

LA CRISIS CAMBIA AL COMPRADOR JOVEN DE PRIMERA VIVIENDA POR OTRO DE MÁS EDAD QUE BUSCA MEJORAR

“**E**l nuevo comprador de vivienda es consecuencia directa del profundo impacto ejercido tanto por la crisis del sector residencial como por la del conjunto de la economía, que han expulsado del mercado a amplios colectivos y activado otros”, aseguró Eloy Bohúa, director general de Planner Exhibitions, empresa organizadora del SIMA, en la presentación del informe ‘El nuevo perfil del comprador de vivienda’. Es el caso, por ejemplo, del segmento de población entre los 25 y 35 años, que durante el boom protagonizó la mayoría de las compras. En paralelo se ha incrementado la presencia de compradores de más edad, cuya motivación principal no es la de formar nuevos hogares sino mejorar su vivienda actual o cambiar el alquiler por la propiedad, de

ahí que la demanda de superficies cada vez mayores haya registrado un importante repunte en los últimos años.

Respecto al plazo de compra, los grupos que han experimentado una evolución más significativa en 2015 son, por una parte, los que afirman que adquirirán una vivienda de aquí a un año y quienes esperarán al menos dos años o no saben o no contestan

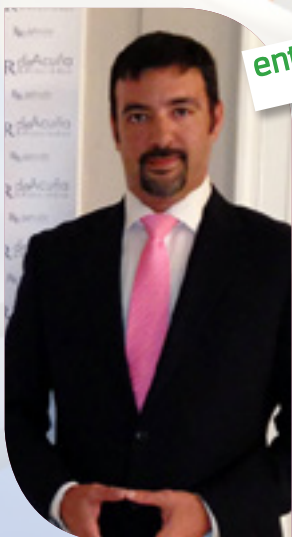
Una evolución también positiva puede apreciarse en el presupuesto de compra, que en 2015 ha experimentado un importante salto cuantitativo. El potencial comprador del nuevo ciclo posee un mayor poder adquisitivo que el de los años precedentes

En lo que respecta a la financiación, se constata un claro incremento en el poder adquisitivo del potencial comprador así como una importante reducción en sus necesidades de finan-

ciación. Así, y con respecto a 2011, se dobla el porcentaje de compradores



que no precisan financiación alguna al tiempo que se reduce en casi 37 puntos porcentuales quienes necesitan más del 80%. **A**



entrevista
págs. 18 & 19

Fernando Rodríguez
RR Acuña y Asociados

“**El stock tardará cinco o seis años en disolverse**”

Perspectivas positivas para la segunda mitad de 2015

El sector inmobiliario concluyó la primera parte del año con un balance positivo. La venta de viviendas, que creció cerca del 8%, estuvo respaldada por la expansión del crédito, el aumento del empleo y la mejora de la confianza de los consumidores. En este entorno, la actividad constructora mostró un crecimiento significativo, aunque desde niveles relativamente bajos, según el último informe del BBVA. **A**

informe
págs. 22 & 23

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

¿oportunidades?
¿futuro?,

te lo ponemos

fácil

y al alcance de tu mano



Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios

Presenta sus Nuevos Cursos:



Curso Superior
de Valoraciones y Tasaciones
Inmobiliarias

 más info



Curso Superior
de Gestión y Administración
de Comunidades

 más info

estos Cursos te posibilitarán:

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

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



A P E T I

Asociación Profesional de
Expertos Técnicos Inmobiliarios

Información: 91 559 02 09
info@apeti.com

www.apeti.com

**JUNTA DIRECTIVA NACIONAL
PRESIDENTE**

Pedro E. López García

VICEPTE. 1º ECONÓMICO

Pablo Espinosa-Arroquia

VICEPTE. 2º FORMACIÓN

José A. Almoguera San Martín

VICEPTE. 3º RELAC. EXTERNAS

Mª Dolores Pablos Tirado

SECRETARIO

Joaquín Pérez Cervera

VOCALES

Bautista Muñoz Gómez
Manuel González Folgado

ASESORÍA JURÍDICA

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

DIRECTOR

Joaquín Pérez Cervera

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

XenonFactory.es

COLABORADORES

Almudena López Pascual

EDITA

APETI

Vía de las Dos Castillas
nº 9 A Posterior

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

Depósito Legal : M-10.166-2000

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

6 asesoría

Responsabilidad de los órganos de gobierno de la comunidad en el uso de las piscinas (I)

8 gestión

Comunicación en la venta y herramientas de marketing al servicio de la empresa.

10 colaboración

Nuevas obligaciones tributarias para los socios-trabajadores de sociedades de capital.

12 vivienda

El precio medio del m2 de la vivienda libre subió un 1,3% en el segundo trimestre.

14 vivienda

La demanda de habitaciones en alquiler crece un 12 por ciento en solo un año.

16 vivienda

Más de 150 actores tienen la llave para la consolidación del sector de la rehabilitación.

18 entrevista

“Con la demanda actual se tardarán entre cinco y seis años en disolver el stock”.

20 tribunales

Anulada cláusula que exoneraba a la promotora del pago de los gastos comunes.

22 informe

Perspectivas positivas para el sector residencial en la segunda mitad de 2015.

24 informe

Estabilización de precios, lenta disminución del stock y vuelta del crédito hipotecario.

27 informe

El 47% de los hipotecados cree que pagará su casa antes de lo escriturado.

28 informe

La inversión comercial europea alcanza los 135.300 millones, un 37 por ciento más.

29 informe

Los notarios retratan nuestra realidad económica y social en los últimos ocho años.

31 autonomías

El Plan del Litoral andaluz impulsará la economía y evitará la “urbanización salvaje”.



Madrid, septiembre de 2015

Estimados/as compañeros/as:

Antes del verano ya comentábamos en esta misma página que el sector residencial parecía que empezaba a dejar atrás la estrepitosa caída que ha sufrido durante los últimos siete años; una caída en precios y en ventas que provocó un barrido dentro de la intermediación inmobiliaria y que se ha llevado por delante a multitud de agencias y a no pocos compañeros que no pudieron soportar sus costes fijos.

Efectivamente, ese tan ansiado aterrizaje se ha producido ya y al decir de los expertos (con toda la precaución imaginable), estamos ya en un periodo de estabilización del mercado y con tendencia positiva para lo que queda de año y siguientes. Y no podía ser de otra manera, ya que la economía empieza a tirar del carro y la compraventa de viviendas sigue estando en la cartera de los españoles como un bien necesario, con lo que empieza a despertar de nuevo el apetito por la propiedad de un bien inmueble en el que poder desarrollar su proyecto de vida en familia. A sumar aquellos ahorradores que ven la compra de una vivienda como un producto de inversión para explotarlo en arrendamiento. Y todo ello, aupados en una guerra encubierta entre las entidades financieras que han despertado y luchan por hacerse con el mayor trozo de negocio posible de la concesión de hipotecas.

También comentaba en el número anterior de la revista que estábamos trabajando en un nuevo portal inmobiliario que estrechara lazos entre nuestros asociados y que fuera nuestro flamante escaparate en las redes con el objetivo de que se afianzara aún más nuestra buena imagen en el sector. Pues bien, esto ya es una realidad: ya contamos con una nueva página web más moderna y funcional, además de intuitiva y práctica, que nos permite acceder a una bolsa inmobiliaria mediante la cual podemos compartir operaciones con otros compañeros, ampliando nuestra cartera de productos a escala nacional. Por lo tanto, a través de la pestaña Servicios al asociado, ya se puede publicar gratuitamente inmuebles en nuestro portal inmobiliario (www.apetinmobiliaria.com) y tener una mayor proyección de nuestros inmuebles en la red. Esta bolsa puede ir o no asociada a la aplicación inmobiliaria Inmo PC que se ofrece desde la asociación de manera gratuita, teniendo que soportar el asociado exclusivamente el coste del mantenimiento impuesto por la empresa desarrolladora del programa.

No me olvido de los compañeros que centran su actividad en la administración y gestión de comunidades de propietarios, ya que el desarrollo de la aplicación específica para su campo continúa a buen ritmo y espero que ya en el próximo número de la revista pueda anunciaros que el mejor software de gestión y administración de fincas del mercado está a disposición del asociado.

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

oficinas a tu servicio.

Más de

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.

RESPONSABILIDAD DE LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE LA COMUNIDAD EN EL USO DE LAS PISCINAS (I)



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

La mecánica para eludir la derivación de responsabilidades civiles por parte de los órganos de gobierno debe quedar clara partiendo siempre de la necesidad de que ambos puedan preconstituir la prueba acreditando todas aquellas actuaciones que se hayan llevado a cabo para evitar la existencia de daños en los elementos comunes o lesiones en las personas que residen en la comunidad o terceros extraños a ella. En este artículo y en el siguiente abordamos las referidas al uso de las piscinas comunitarias.

Y es que, sabemos que en el orden de la derivación de las responsabilidades civiles se traslada siempre la prueba en estos casos a quien tenía la opción y también la obligación de evitar el daño o lesión.

Además, nos encontramos con una cuestión de importancia que debemos destacar, y es que si se trata de una negligencia en la actuación del presidente y/o administrador en el caso de este último, las responsabilidades civiles quedarían cubiertas por su seguro de responsabilidad civil profesional, pero el presidente de la comunidad, si es declarado responsable civil, resultaría que la póliza de seguro de responsabilidad civil profesional no le cubriría por la existencia de una condena por hecho personal.

Por ello, a raíz de la Ley 8/2013 de reforma de la LPH y la mayor atribución de competencias a los presidentes de las comunidades en materia de decisiones sobre obras obligatorias, y la correlativa ampliación de responsabilidades que hacia estos pueden recaer ahora por la inacción en estas decisiones y las posibles consecuencias dañosas para la comunidad o personales a personas que puedan resultar lesionadas por caída de cascotes, se exige a los presidentes estar en condiciones de cubrir sus responsabilidades, sobre todo si el presidente no adoptó la decisión de ordenar una obra que debía entenderse como obligatoria, por lo que resultará que a los presidentes de las comunidades de vecinos se les debería aconsejar que tomaran la decisión de incluir en las

pólizas de seguro de RC de su propia comunidad esta adición de la cobertura para las posibles responsabilidades que por su actuación se le pudieran derivar.

Este tema podría someterse a la junta de propietarios para aprobar por mayoría simple una modificación de la cobertura de la póliza que conllevaría un incremento de la prima. Pero de esta manera quien fuera presidente de la comunidad, fuera por votación por haberse presentado él, o lo fuera por sorteo, quedaría cubierto en las posibles responsabilidades civiles que se le pudieran derivar.

¿Responsabilidad penal?

Pero nótese que estamos hablando ahora mismo de responsabilidades civiles que podrían ser atendidas por las pólizas de seguro de responsabilidad civil, pero si la actuación imprudente se deriva a la vía penal resultará que la póliza de seguro del administrador y la cobertura que en la de la comunidad se le haya ampliado al presidente solo atendería la responsabilidad civil del procedimiento penal, pero habría que llevar cuidado con la responsabilidad penal que se pudiera derivar, ya que si, por ejemplo, se hubiera producido un ahogamiento en una piscina y existiera responsabilidad penal del presidente y/o del administrador se podría aplicar la vía del art. 142.3 CP que castiga el homicidio con imprudencia concurriendo actuación profesional, que sería la del administrador, que llevaría la pena de la

inhabilitación especial para el ejercicio de profesión u oficio por un periodo de tres a seis años, lo que no se aplicaría al presidente de la comunidad por no ser profesional, pero al que se le podría aplicar, igual que al profesional, una pena en este caso de entre uno y cuatro años de prisión, que de no concurrir circunstancia agravante alguna se quedaría en un año de prisión solo, y, en su caso, con la suspensión de la ejecución de la pena, siempre que el afectado no tuviera antecedentes penales, ya que la responsabilidad civil sería pagada por su correspondiente compañía de seguros.

En cualquier caso, vemos que nos movemos en un terreno pantanoso y resbaladizo, cual es este de las responsabilidades civiles y, por ello, en la necesidad de estar en condiciones de poder probar siempre una conducta diligente en el ámbito de la llevanza, cada uno, presidente y administrador, de las responsabilidades que a cada uno compete en el ejercicio de sus funciones. Y en el tema que ahora nos ocupa, cual es el de las posibles responsabilidades en materia de piscinas, resulta que se trata de una actividad en la que el riesgo de que ocurra alguna desgracia siempre está a la orden del día, por lo que se deberán adoptar las medidas oportunas para que se dé cumplimiento a la normativa existente en esta materia y, además, estar en condiciones de probar que esta normativa se ha cumplido en realidad, ya que una cosa es haber adoptado medidas de control y diligencia exigibles en el cuidado y protección de las piscinas



para que la posibilidad de su uso no dé lugar a una desgracia, y otra que en el caso de que haya ocurrido una desgracia estén en condiciones el presidente de la comunidad y el administrador de probar que estas medidas las han adoptado.

¿Cuál es la responsabilidad que tiene un presidente y una comunidad de vecinos en relación al cumplimiento de la normativa de piscinas?

a).- Prevenciones mínimas a adoptar en las comunidades de vecinos en materia de evitación de imprudencias en piscinas. Régimen regulador de las comunidades autónomas.

La responsabilidad en el cumplimiento de la normativa es de la comunidad, por ejemplo, en la imposición de sanciones por no adecuarse la comunidad a la normativa, respondiendo directamente la comunidad, aunque esta podría cesar al administrador por consecuencia de incumplimientos que causen perjuicio a la comunidad. El problema es en materia, por ejemplo, de socorristas y la necesidad de tener las piscinas con la debida vigilancia cuando la ley lo exige, ya que en estos casos si ocurre algo podría existir un tipo de responsabilidad penal por negligencia por omisión en las obligaciones de ambos en adoptar las medidas de control y observancia de la normativa.

En materia de piscinas hay que adoptar las siguientes precauciones:

1.- Fijar en normas de régimen interno aprobadas por mayoría simple el horario de uso de la piscina.

Es sabido que las normas de régimen interno solo requieren de mayoría simple para ser aprobadas y en esta materia es práctica muy común que las comunidades de propietarios fijen en junta los horarios de uso de la piscina y que luego se incumplan por vecinos que se quieren bañar a la hora que estimen oportuno. Pues en estos casos no habría responsabilidad de nadie, ya que han incumplido una normativa establecida. Sabido es, también, que no existen fórmulas para poder sancionar este incumplimiento de normas de régimen interno. Pero, al menos, el administrador habrá cumplido

con su obligación profesional, que es la de advertir al presidente de la comunidad de vecinos que en una convocatoria de junta incluya un punto relativo a la determinación de este horario, a fin de documentar con claridad el alcance de horario del uso de la piscina, fuera del cual los problemas que puedan suceder son de cuenta exclusiva del comunero.

2.- Dotar de servicio de socorrista para los horarios en los que no habrá vigilancia del servicio.

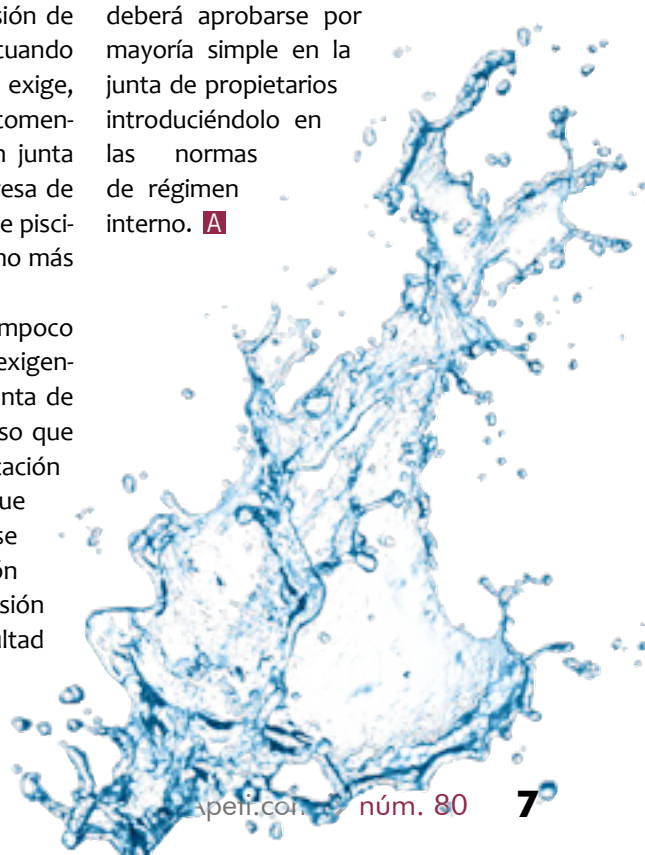
Los requisitos para exigir a una comunidad de vecinos que disponga de servicio de socorrista dependen de la normativa de cada Comunidad Autónoma. Y es en base a los requisitos que consta en la regulación que en materia de exigencia de presencia de socorristas se incluye en cada regulación de cada Comunidad Autónoma donde se puede comprobar que en caso de incumplimiento de estas exigencias de que en la comunidad de vecinos deba existir un socorrista y falte este y ocurra un ahogamiento, cuando se podrá derivar responsabilidades a los causantes de esta omisión, que lo serían tanto el presidente de la comunidad como responsable directo de las medidas de propuesta en junta, como de ejecución de las normas de llevanza de la comunidad y el administrador que es el responsable directo de llevar a cabo actos de administración y gestión en la comunidad, y como tal se considera la decisión de poner socorristas en las piscinas cuando la normativa autonómica así lo exige, salvo que se haya delegado y encomendado por acuerdo adoptado en junta por mayoría simple, a una empresa de conservación y mantenimiento de piscinas estas responsabilidades, como más tarde veremos.

No debemos olvidar tampoco que el incumplimiento de esta exigencia no puede traspasarse a la junta de propietarios, ya que no es preciso que tenga que someterse la contratación de un socorrista a la junta, ya que es medida que debe acometerse como acto de mera administración y serían responsables de esta omisión quienes tienen conferida la facultad de administración y ejecución. Debemos apuntar, también,

que si el administrador considera que según la normativa vigente debe contratarse a un socorrista y el presidente se niega a ello, sería conveniente que el administrador preconstituya la prueba de esta recomendación al presidente y esté en condiciones de probar que tal comunicación al presidente se llevó a cabo y que fue la negativa de éste la que impidió llevar a cabo la contratación del socorrista.

También debemos hacer notar que la derivación a la vía penal en el orden de la delimitación de las responsabilidades solo se llevará a cabo en el caso de que ocurra un fallecimiento en la piscina o siniestro similar con víctimas por no haber dispuesto la comunidad de un servicio de socorrista cuando estaba obligado a ello.

Y que la responsabilidad penal solo se aplicará en el caso de que el incidente ocurra en el horario en el que la comunidad debe tener el servicio de socorrista, por lo que otra medida importante que, sobre todo, el administrador debe ejecutar es ubicar en un letrero visible la indicación del horario de uso de la piscina bajo el que está cubierto el servicio de socorrista, entendiéndose que en el caso de un ahogamiento fuera de este horario existiría culpa exclusiva de la víctima siempre y en cualquier caso, y no de la comunidad de propietarios. Este horario del uso de las piscinas deberá aprobarse por mayoría simple en la junta de propietarios introduciéndolo en las normas de régimen interno. **A**



COMUNICACIÓN EN LA VENTA Y HERRAMIENTAS DE MARKETING AL SERVICIO DE LA EMPRESA



José Antonio Almoguera, Vpte. de Formación

La mayoría de las personas que se lanzan a emprender en España son especialistas en una actividad determinada y concreta, pero no necesariamente son expertos en gestión empresarial. Vamos a recoger en una serie de artículos los conceptos esenciales que necesita conocer un futuro emprendedor o un gestor actual de pequeñas y medianas empresas. En este caso, tratamos el aspecto comercial y de venta, no olvidando errores que se cometen el proceso de negociación, si procede.

Los diferentes equipos comerciales cuentan con una gran variedad de herramientas de marketing a su servicio cuyo objetivo es facilitar su tarea de venta.

Entre ellas, destaca la comunicación, una «disciplina» que deben dominar todos los vendedores y profesionales de la venta.

Mientras que la comunicación integral trata de acercar el mensaje de la empresa al mercado, a través de una serie de medios cada vez más amplios (publicidad, relaciones públicas, marketing directo, patrocinio, Internet...), la comunicación comercial se sirve de la fuerza de ventas para conseguir que el mercado adquiera un producto determinado. O sea, mientras que la comunicación integral utiliza los diferentes soportes (prensa, radio, tv...), la comunicación comercial utiliza el contacto directo, oral y simultáneo con el cliente.

Marketing sin intermediarios

El marketing directo es una forma de marketing que envía sus mensajes promocionales directamente a los consumidores sin la intermediación de medios de comunicación.

La forma más común de marketing directo es el mailing por el que los responsables de marketing envían sus mensajes a los consumidores de una determinada área, generalmente, extraídos de una base de datos. Una variedad del mailing lo constituiría el buzono que consiste en la introducción de

folletos y otros elementos publicitarios directamente en los buzones de los edificios. El segundo método más común de marketing directo es el telemarketing por el que las compañías llaman a números de teléfono que han sido previamente seleccionados o bien al azar. También es posible realizar envíos de marketing directo a través de Internet -e-mailings-, que, cuando se desarrolla de manera maliciosa, es comúnmente conocido como spam.

El correo directo difiere de los métodos habituales de publicidad en que no utiliza un medio de comunicación intermedio o se expone en público, como por ejemplo, en el punto de venta. Por el contrario, se envía directamente al consumidor.

Algunas de las ventajas que se predicen del marketing directo son:

- ▶ Es un método rápido y económico de llegar al consumidor.
- ▶ Teóricamente, se dirige directamente a los potenciales clientes de un producto o servicio por lo que su efectividad es mayor que otros medios masivos.
- ▶ La mayor parte del marketing directo es realizado por compañías cuya única función es diseñar y ejecutar este tipo de publicidad.

Generalmente, utilizan bases de datos de consumidores y muy a menudo manejan criterios muy sofisticados para incluirlos o eliminarlos de sus listas de marketing.

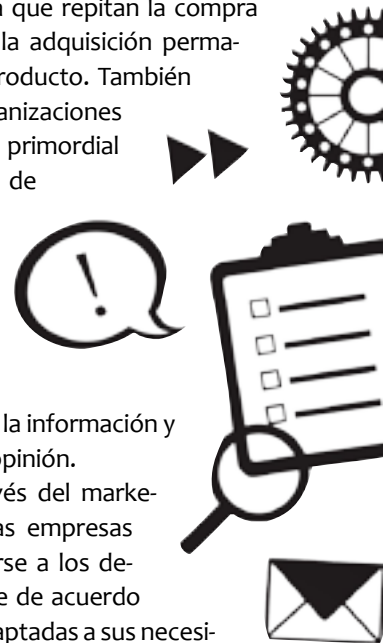
En definitiva, el marketing directo busca, primordialmente, la co-

municación a través de determinados medios que introduce la posibilidad de suscitar una reacción. Tiene como objetivos ganar clientes y fomentar la fidelidad de los mismos. Por su parte, el objetivo de la fidelidad de los clientes puede estar dirigido a que repitan la compra o a mantener la adquisición permanente de un producto. También aquellas organizaciones cuyo objetivo primordial no es la venta de productos, desarrollan el marketing directo para ganar socios, patrocinadores y para la información y formación de opinión.

A través del marketing directo, las empresas pueden ajustarse a los deseos del cliente de acuerdo con ofertas adaptadas a sus necesidades y ofrecer un trato individual.

La pregunta de si el marketing directo alcanza los objetivos marcados, puede determinarse fácilmente por la respuesta, lo cual constituye la ventaja más sobresaliente de esta forma de comunicación. La “cuota de respuesta”, es decir, la cantidad de reacciones positivas a una medida de comunicación, y el “cost-per-order”, es decir, los costes por pedido realizado, son las palabras clave en aquellas empresas que emplean el marketing directo.

Sin embargo, hoy por hoy el





marketing directo no se limita únicamente al objetivo de obtener una cuota de respuestas lo más alta posible.

Gracias al marketing directo se puede hacer llegar contenidos que pueden estimarse incluso cuando no se formaliza un pedido o cuando no puede formalizarse. Por este motivo, el marketing directo se utiliza con frecuencia para la promoción de la imagen.

Factores a tener en cuenta

Independientemente de si las acciones de marketing directo van dirigidas a empresas o a clientes privados, la cuota de respuesta depende de tres factores:

- Elección y formación del medio publicitario. Cuanto mayor sea la preparación de una campaña de marketing



directo, mayor será la cuota de respuesta. De este modo, unos catálogos (extensos) alcanzan una cuota de respuesta que oscila entre un 5 y un 30%. Unos mailings sencillos alcanzan cuotas que oscilan entre un 1 y un 3%.

- Objetivos publicitarios. Cuanto más se acerque el objetivo publicitario al objetivo de suscitar una compra, tanto menor será la cuota

de respuesta. Ejemplo: un número relativamente alto de destinatarios reacciona ante la posibilidad de recibir un folleto gratuito. En el caso de folletos o de catálogos sujetos a precios, el número de respuestas baja de manera considerable. La cuota de respuesta es aún menor en el caso de que se exhorte directamente a los destinatarios a realizar una compra.

La fuerza del telemarketing

El telemarketing (o telemarcadotecnia) 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**

Errores en la Negociación

Tras un exhaustivo despliegue de las herramientas que el marketing nos ofrece como medio de acercamiento a nuestro cliente y una vez interesado éste en la compra de nuestro producto, puede darse el caso en el que se emprenda una negociación al objeto de cerrar la venta. 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**

NUEVAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS PARA LOS SOCIOS-TRABAJADORES DE SOCIEDADES DE CAPITAL



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

Las actividades de prestación de servicios anejas al ámbito inmobiliario, como son la de administración de fincas y agencia inmobiliaria, suelen desarrollarse bien a través de personas físicas o bien a través de sociedades, ya sean comunidades de bienes o en mayor medida sociedades limitadas. En este artículo actualizamos las obligaciones tributarias de los socios-trabajadores de sociedades de capital, fundamentalmente correspondientes al IRPF e IVA.

La Comisión Europea define la categoría “microempresa” como aquella que tiene menos de 10 personas en plantilla, y su volumen de negocios y balance anual son inferiores a dos millones de euros. También define como “PYME” aquella que ocupa a menos de 50 personas y su volumen de negocios/balance anual son inferiores a 10 millones de euros. En la UE, hay casi 23 millones de empresas entre esas dos categorías, que aportan aproximadamente 75 millones de puestos de trabajo y representan el 99% de todas las empresas. Podemos decir que desempeñan un papel central en la economía, tanto europea como en la española.

Así, en la “Small Business Act para Europa” (SBA, conocida como Ley de la pequeña empresa), viene a considerar dentro de la plantilla en una compañía los tipos siguientes:

- ▶ Asalariados.
- ▶ Personas que trabajan para la empresa, que tienen con ella un vínculo de subordinación y están asimiladas a asalariados con arreglo al Derecho nacional. Como por ejemplo los TRADE (trabajadores autónomos dependientes) e incluso familiares.
- ▶ Propietarios que dirigen su empresa.
- ▶ Socios que ejercen una actividad regular en la empresa y perciben una remuneración, por parte de ella, por los servicios prestados a la empresa.

En 2014, el Centro Europeo de Profesionales Liberales publicó un estudio

titulado “El Estado de Profesionales Liberales en cuanto a sus funciones y relevancia para la sociedad civil europea”. En él se destaca que en comparación con el conjunto de todas las empresas de todos los sectores industriales, las dedicadas al sector de la “prestación de servicios profesionales, científicos y técnicos”, son microempresas, es decir emplean entre 0 y 9 personas y que principalmente adoptan una estructura legal de sociedad de responsabilidad limitada, siendo marginal la estructura legal de “empresa individual”. El conjunto de ellas representan el 96,5% de la UE de los 27.

Obligaciones tributarias

En la reforma del IRPF, publicada en el BOE de 28 de noviembre de 2014, la tributación de determinados profesionales se ha visto modificada, y en la inmensa mayoría de sociedades de capital, nos vamos a encontrar los siguientes actores:

- ▶ Administrador/es. Se trata de un operativo legal mercantil.
- ▶ Socios.
- ▶ Trabajadores.

De los datos que aporta el INE, se puede afirmar que el 94% de los casi tres millones de empresas, son microempresas (<9 empleados) y que concurrirá habitualmente que el socio o socios ostenten la representación legal de la empresa y además trabajen en el desarrollo de la actividad de la misma. Dentro de este grupo nos podremos

encontrar administradores/gestores de fincas y agentes/mediadores inmobiliarios que ofrecemos nuestros servicios a través de sociedades limitadas, por lo que conviene analizar “caso a caso” y por impuestos nuestra nueva situación tributaria.

I. En el IRPF

1. Sociedad de capital cuya actividad se encuadra en la sección primera del IAE.

Serán rendimientos de trabajo, en todo caso los:

- a) Rendimientos obtenidos por el socio por funciones de administración.
- b) Rendimientos obtenidos por el socio por su trabajo.

2. Sociedad de capital cuya actividad se encuadra en la sección segunda del IAE. Recordemos que el epígrafe correspondiente a los administradores de fincas colegiados es el 723, y para los no colegiados el 799.

Serán rendimientos de trabajo, en todo caso los:

- a) Rendimientos obtenidos por el socio por funciones de administración mercantil. Serán rendimientos de actividad económica:
- b) Rendimientos obtenidos por el socio por su trabajo.

II. En el IVA



En este caso, el legislador español no se ha pronunciado expresamente, ni siquiera en la reforma aprobada sobre la LIVA. El ministerio de Hacienda

► si recibe una remuneración fija más una comisión y bonus o si la remuneración es un porcentaje de los beneficios o de los importes factu-

en la comunicación de alta censal.

En el nuevo texto de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, el artículo

Supuesto

Administración de Fincas SL, dedicada a la gestión y administración de fincas y gestión de arrendamientos. La entidad la conforman dos socios al 50%, el socio 1 es además el administrador único de la empresa y está colegiado y el socio 2 está asociado a una asociación de gestores de fincas. Ambos cotizan en el RETA. La sociedad tiene contratada una persona dedicada a la contabilidad y una a secretaria. La actividad se desarrolla en un local arrendado por la sociedad. Tanto los equipos informáticos como el mobiliario son propiedad de la SL. Los dos socios desempeñan las tareas propias de los servicios que presta la sociedad, es decir, desempeñan los cargos de secretario-administrador en las comunidades que administran, asisten a las juntas, atienden a proveedores, etc.

IRPF Socio 1:

- i. Los rendimientos percibidos de su condición de administrador serán calificados como rendimiento de trabajo. La retención aplicable será del 37% (si proceden de entidades con un importe neto de la cifra de negocios inferior a 100.000 euros, la retención será del 19,5 por ciento).
- ii. Los rendimientos obtenidos por los servicios prestados a la sociedad serán calificados como rendimiento de actividad económica, por estar en el RETA y su actividad encuadrada en la sección 2ª de las tarifas del IAE. En este caso, la retención a practicar presenta varias posibilidades:
 - 15%, en el caso de los rendimientos de actividades

profesionales establecidos en vía reglamentaria con carácter general.

- 7% sobre los rendimientos de actividades profesionales que se establezcan reglamentariamente.

IRPF Socio 2:

- i. Los rendimientos obtenidos por los servicios prestados a la sociedad serán calificados como rendimiento de actividad económica y estaríamos en el caso ii anterior.

En cuanto al IVA, entendemos que según las conclusiones del comité de IVA, ninguno de los socios sería sujeto pasivo del IVA. No obstante, llegado este punto debemos acudir a lo que está respondiendo la Dirección General de Tributos; "... tratándose de una sociedad en la que la titularidad o el derecho de uso de los activos principales para el ejercicio de la actividad que constituye su objeto social recae en la propia entidad, el socio que presta servicios a la misma queda excluido del ámbito de aplicación del Impuesto sobre el Valor Añadido en la medida en que no concurre un elemento fundamental cual es la ordenación de medios propios".

Cabe reseñar que NO existirá obligación de expedir factura al no ser considerado sujeto pasivo del IVA y no estar sometido a las obligaciones del art.164 de la LIVA y por ende, no estar sometido a las reglas del reglamento de facturación RD 1619/2012, de 30 de noviembre.

Ambos socios deberían proceder al alta censal, pero únicamente por la obtención de rendimientos de actividad económica, según se define en el texto reformado de la LIRPF. No existiendo obligaciones en cuanto al IVA, pues no se estaría sujeto. **A**

español consultó al Comité del IVA europeo sobre dicha cuestión.

La respuesta del Comité determinó que el análisis debe ser efectuado "caso por caso", considerando los siguientes elementos, que deben valorarse para calificar la relación entre el accionista y la compañía dependiente o independiente:

- si el accionista utiliza los recursos de la compañía para prestar los servicios o medios diferentes, ó

- si recibe una remuneración fija más una comisión y bonus o si la remuneración es un porcentaje de los beneficios o de los importes factu-
- si tiene una responsabilidad personal por su trabajo hacia los clientes.

Obligaciones censales e Impuesto de Sociedades

Del tenor de lo expuesto, cabe inducir que, al menos en lo que al IRPF se refiere, se origina la obligación de comunicar a la AEAT el "alta" como obligado tributario. No obstante, siguiendo el criterio del Comité de IVA, no existirá la condición de sujeto pasivo del IVA, y por tanto no cabría indicar nada al respecto

15 sobre gastos no deducibles, letra e) Los donativos y liberalidades, se señala expresamente que: "*Tampoco se entenderán comprendidos en esta letra e) las retribuciones a los administradores por el desempeño de funciones de alta dirección, u otras funciones derivadas de un contrato de carácter laboral con la entidad.*"

A sí, las retribuciones por pertenecer al órgano de administración, o por los servicios prestados, independientemente de su calificación en el IRPF, serán gasto deducible para la sociedad. **A**



EL PRECIO MEDIO DEL M2 DE LA VIVIENDA LIBRE SUBIÓ UN 1,3% EN EL SEGUNDO TRIMESTRE

Primer incremento interanual del precio desde el 3T de 2008

El precio medio del m2 de la vivienda libre se sitúa en 1.476,8 euros, con una variación trimestral del 1,3% e interanual del 1,2%. Esta variación supone el primer incremento interanual del

precio de la vivienda desde el 3er trimestre de 2008, según datos desvelados en el último informe del Ministerio de Fomento. Por su parte, el precio del suelo ascendió un 4,7% en tasa interanual.

El precio medio del m2 de la vivienda libre se ha situado en 1.476,8 euros en el segundo trimestre de 2015 lo que supone una variación trimestral del 1,3% e interanual del 1,2%.

En el siguiente gráfico se puede observar que tras 26 trimestres de caídas interanuales en el precio de la vivienda, iniciadas en el 4º trimestre de 2008, el segundo trimestre de 2015 supone la primera subida nominal de los precios en dicho periodo.

Por su parte, en términos reales, es decir, descontando la inflación, el precio de la vivienda libre ha experimentado crecimiento interanual por tercer trimestre consecutivo, alcanzando un aumento del +1,5%.

Por CCAA, se constata que 11 de ellas presentan ya crecimientos interanuales del precio, destacando Canarias (4,1%), Madrid (3,5%), Aragón (3,5%), Extremadura (2,9%), Comunidad Valenciana (1,5%), Cataluña y Baleares (1,4%). Por el contrario, 7 CCAA aún muestran caídas, destacando Asturias (-2,7%), Castilla La Mancha (-1,5%), Murcia (-1,3%), y La Rioja (-1,3).

Evolución desde máximos.

Según la serie histórica de esta estadística, el precio medio por metro cuadrado ha descendido un 29,7% 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 36,6%.

Análisis por antigüedad de las viviendas

y municipios

El precio medio del metro cuadrado de la vivienda libre de hasta cinco años de antigüedad se situó en 1.732,9 euros en el segundo trimestre de 2015. Esto supone un crecimiento interanual del 1,0%.

En cuanto a la vivienda libre de más de cinco años de antigüedad el precio alcanzó los 1.467,5 euros por metro cuadrado, lo que supone un aumento del 1,3% en tasa interanual.

Por municipios de más de 25.000 habitantes, los precios más elevados de la vivienda libre se presentan en San Sebastián, 3.059,1 euros/m2; Getxo, 2.861,4 euros/m2; Barcelona, 2.521,6 euros/m2; Madrid, 2.492,4 euros/m2; Alcobendas, 2.437,3 euros/m2; Pozuelo de Alarcón, 2.423,2 euros/m2 y Majadahonda, 2.415,0 euros/m2.

Vivienda protegida y tasas

El precio medio del metro cuadrado de la vivienda protegida en España en el segundo trimestre del año fue de 1.094,6 euros, un 0,1% inferior al del primer trimestre de 2015. La variación respecto al mismo trimestre de 2014 muestra una caída del -0,4%.

El número de tasaciones inmo-

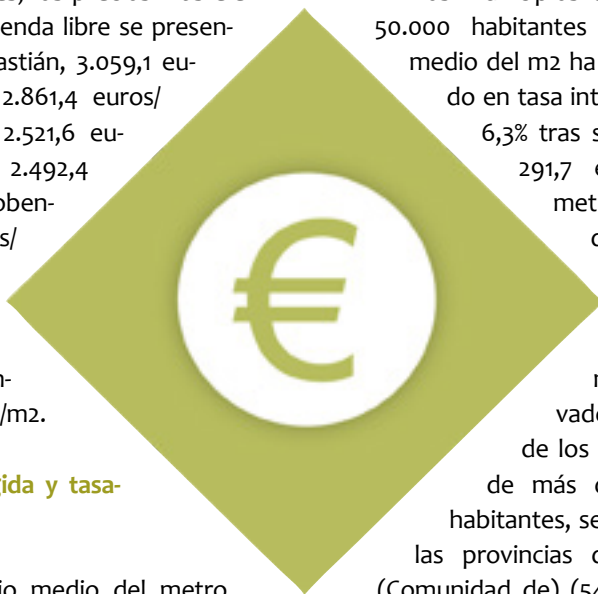
biliarias utilizadas para realizar el cálculo de los precios de viviendas fue en el segundo trimestre de 2015 de 100.858, lo que supone un incremento del 6% frente a igual periodo de 2014.

Precio del suelo al alza

El precio medio del metro cuadrado del suelo ascendió en el segundo trimestre de 2015 un 4,7% en tasa interanual, al situarse en 153,3 euros. Frente al trimestre anterior, el precio medio del m2 experimentó un ascenso del 2,3%.

En los municipios de más de 50.000 habitantes el precio medio del m2 ha aumentado en tasa interanual un 6,3% tras situarse en 291,7 euros por metro cuadrado.

Los precios medios más elevados, dentro de los municipios de más de 50.000 habitantes, se dieron en las provincias de Madrid (Comunidad de) (547,3 €/m2), Barcelona (544,7 €/m2) y Granada (389,5 €/m2). Los precios medios más bajos, dentro de los municipios de más de 50.000 habitantes, se dieron en las provincias de Badajoz (98,2 €/m2), Guadalajara (131,3 €/m2) y Murcia (Región de) (147,1 €/m2). **A**



SE REGISTRARON 87.187 COMPRAVENTAS DE VIVIENDA ENTRE ABRIL Y JUNIO, UN 11% MÁS

El precio subió un 2,8%, según la Estadística Registral Inmobiliaria

El Índice de Precio de la Vivienda presenta un incremento trimestral del 2,8% durante el segundo trimestre de 2015. En el último año muestra un incremento del 5,1%, con lo que se consolida e

intensifica el cambio de tendencia iniciado en 2014. El ritmo de crecimiento de los últimos trimestres va suavizando el descenso acumulado desde los niveles máximos (2007), situándose en el 29,2%.

En el segundo trimestre se inscribieron en los registros de la propiedad 87.187 compraventas de vivienda, lo que supone el segundo mayor resultado trimestral de los últimos 9 trimestres, aunque experimentan un ligero descenso del 3,7% sobre los tres primeros meses del año debido al fuerte crecimiento de las inscripciones en dicho período. En relación al mismo trimestre de 2014, se ha producido un incremento del 11,1%. En los últimos doce meses se han inscrito 335.163 operaciones, un 2,7% más que el resultado anual acumulado al primer trimestre de este año. De nuevo, la distinción entre vivienda nueva y usada explica la evolución en el segundo trimestre: la vivienda nueva registró 18.482 operaciones, con una disminución del 18,5% sobre el trimestre anterior, y la vivienda usada registró 68.705, un 1,2% más que el primer trimestre.

Andalucía fue la comunidad autónoma con un mayor número de compraventas (17.751), seguida de Cataluña (13.228), Comunidad Valenciana (12.760) y Comunidad de Madrid (12.514).

Compras de extranjeros

La demanda extranjera sigue demostrando fortaleza y alcanzó en el segundo trimestre el 12,8% del total de compras de vivienda, frente al 12,2% del primer trimestre, mostrando un cierto grado de estabilización en el porcentaje de compra por extranjeros próximo al 13%.

Por nacionalidades, británicos (19,8%), franceses (8,1%), alemanes (7,6%), belgas (6,5%), suecos (5,6%) e italianos (5,3%) encabezaron el ranking de compraventas. Los rusos ocupan la séptima posición, con el 3,9%, confirmando la evolución descendente de los últimos trimestres.

Impagos hipotecarios

Las certificaciones de vivienda por inicio de ejecución de hipoteca del segundo trimestre han sido 16.823, descendiendo un 4,8% sobre el trimestre anterior y un 11,1% con respecto al segundo trimestre de 2014.

El 64,5% de estas certificaciones afectó a personas físicas y el 35,5% a personas jurídicas. Por nacionalidades, el 91,1% de las certificaciones correspondió a nacionales, frente al 8,9% de extranjeros.

Durante el segundo trimestre, las daciones en pago inscritas sobre viviendas sumaron 3.517 operaciones, con un descenso del 12,9% sobre el trimestre anterior. El 74,1% de las daciones en pago ha correspondido a personas físicas, frente al 25,9%

de personas jurídicas. Con relación a la nacionalidad, el 87,9% de las daciones en pago han sido de nacionales, frente al 12,1% de extranjeros.

Características del crédito hipotecario

El endeudamiento hipotecario por vivienda presenta un ligero descenso, con una hipoteca media de 107.494 €, frente a los 109.823 € del primer trimestre, lo que supone un descenso intertrimestral del 2,1%.

La cuantía media de los tipos de interés iniciales de los nuevos créditos ha sido del 2,86%, descendiendo 0,20 puntos porcentuales con respecto al trimestre precedente, confirmando por quinto trimestre consecutivo una sostenida tendencia descendente.

La contratación a tipo de interés variable con índice de referencia EURIBOR sigue en niveles muy elevados, con el 92,4% de los nuevos créditos hipotecarios. La contratación a tipo de interés fijo llegó al 5,2%.

Los plazos de contratación continúan también una moderada tendencia expansiva, con un crecimiento del 0,4% con respecto al trimestre precedente, alcanzando los 23 años de media.

Como consecuencia, mejora la accesibilidad en la compra de vivienda: la cuota hipotecaria mensual media se ha situado en 532 euros, con un descenso intertrimestral del 4,3%, mientras que el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial se situó en el 28,2% (29,5% en el primer trimestre). **A**



LA DEMANDA DE HABITACIONES EN ALQUILER CRECE UN 12 POR CIENTO EN SOLO UN AÑO

El precio sube un 0,2% en los últimos 12 meses: 280 euros mensuales

El interés que despierta el alquiler de habitaciones se ha incrementado un 12% los últimos 12 meses, pasando de las 14.664.547 búsquedas que se realizaron en los seis primeros meses de 2014, a las 16.449.121 búsquedas del mismo periodo en 2015, según el informe anual de piso compartido elaborado por idealista.

A pesar del interés de la demanda, los precios se han contenido durante este año, al incrementarse sólo en un 0,2% hasta los 280 euros mensuales de media. De todas maneras, los mercados que tienen una mayor actividad han registrado mayores incrementos en sus precios. En Madrid han aumentado un 3% mientras que en Barcelona han subido un 1,5%.

El mayor incremento de precio se ha registrado en Burgos (4,6%), seguido por Valencia (4%). En Oviedo, en cambio, alquilar una habitación es un 6% más barato que hace un año, seguido por Albacete (-5,9%), Córdoba (-5,6%) y A Coruña (-5,2%).

San Sebastián es la ciudad con las habitaciones más caras del país, ya que se solicitan 346 euros mensuales por alquilarlas. Le siguen Barcelona (344 euros mensuales), Madrid (339 euros) y Bilbao (311 euros). Albacete es, en cambio, la ciudad más económica de entre las analizadas por idealista (170 euros mensuales), seguida por A Coruña (174 euros), Almería (178 euros) y Murcia (179 euros).

El perfil de la persona que comparte piso en España nos desvela que tiene 30 años de edad, que no fuma y que no tiene mascota, según el último informe anual de piso compartido elaborado por idealista.

Burgos y Valencia son las ciudades en donde más ha subido porcentualmente el precio de la habitación: un 4,6% y un 4%, respectivamente. Oviedo, donde más ha bajado, un 6%.

El perfil de quien comparte piso

Tiene 30 años (hace un año eran 29), vive en el centro de las grandes ciudades, no fuma (aunque es tolerante con los que sí lo hacen) y ni tiene ni admite mascota. Éste es, según el informe de piso compartido publicado por idealista, el perfil medio de la persona que comparte piso en nuestro país.

La edad media de los habitantes de un piso compartido varía en función de la zona geográfica. En las ciudades del norte es más fácil que la media supere los 30 años, como en el caso de San Sebastián (35 años), Vitoria (32), Bilbao (31), Santander (31), León (31), Pamplona (30) o Zaragoza (30). También superan esta edad en Palma de Mallorca (33), Alicante (32) y Barcelona (31).

Por el contrario, dos capitales tradicionalmente estudiantiles marcan las edades medias más bajas de España. Los habi-

tantes de los pisos compartidos de Granada, Salamanca y Málaga tienen una media de 26 años. Les siguen los de Albacete y Burgos (27 en ambos casos).

En el 62% de los pisos compartidos conviven ambos sexos, mientras que en el 27% sólo viven hombres y en

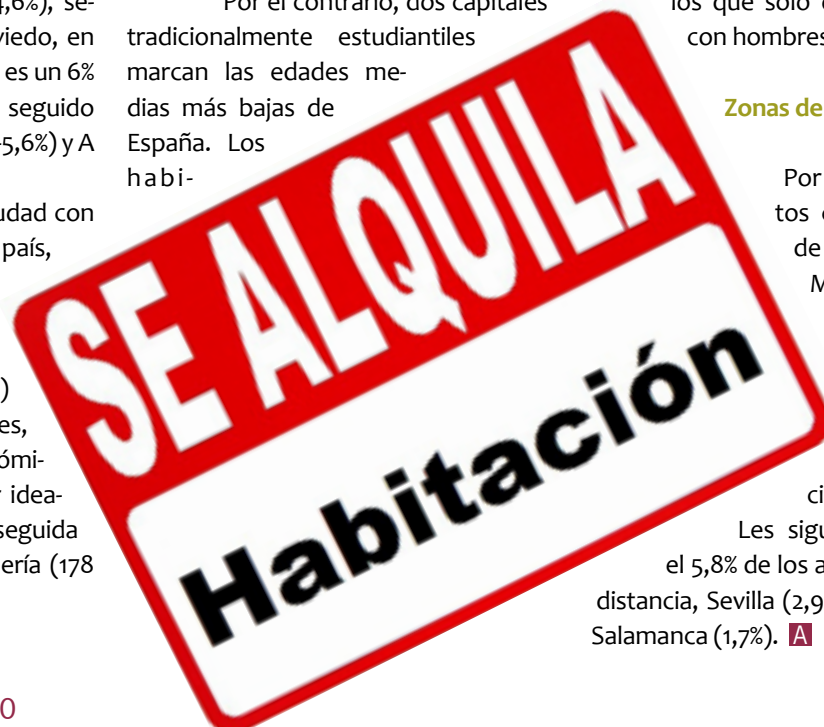
Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla son las ciudades en donde se concentra la mayor oferta de habitaciones en alquiler.

el 11% sólo mujeres. En cuanto a las preferencias por los nuevos compañeros, a la mayoría le es indiferente el sexo, aunque entre los que tienen alguna preferencia destacan los que quieren compartir con mujeres (24%) frente a los que solo quieren compartir con hombres (20%).

Zonas de interés

Por ciudades, los puntos con mayor oferta de habitaciones son Madrid y Barcelona (que acumulan el 44% y el 29,5% de todas las habitaciones que se anuncian en España).

Les siguen Valencia, con el 5,8% de los anuncios; y a cierta distancia, Sevilla (2,9%), Granada (2%) y Salamanca (1,7%). **A**



LOS DEFENSORES DEL PUEBLO RECLAMAN MAYOR COMPROMISO A LAS INSTITUCIONES CON LA VIVIENDA

Piden que se aumente el parque de vivienda pública en alquiler

Los Defensores del Pueblo se han reunido en Santander en las XXX Jornadas de Coordinación de los Defensores del Pueblo, que han tenido por objeto "La vivienda pública en España". Reclaman a los poderes públicos que den respuesta a aquellos que no pueden disponer de una vivienda digna y que aumenten y refuercen el parque de vivienda pública en alquiler.

man a los poderes públicos que den respuesta a aquellos que no pueden disponer de una vivienda digna y que aumenten y refuercen el parque de vivienda pública en alquiler.

Tras la Jornada, los Defensores del Pueblo han firmado una declaración con varios puntos:

1. Resulta necesario que los poderes públicos den respuesta a uno de los principales problemas que aquejan a los ciudadanos en nuestro país, como es la situación de quienes no pueden disponer de una vivienda digna y adecuada, problema que se ha hecho más visible con la situación de crisis económica que ha atravesado nuestro país.

Los Defensores del Pueblo recordamos que la Constitución considera el acceso al disfrute de una vivienda digna y adecuada como derecho constitucional y que corresponde a los poderes públicos del Estado social asegurar este derecho a través de la legislación positiva y dotarlo de un contenido concreto y exigible ante la Administración y los Tribunales de Justicia. Por ello, instamos al Estado y a las Comunidades Autónomas a que impulsen la legislación suficiente que garantice este derecho constitucional y a que, a través de los presupuestos respectivos, doten de recursos a las Administraciones competentes para materializarlo a favor de los ciudadanos que lo necesiten.

2. Demandamos a las administraciones públicas que aumenten y refuercen el parque de vivienda pública en alquiler.

3. Sería necesario disponer de información y de datos fiables en cada territorio sobre la necesidad real de vivienda, sobre la evolución de los precios de las viviendas protegidas en comparación con los precios de las viviendas libres, sobre el parque público de viviendas en alquiler, y en general sobre los instrumentos básicos que permitan una estadística útil para el diseño de las políticas públicas de vivienda.

4. Es necesario reservar un porcentaje de las viviendas a los colectivos vulnerables y personas con especial necesidad de vivienda.

5. Consideramos más justo que la adjudicación de las viviendas de protección pública se realice conforme a un sistema de baremación previamente

establecido y no por sorteo. Deben reforzarse la publicidad, transparencia, celeridad y eficacia de los procedimientos de adjudicación de viviendas.

6. Es necesario definir y regular el concepto de vivienda vacía e impulsar su correcto inventario, dinamizar la puesta a disposición en el mercado de alquiler de las viviendas protegidas deshabitadas y, en caso contra-

rio, adoptar medidas de intervención pública.

7. Es necesaria la implantación de registros de viviendas protegidas, o la mejora de los ya existentes, donde se inscriban todas ellas.

8. En relación con las ayudas a la vivienda proponemos que se revisen y que se mejore su gestión para evitar el retraso en la resolución de las convocatorias y en el pago de las ya reconocidas.

Debe hacerse efectivo el sistema de ayudas para el fomento del alquiler y de la rehabilitación edificatoria y de la regeneración y renovación urbanas.

Debe mejorarse la fiscalidad de la vivienda y aliviar el esfuerzo para mantenerse en la vivienda por las personas que, por circunstancias sobrevenidas no imputables a ellas, no puedan hacer frente a sus obligaciones.

9. Deben hacerse efectivos los patrimonios públicos de suelo, y estudiarse la creación por las Comunidades Autónomas de patrimonios o bancos de suelo público destinados a la construcción de viviendas de protección oficial o promoción pública.

10. Consideramos que en política de vivienda se debe tener en cuenta las bolsas de vivienda, entre ellos las de la SAREB, las entidades financieras y el FSV. Deben ampliarse los supuestos y flexibilizar los requisitos para que las personas y familias que han perdido sus viviendas puedan acceder a las que nutren el Fondo Social de Vivienda. **A**



MÁS DE 150 ACTORES TIENEN LA LLAVE PARA LA CONSOLIDACIÓN DEL SECTOR DE LA REHABILITACIÓN

GBCe ha presentado el estado actual del “mapeo de actores” del sector

Green Building Council España (GBCe) ha presentado el estado actual del “mapeo de actores” del sector de la rehabilitación de edificios. Se trata de una radiografía del sector

que permitirá, de un solo vistazo, identificar quién es quién en el sector, cuál es su grado de influencia y posición al respecto y quién tiene la llave para la consolidación de este nicho de actividad.

Este trabajo se ha realizado en el marco del Proyecto Build Upon, financiado con fondos del Programa Horizon 2020 de la Unión Europea, y está encaminado a apoyar a los gobiernos en la actualización y la implementación de las estrategias nacionales de rehabilitación de edificios, que les ayuden a cumplir la legislación de la UE al respecto.

El mapeo servirá, además, para iniciar un proceso de diálogo con todos los agentes que conduzca a contribuir a que este sector sea un importante pilar para la economía española. Este es uno de los objetivos finales del Proyecto

actores que forma parte de la rehabilitación energética de edificios”.

El mapeo de actores será de utilidad para, por un lado, ver y entender el conjunto de actores que conforman la rehabilitación energética de edificios y, por otro lado, permitirá analizar cómo se puede actuar sobre el sistema en conjunto.

Objetivos del mapeo

Los objetivos de esta fotografía del sector son la identificación de actores claves, la comprensión del papel de

maño indica la influencia de cada actor y su potencial para influir de manera positiva en la movilización e incremento de la rehabilitación energética de edificios. Cuando más grande es el elemento más influencia tiene.

Finalmente, el color gris en el centro de cada elemento refleja la posición frente a la rehabilitación, es decir en qué medida cada actor concreto está en línea con el objetivo común: conseguir que la rehabilitación energética se implante a gran escala. Cuanto más claro es el gris interior de una organización más alineada está con ese objetivo común.

El mapeo se está realizando de forma simultánea en otros 12 países y en el conjunto de la Unión Europea. Miguel Mitre, coordinador del programa, ha reconocido que “estamos muy atrasados en rehabilitación energética de la edificación; bien es cierto que la crisis ha paralizado muchas iniciativas, entre otras cosas porque la edificación sin medida ha sido una de las causas de la crisis, pero esto es algo bien

distinto, es edificación eficiente, y ya no tenemos excusa para no intervenir”.

Además del mapeo de agentes, esta fase inicial del Proyecto Build Upon incluye también el análisis de las barreras que frenan el despegue del sector de la rehabilitación y el de las iniciativas que, con mayor o menor éxito se han llevado a cabo. **A**



to Build Upon, que pretende crear una comunidad, como ámbito de identidad compartida, en torno a la rehabilitación energética en la edificación. Para ello, facilitará el encuentro y el diálogo de modo que el interés común pueda alcanzarse desde todos y cada uno de los intereses particulares. Por ello es necesario integrar a toda la diversidad de

cada actor y su potencial de influencia, la definición de objetivos compartidos sobre la base de objetivos individuales y la utilización de información visual para seguir su evolución a través del tiempo.

Las organizaciones que aparecen en el sistema están agrupadas por tipo o categoría, teniendo cada una de esas categorías un color distinto. El ta-

EN JULIO SE INSCRIBIERON EN EL REGISTRO 144.752 FINCAS, UN 4,6% MÁS QUE HACE UN AÑO

Las compraventas de viviendas aumentaron un 13,9% en el mismo periodo

El número de fincas transmitidas inscritas en los registros de la propiedad (procedentes de escrituras públicas realizadas anteriormente) en el mes de julio fue de 144.752, lo que supone

un 4,6% más que el mismo mes de 2014. En el caso de las compraventas de fincas registradas, el número de transmisiones es de 67.041, con un aumento anual del 10,2%, según datos del INE.

El 85,7% de las compraventas registradas en julio corresponde a fincas urbanas y el 14,3% a rústicas. En el caso de las urbanas, el 57% son compraventas de viviendas. El número de compraventas de fincas rústicas aumenta un 4,0% en julio en tasa anual y el de fincas urbanas un 11,4%. Dentro de estas últimas, las compraventas de viviendas registran un incremento anual del 13,9%.

El 90,3% de las viviendas transmitidas por compraventa en julio son libres y el 9,7% protegidas. En términos anuales, el número de viviendas libres transmitidas por compraventa aumenta un 14%, y el de protegidas un 12,2%. El 19,5% de las viviendas transmitidas por compraventa en julio son nuevas y el 80,5% usadas. El número de operaciones sobre viviendas nuevas disminuye un 38,1% respecto a julio de 2014. Por su parte, el de usadas se incrementa un 43,1%.

Resultados por comunidades autónomas

En el mes de julio de 2015 el número total de fincas transmitidas inscritas en los registros de la propiedad por cada 100.000 habitantes alcanza sus valores más altos en Castilla y León (724), Aragón (626) y La Rioja (623). Illes Balears (22,9%) y País Vasco (12,8%) registran las tasas de variación anuales más elevadas. Por su parte, las comunidades autónomas que presentan las tasas anuales más bajas son La Rioja (-7,9%), Principado de Asturias (-7,3%) y Castilla-La Mancha (-6,2%).

Atendiendo a las compraven-

tas de viviendas registradas, la comunidad con mayor número de transmisiones por cada 100.000 habitantes es la Comunitat Valenciana (125).

Las comunidades que presentan las mayores tasas de variación anual del número de compraventas de viviendas en julio son Illes Balears (37,4%) y País Vasco (25,3%). Por su parte, Extremadura (-9,8%), Principado de Asturias (-7,9%) y Región de Murcia (-7,5%) registran tasas anuales negativas.

Los precios de la vivienda suben un 4,2% respecto al trimestre anterior

La variación anual del Índice de Precios de Vivienda (IPV) en el segundo trimestre de 2015 aumenta dos puntos y medio y se sitúa en el 4,0%. Por tipo de vivienda, la tasa anual de los precios de vivienda nueva se sitúa en el 4,9%, casi un punto por encima de la del trimestre anterior. Por su parte, la variación anual de la vivienda de segunda mano sube 2,7 puntos, hasta el 3,8%.

La variación trimestral del IPV general en el segundo trimestre de 2015 es del 4,2%. Por tipo de vivienda, los precios de la vivienda nueva suben un 1,5% entre el primer y el segundo trimestre de 2015. Por su parte, los precios de la

vivienda de segunda mano aumentan un 4,6% en tasa trimestral.

Todas las comunidades autónomas aumentan su tasa anual en el segundo trimestre de 2015, excepto Castilla La Mancha, que la mantiene en el 1,8%. Los mayores incrementos en la variación anual se registran en Cantabria (5,1%) e Illes Balears (7,3%), con subidas de 5,4 y 4,5 puntos, respectivamente. Por su parte, las comunidades que menos incrementan su tasa son Extremadura (sube una décima hasta el 0,9%) y Galicia (aumenta tres décimas hasta el



0,8%).

Todas las comunidades autónomas presentan tasas trimestrales positivas en el segundo trimestre de 2015. Los mayores incrementos se producen en Cataluña (5,4%) y Cantabria (5,1%). Por su parte, Extremadura (1,0%) y País Vasco (1,7%) son las comunidades que registran las menores tasas trimestrales. **A**

"CON LA DEMANDA ACTUAL SE TARDARÁN ENTRE CINCO Y SEIS AÑOS EN DISOLVER EL STOCK"

Fernando Rodríguez, director ejecutivo de la consultora RR. De Acuña y Asociados, coincide con la mayoría de analistas en asegurar que estamos ante un cambio de ciclo y que hemos dejado atrás la peor crisis que ha conocido el sector residencial en

décadas. Pero avisa de que aunque se ha marcado un cambio de tendencia en la demanda, seguimos estando en un equilibrio algo precario y que aunque el stock disminuirá lentamente, habrá zonas en las que tenga pocas probabilidades de disolución.

Tras siete años de derrumbe en precios y ventas, ¿estamos ante un cambio de ciclo en el sector residencial?

Si, los últimos doce meses han marcado un claro cambio de tendencia en cuanto a número de ventas en el mercado residencial; cambio que se inició con carácter muy localizado con el retorno de la inversión al sector y que a lo largo del último año se ha ido trasladando paulatinamente al mercado general. Principalmente por la estabilización y posterior recuperación económica registrada, así como por la mejora en la disposición a otorgar créditos por parte del sector financiero. Considerando para los próximos años el escenario de consenso, en cuanto a crecimiento del PIB y el empleo, entendemos que el mercado seguirá registrando mejoría en los próximos periodos. La cuantía de esta mejoría vendrá determinada por varios factores, pero será el empleo generado el factor más importante a tener en cuenta en los próximos periodos.

¿Esa tendencia afecta por igual a todo el territorio nacional?

Ha de tenerse mucho cuidado cuando se habla de medias nacionales frente a comportamientos locales, ya que si bien, como se ha expresado, se observa en media nacional un cambio de tendencia en cuanto a las ventas, la realidad es que la mayor parte del aumento de la actividad se está registrando de forma muy focalizada, básicamente en áreas



... Fernando Rodríguez
Director ejecutivo de RR. de Acuña y Asociados.

metropolitanas y áreas de costa consolidada. Esto se debe a que estas áreas cuentan con demanda potencial con necesidades de vivienda, así como estructuras económicas con capacidad de generación de empleo, no solo hoy, si no en el medio y largo plazo, lo que se traslada en capacidad de compra y actúa como efecto llamada a más demanda potencial de otras áreas, en el caso de las áreas de costa consolidada; a esto se le suma la recuperación de la demanda turística interna.

El problema viene de las áreas fuera de estos núcleos de costa y urbanos que se sobre desarrollaron a lo largo del último ciclo, en donde actualmente se registra una actividad casi nula para los volúmenes de stock existentes y para los que las expectativas de recuperación en el medio plazo son muy tenues, dada la total inexistencia de demanda potencial así como la débil capacidad de



generación de empleo como para compensar el problema de demanda.

¿Qué análisis realiza sobre la oferta de vivienda que nutre el mercado?

Con carácter general, el stock de vivienda nueva está desapareciendo a muy buen ritmo, mostrando ya claros déficits en algunas áreas que han comenzado a incrementar la actividad en nuevos desarrollos tras años de parón. Sin embargo, se siguen detectando elevados volúmenes de vivienda usada que todavía lastrarán durante algún tiempo la nueva promoción.

¿Cree que la demanda se consolida a pesar del factor demográfico y la inmigración?

A medio plazo la demanda efectiva, la que compra, seguirá aumentando como consecuencia del embolsamiento producido a lo largo de la crisis, así como el retorno al mercado de la demanda por rotación y de segunda residencia, que habían prácticamente desaparecido a lo largo de los últimos años. Sin embargo, la fuerte inversión de la pirámide poblacional determina una importante limitación en el largo plazo, salvo que fuese compensada por la inmigración.

¿Cómo incidirán ambas en la evolución futura del precio de la vivienda? ¿Se atreve con cifras para 2015 y 2016?

Aunque se ha marcado un cambio de tendencia en la demanda, nos seguimos encontrando en un equilibrio algo precario; la principal justificación de la recuperación es la mejora del empleo acompañada de un retorno del crédito, todo ello con precios ajustados, lo que hace que cualquier incremento significativo de precios tenga un efecto depresor directo sobre la demanda y consecuente sobre la recuperación. Teniendo en cuenta esta consideración, entendemos que en media los precios tenderán a mantener un crecimiento tenue de entorno al 1-2% en 2015 con un posible incremento del 2-4% a lo largo del 2016, presentando mayores crecimientos en las localizaciones más reactivas con me-

nores niveles de stock.

En relación a los precios cabe destacar que la mayor parte de las transacciones registradas se concentran en valores por debajo de los valores medios de la oferta en sus respectivas áreas. En otras palabras, lo que se está vendiendo son los activos a precios más competitivos, en algunos casos muy por debajo de sus

vo al residencial como objeto de deseo: ¿seguirán siendo actor clave tanto en la reducción del stock como en el establecimiento del precio de la vivienda?

Aún con la mejoría del mercado, el sector bancario sigue teniendo una importante exposición, por lo que de momento seguirá siendo un jugador clave y lo seguirán siendo, al menos,

Curriculum vitae



Fernando Rodríguez de Acuña Martínez cursó estudios empresariales en la universidad Complutense de Madrid. Actualmente es Director Ejecutivo de la consultora R.R. de Acuña & Asociados y ha desarrollado su actividad laboral en la firma a lo largo de más de 20 años, especializándose en el análisis y modelización del sector inmobiliario español. **A**

entornos, lo que está produciendo una situación de presión al alza de precios en los activos más competitivos, a la par que limita el crecimiento del resto de activos del entorno y esta es una de las razones por las que a pesar de observarse un incremento de las transacciones, todavía se observan ligeras fluctuaciones a la baja en los precios.

¿Cuánto tiempo se tardará en absorber el stock de viviendas generado en la última década?

En base a nuestras estimaciones se requeriría de cinco a seis años para disolver totalmente el stock con los actuales niveles de demanda. Claro que esa es la media nacional; como se ha comentado, una importante parte del territorio nacional tiene pocas probabilidades de disolución, por lo que si consideramos solo las áreas con demanda o potencialidad de demanda en el corto-medio plazo, esta cifra mejorara sensiblemente, presentando mejores posiciones en las grandes áreas metropolitanas.

El sector bancario parece mirar de nue-

hasta que se disuelva la mayor parte de la oferta de viviendas que se encuentra en sus carteras, disminuya la exposición al sector promotor del último ciclo y mejoren los flujos de adjudicaciones actuales que siguen engrosando sus carteras; es decir, hasta que no controle directa o indirectamente un porcentaje importante del mercado.

En cuanto a políticas de precios, es arriesgado determinar cuáles serán las decisiones del conjunto del sector, ya que a día de hoy y ante la recuperación que ya marca el mercado, hay entidades que han expresado su deseo de mantener o incluso incrementar precios con carácter general con el fin de recuperar parte de las pérdidas sufridas a lo largo del ciclo, frente a los que parece prefieren continuar con políticas más agresivas de precios con el fin de acelerar la disolución de sus stocks. Lo que sí está claro es que estas políticas seguirán siendo un factor clave, ya que si continúan ajustando-manteniendo precios, ayudarán a la actual tendencia de demanda a la par que les permitirá retirarse del lado de la oferta antes, y viceversa. **A**

ANULADA CLÁUSULA QUE EXONERABA A LA PROMOTORA DEL PAGO DE LOS GASTOS COMUNES

Por abusiva, según sentencia de la Audiencia Provincial de Málaga

La Audiencia Provincial de Málaga, en su sección 5ª, ha declarado sentencia nº 25/2015 mediante la cual establece la nulidad de la cláusula de los estatutos comunitarios que exoneraba a la

promotora, propietaria de pisos no vendidos, de la contribución a los gastos de comunidad, al calificar dicha cláusula de abusiva por contravenir normas esenciales, como es el justo equilibrio entre partes.

El promotor, antes de transmitir en escritura pública piso o local, como único dueño del edificio, puede otorgar el título constitutivo de la propiedad horizontal y, a su vez, las normas estatutarias, procediendo a la inscripción registral de uno y otra. Sin embargo, dicha circunstancia no se puede imponer en todos los casos a quienes posteriormente pasen a ser propietarios de los pisos, locales y plazas de aparcamiento, pues dependerá del contenido de las disposiciones estatutarias.

En este caso, el promotor del edificio, como único propietario, quedaba legitimado para redactar los Estatutos de la Comunidad e incorporarlos al título constitutivo, accediendo al Registro de la Propiedad en documento público. Sin embargo, ello no significa que esas normas estatutarias puedan

Cláusula abusiva que podría desembocar en la demora en la venta de los pisos y locales por la promotora en busca de un mejor comprador

ser impuestas imperativamente a los diferentes copropietarios de pisos, locales y plazas de aparcamientos, ya que procede efectuar una serie de matizaciones acerca del contenido de dichas normas, habida cuenta que no es infrecuente que el promotor-vendedor mantenga la titularidad de varios departamentos privativos, bien para sí o para futura venta, incorporando al documento de

terminadas cláusulas por las que se reserva derechos o ventajas de las que no disponen los restantes comuneros que se vayan incorporando a ese régimen instaurado de propiedad horizontal, comportamiento que, en principio, jurisprudencia y la doctrina de la Dirección General de los Registros y del Notariado admiten como legalmente válido como consecuencia de la manifestación del principio autonomía de la voluntad a que se refiere el art. 1255 del Código Civil, permitiendo así su acceso al Registro de la Propiedad, siempre y cuando dicha disposición normativa no altere la voluntad de las normas de la Ley de Propiedad Horizontal, o establezca a su favor determinadas reservas de dominio u otras ventajas que vengán a suponer un “desequilibrio” para los restantes copropietarios.

Clausulado estatutario abusivo

Esto último es lo que sucede en el caso de autos, en el que no cabe más que calificar el clausulado estatutario impugnado como abusivo por contravenir normas esenciales como lo son el mantenimiento del justo equilibrio entre los inicialmente contratantes de contrato de compraventa y posteriormente copropietarios en régimen de propiedad horizontal, no siendo de admitir que, “sine die”, la mercantil promotora quede exonerada en la contribución a los gastos de la Comunidad de Propietarios, hasta que en un futuro incierto vendan las unidades de que continúa siendo

propietario a terceras personas, pues con dicha normativa lo que provoca es una situación insostenible en marcado perjuicio de quienes se integran en la Comunidad de Propietarios como nuevos comuneros al tener que soportar económicamente unos gastos que no les corresponden y que deben ser asumidos en todo momento por quien es el titular dominical, ya sea el promotor, dueño primigenio único, o sucesivos adquirentes. Se trata de una situación inasumible bajo ningún concepto por su abusividad ya que podría desembocar, ante un notorio mercado inmobiliario marcado por la crisis económica, a la demora en la venta de los pisos y



locales por la promotora en busca de un mejor comprador a costa de los que ya han adquirido sus viviendas. **A**

REPARTO ENTRE VENDEDOR Y AGENCIA DEL IMPORTE ENTREGADO POR DESISTIMIENTO DEL COMPRADOR

La agencia pretendía quedarse con el total en concepto de honorarios

La Audiencia Provincial de Burgos, en su sección 3ª, ha declarado sentencia nº 112/2015 mediante la cual establece el reparto entre el vendedor de la vivienda y la agencia que me-

dió en la compraventa de la cantidad entregada por el comprador en la firma del contrato de arras penitenciales, desistiendo con posterioridad a la compra. La agencia pretendía quedarse con el total.

Los litigantes celebraron un contrato de comisión por la venta de una vivienda. Vendida esta, el comprador resolvió el contrato haciendo uso de la cláusula de arras penitenciales que le permitía tal resolución aviniéndose a perder el dinero entregado. La agencia inmobiliaria (demandada) se quedó con ese dinero en cobro de sus honorarios pero el vendedor (demandante) considera que la demandada no tiene derecho al cobro de honorarios porque el contrato se resolvió y, además, en la hoja de

encargo se dijo que el pago de los hono-

rarios se haría cuando se otorgara la escritura pública,

lo cual no tuvo lugar.

La solución del Juzgado fue estimar parcialmente la demanda

repartiendo el dinero por mitades entre ambas partes litigantes. La Audiencia

Provincial confirma ese pronunciamiento.

De conformidad con la doctrina jurisprudencial, los honorarios de los agentes mediadores solo se devengan cuando sus gestiones llegan a buen fin, es decir, cuando se celebra el contrato debido a su actividad mediadora. Sin embargo, la jurisprudencia también ha estimado que el mediador tiene derecho a cobrar sus honorarios a pesar de que el contrato en el que medió no se llegue a celebrar por causa de desistimiento, o porque como puede suceder en una opción de compra, la misma no llega a ejercitarse.

La Audiencia entiende que esta doctrina es aplicable al contrato privado de compraventa celebrado gracias a la labor del mediador en el que se introduce una cláusula de arras penitenciales que permite desistir. Se trata, dice, de un supuesto análogo al contrato sometido a una condición resolutoria, lo que no debe impedir el derecho del agente al cobro de sus honorarios.

En cuanto a la mención que se hace en el contrato de encargo sobre que “los honorarios profesionales se devengarán y cobrarán a la firma de la escritura pública”, el Tribunal considera que esta cláusula puede entenderse, no como la subordinación del derecho del agente a una condición suspensiva, sino más bien como la de un término o plazo para el cobro de los honorarios, lo que parece más acorde con la naturaleza del contrato de comisión, ya que en caso contrario bastaría con que comprador y vendedor se pusieran de acuerdo para

no otorgar la escritura pública para que el agente viera frustrada su pretensión de derecho al cobro de los honorarios.

Honorarios del mediador

La agencia inmobiliaria se apoya en la citada doctrina para decir que tiene derecho a la retención de toda la cantidad en concepto de cobro de sus honorarios. Sin embargo, la Audiencia opta por la solución de que ambas partes se repartan el dinero entregado por el comprador. Y ello porque aunque en el momento de la firma del contrato privado se pudo dar al dinero entregado a cuenta la condición de honorarios del mediador, ese dinero merece una ulterior calificación al hacerse efectiva la cláusula penal, pues en tal caso la cantidad entregada dejaba de ser precio para convertirse en indemnización de daños y perjuicios causados al vendedor por el desistimiento.

Por este motivo, desistiendo el comprador, no podía quedarse el mediador con la totalidad del dinero, porque él mismo había redactado la cláusula que reconocía al vendedor el derecho a percibir la indemnización por el desistimiento. Desde este punto de vista, la Audiencia concluye que la solución de que la agencia retenga en su poder toda la cantidad entregada no se aviene bien con el derecho del vendedor a recibir una indemnización por el desistimiento, como tampoco con la condición de este de principal perjudicado por la resolución del contrato. **A**



PERSPECTIVAS POSITIVAS PARA EL SECTOR RESIDENCIAL EN LA SEGUNDA MITAD DE 2015

Las expectativas macroeconómicas favorecen la recuperación del sector

El sector inmobiliario concluyó la primera parte del año con un balance positivo. La venta de viviendas, que creció cerca del 8%, estuvo respaldada por la expansión del crédito, el aumento del

empleo y la mejora de la confianza de los consumidores. En este entorno, la actividad constructora mostró un crecimiento significativo, aunque desde niveles relativamente bajos, según el último informe del BBVA.

En los primeros seis meses de 2015 se realizaron un total de 188.432 operaciones de compraventa de vivienda, según los últimos datos del Consejo General del Notariado, lo que supuso un incremento del 7,9% respecto a los datos correspondientes al primer semestre del año anterior. El perfil temporal de la serie muestra una mejora paulatina de las ventas a medida que ha evolucionado el año hasta alcanzar las 37.600 transacciones en el mes de junio, cifra que supuso un crecimiento interanual del 19,4%.

Esta positiva evolución de las ventas inmobiliarias se apoya en la buena marcha de los fundamentales de la demanda: por un lado, en los últimos seis meses, la economía española ha generado casi 300.000 nuevos empleos, según los últimos datos de la EPA; por otra parte, a pesar del estancamiento

Concluye un semestre de continua expansión del mercado hipotecario al firmarse un 26,8% de hipotecas más que en el mismo periodo de 2014

observado en los meses de junio y julio, la confianza de los consumidores y su visión para los próximos 12 meses continúa en niveles máximos.

A su vez, la buena marcha de algunas de las principales economías demandantes de vivienda en España, como Alemania y Reino Unido, junto con la depreciación de euro continúan

siendo activos importantes para el mercado inmobiliario español, en el que según los datos de los tres primeros meses de 2015, el 17% de las compras las realizaron ciudadanos extranjeros.

La iniciación de viviendas mantiene la tendencia de crecimiento: un 28% de aumento

En los primeros cinco meses del año, la actividad edificadora mantuvo la tendencia de crecimiento que se inició a finales de 2014, lo que se tradujo en un aumento del 28,2%, en tasas interanuales, de los visados de vivienda de nueva construcción aprobados por los aparejadores. Todo ello a pesar de que durante el mes de mayo, último dato disponible, la iniciación de viviendas experimentó un pequeño ajuste tras el importante crecimiento registrado en el mes anterior.

Un elevado ritmo de crecimiento de la iniciación de obra se produce en un contexto en el que la producción de nuevas viviendas se encuentra en niveles mínimos. Esta mejora de la

actividad que también se refleja en el comportamiento de otras variables, tales como el empleo y la inversión. Así, desde la óptica del mercado laboral, las cifras de la EPA correspondientes al primer semestre del año muestran un crecimiento importante del empleo en el sector (11,6% interanual al final del periodo), siendo el correspondiente al segundo trimestre más moderado que el del primero. En este sentido, los datos de afiliación a la Seguridad Social también reflejan un crecimiento del empleo en la primera mitad del año (próximo al 5% interanual), con una moderación

del mismo en la parte final del periodo. Por su parte, las cuentas nacionales del segundo trimestre del año publicadas por el INE revelaron una intensificación del crecimiento de la inversión residencial, en esta ocasión hasta una tasa trimestral del 1,3%, lo que se traduce en seis trimestres consecutivos de avance.





La opinión de los empresarios sobre el futuro del sector también ha evolucionado positivamente a lo largo de los primeros meses del año, tal y como se desprende de los datos del índice de coyuntura de la construcción (Gráfico 4). De hecho, en el segmento residencial el índice de coyuntura se sitúa ya en niveles similares al inicio de la crisis.

Buenas perspectivas para el resto del año, si bien no están libres de riesgos

Las cifras de la primera mitad del año y las previsiones de corto plazo permiten mantener el optimismo en

de estabilidad financiera que seguirá propiciando el aumento del crédito a tipos de interés relativamente bajos, permitirá seguir avanzando en la creación de empleo y en la recuperación de la confianza de los consumidores, aspectos fundamentales para mantener la senda de crecimiento de la venta de viviendas en la segunda parte del año. Por su parte, la actividad inmobiliaria continuará apoyándose en el crecimiento de la demanda y en la paulatina absorción de la sobreoferta de viviendas nuevas, sobre todo en las principales áreas de actividad económica, lo que permitirá concluir el año con un crecimiento notable, pero desde niveles relativamente

ción del inventario ofertado y de relativa estabilidad financiera favorecerá la paulatina recuperación del precio de los inmuebles.

Sin embargo, la evolución del sector no está libre de riesgos. Al igual

La positiva evolución de las ventas inmobiliarias se apoya en la buena marcha de los fundamentales de la demanda

que el conjunto de la economía, la incertidumbre asociada a la estabilidad política en España y las consecuencias que podrían derivarse de la inestabilidad económica surgida en los países emer-

El crédito hipotecario se expandió a un ritmo del 19% interanual

La concesión de hipotecas para la adquisición de vivienda volvió a intensificarse en el mes de junio hasta alcanzar un aumento del 36% del número de hipotecas en tasas interanuales. Con ello concluye

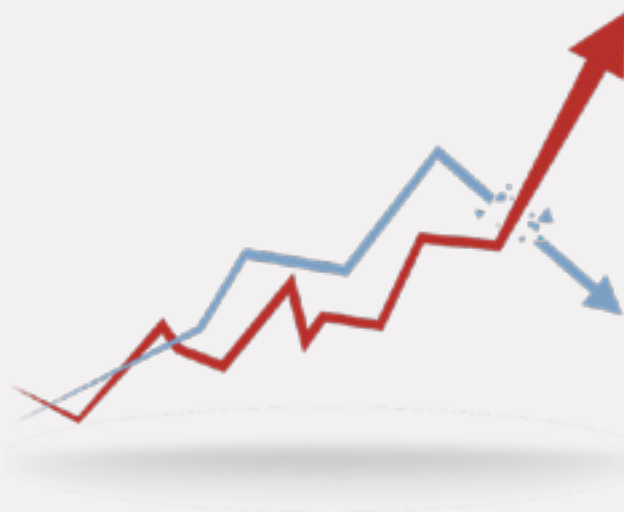


un semestre de continua expansión del mercado hipotecario al firmarse un 26,8% de hipotecas más que en el mismo periodo de 2014. Esta expansión queda reflejada también en el volumen de crédito otorgado para la compra de vivienda, que aumentó a un ritmo del 19% en los seis primeros meses de 2015. En particular, en junio el volumen de crédito creció el 24,2%, enlazando

diez meses consecutivos de aumentos.

La estabilidad financiera observada hasta el momento ha favorecido el recorte de los tipos de interés oficiales y de los diferenciales de las entidades financieras. De este modo, el Euribor a doce meses concluyó el

primer semestre del año en el 0,163%, un nivel en mínimos históricos que prácticamente se mantuvo durante el mes de julio (0,167%). Ello, unido a la paulatina rebaja de



los diferenciales hipotecarios aplicados por las entidades financieras, llevó a un nuevo descenso del tipo de interés de las nuevas hipotecas, cerrando la primera mitad del año en el 2,20%, casi 40 puntos básicos por debajo del tipo de interés existente a finales de 2014.

Las previsiones a corto y medio plazo no reflejan subidas de tipos de interés relevantes, por lo que se espera que la estabilidad del coste de la financiación hipotecaria en niveles relativamente bajos continúe jugando a favor de la recuperación del sector inmobiliario. **A**

torno a la evolución del sector en la segunda parte del año. El crecimiento de la actividad económica, en un contexto

bajos. En consecuencia, se espera que el precio continúe estable: el incremento de la demanda en un contexto de reduc-

gentes, principalmente China, podrían ralentizar el ritmo de recuperación del mercado inmobiliario. **A**

ESTABILIZACIÓN DE PRECIOS, LENTA DISMINUCIÓN DEL STOCK Y VUELTA DEL CRÉDITO HIPOTECARIO

Se reactiva la demanda interna a la hora de comprar vivienda

Inmobiliaria Espacio, que aglutina la aportación de toda la rama de actividad inmobiliaria de Grupo Villar Mir, en su informe de actividad anual constata que el stock de vivienda en España sigue

siendo elevado, y buena parte del este stock no tendrá salida debido fundamentalmente a su antigüedad, deterioro y mala localización. A pesar de ello, tienen una visión esperanzadora en el sector.

A la vista de todo lo sucedido en el ejercicio 2014, las estimaciones en lo referente al sector inmobiliario son bastante esperanzadoras, según la Inmobiliaria Espacio. Los datos económicos y las previsiones futuras ratifican un panorama económico razonablemente estable para la economía española para los próximos años, si bien, el mercado laboral seguirá siendo el principal problema y para llegar a tasas de paro por debajo del 10 por ciento se necesitarán algunos años más.

También, las reformas laborales realizadas durante la crisis han cambiado y cambiarán mucho el mercado laboral para los próximos años, donde la seguridad del trabajo fijo dejará paso a trabajos más flexibles y con más posibilidades de cambio de puesto de trabajo.

Por otra parte, la crisis ha producido importantes cambios estructurales en la población (como una mayor edad de emancipación, menores tasas de creación de nuevos hogares y la emigración de la población a otros países en busca de mejores expectativas profesionales).

Todo ello influirá sin lugar a dudas en la toma de decisiones por parte de la demanda interna a la hora de compra de vivienda. No será así en la demanda exterior que continuará poniendo su punto de mira en España para realizar sus futuras inversiones, sobre todo, si siguen consolidándose los buenos datos macroeconómicos que prevén los organismos internacionales.

Stock y actividad inmobiliaria

Del stock de vivienda nueva, una parte se encuentra en desarrollos urbanísticos realizados al calor del boom inmobiliario, alejados de los centros urbanos o turísticos y que, con la crisis, han sido abandonados por lo que carecen muchos de ellos de los servicios e infraestructuras necesarias para vivir. Este tipo de inmuebles todavía cuentan con cierto margen de bajada de precios, si bien, al estar muchos de ellos en manos de los bancos, y tener estos sus balances saneados ya no tienen la necesidad de realizar fuertes descuentos en los precios de venta de los mismos, y por tanto, los podrán mantener en sus carteras.

El informe constata que la actividad inmobiliaria sólo estará respaldada por la vuelta del crédito al sector, salvo los inversores extranjeros, los cuales en su mayoría no necesitan financiación; la demanda nacional, que ya ha empezado a despertar de su letargo gracias a las buenas noticias macroeconómicas; y la percepción del frenazo en la bajada de los precios inmobiliarios.

Respecto del stock, y dejando de lado el de difícil salida, la evolución del mismo dependerá de factores como:

- ▶ la evolución favorable de la economía y del mercado laboral.
- ▶ el ritmo de creación de nuevos hogares, que a corto plazo no superará los 60.000 viviendas/año debido a la crisis económica pero que una vez se recupere, alcanza la cifra de

150.000 viviendas/año.

- ▶ el ritmo al que las entidades financieras pongan suelo en el mercado para darle valor. Actualmente, las entidades financieras y sus sociedades de gestión de activos, además del SAREB, poseen una importante parte de la bolsa de suelo de nuestro país y necesitan darle salida de sus balances ya que lleva muchos años sin aportar ninguna rentabilidad. Si quieren obtener rentabilidades a corto plazo, apostarán por su venta a raíz de la actual fiebre inversora extranjera. Si lo que quieren es obtener rentabilidades a medio y largo plazo, la alternativa será la promoción directa o delegada de dicho suelo para posterior comercialización de las viviendas.
- ▶ de que las pocas empresas inmobiliarias que hayan subsistido, tengan la suficiente solvencia financiera y mantengan su credibilidad dentro del sector para volver a iniciar la actividad promotora.
- ▶ de que las entidades financieras vuelvan a otorgar financiación a todo activo inmobiliario que no se encuentre en sus balances y sus



SGA, y en las mismas o similares condiciones financieras que otorgan para sus activos.

- ▶ de que el inversor extranjero continúe confiando en el mercado inmobiliario español por sus precios atractivos, transparencia y seguridad jurídica y por la recuperación económica que está viviendo el país.

Análisis por subsectores

Pormenorizando este análisis por subsectores, el informe baja al detalle:

Vivienda: una vez que ha desaparecido de la demanda aquella que se compraba como inversión-especulación y que fue uno de los detonantes del boom inmobiliario, las nuevas compraventas se dirigen a primera residencia y a la vivienda de rotación (aquellos que teniendo casa buscan una más grande o mejor ubicada). Dentro de estos dos tipos podemos destacar:

- a) Vivienda en zona prime: teniendo en cuenta la buena capacidad adquisitiva del segmento de población al que va dirigido este tipo de vivienda, y la escasez hoy en día de este producto, prevemos un ligero incremento de los precios, aunque los plazos de venta se alargaran un poco en el tiempo. Los inversores internacionales serán agentes dinamizadores de este tipo de producto, principalmente en las grandes ciudades. Por lo que ante la escasez de suelo para este tipo de producto, la rehabilitación de edificios en zonas prime ganará protagonismo en los próximos años.
- b) Primera vivienda libre de segmento medio: junto con la vivienda de segunda residencia, principalmente en el arco mediterráneo, son los

segmentos que más se desarrollaron durante el boom inmobiliario. Todavía queda oferta de viviendas terminadas principalmente en manos de entidades financieras que ya han realizado una bajada importante de precios en los ejercicios anteriores, por lo que ya queda muy poco recorrido a la baja de los precios. Por otra parte, las entidades financieras y sus sociedades de gestión de activos (SGA), ante la escasez de producto en algunas ciudades o para recuperar parte de las fuertes provisiones realizadas en ejercicios anteriores, se están lanzando a realizar nuevas promociones de cuya comercialización podrán verse beneficiadas por las buenas condiciones financieras que ofrecen estas entidades.

- c) Primera vivienda protegida: la desaparición de todo tipo de ayudas para la adquisición de vivienda protegida tanto a promotores como a compradores ha supuesto un duro golpe para esta tipología de vivienda. La solución pasa por eliminar todo tipo de protección, habida cuenta de la pequeña diferencia de precio que hay hoy entre la vivienda libre y la protegida, debido a que mientras la primera ha sufrido un fuerte ajuste de precios, la última los ha mantenido durante los últimos cinco años.
- d) Vivienda con destino a segunda residencia: subsector con una competencia elevadísima, en el que las ventas se han vuelto a animar por las importantes bajadas de precio que, en algunos casos, superan el 60%. El cliente europeo tradicional, principalmente inglés, francés y alemán, ha retomado la inversión hacia España tanto por la certidumbre de la economía a medio y largo plazo como por los precios tan competitivos que tiene actualmente este tipo de producto.

Terciario de oficinas: aprovechando los años de crisis, se han realizado muchas renegociaciones de contratos de alquiler y otros han aprovechado para trasladar su actividad mejorando precios, localizaciones, y calidades de

inmuebles. En cuanto a nuevos proyectos, las dificultades de financiación y las todavía altas tasas de desocupación en algunas zonas se mantendrán, por lo que sólo se lanzaran nuevos proyectos en lugares absolutamente "prime".

Una previsión esperanzadora

La previsión para el ejercicio 2015 de Inmobiliaria Espacio sigue siendo esperanzadora. En la medida en que las buenas noticias macroeconómicas vayan calando en la población (como ya lo han hecho en los inversores extranjeros) y las entidades financieras abran más el grifo de la financiación, la demanda interna volverá a poner su punto de mira en el sector inmobiliario. En este sentido, en los primeros meses del ejercicio 2015 ya se nota un incremento considerable por parte de la población visitando las oficinas de venta de las promociones y recabando información sobre las mismas. Además, las entidades financieras continúan con su guerra particular de bajadas de tipo de interés, lo cual supone un aliciente para el comprador.

El mercado de alquiler tendrá cada vez más relevancia ya que a una parte muy importante de la sociedad les resultará imposible actualmente tener acceso a una vivienda, especialmente los jóvenes, si bien, y a pesar de los estragos que ha causado la crisis, sigue existiendo dentro de la sociedad un porcentaje superior al 50% con el deseo de adquirir una vivienda propia ya que siempre les resultará más rentable en el largo plazo.

A los largo del 2015 continuará la estabilización de precios consolidada durante el año pasado, si bien habrá ligeros repuntes de precios en zonas específicas con cierta escasez de oferta. Por lo que respecta al stock, continuará el ligero descenso del mismo si bien, a medio y largo plazo, las entidades financieras y sus SGA podrían contribuir a aumentar dicho stock con las promociones que van a realizar en suelos de su propiedad, aunque si continúan con las políticas agresivas de comercialización con buenos descuentos y financiación, apenas tendrán impacto en el stock. **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.



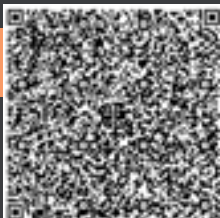
91 018 18 42



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



info@debelareabogados.es



EL 47% DE LOS HIPOTECADOS CREE QUE PAGARÁ SU CASA ANTES DE LO ESCRITURADO

El Euríbor rige en el 82% de las hipotecas, el tipo fijo (9%) y el mixto (3%)

Con el fin de conocer las características de los préstamos hipotecarios contratados en los últimos meses de 2014 y a lo largo de 2015, el portal inmobiliario www.pisos.com ha realizado una encuesta

entre sus usuarios. Las conclusiones demuestran el cambio sufrido dentro del panorama hipotecario español: el 45% de los compradores cuenta con un ahorro previo de más del 30% del valor de la vivienda.

La concesión de hipotecas en España lleva 13 meses creciendo interanualmente. De enero a junio de 2015, el aumento acumulado alcanzó el 21,1% sobre el mismo periodo de 2014. Con el fin de conocer las características de los préstamos hipotecarios contratados en los últimos meses de 2014 y a lo largo de 2015, el portal inmobiliario www.pisos.com ha realizado una encuesta entre sus usuarios. Las conclusiones demuestran el cambio sufrido dentro del panorama hipotecario español.

De los resultados de la encuesta se desprende que la cuestión del ahorro previo va calando en los compradores, dado que el 45% asegura que contaba con una cantidad ahorrada de más del 30% del valor de la vivienda. El 34% disponía de menos del 30% y un 21% no tenía ningún tipo de ahorro en el momento de pedir la hipoteca.

Esta es una de las causas que ha motivado la reducción de los plazos de amortización: el 54% de las hipotecas actuales se han contratado por un periodo de entre 20 y 30 años. Además, los compradores están bastante seguros de que terminarán de pagar su hipoteca antes de que este periodo llegue a su fin. Así, el 47% afirma que lo logrará, frente a un 28% que piensa que agotará todos los años de su hipoteca y un 26% que alberga dudas.

Giro espectacular

“El panorama hipotecario en España ha dado un giro espectacular en apenas un

año”, revela Miguel Ángel Alemany, director general de [pisos.com](http://www.pisos.com), quien asegura que “las entidades han recuperado esta línea de negocio, apostando fuerte por la captación”. Asimismo, Alemany también se pronuncia acerca del cambio experimentado por la demanda, “que ha tomado conciencia de su verdadera capacidad de pago y de la necesidad de contar con una buena cantidad ahorrada antes de visitar la sucursal”. El responsable del portal afirma que “el mercado hipotecario es ahora más seguro para ambas partes”.

Respecto a la cantidad financiada por la entidad, parece que la banca ha aprendido la lección y actualmente minimiza los riesgos. Si bien un 7% asegura que le financiaron por encima del 100% del valor de tasación, el 50% recibió entre el 80% y el 100% y un 43% tuvo que conformarse con menos del 80%. No obstante, sigue sorprendiendo que el 47% de las tasaciones estuvieran por encima del precio de venta y un 22%, por debajo, lo que deja un 31% de hipotecas en las que el precio de venta y el de tasación coincidieron.

En cuanto al tipo de interés, sigue dominando el variable y, en concreto, el Euríbor. El 82% afirma tener un préstamo hipotecario referenciado a Euríbor más un diferencial, un 9% tiene contratada una hipoteca a tipo fijo, un 3% paga una hipoteca mixta y un 7% tiene su préstamo referenciado a índices diferentes al Euríbor, como el IRPH o el IRS.

También sigue estando muy presente la vinculación con la entidad a

través de la contratación obligatoria de extras como seguros de vida, tarjetas de crédito o planes de pensiones. Mientras que el 21% asegura no haber tenido que contratar ningún producto, el 14% confiesa haber contratado uno; el 24%, dos; el 20%, tres; y el 21%, más de tres.

Para gestionar el préstamo, el 79% de los compradores visitaron su sucursal de toda la vida en primer lugar,

Sólo en el 31% de los préstamos coinciden precio de venta y de tasación. En el 47% de los casos, la tasación está por encima.



pero tan solo un 29% acudió únicamente a su banco de siempre. De hecho, un 43% compara la oferta de entre dos y tres entidades y el restante 29% se informa en más de tres bancos diferentes. En este sentido, la encuesta realizada por [pisos.com](http://www.pisos.com) pone de manifiesto que el equilibrio entre banca tradicional y online es cada vez más notable, ya que el 52% de los encuestados solo fue a oficinas físicas y el otro 48% consultó también la oferta de la banca que solo opera por Internet. **A**

LA INVERSIÓN COMERCIAL EUROPEA ALCANZA LOS 135.300 MILLONES, UN 37 POR CIENTO MÁS

Durante el primer trimestre, la cifra más alta de los últimos siete años

Durante el primer trimestre del año, la inversión en el inmobiliario comercial europeo ha sido la más alta de los últimos siete años, alcanzando los 135.300 millones de euros, un 37% más que

la conseguida en el mismo periodo del año anterior, según la información de Real Capital Analytics, recogida por Realestatepress. Europa podría superar este año el record de inversión alcanzado en 2007.

Londres alcanzó un nivel sin precedentes de operaciones de inversión que junto con el aumento de transacciones en los países nórdicos, España e Italia, permitieron alcanzar los 135.300 millones de inversión en Europa, un 37% más que la conseguida en el mismo periodo del año anterior. El crecimiento de la inversión durante el primer trimestre del año continuó en el segundo, alcanzando un crecimiento del 16%, respecto al segundo trimestre de 2014, hasta alcanzar los 65,5 millones de euros.

Europa podría superar este año el record de inversión en el inmobiliario comercial alcanzado en 2007, si el mercado mantiene el interés de los inversores internacionales que buscan en los activos inmobiliarios europeos rentabilidades más altas.

En la primera mitad del año, la inversión en el inmobiliario comercial londinense alcanzó los 28.900 millones de euros, experimentando un crecimiento del 86% respecto a la invertida en los primeros seis meses del año anterior, lo que le ha permitido superar a la ciudad de Nueva York como primer destino de los inversores inmobiliarios. Londres acumuló una inversión equivalente a la suma de la conseguida por las siete ciudades europeas más activas que le siguen.

Las grandes compras tuvieron también lugar en los mercados nórdicos, que experimentaron un crecimiento del 63% con respecto al mismo periodo del año anterior, registrando una inversión de 15.500 millones de euros.

Noruega ha multiplicado por seis la inversión que tuvo lugar en los primeros seis meses de 2014. Dinamarca y Finlandia tuvieron un crecimiento en la inversión del 60 por ciento, en el primer semestre de 2015, respecto al mismo periodo de 2014, mientras que Suecia experimentó una caída del 7%.

Una corona noruega más débil, que se ha devaluado un 29% respecto al dólar, en los 12 meses anteriores a junio, como consecuencia de la caída de los precios del petróleo, ha hecho su mercado inmobiliario especialmente atractivo para los inversores. Los tipos de cambio también están detrás, aunque en sentido contrario en Suiza, cuya moneda se revalorizó un 14% hasta junio, y la inversión en su mercado inmobiliario cayó un 12%.

La inversión en el mercado alemán tuvo un crecimiento en el periodo considerado del 35%, alcanzando los 29.200 millones de euros. Holanda superó los 5.910 millones con un crecimiento del 30%.

Francia, el tercer mercado inmobiliario europeo, después de Alemania y el Reino Unido, registró una caída en su mercado de inversión del 17% hasta junio, alcanzando los 10.600 millones.

Crecimientos más rápidos

Italia, España y Portugal experimentaron los crecimientos más rápidos en

la actividad inversora, debido a que los fondos soberanos adquirieron edificios trofeo, y a que las empresas de capital privado, principalmente de Estados Unidos, pusieron su mirada en los países periféricos europeos para realizar sus compras oportunistas. Italia experimentó un crecimiento del 169% hasta los 5.640 millones y el crecimiento de la inversión en España subió un 89% hasta los 8.500 millones de euros, mientras Portugal multiplicaba por nueve la realizada en el mismo periodo del año anterior.

Unos tipos de interés, históricamente bajos, está provocando que fluya una gran cantidad de dinero global sobre el mercado inmobiliario europeo. Los inversores se sienten confortables con los precios que pagan, convencidos de que tienen de momento un colchón suficiente cuando suban los tipos de interés de referencia, y son optimistas respecto a los riesgos planteados debido a las perspectivas de un crecimiento espectacular. Tendrá que haber un choque sustancial para frenar este mercado alcista que existe en la actualidad y que entrará en los estudios del mercado inmobiliario.

Por otra parte, la inversión en el mercado residencial europeo más que dobló la realizada en el mismo periodo del año anterior.

Madrid vuelve a ocupar el puesto número cinco, por primera vez desde 2008. **A**



LOS NOTARIOS RETRATAN NUESTRA REALIDAD ECONÓMICA Y SOCIAL EN LOS ÚLTIMOS OCHO AÑOS

Gracias al número de actos, acuerdos y contratos realizados en sus notarías

Los notarios españoles presentan por vez primera los resultados del Observatorio notarial de la realidad socioeconómica de los españoles, un informe sobre los millones de actos, acuerdos y con-

tratos realizados por los ciudadanos en las notarías entre 2007 y 2014. Los datos muestran la evolución y tendencias tanto de la actividad en el ámbito familiar y personal como profesional o empresarial.

Herencias, renunciaciones, pactos que regulan el régimen económico del matrimonio, compraventa de vivienda y precios, préstamos hipotecarios, poderes notariales que responden a claras tendencias sociodemográficas, ritmo en la creación de empresas y su capital social, etc... son algunos de los contenidos que pueden rastrearse en el documento.

En el año 2014, 6.530.398 españoles acudieron al notario, un 3,5 % más que en 2013, para realizar 7.287.070 actos notariales, un 2% más que el año anterior.

Este incremento rompe con la tendencia descendente de los últimos años, que supuso entre 2007 y 2014 una contracción del 40%, especialmente en los servicios notariales más relacionados con la actividad económica.

En España hay casi 3.000 notarios, con un perfil cada vez más joven -actualmente el 44% tienen menos de 50 años-. El 71% son hombres y el 29% mujeres, aunque en las últimas promociones los porcentajes están mucho más próximos, como por ejemplo en la de enero de 2015, en la que un 51% fueron hombres y un 49% mujeres. Los notarios son nombrados por el Estado, que fija sus honorarios y les asigna una plaza concreta. Su destino responde a criterios sociales más que económicos para garantizar que todos los ciudadanos tengan los mismos derechos a acceder a una seguridad jurídica preventiva.

El informe está estructurado en tres partes: El notario: su valor para

la sociedad; Hechos y cifras de los servicios notariales, y El notario comunica con la sociedad. En la primera parte, se explican determinadas características del colectivo y de la función notarial todavía no suficientemente conocidas por la sociedad. Así, se informa, entre otras cosas, que el Estado delega en ellos la seguridad jurídica preventiva para velar que todo lo que se recoge en la escritura pública sea cierto y legal, y que aunque son funcionarios públicos ejercen en régimen profesional, lo que los hace más competitivos y eficaces.

Otro de los aspectos en los que inciden es la libertad del ciudadano a elegir notario para consultarle las dudas que cualquier operación le suscite, actos que los notarios deben analizar gratuitamente y aconsejarles imparcialmente sobre la forma de llevarlos a cabo, controlando que se cumpla la legalidad vigente. En las páginas de esta primera parte también se informa sobre la creación del Órgano de Control de Cláusulas Abusivas (OCCA) para proteger al consumidor de las malas prácticas y de una página web (www.occa.notariado.org) para su consulta.

Hechos y cifras de los servicios notariales

En este segundo bloque se cogen algunos de los actos notariales realizadas por los ciudadanos y se observan algunas tendencias claras, por ejemplo, en el crecimiento de los pode-

res preventivos y otros instrumentos de protección de la persona, mientras que los apoderamientos más ligados a la actividad económica han descendido en el periodo analizado, por ejemplo, el poder para pleitos, que ha disminuido un 21%.

En el bloque en el que se trata la Compraventa de vivienda, los notarios dejan claro que antes de firmar cualquier documento (por ejemplo el de arras) lo mejor es asesorarse con el notario porque una vez firmado, habrá que cumplirlo. También vuelven a recordar que en los préstamos hipotecarios el cliente bancario tiene derecho a examinar en la notaría el proyecto de escritura pública en la fase pre-

contractual al menos durante los tres días hábiles anteriores a su otorgamiento.

Se da cuenta de la evolución en la compraventa de viviendas desde 2007 (853.568) y del número de 2014 que fue de 364.601, menos de la mitad que entonces, aunque ya es un 19% mayor que en 2013. El precio promedio se ha estabilizado en los últimos dos años, pero ha bajado un 30% desde 2007. El mercado hipotecario también ha sido parejo a la drástica caída y posterior estabilización del sector inmobiliario, con un crecimiento en 2014 del 43% de préstamos hipotecarios concedidos en relación al año anterior. **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**

EL PLAN DEL LITORAL ANDALUZ IMPULSARÁ LA ECONOMÍA Y EVITARÁ LA "URBANIZACIÓN SALVAJE"

Supone un incremento de la superficie protegida del 42 por ciento

El consejero andaluz de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio, José Fiscal, ha asegurado en el Parlamento que el Plan de Protección del Corredor Litoral de Andalucía se convertirá

en un activo de primer orden para la competitividad turística y para el desarrollo de la región. El desarrollo territorial y urbanístico constituirá el motor del cambio económico en la comunidad.

Durante su intervención, el consejero ha recordado que este documento, previsto en el decreto ley de medidas urgentes de 2012 para garantizar la preservación de los espacios no urbanizados de la franja costera, tiene como objeto "completar y unificar la ordenación establecida por los planes de ordenación del territorio de ámbito subregional". Dicho plan fija los objetivos y criterios a los que ha de atenerse el planeamiento municipal en relación con aquellos terrenos que destacan por sus valores ambientales, naturales, paisajísticos, culturales, agrícolas y forestales.

Este nuevo instrumento de protección afecta a los 62 municipios litorales, incluyendo los terrenos comprendidos en los primeros 500 metros de las costa, así como de todas aquellas zonas necesarias para asegurar las finalidades de conservación. En concreto, a una franja con una extensión aproximada de 50.000 hectáreas y una longitud de costa de 859 kilómetros. Por el contrario, el plan no afecta a los suelos urbanos, a los terrenos calificados como sistema general portuario y aeroportuario y a suelos adscritos a la defensa natural.

Según Fiscal, con ello se preserva el 55% de la superficie del litoral andaluz (un 86% si se excluyen los ámbitos urbanos), lo que supone un incremento de la superficie protegida del 42%, pasando así de 19.000 a 27.000 hectáreas. En este sentido, ha afirmado que este plan "no suspende ni paraliza el crecimiento de los municipios del litoral pero sí frena aquellos crecimientos que hoy día se

consideran insostenibles". De hecho, en los municipios afectados se podrán construir todavía unas 600.000 nuevas viviendas, 154.000 en la franja del litoral.

El consejero ha aclarado que este documento establece tres categorías de conservación. Por un lado, las áreas que ya disponen de protección, cuyo régimen de usos será el establecido por su legislación específica. Por otro, los suelos que presentan valores naturales o paisajísticos relevantes en los que se prohíbe la alteración de sus características y se permite la construcción de edificaciones destinadas a la conservación o a actividades recreativas o educativas. Y, por último, los terrenos que cuentan con valores naturales, paisajísticos o agrarios, los que permiten la conectividad de la costa con el interior y la formación de barreras urbanas o los que contribuyen a la mejora de la calidad ambiental de zonas muy urbanizadas.

Regeneración ambiental y paisajística

En este sentido, Fiscal ha resalado que este instrumento de planificación prevé la redacción de un plan especial, cuya redacción se realizará entre los años 2016 y 2019, para la implantación de las actuaciones de interés público y en el que se recogerán medidas de regeneración ambiental y paisajística en los terrenos protegidos en la segunda y tercera categoría de protección. Así, en la provincia de Huelva, donde los

entornos de las marismas cobran especial significación, se protege los arenales costeros, zonas de gran valor ecológico que contribuyen a la estabilización de los suelos y al mantenimiento de las playas.

En la Bahía de Cádiz, con áreas estratégicas para amortiguar la presión del núcleo urbano sobre la marisma y la costa protegida, se ven afectados suelos de Puerto Real y San Fernando; mientras que en los municipios de Conil, Vejer de la Frontera y Barbate se refuerza la protección ya establecida por la le-



gislación ambiental.

En el litoral mediterráneo este plan especial tiene como objetivo garantizar la permanencia de los componentes naturales existentes, respaldar la conectividad ecológica y evitar la conurbación entre la aglomeración urbana de la Bahía de Algeciras y la Costa del Sol;

En el tramo de la costa tropical de Granada, las medidas de protección se centran en aquellos espacios no ocupados, así como en reforzar la conectividad del litoral con espacios forestales y serranos del interior.

En el Poniente almeriense- Bahía de Almería se establece la conservación de los tramos que de Adra a Almería presentan acantilados y pequeñas calas en el contacto de las sierras de La Contraviesa y Gádor con el mar. **A**

El trueque gana adeptos frente a la compra tradicional de inmuebles

Ttruekecasa, la cadena inmobiliaria especializada en el intercambio de propiedades, ha observado un importante crecimiento en sus operaciones en lo que va de año, con un incremento del 18% con respecto al mismo periodo de 2014.

En líneas generales, la permuta es un contrato por el cual cada uno de los contratantes se obliga a dar una cosa para recibir otra, a través de un contrato de intercambio, en el que los contratantes se entregan bienes. En el caso de la permuta inmobiliaria, ambas partes intercambian un inmueble de su propiedad.

En el caso de que haya hipotecas sobre uno o ambos inmuebles, la entidad financiera deberá aprobar una nueva hipoteca, una novación con cambio de titular deudor o se tendrá que acudir a otra entidad dispuesta a conceder una nueva hipoteca. Como obligaciones, es necesario garantizar una posesión pacífica, responder de la evicción, pagar la parte que corresponda por Ley de los gastos de escritura y registro (salvo pacto en contrario) y pagar los impuestos que correspondan por ley. **A**

El I Foro de Rehabilitación, Ahorro y Energía se celebrará del 4 al 6 de noviembre

El I Foro de Rehabilitación, Ahorro y Energía (FORAE), tendrá lugar entre los días 4 y 6 de noviembre de 2015 en Madrid. Este Foro, organizado por la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), cuenta también con el apoyo institucional del Ministerio de Fomento, entre otras instituciones. FORAE va a ser un importante punto de encuentro, de reflexión y trabajo especializado en la rehabilitación de edificios en España. La organización pretende generar y potenciar el mercado y el conocimiento de la rehabilitación y la regeneración urbana, así como reunir a profesionales y usuarios en un mismo espacio y potenciar la industria de la rehabilitación en su conjunto. Además, la CNC ha convocado la primera edición del Premio FORAE de rehabilitación 2015 como reconocimiento, especialmente, a las empresas proveedoras de productos y soluciones, a la innovación, la sostenibilidad, la eficiencia energética y el desarrollo práctico en rehabilitación. El concurso premia cualquier producto, solución constructiva, sistema o material destinado o como principal aplicación la rehabilitación y la reforma edificatorias. **A**



UN LIBRO

Datos y cifras del último año relativas a la demanda, oferta y precios del mercado inmobiliario

Tras siete años de caídas consecutivas en la compra de vivienda, el ejercicio de 2014 ha marcado un punto de inflexión en el ciclo inmobiliario que supone un cambio de tendencia para los desequilibrios generados entre la oferta y la demanda desde el 2007.

El “Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español 2015”, en su décimo quinta edición, recoge los principales datos y cifras del último año relativas a la demanda, oferta y precios del mercado inmobiliario (de viviendas, locales, oficinas, naves y fincas rústicas). Los resultados se ofrecen a nivel nacional, CCAA, pro-

vincia y municipios de más de 20.000 habitantes. Partiendo continuo análisis y estudio que en R.R. de Acuña & Asociados se hace del sector, en los primeros capítulos se incluyen los informes de situación del sector inmobiliario y sus perspectivas para los próximos años.

La visión sobre la situación general del sector inmobiliario residencial que se presenta en esta edición del Anuario muestra con un enfoque claro y documentado los factores de causa y efecto que han llevado a la situación actual y de cuál va a ser el escenario que se plantea en el medio y largo plazo. **A**



TÍTULO:
Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español 2015

AUTOR y EDITORIAL: **RR de Acuña y Asociados**

PÁGINAS: **350**

PRECIO: **90 €**

¿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

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



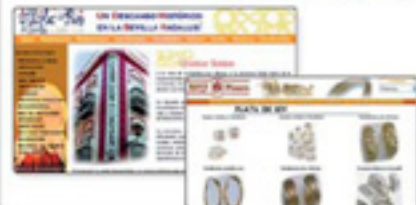
FOROempresarial
soluciones de ingeniería y web

www.foroempresarial.es

Especialistas en Soluciones Tecnológicas para Empresas

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

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



www.suempresa.com

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



Desde
450 €
5 Páginas

Comercio electrónico

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



Desde
15 €/Mes
Gestor Web

Alta en buscadores

Alta automática y posicionamiento en los principales buscadores de internet

msn

Garantice su presencia.

terra



altavista
Google

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

ETI
Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios

Únete al futuro



Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

¿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.

