%), Comunidad Valenciana (0,6%) y Madrid (0,5%).

Por el contrario, las mayores caídas en tasa interanual se han producido en: Asturias (-5,2%), Navarra (-4,2%), Castilla y León (-3,7%), Castilla La Mancha (-3,1%), Galicia (-2,8%) y La Rioja (-2,8%).

Por municipios de más de 25.000 habitantes, los precios más elevados se presentan en San Sebastián, 3.117,0 euros/m<sup>2</sup>, Getxo, 2.696,4 euros/m<sup>2</sup>, Calvià, 2.526,0 euros/m<sup>2</sup>, Alcobendas, 2.477,2 euros/m<sup>2</sup>, Pozuelo de Alarcón, 2.471,6 euros/m<sup>2</sup>, Barcelona, 2.416,3 euros/m<sup>2</sup> y Majadahonda, 2.399,7 euros/m<sup>2</sup>.

Los precios más bajos en municipios de más de 25.000 habitantes se registran en Elda, 557,3 euros/m<sup>2</sup>, Crevillent, 597,3 euros/m<sup>2</sup>, Tomelloso, 600,8 euros/m<sup>2</sup>, Jumilla, 605,2 euros/m<sup>2</sup>, On-

Cantabria, Baleares, Canarias, Comunidad Valenciana y Madrid experimentaron subidas de precios durante 2014

tinyent, 606,7 euros/m<sup>2</sup>, Villarrobledo, 609,6 euros/m<sup>2</sup> y Hellín, 618,5 euros/m<sup>2</sup>. El precio medio del metro cuadrado de la vivienda protegida en España en el cuarto trimestre del año fue de 1.099,9 euros, un 0,2% superior al del tercer trimestre. La variación respecto al mismo trimestre de 2013 muestra una caída del -0,3%.

El número de tasaciones inmobiliarias para realizar el cálculo de los precios de viviendas fue en el cuarto trimestre de 2014 de 99.679. **A**



# AUMENTAN LAS CERTIFICACIONES REGISTRALES POR EJECUCIONES SOBRE VIVIENDA HABITUAL

El 61,6% corresponden a hipotecas constituidas entre 2005 y 2008

Las inscripciones de certificaciones por ejecuciones hipotecarias iniciadas sobre vivienda habitual registran un aumento trimestral del 29,9%, y un aumento anual del 2,9%, según el INE. En

general, las inscripciones de certificaciones por ejecuciones hipotecarias iniciadas en los registros de la propiedad aumentan un 32,0% respecto al trimestre anterior, y disminuyen un 4,4 en tasa anual.

La ejecución hipotecaria es un procedimiento ejecutivo a través del cual se ordena la venta de un bien inmueble, que estaba gravado con una hipoteca, por incumplimiento del deudor de las obligaciones garantizadas con la hipoteca.

El objetivo principal de la Estadística sobre Ejecuciones Hipotecarias es ofrecer trimestralmente el número de certificaciones de ejecuciones hipotecarias que se inician e inscriben en los registros de la propiedad durante el trimestre de referencia, relativos a la totalidad de fincas rústicas y urbanas.

Conviene destacar que no todas las ejecuciones de hipoteca que se inician terminan con el lanzamiento de sus propietarios y que un procedimiento judicial puede dar lugar a varias certificaciones por ejecución de hipoteca.

## Resultados en el conjunto del año 2014

El número total de inscripciones de certificaciones por ejecuciones hipotecarias iniciadas en el conjunto del año 2014 fue de 119.442, lo que supuso un 9,3% más que en 2013.

El 77,6% de las viviendas de personas físicas con ejecución hipotecaria (34.680) fueron viviendas habituales en propiedad, un 7,4% más que en el año 2013. Por su parte, 10.002 viviendas de personas físicas con ejecución hipotecaria iniciada no eran residencia habitual de los

propietarios, un 8,8% más.

El 16,3% de las ejecuciones hipotecarias sobre viviendas en el año 2014 fueron nuevas y el 83,7% usadas.

El número de ejecuciones hipotecarias sobre viviendas nuevas disminuyó un 4,3% respecto al año anterior, mientras que el de usadas aumentó un 8,2%.

El 20,2% de las ejecuciones hipotecarias iniciadas sobre viviendas en el año 2014 correspondió a hipotecas constituidas en el año 2007, el 17,3% a hipotecas constituidas en 2006 y el 12,1% a hipotecas de 2005.

El periodo 2005-2008 concentró el 61,6% de las ejecuciones hipotecarias iniciadas en 2014.

La evolución de las ejecuciones hipotecarias sobre viviendas entre 2004 y 2013, por año de inscripción de la constitución de la hipoteca respecto al total de hipotecas constituidas sobre viviendas en ese mismo año, refleja que los mayores valores se alcanzan en 2006, 2007, 2008 y 2012. De las hipotecas constituidas sobre viviendas en 2007, el 1,06% inició una ejecución hipotecaria durante el año 2014.

## Resultados por comunidades autónomas

Las comunidades con mayor número de certificaciones por ejecuciones hipotecarias sobre el total de fincas en el año 2014 fueron Andalucía (29.645), Cataluña (20.666) y Comunitat Valenciana (18.038). Por su parte, Comu-

nidad Foral de Navarra (642), La Rioja (777) y País Vasco (856) registraron el menor número.

De las 119.442 ejecuciones hipotecarias iniciadas sobre el total de fincas en 2014, el 58,7% correspondió a ejecuciones hipotecarias de viviendas.

Andalucía (16.275), Cataluña (14.230) y Comunitat Valenciana (11.252) registraron el mayor número de ejecuciones sobre viviendas. Por su parte, La Rioja (338), País Vasco (368) y Comunidad Foral de Navarra (374) tuvieron los menores.

Tomando como referencia las hipotecas constituidas en el periodo 2003-2013 sobre el total de fincas, el 0,90% de las hipotecas constituidas iniciaron una ejecución hipotecaria en el año 2014.

Canarias (1,40%), Extremadura (1,20%) y Región de Murcia (1,19%) registraron los valores más altos. Por su parte, País Vasco (0,18%), Comunidad de Madrid (0,45%) y Comunidad Foral de Navarra (0,46%) presentaron los más bajos.

Atendiendo a las ejecuciones hipotecarias de viviendas, el 0,79% de las hipotecas constituidas sobre viviendas en el periodo 2003-2013 iniciaron una ejecución hipotecaria en el año 2014.

Canarias (1,21%), Región de Murcia (1,04%) y Castilla-La Mancha (1,02%) registraron los valores más altos. Por el contrario, País Vasco (0,11%), Principado de Asturias (0,35%) y Comunidad de Madrid (0,38%) presentaron los más bajos. **A**



# AENOR DA EL PRIMER CERTIFICADO DE SERVICIO DE MEDICIÓN Y REPARTO DE CONSUMOS DE CALEFACCIÓN

La instalación de dispositivos será obligatoria el uno de enero de 2017

A partir del uno de enero de 2017, será obligatorio que los edificios con sistemas centralizados de calefacción dispongan de dispositivos de medición de consumos individuales, según la

Directiva de Eficiencia Energética 2012/27/UE. Hoy en día, 1,7 millones de hogares españoles cuentan con sistemas centralizados de calefacción y disponen hasta ese plazo para adecuarse a normativa.

AENOR (Asociación Española de Normalización y Certificación) ha entregado a ista el primer certificado de Marca N de Servicio de medición y reparto de consumos en instalaciones con sistemas centralizados de calefacción y agua caliente sanitaria (ACS). Esta nueva certificación acredita la calidad de los equipos de medición, su correcta instalación por parte de personal cualificado y el rigor en la lectura de datos y en el reparto de costes de calefacción y agua caliente sanitaria en instalaciones con sistemas centralizados de calefacción en las comunidades de propietarios. De esta forma, cada usuario regulará el uso de su calefacción individualmente y pagará proporcionalmente a su consumo real.

La instalación de estos equipos permite ahorrar, de media, un 25% en el consumo de calefacción en las viviendas de edificios con calefacción central, según el “Estudio de la Implantación de Sistemas Repartidores de Coste de Calefacción en Edificios”, realizado por la Universidad de Alcalá.

La certificación de calidad de servicio de medición y reparto de consumos contribuirá a dar cumplimiento a la Directiva de Eficiencia Energética 2012/27/UE en España, al fijar los mecanismos adecuados para instalar los dispositivos de medición individuales. Esta reglamentación será de obligado cumplimiento a partir del 1 de enero de 2017.

Se calcula que esta medida afectará aproximadamente a 1,7 millones de hogares dotados con un sistema

centralizado de calefacción. El objetivo de esta Directiva es ahorrar un 20% en el consumo de energía de la Unión Europea (UE) en el año 2020.

## Exigencias que cumplir

Entre otras exigencias, esta certificación establece que las empresas de reparto de costes deben cumplir con los siguientes requisitos:

- ▶ Equipos de calidad contrastada (repartidores de costes, contadores de energía, válvulas con cabezal termostático y contadores de agua caliente sanitaria).
- ▶ Instalación realizada por personal cualificado.
- ▶ Oferta transparente del servicio.
- ▶ Reparto de costes con criterios establecidos previamente y aceptados por la comunidad de propietarios.
- ▶ Liquidación de costes, de acuerdo a lo fijado en la Directiva de Eficiencia Energética 2012/27/UE, con detalle pormenorizado de los conceptos facturados.
- ▶ Departamento de atención al cliente dimensionado adecuadamente, donde se atenderán de forma continua y ágil las reclamaciones y consultas de los prestarios del servicio.
- ▶ Suscripción de un seguro de responsabilidad civil de al menos

100.000 €

- ▶ Disponer de un sistema de gestión de la calidad, basado en la Norma ISO 9001.

Este esquema de evaluación, recogido en el Reglamento Particular B75.01 de AENOR, ha sido desarrollado por esta Entidad, con el apoyo y promoción de la Asociación Española de Repartidores de Costes de Calefacción (AERCCA).

El alcance de la certificación incluye viviendas, oficinas, negocios o instalaciones industriales en las cuales el calor se proporciona con un sistema de calefacción o agua caliente sanitaria central común o por una conexión de calefacción o agua caliente sanitaria común al distrito.

Para obtener esta certificación, ista ha superado con éxito un proceso que ha incluido el control documental de los equipos de medición empleados por la empresa; una auditoría del servicio en las oficinas de la empresa, así como una inspección en viviendas de comunidades donde se han instalado los equipos de reparto A



# EL TS Y LA RESOLUCIÓN DE LA COMPRAVENTA DE UNA VIVIENDA POR UN RETRASO EN LA ENTREGA

Tribunal Supremo,  
Sala 1ª, Sentencia  
de fecha 20 enero  
de 2015

La cuestión planteada en el caso consiste en determinar si el retraso en la entrega de una vivienda comprada bajo el régimen de garantías de la Ley 57/1968, de 27 de julio, sobre percibo de cantidades anticipadas en la construcción y venta de viviendas (L 57/1968), justifica la resolución del contrato o es solamente un cumplimiento del vendedor que no autorizaría dicha resolución.

La sentencia de primera instancia desestimó la demanda de los compradores y estimó en parte la reconvencción de la vendedora, declarando resuelto el contrato por incumplimiento de aquellos y el derecho de la vendedora a detraer la cantidad de 4.000 euros de la suma de 65.163 euros que, como anticipada por los compradores, debería devolverles a consecuencia de la resolución del contrato.

La sentencia de segunda instancia revocó la sentencia del Juzgado y estimó la demanda declarando resuelto el contrato por incumplimiento de la vendedora, condenando a esta a pagar a los compradores la cantidad de 65.163 €.

El Tribunal Supremo desestima los recursos extraordinario por infracción procesal y de casación por interés casacional interpuestos por la vendedora.

La solución de la cuestión jurídica planteada exige determinar si el art. 3 L 57/68 contiene un régimen especial para las compraventas de vivienda comprendidas dentro de su ámbito de regulación que permite al comprador resolver el contrato por retraso en la entrega de la vivienda aun cuando este retraso no sea especialmente intenso o relevante.

Dicho artículo dispone lo siguiente: «Expirado el plazo de iniciación de las obras o de entrega de la vivienda sin que una u otra hubiesen tenido lugar, el cesionario podrá optar entre la rescisión del contrato con la devolución de las cantidades entregadas a cuenta, incrementadas con el 6 por 100 de interés anual, o conceder al cedente próro-

ga...»

La sentencia del Tribunal Supremo de 9 de junio de 1986 desestimó la demanda de resolución del contrato formulada por el comprador declarando la inaplicabilidad del art. 3 L 57/1968 ya que el supuesto que contempla dicho artículo es el de la total o práctica inexistencia de la vivienda, y en este caso, la vivienda estaba construida en su totalidad y solo faltaban algunos detalles al vencimiento del plazo de entrega, obteniéndose poco después la cédula de habitabilidad.

## Nuevo criterio de la Sala

Ahora, la Sala considera que no procede reiterar esta interpretación del art. 3 y declara que el mismo introduce una especialidad consistente en que el retraso en la entrega constituye un incumplimiento del vendedor que justifica la resolución del contrato por el comprador.

Las razones que ofrece para equiparar la «rescisión» contemplada en el art. 3 L 57/68 a la resolución contractual por incumplimiento del vendedor son las siguientes:

- a) El carácter irrenunciable, conforme al art. 7 de dicha Ley, del derecho que el art. 3 reconoce al comprador, consistente en optar entre la «rescisión» del contrato, con devolución de las cantidades entregadas a cuenta, o la concesión de una prórroga al vendedor.
- b) El rigor con que el propio art. 3 con-

figura ese derecho y las correlativas obligaciones del vendedor, pues si el comprador opta por la prórroga, esta deberá hacerse constar en una cláusula adicional del contrato «especificando el nuevo periodo con la fecha de terminación de la construcción y entrega de la vivienda».

- c) El específico equilibrio contractual que el art. 3 introduce en los contratos sujetos a su régimen, compensando el derecho del vendedor a resolver el contrato por un solo impago del comprador con el derecho del vendedor a resolver el contrato por el retraso en la terminación y entrega de la vivienda.
- d) El riesgo, nunca descartable y en los últimos años nada improbable, de insolvencia del promotor-vendedor, que puede agravarse precisamente por el transcurso del tiempo, reduciendo entonces las expectativas del comprador como acreedor en un eventual concurso del promotor.
- e) Los diversos obstáculos, molestias e inconvenientes que el transcurso del tiempo a partir de la fecha de entrega puede provocar al comprador que pretenda dirigirse contra el avalista o el asegurador.

Finalmente, la Sala declara que la doctrina que sienta en la presente sentencia no excluye que la «rescisión» o resolución del contrato pueda denegarse, conforme a los principios generales, por mala fe o abuso de derecho del comprador. **A**

# EL TS COMPLEMENTA SU DOCTRINA SOBRE LA MAYORÍA NECESARIA PARA LA INSTALACIÓN DEL ASCENSOR

**Tribunal Supremo,  
Sala 1ª, Sentencia  
de fecha 23 de di-  
ciembre de 2014**

**E**l Tribunal Supremo declara como doctrina jurisprudencial que para la adopción de los acuerdos que se hallen directamente asociados al acuerdo de instalación del ascensor, in-

cluido el relativo a la distribución de los gastos de este, se exige la misma mayoría que la Ley de Propiedad Horizontal exige para el acuerdo principal de instalación del ascensor.

El propietario de una vivienda del edificio impugnó el acuerdo comunitario de reparto de gastos de la instalación de ascensor que establecía la contribución de cada propietario en función de la planta donde se ubicase la vivienda, a mayor altura mayor contribución.

El Juzgado desestimó la demanda al entender que no era precisa la unanimidad. Sin embargo, la Audiencia Provincial revocó la sentencia y estimó la demanda porque consideró que la alteración de las cuotas de participación debía ser acordada por unanimidad.

El Tribunal Supremo estima el recurso de casación interpuesto por la comunidad de propietarios, casa la sentencia de la Audiencia Provincial y ratifica la del Juzgado.

La cuestión debatida consiste en determinar si, para la aprobación del acuerdo de reparto de los gastos de la instalación de un ascensor, es suficiente el quórum propio de dicha instalación (mayoría de las tres quintas partes de las cuotas de participación, a tenor de la redacción del art. 17.1ª LPH en la fecha del acuerdo debatido; mayoría simple, en el momento actual, a tenor del art. 17.2) o es necesaria la unanimidad.

Según la doctrina jurisprudencial, para la adopción de los acuerdos que se hallen directamente asociados al acuerdo de instalación del ascensor, aunque impliquen la modificación del título constitutivo, o de los estatutos, se exige la misma mayoría que la LPH exige para el acuerdo principal de instalación del ascensor.

Ahora, la Sala complementa esa doctrina y declara que la misma no puede entenderse desligada del art. 18.1 c) LPH en cuanto establece la impugnabilidad ante los tribunales de justicia de los acuerdos, entre otros, que «supongan un grave perjuicio para algún propietario que no tenga obligación jurídica de soportarlo...».

Así las cosas, la Sala reitera la citada doctrina añadiendo que los acuerdos directamente asociados al acuerdo de instalación del ascensor nunca podrán lesionar gravemente a ningún propietario.

Sin perjuicio para el demandante

En el caso debatido, la Sala considera que el acuerdo adoptado no perjudicó gravemente al demandante por cuanto:

- la comunidad utilizó un elemento que el art. 5 LPH considera valorable para la fijación de las cuotas de participación: el uso que se presume racionalmente que va a efectuarse de los servicios o elementos comunes.
- el acuerdo no es discriminatorio. No se trata de que la comunidad acordara que solo los pisos de la planta superior sufrieran un aumento respecto del importe que les podía corresponder en aplicación de las cuotas de participación. Se trata de que siguiendo un sistema racional de tantos por cientos en atención a las sucesivas alturas, la comunidad estableció la proporción en que, con

base en el uso presumible del ascensor, cada planta debía contribuir a la derrama para afrontar los gastos de la instalación del ascensor; y

c) es un hecho notorio que en el mercado inmobiliario tiene mayor valor un piso alto con ascensor que el mismo piso sin él, siendo también mayor la dificultad de vender o arrendar un piso alto sin ascensor. En suma, el demandante se benefició con la mejora que supuso la instalación de un ascensor en el edificio.

Finalmente, el Tribunal declara como doctrina jurisprudencial que para la adopción de los acuerdos que se hallen directamente asociados al acuerdo de instalación del ascensor, incluido el relativo a la distribución de los gastos de este, aunque impliquen la modificación del título constitutivo o de los Estatutos, se exige la misma mayoría que

la Ley de Propiedad Horizontal exige para el acuerdo principal de instalación del ascensor, sin que en ningún caso tales acuerdos puedan lesionar gravemente a ningún propietario. **A**



# NO TODAS LAS OBRAS QUE AFECTAN A ELEMENTOS COMUNES HAN DE SER APROBADAS POR UNANIMIDAD

**Tribunal Supremo,  
Sala 1ª, Sentencia  
de fecha 16 de diciembre de 2014**

**U**n miembro de la comunidad de propietarios formuló demanda impugnando el acuerdo comunitario en virtud del cual se autorizaba a los vecinos del lado derecho de la casa para sustituir la

bajante de pluviales de dicho lado por una mixta de pluviales y residuales, y ello porque no fue adoptado por unanimidad. El Tribunal Supremo desestima el recurso de casación formulado por el demandante.

La sentencia de primera instancia estimó la demanda pero la Audiencia Provincial revocó la sentencia del Juzgado y desestimó la demanda. El Tribunal Supremo desestima el recurso de casación formulado por el demandante.

La Sala señala que, como principio, es válida la afirmación de que nadie puede hacer obras fuera de su superficie interna, ni modificar servicios generales, aunque estén dentro de su propiedad privada, sin la autorización unánime de la Junta de Propietarios. Sin embargo, aclara que no todas las obras son iguales aunque tengan relación con los elementos comunes, ni este es el sentido de los arts. 12 y 17 LPH. Así, según la doctrina jurisprudencial, la ejecución de obras en elementos comunes, tales como los forjados, los cuales conforman la estructura del edificio, requieren del consentimiento unánime de la comunidad, sin que la permisividad de tales obras se encuentre condicionada a la existencia o no de perjuicio para los propietarios o afecten o no a la estructura, seguridad o configuración exterior del edificio comunitario. Igualmente, la constitución de servidumbres en beneficio de elementos privativos requiere no solo del consentimiento de los respectivos dueños de los predios dominante y sirviente sino también, cuando afecte a elementos comunes, del consentimiento unánime de la comunidad de propietarios.

Y lo cierto es que no estamos ante una afectación de la estructura de la finca, ni ante la división material o jurí-

dica de un local en dos y constitución de una servidumbre sobre elementos comunes o de obras de adaptación de un local del edificio para servir de garaje con finalidad de pública explotación, ni en el supuesto de cierre de una puerta de acceso abierta en una fachada o de la apertura de un hueco en la fachada o muro de cerramiento del inmueble en la parte trasera del edificio, que tenía como finalidad la unión de los locales con una construcción que se estaba elevando en el solar trasero del edificio, propiedad de la demandada, y que no formaba parte de la misma Comunidad de Propietarios, supuestos todos ellos contemplados en las sentencias recogidas en la motivación primera del recurso.

Y como en este caso no concurre ninguno de dichos supuestos sino que las obras se realizan en razón a un acuerdo de la comunidad que tiene por objeto la sustitución y mejora de un elemento común en un patio también común del edificio que no ha sufrido deterioro alguno y que está en situación de “beneficiar a los actuales vecinos y a quienes en el futuro deseen engancharse a las mismas”, las cuales no requieren unanimidad sino mayoría, ya que no conllevan ninguna alteración o afectación de la estructura o estabilidad del elemento común sobre el que se han realizado ni han supuesto una modificación de las reglas contenidas en el título constitutivo o en los estatutos de la comunidad, ni se están alterando las cuotas de participación de los comuneros.

## Tampoco para servidumbres

En cuanto a que para permitir la realización de obras o instalaciones que conlleven la constitución de servidumbres sobre elementos comunes del edificio comunitario a favor de elementos privativos del mismo se precisa el consentimiento unánime de todos los copropietarios, la Sala lo desestima como los anteriores motivos.

El recurso de casación se formula desde una perspectiva diferente de los hechos a los que atiende la sentencia recurrida, que parte de la sustitución y mejora de un elemento común. Nada dice, además, la sentencia a que se alude sobre la posible existencia de una servidumbre salvo que la jurisprudencia se muestra sólida y rigurosa “con aquellos acuerdos que se refieren a actuaciones que inciden sobre la estructura del edificio, poniendo en riesgo su seguridad o configuración exterior o comportan la constitución de servidumbres en los elementos comunes en beneficio de elementos privativos” y ello es, o debe ser así, porque lo que está en cuestión no son los derechos de un copropietario frente a otro de una finca contigua, sino los derechos de una comunidad de propietarios que ha llevado a cabo actuaciones que afectan a elementos comunes en virtud de un acuerdo aprobado en Junta de vecinos, lo que implica reconducir el examen de la cuestión a las normas que le son propias y que no son otras que la de la propiedad horizontal. **A**

# "2015 LLEGA PARA LOS QUE SOMOS PROFESIONALES DEL SECTOR CON UNAS BUENAS PERSPECTIVAS"

**P**ara Gustavo Rossi, Presidente de Alquiler Seguro, en España las políticas y las facilidades fiscales siempre han sido dirigidas a la compraventa, dejando en un segundo plano al mercado del alquiler, pero "desde hace unos años estamos experimentando

un profundo cambio de paradigma y de mentalidad, siendo ahora el alquiler la primera opción para muchos españoles". Asegura que el sector del alquiler va creciendo paulatinamente acercándose a ratios europeos pero le preocupa la morosidad, en ascenso.

**Comenzando por la actualidad, el último informe encargado por Uds. refleja que la morosidad en el alquiler sigue en aumento...**

Así es, lo datos que nos ha facilitado Fichero de Inquilinos Morosos son alarmantes. Desde el inicio de la crisis la morosidad en los arrendamientos urbanos ha aumentado un 46%. En el último año, el aumento ha sido del 12% de media en España, pero hay provincias en las que el incremento de la morosidad asciende hasta casi el 17%, como ocurre en el caso de Madrid.

**No parece que esta situación sea el reclamo ideal para que los propietarios de pisos vacíos se animen a ponerlo en el mercado...**

De hecho, uno de los mayores miedos de los propietarios en la actualidad es encontrarse con un mal inquilino, un inquilino que deje de pagar. Al día, nuestros comerciales se encuentran con muchos casos de propietarios que han vivido malas experiencias previas. Es muy importante dignificar el sector de los arrendamientos, disminuir el alquiler particular y convencer a los arrendadores de que a través de profesionales en la gestión de alquileres conseguirán medidas preventivas contra la morosidad.

**¿Cómo detectar a un posible moroso?**

Lo fundamental para evitar un caso de morosidad es utilizar medidas preventivas. En Alquiler Seguro realizamos un exhaustivo estudio financiero a los candidatos a inquilino para deter-



... Gustavo Rossi  
Presidente de Alquiler Seguro

minar su solvencia. Además, consultamos los principales ficheros de morosidad para analizar el comportamiento de pago y cerciorarnos de que no existan deudas.

Por otro lado, a través de la consulta en Fichero de Inquilinos Morosos, el único fichero en España que registra la morosidad en los alquileres, conocemos la trayectoria del candidato como inquilino. Gracias a FIM sabemos si ha dejado de pagar las rentas de un contrato previo en cualquier parte del territorio nacional, si tiene alguna incidencia con algún propietario anterior, etc.

**¿Echa de menos políticas institucionales que incentiven el alquiler en nuestro país?**

El alquiler es el gran olvidado del mercado inmobiliario español. Nuestra sociedad sigue estancada en el paradigma de la compraventa, aunque poco a poco la mentalidad va cambiando. Después del estallido de la burbuja inmobiliaria, habría sido el momento idóneo para fomentar el alquiler a través de medidas incentivadoras. Sin embargo, se ha perdido la oportunidad de hacerlo. Necesitamos una administración comprometida con el sector, con los propietarios y con los inquilinos, no que elimine y reduzca las deducciones fiscales por alquiler cuando más necesitamos el apoyo del Gobierno para converger con Europa.

**¿Cree que existen garantías jurídicas suficientes para un alquiler seguro?**

Existen garantías, pero no las suficientes. Los profesionales del sector venimos reclamando desde hace años mayor implicación gubernamental en este sentido. La Ley de Arrendamientos Urbanos cumple su función de manera correcta; el problema es que no existen los suficientes medios materiales ni humanos en los juzgados, lo que termina por retrasar los procesos y alargar los plazos. Necesitamos unos juzgados específicos dedicados a los litigios de vivienda en alquiler que contribuyan a desatascar y agilizar los



procesos pendientes.

### ¿Qué opina sobre el arbitraje?

El arbitraje es una estrategia válida de resolución de conflictos para ciertos aspectos del alquiler, pero no es un método legítimo para resolver

crecimiento importante. El 2015 llega para los que somos profesionales del sector con unas buenas perspectivas, en las que los datos continuarán mejorando. La falta de crédito y el cambio de mentalidad propiciado por el panorama económico actual favorecen esta

tor del alquiler en España va creciendo paulatinamente. Según los datos de Eurostat, en 2011 el 15,3% de los españoles vivía de alquiler, en el 2013 era ya un 19,3% y a finales de 2014 ascendían hasta 22,3%. Datos muy favorables, pero aún por debajo de la media euro-

## Curriculum vitae



**S**ocio fundador de Alquiler Seguro S.A. Presidente del Consejo de Administración. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, obtiene una dilatada experiencia como empresario en negocios inmobiliarios durante más de 10 años. Tras esta experiencia empresarial propia, crea junto a otros socios Alquiler Seguro. En la actualidad, forma parte del Consejo de Administración de empresas de diversos sectores, tales como: hostelería, inmobiliarios y transporte. **A**

todos los casos de impago. Si un inquilino no quiere pagar las rentas, por mucho que el arbitraje le haya salido desfavorable y el laudo le diga que tiene que efectuar el pago de las cantidades debidas, al no tratarse de una resolución vinculante nada le obliga a hacerlo. Los arbitrajes funcionan muy bien en casos de averías o en desacuerdos entre la parte arrendadora y arrendataria, respecto a ciertas cláusulas del contrato de alquiler. En los casos de morosidad sólo hacen que el proceso judicial se retrase, porque finalmente el propietario tendrá que acudir a la justicia ordinaria para reclamar el pago.

### Analice cuál es la situación real del mercado del alquiler en España y sus últimas normativas.

Que el futuro del sector inmobiliario español se encuentra en el alquiler, ya nadie lo pone en duda. Los números hablan por sí solos: el mercado del alquiler es un mercado sano y maduro, que está experimentando un

opción frente a la compra, pero, para que se consolide el cambio de tendencia, es necesario empezar por la profesionalización y el apoyo incondicional de las administraciones.

Las últimas normativas propuestas y aprobadas por el gobierno en temas de alquiler no son las más propicias. Por ejemplo, en el ámbito fiscal estatal el recorte en las desgravaciones de IRPF por alquiler supone un jarro de agua fría. Para los inquilinos menores de 30 años se eliminan en su totalidad las deducciones, un nuevo paso atrás en el acceso digno a la vivienda de los jóvenes. Para los propietarios se reduce el porcentaje a desgravar, un 'castigo' para todos aquellos que han apostado por el alquiler. En cuanto a las ayudas al alquiler siguen sin ser ni eficientes, ni suficientes; no hay que confundir políticas sociales con políticas de vivienda.

### ¿Estamos en sintonía con nuestros socios europeos?

Estamos en el camino. El sec-

pea, que se sitúa en el 30%. Si echamos un ojo a nuestros vecinos europeos nos queda mucho trecho por andar para alcanzar los datos de Suiza (46% de la población vive de alquiler) o Alemania (47,4%). Se trata de países con una larga tradición arrendaticia, donde hay una amplia oferta de pisos para arrendar y donde sus gobiernos siempre han fomentado el alquiler frente a la compraventa.

### ¿Cuál es el perfil del inquilino en nuestro país?

En Alquiler Seguro anualmente publicamos un estudio que revela cuál es el inquilino tipo en nuestro país. El IV Perfil del Inquilino en España indica que el arrendatario medio es un varón de 30 años, trabajador indefinido y casado. Además, en este mismo estudio se hace público que se trata de un inquilino que busca una vivienda en alquiler, para arrendar la suya en propiedad, motivado por los cambios en el destino laboral o el aumento de la familia. **A**

# RECUPERACIÓN DE VENTAS GRADUAL Y PRECIOS ESTABILIZADOS PREVIOS AL REPUNTE DE ESTE AÑO

El elevado stock no impedirá que se reactive la actividad constructora

El sector inmobiliario español atravesó en el año 2014 el punto de inflexión hacia una nueva etapa de recuperación muy gradual. Los principales indicadores demuestran que la demanda está repuntando tras el mínimo marcado en el año 2013 y el ajuste de los precios se puede dar por concluido en la práctica, lo que confirma las perspectivas de recuperación mostrada en anteriores informes. Las cifras más recientes del Consejo General del Notariado señalan que las compraventas de vivienda acumuladas hasta noviembre habían registrado un incremento de +17,5% en promedio mensual con respecto a 2013, mínimo del ciclo por los efectos negativos de la recesión, el aumento del IVA y la eliminación de los incentivos fiscales a la compra. En consecuencia, las cifras definitivas del año 2014, aislando el efecto, mostrarán un aumento de las compraventas de vivienda cercano a +15% hasta un nivel de 340.000 transacciones, una cifra inferior en un 64% al de 2006. Hasta el momento, la reactivación sólo ha alcanzado a las ventas de vivienda usada, mientras que las ventas de vivienda nueva cerrarán el ejercicio con un descenso cercano a -20%. Este mayor número de ventas de vivienda usada es un primer síntoma de reactivación del mercado y sugiere que la venta de viviendas adjudicadas por las entidades financieras continúa avanzando.

El repunte de la demanda no ha impedido que los precios continúen reduciéndose, de forma que el ajuste a la baja desde el punto más álgido del ciclo

La recuperación del sector inmobiliario será un hecho a lo largo de 2015. El crecimiento de la economía, los mayores niveles de confianza y la mejora de las condiciones de acceso a la financiación

permitirán que el crecimiento de la demanda de vivienda se consolide, con un aumento superior a +15% en el número de transacciones, según el último informe semestral publicado por Bankinter.

ya supera el 30% en términos nominales. No obstante, el descenso de los precios medios de la vivienda se ha moderado, de modo que la tasa interanual al cierre del 3T'14 está en positivo frente a -4,2% al cierre de 2013 y los precios en ciudades como Madrid y Barcelona ya están prácticamente estabilizados.

## La recuperación de las ventas será gradual

El punto de inflexión del mercado de la vivienda en España no implica que se vaya a producir una recuperación inmobiliaria muy rápida y que las ventas de viviendas vayan a retornar a los niveles previos a la recesión. Para Bankinter, el crecimiento de la demanda estará limitado por dos obstáculos:

- ▶ La tasa de paro continuará siendo superior al 20% durante los dos próximos años, lo que hará que el número de familias con renta disponible suficiente para afrontar la compra de una vivienda no se incremente de forma significativa.
- ▶ El descenso de la población provoca que la demanda estructural estimada de vivienda nueva se vaya reducido hasta una cifra levemente inferior a 300.000. El saldo migratorio en España es negativo y las proyecciones del INE contemplan que el número de personas residentes en España con edades entre 25 y 49 años (edad en la que se produce mayor demanda de vivienda) se reducirá en cuatro millones de per-

sonas entre 2015 y 2023.

No obstante, los redactores consideran que el aumento de las compraventas de viviendas de 2014 tendrá continuidad en los próximos 24 meses, respaldado por una mejora de la economía y la confianza; una dinamización de las ventas de vivienda usada; la vuelta del crédito y un menor coste de financiación; y un mayor atractivo como bien de inversión.

Por lo tanto, la demanda total de vivienda aumentará en 2015 hasta situarse en una cifra cercana a 400.000 viviendas, mientras que en 2016 la demanda total debería aproximarse a 450.000 viviendas. Una parte significativa de este crecimiento de la demanda vendrá motivado por una recuperación de las ventas de vivienda nueva. Tras años de fuerte caída motivada por la baja demanda y por la parálisis promotora, estimamos que las transacciones de casas nuevas volverán a recuperar un nivel cercano a 100.000 unidades en 2016.

## ¿Se reactivará por fin la promoción inmobiliaria?

La resaca del boom inmobiliario se





ha puesto de manifiesto con especial crudeza en las cifras de construcción inmobiliaria. La promoción ha sido prácticamente inexistente durante los 2 últimos años debido a la debilidad de la demanda y al abundante stock de vivienda disponible. El stock de vivienda a la venta se ha reducido por quinto año consecutivo y se sitúa, según nuestras estimaciones, en un rango 650.000-700.000 viviendas si añadimos al stock oficial reconocido por el Ministerio de Fomento el conjunto de viviendas adjudicadas que figura en el balance de las entidades financieras y de SAREB. Sin embargo, este elevado stock de vivienda no será un impedimento para que se reactive la actividad constructora, debido a la desigual distribución de este excedente: unas 100.000 viviendas no se podrán vender nunca salvo que

punto de inflexión tras haber retrocedido durante 5 años consecutivos.

- ▶ Primeros repuntes en los indicadores adelantados. Los visados de obra nueva para la construcción de vivienda aumentaron +6,7% en los 10 primeros meses de 2014, lo que sugiere que el número de viviendas iniciadas volverá a crecer en 2015 hasta una cifra aproximada de 50.000 viviendas, un nivel todavía muy inferior a las 760.000 viviendas iniciadas en 2006.
- ▶ Reactivación de planes de desarrollo. La sólida demanda que han recibido los nuevos desarrollos inmobiliarios en solares emblemáticos de Madrid vendidos por el sector público y la reactivación de la “Operación Castellana” anunciada en

go, el avance de los precios se va a ver limitado por el esfuerzo financiero para la adquisición de vivienda y el stock de vivienda a precios con descuento.

Estos factores limitarán el aumento de los precios, de forma que el precio medio por m<sup>2</sup> registrará una subida cercana a +1,5% en 2015 y prácticamente +5% en 2016. Sin embargo, el informe subraya que conviene tener en cuenta que esta magnitud no es suficiente para explicar con precisión la evolución pasada de los precios inmobiliarios ni las perspectivas de futuro, debido a las acusadas divergencias de precios entre las diferentes localizaciones. De la misma forma que el ajuste de precios ha sido mucho más severo en las viviendas alejadas de las grandes ciudades y

¿Vuelve a ser el inmobiliario un sector para invertir?

Aunque las perspectivas del sector inmobiliario en España son claramente positivas, las alternativas de inversión son limitadas por el momento. Los activos más líquidos, como la mayor parte de compañías cotizadas del sector, todavía están completando su proceso de desapalancamiento y saneamiento de balance, de forma que los ingresos por alquileres apenas cubren sus gastos financieros.

Su potencial es limitado en el corto plazo y la revalorización que han registrado algunas compañías se apoya más en la especulación acerca de operaciones corporativas que en la mejora de sus cifras de negocio. Otra

alternativa para el inversor serían las SOCIMIs, cuya creación se ha acelerado en los últimos trimestres y están canalizando elevados volúmenes de inversión gracias a la mejora de perspectivas en el sector inmobiliario y a las ventajas fiscales de estas sociedades.

Hasta el momento, la mayor parte de las SOCIMIs que han comenzado a cotizar en el mercado español han captado capital con el objetivo de adquirir una cartera de activos inmobiliarios, pero en algunos casos no se conoce por completo su cartera de activos, lo que resta visibilidad acerca de su capacidad de generación de ingresos y su potencial de revalorización.

Por último, mantenemos la perspectiva de que la inversión directa en activos inmobiliarios situados en ubicaciones premium de las grandes ciudades y centros turísticos con mayor demanda continúa siendo aconsejable, debido a que el previsible incremento de precios y rentas propios de un nuevo ciclo moderadamente alcista debería generar una rentabilidad atractiva (aproximadamente 3%) en el actual entorno de tipos cercanos a 0% y en ausencia de inflación, siempre que se contemple un horizonte de inversión no inferior a 3-5 años. **A**

se apliquen descuentos de derribo por su difícil ubicación, mientras que en las localizaciones prime hay una escasez de oferta que se cubrirá en los próximos trimestres a través de la rehabilitación y de la nueva promoción. Esta perspectiva se está poniendo de manifiesto en las siguientes cifras:

- ▶ Inversión en construcción en el PIB. La formación bruta de capital fijo en el sector de la construcción ha repuntado durante los dos últimos trimestres, lo que supone un claro

enero son una prueba fehaciente de la reactivación del sector.

### Precios: en fase de estabilización previa al repunte

La caída de los precios de la vivienda se ha moderado significativamente durante el año 2014, por lo que el fortalecimiento de la demanda contribuirá a que los precios terminen de estabilizarse en 2015 y repunten de forma más sensible en 2016. Sin embar-

de la costa, los precios inmobiliarios en la mayor parte de las capitales de provincia y en las poblaciones alejadas de las grandes ciudades se mantendrán estables o incluso podrían reducirse levemente en los próximos meses.

Sin embargo, las zonas prime de las grandes ciudades y las mejores localizaciones de los focos turísticos de mayor interés registrarán incrementos que podrían superar +3% 2015 y +5% en 2016, siempre que el ciclo no se vea afectado por factores exógenos. **A**

# DIEZ CLAVES QUE CONTRIBUIRÁN A LA RECUPERACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO DURANTE 2015

Transparencia, profesionalidad, Socimis y sostenibilidad, algunas de ellas

La Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI), creada a iniciativa de las cuatro principales consultoras inmobiliarias del país y de su visión del mercado a medio y largo plazo, analiza

las 10 claves que contribuirán a la confirmación de la recuperación del sector inmobiliario en 2015 y servirán de pilares para los sostenibilidad de esta industria en el largo plazo.

Dentro de las claves que relanzarán el mercado inmobiliario, ACI destaca en primer lugar el valor de la **transparencia** en el mercado inmobiliario: Debe tomarse la transparencia como uno de los principios fundamentales que se asocian, o por lo menos deberían asociarse, a un correcto modelo de estado y de gobierno. Así ha quedado demostrado con la entrada en vigor a principios del mes de diciembre de la nueva Ley de Transparencia.

Poniendo el foco en el sector inmobiliario, siendo éste uno de los principales motores de la economía, se observa que se ha ido haciendo cada vez más necesario introducir mejoras en esta materia.

La transparencia debe ejercer como elemento de control rápido y eficaz para evitar la evasión, regular la informalidad y controlar la brecha en la valoración del inmueble entre el momento en que se oferta y su venta, así como de herramienta para la lucha contra el blanqueo de capitales. En definitiva, la transparencia debe actuar como base para regenerar esa confianza perdida en el mercado inmobiliario español.

## Apuesta por la profesionalidad y por evitar el intrusismo:

La profesionalidad en el sector de la consultoría inmobiliaria viene amparada por 200 años de historia en los mercados anglosajones. Historia que hoy está al servicio del mercado inmobiliario español para garantizar que los verdaderos expertos sean la primera

opción cuando se trate de asesorar una transacción cuyo objeto sea patrimonio inmobiliario.

Sólo firmas profesionales avaladas con décadas de investigación y conocimiento del mercado, así como con el sello RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors), serán capaces de añadir el valor necesario y maximizar la inversión en consultoría inmobiliaria.

## La consolidación de las Socimis:

Las Socimis nacieron en los años 60 en Estados Unidos como un vehículo de inversión de máxima transparencia y liquidez. Su éxito desde entonces, con su posterior aplicación en otros mercados como el británico, está más que constatado.

El gobierno acertó con la reforma de la ley que impulsó la creación de compañías de este tipo, como demuestra el dato de que en 2014 superaron ampliamente los 3.000 millones de euros invertidos en el mercado inmobiliario español.

2015 será su año, y es de esperar que estas compañías acometan procesos de refinanciación con el objetivo de incrementar el capital con el que seguir invirtiendo.

## La oportunidad para los servicers inmobiliarios:

El final del año también trajo la adjudicación por parte de la Sareb de la gestión de sus activos inmobiliarios a las plataformas de servicios Haya, Servihabitat y Altamira. Estos tres contratos

para la profesionalización en la gestión incluyen 126.000 activos cuyo valor total supera los 41.000 millones de euros.

La gestión activa y eficiente de dichas carteras será clave para dar salida al stock de viviendas y créditos en manos de la Sareb de forma ordenada y profesional.

## Gestión del patrimonio inmobiliario público:

Con el Estado como el mayor propietario de inmuebles –12.000 según indica el Portal de la Transparencia– no cabe duda de que la gestión activa será clave para contribuir por una parte a la reactivación del sector y por otra al saneamiento de las arcas públicas.

Es de desear que las iniciativas aisladas ya puestas en marcha por diferentes administraciones sean más ambiciosas aún, contemplando la aplicación de una estrategia de aumento de ingresos recurrentes por la utilización del patrimonio inmobiliario público, similar a la desarrollada por Italia, Finlandia o Austria.

## Criterios de medición para la toma de decisiones:

El actual contexto inmobiliario en España, y la necesidad de que todos los actores contribuyan de manera activa a que la recuperación del sector sea



lo más rápida posible, hace necesario que las herramientas, estándares y datos con los que la industria trabaja tengan la uniformidad y fiabilidad precisos para acelerar la toma de decisiones.

### Sostenibilidad:

Varios son los factores que han puesto de manifiesto en los últimos años la necesidad de que la economía mundial evolucione hacia un desarrollo sostenible, y el mercado inmobiliario no debe ser ajeno a ello.

La Asociación, así como sus asociados, es consciente de la necesidad de adecuar, en la medida de lo posible, la forma de actuar y de entender el entorno de manera sostenible. Es por eso por lo que ACI asume un compromiso firme hacia el ciudadano, el sector y el medio ambiente.

Los inmuebles en los que vive y trabaja la so-

ciudad española presentan un enorme potencial de mejora. Optimizar el rendimiento de los edificios existentes e intensificar el de los nuevos es una parte muy importante de cualquier estrategia que contribuya a frenar el calentamiento global. La sostenibilidad está además planteada como elemento diferenciador en el mercado actual, aportando beneficios tangibles para el planeta, la economía y la sociedad.

Beneficios que se traducen directamente, además, en el valor de los inmuebles.

### Rehabilitación urbana para la reactivación económica:

La rehabilitación urbana ha constituido siempre un polo de reactivación económica y creación de empleo en aquellas ciudades en las que se han acometido proyectos. Algunos desarrollos surgieron originalmente como rehabilitaciones urbanas per se, pero otros, fueron resultado de albergar grandes eventos: cabe recordar casos como las olimpiadas de Londres o Barcelona, las exposiciones de Zaragoza o Sevilla, etc. En todo este ámbito, además de la iniciativa privada, resultará de vital importancia la colaboración con las administraciones locales que, desde un punto de vista técnico, deberán

La última parte del año ha confirmado el acceso a la financiación para la inversión inmobiliaria institucional, tanto por parte de entidades internacionales como nacionales.

En el caso de los particulares se han percibido tímidas iniciativas para financiar la compra de viviendas. De cara a 2015, será clave para que la demanda de vivienda pueda materializarse que el acceso al crédito fluya y se regularice.

### Seguridad jurídica y fiscalidad:

Los inversores internacionales suelen prestar especial atención a la legislación que se aplica en cada país a la hora de llevar a cabo inversiones de cualquier tipo y, por tanto, aquellas que afectan directamente al mercado inmobiliario serán objeto de estudio por parte de sus asesores. Es muy importante tener un sistema jurídico desarrollado y adaptado a la realidad de mercado de cada momento. El sistema jurídico debe de ser flexible, ya que éste no es estático y varía según la coyuntura económica y social.

Es necesario tener claras las llamadas “reglas del juego” para poder llevar a cabo decisiones de inversión.

Asimismo, íntimamente relacionado con lo anterior está la fiscalidad,



La ACI fue fundada en febrero de 2013 por las consultoras inmobiliarias internacionales Aguirre Newman, CBRE, JLL y Knight Frank, y está presidida por Ricardo Martí Fluxá.

Las cuatro compañías que ostentan la categoría de “socio fundador” emplean directamente en España a más de 1.200 profesionales, y a más de 80.000 a nivel internacional. Asimismo, gestionan en nuestro país más de siete millones de metros cuadrados de producto inmobiliario terciario (principalmente oficinas y centros comerciales).

Las empresas de consultoría inmobiliaria son aquellas especializadas en la prestación de servicios profesionales de consultoría integrada –transaccionales y no transaccionales– en el ámbito inmobiliario. Operan al menos en la mitad de los subsectores (industrial, logística, oficinas, comercial, residencial y hotelero) y ofrecen al menos la mitad de los servicios (gestión, consultoría, agencia, project management, capital markets y valoraciones). **A**

Acerca de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias

trabajar los planes generales para dotarlos de la máxima flexibilidad posible, una condición indispensable para atraer inversiones a nuestras ciudades.

### Retorno de la financiación, no sólo al mercado institucional:

ya que un determinado marco fiscal puede hacer inviable, desde un punto de vista financiero, una inversión al gravar en exceso un determinado hecho imponible; y lo contrario, un beneficio fiscal puede generar un gran interés por un sector de la actividad que se quiera potenciar desde las administraciones públicas. **A**

# SINERGIAS ENTRE INVERSORES, BANCOS Y SPONSORS, NECESARIAS EN LA RECUPERACIÓN INMOBILIARIA

España es ya un destino de interés para los inversores, según KPMG

Ocho de cada diez directivos del sector inmobiliario ven signos de recuperación, el 83% afirma que existen oportunidades para los fondos y socios industriales de crear alianzas para invertir

en nuevos desarrollos inmobiliarios y el 94% de los directivos considera que España es en la actualidad un destino de interés para los inversores, según datos del último informe de la consultora KPMG.

Un 97% de los directivos del sector inmobiliario en España considera necesarias sinergias entre inversores, entidades financieras y sponsors (socios industriales) para la potencial recuperación del sector. Ésta es una de las conclusiones del estudio de KPMG “2015: Año cero para el inicio de la recuperación del sector inmobiliario en España”, elaborado a partir de las opiniones de más de 200 directivos del sector de Real Estate en España.

Ocho de cada diez directivos opina que la recuperación del sector en términos de demanda y de normalización de la financiación se producirá antes de finalizar 2016. Sin embargo, más de la mitad considera que la absorción de la oferta tardará más de dos años. La mayoría de los encuestados considera que el modelo de negocio en el sector debe transformarse, para alcanzar un modelo sostenible basado en la creación de valor alineando capital, financiación y gestión.

En este entorno de recuperación, el 83% de los directivos señala que existen oportunidades para los fondos y los sponsors (socios industriales) de crear alianzas (joint ventures) para invertir conjuntamente en la compra de suelo y, posteriormente, financiar la promoción a través de entidades financieras que permitan el desarrollo de productos que atiendan una demanda real.

El 94% de los directivos del sector consultados coincide en que España es en la actualidad un destino de interés para los inversores, y siete de cada diez

apuntan que el inversor de valor añadido ganará más protagonismo en el mercado inmobiliario español, frente a los inversores oportunistas.

## Incremento en los próximos cinco años

Según los encuestados, el volumen de las transacciones y el valor (capital value) de los inmuebles se incrementarán en los próximos cinco años, especialmente en viviendas terminadas para primera residencia bien localizada, oficinas en zonas ‘prime’ y locales en las principales calles. Consideran que los actores más activos en este horizonte temporal serán, por este orden, los fondos internacionales, las socimis, Sareb y las entidades financieras.

Respecto al empleo, las previsiones apuntan a que los trabajadores del sector inmobiliario llegarán a representar en torno al 10% de la población activa en los próximos cinco años, lejos todavía de la cifra del 14% alcanzada en 2008.

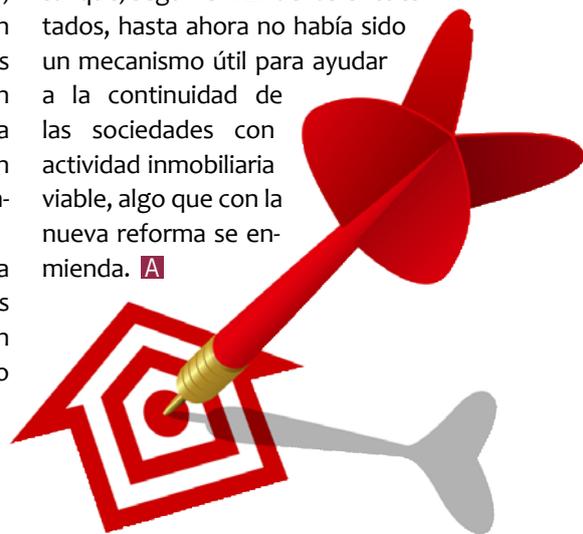
En términos de financiación, los directivos del sector no se plantean una vuelta al modelo anterior a la crisis (altamente apalancado) y consideran necesario el capital tanto de la banca como de los fondos y de la financiación por entidades no bancarias (direct lending) para la reactivación del sector.

Respecto a los hábitos en la compra de inmuebles, los encuestados se debaten entre aquellos que opinan que los jóvenes seguirán prefiriendo esta modalidad (con una ligera mayoría

en el 51% de los casos) y los que vislumbran un cambio de tendencia (46%).

Existe margen de mejora significativo para la optimización en el uso del patrimonio inmobiliario público y los encuestados se muestran convencidos de que las Administraciones Públicas deberían adaptar sus procesos para llevar a cabo una desinversión exitosa de sus activos patrimoniales. Avanzar hacia un modelo basado en el alquiler o hacia un modelo mixto en la utilización de los inmuebles de propiedad pública es preferible para los encuestados, pues son los que mayor retorno social generan.

En cuanto al entorno regulatorio, los encuestados consideran que la presión fiscal que soporta el sector inmobiliario español es superior a la de otros países del entorno. Eso sí, la reforma tributaria impulsada por el Gobierno es considerada positiva en cuanto al impacto que tendrá la reforma del Impuesto sobre Sociedades; no así la del resto de tributos. También despierta buenas impresiones la reforma de la Ley Concursal que, según el 62% de los encuestados, hasta ahora no había sido un mecanismo útil para ayudar a la continuidad de las sociedades con actividad inmobiliaria viable, algo que con la nueva reforma se enmienda. **A**





## EFICACIA Y RENTABILIDAD UNIDAS

### ¿QUIENES SOMOS?

Despacho de abogados de ámbito nacional orientado a una abogacía de calidad: proactiva, enérgica y pragmática. Creamos estrategias eficaces y las ponemos en práctica con argumentaciones contundentes.

### OBTENDRÁS

- ✓ Máximas facilidades
- ✓ El mejor resultado
- ✓ La rentabilidad esperada

### NUESTROS SERVICIOS



#### Reclamación de Cantidades

Cuotas de comunidad pendientes, impago de rentas, procedimientos monitorios/ ordinarios/ verbales, ejecuciones hipotecarias, etc.



#### Desahucio de Inquilinos

Por precario, incumplimiento de obligaciones, subarriendo no consentido, actividades molestas, extinción del plazo del arrendamiento, etc.



#### Procedimientos de Equidad

Una solución rápida a los conflictos de intereses o para evitar el bloqueo de la comunidad por la imposibilidad de alcanzar un acuerdo.



91 018 18 42



Calle Santiago Bernabéu, 4  
2º Piso - Puerta 2  
28036 Madrid



info@debelareabogados.es



# LA COMPRAVENTA DE VIVIENDAS TUVO UNA SUBIDA INTERANUAL DEL 19,5% EN EL CUARTO TRIMESTRE

El precio medio del metro cuadrado es de 1.463 euros, un 0,3% menos

Los resultados de la estadística sobre transacciones inmobiliarias de viviendas realizadas ante notario publicadas por el Ministerio de Fomento muestran que en el cuarto trimestre de 2014 se

vendieron en España 111.921 viviendas. Para encontrar un cuarto trimestre con más transacciones hay que remontarse al año 2010, periodo en el que se vendieron 150.494 unidades.

El dato representa una subida del 19,5% frente al cuarto trimestre de 2013. En un análisis anual, en los últimos doce meses las transacciones inmobiliarias de viviendas realizadas ante notario, ascendieron a un total de 365.594, lo que supone un incremento del 21,6% frente a los doce meses anteriores.

Analizando el comportamiento de las compraventas de viviendas realizadas durante el año 2014, todas las Comunidades Autónomas registran incrementos en relación al año 2013. Entre las mayores subidas se encuentran, Ceuta y Melilla, Madrid, Navarra, Aragón, Asturias, País Vasco y Baleares, con una subida anual del 44,7%, 31,3%, 31,1%, 30,8%, 30,0%, 29,3% y 29,2% respectivamente.

Por provincias, todas registran incrementos en el año. Con los mayores incrementos se encuentran Ceuta (57,6%), Burgos (46,8%), Salamanca (39,2%), Zaragoza (38,2%), Guadalajara (37,9%), Bizkaia (34,3%), Melilla (34,1%) y Gipuzkoa (33,0%).

Entre las capitales de provincia y municipios de más de 100.000 habitantes destacan, por crecimiento en 2014, Dos Hermanas (99,0%), Pamplona (72,2%), Ceuta (57,6%), Bilbao (36,4%), Burgos (56,1%), Vigo (52,8%), Cádiz (51,7%), Bilbao (51,0%), Palencia (50,8%), Palma de Mallorca (50,5%), Alcobendas (50,0%), Getafe (49,5%) y Salamanca (47,8%).

En el cuarto trimestre de 2014, frente al mismo periodo de 2013, todas las Comunidades Autónomas registran incrementos en el número de com-

praventas de viviendas. Destacan Aragón (40,1%), La Rioja (36,0%), Cataluña (34,0%), Extremadura (31,2%) y Asturias (30,9%).

Por municipios, los que registran un mayor número de compraventas en el cuarto trimestre, son Madrid (10.085), Barcelona (3.920), Valencia (2.144), Zaragoza (1.641), Sevilla (1.609), Málaga (1.220) y Marbella (1.194).

En lo que se refiere al régimen de protección, las transacciones de vivienda libre durante el cuarto trimestre de 2014 ascendieron a 106.217, lo que representa un 94,9% del total.

Por su parte, las transacciones de vivienda protegida ascendieron, en dicho periodo a 5.704, un 5,1% del total.

En cuanto a la tipología, 14.637 transacciones correspondieron a vivienda nueva, lo que representa un 13,1% del total. Por su parte la vivienda de segunda mano con 97.284 supone el 86,9%. Este dato representa el mejor trimestre para la vivienda de segunda mano desde el segundo de 2007.

En relación a la nacionalidad del comprador, las transacciones realizadas por extranjeros residentes en España experimentan crecimiento interanual por decimocuarto trimestre consecutivo, en concreto un 19,7% frente al cuarto trimestre de 2013, en total 16.336 compraventas. Asimismo, las compraventas realizadas por extranjeros no residentes ascienden a 1.315 en el trimestre, un 13,4% superior a las de hace un año.

En su conjunto, las compraventas realizadas por extranjeros (residentes

y no residentes) suponen 17.651, es decir, el 15,8% del total.

Por provincias, las que registran mayor número de compraventas por extranjeros residentes, corresponden a Alicante (3.852), Málaga (2.226), Barcelona (1.536), Madrid (1.285) y Baleares (1.126).

## Precio del metro cuadrado

En el cuarto trimestre de 2014, el precio medio del metro cuadrado de vivienda libre en España fue de 1.463,1 euros, lo que representa una variación interanual del -0,3% y trimestral del 0,5%. Según la serie histórica de esta estadística, el precio medio por metro cuadrado ha descendido un 30,4% desde su nivel máximo alcanzado en el primer trimestre de 2008. En términos reales (incluyendo la variación del IPC) esta caída desde máximos ha supuesto un 36,9%.

En términos reales, es decir, descontando la inflación, el precio de la vivienda ha experimentado crecimiento interanual por primera vez. Por CCAA, se constata que ocho de ellas presentan crecimientos interanuales, en concreto Extremadura (0,0%), Andalucía (0,1%), Cataluña (0,3%), Madrid (0,4%), Canarias (0,5%), Comunidad Valenciana (0,5%), Baleares (2,3%), y Cantabria (3,6%). Por el contrario, el resto de CCAA aún muestran caídas interanuales, destacando, Asturias (-5,2%), Castilla y León (-3,6%), Castilla-La Mancha (-3,2%), Navarra (-2,9%), La Rioja (-2,8%), y Galicia (-2,7%). **A**

# LAS RENTAS DE ALQUILER DE OFICINAS DAN SÍNTOMAS DE RECUPERACIÓN EN MADRID Y BARCELONA

En el mercado de inversión destaca el papel protagonista de las Socimis

La consultora inmobiliaria internacional JLL ha hecho público el informe de alquiler e inversión de oficinas en Madrid y Barcelona correspondiente al cuarto trimestre de 2014. Según

este análisis, tanto en Madrid como en Barcelona se percibe una recuperación de las rentas en ciertas zonas. En 2014 se contrataron 365.000 m<sup>2</sup> en Madrid y más de 280.000 m<sup>2</sup> en Barcelona.

Según se recoge en el informe de JLL, las rentas prime en Madrid registran un aumento por tercer trimestre consecutivo. Presionadas por la escasez de producto adecuado se sitúan en los 25,50 €/m<sup>2</sup>/mes, alcanzando el nivel más alto de los últimos tres años. En el resto del mercado los niveles máximos y mínimos de las rentas de alquiler permanecen estables a la espera de las señales que emita el mercado durante los primeros meses del año.

En cuanto a la oferta, el volumen de metros disponibles se mantiene prácticamente plano. La gran cantidad de oferta disponible en relación con el nivel de demanda de ocupantes y las dificultades de acceso a la financiación, están frenando la construcción de nuevo producto.

El volumen de transacciones ha superado los 115.000 m<sup>2</sup>, el mejor dato en el cuarto trimestre desde 2009. El cómputo total del año queda en los niveles del año previo y alcanza los 365.000 m<sup>2</sup>. Las mayores operaciones del año, sin embargo, pertenecen a un rango de tamaño inferior que las de 2013, lo cual, para un nivel similar de contratación, es indicio de un mercado de ocupación más sano.

Por su parte, las rentas de alquiler de oficinas en Barcelona comienzan a vislumbrar un ligero ascenso después de siete años de tendencia bajista. Los precios de alquiler ya han empezado a registrar los primeros repuntes, aunque la recuperación, por el momento, sólo se constata en los edificios mejor si-

tuados, de excelente calidad y de última generación.

La oferta media se sitúa en el cuarto trimestre del año ya por debajo del 13%, habiendo descendido en un año más de un punto, equivalente a más de 100.000 m<sup>2</sup>. La tendencia para el año 2015 será claramente de descenso debido principalmente a la falta de oferta nueva de oficinas para gran demanda en Barcelona y no será hasta finales de 2016 cuando se empezarán a ver los primeros proyectos especulativos de oficinas.

En lo relativo a transacciones, la contratación de oficinas en Barcelona se ha situado en 2014 en 281.700 m<sup>2</sup>, lo cual supone un incremento del 51% respecto a 2013, confirmándose la paulatina recuperación del sector. El último trimestre del año ha sido el más activo con 105.500 m<sup>2</sup> de oficinas contratados, casi un 80% más que el trimestre anterior.

## Mercado de inversión

En el último trimestre del año se han firmado en Madrid operaciones de inversión en oficinas que ascienden a un volumen de 422,8 millones de euros, superando los 1.100 millones del acumulado del año 2014. En este sentido, cabe destacar el papel ejercido por las Socimis, que han protagonizado más del 80% del volumen de inversión de las operaciones cerradas este último trimestre, repartidas entre Merlin Properties, Grupo Lar y Axia-RE.

En cuanto a la oferta, el informe de JLL destaca que los vendedores más activos en el último trimestre han sido fondos internacionales, con activos ubicados en zona Secundaria y Periferia, y entidades gubernamentales, con activos en Secundaria.

La oferta durante el 2015 va a venir de inversores internacionales que han comprado con anterioridad grandes portafolios y NPLs (activos tóxicos). Se espera que los bancos españoles y la Sareb recobren el protagonismo en las ventas de activos, dado su papel de grandes propietarios y la presión compradora que seguirá produciéndose en Madrid en los próximos meses en un entorno económico favorable.

El volumen total alcanzado este 2014 en Barcelona ha llegado a los 940 millones de euros. Esta cifra triplica los 306 millones de euros alcanzados en 2013, dato ciertamente indicativo respecto al cambio de ciclo que se ha producido en el mercado inmobiliario terciario, según el último informe de JLL.

Las Socimis han sido también protagonistas del mercado de inversión de Barcelona, junto a los inversores institucionales internacionales, con operaciones en todas las áreas del mercado, incluyendo la periferia, lo cual es reflejo de un cambio de ciclo, aunque aún en una fase inicial, ya que la prioridad de la mayoría de inversores siguen siendo las compras en Barcelona ciudad, tanto en el centro como en nuevas áreas de negocio. **A**

# OFICINAS Y NAVES LOGÍSTICAS, ACTIVOS MÁS DEMANDADOS EN ESPAÑA POR LOS INVERSORES

La influencia del nacimiento de las Socimis ha sido clave en 2014

**J**LL e IESE han llevado a cabo una encuesta entre inversores nacionales e internacionales que refleja que el 94% de los participantes tiene un interés alto por invertir en el mercado inmobiliario

español. La inversión que más interés despierta es la comprendida entre 40 y 50 millones de euros, con un 50%-60% de financiación y una rentabilidad inicial de entre un 5% y 7%.

El 94% de los inversores asegura tener un interés alto o muy alto por invertir en el mercado inmobiliario español, con especial preferencia por activos de oficinas, logísticos y hoteleros. Ésta es sólo una de las conclusiones que se extrae de la encuesta realizada por la consultora inmobiliaria JLL junto al IESE, tras entrevistar a más de 100 importantes inversores, tanto nacionales como internacionales.

“Esta encuesta permite conocer de primera mano el sentimiento de los inversores hacia el mercado inmobiliario nacional, apostando en todo momento por la transparencia”, afirma Pedro de Churrua, consejero director general de JLL.

Tras un 2014 donde se han alcanzado cifras de inversión inmobiliaria no vistas desde antes de la crisis, superando los 7.400 millones de euros de inversión directa en inmuebles comerciales (no residencial ni carteras), JLL e IESE han querido dar respuesta a las preguntas que más veces venían repitiéndose en el sector: ¿Continuará esta tendencia inversora durante 2015? ¿A qué razones responde este inusitado apetito inversor?

## Fuerte apetito del inversor nacional e internacional

Tras hablar con inversores de diferentes perfiles (fondos de capital riesgo, family office, Socimis, fondos multi-estrategia, compañías inmobiliarias no cotizadas y fondos soberanos)

se concluye que el mercado inmobiliario español atraviesa un momento dulce, donde el apetito inversor está en pleno auge. En este sentido, cabe destacar que el 96% de los inversores nacionales entrevistados asegura que su interés por los activos españoles es alto o muy alto, un poco por encima de los inversores internacionales, que realizan esta afirmación en un 93%.

En cuanto al tipo de activo, las oficinas se erigen como el producto más deseado por los inversores, situándose como el activo más demandado por el 83% de los mismos, seguido por los activos logísticos (63%), los hoteles (57%) y los centros comerciales (56%). El papel de la inversión hotelera adquiere protagonismo gracias a la importancia que adquiere España como destino turístico, situándose como el tercer país preferido por los visitantes extranjeros.

No obstante, cabe destacar que esta preferencia varía si se habla de un tipo de inversor en concreto, como son las socimis. En su caso, el tipo de activo preferido para invertir son sin duda los centros comerciales y las oficinas, según afirma el 100% de este tipo de sociedades, destacando además la compra de suelo para desarrollo, por la que se muestran interesadas el 50%.

“La influencia del nacimiento de las Socimis ha sido clave para la inversión durante 2014, pues entre otros aspectos, han abierto las puertas del mercado al pequeño inversor. Y no cabe duda de que su papel seguirá siendo crucial a lo largo de 2015”, asegura Jorge Valenzuela, director del área de Asesoramiento de Financiación de JLL.

## Prevalencia de inversiones de valor añadido y de perfil oportunista

En cuanto al perfil, las inversiones de valor añadido son las más populares del mercado, con un 34%, seguidas por las de perfil oportunista (28%), las Core+ (18%) y las Core (17%).

Cabe destacar también que uno de cada cuatro inversores está dispuesto a establecer Joint Venture como vehículo de inversión, en su mayoría con socios locales, así como un gran porcentaje está estudiando con detenimiento la posibilidad de crear una socimi, de modo que puedan beneficiarse de las ventajas fiscales que este tipo de vehículos proporciona. **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**

# FINANCIACIÓN ALTERNATIVA, BANCA TRADICIONAL Y EFICIENCIA ENERGÉTICA, PROTAGONISTAS DEL SECTOR

El optimismo fue la nota predominante entre los participantes al foro

**E**l Foro Inmobiliario titulado 'La salida de la recesión', organizado por la escuela de negocios IESE, Tinsa y Aguirre Newman, ha reunido a más de 300 representantes de promotoras, fondos de

inversión, bancos y empresas con intereses en el sector inmobiliario. El despertar de la financiación alternativa, la vuelta de la banca tradicional y la eficiencia energética, los protagonistas.

El optimismo fue la nota predominante entre los participantes en el Foro Inmobiliario. Santiago Aguirre, presidente de la consultora Aguirre Newman, afirmó que 2015 tiene visos de alcanzar, como mínimo, el volumen de inversión registrado en 2014, que fue cuatro veces superior al de 2013. "En residencial, veremos el regreso de la promoción inmobiliaria, de modo selectivo, y una mejora del nivel de transacciones. Y continuará el protagonismo de la inversión de fondos y socimis en el sector terciario, donde el 20% de los actores capitaliza el 80% de las operaciones", afirmó Aguirre.

Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de la patronal Asprima y de la promotora Vía Célere, entiende que "los dos síntomas del cambio son, por un lado, que la demanda embalsada cree que ha llegado el momento de comprar y, por otro, la aparición de los fondos de inversión con nuevos sistemas de financiación".

Gómez-Pintado destacó Madrid, Barcelona, País Vasco y La Rioja como los lugares donde el punto de inflexión en demanda de vivienda es más claro. En segunda residencia, destacan Alicante y Málaga, por la presencia de compradores extranjeros.

"En el boom, la estrella era la vivienda de dos dormitorios, pero ahora se buscan superficies mayores, debido en parte al ajuste de precios y, sobre todo, porque lo que está tirando es la demanda de reposición. La gente joven se inclina más al alquiler", afirmó el pre-

sidente de Asprima en el transcurso de la primera mesa redonda de la jornada, que estuvo moderada por Pedro Soria, director de Productos y Diversificación de Tinsa.

Gómez-Pintado llamó la atención sobre la necesidad de que el sector diversifique sus fuentes de financiación: "No debemos centrarnos únicamente en financiación bancaria. Habrá que llegar a acuerdos donde la entrada de capital foráneo genere una capacidad de gestión diferente. Es un trabajo que es necesario hacer y para ello es importante que el sector cuente con más transparencia en sus datos y sus estadísticas", afirmó.

Leopoldo Moreno, consejero delegado de la promotora Ibosa, constató la vuelta de la financiación bancaria al sector residencial. "No porque haya cambiado su criterio de riesgo, sino porque los bancos tienen necesidad de invertir. La amortización y cancelación de hipotecas están reduciendo su activo de forma acelerada", afirmó.

El consejero delegado de Ibosa destacó las ventajas del modelo cooperativo de promoción inmobiliaria, que ha cobrado auge en la crisis. "El promotor exige unas rentabilidades que la cooperativa no pide. Ese 15%-20% que no se tiene que llevar el promotor se puede destinar al precio final, es decir, a que el cooperativista obtenga un precio más barato por su vivienda o a pagar más por el suelo."

Concha Osácar, fundadora y miembro del consejo de

administración de Azora, la mayor tenedora de vivienda en alquiler de este país, constató que la crisis ha traído un crecimiento de la fórmula del arrendamiento, especialmente entre la población joven, donde la tasa respecto a la propiedad ha pasado del 37% al 47%.

Azora, que gestiona 12.500 viviendas y 8.000 plazas en residencias de estudiantes, está siendo una de las grandes canalizadoras de la llegada de inversión internacional al sector inmobiliario. "Hay capital extranjero dispuesto a invertir en vivienda en alquiler. Pero crear un patrimonio inmobiliario lleva mucho tiempo y tampoco hay en España grandes paquetes de los que partir. Será un trabajo arduo", afirmó Osácar.

En su opinión, para construir un patrimonio potente hay que mirar segmentos de alquiler asequible, en torno a un precio que puede rondar los 500 euros. "El reto es ver dónde se puede producir a ese precio. Hacen falta planes de la Administración y normativas estables para el alquiler. Que los Ayuntamientos reserven suelos dotacionales para el arrendamiento se usen fórmulas de derecho de superficie", apuntó.

La fundadora de Azora reclamó más amplitud de miras por parte de los promotores a la hora de planificar quién será el destinatario de sus proyectos. "El sector





se ha orientado siempre a la venta unitaria y no se plantean que puede haber desde el momento inicial un comprador único para un bloque completo de viviendas. Hay muchos promotores con suelo y con dificultad para llegar al mercado financiero. Si por un lado hay experiencia del promotor y por otro hay dinero, ¿por qué no integramos a estas figuras en el mercado?” afirmó.

Osácar también destacó el papel clave que está adquiriendo la eficiencia energética para la gestión de viviendas en alquiler.

### Estructura financiera para empresas

La mesa redonda de financiación contó con la presencia de Helmut Muehlhofer, responsable de Deuda y Mercados de Capitales de la división inmobiliaria de la aseguradora alemana Allianz. La compañía ha diversificado su actividad en España convirtiéndose en proveedor de financiación para inversores inmobiliarios. “No somos un fondo ni un banco. Hemos decidido invertir en deuda por la frustración que nos producen los bajos tipos de interés europeos”, explicó Muehlhofer.

Juan Pepa, managing director del fondo Lone Star, recordó cómo ha evolucionado su proyecto inversor en España, desde los inicios en 2012, que se centraron en el sector patrimonialista, con equity y deuda, hasta su actual apuesta por el segmento residencial. “Teníamos dos opciones: retirarnos a otro mercado o buscar donde había valor. El segmento residencial aún no ve claro al 100% la salida del túnel y casi no hay players desde una perspectiva de producción industrial. Vemos que los fundamentales están en marcha y pensamos que ahí hay una gran oportunidad”, explicó.

Pepa criticó la desconfianza, a su juicio excesiva, que se percibe en relación al sector residencial. “Cuando uno sale de España y habla con inversores globales, se da cuenta de que ellos tienen una apuesta firme y fuerte con España y creen en la recuperación del país. Eso es una gran noticia. Muchos aquí son todavía pesimistas en lo relativo al residencial, pero, viendo que fue-

ra confían, igual se están equivocando. Aquellos que en 2013 no dieron un paso al frente en España pensando que todo era un desastre perdieron una gran oportunidad”, afirmó Pepa.

Por su parte, Ismael Clemente, presidente de Merlin Properties Socimi, destacó que los inversores oportunistas pioneros, lo que llegaron en 2010 y 2011, ya están deshaciendo posiciones. “Hasta 2016 seguirá llegando flujo oportunista. En dos o tres años, muchos se habrán ido a Brasil. También en Francia habrá alguna turbulencia”, afirmó.

Clemente destacó entre las lecciones aprendidas en la crisis que no se puede financiar patrimonio con líneas revolving a corto. “A mí me enseñaron que, fundamentalmente, el suelo se financia con equity. Y también se nos había olvidado. De la crisis saldrá un sector mucho más profesional. Se nota en los actores y en los financiadores”, aseguró.



### La nueva empresa inmobiliaria

Julián Cabanillas, consejero delegado de Servihabitat, destacó las características de los nuevos actores llegados al sector, los servicers, que ofrecen servicios de valor añadido a los grandes tenedores de inmuebles y de créditos. “Llegan para cubrir la necesidad que tienen los bancos de depurar su actividad y profesionalizarla. Ayudan a obtener los mejores retornos para esos activos colaterales de créditos o para los activos en sí mismos”, explicó Cabanillas.

Por su parte, Julián Navarro, director general de Altamira Asset Management, destacó que aunque no tienen activos (“son propiedad de los clientes”) no está excluida la posibilidad de acabar siendo una empresa patrimonial.

“Gestionamos muchos activos en alquiler que en un futuro pueden ser el germen de una socimi, Si el cliente quiere cambiar el vehículo legal lo haremos”, apuntó Navarro

Santos Montoro, consejero delegado de la promotora Monthisa, explicó cómo la crisis les ha obligado a entrar en actividades donde antes no estaban. “Buscamos otras fuentes de ingresos sin dejar de hacer promoción. Tenemos capacidad de gestión, heredada de nuestra experiencia como promotores, y la hemos puesto al servicio de terceros. Cuando los inversores llegaron allá por 2012 suplimos su falta de capacidad de gestión local”, apuntó Montoro.

El consejero delegado de Monthisa, que se mostró confiado en que en un futuro podrán convivir las dos figuras, servicers y promotores tradicionales, a la hora de desarrollar los suelos, dijo poder afirmar con “bastante tran-

quilidad” que se ha tocado fondo. “Nos queda mucho por delante, pero solo podemos mejorar. Hay mucha liquidez, pero nos siguen faltando compradores finales. Y no hay que olvidar que la evolución es muy diferente entre un barrio y el de al lado”, apuntó Montoro, que también aprovechó para criticar la rigidez urbanística.

“En cuanto existe más flexibilidad, monitorizando y sin perder el sentido común, la iniciativa privada puede hacer muchas cosas. Pero estamos en un mundo demasiado intervenido. Sin ir más lejos, nosotros tenemos una posición en un plan parcial que ha tardado 12 años en aprobarse y ahora, por un defecto de forma, va a tardar otros tres. No veo voluntad política para cambiar eso”. **A**

Nace la primera clasificación certificada de empresas de servicios energéticos

La Asociación Nacional de Empresas de Servicios Energéticos (ANESE) ha presentado, en el marco de GENERA 2015, la primera clasificación certificada de empresas de servicios energéticos (ESE). Rafael Herrero, presidente de ANESE, ha sido el encargado de dar a conocer al público el trabajo realizado por la asociación durante cerca de un año.

La asociación pretende con esta primera clasificación de empresas de servicios energéticos llegar de una forma clara y directa al usuario, dar estructura al sector e impedir el intrusismo y las malas experiencias entre los clientes.

Durante el encuentro, se explicó también la existencia de un primer escalón en el que se clasificará a las empresas como ESE, aunque todavía no hayan firmado ningún contrato siguiendo el modelo de garantía de ahorros.

El segundo paso, para empresas con más experiencia, es la clasificación como ESE PLUS en el que las empresas ya disponen de contratos. Además, en este nivel las compañías podrán clasificarse en hasta 6 especializaciones: iluminación, motores, climatización, regulación y control, envolvente y aplicaciones industriales, según su experiencia. **A**

Barcelona reconvierte en 10 años el 12% del stock de oficinas para otros usos

En sólo 10 años, el stock de oficinas en Barcelona se ha reducido en 380.000 metros cuadrados, lo cual representa una caída de más de un 12% de la superficie disponible para este uso en la zona céntrica de la ciudad. Una reducción significativa que encuentra su razón de ser en una tendencia que está ganando fuerza en el sector: la reconversión de oficinas para otros usos.

Según los datos de la consultora inmobiliaria JLL, de estos 380.000 m2 el 52% se ha convertido en hotel y un 44% ha tomado a uso residencial. La explicación de por qué esta reconversión parece sencilla. Mientras las grandes empresas querían mudarse a edificios modernos en las nuevas áreas de negocio de la ciudad y dejar atrás oficinas obsoletas, el mercado hotelero buscaba ubicaciones céntricas donde abrir nuevos establecimientos que dieran acogida a un turismo en constante crecimiento. Una apuesta lucrativa para todas las partes, como demuestra el dato de que en estos diez últimos años, este proceso de reconversión ha supuesto una inversión de más de 2.000 M/€. **A**



UN LIBRO

La práctica diaria en la problemática vida de las comunidades

Sin abandonar nunca el rigor que exige la problemática de la denominada Propiedad Horizontal, el autor despliega un completo abanico de 400 respuestas a las dudas que suscita la práctica cotidiana, ofreciendo una panorámica que abarca la realidad viva de las comunidades de propietarios.

Las consultas aparecen ordenadas sistemáticamente por materias en diversos capítulos: las bases de la Propiedad Horizontal (las reglas; el coeficiente o cuota de participación; elementos inmobiliarios; los estatutos, etc.); el comunero y los órganos de la comunidad de propietarios (las juntas de propietarios; sus acuerdos y quórum; las actas; el pre-

sidente; el administrador; el secretario, etc.); los elementos y servicios comunes (paredes de cerramiento; pasos, accesos y escaleras; piscina, cubiertas y tejados; instalaciones de calefacción; ascensor; patios; servicio de portería; portales y escaleras; garajes y plazas de aparcamiento; trasteros; configuración exterior, etc.); obras y actuaciones sobre los elementos comunes (reparaciones; innovaciones; arrendamiento, etc.); derechos y deberes de los comuneros; economía de la comunidad y régimen de impugnaciones (responsabilidad civil; la cuota como módulo contributivo; contribución de los locales; pago; el fondo de reserva; impugnación e impago de la cuota; procedimiento y trámite judicial, etc.); y actividades perturbadoras. **A**



TÍTULO: **Comunidades de vecinos: todas las respuestas**  
 AUTOR: **Carlos Gallego Brizuela**  
 EDITORIAL: **La Ley Grupo Wolters Kluwer**  
 PÁGINAS: **488**  
 PRECIO: **45,68 € (más IVA)**

## ¿Qué es el Experto Técnico Inmobiliario?

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

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

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



## ¿Qué actividades puede desarrollar el ETI?

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

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

## ¿Qué es la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios?

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

En 1995, y a partir de los acuerdos tomados en Asamblea General Extraordinaria, se aprueba el ámbito nacional. La asociación se encuentra registrada en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social con el número de expediente nacional 6.528, así como en el Ministerio de Hacienda con el CIF número G-33.409.491.

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

## ¿Cuáles son los fines de la asociación?

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

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

Son fines propios los siguientes:

- ▶ Amparar y defender los intereses y el ejercicio de la profesión de nuestros miembros.
- ▶ Atender en la forma más eficaz que sea posible la elevación del nivel profesional, técnico y cultural de sus miembros mediante la creación y organización de cuantos servicios y actividades sean precisas.
- ▶ Velar porque todos los miembros cumplan las normas legales que les sean de aplicación, a través del código deontológico.

- ▶ Colaborar con otras entidades similares, intercambiando ideas y proyectos e incluso firmando acuerdos en beneficio del desarrollo de la asociación y de todos sus miembros.
- ▶ Dignificar la profesión al máximo, mejorando nuestro propio plan de estudios y fomentar y tutelar las actividades docentes como congresos, conferencias, etc.
- ▶ Emitir un boletín informativo de divulgación.
- ▶ Divulgar el contenido de la asociación ETI por los medios normales como prensa, radio, televisión, etc.
- ▶ Mantener un departamento jurídico suficiente a fin de defender los intereses profesionales de los ETI asociados.
- ▶ Ostentar la representación de los miembros frente a los organismos oficiales y dar el cauce que corresponde a nuestras actividades y aspiraciones.

## ¿Cuáles son los fines de la asociación?

## ¿Cómo pertenecer a la asociación?

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

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

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

## ¿Qué ventajas tiene pertenecer a la asociación?

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

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

## ¿Qué se ofrece al consumidor?

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



## DISEÑO DE PAGINAS WEB

### DESARROLLO E IMPLANTACION DE SU NEGOCIO EN INTERNET

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

La Seguridad de Acertar



902 01 09 51



**FORO**empresarial  
soluciones de ingeniería y web

**www.foroempresarial.es**

Especialistas en Soluciones Tecnológicas para Empresas

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

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



### www.suempresa.com

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



Desde  
**450 €**  
5 Páginas

### Comercio electrónico

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



Desde  
**15 €**/Mes  
Gestor Web

### Alta en buscadores

Alta automática y posicionamiento en los principales buscadores de internet



Garantice su presencia.



Desde  
**90 €**  
por dominio

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

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

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

**Alta Buscadores**  
Garantizamos su presencia en los principales Buscadores.

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

**Comercio Electrónico**  
Su negocio en internet. Catálogos dinámicos.

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

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

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

Creemos en tu negocio



Únete al futuro



Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

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

# ¿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.

