

## Perspectivas moderadamente positivas para el resto de 2016 en el sector residencial

**D**urante el primer semestre de 2016, el mercado inmobiliario ha mostrado una evolución positiva en su conjunto, según refleja el último informe del BBVA sobre la situación del sector. El crédito hipotecario destinado a la compra de vivienda continuó creciendo con fuerza en los meses previos al verano, siendo uno de los principales motores del buen comportamiento de la demanda. Los bajos costes de financiación, los tipos hipotecarios para nuevas operaciones continuaron en niveles mínimos históricos y se situaron en el 2,32% en junio, la mejora de la renta disponible de las familias y el empleo, y unas expectativas

positivas para el sector volvieron a estimular el nuevo crédito.

Además, la creación de empleo derivada del mayor crecimiento económico y el cambio de expectativas en torno al sector justifican el crecimiento de las ventas y de la iniciación



de vivienda del primer semestre de 2016. De cara a la segunda mitad del año, se espera que el sector residencial continúe avanzando por la tendencia de crecimiento, si bien, la moderación económica esperada para los últimos meses del ejercicio sugiere un menor crecimiento de las ventas de vivienda respecto a las regis-

tradas en el primer semestre. Además, la incertidumbre en torno a las decisiones de política económica podría tener cierto reflejo en la demanda.

Por su parte, la actividad inmobiliaria continuará apoyándose en el crecimiento de la demanda y en la paulatina absorción de la sobreoferta de viviendas, lo que augura un final de año con un crecimiento notable, aunque desde niveles relativamente bajos.

El crecimiento de las ventas de viviendas en un entorno de oferta cada vez más reducida augura que el precio siga mostrando una tendencia de crecimiento en términos globales en los próximos trimestres. Esto no exime a que los mercados menos activos continúen sin mostrar avances en el precio de la vivienda. La heterogeneidad geográfica seguirá estando presente en el mercado inmobiliario español. **A**

informe  
págs. 20 & 21



entrevista  
págs. 18 & 19

**Pablo Martín**  
Director de ASEFAVE

Un IVA reducido  
ayudaría al despegue de la  
rehabilitación

El 61% de la población cree que el  
precio ha tocado fondo

**P**or tercer año consecutivo, fotocasa presenta el estudio sociológico 'Los españoles y su relación con la vivienda en 2015' con el objetivo de conocer más y mejor el mercado inmobiliario español y aportar conocimiento sobre las tendencias y cambios que se están produciendo en el mismo después de ocho años de intensa crisis económica. En nueve de cada diez encuestados, el sentimiento de propiedad sigue latente. **A**

vivienda  
págs. 20 & 21

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

¿oportunidades?  
¿futuro?,

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



Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios

Presenta sus Nuevos Cursos:



**Curso Superior**  
de Valoraciones y Tasaciones  
Inmobiliarias

más info



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

más info



estos Cursos te posibilitarán:

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

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

**A P E T I**

Asociación Profesional de  
Expertos Técnicos Inmobiliarios

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

www.apeti.com

**A P E T I**

**84**  
III - 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

**COLABORADORES**

Almudena López Pascual

**EDITA**

APETI

Vía de las Dos Castillas

nº 9 A Posterior

28224 Pozuelo de Alarcón (MADRID)

Tel. 91-5590209 - Fax 91-7581405

eti@apeti.com - www.apeti.com

Depósito Legal : M-10.166-2000

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

en este número podrás encontrar...

**6 asesoría**

La división de la cosa común contemplada en el régimen de propiedad horizontal.

**8 gestión**

Actuaciones registrales: calificación, inscripción y anotaciones preventivas.

**10 colaboración**

Reparto individualizado de consumos en instalaciones de calefacción centralizadas.

**12 vivienda**

Los españoles y su relación con la vivienda en 2015: la compra frente al alquiler (y II).

**14 vivienda**

Ocho millones de viajeros se han alojado en una vivienda turística en los últimos dos años.

**16 vivienda**

Las 10 preguntas imprescindibles para conocer la confortabilidad de una vivienda.

**18 Entrevista**

“Un IVA reducido ayudaría al despegue efectivo de la rehabilitación en España”.

**20 informe**

El préstamo hipotecario estimula las compras y favorece perspectivas positivas.

**23 informe**

Mayor presencia de préstamos a tipo fijo y aumento del plazo medio de amortización.

**24 informe**

El precio de la vivienda empieza a ejercer presión en la decisión de compra.

**28 jornadas**

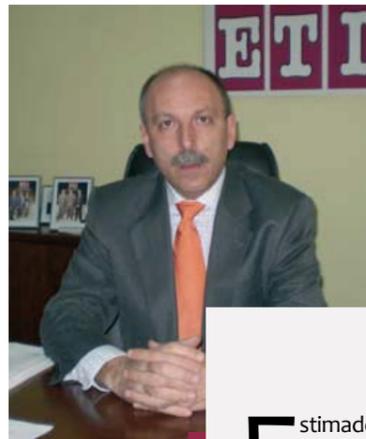
El CES cree que el sector de la construcción tiene recorrido para su reactivación.

**29 autonomías**

El Plan de Vivienda y Rehabilitación andaluz contará con un presupuesto de 730 millones.

**30 lph**

Indemnización al secretario-administrador por su cese anticipado sin causa justa.



Madrid, octubre de 2016

Estimados/as compañeros/as:

Comenzaba mi carta anterior del mes de julio con una petición: que los políticos que nos ha tocado 'sufrir' estén a la altura de la sociedad española y acuerden con prontitud formar un gobierno estable que canalice convenientemente la economía. Alguno de esos políticos ya no están en liza y al cierre de esta carta no está claro aún si iremos o no a terceras elecciones o habrá una investidura que dé paso a un gobierno que empiece a tomar decisiones.

Una de las decisiones que tiene pendiente el ejecutivo es trasladar la Directiva 2012/27/UE, relativa a la eficiencia energética. Gracias a la implantación en 1999 del Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios, un inmueble con sistema de calefacción centralizada debe disponer de un sistema de medición que permita repartir los costes según el consumo. En cuanto a los edificios existentes con anterioridad, el artículo 9 de la citada directiva impone la obligación de una contabilización individualizada de los consumos de energía térmica de los sistemas de calefacción centralizados. Esta directiva debería haberse traspuesto en junio de 2014, pero todavía no se ha aprobado el Real Decreto que la traspone en lo relativo al reparto individual de gastos de calefacción centralizada.

Lo problemático estriba en que ese retraso puede provocar un pequeño caos en la instalación de los dispositivos necesarios (repartidores de costes y válvulas termostaticables) por parte de las empresas instaladoras homologadas. Me explico: la directiva europea obliga a que los edificios afectados cuenten con el sistema de individualización de consumos antes del 31 de diciembre de 2016 (sí, este año) y, al no resultar legalmente obligatorio por el vacío legal mencionado, menos del 10 por ciento de esos edificios han procedido ya a su adecuación. Y hay más: el propio ejecutivo aprobó en 2013 las sanciones por no disponer de un sistema de individualización de costes en el consumo de energía térmica. ¡Menuda paradoja!

En fin, todo un lío que los asociados que se dedican a la administración de fincas con sistemas de calefacción centralizada conocen y sufren, ya que al no resultar obligatorio, los administrados no están por la labor de acometer nuevos gastos sin la percepción clara de que, aunque desde distintos ámbitos oficiales y empresariales (instaladoras y lectoras de consumo) así se promulgue, la actuación suponga a la larga un ahorro.

Un abrazo fuerte.

Fdo. Pedro E. López García



» 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 revisables según evolución del mercado financiero.

El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.

# LA DIVISIÓN DE LA COSA COMÚN CONTEMPLADA EN EL RÉGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

**E**l principio general en materia de condominio es el de la divisibilidad, por virtud del cual, ningún copropietario está obligado a permanecer en la Comunidad, pudiendo cada uno de ellos pedir la división de la cosa común,

según recoge el art. 400 del Código Civil. Sin embargo, como excepción, en el régimen de propiedad horizontal rige, con carácter imperativo, el principio contrario: el de la indivisibilidad, tal y como se recoge en el artículo 4 de la LPH.

Así, se dispone que las partes en copropiedad no son en ningún caso susceptibles de división y sólo podrán ser enajenadas, gravadas o embargadas juntamente con la parte determinada privativa, de la que son anejo inseparable. Salvo la unanimidad de los copartícipes no es posible la división; tal derecho queda excluido por naturaleza inherente a esta modalidad de propiedad. art. 396 CC

Taxativamente, el art. 4 LPH dispone que la acción de división no procederá para hacer cesar la situación que regula esta ley. Sólo podrá ejercitarse por cada propietario proindiviso sobre un piso o local determinado, circunscrita al mismo, y siempre que la proindivisión no haya sido establecida de intento para el servicio o utilidad común de todos los propietarios.

Así lo afirma claramente la STS Sala 1ª de 19 diciembre 2008, que indica que la acción de división sobre elementos comunes está prohibida, lo que supone una ratificación de lo dispuesto en el art. 396.2 CC, con la añadidura, en apoyo de esta afirmación, de la posición de la SAP Baleares de 17 enero 2001, que ha manifestado la inaplicabilidad de la acción “comuni dividundo” ex art. 400 CC a un edificio sometido al régimen de propiedad horizontal; sin embargo la pretensión ejercitada por el recurrente no consiste en la acción referida en dichos preceptos, sino en la división jurídica de un elemento privativo mediante la configuración de sus anejos como finca independiente ex art. 8 LPH.

Nos encontramos ante un caso de indivisión por causa de la propia naturaleza indivisible del bien, pues de poder dividirse las partes en copropiedad, el régimen de propiedad horizontal devendría imposible.

## Prevalencia clara

La STS Sala 1ª de 24 diciembre 1990, citada por la SAP Almería de 28 junio 2005, que afirma que hay que apreciar la prevalencia de la ordenación del régimen de la propiedad horizontal frente al de la comunidad de bienes, sencillamente, porque, como se sabe, la comunidad de bienes recae en torno a un “pro indiviso” sobre una cosa exclusivamente que se pone en común mientras que en la propiedad horizontal, existe el deslinde entre los distintos objetos patrimoniales sobre partes exclusivas o propiedad especial y el elemento común. Esta línea interpretativa ha sido seguido por la SAP Teruel de 26 mayo 1998, que precisa en supuestos como el presente, donde coexiste la atribución exclusiva a los propietarios del uso exclusivo de una determinada superficie, físicamente delimitada sobre el terreno, destinada al aparcamiento de vehículos, con la copropiedad de otros elementos de uso común necesarios para el adecuado disfrute de los primeros, el régimen legal aplicable no es el de la comunidad romana, sino el de propiedad

horizontal.

Asimismo la

STS Sala 1ª de 28 mayo 2009 sostiene que la posibilidad de que haya situaciones regidas por las normas de la propiedad horizontal sin que haya habido título constitutivo de la misma es evidente y así la reconoce el art. 2 LPH, cuando dice que la ley será de aplicación no sólo a las comunidades de propietarios constituidas

con arreglo a lo establecido en el art. 2 LPH, mediante otorgamiento de título, sino también a aquéllas comunidades que, reuniendo los requisitos del art. 396 CC, no lo hubiesen otorgado.

Ese reconocimiento ha sido producto de una obviedad, pues cuando se ha constituido una situación de facto idéntica o semejante a las tipificadas en la legislación de propiedad horizontal, no puede dejar de aplicarse esa legislación. Ello no es predicable sólo de los

les pudiese ejercitarse una pretensión de cese en la indivisión. Tampoco sería procedente respecto de otros terrenos puestos al servicio del conjunto, por ejemplo para instalaciones recreativas o deportivas, como ocurre en el presente caso. Los terrenos, en principio segregables del conjunto, pero destinados a instalaciones de uso común, constituyen en realidad elementos

comunes accidentales o por destino afectados al uso común por voluntad de los propietarios y que en principio pueden quedar desafectados para de esa utilización conjunta, pero siempre conforme a las normas jurídicas aplicables a este régimen de propiedad.

Por todo ello, manifiesta la STS Sala 1ª de 28 mayo 2009, “resulta evidente

que la acción de división emprendida por la parte actora respecto de parte de lo que integra un conjunto sujeto a las normas de la propiedad horizontal resulta inviable, pues en primer lugar no puede instarse la división de sólo una parte de lo que integra una unidad y, en segundo lugar, tal división viene expresamente prohibida por el art. 4 LPH”.

## Indivisibilidad jurídica

Cabe también hablar de indivisibilidad jurídica en aquellos casos en que, aunque el inmueble no resultase inservible para el uso a que se destina, de practicarse la distribución del mismo entre los copropietarios según sus cuotas el edificio requiriese cuantiosas in-

versiones para su rehabilitación, lo que obligaría a todos los comuneros a cargar con las referidas obras. Es el caso de un supuesto de indivisibilidad jurídica, en la que subyacen criterios económicos.

Sin embargo, sí procede la divisibilidad del edificio constituido en régimen de propiedad horizontal, cuando cesa tal régimen por cualquier motivo; así es doctrina admitida que el principio general sobre la divisibilidad de la comunidad de bienes es aplicable a los supuestos en que, aun perviviendo formalmente la copropiedad en régimen de propiedad horizontal, la finca sobre la que se proyecta queda destruida y el coste de su reconstrucción excede del 50% del valor de la finca. art. 23 LPH.

En dicho supuesto, se produce la extinción del aludido régimen, devolviendo al general las disposiciones o medidas que hubieren de adoptarse (SAP Badajoz de 28 septiembre 1999).

La STS Sala 1ª de 5 noviembre 2001 sostiene que es posible la división del edificio mediante la adjudicación de pisos y locales con un suplemento en metálico, a favor de uno de los comuneros y a cargo de los otros, por la diferencia de valor en menos del lote adjudicado a aquél.

Respecto a la posibilidad de que se pacte, en el título o estatutos, la posibilidad de ejercicio de esta acción, la respuesta ha de ser negativa, en tanto que una acción de división de la cosa común determinaría que cada propietario tendría derecho a recibir una parte de la cosa común, proporcional a la cuota de participación que tiene en tal comunidad. Como lo único común en una propiedad horizontal son precisamente los elementos comunes del edificio o conjunto inmobiliario (pasillos, escaleras, canalizaciones...), que entendemos que son elementos indivisibles, por su destino a servir a los elementos privativos, pactar la posibilidad de dividir los elementos comunes -adjudicándolo por ejemplo a un propietario que abona el exceso al resto, o vendiéndolo a un tercero- llevaría a la necesaria extinción del régimen de propiedad horizontal, por cuanto el resto de elementos privativos quedarían privados de los elementos comunes esenciales para su existencia. **A**



# ACTUACIONES REGISTRALES: CALIFICACIÓN, INSCRIPCIÓN Y ANOTACIONES PREVENTIVAS



José Antonio Almoguera, Vpte. de Formación

**E**n el siguiente artículo abordaremos distintos tipos de actuaciones que lleva a cabo el registrador de la propiedad en su labor como profesional. La calificación la lleva a cabo antes de inscribir un documento en los libros del registro. Consta la legalidad del título o documento presentado, corrección del proceso de realización del mismo y capacidad de los otorgantes. Tras su inscripción en el libro, puede realizar anotaciones preventivas, que son asientos de vigencia temporal limitada.

El Registrador, mediante la calificación, y bajo su responsabilidad civil, administrativa y penal, inscribe el contenido estrictamente real de los contratos, excluyendo los pactos personales, nulos, oscuros o abusivos y, a un tiempo, verifica y exige el cumplimiento de las disposiciones civiles, administrativas y fiscales aplicables al caso concreto. Es lo que se denomina principio de legalidad.

Resultado de la calificación registral es la nitidez de las titularidades inmobiliarias de tal suerte que el Registro va a proteger y publicar los derechos reales y los pactos personales de trascendencia real en términos que aseguren la certeza de su existencia y el valor en cambio de los bienes.

La especial trascendencia de la publicidad material del Registro, que hace necesaria la calificación independiente del contenido de los derechos, se muestra mediante la protección judicial de los asientos registrales (tutela judicial efectiva), que son inamovibles salvo resolución contenciosa en contra. Esto es, la seguridad preventiva actúa al margen de las contiendas judiciales y con la singular protección de la salvaguardia de los Tribunales.

En nuestro sistema registral, el comprador de buena fe (la buena fe se presume) es mantenido en su adquisición frente a la pretensión de cualquier tercero, una vez que haya inscrito su derecho.

El sistema se complementa con una importante presunción jurídica: lo

**no inscrito no perjudica al comprador.** Su definición se contiene en el artículo 32 de la Ley Hipotecaria, que revitaliza la plena confianza del comprador en los pronunciamientos del Registro. Cuando pretenda adquirir ya sabe que lo no inscrito frente a él, no existe.

## Asiento o inscripción

El asiento dentro del Registro de la Propiedad es la constatación escrita de un título, hecho, acto o circunstancia en los libros del registro. Los asientos pueden ser:

- ▶ Principales o accesorios, según tengan subsistencia propia o estén al servicio de otros asientos.
- ▶ Definitivos o provisionales.
- ▶ Positivos o negativos, en función de que declaren o extingan un derecho.
- ▶ Del Libro de inscripciones o del Libro Diario, según donde se practiquen.

En ellos se deben hacer constar una serie de circunstancias como son la fecha, la firma del registrador, los honorarios. No se pueden utilizar abreviaturas, tachaduras, raspaduras, ni guarismos, enmiendas o interlineados. Existen diversas clases de inscripciones o asientos, de los que destacamos:

- ▶ **Asiento de presentación:** tiene por objeto hacer constar el momento de ingreso de cada título en el Registro. Es la base del principio de prioridad, pues los efectos de la inscripción, teniendo en cuenta la hora de su presentación, se retrotraen a la fecha del asiento de presentación y exten-

dido el mismo, no puede inscribirse o anotarse ningún otro título de igual o anterior fecha.

- ▶ **Asiento de inscripción:** es un asiento principal y de duración indefinida que se practica en los libros de inscripciones, señalándose con un número y en el que se hace constar o publicar de un modo completo la constitución, transmisión o modificación de un derecho real inmobiliario, algunos derechos como el arrendamiento y la opción o situaciones jurídicas de incapacidad o capacidad limitada para disponer, realizándose por el Registrador una constatación formal y solemne de los títulos inscribibles.
- ▶ Los asientos del Diario, en el Registro de la Propiedad, se extenderán por el orden con que se presenten los títulos, sin dejar claros ni huecos entre ellos, se numerarán correlativamente en el acto de extenderlos, y expresarán necesariamente:
  - ▶ El nombre y apellidos del que presente el título.
  - ▶ La hora de su presentación.
  - ▶ La especie de título presentado, su fecha y Autoridad o Notario que lo suscriba.
  - ▶ El derecho que se constituya, reconozca, transmita, modifique o extinga por el título que se pretenda inscribir.
  - ▶ La naturaleza de la finca o derecho real que sea objeto del título presentado, con expresión de su situación y de su nombre y número, si lo tuviere.



Con respecto a la preferencia de créditos, los créditos preventivamente anotados en el RP, en virtud de mandamiento judicial por embargo, secuestro o ejecución de sentencia, gozan de preferencia sobre los bienes anotados y sólo en cuanto a créditos posteriores, no en relación con los créditos anotados

que tengan fecha anterior.

Las anotaciones preventivas se extinguen por caducidad o por cancelación:

- ▶ Las anotaciones preventivas caducan a los cuatro años desde su fecha. No obstante, a instancia de los interesados o por mandato de las autoridades que las decretaron podrán prorrogarse por un plazo de cuatro años más, siempre que esta prórroga sea anotada antes de que caduque el asiento.
- ▶ La cancelación se deberá solicitar por el dueño o titular de la finca o derecho afectado (se entiende solicitada cuando se solicite certificación de cargas o se practique cualquier asiento relativo a la finca o derecho afectado).

T a m -  
b i é n

cabe que ciertas anotaciones preventivas se extingan por "conversión en inscripción", cuando la persona a cuyo favor estuviese constituida adquiriera definitivamente el derecho anotado.

Existen diferentes clases de anotaciones preventivas:

- ▶ **Anotación preventiva de demanda:** puede obtener esta anotación quien demandare en juicio la propiedad de

bienes inmuebles o la constitución, declaración, modificación o extinción de cualquier derecho real. Es una medida cautelar, se pretende asegurar que si recae una sentencia condenatoria, ésta pueda ejecutarse en iguales circunstancias a las que existían al tiempo de presentar la demanda, retrotrayendo sus efectos.

- ▶ **Anotación preventiva de embargo:** puede practicar esta anotación el que obtuviere a su favor mandamiento de embargo que se haya hecho efectivo en bienes del deudor. El anotante adquiere un derecho preferente para el cobro.
- ▶ **Anotación preventiva por ejecución de sentencia:** la podrá solicitar quien en juicio obtuviese sentencia ejecutoria condenando al demandado.
- ▶ **Anotación preventiva de secuestro o prohibición de enajenar:** la podrá pedir el que, pidiendo en juicio el cumplimiento de cualquier obligación, obtuviere providencia judicial ordenando el secuestro o prohibiendo la venta de bienes inmuebles.
- ▶ **Anotación preventiva de demanda de incapacidad:** advierte sobre la situación litigiosa que afecta a la capacidad del disponente (incapacidad, concurso de acreedores) y que puede verse afectada por la resolución judicial que se dicte.
- ▶ **Anotación preventiva del derecho hereditario en abstracto:** la anotación puede pedirla cualquiera de los que tengan derecho a la herencia o acrediten un interés legítimo en el derecho que se trata de anotar cuando no se haga especial adjudicación entre los herederos de bienes concretos.
- ▶ **Anotación preventiva de legados:** se concede al legatario que no tenga derecho, según la ley, a promover juicio de testamentaria.
- ▶ **Anotación preventiva de créditos refaccionarios** (derivados de préstamos de dinero que se destinan a la construcción, conservación o reparación de un inmueble): se le autoriza al acreedor a pedir anotación preventiva de su derecho mientras duren las obras que sean objeto de la refacción. **A**

# REPARTO INDIVIDUALIZADO DE CONSUMOS EN INSTALACIONES DE CALEFACCIÓN CENTRALIZADAS



Carlos López Jimeno, Director general de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid

**L**a actuación sobre las instalaciones de calefacción centralizadas para dotarlas de sistemas que permitan el reparto de costes entre sus usuarios no incide de manera directa sobre la instalación ni mejora su eficiencia energética, pero sí modifica la manera en la que los usuarios la utilizan. Es decir, es una medida que fomenta el ahorro de energía por los usuarios y, aunque no sea obligatorio desde el punto de vista normativo a día de hoy, su instalación es muy aconsejable.

El primer principio para conseguir un uso racional de la energía es que cada usuario asuma el coste de su consumo. De este modo, cuando una instalación térmica se dota de dichos contadores o repartidores de costes que permiten distribuir los gastos de su utilización, de acuerdo con el gasto que se registre por cada usuario, se está ofreciendo el derecho a pagar en función del uso que se hace de la instalación.

Así, aquellos usuarios que gasten menos energía en calefacción, tanto por su régimen de actividad (ej.: cierre de radiadores en habitaciones sin uso o ausencias prolongadas), como por las características de su vivienda o local (ej.: pisos intermedios orientados al sur) o por las mejoras que hayan introducido (ej.: ventanas con buen aislamiento) pagarán menos proporcionalmente por los gastos de calefacción.

De acuerdo con las estimaciones del Instituto para la Diversificación y el Ahorro de la Energía (IDAE), así como por las experiencias en países de Europa desde hace más de cuarenta años, el ahorro de energía para el conjunto de los usuarios con el reparto individualizado de los gastos suele ser superior al 30%.

La solución ideal para repartir gastos sería dotar a cada usuario, si fuera posible, de un contador de energía, pues es el dispositivo que contabiliza de manera exacta la energía que consume cada vecino, siendo ese el dato que se emplea directamente en la facturación o el reparto de costes.

Sin embargo, en edificios exis-

tentes que, en muchos casos, tienen la distribución del agua de calefacción por columnas (verticales) no es viable que cada usuario tenga un único contador, por lo que la solución más adecuada es utilizar repartidores de costes montados sobre los radiadores. Estos dispositivos, que no modifican la instalación de calefacción ni requieren obras para su montaje, estiman la energía que cede cada radiador, de manera que al disponer todos los vecinos del mismo sistema, teniendo en cuenta esas lecturas, se pueden repartir proporcionalmente los gastos de calefacción entre cada uno de ellos.

Evidentemente, existen ciertos gastos de los sistemas de calefacción que no dependen del uso, por lo que lo más adecuado es establecer un sistema doble de reparto, en el que un cierto porcentaje de los gastos (normalmente entre el 20 y el 40%) se destine a cubrir aquellos que no dependen del consumo individual (pérdidas de energía de generación en calderas o en las tuberías de distribución) y el resto (entre el 60 y el 80%) se reparta proporcionalmente al consumo que registran los repartidores de cada usuario (gasto en emisión de calor en radiadores).

Existen diferentes modelos de gestión de la lectura, reparto de gastos y facturación de las instalaciones de calefacción que cuentan con estos sistemas, de manera que en cada edificio se puede optar por el que más se ajuste a sus necesidades, definiendo cuestiones como: compra o alquiler de los equipos

de medida y/o del sistema de lecturas; frecuencia de lecturas (diaria, semanal, mensual, bimestral, una por temporada, etc.); frecuencia de facturación (mensual, bimestral; cuota fija con regularización anual, etc.); facturación con me-



dios propios o subcontratados.

Se sugiere que la petición de ofertas se lleve a cabo fijando previamente algunos de estos criterios para que dichas ofertas sean comparables.

## Válvulas termostaticables con cabezal termostático

La actuación sobre las instala-

ciones de calefacción centralizadas dotándolas de válvulas termostaticables con cabezal termostático (válvulas termostáticas) modifica el funcionamiento de la instalación y mejora su eficiencia energética, y, además, aumenta el confort de los usuarios que podrán elegir la temperatura en cada estancia. Ahora bien, para su correcto funcionamiento requieren que se haya adecuado el sistema de distribución hidráulica de toda la instalación para que funcione con caudales variables, lo que redundará en un mejor rendimiento del sistema y en un mayor confort. Es decir, es una medida que fomenta el ahorro de energía y la eficiencia energética de la instalación.

El empleo de válvulas termostáticas incide directamente en la demanda de calefacción, puesto que la válvula cierra o abre el paso de agua caliente al radiador según se alcance o se pierda la

temperatura deseada en la habitación. De este modo, no se calientan las estancias más allá de lo deseado sin que el usuario tenga que girar la llave de paso del radiador para abrirla o cerrarla.

Además, al adaptar el circuito hidráulico al funcionamiento a caudal variable y reequilibrarlo se deberá contar con bombas de caudal variable y alta eficiencia y sistemas de equilibrado,

corrigiéndose los problemas de funcionamiento de estas instalaciones como son que, en determinadas alturas, bajos o áticos, no llegue el agua caliente con suficiente temperatura o lo haga con demasiada temperatura, así como que

ciertas columnas no alcancen la temperatura deseada.

Por otro lado, si además de instalar válvulas termostáticas se sustituye una caldera convencional por una caldera de condensación se mejorará aún más el rendimiento de la instalación, ya que permiten que la caldera funcione con menor carga y que consiga de este modo aumentar su rendimiento.

Por tanto, esta medida conduce a una mejora en el funcionamiento del conjunto y a una reducción de costes globales. Si se acompaña con la instalación de sistemas que permitan individualizar los consumos, cada usuario podrá ahorrar más mediante las válvulas termostáticas, en función de sus necesidades de confort, cuanto más consiga que sus radiadores permanezcan cerrados el mayor tiempo posible.

Como complemento a lo anterior, es también una oportunidad de aprovechar la evolución tecnológica y optar por cabezales electrónicos para actuar sobre las válvulas termostáticas. Con estos dispositivos, de coste relativo bajo, se puede gestionar la calefacción de las viviendas sin apenas esfuerzo. Así, es posible programar horarios y temperaturas en cada radiador, de manera que una habitación se pueda calentar, por ejemplo, al caer la tarde sin tener que cerrar el radiador de manera manual y sin tener que prescindir de la calefacción en el resto de la vivienda. **A**

En edificios de nueva construcción, desde que en 1999 entró en vigor el Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios (RITE) aprobado mediante Real Decreto 1751/1998, de 16 de julio, la instalación de cada usuario de un edificio con sistema de calefacción centralizada debe disponer de un contador que permita repartir los costes de acuerdo con el consumo.

En cuanto a los edificios existentes, el artículo 9 de la Directiva 2012/27/UE, relativa a la eficiencia energética, impone varias obligaciones relacionadas con la contabilización individualizada de los consumos de energía, entre ellas la relativa a la energía térmica de los sistemas de calefacción centralizados. Se pretende que el consumidor tenga derecho a pagar en función de lo que gasta y a conocer su consumo de manera periódica para poder adecuar el uso que hace de la energía.

Esta directiva debería haberse transpuesto en junio de 2014, pero todavía no se ha aprobado el Real Decreto que la transpondrá en lo relativo al derecho al reparto de gastos de calefacción centralizada de manera individualizada.

Las medidas anteriores no son nuevas en otros países de nuestro entorno ya que llevan varias décadas aplicándose con éxito para fomentar el ahorro y la eficiencia energética en el sector residencial.

Por tanto, aunque no sea obligatorio desde el punto de vista normativo a día de hoy, en edificios existentes con instalaciones de calefacción centralizada es muy aconsejable la instalación de repartidores de costes junto con válvulas termostáticas en los radiadores, puesto que es una medida de gran racionalidad técnica y rentabilidad económica. **A**

## Normativa aplicable

# LOS ESPAÑOLES Y SU RELACIÓN CON LA VIVIENDA EN 2015: LA COMPRA FRENTE AL ALQUILER (Y II)

El 61% de la población cree que el precio de la vivienda ha tocado fondo

## El 12% de los encuestados se muestra totalmente afín al alquiler

Dentro de este segmento el 89% se muestra claramente favorable por el alquiler (89% frente al 16% del global) y es, de hecho, el target en el que el existe una clara mayoría de individuos viviendo actualmente de alquiler (66% frente al 33%).

Los motivos por los cuales viven de alquiler se identifican con las ventajas que esta opción les ofrece en mayor medida que por su propia situación financiera o laboral. De este modo, el 40% indica que prefiere vivir de alquiler y cambiar de vivienda cuando le apetezca, destacando en segundo lugar las ventajas de no tener que pagar los costes de una vivienda en propiedad (15% frente al 8% del total).

El 76% no considera que vivir de alquiler sea tirar el dinero (76% frente al 27% del total) incluso muestran rechazo por las ventajas que se suelen asociar a la compra y por ello no consideran que la compra de una vivienda sea la mejor opción a largo plazo (37% frente al 3% del total) y tampoco que sea la mejor herencia que le puedes dejar a tu hijo (41% frente al 4% del global). Pese a su particular visión sobre la compra, identifican que su caso no es el estándar y también mantienen que la crisis no ha deteriorado el sentimiento de arraigo a la propiedad de la sociedad española (89% frente al 88% del total).

En este segmento se encuentran principalmente perfiles universitarios (43% frente al 40% del total) y prin-

**P**or tercer año consecutivo, fotocasa presenta el estudio sociológico 'Los españoles y su relación con la vivienda en 2015' con el objetivo de conocer más y mejor el mercado inmobiliario es-

pañol y aportar conocimiento sobre las tendencias y cambios que se están produciendo en el mismo. En nueve de cada diez encuestados, el sentimiento de propiedad sigue latente.

cialmente de la generación millennials (44% frente al 32% de la media española) y está formado por hogares de una sola persona sin hijos (33% frente al 28% del total).

## El 61% de la población considera que el precio de la vivienda ha tocado fondo

La mayoría de la sociedad considera que los precios ya han tocado fondo y, por lo tanto, pronostican que ya no bajarán más. De todos modos, prácticamente uno de cada cuatro consideran que seguirán bajando. Si diferenciamos entre los que viven de alquiler y los que actualmente son propietarios de una vivienda, vemos que entre los que disponen de una casa en propiedad la visión de que los pisos sigan bajando cobra más fuerza (29% frente al 23% del total). En cambio, los que viven de alquiler se muestran más cercanos a un fin del incremento de precios (66% frente al 61% del total).

## Los que viven de alquiler...

### El 16% de los que viven de alquiler tienen una renta difícil de asumir y creen que el precio es excesivo

Los que viven de alquiler son menos positivos en relación a los costes de la vivienda y las características de la misma respecto a su propia economía. En esta ocasión son el 58% los que definirían el precio del alquiler barato o equilibrado a la vez que fácil de asumir y acorde con su economía. El porcentaje que considera que el precio es excesivo

para el tipo de vivienda y a la vez es para ellos difícil de asumir, asciende al 16% entre los que viven de alquiler.

## La mayoría de alquileres se cierran entre particulares y con un contrato de por medio

El 85% de los inquilinos afirma que su arrendatario es un particular, sin diferencias significativas en función de la edad. Además, un 95% de los que vive de alquiler tiene un contrato firmado, un porcentaje que se mueve entre el 94%, para los que tienen como casero a un particular, y el 98%, para los que han alquilado con un profesional. De todos modos, cabe destacar que el menor ratio de contratos en los alquileres entre particulares se asocian principalmente a alquileres de habitaciones en un piso compartido y en de estos casos el 23% afirma no tener un contrato firmado.

Si nos quedamos con el resultado de la última revisión ligada a la actualización de estos contratos de alquiler, se observa que el precio de los alquileres entre particulares es más estable que en los alquileres con profesionales. Y es que siete de cada 10 arrendatarios con un casero particular afirman que el precio de su alquiler se mantuvo. En cambio, en el caso de los que han alquilado a un profesional, el 53% asegura que el precio se quedó igual. De todos modos también cabe destacar que existe un equilibrio entre la proporción de revisiones al alza y a la baja, especialmente en el caso de los alquileres de profesionales.

## Garantías a la hora de alquilar

En promedio la firma del contrato de alquiler va ligada a la solicitud de una o dos garantías, de hecho, en uno de cada dos casos dicha firma va ligada a dos garantías. En general, la generación de los baby boomers y los que han firmado el contrato con un particular requieren menos garantías.

La garantía más solicitada (se solicita en el 89% de los contratos de alquiler) es dejar alguna mensualidad como fianza. En segundo lugar, se solicita la presentación de nóminas o justificantes de ingresos (61%). Cuando se solicita dejar algún mes como fianza lo más habitual es pagar un mes además de la fianza, aunque en el caso de los profesionales se observa que existe una mayor exigencia en este sentido.

## Los que tienen una vivienda en propiedad

### La hipoteca es la vía de acceso a la vivienda en propiedad. Algo más de la mitad de los propietarios tienen actualmente hipoteca

En general, en España la hipoteca es la vía de acceso a la vivienda en propiedad. De hecho, algo más de la mitad de los que disponen de una vivienda en propiedad tienen actualmente hipoteca. Así, el 97% (52% que tienen hipoteca + 45% que ya está pagada) de los que declaran ser propietario tienen o han tenido hipoteca.

Además, la generación de los baby boomers es la más liberada en este sentido con un 30% de propietarios que están pagando actualmente una hipoteca.

En ocho de cada 10 hipotecas el importe solicitado se corresponde con el concedido. Los targets más seniors han recibido en mayor medida el 100% del importe solicitado. Entre las hipotecas ya pagadas y las pendientes de pago no se observan diferencias significativas en relación al importe concedido.

## El 62% de los propietarios que está pagando una hipoteca considera que el valor de su vivienda ha disminuido

Un 34% de los propietarios considera que el precio actual de su vivienda es inferior al precio de compra. Esta sensación de pérdida de valor de su inversión es especialmente pronunciada entre aquellos que no tienen la hipoteca pagada y prácticamente la mitad de este target considera que el valor de su vivienda ha disminuido.

Por el contrario, seis de cada 10 propietarios que ya han pagado su crédito consideran que actualmente su vivienda tiene más valor que en el momento de la compra.

## Los españoles buscan de modo distinto cuando la compra es de propiedad o de alquiler. En general, internet adquiere mayor relevancia y efectividad en la búsqueda de alquiler que de compra.

La participación en la búsqueda

de una vivienda de compra es más activa que para una vivienda de alquiler: mientras un 65% de los que tienen una vivienda de compra han realizado la búsqueda por sí mismos, en el caso del alquiler son el 71%. El relevo lo toman en cierta medida las agencias. Esta diferencia se explica principalmente por la mayor participación de los millennials en la compra que en alquiler. Cabe tener en cuenta que, dentro de la búsqueda de un alquiler, si se diferencia entre el alquiler de una vivienda "completa" o el alquiler de una habitación compartida también se observan diferencias.

Como es de esperar, en el caso de la búsqueda de una habitación la participación de profesionales es prácticamente inexistente adquiriendo mucha más relevancia la búsqueda por uno mismo. El uso de internet en la búsqueda es más relevante en el caso del alquiler (el 83% de los que viven de alquiler han usado internet para la búsqueda, frente al 33% de las viviendas en propiedad). Aunque es cierto que es un aspecto claramente generacional y en todos los casos los millennials son más cercanos al uso de internet que los targets más seniors, también es cierto que incluso para el mismo target el uso de internet es mayor en el caso del alquiler que en el caso de la compra.

El mayor uso de internet a la hora de arrendar una vivienda puede ser el resultado de la mayor efectividad que proporciona el canal en este caso. Y es que mientras que cinco de cada 10 que han usado internet para su compra declaran que han encontrado en internet lo que buscaban, en el caso del alquiler la cifra se eleva a siete de cada 10.

También en el caso de la efectividad de la búsqueda la edad es relevante con una mayor efectividad para los millennials que para los targets más seniors. Dentro del alquiler el uso de internet no es significativamente distinto entre los que buscan una vivienda "completa" versus los que buscan una habitación compartida.

En cambio la herramienta si se muestra más efectiva para encontrar habitación (85% encuentra habitación vs 68% encuentra vivienda de alquiler). **A**



# OCHO MILLONES DE VIAJEROS SE HAN ALOJADO EN UNA VIVIENDA TURÍSTICA EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS

Residentes en España entre 18 y 65 años, según un estudio de HomeAway

La consultora CBRE calcula que la demanda potencial de vivienda nueva en España rondará las 180.000 unidades por año entre 2016 y 2025. De ellas, aproximadamente una de cada

siete se construirán en la Comunidad de Madrid. Esta cifra baja según el IESE, para quien se necesitará una producción anual de unas 100.000 viviendas nuevas hasta 2020.

Entre sus principales conclusiones, destaca que, en los dos últimos años, un total de ocho millones de viajeros residentes en España entre 18 y 65 años se han alojado en una vivienda turística, lo cual supone tres millones más de lo que se recogía en el estudio de 2014, cuando se contabilizaron cinco millones.

En el acto de presentación del Barómetro a los medios, estuvieron presentes el Director General para el Sur de Europa de HomeAway, Juan Carlos Fernández Pérez – Crespo, el Catedrático de la Universidad de Salamanca (USAL), director del estudio y Pablo Antonio Muñoz y Joseba Cortázar, PR Manager del Grupo HomeAway en España.

El estudio concluye además que la vivienda vacacional aumenta su peso entre los alojamientos turísticos tradicionales (hoteles, casas rurales, etc.), pasando de suponer el 34% del total de contrataciones realizadas según el estudio de 2014, al 36% en el de 2016. También constata una reducción de la estancia media respecto a los resultados de 2014 (de 8,22 noches a 5,7 noches), aunque ésta queda compensada por el incremento en la frecuencia de contratación de esta modalidad de alojamiento en el período analizado (1,8 en 2014 a 2,4 en 2016).

## Las familias son los principales usuarios de viviendas de alquiler vacacional

Los principales usuarios de las viviendas turísticas son familias (45%)

pero también parejas (32%), seguido de los grupos de amigos (20%). Además, según el informe, la duración media de la estancia en este tipo de alojamientos es de 5,7 noches y el tamaño medio del grupo de cuatro personas. De acuerdo a los datos del estudio, los viajeros españoles prefieren las viviendas turísticas por su comodidad, para estancias más largas en destinos nacionales y para viajar en familia.

## Andalucía a la cabeza de las preferencias

En este sentido, el estudio de HomeAway y USAL concluye que los principales destinos de los usuarios nacionales de vivienda turística son, por este orden, Andalucía (26%), Comunidad Valenciana (15%), Cataluña (13%) y Canarias (11%). Por su parte, Madrid es una de las principales regiones demandantes de este tipo de alojamiento (22,1%).

## Incremento del gasto medio

Así mismo, el Barómetro señala que en total se estima que el gasto en una vivienda turística es de 2.352 euros durante toda la estancia. De éstos, 449 euros son del alquiler del alojamiento y 1.904 euros de otros gastos vinculados a la estancia (alimentación, ocio, etc.). Durante toda la estancia, la media que cada persona gasta es de 460 euros, mientras que el gasto total por persona y día es de 127 euros.

Otro dato de interés es que

el 28% del gasto durante la estancia se destina a comidas y consumiciones fuera del alojamiento, mientras que el 14% se dedica a la compra de comestibles, bebidas y otros productos de consumo cotidiano para consumir dentro del alojamiento, convirtiéndose en las partidas de mayor gasto por parte de los usuarios de alquiler vacacional residentes en España en estos dos últimos años.

Los gastos en alquiler y durante la estancia extrapolados a los 8,5 millones de viajeros españoles entre 18 y 65 años que se alojaron en una vivienda vacacional en los dos últimos años (entre abril 2014 y abril 2016) supuso un impacto económico de más de 9.600 millones de euros en el entorno de las viviendas: gasto comercios locales, restaurantes, bares... Si a esta cantidad se le añade la contratación de viviendas turísticas, se estima que el sector ha generado un negocio de 12.318 millones de euros en los dos últimos años.

## Elección de la vivienda turística: Motivos y canales

Los principales motivos del viaje son “Disfrutar del tiempo libre con las personas con las que viajo”, lo que revela que se valora más la compañía que el destino, y “Descansar, escapar de la rutina y del estrés”. Ambas razones se sitúan por delante de otras como irse a la playa, que pierde siete posiciones como motivo principal para irse de vacaciones respecto al estudio de 2014.

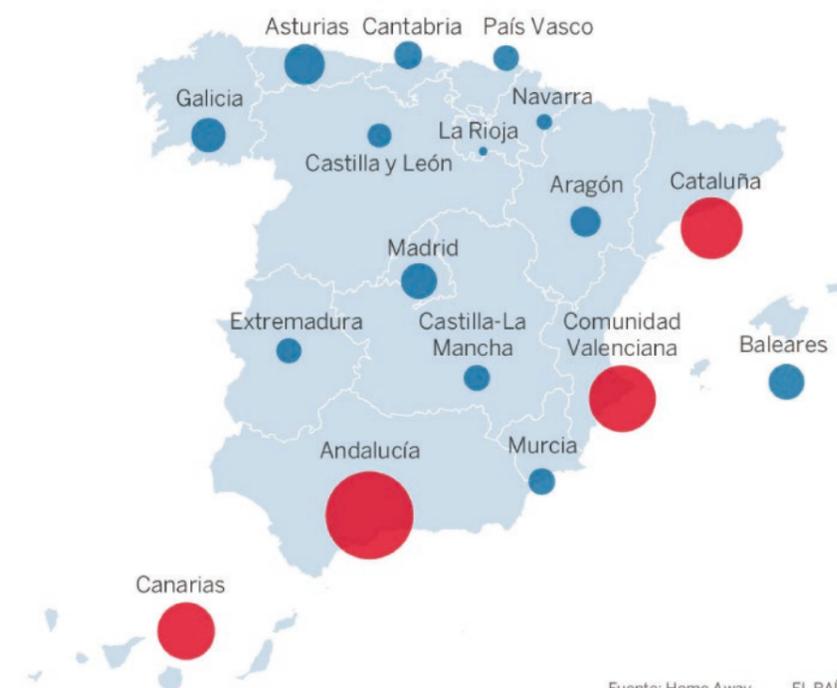
## Las webs de viviendas vacacionales, la principal fuente empleada

Las webs específicas de viviendas turísticas son la principal fuente empleada para la elección del alojamiento, según afirma el 53% de los encuestados. De hecho, en esta edición del estudio, las webs se convierten en el primer referente por delante de las recomendaciones de conocidos (44%), probablemente porque se les otorga más confianza como fuente de información. Por su parte, las agencias de viaje juegan un rol anecdótico como fuente de informa-

co (12%).

Otro dato interesante es que en España cada vez se reserva con menor antelación: así lo demuestra la comparativa 2014-2016 donde los plazos cortos experimentan aumentos en puntos porcentuales. Más del 50% de las reservas se hace con una antelación entre 15 días y 2 meses. El precio y la ubicación (con una valoración de un 4 sobre 5) son los dos factores fundamentales que el usuario busca a la hora de elegir vivienda turística, seguidos del entorno y alrededores de la vivienda (3,8), sin cambios respecto a 2014.

## ALQUILER DE VIVIENDAS DE USO TURÍSTICO



Fuente: Home Away. EL PAÍS

ción utilizada para buscar vivienda vacacional.

En la mayoría de los casos, las consultas para buscar vivienda vacacional en la web se realizan desde el ordenador (87%), si bien respecto a 2014 el móvil gana cuota y duplica su porcentaje de uso alcanzando el 13% de usuarios que utilizan este tipo de dispositivos.

A la hora de contratar, las webs son claramente el canal líder con el 54% del total de los usuarios de vivienda turística (frente al 44% de 2014), seguidos del teléfono (25%) y del correo electrónico (12%).

## Valoración y comportamiento tras la utilización del alojamiento

Según los datos del III Barómetro de Alquiler Vacacional en España, la satisfacción del usuario en general es de un 4 sobre 5, donde el entorno de la vivienda vacacional, el trato con el propietario o el descanso son otros de los aspectos mejor valorados. De igual manera, la intención de recomendar también es alta, un 4 en una escala de 5 puntos. En línea con el primer informe

de 2014, las relaciones interpersonales siguen siendo un punto importante a la hora de contratar un alquiler vacacional y algo más del 96% de los encuestados confirma que no tuvo ningún problema con los vecinos.

Tras la experiencia, el 92% de estos usuarios de vivienda turística volvería a contratar esta modalidad si volviesen al mismo lugar y en las mismas condiciones, mientras que el 41% cambiaría de destino y se iría a otro con oferta de vivienda turística en caso de no encontrar esta modalidad de alojamiento en destino. Ambos datos son muy similares a 2014, y demuestran una fidelidad muy alta a la vivienda turística.

## Intención de repetir

Además, el 77% de los encuestados afirma que se alojará de nuevo en una vivienda turística en 2016. La mayoría (79%) lo hará en verano, mientras que un 24% lo hará en otoño.

Asimismo, del estudio se desprende que los españoles asocian vivienda vacacional con vacaciones con familia o con amigos, para estancias más largas y como opción económica, y cuenta con una percepción mejor respecto al hotel tanto por precio como por comodidad. Después de vivir la experiencia en una vivienda turística, el 49% de los entrevistados la han compartido y valorado en Internet, 12 puntos porcentuales por encima del número de personas que publicaban comentarios en Internet en 2014 (37%), y el 99% de ellos fue positivo.

Según Juan Carlos Fernández, Director General de HomeAway para el sur de Europa, “como compañía líder del sector del alquiler vacacional a nivel nacional e internacional, hemos decidido repetir el estudio, esta vez, para analizar la evolución del usuario del alquiler vacacional en los dos últimos años. Además, el hecho de que en los dos últimos años haya generado un impacto económico de más de 12.000 millones de euros, es una muestra de la importancia de nuestra industria en España y del enorme valor que aporta al turismo y a la economía”. **A**

# LAS 10 PREGUNTAS ESENCIALES PARA CONOCER LA CONFORTABILIDAD DE UNA VIVIENDA

Ruido, eficiencia energética, luminosidad y humedades, entre las principales

Teniendo en cuenta que las características sonoras y térmicas de un inmueble no se ven –pero se sufren– es muy importante formular una serie de cuestiones básicas para conocer hasta qué punto el inmueble está aislado de ruidos, frío, calor o humedades. Aspectos que todo profesional inmobiliario debería conocer sobre la vivienda intermediada para poder solventar cualquier duda del futuro comprador.

## 1.- ¿Es silenciosa? ¿Tendré que escuchar a los vecinos?

El silencio es un bien cada vez máspreciado, sobre todo en las grandes ciudades donde los decibelios no bajan ni durante la noche. Según las estimaciones de Danosa, ocho de cada diez hogares españoles viven con ruidos, por lo que es básico conocer si nuestra futura casa se incluye en ese numeroso grupo. La principal fuente de ruido en los hogares son las conversaciones de nuestros propios vecinos, según el Mapa del Ruido elaborado por Danosa, que estima que las charlas de los vecinos ocasionan uno de cada cinco sonidos molestos en el hogar.

## 2.- ¿Cómo es el grosor de las paredes? ¿Se ha utilizado algún sistema de aislamiento durante el proceso de construcción?

En este sentido, es importante conocer el grosor de las paredes para saber si la casa tiene esas paredes que

comúnmente denominamos “de papel”. Por lo general, las paredes de la estructura de los edificios deben tener un grosor de entre 20 y 30 centímetros, si bien eso no exime de que se filtren ruidos indeseados. Por ello, es necesario conocer si se ha utilizado un sistema de aislamiento durante el proceso de construcción. Esto será más probable si se trata de una vivienda construida después de 2009, cuando entró en vigor el Documento Básico de Protección Frente al Ruido, que promueve la construcción de acuerdo a criterios acústicos.

## 3.- ¿Cómo está diseñado el sistema de cañerías y tuberías?

Este es otro de los puntos importantes para conocer el nivel de ruido de la vivienda. Las tuberías y cañerías generan ruidos que pueden interrumpir el descanso nocturno, sobre todo cuando los vecinos madrugan y usan el cuarto de

para la construcción sostenible, recomienda hacer una serie de preguntas imprescindibles antes de firmar una hipoteca para saber hasta qué punto es comfortable la futura vivienda.

baño. La cisterna y su murmullo produce el 9% del ruido en el hogar, según Danosa, debido a que las bajantes del baño –las cañerías que evacuan las aguas fecales del edificio– no están aisladas acústicamente, un problema que tiene una fácil y barata solución, pues si se hace durante la construcción el coste apenas alcanza los 50 euros en una vivienda de tamaño medio (90 metros cuadrados).

## 4.- ¿Cuenta con algún sistema de aislamiento térmico el edificio?

El aislamiento térmico es el abrigo del edificio. Esto significa que al instalarlo mejoraremos mucho el bienestar de

la vivienda y alcanzaremos ese mayor confort con menor gasto en calefacción y aire acondicionado. Además esto es crucial en España, donde el 99% de los edificios no cuentan con la protección térmica adecuada. No hay más que comparar con lo establecido por ley desde 2013 para los edificios nuevos: no lo cumple ningún edificio construido antes. Incorporar aislamiento permite ahorrar fácilmente hasta un 50% en climatización, lo que se puede traducir para una vivienda de superficie media en unos 400 euros al año, según Danosa. Además, permite reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> a la atmósfera (efecto invernadero) en la misma proporción.

## 5.- ¿Cómo puedo mejorar energéticamente mi vivienda?

Sobre todo aislando cubiertas y fachadas. Así, por ejemplo, se puede aprovechar una obra de reparación de goteras y humedades para acometer también la rehabilitación térmica de la cubierta. Además, se puede mejorar el uso de la cubierta con soluciones aisladas que pueden ser accesibles e incluso ajardinadas. Asimismo no hay que desaprovechar un “lavado de cara” del edificio para acometer la rehabilitación térmica de las fachadas. Lo ideal, si se trata de un bloque de viviendas con muchos vecinos, es abordar una reforma integral, mucho mejor que cada vivienda, piso o apartamento lo haga por su lado. Trae más cuenta económicamente hablando, y es más probable conseguir las subvenciones y

ayudas financieras que las administraciones ofrecen cada vez con más frecuencia y cuantía.

## 6.- ¿Tiene algún techo acristalado o claraboya?

Esta cuestión no es baladí, pues Danosa calcula que el uso de claraboyas o techos acristalados puede llegar a reducir hasta un 30% el consumo de luz, es decir, unos 17 euros mensuales. En concreto, la luz natural directa que proporcionan las claraboyas disminuye la necesidad de encender la luz a determinadas horas del día, rebajando considerablemente el consumo eléctrico.

## 7.- ¿Ha habido algún tipo de problema de goteras en el edificio anteriormente?

Las humedades y goteras también deben aparecer en esa lista de preguntas básicas a la hora de adquirir una vivienda. En primer lugar, es importante saber si el edificio o el inmueble ha tenido este problema con anterioridad, pues las goteras suelen ser reincidentes. Si es así, es importante contar con un buen sistema de impermeabilización para evitar su aparición. También es relevante saber si se han realizado trabajos de reimpereabilización y qué productos se han utilizado. Como indica Danosa, un sistema de impermeabilización tiene un coste del 1% del total de la construcción del inmueble y garantiza un hogar más confortable y libre de humedades, ya que mantiene la vivienda protegida y a salvo de filtraciones de agua.

## 8.- ¿Cómo se canalizan las aguas de lluvia?

Es conveniente conocer la forma en que se canalizan las aguas de lluvia en el edificio, ya que un mal sistema puede favorecer la aparición de goteras y humeda-

des. En este sentido es importante, además de utilizar un buen sistema de impermeabilización, que los elementos de conexión de ésta con las bajantes estén realizadas con sumideros específicos y adecuados. En este sentido, los drenajes son los grandes aliados, ya que evitan que el agua de lluvia –o de cualquier otro tipo de filtración– se cuele en la estructura del edificio, originando así manchas e incluso moho. La ventaja de este sistema, según Danosa, es que su coste es de apenas 10 euros por metro cuadrado. Los drenajes no se utilizan en las cubiertas, solo en los muros.

## 9.- ¿El garaje está libre de humedades?

Los garajes y trasteros situados en las plantas del sótano son zonas en las que es habitual que aparezcan humedades, pues suelen ser estructuras enterradas a las que no llega la luz solar. En este caso, se trataría de humedades por capilaridad, contra las que se lucha mediante láminas impermeables (barrera física), mediante la implantación de algún compuesto siliconado inyectado en los muros (barrera química) o con el uso de dispositivos electrónicos que inducen corrientes que repelen el agua. En el caso de los muros, la dificultad de la posibilidad de una reparación posterior recomienda también la utilización de un buen sistema de impermeabilización y drenaje.

## 10.- ¿Cómo afecta la humedad a la estructura del inmueble?

Las humedades no solo afectan a las paredes de la vivienda, sino que a la larga pueden debilitar toda la estructura del edificio. En concreto, como señala Danosa, las humedades pueden generar patologías que lleven a una pérdida de solidez y estabilidad del inmueble, con el riesgo que ello conlleva para la seguridad de la construcción. De ahí que sea tan importante contar con un buen sistema de impermeabilización en todo el edificio, sobre todo en las zonas donde las lluvias son persistentes, pues no solo se trata de confort, sino también de seguridad. **A**



# "UN IVA REDUCIDO AYUDARÍA AL DESPEGUE EFECTIVO DE LA REHABILITACIÓN EN ESPAÑA"

La rehabilitación de edificios para lograr una mayor eficiencia energética representa uno de los sectores con mayores oportunidades tras la apuesta clara por parte del ejecutivo desde 2013. Para analizar la actualidad, obstáculos y expectativas en el sector, contamos con la opinión de Pablo

Martín, director de la Asociación Española de Fabricantes de Fachadas Ligeras y Ventanas (ASEFAVE). Un IVA reducido, desgravación fiscal y ayudas para reformas por etapas, algunas de las claves que apunta nuestro invitado para conseguir activar la rehabilitación.

**¿La rehabilitación de edificios está siendo realmente una oportunidad para el sector de la construcción? ¿Ha arrancado ya? Analice la situación actual de la rehabilitación en España.**

La rehabilitación de edificios debería ser una gran oportunidad para el sector de la construcción, debido al elevado número de edificios existentes (más de 25 millones de viviendas) con una antigüedad media en torno a 35 años. A ellos se ha de sumar el dato de que, aproximadamente, un 70% de estos edificios fueron construidos antes de que existiese en España una normativa sobre las condiciones térmicas en los edificios. A priori, por tanto, hay una demanda potencial numerosa y existe una necesidad de rehabilitar y reformar nuestras viviendas. No obstante, observando las estadísticas oficiales sobre visados de reforma, se comprueba que el número se ha mantenido estable durante los últimos diez años, independientemente de que el ciclo del sector de la construcción fuese expansivo o de recesión.

**A su juicio, ¿qué obstáculos están impidiendo que el sector se desarrolle de una forma plena?**

Varios son los factores que dificultan el despegue efectivo de la rehabilitación en España. En muchas de las actuaciones el IVA aplicable es del 21%, lo cual hace tentadora la alternativa de optar por actuaciones sin factura que, obviamente, no se reflejan en las estadísticas oficiales. Un IVA reducido, como ya sucede en países de nuestro entorno

geográfico, animaría al usuario a emprender obras en su vivienda.

El hecho de que no se puedan aplicar desgravaciones fiscales en



... Pablo Martín Hernanz, Director de ASEFAVE

el IRPF tampoco anima al particular a la hora de mejorar su vivienda, si no se trata de una intervención forzada por la falta de confort o condiciones de habitabilidad.

Incluso en el caso de los programas de ayudas y subvenciones a la rehabilitación, estas están enfocadas a comunidades de propietarios (o propietarios únicos del edificio), lo cual implica actuar en el conjunto del edificio para optar a la ayuda, situación que tampoco es muy atractiva en el actual momento económico.

Finalmente, y no menos importante, la incomodidad que supone para el usuario acometer obras en su vivienda, de una duración indeterminada al comienzo de la actuación en muchos casos, lo cual también provoca el retraso en la decisión de iniciar los trabajos.

**¿Qué actuaciones serían precisas para salvar esos obstáculos? ¿Más ayudas públicas? ¿La existencia de una financiación más asequible? ¿Otro marco legislativo?**

Ya se han apuntado algunas líneas de actuación: conseguir un IVA reducido, una desgravación fiscal por obras de reforma y rehabilitación, y que las ayudas públicas se enfoquen, no solo a comunidades de propietarios, sino también que se abran a particulares que puedan realizar obras de reforma por su propia cuenta.

Las campañas informativas por parte de las administraciones también son un buen incentivo. El ciudadano da un alto grado de credibilidad a los mensajes institucionales.

Otra opción sería contemplar la posibilidad de que las ayudas también se ofreciesen a reformas por etapas. Tal y como están diseñadas actualmente, se ha de realizar la obra en el conjunto del edificio de una sola vez; ello supone que los edificios más necesitados corresponden, en general, a clases sociales con menor poder adquisitivo que, incluso con subvenciones, no pueden afrontar esas inversiones. Permitiendo que la ayuda fuese acompañando las diversas etapas de una obra de rehabilitación se

podría incrementar el número de actuaciones y el acceso a las ayudas públicas por un mayor número de personas.

sería interesante contemplar, como ya se ha comentado anteriormente, que todas estas actuaciones puedan ser desgravables por parte de los ciudadanos

## Currículo vitae



Pablo Martín Hernanz es Ingeniero Superior Industrial por la Universidad Politécnica de Cataluña. Experiencia laboral en despachos de arquitectura e ingenierías desarrollada en España, Portugal y Andorra, así como en Project management y oficina de control técnico de edificación. Desde 2008, ostenta el cargo de director de ASEFAVE (Asociación Española de Fabricantes de Fachadas Ligeras y Ventanas). **A**

**El Plan Estatal de la Vivienda termina este año. ¿Qué le pediría para el siguiente en términos de rehabilitación y eficiencia energética?**

Sin duda mayor agilidad tanto en los trámites entre ministerio y comunidades autónomas como en los procedimientos administrativos para solicitar las ayudas. En muchos casos, los convenios con las comunidades autónomas se han firmado cerca del final de la vigencia del plan con lo que su implantación y desarrollo se ha visto seriamente comprometido.

Por otro lado, junto con las actuales líneas de ayudas directas y financiación,

que las emprenden; ello estimularía la actividad en rehabilitación.

**¿Tiene el propietario una cultura energética y rehabilitadora?**

En general, no suele tenerla. En primer lugar, por un desconocimiento del tema; no se ha sabido explicar bien hasta ahora. El único parámetro que tiene son las facturas de los consumos energéticos de su vivienda y debido al gran peso de los costes fijos en la facturación, incluso si ya ha realizado obras de mejora en su hogar, no aprecia ahorros efectivos, ya que los importes se mantienen (si no se incrementan) respecto a la situación antes de las obras, aunque el consumo efectivo sí que se haya reducido.

Justamente por ello, tampoco ayuda centrar

los mensajes motivadores para rehabilitar en los periodos de retorno de la inversión basado en los ahorros conseguidos, ya que el importe a pagar no va ligado proporcionalmente a los consumos. Hay que incidir en los usuarios de que toda actuación rehabilitadora conlleva unos ahorros, pero sobretodo una mejora del confort de su vivienda y una revalorización de la misma. Son argumentos que se entienden más fácilmente y de los cuales disfruta desde el momento en que se termina la rehabilitación.

**¿Qué actuaciones serían precisas para mejorar la eficiencia energética de un edificio residencial?**

Un buen estudio de la situación actual del edificio y el análisis de sus costes energéticos. El orden más lógico sería actuar en primer lugar sobre la envolvente del edificio (medidas pasivas) para reducir las necesidades de demanda energética y, a continuación, actuar sobre equipos e instalaciones (medidas activas) para optimizar sus rendimientos y reducir el consumo real. Realizar una monitorización de consumos antes de la rehabilitación y mantenerla después de la obra, ayuda a evaluar la mejora conseguida de un modo efectivo y permite elegir el mantenimiento adecuado del edificio y sus instalaciones con lo que el ahorro se puede mantener en el tiempo.

**¿Tienen datos sobre coste/repercusión por vivienda? ¿Qué relación coste/beneficio energético/ahorro existe?**

Cada caso es diferente; influye la tipología del edificio, sistema constructivo, ubicación geográfica, orientación,... Como ya se ha apuntado, la clave es realizar un buen análisis previo de la situación existente. No hay fórmulas mágicas que sirvan para todas las situaciones, pero sí que para cada situación hay actuaciones óptimas. Los programas de certificación energética ofrecen datos sobre consumos y costes, pero se ha de recordar que no dejan de ser simulaciones teóricas, que se deberían contrastar con monitorizaciones para obtener datos reales. **A**



# EL PRÉSTAMO HIPOTECARIO ESTIMULA LAS COMPRAS Y FAVORECE PERSPECTIVAS POSITIVAS

El buen tono de la demanda favorece la recuperación de la construcción

En junio se vendieron 42.230 viviendas, lo que situó a las ventas en un nivel similar al del mes anterior, una vez corregidas las variaciones estacionales de la serie, según los últimos datos del Consejo General del Notariado. Con ello concluye un trimestre en el que las operaciones de compraventa se mantuvieron prácticamente estables respecto al primer trimestre del año. Sin embargo, la tendencia del mercado sigue siendo alcista y en el primer semestre del año la venta de viviendas se incrementó el 15,9% respecto a las del mismo periodo de 2015.

La buena evolución de la demanda residencial se apoyó en el buen comportamiento del mercado laboral. La economía española volvió a crear empleo en junio y julio: en el primer semestre se generaron algo más de 200.000 empleos, lo que ha favorecido las ventas residenciales. Pero no sólo eso, las expectativas de los consumidores continúan jugando un papel importante en este mercado. Así, aunque el optimismo sobre la situación futura de la economía parece moderarse, cada vez está más descontado que el precio de la vivienda no sólo ha tocado suelo sino que continuará su senda de paulatino crecimiento en los próximos meses, lo que propiciaría la compra de vivienda, sobre todo de reposición o con carácter de inversión. Además, los datos del turismo en España apuntan hacia un nuevo récord en este año, lo que a buen seguro mantendrá el buen tono de la demanda extranjera. Unido a lo anterior, hay que

**E**l primer semestre concluyó con balance positivo. La venta de viviendas mantuvo su tendencia de crecimiento, a pesar del ajuste de los dos últimos meses, apoyada por la creación de empleo y el au-

tener en cuenta que las condiciones financieras siguen siendo muy favorables para los compradores.

El préstamo hipotecario sigue estimulando las compras

El crédito hipotecario destinado a la compra de vivienda continuó creciendo con fuerza en los meses previos al verano, siendo uno de los principales motores del buen comportamiento de la demanda. Los bajos costes de financiación, los tipos hipotecarios para nuevas operaciones continuaron en niveles mínimos históricos y se situaron en el 2,32% en junio, la mejora de la renta disponible de las familias y el empleo, y unas expectativas positivas para el sector volvieron a estimular el nuevo crédito.

De este modo, los datos del Banco de España indican que las nuevas operaciones de crédito para la adquisición de vivienda en junio crecieron el 17,8% interanual, el 24% excluyendo las refinanciaciones. El acumulado del primer semestre de este año muestra un incremento del 31% respecto del mismo periodo de 2015, el 27,9% excluyendo las refinanciaciones.

mento del crédito. El buen tono de la demanda favoreció la recuperación de la actividad constructora. En el segundo semestre se espera que el sector continúe su positiva evolución, según un informe del BBVA.

Respecto al número de préstamos el Consejo General del Notariado recoge que en junio se firmaron 18.378 nuevas hipotecas, el 3,3% menos que en mayo una vez corregidas las variaciones estacionales, lo que no altera la tendencia positiva que viene mostrando la serie desde diciembre de 2013. De este modo, durante el primer semestre de 2016 se concedieron 98.435 nuevas hipotecas, frente a las 77.446 del primer semestre de 2015, lo que supone un incremento del 27,1%.

Los visados de viviendas alcanzan máximos de los últimos cinco años

Después de la corrección del mes de abril, la firma de

visados se reactivó en mayo por encima de las previsiones. Así, en el quinto mes del año se visaron 7.085 viviendas, el mayor número desde septiembre de 2011, según las cifras del Ministerio de Fomento. El dato del mes de mayo mantiene la tendencia de crecimiento que viene mostrando la actividad constructora en los últimos meses. Así, en los cinco primeros meses del año, los permisos para iniciar la construcción de viviendas crecieron el 49,8% respecto al mismo periodo de 2015. Este elevado ritmo de crecimiento de la iniciación de obra se produce en un entorno en el que las viviendas terminadas se encuentran todavía en mínimos.

La recuperación de la actividad constructora también sigue reflejándose en la evolución del empleo en el sector. En un contexto de intensa caída de la obra pública, la afiliación a la Seguridad Social en la construcción volvió a crecer en junio y julio a una tasa promedio mensual del 0,35%, ligeramente por encima del crecimiento medio en el conjunto de la economía (0,31%). Con todo en el primer semestre del año el empleo en la construcción se incrementó casi 13.100 personas, el 1,3%.

La opinión de los empresarios sobre el futuro del sector también ha evolucionado positivamente en los últimos dos meses. Así, tras el empeoramiento registrado en mayo, en junio y, sobre todo, en julio, el índice de clima de la construcción mejoró sensiblemente debido a la recuperación de los pedidos y al progreso del empleo. Sin embargo, si se compara la evolución del índice a lo largo del primer trimestre se observa una reducción del mismo de 8,4 puntos. Aun así, se encuentra en niveles muy superiores a los alcanzados en plena crisis. Por su parte, la inversión residencial, después de crecer durante ocho trimestres consecutivos y tras la escalada en el 1T16 (1,2% t/t), se estancó en el segundo trimestre del año (-0,1% t/t). Pese a ello mantiene la tendencia de crecimiento y en términos interanuales mostró un crecimiento del 2,2%.

Perspectivas moderadamente positivas para el resto de 2016

Durante el primer semestre de 2016 el mercado inmobiliario ha mostrado una evolución positiva en su conjunto. La creación de empleo derivada del mayor crecimiento económico, el avance del crédito en un contexto de estabilidad financiera y el cambio de expectativas en torno al sector justifican el crecimiento de las ventas y de la iniciación de vivienda del primer semestre de 2016. De cara a la segunda mitad del año, se espera que el sector residencial continúe avanzando por la tendencia de crecimiento, si bien, la mo-

deración económica esperada para los últimos meses del ejercicio sugiere un menor crecimiento de las ventas de vivienda respecto a las registradas en el primer semestre. Además, la incertidumbre en torno a las decisiones de política económica podría tener cierto reflejo en la demanda.

Por su parte, la actividad inmobiliaria continuará apoyándose en el crecimiento de la demanda y en la paulatina absorción de la sobreoferta de viviendas, lo que augura un final de año con un crecimiento notable, aunque desde niveles relativamente bajos. Así lo atestiguan la buena evolución de las transacciones de suelo urbano: según los datos del Consejo General del Notariado la superficie de suelo transada en el segundo trimestre del año cre-

ció el 81,5% interanual, el mayor incremento en los últimos trimestres.

El crecimiento de las ventas de viviendas en un entorno de oferta cada vez más reducida augura que el precio siga mostrando una tendencia de crecimiento en términos globales en

los próximos trimestres. Esto no exime a que los mercados menos activos continúen sin mostrar avances en el precio de la vivienda. La heterogeneidad geográfica seguirá estando presente en el mercado inmobiliario español. **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.



# MAYOR PRESENCIA DE PRÉSTAMOS A TIPO FIJO Y AUMENTO DEL PLAZO MEDIO DE AMORTIZACIÓN

El importe medio es de 100.754 euros y 17,82 años el plazo de pago

Este informe presenta una actualización de los datos y el análisis publicado por la Asociación Hipotecaria Española (AHE) en marzo de 2016 (con datos a diciembre 2015) con el objetivo de proporcionar a los agentes interesados una visión de conjunto sobre la composición y principales características de la cartera hipotecaria de las entidades de crédito españolas.

La estructura de la cartera no presenta cambios significativos con respecto al informe anterior. Se observa una mayor presencia de préstamos a tipo fijo en la cartera así como un ligero aumento del plazo medio de amortización y el importe medio de los préstamos. Además, esta actualización incluye datos nuevos que permiten construir una imagen más precisa de la estructura de la cartera hipotecaria española.

El volumen total de la cartera analizada asciende a los 505.018 millones de euros, correspondiente a 5.244.527 préstamos en cartera, y representa un 93,3% del saldo vivo a nivel nacional a junio de 2016.

El importe medio de los préstamos es de 100.754 euros, un 1,4% más que en diciembre de 2015. El plazo medio de amortización de los préstamos en la cartera ha aumentado en 1,6 años con respecto a los datos de diciembre 2015 hasta los 17,82 años.

Dentro del segmento residencial, cerca del 87% de los créditos están destinados a la financiación de vivienda principal, mientras que un 9,8% está dirigido a viviendas secundarias o de uso vacacional. Un 0,5% de la cartera residencial estaría financiando viviendas adquiridas para su posterior alquiler y el restante 2,8% de la cartera residencial está constituido por inmuebles de otra naturaleza.

raleza.

Destaca también el hecho de que cerca de un 95% de los préstamos residenciales corresponden a primera hipotecas (menos del 5% son segundas hipotecas).

Para el total de la cartera, un 88% de los préstamos tienen un LTV inferior al 80%. El 61% de los préstamos no supera un LTV del 60%. Los préstamos con un LTV superior al 100% constituyen un 5% de la cartera.

Para el total de la cartera, cerca del 67% de los préstamos se han formalizado con importes inferiores a los 200.000 euros, mientras que aquellos que superan el millón de euros representan el 13,1% (en su mayoría préstamos comerciales).

En cuanto a importe medio, se observan las diferencias esperadas entre préstamos residenciales y comerciales. Así, el importe medio de préstamos residenciales fue de 117.728 euros (el importe medio de hipotecas sobre vivienda según datos del INE correspondientes a junio de 2016 fue de 112.516 euros). En cuanto al segmento comercial, el importe medio de los préstamos ascendió hasta los 207.492 euros. El importe medio del total de la cartera fue de 100.754 euros.

Para el conjunto de la cartera, cerca del 72% de los préstamos tienen una antigüedad superior a cinco años y tan solo el 6,7% de la cartera tiene una antigüedad inferior a un año.

La misma tendencia se observa en el segmento residencial aun-

que no así para el comercial, donde el 60% de los préstamos tiene una antigüedad superior a cinco años, el 13,3% entre tres y cinco años y un 10,4% de los préstamos con antigüedad inferior a un año. El plazo medio ponderado de amortización para conjunto de la cartera a junio de 2016 es de 17,82 años, ligeramente superior al plazo medio a diciembre de 2015 (16,26 años).

Cerca del 70% de los préstamos tienen un periodo de amortización superior a 10 años. El siguiente segmento por volumen es el de 5 a 10 años, con un 16% de la cartera.

El perfil geográfico de la cartera tampoco presenta variaciones significativas con respecto a los datos de diciembre de 2015 (para el total de la muestra), de tal manera que el grueso de la cartera, un 67%, se concentra en cuatro comunidades autónomas: Madrid (20,1%), Cataluña (19,8%), Andalucía (16,6%) y Valencia (10,3%).

La presencia de la cartera en el resto de CC.AA. no supera el 5%, con siete regiones con un peso inferior al 2%.

En cuanto a tipos de interés de la cartera, para la totalidad de la muestra, puede observarse un ligero avance de los préstamos a tipo fijo (revisión de tipos posterior a un año) que a junio de 2016 representan cerca de un 6% (4% en diciembre 2015). Para dos entidades de la muestra el peso en cartera de los préstamos a tipo fijo supera el 10%. El 94% de los créditos de la cartera se han constituido con tipos variables (revisión de tipos en periodo inferior a un año). **A**



# EL PRECIO DE LA VIVIENDA EMPIEZA A EJERCER PRESIÓN EN LA DECISIÓN DE COMPRA

Un informe analiza el perfil del comprador de vivienda en España

Eloy Bohúa, director general de Planner Exhibitions, y Juan Fernández-Aceytuno, director general de ST Sociedad de Tasación, han presentado una nueva edición del informe 'El perfil del comprador de vivienda'. Ambos han advertido del efecto que la presión sobre el precio de la vivienda está empezando a ejercer en el comprador.

De acuerdo con los datos recogidos en el informe, el comprador entre 25 y 35 años continúa siendo el mayoritario, si bien su cuota de mercado permanece estable desde 2013 (entorno al 41%). Quienes tienen entre 36 y 45 años, que crecen casi siete puntos porcentuales con respecto a 2015, se han convertido en la verdadera locomotora de la demanda residencial. Hoy en día ya suponen el 36% de los visitantes de la feria. El último grupo analizado, los demandantes con más de 45 años, muestran un marcado retroceso en 2016 de siete puntos porcentuales.

En lo que a las motivaciones para adquirir una vivienda se refiere, la principal sigue siendo cambiar de alquiler a propiedad, que registra un significativo crecimiento de casi siete puntos porcentuales. La segunda motivación en importancia es, al igual que en 2015, mejorar la vivienda actual, que repunta casi un 5%. En cambio, formar un nuevo hogar, que durante los años más duros de la reciente crisis inmobiliaria fue el motivo mayoritario, se deja 5,5 puntos porcentuales. Aunque ni mucho menos tan pronunciado, el informe también resalta el retroceso de un 1,4% en el deseo

El informe 'El perfil del comprador de vivienda' analiza los comportamientos y expectativas de éste en base a la serie de encuestas de satisfacción de los visitantes de SIMA realizadas

hasta la fecha desde 2008. Además, se ha incluido un anexo en el que se profundiza en la tipología del visitante de la feria que busca casa exclusivamente en la Comunidad de Madrid.

de invertir, probablemente porque la continua subida de precios está empezando a restar atractivo a las rentabilidades que espera el pequeño inversor. Uno de los puntos de inflexión de la situación actual respecto a la de hace un año, y como resultado de la tendencia alcista en los precios, es la aceleración de los plazos para adquirir una vivienda. Si en 2015, la opción 'en cuanto la encuentre' era la preferida por el 35%, y la segunda en importancia 'tras de aquí a un año', en 2016 el panorama es justo el contrario. Las prisas por encontrar una casa se han adueñado del ánimo de los potenciales compradores, que ahora suponen el 43,5%, frente al 35,5% de quienes no tienen inconveniente de postergar la decisión hasta un año.

Los dos factores que en 2015 se apuntaron para explicar la llegada al mercado residencial de un nuevo perfil de comprador (por una parte, la mejora de la situación económica y, por otra, el regreso moderado del crédito hipotecario) siguen siendo válidos un año después. No obstante, el informe llama la atención sobre un segundo efecto de la tendencia alcista en los precios, como es el aumento de los presupuestos de compra, mucho más visible en la parte superior de la escala. De esta manera, mientras se reducen ligeramente los

porcentajes de quienes tienen hasta 150.000 euros (20,3%) y entre 150.000 y 300.000 euros (52,8%), aumenta significativamente, en casi 4,5 puntos porcentuales, el de quienes disponen de más de 300.000 euros, hasta alcanzar ya el 27,1% de los encuestados. Y un último dato a tener en cuenta: el porcentaje de compradores con más de 300.000 euros de presupuesto en 2016 es el más alto de toda la serie histórica y queda muy próximo de los valores medios pre-crisis.

La recuperación del precio de la vivienda también está afectando ya la capacidad de autofinanciación de los demandantes. Cada vez son menos los que pueden asumir la totalidad de la compra (0% de financiación) y cada vez más, quienes tienen que financiar más del 80%. En las escalas intermedias, la elasticidad es más amplia debido a que la variedad de la oferta residencial es mucho mayor. Así, los porcentajes de quienes necesitan financiarse menos del 50% y entre el 50 y 80% se reducen, aunque ligeramente: un 1,7% los primeros (19,6%) y un 1,6% los segundos (45,1%).

Todos estos cambios comienzan a manifestar su influencia en las expectativas de los compradores, que aún siendo claramente optimistas no pueden evitar traslucir los primeros síntomas de cierto pesimismo. **A**



# EN JULIO SE VENDIERON 39.841 VIVIENDAS, CON UN DECREMENTO INTERANUAL DEL 7,9%

Los préstamos hipotecarios fueron 28.504, un 11% menos

La compraventa de vivienda se contrajo en julio un 7,9% interanual. El precio promedio fue de 1.274 €/m2, lo que supone una contracción interanual del 3,6%. Los préstamos hipotecarios para

la adquisición de una vivienda se redujeron un 4,7% interanual, hasta los 17.852 nuevos préstamos. Su cuantía media experimentó un ligero decremento del 2,1%, hasta los 130.188 €, según los notarios.

La compraventa de vivienda se situó en julio en 39.841 transacciones, lo que supone un decremento interanual del 7,9%, que se reduce hasta el -1,4% en la serie corregida de estacionalidad.

Por tipo de vivienda, la venta de pisos mostró un fuerte ajuste interanual del -10,2% (-4,7% en la serie corregida por estacionalidad) y la de pisos de precio libre del -10,0%. Esta contracción de las transacciones de pisos libres se debió tanto al decremento de las ventas de pisos de segunda mano (-8,4% interanual) como a la caída de las ventas de pisos libres nuevos que experimentó una contracción del 22,6% interanual. La venta de viviendas unifamiliares, sin embargo, mostró un ligero crecimiento del 0,9% interanual.

En términos de precio promedio, el metro cuadrado de las viviendas compradas en julio fue de 1.274 €, reflejando así una caída del 3,6% interanual. Este abaratamiento del metro cuadrado de las viviendas se debe tanto a la caída

del precio por metro cuadrado de las viviendas unifamiliares (4,6% interanual) como a la caída de las viviendas de tipo piso (-2,3% interanual).

Por su parte, el metro cuadrado de los pisos de precio libre se contrajo un 1,7%. Dentro de éstos, el precio del m2 de los de segunda mano se situó en los 1.399 € (-1,2% interanual) y el de los pisos nuevos en 1.844 €, mostrando un ligero abaratamiento interanual del 0,6%.

Por último, en julio la compraventa de otros inmuebles se situó en 9.820 operaciones (-6,1% interanual), de las cuales un 38,7% correspondieron a terrenos o solares. El precio medio por metro cuadrado de estas transacciones se situó en 192 € (7,5% interanual).

## Mercado hipotecario

La evolución del mercado hipotecario para la adquisición de vivienda recoge la contracción puntual del sector inmobiliario, registrándose un decremento en el conjunto de los préstamos tanto en términos absolutos como desestacionalizados. Así, el número de nuevos préstamos hipotecarios realizados en el mes de julio fue de 28.504, lo que supone una reducción del 11,0% interanual (-3,1% en la serie corregida de estacionalidad). La cuantía promedio de tales préstamos fue de 164.309 €, reflejando así una ligera caída del 0,9% interanual.

Por su parte, los préstamos hipotecarios destinados a la adquisición de un inmueble decrecieron en julio un

4,4% interanual (19.407 préstamos), debido, tanto a la caída en la concesión de préstamos para la adquisición de una vivienda (-4,7% interanual) como al decremento de los préstamos hipotecarios para la adquisición de otros inmuebles (-1,7% interanual). Por su parte, la cuantía promedio de los préstamos para la adquisición alcanzó los 138.945 € (-2,6% interanual). En el caso de las viviendas, el capital medio fue de 130.188 €, suponiendo una reducción del 2,1% interanual y para el resto de inmuebles el préstamo promedio alcanza los 234.661 € (-8,7% interanual).

Por su parte, los préstamos destinados a la construcción mostraron en julio una contracción interanual del 7,6%, hasta los 546 préstamos. La cuantía promedio de los mismos fue de 369.766 €, recogiendo así una caída interanual del 17,6%. Por su parte, la cuantía media de los préstamos para la construcción de una vivienda se redujo un 4,1% hasta los 277.283 € (429 operaciones).

Los préstamos hipotecarios destinados a financiar actividades empresariales experimentaron una fuerte caída interanual del 25,9% hasta las 248 operaciones y su cuantía experimentó un incremento del 24,6% hasta los 735.209 €.

Por último, el porcentaje de compras de viviendas financiadas mediante un préstamo hipotecario se situó en el 44,8%. Además, en este tipo de compras con financiación, la cuantía del préstamo supuso en media el 77,1%. **A**



# EL PRECIO MEDIO DE LA VIVIENDA SUBE UN 2,2% RESPECTO AL TRIMESTRE ANTERIOR

Estadística Registral Inmobiliaria correspondiente al segundo trimestre

**D**e abril a junio se inscribieron casi 108.000 compraventas de vivienda, con un aumento del 23,7% sobre el mismo período de 2015. Las nuevas hipotecas a tipo fijo de interés

superaron ya el 20% de los contratos en el segundo trimestre, según datos proporcionados por la última Estadística Registral Inmobiliaria correspondiente al segundo trimestre de 2016.

El precio de la vivienda, según la última Estadística Registral Inmobiliaria correspondiente al segundo trimestre de 2016, mantiene de abril a junio el incremento mostrado en trimestres anteriores, consolidando la senda de cambio de tendencia iniciada en 2014. En el segundo trimestre se incrementó el 2,2% sobre el primero. En el último año muestra un incremento del 7,5%. El ritmo de crecimiento de los últimos trimestres sigue suavizando el descenso acumulado desde los niveles máximos (2007), que se sitúa en el 26%.

Las compraventas de vivienda registradas en el primer trimestre del año han sido 107.838, el mayor número de operaciones trimestrales desde el primer trimestre de 2011. Con respecto al trimestre precedente se ha incrementado el número de compraventas trimestral un 8,5%. En datos interanuales la tendencia positiva se intensifica: con relación al mismo trimestre de 2015 se ha producido un fuerte incremento del 23,7%. Los datos interanuales acumulados al segundo trimestre confirman también esta tendencia positiva, mostrando que en los últimos doce meses se han inscrito 384.082 operaciones, aumentando en 20.651 con respecto a los resultados interanuales acumulados del trimestre anterior.

La vivienda nueva, tras un largo período en mínimos históricos, ha presentado la segunda subida intertrimestral consecutiva (0,8%), al registrarse 19.547 compraventas (18,1% del total), mientras que la vivienda usada se incre-

mentó más (10,3% sobre el trimestre anterior), alcanzando las 88.291 (81,9% del total).

#### Impagos hipotecarios

Las certificaciones de vivienda por inicio de ejecución de hipoteca del segundo trimestre han sido 11.470, con un ligero incremento trimestral (fueron 11.060 en el primer trimestre), pero en mínimos desde su inclusión en el estudio, representando un descenso del 31,8% sobre el mismo período de 2015.

El 68,3% de estas certificaciones corresponde a personas físicas, frente al 31,7% de personas jurídicas. En cuanto a la nacionalidad, el 91,6% de las certificaciones ha correspondido a nacionales y el 8,4%, a extranjeros.

Durante el primer trimestre, las daciones en pago inscritas sobre viviendas sumaron 2.434 operaciones, un 30,8% menos que en el segundo trimestre de 2015. El 72,1% de las daciones en pago ha correspondido a personas físicas, frente al 27,9% de personas jurídicas. Con relación a la nacionalidad, el 88,5% de las daciones en pago ha sido de nacionales, frente al 11,5% de extranjeros.

#### Características del crédito hipotecario

El endeudamiento hipotecario por vivienda ha presentado un incremento del 1,6% sobre el trimestre anterior, alcanzando los 110.981 €.

La cuantía media de los tipos

de interés iniciales de los nuevos créditos se mantiene, prácticamente sin cambios, en el 2,4%, rompiendo la tendencia descendente de los últimos años.

La contratación a tipo de interés fijo subió notablemente hasta el 20,6% del total de los nuevos contratos, nuevo máximo histórico. Ello deja los índices variables en su cifra histórica más baja y, especialmente, al EURIBOR, que fue la referencia en el 78% del total de los créditos.

Los plazos de contratación de los nuevos créditos hipotecarios se han mantenido estables durante el segundo trimestre, dando lugar a una duración media de 23 años.

La accesibilidad en la compra de vivienda mostró un ligero deterioro: la cuota hipotecaria mensual media en el primer trimestre se ha situado en 523,1€, con un incremento intertrimestral del 2%, mientras que el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial se incrementa hasta el 27,5% (27% en el trimestre anterior). **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

# EL CES CREE QUE EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN TIENE RECORRIDO PARA SU REACTIVACIÓN

Debe contribuir al crecimiento y a la calidad de vida de nuestro país

**E**l presidente del CES, Marcos Peña, ha reseñado en la Jornada sobre 'El papel de la construcción en el crecimiento económico' la unanimidad con que se aprobó el informe elaborado por el Consejo.

Éste entiende que la construcción tiene recorrido para su reactivación, de manera que contribuya en el futuro al crecimiento, la competitividad, la cohesión social y territorial y la calidad de vida en España.

Marcos Peña, presidente del Consejo Económico y Social (CES), ha subrayado en la presentación del informe 'El papel del sector de la construcción en el crecimiento económico: competitividad, cohesión y calidad de vida' que esta unanimidad se consigue en un informe tan delicado como el referido a construcción, gracias "al ejercicio y la cultura del entendimiento que existen en el Consejo y entre los agentes que lo componen. Creemos que esta cultura del entendimiento sería provechosa para nuestro país en estos momentos". El presidente del CES ha explicado que "la amplitud de miras y consenso en los criterios que inspiran el informe, tienen que ver con la triple perspectiva con la que el informe analiza el papel de la construcción: la de la competitividad, la de la cohesión social y la de la calidad de vida". Peña ha matizado que estos principios han animado este informe que "huye del enfoque detestable de que de todo tiene la culpa el ladrillo"

Por su parte, Julio Gómez-Pomar, secretario de Estado de Infraestructuras, encargado de inaugurar la jornada ha reconocido la calidad del informe tanto en el análisis del sector como por las recomendaciones que aporta. El secretario de Estado ha repasado la política que ha mantenido el Ministerio de Fomento tanto en la política de infraestructuras como de vivienda y ha reconocido que, tal y como recoge en informe del CES, la Ley de Contratos Públicos, tiene problemas y "sería conveniente una revisión de la legislación,

deberíamos ver cómo se hace en otros países y aprender", ha dicho.

El consejero del CES y presidente de la Comisión de Trabajo de Políticas Sectoriales y Medio Ambiente, Juan José Álvarez, presentó el Informe del Consejo elaborado por propia iniciativa sobre el papel de la construcción en el



crecimiento económico: competitividad, cohesión y calidad de vida. Álvarez resaltó que el informe concitó un respaldo total de todas las organizaciones representadas en el CES al ser aprobado por la unanimidad de los consejeros presentes en el Pleno.

## Sector determinante

El informe destaca que la construcción es un sector determinante para la cohesión social y calidad de vida de los ciudadanos y para la competitividad. Su evolución es decisiva para otras actividades que dependen de las demandas inducidas por el crecimiento de la construcción. Desde finales de los noventa hasta 2007 el sector se convirtió

en locomotora de la actividad, con un crecimiento medio anual de cerca del 6%. Sin embargo, su pujanza respondía a una serie de desequilibrios financieros y económicos y creó una burbuja especulativa. Si bien era necesario un reajuste, la crisis redujo la actividad hasta niveles por debajo de los normales en las principales economías del entorno europeo. En el largo plazo la actividad normal de este sector se situaría en torno al 7-9% en el VAB y al 7,5-10,5% en el empleo.

El CES pretende apoyar la recuperación del sector, de manera que contribuya en el futuro de manera sostenible al crecimiento económico, la competitividad, la cohesión social y territorial y la calidad de vida en España. Además, entiende que la construcción presenta recorrido para su reactivación y sostiene que, dado sus efectos de empuje sobre el total de la economía, será difícil recuperar los niveles de empleo anteriores en la economía española si la construcción no se reactiva.

El informe señala los principales ámbitos de oportunidad para esa reactivación y analiza los factores institucionales, financieros y regulatorios que condicionan el aprovechamiento de esas oportunidades. La reactivación de la construcción depende de actuaciones encaminadas a la mejora de la calidad de vida, la cohesión social y territorial y la competitividad. Es adecuado plantear una política integrada y estable a partir del consenso político y social, en el que el diálogo social debe jugar un papel relevante. **A**

# EL PLAN DE VIVIENDA Y REHABILITACIÓN ANDALUZ CONTARÁ CON 730 MILLONES

Durante el plazo 2016-2020 se prevén 188.545 actuaciones

**E**l Consejo de Gobierno ha aprobado el nuevo el Plan de Vivienda y Rehabilitación de Andalucía 2016-2020, que tendrá como objetivos principales la lucha contra los desahucios, el fo-

mento del alquiler y la rehabilitación. La nueva planificación, que prevé el desarrollo de 188.545 actuaciones, movilizará una inversión pública cercana a los 730 millones de euros.

El Plan, que cumple con las exigencias de estabilidad presupuestaria, contará con una aportación autonómica de 385 millones de euros, a los que se sumarán 100 millones más procedentes de la Agencia de Vivienda y Rehabilitación de Andalucía, a través de operaciones de venta de suelo e inmuebles. A estas cifras se añaden 59,2 millones en 2016 del Plan Estatal de Fomento del Alquiler de Viviendas, la Rehabilitación Edificatoria y la Regeneración y Renovación Urbanas, que expira este año. La Junta prevé, no obstante, que se mantenga la financiación adicional procedente del Gobierno central, hasta alcanzar los 183,57 millones en el horizonte de 2020.

El plan aboga por el fomento del acceso a la vivienda mediante alquiler o alquiler con opción a compra, al resultar el modelo más demandado en el 70% de los casos y el que mejor se adapta a la realidad socioeconómica actual. En este sentido, se prevé el desarrollo de 32.200 actuaciones con una inversión de 58,53 millones. La mayor parte, hasta 50 millones, será para ayudas a familias con recursos limitados o en situación de vulnerabilidad, a las que se sufragará hasta el 40% de la renta del alquiler. La convocatoria de 2016, abierta para la presentación de solicitudes hasta el 5 de agosto, cuenta con una dotación de 16,3 millones.

Del mismo modo, se destinarán ocho millones para ayudas a organismos públicos y entidades sin ánimo de lucro que fomenten el alquiler asequible

para familias desfavorecidas. Igualmente se incentivará la intermediación de agentes colaboradores con respecto a la bolsa de viviendas vacías y edificios deshabitados existente en el mercado. En esta línea se incluye el reciente acuerdo firmado con la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB,) que permitirá a la Junta gestionar 400 viviendas vacías y en desuso.

En cuanto a la rehabilitación, el nuevo plan pretende facilitar el cambio hacia un modelo de ciudad más sostenible con actuaciones que beneficiarán a más de 96.000 personas en materia de eficiencia energética, adecuación y mejora de espacios públicos y restauración de inmuebles de interés urbano y patrimonial. El 51% del parque residencial andaluz tiene más de 35 años de antigüedad.

Este ámbito, dotado con 228 millones, se divide en tres grandes líneas de ayudas. La primera, a la rehabilitación residencial, incluye la mejora de la accesibilidad y eficiencia energética de edificios y viviendas con una población estimada de 95.000 personas. La Junta publicará en breve una nueva convocatoria con 16,07 millones de euros para comunidades de propietarios para este año. Por otro lado, se incentivarán, con cinco millones de euros, obras de mejorar de la seguridad y adecuación funcional de viviendas donde residan personas mayores o con discapacidad.

En la línea de eliminación de in-

fravivienda se concederán ayudas para mejorar las condiciones de habitabilidad a instancia de los residentes y en colaboración con los ayuntamientos, con una previsión de favorecer a casi 4.000 personas.

Para rehabilitación urbana se prevén 18 millones de euros en intervenciones integrales y de regeneración de espacios públicos degradados o con graves problemas, lo que contribuirá a mejorar las condiciones de vida a cerca de 20.000 personas. Igualmente, se recoge una dotación de 37 millones para la adecuación y rehabilitación de inmuebles de destacado interés urbano y patrimonial hasta 2020.

El plan incluye el cumplimiento de los compromisos adquiridos en planes anteriores, como las actuaciones para la instalación de ascensores acogidos al Programa de Rehabilitación Singular. A este respecto, las comunidades de vecinos que cuenten con convenios suscritos con la Junta y no se hayan ejecutado todavía las obras, podrán acogerse a la financiación del plan para este año con un presupuesto de ocho millones de euros.

Finalmente, la nueva planificación prevé también medidas para la conservación del parque público residencial autonómico, compuesto por más de 84.000 viviendas. El objetivo es garantizar unas condiciones dignas y adecuadas de los inmuebles con incentivos de rehabilitación y conservación, mejora de la eficiencia energética y accesibilidad. **A**

# INDEMNIZACIÓN AL SECRETARIO-ADMINISTRADOR POR SU CESE ANTICIPADO SIN CAUSA JUSTA

**Sentencia condenatoria de la Audiencia Provincial de Córdoba**

**S**entencia de la Audiencia Provincial de Córdoba 557/15 en la que se condena a una Comunidad de Propietarios a una indemnización por cese anticipado del secretario-administrador

al no poder demostrar una causa justa ni una falta de diligencia en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales contenidas en el art. 20 LPH que justificara la resolución del contrato.

Para la consideración del caso se considera sustanciales las siguientes circunstancias:

- ▶ Don Blas, en su condición de administrador de fincas colegiado, fue elegido para desempeñar el cargo de secretario-administrador de la comunidad de propietarios demandada en la junta de 7 de abril de 2008.
- ▶ En junta general ordinaria de propietarios celebrada en fecha 26 de noviembre de 2012 se acordó, una vez más, tal y como sin solución de continuidad venía acaeciendo desde el año 2008, que continuara desempeñando dicho cargo.
- ▶ En junta general extraordinaria de propietarios celebrada el 27 de diciembre de 2012, que, entre otros extremos incluía en el orden del día la “aprobación si procede del cambio de administrador de la sociedad”, se aprobó la propuesta del presidente (“cambio de administrador... debido a que se entiende que no están prestando sus servicios de una forma correcta, y para ahorrar costes”) y se nombró un nuevo administrador.
- ▶ En fecha 18 de febrero de 2013, se produce el cese efectivo de don Blas en el cargo que venía desempeñando.
- ▶ En base a tales hechos, y considerando que se ha producido un cese anticipado y sin justa causa, don Blas, tras un intento de conciliación sin avenencia deduce en fecha 25 de junio de 2014 la demanda origen de estos autos, solicitando se condene a la comunidad de propietarios deman-

dada al abono de una indemnización por importe de 4.860 euros más los intereses que se devenguen desde la interposición de la demanda.

- ▶ La sentencia de primera instancia desestima íntegramente la demanda por no acreditación de los daños y perjuicios reclamados y, además, apreciar en el demandante una falta de diligencia en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales que justificó la resolución del contrato (de los dos incumplimientos alegados por la demandada -contratación irregular de un jardinero y permitir una excesiva morosidad que lleva a la comunidad a una situación económica límite, la sentencia exclusivamente da como probada esta última circunstancia).
- ▶ Frente a dicha resolución se alza don Blas sustancialmente alegando la existencia de un error de valoración probatoria a la hora de considerar acreditada negligencia en su actuaciones y que la indemnización solicitada se centra en un evidente lucro cesante, no tratándose de meras expectativas o estimaciones de ganancias futuras; razones, en suma, por las que reitera las pretensiones deducidas en su escrito de demanda.
- ▶ Planteada así la cuestión y revisado el contenido de las actuaciones, en especial la documental obrante en autos, se ha de anticipar que el recurso debe ser parcialmente estimado.

**SEGUNDO** .- Se ha de comenzar remar-

cando, en convergencia con la sentencia apelada, que la relación contractual existente entre el administrador de fincas que profesionalmente presta sus servicios en una comunidad de propietarios sometida al marco normativo de Ley de Propiedad Horizontal, es mayoritariamente catalogada como la de un mandato “sui generis” Señaló en este sentido la S.A.P. de Asturias de 7 de abril de 2008, que “... el administrador de fincas es un colaborador activo de la comunidad de propietarios, de cuyos órganos de gobierno forma parte -art. 13 LPH-, al que en atención a sus especiales conocimientos y formación, se le atribuyen distintas competencias y funciones concretas de gestión y gobierno de la comunidad de propietarios, entendiéndose dicha relación como un mandato sui generis, donde es fundamental el carácter “in tuito personae”, donde prima la confianza que imprimen las cualidades de la persona con la que se contrata”.

Es de señalar que en el caso de autos no existe un contrato que documente la duración del cargo y expresamente contemple un pacto relativo a la indemnización a la que el administrador de fincas profesional tendría derecho para el caso de la resolución anticipada de dicho contrato; razón por la cual, amén de serle aplicable el principio general de revocabilidad del, es de tener en cuenta que la duración del cargo de administrador, al igual que ocurre con el de presidente o con el de secretario, conforme al citado art. 13.7 de LPH, es de un año.

Ahora bien, aunque la regla de libre revocabilidad contenida en la normativa general del Código Civil se reitera de forma específica en el citado art. 13.7 de LPH y en el caso concreto formalmente se cumplieron las prescripciones de este precepto (acuerdo de junta de propietarios convocada al efecto), no pueden obviarse las consecuencias económicas que una anticipada remoción o cese en el cargo puede generar a la comunidad en atención a las circunstancias que hayan justificado o no la revocación del mandato por parte de la comunidad.

En este sentido se debe distinguir:

- ▶ Si la remoción lo es por incumplimiento de las obligaciones del mandatario carecerá este de derecho a indemnización, pues además de perderse la relación de confianza inherente al vínculo contractual, el mandatario no se estaría ajustando a las instrucciones del mandato infringiendo el art. 1719 del C.C. y el art. 20 de LPH; en consecuencia, si no cumple con su prestación, no se encontraría legitimado para exigir remuneración alguna, dado el contenido del art. 1124 el C.C.
- ▶ Si la remoción anticipada del cargo es sin que intervenga justa causa. En este caso sí se genera una responsabilidad contractual y un correlativo derecho a solicitar indemnización de daños y perjuicios padecidos aun cuando, insistimos, la remoción se realice cumpliendo los requisitos exigidos en el art. 13.7 de LPH. En este sentido, cabe aludir a lo dispuesto en el art. 1.729 del C.C. y al principio de indemnidad que le inspira.

**TERCERO** .- Partiendo de todo lo anterior y teniendo presente que por la demandada no se ha cuestionado ninguno de los factores que integran la cuantificación aritmética de la pretensión deducida en la demanda, sino directamente la improcedencia de la indemnización por haber existido justa causa para la revocación del cargo antes del transcurso del plazo anual para el que fue inicialmente efectuado el nombramiento, no cabe duda de que la cuestión se traduce en determinar si efectivamente existe una “justa causa” objetiva y racional-

mente constatable que jurídicamente ampare la revocación acordada por la junta de propietarios.

Pues bien, como la sentencia apelada únicamente considera acreditada la existencia de negligencia por la elevada morosidad cometida por el demandante, la consecuencia mal puede ser distinta a la estimación del recurso en relación a dicho extremo, pues mal pueden omitirse las claras indicaciones de morosidad reflejadas en actas de 7 de noviembre de 2008, 13 de mayo de



2009, 15 de junio de 2010, 6 de octubre de 2011 y 26 de noviembre de 2008 y la renovación en el cargo que, sin embargo, se hizo a favor del demandante en dicha tesitura sobradamente conocida por la junta.

**CUARTO** .- No ha cumplido, por tanto, la comunidad de propietarios demandada la carga de probar la existencia de “justa causa” linealmente excluyente de la pretensión indemnizatoria del actor, pero ello no provoca, sin más, la estimación de dicha pretensión; pues no procede obviar que la prueba de los daños y perjuicios cuyo resarcimiento reclama incumbe al administrador de fincas demandante conforme a las reglas de la carga de la prueba antes indicadas, ya que una cosa es que la resolución del contrato sin “justa causa” haga nacer su derecho a ser indemnizado por los daños y perjuicios que, con una extemporánea revocación, se le pueden haber causado y otra cosa es admitir una lineal equivalencia entre estos y las retribuciones dejadas de percibir.

Es cierto que el demandante no ha desplegado al efecto ninguna actividad probatoria, pues se ha limitado a reclamar el resto de la anualidad de honorarios; pero no es menos cierto

que estamos en presencia de un incumplimiento contractual de la comunidad demandada, que no consta incumplimiento alguno por parte del administrador anticipadamente cesado, que no concurre enriquecimiento injusto alguno al obedecer el cese únicamente a la voluntad unilateral y libre de la comunidad de propietarios y que, en suma, se deja de percibir la retribución pactada por el período de tiempo establecido, lo que supone un perjuicio cierto y real, no hipotéticas ganancias, sino una remune-

ración concreta racionalmente fundamentadora de previsiones de trabajo e ingresos.

Pues bien, en base a todo ello; y teniendo presente además que el concepto lucro cesante está comprendido en la indemnización que el administrador cesado tiene derecho a percibir; no impide a que, pese a no constar acreditado el importe de los perjuicios, se pueda condenar al abono de indemnización como consecuencia del simple incumplimiento de lo pactado, cuando “per se” sea generador de daños y perjuicios en la extensión contemplada por el art. 1.106 del C.C.; este Tribunal considera, en aplicación de la facultad moderadora ex art. 1.103 del C.C., que procede fijar como modulo indemnizatorio el importe de tres mensualidades más el importe del 15% de las mensualidades restantes por el obvio lucro cesante derivado del incumplimiento contractual en cuestión.

**FALLO**.- En suma, se condena a la Comunidad de Propietarios del EDIFICIO000 NUM000 de Córdoba, a que le abone la suma de 2.106 euros, cantidad que desde la fecha de esta resolución devengará el interés legal del dinero incrementado en dos puntos, sin imposición de costas en ambos instancias. **A**

La inversión hotelera en España cae un 41% respecto al año anterior

El volumen de inversión hotelera en los siete primeros meses del año ha alcanzado los 1.030 millones de euros, lo cual supone una caída del 41% respecto al mismo periodo del año anterior, según el último informe realizado por la JLL Hotels & Hospitality Group. Sin embargo, a pesar de la fuerte caída, esta cifra supera con creces la media de los últimos diez años. Por nacionalidades, los inversores españoles siguen copando la mayor parte de la inversión realizada, un 59% sobre el total, seguidos por aquellos procedentes de Turquía (20%) y de Arabia Saudí (9%). Sin embargo, hay que precisar que el peso de estos dos últimos países se debe a las operaciones de la Villa Magna y el Pullmantur Barcelona Skipper, y que si se elimina el efecto causado por estas transacciones, los inversores españoles representarían el 80% sobre el volumen total.

Asimismo, respecto a los inversores más activos en este periodo, destaca el papel ejercido por HI Partners, con una inversión de 110 millones de euros, Hispania (71 millones), Mazabi Gestión (29,5 millones), Hotusa (27 millones) y Activum SG (7 millones). **A**

Tan sólo el 11,5% del stock total de oficinas de Madrid es de alta calidad

De los más de 18 millones de metros cuadrados de oficinas existentes en Madrid, tan sólo el 11,5% corresponde a edificios de alta calidad, conocidos como inmuebles de Grado A. Un porcentaje que decrece aún más si se reduce el espectro de estudio al stock de oficinas actualmente desocupadas, donde estos edificios sólo representan el 8% del total, según un estudio elaborado por JLL.

En concreto, en el mercado de Madrid se identifican 139 inmuebles de Grado A que suman un total de 2,1 millones de metros cuadrados, lo cual supone que el peso de edificios de calidad es sensiblemente inferior a otras ciudades como, por ejemplo, Londres Central, donde se estima que el ratio de Grado A sobre el stock total es de entre un 15% y un 20%, o París, donde ronda el 16%.

Estos inmuebles se reparten de forma muy desigual en las zonas de Madrid (CBD, Secundaria, Periferia y Satélite). En este sentido, más del 70% del stock de Grado A se concentra en zonas periféricas (Periferia y Satélite) y tan sólo el 21,7% está ubicado en el distrito financiero. **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 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.

¿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).

¿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

Estudio integral de la tributación urbanística y propuestas de mejora



TÍTULO: **La fiscalidad de la promoción inmobiliaria**  
 AUTOR: **Pablo Chico de la Cámara**  
 EDITOR: **ASPRIMA, Tirant lo Blanch**  
 PÁGINAS: **325**  
 PRECIO: **27,55 € (iva incl.)**

La presente obra realiza un exhaustivo recorrido de la incidencia tributaria por las distintas fases del proceso de promoción inmobiliaria, desde la ejecución del planeamiento urbano gravitando por la edificación y ulterior transmisión del inmueble hasta el disfrute de éste por el titular.

El estudio despliega su análisis desde el ámbito de la imposición directa como indirecta trufada con la jurisprudencia más relevante dictada sobre la materia con especial énfasis en la tributación local.

En esta línea, la obra incluye un ranking con los distintos tributos locales que tienen incidencia directa en un proceso de promoción inmobiliaria, lo que resulta útil para comprobar el fenómeno de sobreimposición tributaria que existe tan importante en este sector, denunciando el hueco fiscal que existe entre las distintas corporaciones locales al producirse una carga tributaria muy diferente entre unos y otros municipios, dependiendo del lugar donde esté localizado el inmueble. **A**

- ▶ 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



Garantice su presencia.

Desde 90 €  
por dominio



+



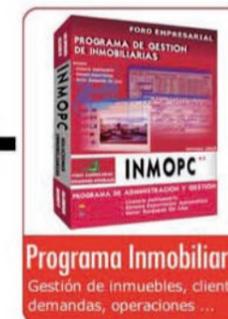
+



+



+



+



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.

