

## Las valoraciones inmobiliarias de los peritos de Hacienda no son reales, según el Tribunal Supremo

**E**n el ejercicio de sus funciones de control y revisión, en numerosas ocasiones Hacienda ha modificado al alza el valor asignado por el contribuyente a una operación inmobiliaria, como por ejemplo la compraventa de un inmueble. Para ello, la Administración tiene a sus propios peritos que se encargan de realizar una nueva valoración y que, según el Tribunal Supremo, se está realizando bajo unos criterios poco ortodoxos y poco realistas.

En una sentencia reciente, de la que se hace eco el despacho Ático Jurídico-Salcedo Abogados y recoge idealista.com, el Alto Tribunal asesta un duro golpe al método de dictamen de peritos que usa la Administración Tributaria contemplado en el artículo 57.1.e de la Ley General Tributaria 58/2003, que se basa en tasar los inmuebles basándose solamente en los precios de mercado o

en los valores catastrales.

Este 'modus operandi' ni siquiera lleva aparejada una visita física del perito al inmueble, por lo que no tenía en cuenta aspectos tan importantes como el estado de conservación o las calidades de edificación. En su sentencia, condena esta práctica y prepara

el camino para que se anulen las liquidaciones dictadas usando este método de valoración.

En concreto, el Alto Tribunal cree que esta valoración pericial es, en realidad, una simbiosis de diferentes métodos y que, por tanto, no cumple los criterios ne-

cesarios de ser una valoración singular, genérica y objetiva.

Según el Supremo, cuando la Administración realice una mezcla de métodos valorativos, estos deben ser únicamente utilizados para fundamentar la tasación, pero no para aplicarlos automáticamente y pretender así obtener el valor real. Entiende además

que la comprobación de valores y la liquidación practicada se considerarán inmotivadas, y por tanto se anularán, si no se aportan al contribuyente los estudios o dictámenes que se han tenido

en cuenta en la valoración, mientras que es imprescindible la visita del perito al inmueble. **A**



entrevista  
págs. 18 & 19

**Ignacio Abati**  
Presidente de AERCCA

Los repartidores  
de costes de  
calefacción  
ahorran

### Incremento gradual del precio de la vivienda y evolución desigual por zonas

**E**l mercado inmobiliario español está consolidando su ciclo de recuperación en el segmento residencial y en clara fase alcista en el segmento comercial. La demanda residencial continuará creciendo hasta niveles de 420.000 y 450.000 viviendas en 2016 y 2017, respectivamente, impulsada por la mejora en el empleo, los reducidos costes de financiación y el mayor atractivo de la vivienda como inversión, según Bankinter. **A**

informe  
págs. 20 & 21

¿oportunidades?  
¿futuro?,

te lo ponemos  
**fácil**  
y al alcance de tu mano



Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios

Presenta sus Nuevos Cursos:



**Curso Superior**  
de Valoraciones y Tasaciones  
Inmobiliarias

más info



**Curso Superior**  
de Gestión y Administración  
de Comunidades

más info

estos Cursos te posibilitarán:

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

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



Asociación Profesional de  
Expertos Técnicos Inmobiliarios

Información: 91 559 02 09  
info@apeti.com

www.apeti.com

**A P E T I**

**82**  
I - 2016

**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

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

en este número podrás encontrar...

**5 asociación**

Sabadell Renting apuesta por una mejora de la eficiencia energética de una forma cómoda

**6 asesoría**

Obligados al pago de las derramas en caso de transmisión del inmueble.

**8 gestión**

Tipos de sociedades: sociedad anónima, sociedad laboral y comunidad de bienes.

**10 colaboración**

Tributación de los despachos profesionales: formas jurídicas para ejercer la actividad (I).

**12 vivienda**

El precio de la vivienda tuvo una caída del 0,8% durante 2015, la más suave desde 2007.

**14 vivienda**

Durante 2015 la venta de viviendas ascendió un 11,2% sobre el año anterior.

**16 vivienda**

Claves del crédito a la financiación hipotecaria y evolución de la morosidad inmobiliaria.

**18 Entrevista**

“La instalación de los repartidores de costes de calefacción se amortiza en dos años como máximo”.

**22 informe**

España, entre los tres países más atractivos de Europa para la inversión inmobiliaria.

**24 informe**

La inversión inmobiliaria en activos alternativos se convierte en norma en Europa.

**26 informe**

Inversores muestran un interés alto por invertir en el mercado inmobiliario español.

**28 informe**

La demanda de alquiler y compra de vivienda en Barcelona empieza a remontar.

**30 jornadas**

Hoy por hoy es imposible sustituir la obra nueva por la rehabilitación, según ASPRIMA.

**31 autonomías**

Andalucía regula con un decreto las viviendas que ofertan el servicio de alojamiento turístico.





Madrid, abril de 2016

**E**stimados/as compañeros/as:

Como todos los años, se acerca el momento de rendir cuentas con el asociado. Efectivamente, el próximo día 22 de abril se celebrará la Junta General Ordinaria de nuestra asociación con la aprobación de las cuentas del ejercicio 2015 y aprobación del presupuesto para afrontar 2016. Como habéis recibido todos la convocatoria y junto a ella la liquidación del año pasado y los gastos e ingresos propuestos para este año, no quiero extenderme en un asunto que analizaremos con detalle el próximo día, pero sí quisiera hacer hincapié en que un año más la gestión económica de la Junta Directiva ha sido impecable, procurando ajustar al máximo los gastos sin merma de los servicios prestados a los asociados. Para este año, seguiremos con la máxima de austeridad de ejercicios anteriores al objeto de poder mantener el importe de las cuotas y aumentar, si cabe, la cartera de servicios que el miembro de APETI se merece.

Tras las cuentas, vendrá el apartado que a mí más me gusta: ruegos y preguntas. Y lo es porque es realmente cuando existe comunión con el asociado; donde éste nos comunica en primera persona sus cuitas, anhelos, necesidades y propuestas. Ni que decir tiene que en cualquier momento el asociado puede comunicarnos todo ello vía telefónica, email, correo ordinario... a lo largo del año, como así ocurre. Pero es el momento en el que la comunicación verbal y gestual se hace más patente, pudiéndose comentar entre todos las diversas experiencias o demandas allí expuestas. Todas ellas tomadas muy en cuenta por la Junta Directiva, pues su principal objetivo es dar solución a cualquier problema que le pueda surgir a cualquier asociado y profundizar en las sugerencias que puedan beneficiar al resto del colectivo.

Y este año, además, tendremos un evento especial: Al término de la Junta, asistiremos al acto de presentación del Programa informático de Administración de Fincas y del Programa de Gestión de inmuebles (INMOPC), desarrollado por ForoEmpresarial en concierto con APETI.

Dentro del espíritu de la Junta Directiva siempre ha estado el dar al asociado el máximo posible de servicios y, dentro de ellos, uno de los retos era el facilitar las herramientas informáticas para que empezará a desarrollar la profesión evitando este gasto inicial. Otro reto conseguido era que dentro de la cuota estuviera incluido el seguro de responsabilidad civil que se debe de tener para protegernos de aquellas negligencias que involuntariamente pudiéramos tener.

Creo que hay motivos más que suficientes para que el asociado acuda a su cita anual con el resto de sus compañeros y desde aquí quisiera animaros a que vengáis para que pueda conocerlos y saludaros personalmente e intercambiar opiniones de la marcha de nuestra asociación.

Un abrazo fuerte.

Fdo. Pedro E. López García

# SABADELL APUESTA POR UNA MEJOR EFICIENCIA ENERGÉTICA DE UNA FORMA CÓMODA

Con el renting se consigue un gasto totalmente planificado y controlado

Todos somos consumidores de energía, por eso, reducir el consumo energético y favorecer la sostenibilidad de nuestro planeta es un objetivo a cumplir no solo por el elevado coste que ello supone en el

balance de la empresa, sino también porque debemos empezar a ahorrar por una filosofía ecológica que, hoy en día, es una máxima a seguir, señala Javier León, Director de Bancsabadell renting.

Existen muchos instrumentos, equipos y sistemas para reducir este excesivo consumo de energía, como son los cambios a iluminación con LEDs, cambios a calderas de gasoil por gas natural o GLP, instalaciones de placas fotovoltaicas y otras opciones que cada empresa o negocio puede realizar, según sus características. Con estas inversiones, la empresa dispondrá de un sistema energético más eficiente que le proporcionará, en general, un ahorro económico considerable.

Sabadell Renting propone el renting como instrumento de financiación para ayudar a las empresas a reconducir su consumo energético, mediante un solo contrato y con una sola cuota fija mensual. El objetivo es que la cuota se pueda pagar con los ahorros generados por el proyecto energético, resolviendo así el coste de la inversión.

Sabadell Renting propone la adaptación a una mejora de eficiencia energética de forma cómoda y ajustada al presupuesto de cada empresa. El renting de Sabadell Renting incluye

cualquier proyecto "llave en mano" que permita maximizar el ahorro energético en las instalaciones de las empresas. Estos proyectos se validan a nivel técnico y en ellos se incluyen los servicios que se consideren necesarios para garantizar el buen funcionamiento de los equipos durante todo el plazo de la operación (estudio, auditoría, ingeniería, instalación, mantenimiento, seguro, asesoría técnica...).

**¿Por qué un renting de eficiencia energética?**

El renting sustituye el concepto de propiedad por el de uso, mejorando así los ratios del balance de las empresas. Esta modalidad de financiación la puede realizar cualquier persona física o jurídica, aunque está especialmente dirigida a profesionales autónomos y empresas. Con el renting se consigue un gasto totalmente planificado y controlado

energético. De esta manera, las empresas pueden dirigir su tiempo y sus recursos al desarrollo de su actividad profesional, ya que con el renting se evitan gestiones y gastos inesperados.

El renting de Sabadell Renting es un producto que no conlleva gastos de estudio ni comisiones de apertura y que permite la financiación total o parcial del proyecto. Al tratarse de un arrendamiento, el IVA/IGIC de las cuotas es deducible para la empresa arrendataria.

Tal y como se puede ver en el siguiente gráfico, para un ejemplo de un cambio de caldera de gasoil con un rendimiento estacional de un 75% por una caldera de condensación de 610 kW con

Para una mayor información o asesoramiento financiero, pueden dirigirse a cualquier oficina de Banco Sabadell, contactar en el teléfono 902 030 255 (38904/23596) o a través del correo electrónico [RentingBienes-Equipo@bancsabadell.com](mailto:RentingBienes-Equipo@bancsabadell.com)



¹ Sin considerar incrementos anuales del precio de la energía

un rendimiento estacional de un 94%: El coste de combustible actual es de 53.000 €/año. El coste de la factura energética bajaría a 25.532 €, lo que representa una reducción de -27.468 €, que es un porcentaje de ahorro económico en la factura energética del 52%. Las cuotas del renting son de 1.164 €/mes (sin IVA). **A**

(Los datos del gráfico son solo un ejemplo y no se pueden considerar una oferta en firme.)

# OBLIGADOS AL PAGO DE LAS DERRAMAS EN CASO DE TRANSMISIÓN DEL INMUEBLE



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

**E**s frecuente que entre la fecha en que la comunidad aprueba en la junta realizar un determinado gasto, realizando para ello una derrama entre los copropietarios, y la fecha en que se pasen al cobro estos gastos, la propiedad de alguno de los pisos o locales sea transmitida, de modo que el propietario en el momento del pago no sea el mismo que votó a favor de la mejora. Se plantea en estos casos la cuestión de a quién corresponde la obligación del pago de la mejora.

La LPH, antes de la reforma de 2013, en su artículo 11.5 LPH, establecía que las derramas para el pago de mejoras realizadas o por realizar en el inmueble, serán a cargo de quien sea propietario en el momento de la exigibilidad de las cantidades afectas al pago de dichas mejoras. La Ley 8/2013 de 26 junio 2013, de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas, deroga el citado art.11.5 LPH, cuyo contenido pasa al nuevo art. 17.11 LPH, sin modificación alguna.

Por lo tanto, el momento que se toma como referencia para determinar quién es el responsable de la obligación no es el de la toma de decisión, sino aquel en que las cantidades son exigibles. Determinar este momento tampoco debe plantear duda alguna, dado que el art. 1.125 CC establece que las obligaciones para cuyo cumplimiento se haya señalado un día cierto sólo serán exigibles cuando el día llegue.

Es decir, será quien sea propietario en el momento de la exigibilidad de cada plazo quien deba responder ante la comunidad de dicho pago.

Desde un punto de vista de justicia material parece claro el fundamento de esta obligación cuando se trate de derramas para mejoras, ya que debe considerarse justo que sea el adquirente, que en definitiva es quien va a disfrutar de la mejora, quien contribuya al pago de la misma.

No parece tan claro, por el contrario, en el caso de que lo que hubiera que pagar fuera una indemnización o una multa, ya que en este caso al con-

trario, lo lógico sería que pagase quien era miembro de la comunidad en el momento en que ésta incurrió en el hecho determinante del pago. Pero aún en estos casos, el criterio de la exigibilidad del art. 17.11 LPH es claro y no admite ninguna excepción.

## Traditio real y traditio instrumental

Debe tenerse en cuenta que en nuestro sistema jurídico para la adquisición del derecho real de propiedad es necesario el título y el modo. Según el art. 609 CC, la propiedad se transmite por medio de ciertos contratos, mediante la tradición, y el art. 1.462 CC, relativo al contrato de compraventa, dice que la propiedad se entenderá entregada bien



cuando la cosa vendida se ponga en poder y posesión del comprador (traditio real), bien mediante el otorgamiento de escritura pública (traditio instrumental).

Como se ha dicho, la transmisión de la propiedad, y con ello la asun-

ción por el nuevo propietario de la obligación del pago de derramas y demás gastos de comunidad, puede producirse por medio del otorgamiento de escritura pública, de tal forma que aunque el nuevo propietario no haya ocupado su nueva vivienda, e incluso si el anterior propietario continúa en el uso de la misma, la obligación de pago recaerá sobre el comprador que ya es propietario en virtud de la traditio instrumental.

Del mismo modo, aunque no se haya otorgado escritura pública de compraventa y en el Registro continúe apareciendo el vendedor como titular de la finca, si existe el contrato privado, y el comprador ha entrado en posesión de la vivienda, debe estimarse realizada la transmisión del dominio por medio de

la traditio real, y por lo tanto el responsable del pago es el comprador.

Por el contrario, si al contrato privado no le ha seguido la tradición, ni real ni instrumental, del inmueble, los gastos de comunidad, incluido el pago

de derramas extraordinarias, seguirán siendo a cargo del vendedor, que aún es propietario de la vivienda o local, en tanto que no se produzca la transmisión de la propiedad de ésta por alguno de los medios indicados.

Otra de las dudas que pueden surgir a este respecto, es si el adquirente de una vivienda puede exigir al vendedor, después de producirse la transmisión, una reducción del precio proporcional a la cantidad que éste deba aportar para sufragar, por ejemplo, una derrama extraordinaria que se ve obligada a constituir la Comunidad como consecuencia de unos vicios de construcción no conocidos ni manifestados en el momento de producirse la venta. Se tratará, en todo caso, de una cuestión entre partes que afectará al contrato de compraventa, pero que a efectos de la comunidad es totalmente indiferente, ya que ante ésta el obligado al pago, en virtud del art. 17.11 LPH, es el comprador, que en todo caso podrá repetir contra el vendedor, pero sin que ello afecte en nada a la comunidad, y sin que el adquirente pueda negarse a abonar la derrama pretextando que el vendedor no le había notificado la existencia de dicha obligación, ya que ese es un tema entre vendedor y comprador, que podrá ejercitar las acciones que considere oportunas.

## Certificado de deudas

Es preciso tener en cuenta que la existencia de estas derramas no es una cuestión que necesariamente tenga que aparecer en la certificación de deudas que la Comunidad debe emitir conforme con lo establecido en el art. 9.1.e LPH, ya que dicha certificación únicamente debe expresar hallarse el transmitente al corriente en el pago de los gastos de la comunidad o expresar los que adeude, y dado que la obligación de pago de la parte pendiente o incluso de toda la derrama aún no es exigible, no tiene por qué figurar en esta certificación, ya que el vendedor está perfectamente al corriente de pago aunque no haya abonado una derrama que no era exigible, y en ningún caso se puede afirmar que adeude dicha cantidad a la co-

munidad, dado que no se adeuda lo que no se puede exigir. Incluso, en el caso de que el Presidente o el Administrador, voluntariamente, hicieran constar en la certificación la existencia de esta derrama, el vendedor podría exigir que se omitiera dicha información.

Algunos aspectos a tener en consideración serían:

1.- La aprobación de una obra, sin específica atribución de una cuota a cargo del comunero, no entraña la existencia de una deuda, pues no se ha producido el devengo de la misma.

Y lo mismo sucede si se ha aprobado una derrama, pero la misma no se ha devengado por estar sujeta a plazo no vencido.

2.- Otra cosa es la conveniencia de hacerlo constar para proporcionar una mayor información al adquirente.

3.- Aun cuando el actual titular adquiera la vivienda después de celebrada la Junta en la que se acordó la realización de las obras, ello no le exime de la obligación de hacer frente a las correspondientes derramas.

4.- En la certificación en cuestión no existe regla imperativa alguna que inste a la enunciación en su texto de las derramas aprobadas, siendo cuestión diversa que el futuro adquirente pregunte en tal sentido expresamente al Administrador, supuesto en que éste viene obligado a informar de manera veraz con arreglo a lo que resulte del Libro de Actas de la Comunidad.

5.- Resulta claro que quien viene obligado al pago de tales derramas es quien sea propietario de la finca al momento de ponerse al cobro dichas derramas -por medio del recibo o recibos expedidos a tal efecto, si se hubiera fraccionado su pago-, con independencia de la fecha de adopción del acuerdo en que se establecieron aquéllas o, incluso, de que ya hubiera sido ejecutada la obra para la que se acordaron.

6.- Otra cosa es que, en función

de lo gravoso que puedan ser las derramas aprobadas y aún no vencidas, pueda verse obligado, con base en la buena fe que debe presidir las relaciones contractuales entre las partes, a poner en conocimiento del comprador la existencia de aquéllas y la inminente obligación de pago que sobre dicho comprador van a generar pues, de lo contrario, llegado el caso y, como se dice, dependiendo de la cantidad a que pudieran ascender, podrían dar lugar a las acciones que correspondieran al amparo de los arts. 1.266 y 1.269 CC.

7.- También, si se desea otorgar al certificado valor de veracidad del estado de débito de un inmueble podría ser aconsejable



que el administrador, aunque no queda obligado, lo hiciera constar para una mejor información del adquirente, sin que ello supusiera un exceso en su actuación en la expedición del certificado que ocasionara una queja del vendedor. Aun así, el deudor de las cuotas aprobadas en junta de propietarios por obras o derramas extraordinarias, será el propietario de la vivienda en el momento en que sean exigibles, por lo que el supuesto de que los recibos por esas obras extraordinarias se pasen al cobro después de haberse realizado la transmisión de la vivienda, el obligado al pago es el comprador de la vivienda. **A**



# TIPOS DE SOCIEDADES: SOCIEDAD ANÓNIMA, SOCIEDAD LABORAL Y COMUNIDAD DE BIENES



José Antonio Almoguera, Vpte. de Formación

**L**a mayoría de las personas que se lanzan a emprender en España son especialistas en una actividad determinada y concreta, pero no necesariamente son expertos en gestión empresarial. Vamos a recoger en una serie de artículos los conceptos esenciales que necesitan conocer un futuro emprendedor o un gestor actual de pequeñas y medianas empresas. En este artículo completaremos el repaso con la sociedad anónima, sociedad laboral y comunidad de bienes.

Es una sociedad de tipo capitalista cuyo capital está dividido en acciones que se pueden transmitir libremente y bajo el principio de responsabilidad limitada y no personal de los socios por las deudas sociales.

Como principales características de las sociedades anónimas estableceremos los siguientes:

- Es una sociedad de carácter mercantil con un capital mínimo de 60.101,21 Euros y en el momento de la constitución debe estar desembolsado al menos el 25 por 100.
- Tiene personalidad jurídica propia.
- La constitución de la sociedad anónima se realiza a través de escritura pública y su inscripción en el Registro Mercantil.
- En el nombre de la sociedad debe aparecer la expresión "sociedad anónima" o "S.A."
- Es una sociedad que tendrá su capital dividido en acciones.
- Las acciones pueden ser nominativas (si no se ha desembolsado totalmente su importe) o al portador.
- Es una sociedad capitalista, que funciona con un capital propio integrado por las aportaciones de los socios, que podrá ser en metálico, bienes o derechos.
- No se exige un número mínimo de socios para constituir una sociedad anónima, pudiendo existir sociedades anónimas con un sólo socio o unipersonales.

Según se establece en el Código de Comercio las Sociedades se cons-

tituirán mediante escritura pública que deberá ser inscrita en el Registro Mercantil, requiriéndose que el capital se halle íntegramente suscrito y desembolsado en un 25 por 100 del valor nominal de cada una de las acciones.

El accionista por entrar a formar parte de una sociedad se le concede un conjunto de derechos o facultades que están vinculados a las acciones que posee. Así se establece en la Ley de Sociedades Anónimas que los derechos más importantes que concede una acción a su titular son:

- Participar en el reparto de las ganancias sociales (dividendo) que se realiza en proporción al capital que el socio haya desembolsado.
- Participar en el patrimonio resultante de la liquidación de la sociedad, que también, se realiza proporcionalmente al capital desembolsado.
- Derecho de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones como de obligaciones convertibles en acciones.
- Asistir y votar en las Juntas Generales, e impugnar los acuerdos sociales.
- El de información.

La Junta General se puede definir como la reunión de todos los accionistas previamente convocados al efecto donde decidirán por mayoría los asuntos que sean propios de su competencia. Las Juntas que convoquen los administradores de la sociedad pueden ser:

a) Ordinarias. Aquella que pre-

viamente convocada al efecto se reunirá necesariamente dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio para:

- Censurar la gestión social.
- Aprobar las cuentas anuales.
- Y resolver sobre la aplicación de resultados.

La Junta ordinaria se convoca mediante anuncio en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y en uno de los diarios de mayor circulación de la provincia, por lo menos con quince días de antelación a la celebración de la Junta. En el anuncio se expresará la reunión en primera convocatoria y el orden del día.

Podrá, así mismo, hacerse constar la fecha en la que si procediera, se reunirá la Junta en segunda convocatoria. Entre la primera y segunda convocatoria debe mediar, por lo menos, un plazo de veinticuatro horas.

b) Extraordinaria. Es toda Junta que celebre la sociedad fuera de los plazos previstos en la Junta ordinaria. La junta extraordinaria será convocada siempre que los administradores lo estimen conveniente para los intereses sociales, además deberá ser convocada cuando lo solicite un número de socios que sea titular al menos del 5 por 100 del capital social, expresando los asuntos a tratar en ella.

c) Judicial. La ley permite que sea convocada la Junta judicialmente cuando:

- La Junta ordinaria no fuere convocada dentro del plazo legal.
- Si la Junta extraordi-

naria no fuera convocada cuando lo solicitaren notarialmente socios que posean al menos el 5 por 100 del capital social.

d) Universal. La Junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital desembolsado y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la misma.

## Sociedad Laboral

Son sociedades anónimas o sociedades de responsabilidad limitada cuyo capital pertenece mayoritariamente a los trabajadores que prestan sus servicios en forma personal y directa, cuya relación laboral lo sea por tiempo indefinido y cumplan ciertas características.

Como principales características podemos citar las siguientes:

a) El número de horas-año trabajadas por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios, no puede superar el 15 por 100 de las horas-año trabajadas por los socios trabajadores. Si la sociedad tuviese menos de veinticinco trabajadores, el porcentaje no puede superar el 25 por 100 del total de las horas-año trabajadas por los socios trabajadores.

b) En la denominación de la sociedad deberá figurar la indicación Sociedad Anónima Laboral o Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral o sus abreviaturas SAL o SLL.

c) En la Sociedad Anónima Laboral el capital debe estar íntegramente suscrito y desembolsado en un 25 por 100. El desembolso de los dividendos pasivos deberá efectuarse dentro del plazo que señale los estatutos.

d) En la Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral el capital deberá estar íntegramente suscrito y desembolsado.

e) Ningún socio puede poseer acciones o participaciones que represente más de la tercera parte de capital social, salvo ciertas entidades públicas o sin ánimo de lucro.

f) Además, de las re-

servas estatutarias, están obligados a constituir un fondo especial de reserva del 10 por 100 del beneficio líquido de cada ejercicio.

g) Debe inscribirse en el Registro Mercantil, pero previamente tiene que aportar el certificado que acredite la calificación por el Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales o por el órgano competente de la comunidad autónoma como Sociedad Laboral.

Los requisitos que exige la ley para poder obtener la calificación de Sociedad laboral son:

- La mayoría del capital social debe ser propiedad de los trabajadores que prestan sus servicios de forma personal y directa, y además, que tenga una relación laboral por tiempo indefinido (artículo 1.1).
- El número de horas trabajadas al año por los trabajadores contratados por tiempo indefinido que no sean socios no pueden superar el 15 por 100 del total de las horas al año trabajadas por los socios trabajadores (artículo 12).
- Ningún socio puede poseer acciones o participaciones que represente más del 33 por 100 del capital.

Por lo tanto, para estas sociedades se requiere que la mayoría de los trabajadores por tiempo indefinido sean socios y que no existan socios mayoritarios, hallándose repartidas sus participaciones.

## Comunidad de Bienes

Una comunidad de bienes existe cuando la propiedad de una cosa o de un derecho pertenece pro indiviso a diversas personas. Se trata de una figura que regula una situación de copropiedad de una cosa –por ejemplo un terreno, un edificio– o de un derecho –patente, marca... - que pertenece a diversos titulares conjuntamente y a cada uno le corresponde una parte proporcional de sus cuotas de participación, tanto de los beneficios como de las cargas.

La comunidad de bienes nace porque una cosa o derecho pertenece a unas cuantas personas, copropietarios, sin que necesariamente haya un acuerdo de voluntades entre ellas. Se diferen-

cia de la sociedad civil porque la última sí que requiere un acuerdo voluntario de los socios de poner en común dinero, bienes y/o trabajo.

La comunidad de bienes no necesita una aportación mínima para constituirse.

De todas maneras pueden aportarse solamente bienes, pero no se puede aportar solamente dinero o trabajo.

Los actos de administración de la cosa o el derecho común requieren del acuerdo de la mayoría de los partícipes y ninguno de ellos puede realizar alteraciones sin consentimiento de los otros. Por contra, cada socio de la comunidad de bienes es pleno propietario de su parte y, en consecuencia, puede venderla, cederla o hipotecarla. Una de sus potestades importantes es también la de exigir la división de la cosa común, aunque se pueden establecer pactos que obliguen a conservar la cosa o el derecho indivisos durante un determinado periodo de tiempo, que nunca no puede ser superior a 10 años.

La principal ventaja es que la participación en las ganancias y las pérdidas se establece en proporción a las respectivas cuotas de los socios, que presumen de iguales mientras no se pruebe lo contrario.

Los socios, si quieren, y sin ninguna obligación, pueden establecer un contrato que regule derechos, deberes y características de la gestión de la cosa o derecho común. En caso de falta de contrato, la comunidad de bienes se rige por las disposiciones contenidas en el título III del libro II del Código civil.

La responsabilidad ante terceros es ilimitada. Además, se debe constituir mediante escritura cuando se aportan bienes inmuebles o derechos reales. Las comunidades de bienes no tienen personalidad jurídica, y los copropietarios actúan en nombre propio delante de terceros, excepto si es necesaria la escritura pública.

I.R.P.F. rendimientos por actividades económicas. Cada comunero se imputará la parte del rendimiento y retenciones que le corresponda así como los pagos fraccionados que él haya realizado. **A**



# TRIBUTACIÓN DE LOS DESPACHOS PROFESIONALES: FORMAS JURÍDICAS PARA EJERCER LA ACTIVIDAD (I)



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

Una de las primeras decisiones que tiene que adoptar el emprendedor es la elección de la forma jurídica que desea adoptar para desarrollar su actividad. Bien persona jurídica, bien persona física. Tras esta inicial decisión, si decide configurarse como persona jurídica, deberá optar entre las principales formas jurídicas de constitución de empresa. Ello implicará unas consecuencias tributarias específicas que intentamos abordar en éste y en un próximo artículo.

El sistema fiscal español tiene como base de la tributación directa dos impuestos, el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y el Impuesto sobre Sociedades (IS); el primero trata de gravar los rendimientos obtenidos por las personas físicas y el segundo, a aquellas entidades con personalidad jurídica. Mientras el IRPF aplica una escala de gravamen progresiva, el IS lo hace a través de un tipo fijo.

Por ello, según desarrollemos nuestra actividad, bien con carácter personal bien a través de una entidad colectiva, estaremos determinando el gravamen final sobre los rendimientos obtenidos. Debemos tener muy presen-

zando el modo en que se tributa por el desempeño de actividades de carácter profesional y por el desarrollo de actividades empresariales.

Así, una de las primeras decisiones a adoptar por el/los emprendedor/es de una nueva empresa, toda vez efectuado el Plan de Empresa y la obtención de recursos, es la elección entre los distintos tipos de Empresas o Formas Jurídicas de Constitución que se pueden adoptar (autónomo, sociedad civil, limitada, anónima, coopera-



En su elección tendremos que considerar algunos aspectos que deben ser tenidos en cuenta:

**1.-Número de partícipes.-** El número de personas que intervengan en la actividad o sólo aporten capital, puede condicionar la elección. Si son varios los promotores, lo recomendable será constituir una sociedad. Ello no obsta a que es posible constituir una sociedad anónima, limitada o limitada nueva empresa, con un sólo socio (sociedad unipersonal).

**2.-Actividad a desarrollar.-** La actividad que vaya a ejercer la empresa puede determinar la elección de la forma jurídica en aquellos casos en que en la normativa aplicable establezca una

forma concreta o bien limite su elección. Se trata pues de excepciones a la regla general de libertad de elección.

te que el legislador, en su última reforma tributaria ha querido acotar la libre elección de unas formas u otras, for-

tiva...). El cuadro I detalla las principales formas jurídicas y sus requisitos básicos iniciales.

Formas jurídicas de constitución de la empresa (Cuadro I)

| TIPO                            | Nº DE SOCIOS  | CAPITAL SOCIAL                 | RESPONSABILIDAD              |
|---------------------------------|---------------|--------------------------------|------------------------------|
| Autónomo                        | 1             | Sin mínimo                     | Ilimitada                    |
| Sociedad civil                  | 2 o más       | Sin mínimo                     | Ilimitada                    |
| Comunidad de bienes             | 2 o más       | Sin mínimo                     | Ilimitada                    |
| Sociedad limitada               | Mínimo 1      | Mín. 3.000 €                   | Limitada al capital aportado |
| Sociedad limitada nueva empresa | Mín. 1-Máx. 5 | Mín. 3.012 €<br>Máx. 120.202 € | Limitada al capital aportado |
| Sociedad anónima                | Mínimo 1      | 60.000 €                       | Limitada al capital aportado |
| Sociedad limitada laboral       | Mínimo 3      | 3.000 €                        | Limitada al capital aportado |
| Sociedad anónima laboral        | Mínimo 3      | 60.000 €                       | Limitada al capital aportado |
| Cooperativa                     | Mínimo 3      | 1.803 €                        | Limitada al capital aportado |

También es relevante si la actividad es de carácter mercantil o profesional.

personales), Sociedades Laborales y Cooperativas de Trabajo exigen constituirse mediante escritura notarial y una

rencia fundamental entre unas sociedades y otras la encontramos en su tributación. Así, será a través del IRPF en el

**3.-Necesidades financieras.-** A priori las sociedades civiles son más económicas en su constitución pues no es necesaria su inscripción en el Registro Mercantil y no es necesario acudir al Notario, además de no exigirse un capital inicial mínimo. Sin embargo, la Sociedad Limitada, Anónima (y uni-



aportación de capital mínimo ya sea dinerario o no dinerario.

**4.- Responsabilidad.-** Este es un aspecto importante. La responsabilidad por las deudas contraídas puede estar limitada (sociedades anónimas, limitadas...) o ser ilimitada (autónomo, sociedad civil y comunidad de bienes), afectando tanto al patrimonio empresarial, como al personal.

**5.-Tributación.-** La dife-

caso de autónomos y comunidades de bienes, o bien a través del Impuesto de Sociedades en el resto de sociedades, también para las sociedades civiles. Recordemos que en el IRPF se aplica un tipo impositivo progresivo que va elevándose según se incrementan los rendimientos, en contraposición al Impuesto de Sociedades en el que se aplica un tipo fijo, que con carácter general es del 25% actualmente.

Los contribuyentes por IRPF aplicarán dos escalas, la estatal y la autonómica (cuadro II) Escala\* a aplicar a la base liquidable general para determinar la cuota íntegra estatal (art 63.1.1º) y escala autonómica.

Por su parte, los contribuyentes por Impuesto sobre Sociedades aplicarían según el cuadro III.

**6.-Imagen ante terceros.-** Finalmente, hay que tener en cuenta que tanto

clientes como proveedores observarán la forma jurídica de la empresa, al objeto de determinar el grado de fiabilidad, pues las sociedades mercantiles suelen dar una mayor sensación de ello. **A**

Cuadro II

|  | BASE LIQUIDABLE | TIPO ESTATAL APLICABLE | TIPO AUTONÓMICO *APLICABLE | TIPO TOTAL |
|--|-----------------|------------------------|----------------------------|------------|
| Euros                                  |                 | Porcentaje             | Porcentaje                 | Porcentaje |
| Hasta 12.450,00                        |                 | 9,50                   | 9,50                       | 19,00      |
| Los siguientes 7.750,00                |                 | 12,00                  | 12,00                      | 24,00      |
| Los siguientes 15.000,00               |                 | 15,00                  | 15,00                      | 30,00      |
| Los siguientes 24.800,00               |                 | 18,50                  | 18,50                      | 37,00      |
| En adelante (a partir de 60.000 euros) |                 | 22,50                  | 22,50                      | 45,00      |

(\*). Téngase en cuenta que en la columna de "tipo autonómico" figuran los tipos aplicables a los contribuyentes por IRPF que no residen en España (art. 65). Los contribuyentes que residen en España deberán sustituirlos por la escala que haya aprobado la Comunidad Autónoma en que tengan su domicilio fiscal (art 74.1.1º). (Modificación del artículo 63 de la LIRPF)

Cuadro III

| SUJETOS PASIVOS  | TIPOS                       | 2015 | 2016 |
|--|-----------------------------|------|------|
| Tipo general.  |                             | 28%  | 25%  |
| Entidades de nueva creación excepto que tributen a un tipo inferior, aplicarán esta escala el primer periodo con BI positiva y el siguiente. |                             | 15%  | 15%  |
| Entidades con cifra negocio < 5 M€ y plantilla < 25 empleados.   |                             | 25%  | 25%  |
| Empresas Reducida Dimensión (cifra negocio < 10M€), excepto que tributen a tipo diferente del general.                                       | Parte de BI hasta 300.000 € | 25%  | 25%  |
|  | Resto                       | 28%  | 25%  |



# EL PRECIO DE LA VIVIENDA TUVO UNA CAÍDA DEL 0,8% DURANTE 2015, LA MÁS SUAVÉ DESDE 2007

El precio de la vivienda de 2ª mano ha bajado un 45,2% desde máximos

Aunque el precio de la vivienda de segunda mano ha mostrado en 2014 una desaceleración del precio, el informe recoge un total de nueve años de descensos anuales. En el informe anual de 2006 fue cuando se registró la última subida de precios de la vivienda en España (7,7%).

Desde junio de 2013 las tasas de variación interanual (de cada mes sobre el mismo mes del año anterior) se han ido desacelerando desde el -11,8% al -0,8% de diciembre de 2015, ya comentado con anterioridad. Hacía dos años y medio, desde julio de 2013, que la variación interanual del precio de la vivienda de segunda mano no se situaba por debajo del -10%. Desde esta fecha, la variación interanual se ha ido desacelerando mes a mes hasta llegar al -0,8% actual, cifra que nos devuelve a niveles de hace ocho años. No obstante, durante 2015 se han registrado tres incrementos interanuales del precio de la vivienda de segunda mano. En concreto, esto ha sucedido en los meses de noviembre (0,3%), octubre (0,1%) y julio (0,1%).

El precio medio de la vivienda de segunda mano en España ha ido descendiendo a lo largo de 2015 hasta situarse en diciembre en los 1.619 euros/m², el valor más bajo registrado en toda la serie histórica del portal inmobiliario.

El Índice Inmobiliario fotocasa se inició en enero de 2005, con una base igual a 1.000, cuando el precio de la vivienda se situaba en 2.400 euros por metro cuadrado. Puesto que el precio medio a finales de 2015 es de 1.619 eu-

ros/m², el valor del índice se posiciona en 675 puntos. En general, la serie sigue decayendo, pero lo está haciendo de forma más suave. De hecho, durante 2015 el precio de la vivienda ha registrado subidas mensuales durante los meses de agosto (0,2%), julio (0,5%), abril (1,1%) y agosto (1%).

La cota máxima del precio de la vivienda de segunda mano en España se recogió el mes de abril de 2007, con un precio medio de 2.952 euros por metro cuadrado y 1.230 puntos. Desde entonces la caída acumulada es de un -45,2%. El índice permite conocer la evolución del precio de la vivienda según su superficie. Las ofertas recogidas muestran que la evolución del precio de la vivienda es distinta en función del tamaño de los inmuebles.

Desde enero de 2005 (primer mes de este índice) y hasta abril de 2009 las viviendas de mayor precio fueron las de menor tamaño (por debajo de 60 m²). Sin embargo, a partir de mayo de 2009 la situación cambia y, hasta la fecha, los inmuebles de mayor precio son aquellos con una superficie superior a los 150 m², y se sitúa el precio de éstos últimos en 2.148 euros/m² en diciembre de 2015. Cabría esperar que los precios se ordenasen en función de la superficie, pero son las viviendas con menor número de metros cuadrados las segundas más caras en esta clasificación, presentando un precio medio a cierre de año para el total nacional de 1.687 euros/m². En términos de variación anual, las viviendas de menor tamaño son aquéllas

que más se han contraído en 2015, en concreto un -4,4%, seguidas por aquellas con una superficie comprendida entre los 60-100 m² (-4%).

La variación anual del precio de la vivienda (diciembre a diciembre) es de -0,8% en 2015. Esta tasa es casi cinco puntos más baja que la registrada a cierre de 2014 (-5,7%) y nos devuelve a niveles de antes de la crisis. La caída registrada a cierre de 2015 es la más suave que el Índice Inmobiliario fotocasa ha registrado desde 2007, cuando la variación anual fue de -1,1%.

Una segunda aproximación más detallada del precio medio de la vivienda de segunda mano en España es la derivada de analizar la información en función de la comunidad autónoma.

## Precio de la vivienda por comunidades autónomas

El precio medio de la vivienda de segunda mano en las comunidades autónomas ha experimentado un cambio de tendencia en 2015. Así, por primera vez en ocho años, el precio a cierre de año sube en cinco comunidades autónomas y nos devuelve a datos de 2007, cuando el año cerró con el aumento del precio en siete comunidades. A cierre de 2015, Baleares es la comunidad que más aumenta (3,3%), seguido de La Rioja (2,4%), Madrid (1,4%) y Andalucía y Galicia, ambos con un aumento del 0,7%.

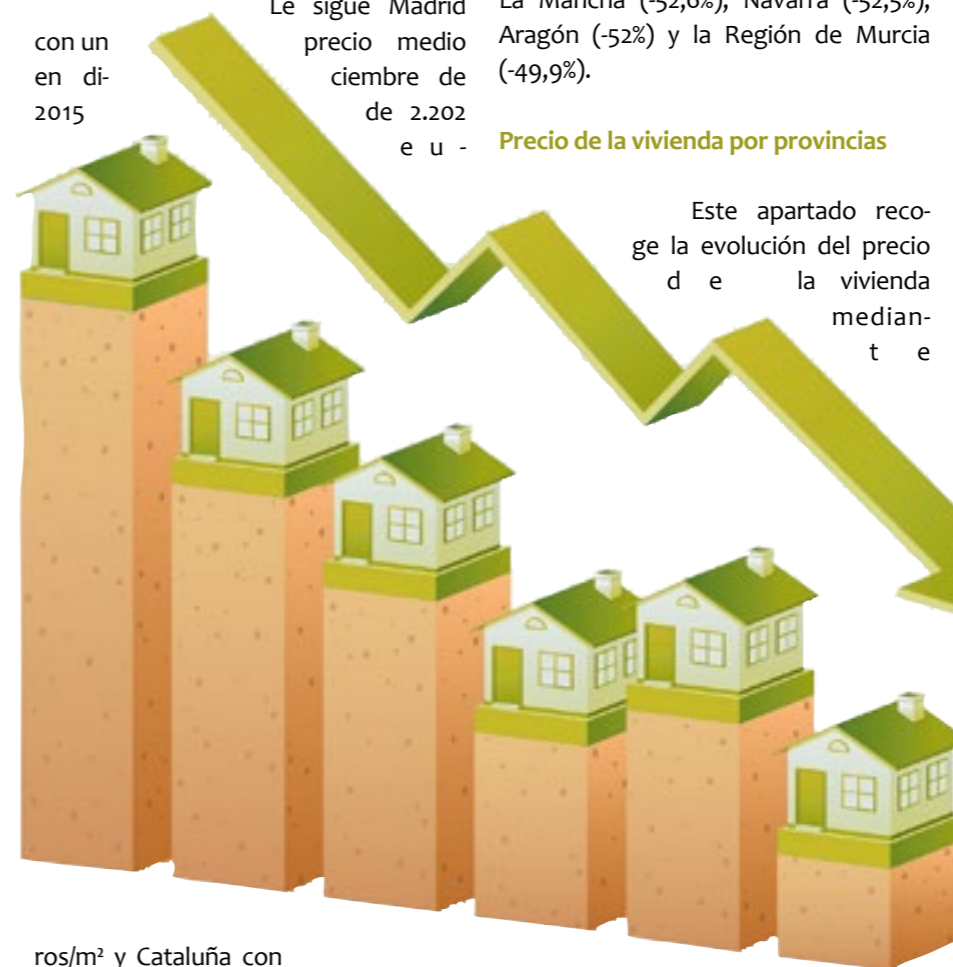
Si a finales de 2013 eran cinco las comunidades que veían cómo el precio medio de sus viviendas de segunda mano decrecía a una tasa de más de dos dígitos, en 2014 que ninguna comunidad autónoma presentaba caídas superiores al -9,8%. A cierre de 2015, la caída anual más pronunciada la experimenta Extremadura, con un retroceso del -6,6%.

Aunque en general los precios absolutos por comunidades autónomas continúan presentando caídas, cabe destacar que en los últimos meses los

precios en Andalucía, Baleares, Canarias, Cataluña, Galicia, La Rioja, Madrid y Murcia se han ido nivelando, presentando subidas y bajadas mínimas. No ha habido cambios de gran importancia en el ranking por precio de la vivienda de segunda mano, las cinco comunidades autónomas con el precio más elevado continúan siendo las mismas que años atrás.

Así, País Vasco repite como comunidad autónoma con el precio más alto, sin embargo, a diferencia de lo que ocurrió en 2011, 2012, 2013 y 2014 no supera ya los 3.000 euros/m² y su precio se sitúa ahora en los 2.755 euros/m².

Le sigue Madrid con un precio medio en diciembre de 2.202 euros/m².



ros/m² y Cataluña con un precio medio de 2.046 euros/m². Le siguen Baleares (1.848 euros/m²), Cantabria (1.726 euros/m²) y Galicia (1.631 euros/m²) como las comunidades que lideran el ranquin de con los precios más altos.

Aunque los precios anteriormente comentados son superiores a la media nacional de 1.619 euros/m², no todos ellos superan dicha media en la misma medida. El País Vasco supera a la

media nacional en un 70,1% y Galicia en un 0,7%.

A cierre de 2015, tres de las 17 comunidades autónomas superan el precio medio de la vivienda de segunda mano de 2.000 euros/m², cuando en 2012, eran cinco comunidades las que superaban dicha cifra.

En cuanto a la variación acumulada desde el precio máximo registrado, a nivel de España, el precio de la vivienda de segunda mano se ha reducido un -45,2%. Por comunidades, la Rioja es la que más ha caído desde que registró el precio máximo en marzo de 2007, en concreto un -55,1%, seguido de Castilla-La Mancha (-52,6%), Navarra (-52,5%), Aragón (-52%) y la Región de Murcia (-49,9%).

## Precio de la vivienda por provincias

Este apartado recoge la evolución del precio de la vivienda mediante

la desagregación de la información estadística recogida por provincias. Al igual que en los apartados descritos anteriormente, se comparará la situación a cierre de 2015 con la reflejada en informes anuales de años anteriores.

Si a cierre de 2014 todas las provincias descendían, en 2015 son 12 las provincias que incrementan el precio.

Málaga es la provincia que más sube, en concreto un 4,8%, seguida de Baleares (3,3%), La Rioja (2,4%), Barcelona y Madrid, ambas crecen un 1,4% y Cuenca (0,9%).

Mientras que en 2013 el número de provincias con reducciones interanuales de dos dígitos fue de 16 y en 2014 fue de tres provincias, en 2015 tan sólo dos provincias superan las caídas superiores al -10%. Se trata de Cáceres (-11,5%) y Toledo (-10,7%).

En cuanto a la variación acumulada desde el máximo registrado por provincias, Guadalajara es la que más ha caído desde que alcanzó el precio máximo en diciembre de 2006. En concreto, ha reducido el precio un -58,7% en los últimos nueve años. Le sigue Zaragoza (-58%), Toledo (-56,4%), Tarragona (-55,9%), La Rioja (-55,1%), Valencia (-54,6%) y Lleida (-54,5%). En total, 15 provincias han descendido el precio más de un 50% desde que alcanzaran el precio máximo. 11

En el otro extremo, Ourense es la provincia que menos ha descendido el precio de la vivienda de segunda mano, en concreto un -26,1%. Le sigue A Coruña, que ha caído un -30,2%, Zamora (-30,6%), Baleares (-33,1%) y Palencia (-33,6%).

Las cinco provincias españolas con el precio medio de la vivienda más elevado siguen siendo las mismas desde 2008. Sin embargo, mientras que en 2008, 2009, 2010 y 2011 el orden de la clasificación era el mismo, en junio de 2012 Madrid adelantó a Álava como cuarta provincia más cara del territorio nacional, y en 2015 continúa por encima. Hay, sin embargo un cambio considerable respecto a otros años: si Madrid ocupaba la tercera posición en 2013, en 2015 año la ocupa la provincia de Barcelona.

Así, Guipúzcoa es la provincia más cara (3.058 euros/m², un 88,9% más que la media nacional de 1.619 euros/m²), seguido de Vizcaya (2.765 euros/m²), Barcelona (2.322 euros/m²) y Madrid (2.202 euros/m²). A cierre de 2015, tan sólo Guipúzcoa presenta un precio superior a 3.000 euros/m². **A**

# DURANTE 2015 LA VENTA DE VIVIENDAS ASCENDIÓ UN 11,2% SOBRE EL AÑO ANTERIOR

Según la última Estadística Registral Inmobiliaria del IV trimestre y 2015

**E**l precio de la vivienda durante el cuarto trimestre del año 2015 sigue con la tendencia iniciada en 2014: presenta un incremento del 0,9% durante el cuarto trimestre y en el último año

muestra un incremento del 6,6%. El ritmo de crecimiento continúa suavizando el descenso acumulado desde los niveles máximos (2007), situándose en el 28,4%, según los registradores.

Las compraventas de vivienda inscritas en los registros de la propiedad en el cuarto trimestre alcanzan las 84.031 operaciones, lo que supone un incremento del 7,9% sobre el mismo trimestre del año anterior. Con respecto a los tres meses anteriores descienden un 9,4%, mostrando la estacionalidad tradicional de las inscripciones registradas en el último trimestre del año. En datos interanuales acumulados la tendencia positiva se intensifica, con un incremento del 11,2% en 2015 sobre el año 2014, lo que ha permitido alcanzar la cifra anual de 354.538 compraventas de viviendas. De nuevo, la distinción entre vivienda nueva y usada explica la evolución: la vivienda usada se incrementó el 39,7% mientras que la vivienda nueva descendió el 36,9%.

Territorialmente se generaliza el buen comportamiento, dando lugar a incrementos en las compraventas en catorce comunidades autónomas, nueve de ellas con crecimientos de dos dígitos. Los mayores aumentos del último año se han producido en País Vasco (20,8%), Cataluña (15,6%), Comunidad de Madrid (15,4%) y Aragón (15,1%). Por el contrario, los únicos descensos, todos ellos muy moderados, se han producido en Navarra (-2,5%), Extremadura (-1,3%) y Castilla-La Mancha (-0,6%).

La demanda extranjera incrementó su fortaleza y alcanzó en el cuarto trimestre el 14,4% del total de compras de vivienda, con un resultado interanual del 13,2%, situándose por encima de las 12.000 compraventas trimestrales y su-

perando las 46.000 durante 2015.

## Características del crédito e impagos

El endeudamiento hipotecario por vivienda ha presentado un resultado de 110.985 €, con una subida intertrimestral del 1,1%. En el último año el aumento ha sido del 5,5%, acumulando siete trimestres consecutivos de crecimiento.

La contratación a tipo de interés fijo siguió incrementándose y alcanzó en el cuarto trimestre el 8,8%, un nuevo máximo histórico, mientras que la contratación a tipo variable baja al 91,2%. Los créditos con índice de referencia EURIBOR representan el 88,7% de las nuevas hipotecas.

La cuantía media de los tipos de interés iniciales de los nuevos créditos ha sido del 2,5% en el cuarto trimestre, descendiendo 0,09 puntos porcentuales con respecto al trimestre precedente, nuevo mínimo histórico.

Los plazos de contratación han descendido levemente durante el cuarto trimestre, el 0,7% con relación al trimestre anterior, alcanzando los 22 años y 7 meses.

Tiende a estabilizarse la accesibilidad en la compra de vivienda: la cuota hipotecaria mensual media en el cuarto trimestre se ha situado en 535,8 euros, con un incremento intertrimestral del 0,7%, mientras que el porcenta-

je de dicha cuota con respecto al coste salarial aumenta en 0,17 p.p. hasta el 28,3%.

Las certificaciones de vivienda por inicio de ejecución de hipoteca del cuarto trimestre han sido 14.179, con un descenso del 22,1% sobre el mismo trimestre de 2014.

El 63,1% de estas certificaciones ha correspondido a personas físicas, mientras que el 36,8% a personas jurídicas. En cuanto a la nacionalidad, el 92,2% de las certificaciones ha correspondido a nacionales, frente al 7,7% de extranjeros.

El año 2015 cerró con 60.119 certificaciones por inicio de ejecución hipotecaria, con un descenso del 12,9%.

Durante el cuarto trimestre, las daciones en pago inscritas sobre viviendas sumaron 2.227 operaciones, un 21,3% menos que en el trimestre anterior. El 87,3% de las daciones en pago ha correspondido a personas físicas, frente al 12,7% de personas jurídicas. Con relación a la nacionalidad, el 86,4% de las daciones en pago ha sido de nacionales, frente al 13,6% de extranjeros.

En el año 2015, primero de la serie en el que se incorporan a la estadística registral, se han registrado 12.614 daciones. **A**



# LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA SE INCREMENTÓ EN ENERO UN 26,6% Y SU PRECIO SUBIÓ UN 2%

Según la última estadística dada por el Consejo General del Notariado

**L**a compraventa de vivienda se incrementó en enero un 26,6% interanual, reflejando la senda subyacente de recuperación del mercado inmobiliario. El precio promedio por m2 de las viviendas

vendidas en enero fue de 1.303 €, lo que supone un ligero incremento interanual del 2,0%. En cuanto a los préstamos hipotecarios, se incrementaron un 30,3% interanual en enero, hasta los 11.884 nuevos.

La compraventa de vivienda se situó en enero en 27.568 transacciones, lo que supone un incremento interanual del 26,6%, que se incrementa hasta el 28,0% en la serie corregida de estacionalidad. Las cifras mensuales reflejan un repunte de la compraventa de vivienda.

Por tipo de vivienda, la venta de pisos mostró un incremento interanual del 27,7% (29,5% en la serie corregida por estacionalidad) y la de pisos de precio libre del 28,2%. Este incremento de las transacciones de pisos se debe, únicamente, a la subida de las ventas de pisos de segunda mano (32,8% interanual), ya que la venta de pisos nuevos experimentó una contracción del 3,8% interanual. Respecto a la venta de viviendas unifamiliares, ésta mostró un fuerte crecimiento del 22,6%.

En términos de precio promedio, el metro cuadrado de las viviendas compradas en enero fue de 1.303 €, reflejando así un ligero repunte del 2,0% interanual. Este encarecimiento del metro cuadrado de las viviendas se debe tanto al aumento del precio por metro cuadrado de las viviendas de tipo piso (1,5% interanual), como al incremento del precio del metro cuadrado de las viviendas unifamiliares (4,5%).

Dentro de los pisos, el precio del m2 de los de segunda mano se situó en los 1.405 € (2,1% interanual) y el de los pisos nuevos de 1.732 € (1,2% interanual).

Por último, en enero la compraventa de otros inmuebles se situó en 6.590 operaciones (22,0%), de las cuales

un 38,6% correspondieron a terrenos o solares. El precio medio por metro cuadrado de estas transacciones alcanzó los 243 € (34,6% interanual).

## Evolución del mercado hipotecario

La evolución del mercado hipotecario para la adquisición de vivienda recoge el repunte en el sector inmobiliario, registrándose un incremento en el conjunto de los préstamos tanto en términos absolutos como desestacionalizados. Así, el número de nuevos préstamos hipotecarios realizados en el mes de enero fue de 19.620, lo que supone un incremento interanual del 12,5% (16,9% en la serie corregida de estacionalidad). La cuantía promedio de tales préstamos fue de 154.076 €, reflejando así un incremento del 5,1% interanual.

Por su parte, los préstamos hipotecarios destinados a la adquisición de un inmueble ascendieron en enero un 29,8% interanual (12.908 créditos), debido, tanto al incremento en la concesión de préstamos para la adquisición de

una vivienda (30,3% interanual) como al incremento de los préstamos hipotecarios para la adquisición de otros inmuebles (23,8% interanual). Por su parte, la cuantía promedio de los préstamos para la adquisición alcanzó los 133.796 € (1,3% interanual). En el caso de las viviendas, el capital medio fue de 124.829 €, reduciéndose un 3,1% interanual, y para el resto de inmuebles el préstamo promedio una cuantía de 236.639 € (40,3% interanual).

Los préstamos destinados a la construcción mostraron en enero un crecimiento interanual del 6,4%, hasta los 310 créditos. La cuantía promedio de los mismos fue de 351.904 €, recogiendo así un repunte interanual del 3,1%. Por su parte, la cuantía media de los préstamos para la construcción de una vivienda se incrementó un 4,7% hasta los 252.943 €.

Los préstamos hipotecarios destinados a financiar actividades empresariales experimentaron un aumento interanual del 7,3% hasta las 220 operaciones. Por el contrario, su cuantía experimentó un incremento del 27,2% hasta los 777.725 €.

Por último, el porcentaje de compras de viviendas financiadas mediante un préstamo hipotecario se situó en el 43,1%. Además, en este tipo de compras con financiación, la cuantía del préstamo supuso en media el 76,1%. **A**





# CLAVES DEL CRÉDITO A LA FINANCIACIÓN HIPOTECARIA Y EVOLUCIÓN DE LA MOROSIDAD

## Análisis del proceso de reducción y saneamiento del riesgo inmobiliario

El sector de la construcción y los servicios inmobiliarios llegó a concentrar el 50% del crédito total a las actividades productivas de las entidades de depósito españolas, según manifiesta el profesor José García Montalvo en un artículo publicado por la revista 'Cuadernos de información económica' que edita Funcas. Desde el comienzo de la crisis financiera esta proporción se está reduciendo, señala, aunque de forma muy desigual en el tiempo entre los dos sectores. La reducción viene justificada por el deseo de las entidades de disminuir su riesgo inmobiliario y también por los compromisos adquiridos en los planes de reestructuración de las entidades nacionalizadas que incluían límites al riesgo con constructores y promotores.

El crédito a la construcción tuvo una reacción rápida de disminución desde el comienzo de la crisis inmobiliaria. De los 150.000 millones de euros que alcanzaba en junio de 2008 pasó a 100.000 millones en septiembre de 2011. La reducción del crédito a actividades inmobiliarias fue mucho más lenta. De hecho las actividades inmobiliarias continuaron acumulando crédito hasta junio de 2009. En ese momento alcanzaron los 320.000 millones. En septiembre de 2011 todavía se encontraba en los 300.000 millones. El año 2012 marca el comienzo de la reducción significativa del riesgo en el sector de actividades inmobiliarias. En marzo de 2015 el crédito a la construcción y actividades inmobiliarias representaba el 29% del crédito productivo total, unos 190.000 millones,

La expansión inmobiliaria que tuvo lugar desde comienzos de los años 2000 hasta 2007 aumentó la concentración del riesgo del sector bancario español en las actividades de construcción

e inmobiliarias en general. En su punto máximo, el 50% del crédito a las actividades productivas de las entidades de depósito estaba concentrado en la construcción y en las actividades inmobiliarias.

habiendo perdido 21 puntos desde el máximo. Esto significa un 40% del crédito a construcción y actividades inmobiliarias alcanzado en el punto máximo.

### Crédito a la financiación de la vivienda

El crédito a la financiación de la vivienda por parte de los hogares también ha sufrido una reducción, pero mucho menor (13%) y todavía representa el 87% del punto máximo de la expansión. En su conjunto, el crédito a la construcción, actividades inmobiliarias y financiación a la vivienda para los hogares llegó a representar en torno al 100% del PIB en 2008. En marzo de 2015 esta proporción había bajado al 70%.

Este proceso que está viviendo el sector financiero se podría calificar de destrucción creativa del crédito, pues se está produciendo una reorientación del mismo hacia empresas con mayor productividad, que operan en los sectores más dinámicos y que tienen mayor rentabilidad y menor endeudamiento (Banco de España, 2014).

Ha habido una significativa mejora que se ha producido en la concesión de nuevos créditos para vivienda por parte de los hogares, aunque el crédito total para adquisición y rehabilitación de vivienda seguía cayendo al final de marzo al 4,3%. El crecimiento en la nueva concesión de créditos coincide con la mejora de los indicadores de la economía española y la creciente competencia de las entidades financieras en las ofertas de créditos hipotecarios. Si bien

es cierto que la competencia es muy intensa en términos de precios, con diferenciales que han bajado al entorno de un punto o punto y medio, no es menos cierto que no parece que dicha competencia se haya extendido a los criterios de concesión de créditos.

En el proceso de saneamiento inmobiliario de los balances bancarios es importante analizar la evolución de la morosidad por segmentos. Los activos dudosos del crédito al sector privado residente se redujeron en 24.000 millones de euros durante 2014, siendo este el primer año en que se observa dicha tendencia tras el comienzo de la crisis. La disminución de los activos dudosos se produjo de forma generalizada entre las entidades reduciendo la dispersión respecto al año anterior. En cuanto a la evolución de la tasa de morosidad, en primer lugar se observa una caída menos pronunciada que en los valores absolutos por el descenso del crédito total. En segundo lugar, la tasa de dudosos de empresas de la construcción y actividades inmobiliarias, que llegó al 37%, ha bajado hasta el 34%, aunque sigue siendo muy elevada. La morosidad de los hogares por créditos para la adquisición/rehabilitación de vivienda se mantiene en torno al 5,9%. **A**

# LOS PROPIETARIOS QUE VENDIERON SU PISO EN 2015 TUVIERON QUE REBAJAR UN 14%

## Cada vez más particulares recurren a un profesional para vender su vivienda

El último informe de fotocasa recoge una encuesta en la que se pone de manifiesto aspectos importantes relacionados con la venta de viviendas de los españoles a lo largo del año pasado. Datos

como el que el 81 por ciento de los usuarios de la web que consiguieron vender su piso tuvieron que bajar su precio inicial o que cada vez más particulares recurren a un profesional para vender su vivienda.

Así se desprende de la encuesta "Experiencia de venta de vivienda de los españoles en 2015", realizada por fotocasa por sexto año consecutivo, que muestra que en 2015 los propietarios aplicaron la menor rebaja de los últimos cinco años antes de vender su vivienda. El estudio, además, pone de manifiesto que el 81% de los usuarios que consiguieron vender su vivienda en 2015 tuvo que bajar el precio.

El informe revela también que el 36% de los propietarios que puso su piso en venta en 2015 lo consiguió vender, una cifra superior a la registrada en 2014, que fue del 28%. De media, han tardado en vender un poco menos de un año, en concreto 10,6 meses. Si desglosamos los datos al detalle,

otro 15% la vendió en más de dos años.

El 46% de los encuestados asegura que la vivienda a la venta era su vivienda habitual, les siguen los que pusieron a la venta segunda residencia (22%) y, por detrás, aunque no muy lejos, los que tenían vivienda heredada a la venta (18%).

Por tipo de vivienda, señalar que el 52% eran pisos, el 19% casas o chalets, el 9% casas adosadas, el 7% apartamentos, un 4% eran áticos y otro 4% dúplex, mientras que la planta baja y el estudio representaron un 3% y un 1% respectivamente.

### Bajar el precio no siempre es garantía para vender

Según la encuesta de fotocasa, el 66% de los propietarios que no ha vendido, ha bajado el precio y lo ha hecho una media del 14% respecto al precio de salida, lo que traducido a euros representa una media de 32.797 € de rebaja, sólo 676 € menos que lo que rebajaron los que sí vendieron su vivienda en 2015. Por tanto, bajar el precio no siempre es garantía para poder vender una vivienda.

"El precio es uno de los factores que más influyen la compra de una casa, pero también la ubicación, la distribución, calidades y características de la vivienda. Ya no todo se vende aunque esté en precio", explica la responsable de Estudios de fotocasa.

A pesar de estos datos, la encuesta constata que en España aún exis-

te una fuerte resistencia a bajar el precio de los inmuebles ya que un 52% de

Un 52% de los propietarios que no ha vendido su vivienda y que no ha bajado en ningún momento el precio inicial, reconoce que no está dispuesto a hacerlo.

los propietarios que no ha vendido su vivienda y que no ha bajado en ningún momento el precio inicial, reconoce que no está dispuesto a hacerlo.

"Por primera vez desde que realizamos este estudio son más los propietarios que, pese a no vender, se resisten a bajar el precio de oferta, lo cual es muy sorprendente después de todo lo que ha ocurrido en el mercado inmobiliario", añade Toribio

### Siete de cada diez personas han vendido a través de un profesional

Además de la rebaja en el precio, esta encuesta pone de manifiesto que cada vez más particulares recurre a un profesional para vender su vivienda. Así, un 68% de las personas que vendieron su piso o casa en el último año recurrieron a un profesional inmobiliario. Las principales razones argumentadas por los encuestados para acudir a un profesional son la calidad de las visitas (43%), por la comodidad que supone delegar la gestión (24%), por falta de visitas en la vivienda (17%) y para evitar los trámites burocráticos (16%). **A**





# "INSTALAR REPARTIDORES DE COSTES DE CALEFACCIÓN SE AMORTIZA EN DOS AÑOS"

**P**ara Ignacio Abati, presidente de la Asociación Española de Repartidores de Costes de Calefacción (AERCCA), lo importante de la instalación de los repartidores de costes de calefacción "es el ahorro, más allá de la obligatoriedad". Un ahorro que desde la asociación calculan en unos 250 euros por familia y año, lo que

lleva a Abati a afirmar que "estamos sin duda ante posiblemente la iniciativa de eficiencia energética más eficaz y con un menor plazo de amortización". Avisa también de que "el retraso en la transposición está siendo, sin duda, un problema en lo que se refiere a la capacidad de instalación de los repartidores."

## ¿Con qué finalidad se crea la Asociación Española de Repartidores de Costes de Calefacción (AERCCA)?

AERCCA nace con un doble objetivo: por un lado, estar presentes en los desarrollos legislativos que son necesarios en España para acercarnos a Europa en materia de eficiencia energética en edificios, y fundamentalmente en la transposición de la Directiva 27/2012/UE de Eficiencia Energética. Y tenemos también un segundo objetivo muy importante: trabajar por la calidad, hacer que las cosas se hagan bien desde el principio, que las empresas del sector instalen dispositivos de calidad y lo hagan con personal cualificado. Esa será la única manera de que el cambio de modelo energético que buscamos tenga éxito.

## ¿En qué situación se encuentra actualmente la transposición de la Directiva europea 2012/27/UE de Eficiencia Energética?

La Directiva debería haberse transpuesto en junio de 2014, y hasta el pasado mes de febrero de 2016 no se publicó un primer real decreto que transpone parcialmente la Directiva. Tan sólo transpone algunos artículos de la misma, y deja fuera aspectos que a nuestro entender son fundamentales, como los artículos referentes a la contabilización individual de calefacción. Desde AERCCA esperamos que se complete la transposición lo antes posible, porque



... Ignacio Abati  
Presidente de AERCCA.

la Directiva da una fecha límite para la implantación de esta iniciativa, el 31 de diciembre de 2016, que ya está demasiado próxima.

Del 1.700.000 viviendas que aproximadamente en España cuentan con un sistema centralizado de calefacción

solamente se han instalado repartidores individuales de costes de calefacción en unas 100.000. Y el tiempo corre... ¿No nos encontraremos con una imposibilidad de instalación por parte de los operadores cuando el resto tome la decisión de instalar los repartidores y las válvulas durante el verano?

El retraso en la transposición está siendo, sin duda, un problema en lo que se refiere a la capacidad de instalación de los repartidores. Hay que instalar unos nueve millones de radiadores, en un tiempo record, y lo que desde AERCCA nos obsesiona es hacerlo con calidad. En todo caso, las aproximadamente 100.000 viviendas que ya los tienen instalados han tomado la decisión sencillamente porque ahorran unos 250 €/año por familia, independientemente de si es obligatorio o no. Lo importante para los vecinos es el ahorro, más allá de la obligatoriedad.

Por ejemplo, en Bélgica no es obligatorio por ley, y sin embargo más del 95% de las viviendas lo tienen instalado.

¿Está acreditado el ahorro energético mediante la instalación de los medidores individuales de calefacción?

En España hemos realizado un estudio, con la colaboración de la Universidad de Alcalá, en edificios reales dotados de sistemas de contabilización individual de calefacción, con unos ahorros del 24,9% en el gasto en calefacción. Existen además numerosos estudios similares realizados en Europa, que arrojan resultados similares, incluso hasta un 35% en algunos casos. Estamos sin duda ante posiblemente la iniciativa de eficiencia energética más eficaz y con un menor plazo de amortización.

## ¿Qué son y cómo funcionan los repartidores de costes de calefacción?

Son unos dispositivos que se instalan en los radiadores (la instalación es muy sencilla, no requiere obras) de los edificios con calefacción central con distribución por columnas. Los repartidores comparan la temperatura de la superficie del radiador y la temperatura de la habitación y determinan cuando y en qué medida la calefacción está en funcionamiento. Mediante la integración de los datos de consumo de cada radiador, las empresas especializadas pueden repartir el coste de calefacción del edificio entre los diferentes vecinos en función del consumo real de cada vivienda. En España, todos los repartidores que se instalan deberían cumplir con la norma UNE 834, y los consumos son capturados a distancia, por lo que no es



necesario tomar la lectura desde dentro de las viviendas.

## ¿Existe un régimen de sanciones para aquellos propietarios que no instalen

### Currículo vitae



Ignacio Abati García-Manso es Presidente de AERCCA y Consejero Delegado de esta. Es Ingeniero Superior Indus-

trial por el ICAI (Universidad Pontificia de Comillas) y PDG por el IESE. Comenzó su carrera profesional en Accenture, empresa en la que estuvo 10 años, y en la que desarrolló proyectos de consultoría para diversos clientes de industrias como energía, automoción, metalurgia, en diferentes países: EEUU, Alemania o Argentina. Antes de incorporarse a esta desarrolló, en empresas energéticas americanas (Sempra Energy) y noruegas (Halfslund ASA), diversos proyectos dentro del mercado eléctrico español. **A**

## ¿Es necesaria la instalación de válvulas termostáticas o termostaticables?

Según el Real Decreto Ley 8/2014 de aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia, el incumplimiento de la obligación de la contabilización individual de consumos se considera falta muy grave, y se establecen multas de entre 1.000 y 10.000 euros. El régimen sancionador, por tanto, existe, y su aplicación será potestad de las comunidades autónomas.

## ¿Qué costes tienen y en qué tiempo se amortizan?

Los costes dependen de muchos factores, como el tipo de edificio, número de vecinos, localización, etc. Además, tanto a través de las empresas del sector como de entidades financieras independientes las comunidades de propietarios pueden acceder a financiación con facilidad. En cualquier caso, los plazos de amortización no superan en ningún caso los dos años, incluso en las zonas más frías se cuentan plazos de amortización inferiores a los

## ¿Existe algún programa de ayudas o subvenciones para su instalación?

A nivel nacional, el IDAE proporciona ayudas por medio de créditos sin interés, siempre que la contabilización individual vaya acompañada de alguna otra iniciativa que mejore la calificación energética del edificio. También las comunidades autónomas, como la de Madrid (con sus planes renove) o la de Asturias ofrecen ayudas a esta iniciativa. **A**



# INFORME INMOBILIARIO: PREVISIÓN Y EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA PARA ESTE AÑO Y 2017

**Incremento gradual y evolución desigual en las diferentes ciudades y costas**

Según el último informe inmobiliario elaborado por Bankinter, las compraventas de vivienda continuarán ganando momentum durante el año 2016. Nos encontramos ante un escenario de crecimiento de las ventas de vivienda, que se verán impulsadas por los siguientes factores:

**1) Ciclo expansivo y mejora del empleo.**

La economía española crecerá durante el año 2016 a una tasa superior a +2,5%, lo que permitirá que se mantenga la tendencia positiva del mercado laboral en próximos trimestres. Aunque el ritmo de creación de empleo se ralentizó en el cuarto trimestre de 2015, la reducción de la tasa de paro hasta el 20,9% frente a 26,9% en el primer trimestre de 2013 y el aumento del número de ocupados en 525.000 personas (de las cuales 171.000 tienen contrato indefinido) pueden suponer un catalizador para la demanda de vivienda.

**2) Costes de financiación reducidos.**

El contexto de bajos tipos de interés es una nueva normalidad que ha llegado para quedarse, al menos hasta finales de 2017. El Euribor doce meses se mantendrá en niveles próximos a 0% durante 2016 y las condiciones de acceso al crédito seguirán mejorando:

(i) la morosidad hipotecaria se ha reducido hasta 5,1% frente a 6,3% en el peor momento del ciclo (primer trimestre 2014).

(ii) La Encuesta sobre Préstamos Bancarios publicada por el Banco

**E**l mercado inmobiliario español está consolidando su ciclo de recuperación en el segmento residencial y en clara fase alcista en el segmento comercial. La demanda residencial con-

de España en enero de 2016 muestra que los bancos detectan un aumento de la demanda, no se prevé un endurecimiento en los criterios de aprobación de préstamos y más de un 20% de las entidades tienen la intención de destinar los fondos obtenidos en las LTROs a créditos de vivienda.

**3) Rentabilidad frente a inversiones alternativas.**

La rentabilidad bruta por alquiler de la vivienda destaca positivamente si se compara con otras alternativas de inversión que están ofreciendo rentabilidades cercanas a 0% como los depósitos o la renta fija a largo plazo. La ausencia de alternativas de inversión (excepto la renta variable) y la ausencia de inflación configuran un contexto de mercado en el que la inversión en vivienda puede proporcionar una rentabilidad bruta cercana a 4,0%, lo que reforzará la demanda siempre que no se produzcan cambios en la legislación que generen mayor incertidumbre en el alquiler.

**4) Tendencia "cultural" a la compra.**

A pesar de que la demanda y las posibilidades de acceder a una vivienda se redujeron de forma dramática durante la crisis, el porcentaje de viviendas en régimen de alquiler continúa siendo reducido y ha aumentado de forma escasa (21% actual frente a 17,2% en 2011). La proporción de casas que se encuentran en régimen de propiedad y uso en España (78,8%) es el más elevado de los países de nuestro entorno y sensiblemente

continuará creciendo hasta niveles de 420.000 y 450.000 viviendas en 2016 y 2017, respectivamente, impulsada por la mejora en el empleo y los reducidos costes de financiación, según Bankinter.

superior al promedio de la Eurozona (67,7%). En consecuencia, la propiedad continuará siendo la alternativa dominante en un escenario de recuperación económica.

**¿Qué sucederá con los precios? Subidas moderadas y sólo en áreas selectivas**

El precio de la vivienda está siguiendo la ruta que Bankinter había estimado en su informe del mercado inmobiliario publicado en julio de 2015: incremento gradual de los precios medios y evolución desigual en las diferentes ciudades y zonas costeras de España. Actualmente no existen factores que les lleven a pensar en un cambio claro de esta tendencia.

i) En primer lugar, el aumento de la demanda es una realidad, pero incrementos de las ventas inferiores a +10% no permiten pensar en un aumento sustancial de los precios.

ii) En segundo lugar, prosigue el proceso de comercialización de viviendas adjudicadas por los bancos, ya que al cierre del 1S2015, SAREB tenía en su cartera 98.726 activos inmobiliarios, de los cuales un 49% son viviendas trasadas con un descuento del 54%, cuya salida al mercado continuará permitiendo que se cierren operaciones a precios contenidos.

Sin embargo, los precios de la vivienda siguen teniendo catalizadores positivos, entre los que se destacan:

**i) Normalización de los ratios de esfuerzo financiero.** El número de

La reactivación del sector inmobiliario todavía no se ha reflejado en la promoción inmobiliaria, que termina el año 2015 marcando un nuevo mínimo histórico de unas 45 mil viviendas terminadas (-10% con respecto a 2014). A pesar de que no existen cifras oficiales de viviendas iniciadas desde finales de 2014, consideramos que la actividad promotora atraviesa actualmente un punto de inflexión y resurgirá durante los próximos 2 años. debido a los avances en los indicadores adelantados del sector:

- 1. Inversión en construcción.** La formación bruta de capital fijo en construcción acumula 6 trimestres consecutivos de repunte con una tasa de crecimiento interanual de +5,5%, por lo que podemos concluir que el cambio de tendencia tras 5 años consecutivos de retroceso es una realidad tangible.
- 2. Crecimientos de los visados de obra nueva.** Los visados de obra presentados en los Colegios de Aparejadores para construcción de vivienda se estabilizaron en 2014 y han repuntado +39% hasta octubre de 2015, lo que tendrá una repercusión positiva en la construcción y la oferta de vivienda desde el segundo semestre de 2016.
- 3. Consumo de cemento.** El consumo aparente de cemento continúa muy alejado de los máximos superiores a 55 millones de toneladas alcanzados en 2006 y 2007. Sin embargo, el consumo está aumentando a una tasa interanual acumulada de +5,2% y en 2015 se habrá superado la barrera de 11 millones de toneladas por primera vez desde 2012, lo que sugiere que 2015 habría marcado un punto de inflexión en la actividad constructora y 2016 y 2017 serían años de crecimiento, siempre que el incierto contexto económico actual no provoque un deterioro de la confianza que lleve a aplazar las decisiones de inversión. **A**

años de renta disponible que una familia dedica al pago de una vivienda en España continúa siendo superior al de otros países. Sin embargo, el ratio de esfuerzo financiero se ha estabilizado en el 32,5% de la renta anual bruta, un nivel

**Luz al final del túnel en la actividad promotora**

sensiblemente inferior al 49% alcanzado en 2008 e incluso al 36,7% de 2013 tras la expiración de los incentivos fiscales a la compra de vivienda.

ii) **Reducción del stock y ausencia de oferta.** La parálisis de la actividad promotora en los últimos 2 años ha permitido que el stock de vivienda comience a reducirse y a lo largo de 2016 pueda situarse en niveles inferiores a 500 mil casas. Además, las zonas centrales de las grandes ciu-



dades son áreas plenamente consolidadas, que sufren una escasez de nueva oferta que presiona al alza los precios.

iii) **Primeros aumentos en el precio del suelo.** Los precios del suelo urbano en España repuntaron +9,7% en tasa interanual en el tercer trimestre de 2015 y acumulan 4 trimestres consecutivos de subida, después de un ajuste de -50,4% desde los máximos alcanzados en 4T07. Este cambio de tendencia podría comenzar a repercutirse en los precios finales de las viviendas.

**iv) Repuntes en las grandes**

**ciudades y áreas turísticas premium por la demanda extranjera.** Los precios medios de la vivienda en Madrid y Barcelona acumulan cuatro trimestres consecutivos de subida, (+4,0% y +4,9% a/a respectivamente). Esta tendencia alcista se está trasladando ya a otras ciudades y es una realidad tangible en municipios costeros con imagen premium y oferta más restringida, debido a la solidez de la demanda de vivienda por parte de compradores extranjeros, que se recuperó antes que la demanda nacional y ha registrado una tasa de crecimiento de +14% en 2015. La recuperación de la economía europea, los bajos costes de financiación y la seguridad que ofrece España frente a la inestabilidad de los

destinos turísticos competidores en el Norte de África son factores que pueden seguir presionando al alza los precios en emplazamientos turísticos.

En consecuencia, se mantiene el escenario de aumento de los precios en 2016 estimado en informes anteriores. Este incremento de los precios continuará siendo desigual en las diferentes localizaciones, pero el precio medio repuntará de forma gradual con incrementos en el rango +3% / +5% durante 2016 y 2017 en ubicaciones selectivas. No obstante, este aumento de precios no implicará que se recuperen los máximos pre-crisis, sino niveles similares a los de 2004. **A**



# ESPAÑA, ENTRE LOS TRES PAÍSES MÁS ATRACTIVOS DE EUROPA PARA LA INVERSIÓN

Madrid mantiene su posición como la segunda ciudad más interesante

España es el tercer país más atractivo de Europa para invertir en inmobiliario en 2016, según desvela el informe 'Global Investors Intentions' elaborado por CBRE y presentado durante MIPIM, la principal feria inmobiliaria a nivel mundial.

España, país preferido por el 10,2% de los encuestados para invertir este año, se sitúa solo por debajo de Alemania (17%) y Reino Unido (15,1%), siendo más atractivo que países como Holanda y Francia. Por otro lado, Madrid mantiene su posición de 2015 como la segunda ciudad más atractiva del continente en la que invertir, siendo un 12,2% los encuestados que la consideran destino favorito de inversión.

Sin embargo, las expectativas de inversión han mostrado una mayor diversificación con respecto a años anteriores, ya que en la encuesta se han llegado a mencionar hasta 53 ciudades diferentes. En este sentido, cabe destacar como novedad el gran interés que han atraído los mercados de Europa central y oriental en cuanto a la inversión, con ciudades como Varsovia, Budapest, Praga y Bucarest dentro del top 15.

## Producto alternativo

Otras de las principales conclusiones del informe es la consolidación de las inversiones en producto alternativo, en el que ya invierte más de la mitad de los encuestados (56%). En concreto, la deuda inmobiliaria es el segmento que demuestra una mayor penetración en el

El 10,2% de los inversores inmobiliarios considera España como el país más atractivo para invertir. Madrid es la segunda ciudad europea preferida para invertir en 2016, sólo por detrás de

mercado, con el 30% de los inversores. Por su parte, activos como las residencias de estudiantes son los que más han aumentado el interés entre los inversores este año, seguidos de centros sanitarios y de ocio.

La recuperación de la confianza del consumidor y el aumento del consumo en Europa pa-

El estudio se llevó a cabo entre el 8 de enero de 2016 y el 4 de febrero de 2016. El estudio obtuvo 423 respuestas de personas pertenecientes a EMEA. Las respuestas se repartieron entre una serie de tipos de inversores inmobiliarios. Los más numerosos fueron gestores de fondos/activos, quienes representan el 42% de los participantes en la encuesta. Un 13% adicional eran gestores de pensiones, compañías de seguros o fondos soberanos de inversión. A éstos les seguían las firmas de capital riesgo (11%), compañías de propiedad privada (10%) y sociedades de patrimoniales cotizadas/REITs (10%).

Los encuestados eran, principalmente, inversores con domicilio en Europa (87%). Aquellos de Reino Unido fueron los más numerosos, representando hasta un 26% del total, seguidos de Francia (13%), Holanda (12%) y Alemania (12%). Los encuestados de fuera de Europa eran principalmente de Norteamérica (8%).

## Acerca del estudio

Londres y por delante de ciudades como París, Berlín o Ámsterdam. Más de la mitad de los encuestados ya invierte en producto alternativo, en el que destaca el interés por residencias de estudiantes.

rece devolver a los inversores el deseo por invertir en el sector retail, que ha aumentado de un 22% en 2015 a un 27% en 2016. En concreto, los segmentos más señalados son los centros comerciales y high street. A pesar del incremento por el sector retail, las oficinas siguen liderando las preferencias de los inversores, siendo la prioridad del 37% de los encuestados. Por su parte, el sector residencial es el que más ha crecido en comparación con el año pasado, de un 5 a un 12%, precisamente.

Por otro lado, el informe expone la creciente importancia de la sostenibilidad en el sector inmobiliario europeo, en comparación con otras regiones globales y con los resultados de años anteriores. En concreto, la consideración de la sostenibilidad como criterio principal para la elección de inversiones ha aumentado de un 15% en 2015 a un 22% en 2016; hecho que refleja el deseo de los inversores por reducir el riesgo de obsolescencia por cambios legislativos y las expectativas de los ocupantes, además de mejorar su reputación.

Como novedad, este año ha sido la primera vez que se ha analizado la motivación que incita a la inversión inmobiliaria, siendo, para la mayoría de los encuestados, el ciclo de vida del mercado en el que se encuentran los activos. Según explica Mikel Marco Gardoqui, Director de Inversión de CBRE España, "cuando el ciclo madura, los ingresos son, cada vez más, la razón por la que los inversores eligen el inmobiliario".

## B Sabadell

» bancosabadell.com

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.

Más de

+ 1.800

oficinas a tu servicio.

La Cuenta Expansión PRO requiere la domiciliación de una nueva nómina, pensión o ingreso regular mensual por un importe mínimo de 700 euros. Se excluyen los ingresos procedentes de cuentas abiertas en el grupo Banco Sabadell a nombre del mismo titular. Si tienes entre 18 y 25 años, no es necesario domiciliar ningún ingreso periódico. \*\*Hasta un máximo de 100 euros al año.

Marzo de 2013. Condiciones variables según evolución del mercado financiero.

El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.



# LA INVERSIÓN INMOBILIARIA EN ACTIVOS ALTERNATIVOS SE CONVIERTE EN NORMA EN EUROPA

Madrid y Barcelona, en el top ten de las opciones de inversión inmobiliaria

La inversión inmobiliaria en activos alternativos se ha incorporado con fuerza a la actividad inversora convencional, acaparando alrededor del 25 por ciento del total de la inversión in-

mobiliaria registrada en Europa durante 2015, un 15 por ciento más que en el último pico de mercado generado en 2007, según el análisis de la consultora inmobiliaria internacional Savills.

La consultora inmobiliaria internacional indica que el mercado inmobiliario alternativo europeo ha ido adquiriendo un mayor atractivo de manera constante en los últimos años, con un crecimiento de cuota de mercado interanual de alrededor del 25%, debido a que los inversores miran más allá de los segmentos tradicionales de oficinas, retail y logístico en busca de mayor rentabilidad. Algunos nichos de mercado, como residencias de estudiantes o de personas mayores, clínicas y ocio —que tienden a caracterizarse por un menor volumen, menor liquidez, menor transparencia y habitualmente son anticíclicos— pueden proporcionar rentabilidades medias en producto prime en torno al 6% en mercados principales como Reino Unido, frente a una media del 4,6% en activos tradicionales prime equivalentes.

## Tendencias demográficas

La demanda de este tipo de activos se ve también impulsada por las tendencias demográficas a largo plazo en Europa, como el envejecimiento de la población y un volumen de estudiantes y turistas internacionales cada vez mayor. “Las previsiones demográficas, la baja correlación de los activos alternativos con los ciclos económicos, y los ingresos estables que pueden producir son los factores que hacen que dichos activos sean populares entre los inversores”, señala Marcus Lemli, director de inversión para Savills Europa.

Reino Unido fue el mercado más activo en el año 2015, acaparando casi el 50 % del total de inversión en activos alternativos en Europa (excluyendo hoteles y multifamiliares), con un volumen aproximado de 10 mil millones de euros, seguido por Alemania, con un 25 % y Suecia, un 13 %. El tipo de activo alternativo más popular en 2015 fueron los edificios de uso mixto, acaparando casi un tercio de las operaciones. Salud y residencias para personas mayores abarcó el 14%, residencias de estudiantes el 12% y usos relacionados con el automóvil, como zonas de aparcamiento, áreas de servicio o gasolineras, el 8%.

## El mercado británico, el más líquido

Para Eri Mitsostergiou, directora de análisis para Savills Europa, el mercado británico, el más líquido y transparente en Europa, ha liderado tradicionalmente este segmento; sin embargo, su creciente importancia para la diversificación de la cartera y la mejora de los rendimientos está dando lugar a un aumento en los volúmenes de inversión en todo el continente. “Mientras que algunos inversores con aversión al riesgo seguirán invirtiendo en activos tradicionales prime —añade— otros miran más allá para lograr los rendimientos deseados o están optando por pasar a las inversiones que producen ingresos estables a largo plazo en lugar de tan condicionadas por el ciclo económico. Inversores que se queden fuera del competitivo mercado británico por pre-

cio, empezarán previsiblemente a dirigir su atención a Europa”. Y concluye que “en nuestra opinión, los sectores clave que van a ver una actividad más fuerte son los mercados residenciales, sanitarios y de alojamiento para estudiantes en el Reino Unido, Alemania, Francia, Países Bajos, los países nórdicos y en España cada vez más.”

Alejandro Sánchez-Marco, responsable de inversión en activos alternativos en Savills España, añade que “en el mercado local, inversores internacionales especializados en este segmento, así como algunos fondos e inversores privados, e incluso alguna socimi, ya se interesan en activos de este tipo, como residencias de estudiantes, pero por el momento estamos lejos de los volúmenes y variedad de producto de otros mercados europeos”.

## Opciones de inversión en Europa

Por otro lado, Savills ha anunciado las que considera las diez mejores opciones de inversión inmobiliaria en Europa, divididas según perfiles de riesgo. En los distintos casos, Madrid y Barcelona presentan alternativas con buenas perspectivas frente a otras ciudades eu-

ropeas.

Marcus Lemli, director de inversión para Europa, explica que “para 2016 prevemos que el volumen de inversión en el mercado inmobiliario terciario europeo crezca en torno al 3-5%, ya que se mantiene como una de las mejores localizaciones para obtener buenas rentabilidades. Sin embargo, los inversores buscan activamente diversificar sus carteras y por tanto, en lugar de concentración en localizaciones clave, se verá mayor distribución por todo el continente. Una misma ciudad puede ofrecer múltiples oportunidades tanto para inversores más oportunistas como para los más prudentes.”

## Inversores con aversión al riesgo

Centros comerciales en ciudades principales. Los centros comerciales dominantes en ciudades con crecimiento de población y que atraen un gran número de turistas continúan siendo atractivos. Berlín, Londres, Madrid y Milán encajan en este criterio.

Oficinas prime “verdes”. Edificios

flexibles y sostenibles en smart cities y ciudades innovadoras —como Berlín, Dublín, Estocolmo, Barcelona o Varsovia— y en capitales donde este tipo de producto es escaso, como Madrid, serán cada vez más atractivos para los usuarios y por lo tanto registrarán aumento de rentas.

Los sectores clave que van a ver una actividad más fuerte son los mercados residenciales, sanitarios y de alojamiento para estudiantes en el Reino Unido, Alemania, Francia, Países Bajos, los países nórdicos y en España

Logístico para e-commerce: la innovación en el sector minorista europeo, que en 2015 registró un crecimiento del 22% en e-commerce, impulsará la continua demanda de espacio para almacenaje y distribución en todas las grandes áreas urbanas, en particular en las ciudades más grandes del continente, como Londres, Madrid y París.

Locales en las principales calles comerciales de ciudades turísticas: Milán, París, Madrid, Ámsterdam y Londres continuarán con una alta afluencia de visitantes extranjeros. Estas ciudades ofrecen una gran variedad de atracciones culturales y atraer a los turistas con alto poder adquisitivo, por lo que seguirán siendo destinos populares entre los operadores retail internacionales.

Residencias de estudiantes en mercados con creciente número de estudiantes internacionales. El alojamiento

para estudiantes en Reino Unido, Alemania, Francia, Países Bajos, y también en España, se ha convertido en un activo de inversión cada vez más habitual. La falta de abastecimiento permite además espacio para nuevos desarrollos.

## Inversores con mayor tolerancia al riesgo

Salud en Francia y Alemania. La tendencia demográfica de envejecimiento en Europa conllevará mayor necesidad de residencias e instalaciones privadas, sobre todo en los países con nivel económico por encima de la media, como Alemania y Francia.

Oficinas en Europa Central y del Este. Conforme más compañías occidentales buscan acercar sus back-offices a sus oficinas centrales, los bajos precios laborales e inmobiliarios en países como Polonia, Hungría, Rumanía o Eslovaquia hacen estos destinos atractivos y por tanto presentan potencial para los inversores.

Micro-apartamentos. En las principales ciudades europeas como Londres, París y Madrid, donde las generaciones más jóvenes no tienen presupuesto para acceder al mercado de vivienda, así como en ciudades secundarias que se están convirtiendo en grandes centros de innovación, como Berlín, Dublín, Barcelona, Ámsterdam o Estocolmo, donde es necesaria vivienda asequible, los desarrollos de micro-vivienda verán crecer la demanda.

Centros comerciales de alto rendimiento en mercados en recuperación. El gasto de los consumidores en mercados como Grecia, Portugal y Rumanía ha quedado duramente golpeado, pero está entrando en un proceso gradual de recuperación. Actualmente se aplica prima de riesgo incluso en los activos que se están comportando bien.

Activos de titularidad pública en países que están creando sociedades público/privadas. En países como Reino Unido y Suecia por una parte, o países con deuda como Italia y Grecia, la incapacidad para mantener servicios de calidad o la necesidad de incrementar la liquidez, está provocando la salida al mercado de propiedades públicas interesantes para el inversor. **A**





# INVERSORES MUESTRAN UN ALTO INTERÉS POR INVERTIR EN EL MERCADO ESPAÑOL

El 53% de los encuestados escoge las oficinas de Madrid y Barcelona

El 89% de los inversores asegura tener un interés alto o muy alto por invertir en el mercado inmobiliario español, según se extrae de la segunda edición de la encuesta realizada por la firma de servicios profesionales inmobiliarios JLL junto al IESE, tras entrevistar a más de 100 inversores inmobiliarios de referencia, tanto nacionales como internacionales, entre noviembre de 2015 y febrero de 2016.

En este sentido, más de la mitad de los encuestados (53,5%) asegura que sus planes para España pasan por llevar a cabo inversiones de hasta 100 millones de euros, frente a un 46,6% que buscan inversiones superiores a los 100 millones de euros.

En cuanto al tipo de activos, el 53% de los inversores escoge las oficinas de Madrid y Barcelona como el producto más deseado, seguido por los activos logísticos, que despiertan el interés del 46% de los participantes y los centros comerciales, que se sitúan en tercera posición (44%), si bien se trata de un tipo de activos no aptos para todos los perfiles de inversores debido a la intensa gestión que requieren, según precisa el informe. Por detrás de este top 3, un 41% de los inversores escoge los locales comerciales y los hoteles como productos más interesantes. Es destacable que un 38% asegura tener previsto invertir en activos residenciales y un 31% en suelo, lo que convierte otra vez los desarrollos y la compra de suelos finalistas como uno de los objetivos apetecibles para los inversores.

JLL e IESE han llevado a cabo la segunda edición de la encuesta entre inversores inmobiliarios nacionales e internacionales que, entre otras conclusiones, refleja que el 89% de los participan-

tes tiene un interés alto o muy alto por invertir en el mercado inmobiliario español. Los principales retos a corto plazo: la fuerte competencia, la escasez de producto y los elevados precios.

Cabe destacar también el papel que juega la rehabilitación, reformas y reposicionamientos entre los planes a corto y medio plazo de los inversores. El 79% de los encuestados asegura que va a llevar a cabo algún tipo de obra para revalorizar sus inmuebles, ya que la mayor parte considera que una parte muy pequeña de su cartera podría considerarse de Grado A.

Este 79% se divide entre los que tienen previsto hacer una rehabilitación integral de aquellos activos que no sean Grado A para mantenerlos en su cartera (43%) y los que lo hacen con el objetivo de vender después (36%). Entre los motivos de este interés, los inversores apuntan a que los activos, a igualdad de ubicación, sufren un castigo en las rentas frente a inmuebles de mayor calidad.

## Principales retos a corto plazo

Los inversores señalan como principales condicionantes a su inversión la incertidumbre política, la fuerte competencia, la escasez de producto y los elevados precios que derivan de esta situación, y piden un marco regulatorio claro, transparencia en los procesos y reglas fáciles de entender con el fin de agilizar las gestiones.

La mayoría de los inversores se decanta por la compra directa de activos (41% de los encuestados), bien

en rentabilidad o para promover, frente a la inversión indirecta (14%), y dos de cada tres inversores considera un plazo de inversión de 7 años.

La operación típica de inversión más apetecible, es de un volumen de entre 30 y 100 millones de euros. La compra simultánea con financiación es cada vez más frecuente.

Es destacable que el 26% de los inversores en producto Core aceptaría rentabilidades inferiores de entre un 3% y un 5%.

En cuanto al nivel de riesgo, un 54% de los inversores asegura buscar activos a los que poder añadir valor, optando por activos con desocupación o para reestructurar, frente a un 33%, con perfil core, que busca un producto sin riesgo de construcción ni de alquiler. Asimismo, comienza a verse apetito inversor por el desarrollo de promoción inmobiliaria, tanto a nivel residencial como terciario.

Por otro lado, el informe señala que a corto plazo no hay una voluntad claramente desinversora, sino que la mayoría está buscando aprovechar la subida de las rentas prevista antes de vender, lo que no se estima que ocurra antes de unos 18 meses

hacia delante; y aquellos que contemplan desinvertir lo harían preferiblemente en centros comerciales y residencial, un 15% y un 14% de ellos, respectivamente. **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.



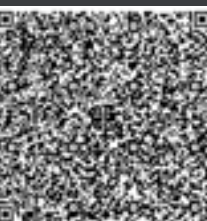
### Desahucio de Inquilinos

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.





# LA DEMANDA DE ALQUILER Y COMPRA DE VIVIENDA EN BARCELONA EMPIEZA A REMONTAR

Un informe destaca el reducido stock que hay de viviendas en alquiler

Según los datos del último informe de mercado de Forcadell, la demanda de alquiler en la capital catalana ha crecido a lo largo del segundo semestre en comparación con la tendencia de estabilización de los últimos años. Este cambio muestra que la recuperación del sector inmobiliario ya está cogiendo velocidad, por lo que el optimismo generado en los últimos meses ha sido un indicio real de lo que posteriormente ha empezado a suceder. Si bien sigue siendo pronto para confirmar la total recuperación del sector, todo apunta a que en 2016 la evolución positiva del mercado de viviendas de alquiler continuará al alza. El inconveniente que hay actualmente es la falta de producto disponible en cualquier superficie y zona. El perfil de los demandantes de pisos de alquiler sigue siendo muy variado. En cuanto a las demandas por relocalización, este semestre han seguido siendo bajas dado que las empresas han ajustado mucho los periodos de las estancias de sus empleados.

En el informe se destaca que el poco stock de viviendas de alquiler que hay actualmente, la escasa oferta para cualquier tipo de producto y la rapidez en la que los pisos se alquilan, dibujan un panorama ciertamente complicado para quienes necesiten encontrar piso en Barcelona. Algunos promotores e inversores se están planteando construir promociones destinadas exclusivamente al alquiler para satisfacer la elevada demanda. Ello dependerá también en buena medida de la evolución de los

**T**ras unos años de incertidumbre, el mercado residencial cuenta ya con perspectivas claramente optimistas tal como indica la evolución al alza de los precios de alquiler registrados a lo largo de

precios del mercado de venta y alquiler. Por su parte, las nuevas ordenanzas municipales sobre el alquiler irregular de pisos y apartamentos para el turismo ha disuadido a muchos propietarios de seguir en esta actividad. Su regularización incrementará el stock y con ello sus rentas bajarán para normalizarse.

Los precios de alquiler de los pisos en Barcelona han aumentado en 2015 alrededor de un 10% en todos los distritos de la capital catalana. En este sentido, el optimismo real que se percibe en el mercado de alquiler permite vislumbrar una evolución progresiva al alza de los precios en los próximos semestres. El incremento registrado a lo largo de los últimos años en Barcelona ha sido progresivo hasta alcanzar los 14 €/m<sup>2</sup> de media en 2015. Actualmente los arrendatarios están obteniendo rentabilidades entorno al 5% en el alquiler de sus pisos.

## Mercado de venta de viviendas

El informe pone de manifiesto que la demanda de compra en Barcelona ha empezado a remontar moderadamente y 2015 ha sido el principio de un cambio que se irá produciendo paulatinamente. Si bien es pronto para hablar de clara recuperación, la realidad es que las peticiones de compra han incrementado notablemente en los últimos meses, tanto en el mercado de pisos de segunda transmisión como de obra nueva. El principal incremento se ha registrado en la zona metropolitana mientras que

2015. En Barcelona, la renta media de un piso de 90 m<sup>2</sup> en el Eixample se sitúa en los 14,70 €/m<sup>2</sup>. En cuanto a los precios de venta también se han observado aumentos aunque mucho más moderados.

los núcleos más alejados siguen a la espera de iniciar la reactivación. Actualmente, las hipotecas de interés fijo han ido ganando espacio frente a las de tipo variable y mixto. Inversores de China, Rusia, Francia y Reino Unido son los más activos en la compra de pisos de obra nueva y de segunda transmisión totalmente reformados.

El incremento de la demanda de compra de vivienda hará que pronto vuelvan a verse grúas en la ciudad. La evolución de las nuevas construcciones seguirá creciendo paulatinamente con el objetivo de poder dar respuesta a la demanda existente. Barcelona sigue siendo, sin duda, una ubicación muy atractiva para vivir. Los promotores están negociando la compra de suelo para iniciar nuevas promociones en Barcelona a pesar de que la realidad muestra que hay muy pocos solares disponibles.

Los precios de venta han incrementado claramente aunque de forma moderada. El informe apunta que si se hace una comparativa con los precios de mercado que había en 2008, los actuales siguen estando todavía un 40% por debajo. **A**



crecere  
consultores

ESPECIALISTAS EN PROTECCIÓN DE DATOS

- **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**

crecere consultores – c/ Comercio 4, Mod XI (PISA) – 41927 Mairena del Aljarafe – Sevilla

Tfno 954 183 856 – Fax 954 179 042 – Email info@crecereconsultores.com



# HOY POR HOY ES IMPOSIBLE SUSTITUIR LA OBRA NUEVA POR LA REHABILITACIÓN

El stock se está reduciendo rápidamente en buena parte del territorio

“¿Sustituir la obra nueva por la rehabilitación? Hoy en día es imposible. O mucho cambian la normativa y la legislación o es algo impensable desde el punto de vista del promotor”, asegura Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de la asociación de promotores inmobiliarios de Madrid (Asprima), en información recogida por idealista.com. Su teoría también la comparte Alberto Prieto, director general de la consultora Knight Frank. “Es necesario que se agilicen las normativas urbanísticas y que la concesión de licencias esté completamente despolitizada. Confío en que se imponga el sentido común y que se desatase la tramitación urbanística para que no se frenen las inversiones”, explica.

Mientras se producen estos desencuentros entre los expertos inmobiliarios y las trabas administrativas, cada vez más estudios ponen sobre la mesa que la demanda de vivienda actual no termina de encajar con la oferta existente y que el stock de viviendas sin vender se está reduciendo rápidamente en buena parte del territorio.

Según Sociedad de Tasación, en la Comunidad de Madrid apenas quedan 5.500 viviendas disponibles, una bolsa que podría absorberse por completo en apenas diez meses si se mantiene el ritmo actual de transacciones en la región. Por otro lado, la Confederación Española de Asociaciones de Fabricantes de Productos de Construcción (Cepco) estima que el stock ha dejado de ser un problema en 36 provincias, donde ya

El futuro a corto plazo del negocio residencial pasa inexorablemente por la construcción de obra nueva. Así de tajantes se han mostrado promotores y consultores inmobiliarios en un encuentro

hay menos de 1.500 viviendas disponibles por cada 100.000 habitantes. “Es incuestionable que hay un problema de stock de vivienda nueva. Existe una demanda latente que necesita un producto que no está en el mercado, por lo que vemos una clara oportunidad de negocio”, opina Carlos Casanovas, director de financiación inmobiliaria de Caixabank.

Y no es el único que lo piensa. Según el ‘Barómetro Inmobiliario’ publicado recientemente por la consultora CBRE, el 40% de los altos directivos del sector inmobiliario considera que la promoción residencial es el segmento con más oportunidades, un porcentaje que duplica al registrado un año antes.

De momento, el mercado espera una construcción de nuevas viviendas de entre 100.000 y 250.000 unidades anuales, lo que supondría como mínimo duplicar la cifra de visados de obra nueva de 2015. Hasta noviembre, según el Ministerio de Fomento, se concedieron algo más de 44.000 permisos, una cifra que se quedará alrededor de 47.000 si incluimos diciembre y que, por tanto, será la más alta desde 2011.

“No volveremos jamás a ver una cifra de visados de obra nueva de 800.000 unidades en un año, como sucedió en 2006, pero creemos que esa horquilla de 100.000-250.000 viviendas anuales es manejable para los próximos diez años”, insiste Casanovas.

del sector celebrado en Madrid. Todos aseguran que mientras la legislación urbanística no cambie y las licencias para rehabilitar inmuebles no se agilicen, el motor seguirá siendo la promoción de viviendas.

Al margen de ese promedio, hay algunos expertos más conservadores y otros más optimistas. Servihabitat, por ejemplo, cree que este año se podrían construir unas 80.000 viviendas nuevas, mientras que UVE Valoraciones no descarta que se alcancen las 280.000 unidades si se dan las condiciones económicas adecuadas: más empleo y mayor capacidad adquisitiva.

## Construir sí, pero no en cualquier sitio

Otra de las reflexiones que ha dejado el encuentro de los principales agentes del sector es que la promoción de obra nueva no va a reactivarse en todo el territorio, sino en las zonas más demandadas. “Estamos actualmente en unas 47.000 viviendas nuevas, cuando lo normal deberían ser unas 100.000, pero lo cierto es que esta brecha no justifica todo. Debemos distinguir entre las distintas regiones, ya que Madrid, Barcelona, la costa mediterránea o las islas no son como el resto. En el mercado hay varias velocidades, porque no todas las zonas tienen el mismo dinamismo, ni la misma competitividad”, sostiene Javier Kindelan, presidente de valoraciones de CBRE. **A**



# ANDALUCÍA REGULA LAS VIVIENDAS QUE OFERTAN EL SERVICIO DE ALOJAMIENTO TURÍSTICO

Establece unas mínimas garantías de calidad y seguridad para los usuarios

Constituye el objeto del Decreto 28/2016, de 2 de febrero, regular las viviendas que ofertan el servicio de alojamiento turístico a fin de establecer unas mínimas garantías de calidad y

seguridad para las personas usuarias turísticas, servicio que, al igual que en las viviendas turísticas de alojamiento rural, no supone, con carácter general, la actividad principal de la persona propietaria.

Se definen las razones de interés general que sustentan la necesidad de regulación de las viviendas con fines turísticos y del medio de intervención, previstos en el presente Decreto, como son la seguridad pública, la protección de las personas usuarias de servicios turísticos y la protección del medioambiente y entorno urbano. Por su parte, y dada la singularidad de este tipo de alojamiento, existe una proporcionalidad en la exigencia de requisitos. Así, los requisitos requeridos son más reducidos que los que se imponen a otros alojamientos turísticos, tratándose de requisitos relacionados más directamente con la prestación del servicio, la dotación de una calidad básica en la oferta, así como la atención y el derecho de información de las personas usuarias.

El presente Decreto está estructurado en cuatro capítulos. Se han diferenciado en él dos tipos de viviendas, las que se cedan en su totalidad y las viviendas por habitaciones, en este último caso, se permite utilizar las denominaciones reconocidas internacionalmente para este tipo de alojamiento. Se establece la obligatoriedad de comunicar a la Administración turística la existencia de dicha vivienda y de inscribirse de oficio en el Registro de Turismo de Andalucía.

Por otra parte, se procede a la modificación del Decreto 194/2010, de 20 de abril, de establecimientos de apartamentos turísticos, figura diferente de las viviendas con fines turísticos. Con esta modificación, se pretenden aclarar los su-

puestos en los que se permite que los establecimientos de apartamentos turísticos se constituyan en régimen de propiedad horizontal o figuras afines. En este sentido, se pretende compatibilizar lo establecido en el artículo 42.1 de la Ley 13/2011, de 23 de diciembre, que exige una categoría mínima de tres llaves, con lo señalado en el artículo 44.3.b) de la misma, que permite la existencia de establecimientos que ocupen partes no independientes de edificios, por lo que en su práctica totalidad están divididos horizontalmente de manera necesaria. Por ello, se puntualiza que los establecimientos de apartamentos turísticos del grupo conjuntos podrán constituirse en este régimen, mientras que los establecimientos de apartamentos turísticos del grupo edificios/complejos, al ocupar todo el inmueble o parte independiente del mismo, sólo podrán hacerlo cuando ostenten una categoría mínima de tres llaves.

Igualmente, se permite que los establecimientos de apartamentos turísticos del grupo de conjuntos puedan situarse sobre suelos calificados como de uso característico turístico y terciario, toda vez que sobre los mismos no está permitido el uso residencial.

De igual forma, se precisa y se adecua a la Ley 13/2011, de 23 de diciembre, la definición de los establecimientos de apartamentos turísticos del grupo de conjuntos, se flexibilizan distintos requisitos relativos a la acreditación de la unidad de explotación y a la exhibición de las placas identificativas y se incorpora la especialidad casas-cueva vinculada a la modalidad ciudad.

Finalmente, se recogen los requisitos relativos a la clasificación cuyo cumplimiento puede ser objeto de exención para los establecimientos de apartamentos turísticos del grupo conjuntos, lo que obedece a dos razones fundamentales.

Una de ellas es facilitar la explotación turística, y por ende el desarrollo de una actividad económica, por parte de aquellas personas que, disponiendo de tres o más unidades de alojamiento, no pueden acogerse a la figura de viviendas con fines turísticos y no cumplan con los requisitos de carácter estructural que exige la normativa sobre establecimientos de apartamentos turísticos, pudiendo acogerse a este tipo alojativo compensando mediante la oferta de determinados servicios complementarios o condiciones adicionales según lo contenido en el Anexo VI del Decreto 194/2010, de 20 de abril.

La segunda de las razones se centra en dar un trato similar a los establecimientos de apartamentos turísticos del grupo conjunto respecto a los establecimientos de apartamentos turísticos del grupo edificios/complejos, para los que ya se preveía este régimen de exención. Asimismo se destaca que se ha graduado el régimen de exención en función del número de unidades de alojamiento atendiendo a los elementos considerados característicos de las diferentes empresas explotadoras. **A**





La inversión retail en España batió récord en 2015 y mantiene el ritmo

El volumen de inversión inmobiliaria en el segmento tradicional retail alcanzó 2.400 millones de euros en 2015, récord de la serie histórica, según el análisis de la consultora internacional Savills, especializada en asesoramiento en transacciones en inmobiliario comercial. La cifra ha supuesto un incremento del 14% respecto a 2014 y del 10% respecto al pico de mercado, registrado hasta ahora en 2006.

En cuanto al número de operaciones en este segmento, que incluye centros comerciales, medianas superficies, hipermercados y supermercados, el incremento del 35% respecto al año pasado, con 46 operaciones de inversión, marca también nuevo récord respecto al alcanzado en 2014 con 35 operaciones. El ritmo de actividad no parece haberse frenado en lo que va de 2016, con un número de transacciones hasta la fecha en línea con el registrado en el primer trimestre de 2015. Los casi 600 millones de euros alcanzados en lo que va de 2016 suponen un nivel similar —en ocasiones superándolo con creces— al volumen anual total registrado en los años del periodo entre 2009 y 2013.

La consultora estima que el pipeline actual de operaciones pendientes de cerrarse o activos que van a salir al mercado podría alcanzar los 2.500 millones de euros adicionales a corto/medio plazo. **A**

El envejecimiento de la población mundial impulsará el volumen de inversión inmobiliaria

El envejecimiento de la población mundial impulsará el volumen de inversión inmobiliaria mundial por encima del billón de dólares de aquí a 2020, frente a los 700.000 millones de dólares registrados en 2015, según un nuevo informe publicado hoy por la consultora inmobiliaria internacional JLL.

También se prevé que los inversores institucionales incrementen su cuota de mercado, que actualmente se encuentra en el 20%, debido a la necesidad de responder a los requisitos de inversión de una población mundial más envejecida.

Los principales actores de esta tendencia serán los inversores internacionales y se prevé que la actividad transfronteriza supere el 50% del conjunto de la actividad de inversión de cara a 2020, por un importe superior a los 500.000 millones de dólares anuales. El principal incremento estará protagonizado por los flujos de capital entre regiones.

La definición de inversión inmobiliaria tradicional se ha ampliado de manera notable y, a día de hoy, incluye activos vinculados a la salud y a la atención a la tercera edad. **A**

¿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.

UN LIBRO

Guía íntegra para la administración de fincas: una herramienta de consulta



El libro reseñado en esta ocasión es toda una herramienta práctica de consulta para todo aquel profesional que quiera desarrollar su ejercicio administrando una comunidad de propietarios.

Es una edición clara, rigurosa, actualizada y completa sobre la Propiedad Horizontal cuya pretensión es ofrecer las respuestas y el apoyo que el administrador necesita en su práctica diaria. Para ello, el libro ha sido diseñado de forma sistemática, clara y de fácil

acceso: con un enfoque singular, que no responde a parámetros tradicionales sino a la realidad de las profesiones jurídicas y con un completo índice analítico que facilita la consulta.

Todos los autores que participan en esta obra tienen una amplia experiencia profesional en las materias que abordan (propiedad horizontal, contabilidad y personal al servicio de las comunidades de propietarios), lo cual se refleja en que los problemas tratados son los que realmente presentan dificultades prácticas. **A**



TÍTULO: **GPS Propiedad Horizontal**  
 AUTOR: **José Ignacio Rosat Aced y otros**  
 EDITORIAL: **Tirant lo Blanch**  
 PÁGINAS: **650**  
 PRECIO: **79 € (iva incl.)**



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

### ¿Cuáles son los fines de la asociación?

### ¿Cómo pertenecer a la asociación?

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

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

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



### ¿Qué ventajas tiene pertenecer a la asociación?

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

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

### ¿Qué se ofrece al consumidor?

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

### DISEÑO DE PAGINAS WEB

DESARROLLO E IMPLANTACION DE SU NEGOCIO EN INTERNET  
Somos especialistas en soluciones web, le garantizamos soluciones profesionales adaptadas a sus necesidades e imagen. Soluciones a su medida, llave en mano.



La Seguridad de Acertar

902 01 09 51



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, terra, altavista, Google, YAHOO! ESPAÑA

Garantice su presencia.



Desde 90 €  
por dominio



Creemos en tu negocio

Únete al futuro

Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

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



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

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

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

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

El ETI aporta tranquilidad al consumidor mediante:

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

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

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

