

El mercado del alquiler rebrota con fuerza y absorbe rápidamente las viviendas en oferta

Los alquileres inmediatos, las viviendas alquiladas que han estado menos de 48 horas en el mercado, supusieron en el mes de febrero el 12% de todas las operaciones de arrendamiento que se cerraron en toda España, según un estudio publicado por idealista. Aun así, las diferencias entre mercados son notables, ya que en algunas capitales estos alquileres ultrarrápidos son inexistentes mientras que en otros suponen un tercio de las operaciones.

Efectivamente, la incidencia de los alquileres inmediatos no es homogénea en todas las comunidades autónomas españolas. Baleares es donde la presión de la demanda es mayor, ya que el 19% de todas las viviendas que se alquilan

en las islas durante el mes de febrero ni siquiera estuvo 48 horas anunciado en idealista. Le siguen la Comunidad de Madrid (18% de alquileres inmediatos), Navarra (17%). Cataluña (12%) y Euzkadi (12%) se sitúan en la media nacional, mientras que por debajo están Aragón (11%), Andalucía (9%), Canarias (9%) o Galicia (8%). La parte más baja de la tabla se completa con Cantabria, la Comunitat Valenciana y Castilla La Mancha (7% en los tres casos), Castilla y León (6%), Extremadura (5%), Asturias, La Rioja y Murcia (4% en las 3 comunidades).

Las capitales de provincia son

las zonas en las que se concentra muchas veces el interés de la demanda de alquiler, por lo que las tasas de alquiler inmediato son por lo general más altas. Ourense es la ciudad en la que se registró un mayor porcentaje de alquileres inmediatos sobre el total de operaciones: el 33%. Le siguen Albacete y Málaga, con sendas tasas del 27%, Pamplona y Palma de Mallorca (con el 25% en ambos casos). A continuación está la ciudad de Barcelona, donde el 21% de todos los alquileres cerrados estuvo menos de 48 horas en el mercado, seguido por Ávila (20%) y Madrid (19%). No obstante, el estudio pone de manifiesto que hasta en 12 capitales españolas no existe el fenómeno de alquiler inmediato: Teruel, Segovia, Pontevedra, Palencia, Lugo, Lleida, Huesca, Huelva, Girona, Cuenca, Ciudad Real y Castellón. **A**



entrevista
págs. 18 & 19

Carlos Olmos
Director de uDA

El Big Data
inmobiliario
es ya una
realidad ↴

Sujetos obligados, plazos y contenidos del Informe de Evaluación Edificios

El Informe de Evaluación de los Edificios (IEE) es un documento en el que se acredita la situación en la que se encuentran los edificios en cuanto a su estado de conservación, el cumplimiento de la normativa vigente sobre accesibilidad universal y el nivel de eficiencia energética. Están obligados los propietarios de inmuebles ubicados en edificios residenciales de vivienda colectiva que tengan una antigüedad superior a los 50 años. **A**

vivienda
págs. 12 & 13

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

¿oportunidades?
¿futuro?,

te lo ponemos
fácil
y al alcance de tu mano



Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios

Presenta sus Nuevos Cursos:



Curso Superior
de Valoraciones y Tasaciones
Inmobiliarias

más info



Curso Superior
de Gestión y Administración
de Comunidades

más info



estos Cursos te posibilitarán:

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

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



Asociación Profesional de
Expertos Técnicos Inmobiliarios

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

www.apeti.com

en este número podrás encontrar...

A P E T I

86
I - 2017

**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

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

6 asesoría

Modificación en el sistema de distribución de gastos y su inscripción en el Registro.

8 gestión

Adquisición de una vivienda: trámites, garantías, obligaciones y gastos (II).

10 colaboración

Las obligaciones fiscales de las comunidades de propietarios: IVA, IRPF y Mod 347.

12 vivienda

Informe de Evaluación de los Edificios (IEE): sujetos obligados, plazos y contenidos.

14 vivienda

Análisis comparado de las condiciones del parque residencial y su posible rehabilitación.

16 vivienda

Los españoles quieren hogares más seguros, sostenibles, saludables y 'conectados'.

18 entrevista

"El Big Data está provocando mayor transparencia en un sector tradicionalmente opaco".

20 informe

El precio del alquiler sube un 6,7% en 2016, el incremento más alto de la última década.

22 informe

El precio de la vivienda subirá a un ritmo cercano al 4% durante dos años

25 informe

La incertidumbre geopolítica modera las expectativas del sector en Europa.

27 informe

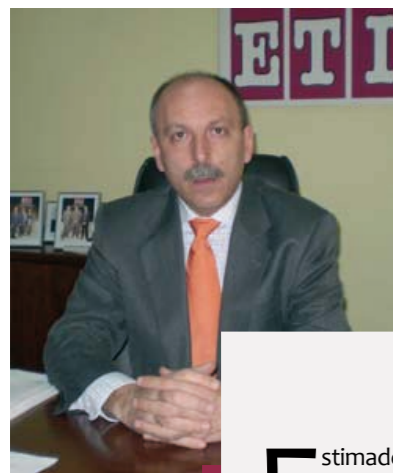
Factores específicos a tener en cuenta a la hora de invertir en inmobiliario.

29 informe

Nuevas sociedades y fondos revolucionan el empleo en el sector inmobiliario.

31 informe

La inversión en retail se incrementó en 2016 en nuestro país un 22% respecto a 2015.



Madrid, marzo de 2017

Estimados/as compañeros/as:

Como ya sabéis, hemos empezado a dar formación a través de Webinar. Es esta una tecnología ya utilizada por algunas plataformas y que la hemos incorporado para ofrecer un mejor servicio en lo referente a la formación. Todo aquel que se apunte a los cursos ofrecidos a través de este sistema puede participar con el ponente/tutor de una forma directa haciéndole las preguntas que considere oportunas, bien vía chat o con sonido si así lo habilita el ponente/tutor. De esta manera, el hándicap que supone la dispersión geográfica de los asociados para realizar cursos presenciales se ve anulado, y la cercanía y la respuesta inmediata y en directo hacen que el aprovechamiento de la formación impartida sea mayor y mucho más ameno.

Como también habéis podido observar, hemos empezado una campaña de encuestas con el fin de pulsar el grado de satisfacción que muestra el asociado con los servicios que recibe. Además, querríamos saber la demanda que cada uno pueda tener para conseguir mejorar y/o añadir todo aquello que incrementa la calidad de los servicios que la Asociación presta. He de decir, y agradecer, que el grado de satisfacción demostrado por una gran mayoría de los asociados que han contestado es bastante elevado y eso nos anima a seguir adelante y buscar los recursos necesarios para incrementar los servicios que se ofrecen en la actualidad.

Un año más, se acerca el día de nuestra asamblea anual. Una reunión en la que además de revisar las cuentas y presupuesto, aprovechamos para vernos y compartir unos momentos que siempre enriquecen de alguna manera a todos aquellos que tenemos el privilegio de estar presente en estos acontecimientos. Es una oportunidad para estrechar lazos entre compañeros y lograr de nuestro colectivo un lugar de estancia más familiar que institucional. Este año lo celebraremos en nuestra propia sede, con el fin de que todo aquel que todavía no ha pasado por ella pueda conocer como es su "casa". Os espero a todos para saludarlos personalmente.

Recibir un cordial saludo.

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.

MODIFICACIÓN EN EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN DE GASTOS Y SU INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

Conforme al art.9.1.e LPH, la contribución a los gastos comunes se hará con arreglo a la cuota de participación o a lo especialmente establecido. Es decir, la comunidad es libre de establecer el sistema de distribución de gastos que

tenga por conveniente. Es frecuente que el establecimiento de este régimen especial se realice en el momento constitutivo de la comunidad, al redactar los estatutos incluyendo en ellos un sistema de distribución de gastos entre los comuneros distinto.

Para que el régimen establecido en los estatutos sea válido, es preciso que se observen, en la aprobación de éstos, las exigencias de la LPH. Al respecto, hay que tener en cuenta que caben dos posibilidades: que sean redactados por el propietario único antes de iniciar la venta de los pisos, o que se aprueben en la junta constitutiva por acuerdo unánime de los propietarios una vez producida la venta.

Si son redactados por el propietario único habrá que analizar:

► Sí se cumple realmente la existencia de un único titular, ya que si tales estatutos se redactan con posterioridad a la venta de alguno de los pisos o locales, carecerá de valor.

► Es preciso que el sistema adoptado en la distribución de gastos siga unos criterios acordes con la LPH. En algunos casos los promotores introducen ciertas cláusulas por las cuales su obligación de contribuir a los gastos comunes, por aquellos pisos o locales pendientes de venta o que se reservan en el inmueble, se ve sensiblemente reducida o incluso llega a contemplarse la exención total. Estas cláusulas han sido consideradas como nulas, por entender que se trata de un privilegio exorbitante.

Si los estatutos se redactan en la junta constitutiva de la comunidad, es preciso que se aprueben por acuerdo unánime.

En uno y otro caso, los Estatutos afectarán a terceros adquirentes si se inscriben en el Registro de la Propie-

dad. También podrán afectar a terceros si se demuestra que los conocían en el momento de la adquisición del piso o local, o que los han consentido posteriormente.

Puede darse el caso, y en la práctica no es infrecuente, de que al margen de lo que establezcan los estatutos o de la aplicabilidad del régimen legal ante el silencio de estos, la comunidad "de facto" venga aplicando un sistema distinto de distribución de gastos; ya sea el de igualdad de cuotas, bastante frecuente en la práctica sobre todo en comunidades de pocos copropietarios, ya sea la exoneración o el reparto de determinados gastos de forma distinta a la prevista legal o estatutariamente.

Rotura del consenso

El problema se plantea cuando se rompe el consenso en virtud del cual se está realizando una contribución a los gastos de comunidad distinta de la legal o incluso la estatutaria y algún copropietario reclama la adopción del sistema estatutario o en su defecto el legal. La cuestión aparece claramente resuelta por la STS Sala 1ª de 7 marzo 2013, que reitera como doctrina jurisprudencial que la cuota de participación en los gastos, establecida en el título constitutivo únicamente puede ser modificada por acuerdo unánime de los propietarios, no así el acuerdo consensuado de establecimiento de las referidas cuotas de participación (que puede fijar unas cuotas diferentes a las establecidas en

el título constitutivo) cuya modificación, al constituir una novación en la voluntad convencional, exige la mayoría simple de los propietarios, como expresión de la voluntad general de la Junta de Propietarios. Doctrina ya avanzada por la STS Sala 1ª de 22 mayo 2008.

Afirma la STS Sala 1ª de 7 marzo 2013, que el hecho de que durante años se haya venido contribuyendo a los gastos comunes de una forma distinta a la prevista en los estatutos de una forma arbitraria, caprichosa o por simple comodidad o inercia en modo alguno significa que haya existido un acuerdo inequívoco de los copropietarios dirigido a modificar los estatutos sino que se trataría de una práctica simplemente tolerada. En estos supuestos bastaría el acuerdo mayoritario que no solo no pretende la modificación del título, sino precisamente la aplicación del mismo.

Insistiendo en esta línea jurisprudencial la STS Sala 1ª de 6 febrero 2014 afirma que: "sin duda no es irrazonable deducir que de forma tácita la comunidad durante años aceptó un sistema de contribución a los gastos distinto del previsto en el título constitutivo al no haber constancia registral de que se acordase un acuerdo explícito de modificación en tal sentido. Pero el acuerdo que ahora se impugna supone volver a lo dispuesto en el título constitutivo, que no ha sido modificado, en cuanto a la distribución de los gastos, por lo que no es necesaria la unanimidad de todos los copropietarios para la adopción del mismo, puesto que nada se modifica, ni

se quiso modificar en dicho periodo".

Respecto de la validez y alcance de estos pactos o prácticas, resulta sumamente expresiva la STS Sala 1ª de 3 diciembre 2004, que afirma que la Comunidad habrá de atenerse al sistema estatutario de distribución de gastos en tanto no sea modificado por la misma con observancia de los requisitos legales establecidos en el art.17.6 LPH, que exige el acuerdo unánime de todos los propietarios que integran la Comunidad para poder modificar las reglas contenidas en los Estatutos. De tal forma que aunque sea la Junta de Propietarios quién establezca un sistema singular para pagar determinadas partidas por conceptos de gastos o mantenimiento, si el acuerdo no es unánime, ello supone una modificación estatutaria contraria a la ley, susceptible de ser impugnada judicialmente para lograr la anulación del acuerdo, sin que la tolerancia de cuentas o presupuestos en Juntas anteriores con un sistema de reparto diferente al que corresponda, en base a lo que especialmente se haya establecido en los Estatutos, sea suficiente aceptación de hecho para evitar la impugnación de un acuerdo similar adoptado en una Junta posterior.

También sobre la modificación de lo prevenido en los Estatutos sobre distribución de los gastos comunes, la STS Sala 1ª de 16 noviembre 2004, afirma que el hecho de que durante varios años no hayan sido impugnadas las cuentas realizadas por la Comunidad conforme a un sistema igualitario, en modo alguno significa que haya existido un acuerdo inequívoco de los copropietarios dirigido a modificar los estatutos que, como acto propio, sería vinculante para todos los que lo hubiesen adoptado. Considera la citada sentencia, que solamente ha existido una tolerancia ante una práctica inadecuada, que, a lo sumo, únicamente puede determinar la pérdida del derecho a impugnar las cuentas anuales correspondientes a los ejercicios a que aquella ha afectado, pero no cabe considerar que lo prevenido en los Estatutos de la Comunidad en cuanto a distribución de gastos comunes, pueda entenderse dejado sin efecto por la práctica indebida.

Reflejo en el Registro de la Propiedad

Tratándose de una modificación estatutaria es preciso, para su oponibilidad frente a terceros adquirentes de pisos o locales, que tenga su reflejo en el Registro de la Propiedad, art.5 LPH. Si este trámite no se lleva a cabo, estos adquirentes pueden impedir que se les aplique la fórmula de reparto de los gastos contenida en los nuevos estatutos o la que consuetudinariamente se venga practicando.

El art.5 LPH afirma que estos acuerdos no son oponibles a terceros si no son inscritos. La condición de tercero la ostenta el adquirente de cualquier elemento privativo que ingresa nuevo en la comunidad, y que por lo tanto no ha sido parte del acuerdo adoptado con anterioridad de forma expresa o tácita. Nos encontramos ante una situación de justicia material, ya que no cabe imponer un sistema de distribución de gastos a quien adquirió una vivienda, un local, etc., confiando en los estatutos que figuraban en el Registro. Lo contrario iría en contra del principio de fe pública registral.

Si, por mayoría, se decide no ya modificar los Estatutos que exige unanimidad, pero sí establecer puntual y coyunturalmente un sistema especial de reparto distinto del previsto estatutariamente para pagar determinadas partidas (como por ejemplo, el abono igualitario de servicios concretos), el comunero que lo consiente (de forma activa prestando su conformidad, o de forma pasiva acatándolo y no impugnándolo judicialmente) queda vinculado por el acuerdo adoptado. Pero si llega un nuevo adquirente (un tercero), no queda afectado ni perjudicado en el caso de que no se inscriba en el Registro y puede impugnarlo a raíz de su constitución como propietario.

No obstante, una vez que este nuevo copropietario ingresa en la comunidad y tiene oportunidad de conocer el sistema de distribución de gastos, por ejemplo al repartirse

el presupuesto anual, en el caso de que no impugne el sistema, lo acepte y participe del mismo, cabe entender que pierde su condición de tercero, desaparece el fundamento de la protección que le otorga la fe pública registral y ya no podrá oponerse en el futuro al sistema de distribución de gastos alegando ser un tercero al que no le afecta el acuerdo por no haber tomado parte en él.

Para que este efecto se produzca, no es suficiente con que el tercero pague los recibos de comunidad, sino que es preciso que tenga acceso a los presupuestos, lo que no tiene porqué suceder en el momento inicial de la adquisición, sino en la aprobación anual u otro momento, o que de cualquier otra manera llegue a conocer que el sistema de reparto de gastos no es el fijado en los estatutos. En este caso, alegar a posteriori la condición de tercero supone ir contra los propios actos, una vez que se ha aceptado el régimen de reparto al no haberse opuesto al mismo cuando pudo hacerse.

Para la inscripción registral de una modificación de estatutos, sólo es necesario que el Secretario de la Comunidad presente al Notario el acta de la Junta en que se recoge el acuerdo de modificación de estatutos, aprobado por la unanimidad de los propietarios presentes. El Secretario declarará que comunicados los propietarios ausentes ninguno se ha opuesto en el plazo de treinta días señalado en la ley. **A**



ADQUISICIÓN DE UNA VIVIENDA: TRÁMITES, GARANTÍAS, OBLIGACIONES Y GASTOS (II)



José Antonio Almoguera, Vpte. de Formación

En la compraventa de vivienda es imprescindible conocer el adecuado funcionamiento de todos los trámites precisos para su compra, así como tener claro cuáles son las formalidades esenciales de los contratos. De esta forma, vamos a es-

tablecer una sencilla guía para entender mejor las características de la compraventa de una vivienda, sirviendo además de mecanismo adecuado para su protección jurídica, indicándose todos los derechos y obligaciones y sus posibilidades de elección.

Antes de proceder a la firma del contrato el comprador debe efectuar una serie de medidas cautelares como son:

a. Comprobación física y directa, y cuando la vivienda sea de segunda mano es aconsejable efectuar la comprobación acompañado de un profesional. Aunque efectuemos esta comprobación la vivienda puede presentar “vicios ocultos” que serán responsabilidad del vendedor o contratista durante los 10 años siguientes a la construcción cuando estos vicios provocasen la ruina del edificio y fuesen causados por defectos de la construcción. Este plazo se amplía a 15 años si el defecto es el incumplimiento de arrendamiento de obra.

b. Comprobación de su situación jurídica a través del certificado de titularidad y cargas del registro de la propiedad. Donde se determina que la edificación esta terminada, libre de cargas y limitaciones y que el vendedor es el propietario de la vivienda. El notario que prepara la escritura debe solicitar de oficio mediante telefax al Registrador información sobre la descripción, titularidad y cargas de la vivienda en el plazo de 10 días inmediatos a la firma de la escritura, y en este intervalo de tiempo el Registrador remitirá sin necesidad de nueva solicitud información sobre cualquier alteración relativa a la vivienda, evitando el peligro de fraude.

c. Comprobación fiscal de la vivienda mediante:

- ▶ El recibo que acredite el pago de la última anualidad del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
- ▶ Situación de los gastos de la comunidad, mediante certificado del secretario de la comunidad.

Obligaciones de vendedor

El vendedor tiene obligación de:

Personas que no pueden comprar un piso

- El tutor no puede adquirir los bienes de las personas tuteladas.
- El mandatario no puede comprar los bienes encargados de su administración.
- Los albaceas no pueden adquirir los bienes que se encuentren a su cargo.
- Los abogados y procuradores no pueden comprar los bienes en litigio en los que intervengan
- Los magistrados, jueces y funcionarios sobre los bienes en litigio de sus tribunales.
- Empleados públicos sobre los bienes que administren.

- ▶ Conservar y custodiar el piso hasta su entrega.
- ▶ Entregar el piso.
- ▶ Saneamiento en caso de vicios ocultos

▶ Satisfacer determinados gastos e impuestos.

a. Conservar y custodiar el piso

El vendedor está obligado desde la perfección y hasta que se realice la entrega del inmueble, a conservar el inmueble objeto del contrato con la diligencia de un buen padre de familia.

Reglas especiales por la pérdida de la vivienda antes de su entrega:

- Si el vendedor incumple su obligación de conservar el inmueble, debido a su negligencia, determina la responsabilidad del mismo por la pérdida del inmueble.
- Si se pierde o deteriora por caso fortuito (sin negligencia por parte del vendedor), el vendedor se libera de la obligación de entrega.

b. Entregar el inmueble

Es la principal obligación del vendedor, que consiste en entregar la posesión al comprador del inmueble vendido.

En la entrega de inmueble se utiliza una entrega simbólica “entrega de llaves” para entender realizada la entrega efectiva del piso por parte del vendedor al comprador.

c. Obligación de saneamiento para el caso de vicios o defectos que no estaban a la vista.

El comprador puede ejercer

la acción de responsabilidad por daños o vicios ocultos dentro del plazo de 15 años, llegando incluso a restituir al comprador el precio pagado por la vivienda más los intereses y gastos causados.

De esta forma, si la vivienda apareciese gravada sin mencionarse en la escritura, con alguna carga o servidumbre no aparente, de tal forma que si lo hubiese sabido el comprador no hubiese ejercido la compra. El comprador podrá solicitar la rescisión del contrato o la indemnización por daños y perjuicios causados. El plazo para ejercer esta acción rescisoria es de un año desde el otorgamiento de la escritura, aunque transcurrido el plazo de un año aún es posible ejercer la acción por indemnización.

Cuando existen vicios o defectos conocidos por el vendedor y que no hayan sido puesto de manifiesto al comprador. El comprador puede exigir:

- ▶ La rescisión del contrato.
- ▶ Y los daños y perjuicios causados.

El plazo para el ejercicio de estas acciones es de 6 meses desde la entrega de la cosa vendida.

Cuando efectuamos compra de nuestra vivienda a un promotor existen diferentes plazos dependiendo del vicio existente en la construcción. De esta forma, el plazo para ejercer la acción de responsabilidades en las personas que intervienen en el proceso de edificación, frente a los propietarios afectados son:

- ▶ Por los daños materiales causados en el edificio por vicios o defectos en la cimentación, vigas, forjados o muros de carga, durante 10 años.
- ▶ Por los daños materiales causados por vicios o defectos en aquellos elementos o instalaciones que afecten a la adecuada habitabilidad de la vivienda, durante 3 años.
- ▶ Por los vicios o defectos que afecten a los elementos de terminación o acabado de las obras, durante 1 año.

Si por sus circunstancias especiales no pudiésemos tratar de forma individual la causa del daño, el promotor, responderá subsidiariamente junto con los demás agentes que intervienen en la construcción.

Como garantía del pago para este caso de siniestro, la nueva ley obli-

ga a efectuar un contrato de **seguros de daños** materiales o seguro de caución a cargo de:

- ▶ **Contratista**, para los daños causados en el edificio o por vicios o defectos en la cimentación, vigas, forjados o muros de carga, con un capital asegurado del 100% del coste final de la obra.
- ▶ **Promotor**, para los daños materiales causados por vicios o defectos en aquellos elementos o instalaciones que afecten a la adecuada habitabilidad de la vivienda, con un capital asegurado del 30% del coste final de la obra.
- ▶ **Promotor**, para los vicios o defectos que afectan a los elementos de terminación o acabado de la obra, con un capital asegurado del 5% del coste final de la obra.

El cumplimiento de contratar el seguro de caución esta garantizado por el Notario y el Registrador de la Propiedad cuando autoricen la escritura pública, ya que, antes de la autorización comprobará el cumplimiento de esta obligación.

Ante el incumplimiento por parte del comprador de saneamiento de los vicios o defectos ocultos, el comprador puede optar entre:

- ▶ Desistir del contrato, donde se le abonarán todos los gastos que pago en el mismo.
- ▶ Rebaja proporcional del precio.

d. Gastos e impuestos

El vendedor está obligado salvo pacto en contrario a satisfacer los siguientes gastos e impuestos:

Gastos:

1. De otorgamiento de escritura.
2. Que sean necesario para efectuar la entrega de la cosa.

Impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos.

Constituye la base imponible de este impuesto el incremento de valor real experimentado durante el periodo máximo de 20 años. Si son valores catastrales modificados con efectos a 1-1-95 o fecha posterior. Debe aplicarse una reducción a los valores catastrales una reducción fijada por cada Ayuntamiento en cada uno de los 5 primeros años de aplicación de los nue-

vos valores (valores entre 40 y 60 por ciento).

Obligaciones del comprador

El comprador tiene las siguientes obligaciones:

1. Pagar el precio del inmueble

El comprador está obligado a pagar el precio del inmueble en el tiempo y lugar fijado en el contrato. En el caso de no fijarse se realizará el pago al tiempo de producirse la entrega del inmueble.

El comprador tiene la posibilidad de suspender el pago del precio cuando fuese perturbado en la posesión del inmueble adquirido o tenga fundado temor de sufrirla. Esta suspensión se realiza hasta que cese esta perturbación.

2. Recibir el inmueble

El comprador está obligado a recibir el inmueble vendido.

3. Gastos e impuestos

El comprador, salvo pacto en contrario, debe efectuar el pago de los siguientes gastos e impuestos:

Gastos

a. Gastos de primera copia de escritura. Dentro de este gasto se incluye los honorarios correspondientes al Notario y del Registrador de la Propiedad.

b. Todos los posteriores a la venta. Como serán los necesarios al otorgamiento de la escritura del préstamo e inscripción registral. Incluimos aquí todos los gastos derivados del desarrollo previo a la concesión del préstamo (gastos de estudio, honorarios de valoración...)

Impuestos

El comprador debe pagar el impuesto sobre el valor añadido (IVA), o en su caso el impuesto sobre transmisiones patrimoniales.

- a. El IVA se paga en caso de ser primera transmisión.
- b. El ITP se paga cuando es segunda transmisión y siguientes. **A**

OBLIGACIONES FISCALES DE LAS COMUNIDADES DE PROPIETARIOS: IVA, IRPF Y MOD 347



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

Las comunidades de propietarios tienen una serie de obligaciones fiscales que cumplir y a ello dedicaremos el siguiente artículo, en el que haremos un repaso a las principales, como son el impuesto sobre el valor añadido (soportado y repercutido, si se da el caso), el impuesto sobre la renta de las personas físicas (por pagos e ingresos) y la declaración anual de operaciones con terceras personas. Sin olvidarnos de su obligación de relacionarse electrónicamente con las Administraciones.

El pasado 2 de octubre de 2016 entró en vigor la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas.

Esta ley obliga, entre otros, a las personas jurídicas y a las entidades sin personalidad jurídica a relacionarse electrónicamente con las Administraciones Públicas. Entre las entidades sin personalidad jurídica se incluyen las comunidades de bienes, las herencias yacentes y las comunidades de propietarios.

Esta relación electrónica comprende tanto las notificaciones como la presentación de documentos y solicitudes a través de registro. La presentación de declaraciones y autoliquidaciones continúa como hasta ahora. Sin embargo, las presentaciones de documentos y solicitudes dirigidos a la Agencia Tributaria deben realizarse obligatoriamente a través del registro electrónico (www.agenciatributaria.gob.es).

Recomendamos que la comunidad de propietarios obtenga una firma electrónica propia o nombre un representante a estos efectos. Revisemos a continuación los distintos impuestos.

Impuesto sobre el valor añadido

Se trata del impuesto más complejo de nuestro sistema tributario y que además presenta múltiples aspectos controvertidos en su aplicación, en particular en el tipo (%) que una comu-

nidad de propietarios soporta en la adquisición de bienes y servicios. Conocer adecuadamente este tributo ahorrará dinero a nuestros administrados:

IVA soportado: Los bienes y servicios que la Comunidad de Propietarios requiere están sujetos a este impuesto, el tipo soportado puede ser del 10% o 21%. En las facturas que se emitan a la Comunidad de Propietarios ha de quedar perfectamente reflejado el coste del servicio y su correspondiente IVA. En general, los servicios de mantenimiento, limpieza y conservación están sujetos al 21%, por ello nos centraremos en los casos donde se planteen dudas sobre el % aplicable.

Se aplicará el tipo impositivo del 10 por ciento a las ejecuciones de obra de renovación y reparación realizadas en edificios o partes de los mismos destinados a viviendas, cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- Que el destinatario sea persona física, no actúe como empresario o profesional y utilice la vivienda a que se refieren las obras para su uso particular. También se comprenderán las citadas ejecuciones de obra cuando su destinatario sea una comunidad de propietarios.
- Que la construcción o rehabilitación de la vivienda a que se refieren las obras haya concluido al menos dos años antes del inicio de estas últimas.
- Que la persona que realice las obras no aporte materiales para su ejecución o, en el caso de que los aporte,

su coste no exceda del 40 por ciento de la base imponible de la operación.

Repasemos algunos conceptos relevantes para determinar el % de IVA a soportar.

Obras análogas a las de rehabilitación:

- ▶ Las de adecuación estructural que proporcionen a la edificación condiciones de seguridad constructiva, garantizando su estabilidad y resistencia mecánica.
- ▶ Las de refuerzo o adecuación de la cimentación así como las que afecten o consistan en el tratamiento de pilares o forjados.
- ▶ Las de ampliación de la superficie construida, sobre y bajo rasante.
- ▶ Las de reconstrucción de fachadas y patios interiores.
- ▶ Las de instalación de elementos elevadores, incluidos los destinados a salvar barreras arquitectónicas para su uso por discapacitados.

Obras conexas a las de rehabilitación:

- ▶ Las obras de albañilería, fontanería y carpintería.
- ▶ Las destinadas a la mejora y adecuación de cerramientos, instalaciones eléctricas, agua y climatización y protección contra incendios.
- ▶ Las obras de rehabilitación energética.

Repercusión del IVA: En ocasiones la comunidad puede generar IVA si realiza alguna actividad atípica, como el alquiler de locales, cubiertas, vallas

publicitarias, etc.

Por tanto, en estos casos se deberá presentar el modelo 036, de declaración censal, comunicando el alta de la comunidad como “arrendador”, originándose la obligación de realizar declaraciones trimestrales de IVA (modelo 303) y una declaración resumen anual (modelo 390). Actualmente los arrendadores están exonerados de este último modelo.

Cabe señalar que la comunidad de propietarios podrá deducir el IVA soportado en su declaración siempre y cuando también lo genere.

Modelo 347 (Declaración anual de operaciones con Terceras Personas)

El Real Decreto 828/2013 publicado en el BOE el 26-10-13, establece que con efectos de 1 enero 2014 pasan a incluirse como obligados a presentar la declaración de operaciones con terceras personas las entidades a las que sea de aplicación la Ley 49/1960, de 21 de junio sobre la propiedad horizontal. Apuntar que se excluye del deber de declaración las siguientes operaciones:

- ▶ Las de suministro de energía eléctrica y combustibles de cualquier tipo con destino a su uso y consumo comunitario.
- ▶ Las de suministro de agua con destino a su uso y consumo comunitario.
- ▶ Las derivadas de seguros que tengan por objeto el aseguramiento de bienes y derechos relacionados con zonas y

elementos comunes.

El modelo 347 se presenta durante el mes de febrero e incluye aquellas operaciones que en su conjunto para cada una de las personas o entidades con las que se haya superado la cifra de 3.005,06 euros (incluyendo el IVA) durante el año natural correspondiente. Los datos se suministrarán desglosados trimestralmente y se incluirán las operaciones típicas y habituales, las ocasionales, las operaciones inmobiliarias y las subvenciones, auxilios o ayudas no reintegrables que puedan otorgar o recibir; es decir, se incluirán las entregas, prestaciones o adquisiciones de bienes y servicios sujetas y no exentas en el Impuesto sobre el Valor Añadido, así como las no sujetas o exentas de dicho impuesto. Su presentación es electrónica vía Internet, bien con firma electrónica avanzada, o bien si la declaración no excede de 15 registros declarados también podrán utilizar el servicio de impresión a través de la Sede Electrónica de la Agencia Tributaria.

Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF)

a) Obligaciones derivadas de pagos efectuados por la comunidad. En el caso de que la comunidad tenga contratado algún empleado (conserje, portero, etc.), se deberá presentar trimestralmente el modelo 111, y el resumen anual modelo 190.

También hay que observar que algunos empresarios individuales, tales como fontaneros, albañiles, antenistas, etc. y profesionales, como arquitectos, abogados, etc. que presten sus servicios a la comunidad, están sometidos a determinada retención. Circunstancia que también origina la obligación de presentar los modelos tributarios citados en el párrafo anterior.

Debemos revisar la factura que nos emiten esos empresarios o profesionales por si no consta la retención, ya que tendremos que asegurarnos de si están obligados o no. Ello viene determinado en el primer caso por su tributación en estimación

objetiva o módulos, estando siempre sujetos en el caso de los profesionales.

Podemos comprobar fácilmente la obligación de retención a esos empresarios en módulos en la web de la AEAT, sólo necesitamos el NIF y primer apellido: <https://www2.agenciatributaria.gob.es/es13/s/buncbunco07n>

b) Obligaciones derivadas de ingresos obtenidos por la comunidad.

El modelo 184 deberá ser utilizado por las entidades en régimen de atribución de rentas, tanto las constituidas en España como en el extranjero, que ejerzan una actividad económica o cuyas rentas excedan de 3.000 euros anuales. Matizaremos que nos estamos refiriendo a las rentas típicas procedentes de arrendamientos de azoteas para antenas de telefonía, arrendamiento de la antigua vivienda del portero, locales comunes, etc.

El modelo 184 deberá presentarse en el mes de febrero de cada año e incluye aquellas rentas obtenidas por la entidad en régimen de atribución de rentas, así como la renta atribuible a cada uno de los socios, herederos, comuneros o partícipes de la entidad.

Para calcular las rentas a atribuir a cada uno de los socios, herederos, comuneros o partícipes se aplicarán las normas del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF); en el caso de las comunidades de propietarios se tendrá en cuenta el coeficiente (%) de participación.

Estarán sujetas a retención o ingreso a cuenta, con arreglo a las normas del IRPF, las rentas que se satisfagan o abonen a las entidades en régimen de atribución de rentas, con independencia de que todos o alguno de sus miembros sea contribuyente por el IRPF, sujeto pasivo del Impuesto sobre Sociedades, o contribuyente por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes.

Sólo resta recordar que el incumplimiento de las obligaciones tributarias puede conllevar sanciones pecuniarias, incluso cuantiosas, que la Comunidad de Propietarios puede reclamar al profesional de la administración de fincas si es que han sido debidas a un mal o inexistente asesoramiento tributario. **A**



INFORME DE EVALUACIÓN DE LOS EDIFICIOS (IEE): SUJETOS OBLIGADOS, PLAZOS Y CONTENIDOS

Obligatorio para edificios residenciales con más de 50 años de antigüedad

Se trata de un documento en el que se acredita la situación en la que se encuentran los edificios en cuanto a su estado de conservación, el cumplimiento de la normativa vigente sobre accesibili-

dad universal y el nivel de eficiencia energética. Están obligados los propietarios de inmuebles ubicados en edificios residenciales de vivienda colectiva que tengan una antigüedad superior a los 50 años.

La normativa básica de referencia es estatal, incluyéndose en el Título III dedicado al “Informe de Evaluación de los Edificios” del Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana, publicado en el BOE núm. 261 de 31 de Octubre de 2015, el cual entró en vigor ese mismo día. Los artículos y disposiciones que hacen referencia al mismo son los artículos 29 y 30, así como la Disposición adicional primera, Disposición transitoria segunda y Disposición final primera. Sin perjuicio de esta regulación estatal, que tiene carácter básico, puede existir normativa autonómica o municipal que la desarrolle.

Sujetos obligados

Lo están los propietarios de inmuebles ubicados en edificios de tipología residencial de vivienda colectiva que tengan una antigüedad superior a los 50 años. Según el apartado sexto del artículo 2. Del RDL, se entiende por edificio de tipología residencial de vivienda colectiva: “el compuesto por más de una vivienda, sin perjuicio de que pueda contener, de manera simultánea, otros usos distintos del residencial. Con carácter asimilado se entiende incluida en esta tipología, el edificio destinado a ser ocupado o habitado por un grupo de personas que, sin constituir núcleo familiar, compartan servicios y se sometan a un régimen común, tales como hoteles o residencias”. En principio, y salvo que

así lo exija la normativa autonómica o municipal, están excluidas por tanto las viviendas unifamiliares.

También están obligados a realizar el IEE los propietarios de cualquier edificio, con independencia de su antigüedad, cuando pretendan solicitar ayudas públicas para realizar obras de conservación, de accesibilidad universal o eficiencia energética, y siempre con anterioridad a la formalización de la petición de la correspondiente ayuda.

La normativa autonómica o municipal puede exigir el IEE para el resto de los edificios, pudiendo establecer especialidades de aplicación del citado informe, en función de su ubicación, antigüedad, tipología o uso predominante.

El incumplimiento del deber de cumplimentar el Informe de Evaluación tendrá la consideración de infracción urbanística. La Administración urbanística puede requerírsele a los propietarios de inmuebles ubicados en edificaciones con tipología residencial de vivienda colectiva, según un calendario establecido.

Plazos para su realización

Sin perjuicio de que las comunidades autónomas aprueben una regulación más exigente y de lo que dispongan las ordenanzas municipales, la obligación de disponer del IEE regulado en dicho RDL deberá hacerse efectiva, como mínimo, en los plazos siguientes:

a. Para los edificios de tipología residencial de vivienda colecti-

va que ya tuvieran más de 50 años el 28 de junio de 2013, antes del 28 de junio de 2018, como máximo.

b. Para los edificios de tipología residencial de vivienda colectiva que vayan alcanzando la antigüedad de 50 años a partir del 28 de junio de 2013, en el plazo máximo de cinco años, a contar desde la fecha en la que alcancen dicha antigüedad.

c. En los supuestos de las letras a. y b. anteriores, si los edificios contasen con una inspección técnica vigente, realizada de conformidad con su normativa aplicable antes del 28 de junio de 2013, sólo se exigirá el Informe de Evaluación de Edificios cuando corresponda su primera revisión de acuerdo con aquella normativa, siempre que la misma no supere el plazo de diez años a contar desde la entrada en vigor de esta ley. Si según dicha normativa se supera ese plazo, el Informe de Evaluación del Edificio deberá cumplimentarse con aquellos aspectos que estén ausentes de la ins-



- d. Para cualquier edificio, con independencia de su antigüedad, cuyos titulares pretendan solicitar ayudas públicas para realizar obras de conservación, de accesibilidad universal o eficiencia energética, con anterioridad a la formalización de la petición de la correspondiente ayuda.
- e. El resto de los edificios, cuando así lo determine la normativa de la Comunidad Autónoma o el Ayuntamiento correspondientes, que podrán establecer especialidades de aplicación del citado informe, en función de la ubicación del edificio, su antigüedad, tipología o uso predominante.

Contenido del informe

El IEE debe identificar el bien inmueble, con expresión de su referencia catastral y contener, de manera detallada:

- a. La evaluación del estado de conservación del edificio.
- b. La evaluación de las condiciones básicas de accesibilidad universal y no discriminación de las personas con discapacidad para el acceso y utilización del edificio, de acuerdo con la normativa vigente, estableciendo si el edificio es susceptible o no de realizar ajustes razonables para satisfacerlas.
- c. La certificación de la eficiencia energética del edificio, con el contenido y mediante el procedimiento establecido para la misma por la normativa vigente.
- d. Cuando, de conformidad con la normativa autonómica o municipal, exista un Informe de Inspección Técnica que ya permita evaluar los extremos señalados en las letras a. y b. anteriores, se podrá complementar con la certificación de la eficiencia energética referida en la letra c., y surtirá los mismos efectos que el informe regulado por el RDL 7/2015.

¿Quién y cómo efectúa el IEE?

El propietario del edificio o su representante en el caso de comunidades de propietarios, deberá contratar un técnico competente que realice el IEE, con los contenidos mínimos que establece el Real Decreto Legislativo 7/2015.

El artículo 30, sobre Capacitación para el

Presentación del IEE. Ayudas y subvenciones

Los propietarios de inmuebles obligados a la realización del IEE deberán remitir una copia del mismo al organismo que determine la Comunidad Autónoma. De igual forma resultará de aplicación en relación con el informe que acredite la realización de las obras correspondientes, en los casos en los que el IEE integre el correspondiente a la Inspección Técnica, siempre que de este último se derivase la necesidad de subsanar las deficiencias observadas en el inmueble.

El incumplimiento tendrá la consideración de infracción urbanística, al igual que sucede con la inspección técnica de edificios o equivalente.

El Real Decreto 233/2013, de 5 de abril, por el que se regula el Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria, y la regeneración y renovación urbanas, 2013-2016 (publicado en BOE núm. 86 de 10 de Abril de 2013) incorpora un “Programa de apoyo a la implantación del Informe de Evaluación de los Edificios”.

Informe de Evaluación de los establece que los técnicos capacitados para suscribir el Informe de Evaluación de los Edificios, serán:

- a. Los arquitectos o los arquitectos técnicos, que están habilitados para ello por el artículo 30 del Real Decreto Legislativo 7/2015, y
- b. Los demás técnicos facultativos que se determinen en la Orden Ministe-

rial prevista en la Disposición final primera del Real Decreto Legislativo 7/2015.

Resulta especialmente relevante para la Certificación de la Eficiencia Energética, pues permitirá tener la del edificio completo y extender su eficacia a cada vivienda, de modo que durante su período de validez (10 años) no será

Podrán ser beneficiarios de estas ayudas las comunidades de vecinos, agrupaciones de comunidades o propietarios únicos de edificios de carácter predominantemente residencial, que cuenten con el informe de evaluación a que se refiere el artículo anterior antes de que finalice el año 2016.

El importe de las ayudas consistirán en una subvención máxima de 20 euros por cada una de las viviendas de las que conste el edificio, y una cantidad máxima de 20 euros por cada 100 m2 de superficie útil de local, sin que en ningún caso pueda superarse la cantidad de 500 euros, ni el 50% del coste del informe por edificio.

Para obtener la ayuda, será preciso presentar el Informe de Evaluación del Edificio, con los contenidos que figuran en el anexo II del RD, debidamente cumplimentado y suscrito por técnico competente. Debiendo aportar copia de la correspondiente factura de honorarios, emitida por el profesional.

A

necesario que cada propietario la encargue individualmente cuando ponga en venta o alquiler su vivienda particular.

Con el objeto de evitar duplicidades entre el IEE y la Inspección Técnica de Edificios (ITE), o instrumento de naturaleza análoga que pudiera existir en los Municipios o Comunidades Autónomas, el informe resultante de la ITE se podrá integrar como parte del IEE. A

ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES DEL PARQUE RESIDENCIAL Y SU POSIBLE REHABILITACIÓN

Más del 54 por ciento del parque fue edificado antes de 1980

De este modo, las Comunidades con mayor población la tienen concentrada en un menor número relativo de edificios, en un parque con mayor porcentaje de edificios plurifamiliares y en entornos más urbanos.

A su vez, esta distribución territorial tiene unas diferencias significativas entre las diversas CCAA, atendiendo a las características de distribución del parque en relación al tamaño de los municipios, tal y como se refleja en el informe "Análisis de las Características de la Edificación Residencial en España en 2011, a nivel nacional y por Comunidad Autónoma" (ACERCA 2011) distinguiéndose cuatro grupos en función del tamaño del municipio en el que se concentra la mayor parte de la edificación y, por lo tanto, de su carácter urbano o diseminado:

- Comunidades Autónomas con una alta concentración de viviendas en núcleos urbanos (>20.000 hab.) (Andalucía, Aragón, Asturias, Comunidad Valenciana, Canarias, Cataluña, Madrid, Murcia y País Vasco). En este grupo, es singular el caso de Aragón, donde existe simultáneamente un alto porcentaje de viviendas situadas en municipios de pequeña dimensión (<5.000 hab.).
- Comunidades Autónomas donde la edificación tiene una similar concentración de las viviendas entre los núcleos urbanos más poblados y los de menor tamaño (Cantabria, Navarra y La Rioja).
- Comunidades Autónomas donde

La distribución territorial de la edificación mantiene una proporción homogénea en relación con la población de cada una de las CCAA participantes, salvo en el caso de Andalucía,

la mayor parte de las viviendas están localizadas en municipios más pequeños (Castilla León, Castilla La Mancha y Extremadura).

- Comunidades Autónomas donde se produce una distribución similar entre todos los rangos de municipios, sin que exista una preponderancia de ninguno de ellos (Islas Baleares y Galicia).

La antigüedad del parque residencial

Una de las principales características del parque residencial estatal es su relativa antigüedad (más del 54% es anterior a 1980), aunque se aprecian significativas diferencias entre las condiciones particulares de cada Comunidad Autónoma. La fecha de 1980 es significativa, tanto porque es el momento en el que resultan obligatorias las primeras medidas de aislamiento térmico en los edificios, cuanto porque agrupa los edificios con una antigüedad suficiente para considerar oportuna una rehabilitación.

La distribución territorial de la totalidad del parque residencial anterior a 1980 tiene algunos puntos diferenciales, más acusados especialmente en el País Vasco, Cataluña y Madrid, donde se observa una mayor concentración de población habitando en edificios anteriores a esa fecha.

Por otra parte, y manteniendo una relación directamente proporcional a la población residente, cabe destacar que más de la mitad -exactamente el

Cataluña, Madrid, Comunidad Valenciana y País Vasco, que tienen una mayor densidad de población y concentración urbana, según el Grupo de Trabajo sobre Rehabilitación: GTR.

56,63% del parque residencial español anterior a 1980 se acumula en las comunidades autónomas de Andalucía (18,46%), Cataluña (12,79%), Comunidad Valenciana (10,97%), Castilla León (9,88%) y Madrid (4,53%), y que es donde reside el 64,02% de la población.

Observando el porcentaje de viviendas que se encuentran en edificios construidos antes de 1980, se comprueba que Cataluña, el País Vasco, Madrid y Aragón, mantienen una proporción de viviendas de esa antigüedad superior a la que le debería corresponder en relación al número de edificios, por lo que se refuerza en esas comunidades la importancia de la rehabilitación.

Ello otorga una especial relevancia a ese parque en esas Comunidades, puesto que ese parque es el objetivo natural de la rehabilitación y, por tanto, es necesario el liderazgo de esas Comunidades Autónomas en las actuaciones dirigidas a la actualización del parque residencial español.

En el informe ACERCA 2011, se amplía el período de análisis hasta el año 2011 y se incluye la distinción por tipología (unifamiliar o plurifamiliar) en cada Comunidad Autónoma. Con relación a esta clasificación, se observa la existencia de tres grupos:

- Comunidades Autónomas en las que la tipología y período más importante es el correspondiente a viviendas

unifamiliares construidas entre 1941 y 2007 (Andalucía, Castilla y León, Castilla La Mancha, Extremadura, Galicia y Murcia). Es destacable la diferencia significativa de las Comunidades de Castilla La Mancha y Extremadura, en las que la tipología unifamiliar es la mayoritaria, consolidando el carácter diseminado que se apreciaba en la distribución territorial de las viviendas. En las otras CCAA, la importancia específica de la vivienda unifamiliar no llega a superar la preponderancia de la vivienda plurifamiliar.

- Comunidades Autónomas en las que la tipología y período mayoritario son las viviendas plurifamiliares construidas entre los años 1961 y 1980 (Asturias, Islas Baleares, Cataluña, Comunidad Valenciana, Madrid y País Vasco). En este caso, es significativo el alto porcentaje de concentración de este tipo en Cataluña, Madrid y el País Vasco.

- Comunidades Autónomas en las que la tipología y período mayoritario son las viviendas plurifamiliares construidas entre los años 1981 y 2007 (Aragón, Canarias, Cantabria, Navarra y La Rioja). En el caso de Aragón, Navarra y La Rioja, aunque el parque edificado en este período es mayoritario, es ligeramente superior al producido en el período anterior (entre los años 1961 y 1980). En el caso de Canarias y Cantabria, se aprecia un significativo peso específico de la edificación de este período sobre los anteriores, mostrando por lo tanto un parque edificado más reciente

Estado del parque residencial

Analizando la edad del parque residencial de cada comunidad autónoma, se observa que hay algunas que destacan de forma significativa por su antigüedad con relación a la antigüedad media del parque estatal.

En este aspecto, destaca especialmente el parque residencial del País Vasco, que se diferencia como el más antiguo (con el 68,79% anterior a 1980), seguido por el de Cataluña (61,76% anterior a 1980). Las comunidades de Aragón (58,42%), Madrid (58,22%), Asturias (57,39%), Baleares (56,07%) y Castilla León (54,88%) son las que tienen un parque edificado que supera el valor de la media estatal. Como contraposición, en la región de Murcia se encuentra el parque residencial más reciente, con tan sólo el 43,24% anterior a 1980, seguido de Canarias (46,93%).

Analizando la información obtenida del INE, se observa que gran parte del parque edificado con anterioridad al año 1980 tiene serias limitaciones relacionadas con sus condiciones de accesibilidad y conservación. Teniendo en cuenta la edad media de la población que habita esos edificios y la prolongación de la esperanza de vida, se puede comprender que la accesibilidad -como paradigma de la adecuación de la vivienda a las necesidades del usuario- se convierte en un problema de mayor relevancia, con una constatación más directa de su impacto en su vida diaria y, en consecuencia, más tangible para los usuarios que la derivada de la eficiencia energética.

Como dato relevante, el 16,21% del total de edificios construidos en España con anterioridad a 1980, se encuentra en mal estado de conservación, agrupando en esta categoría los que se identifican como en estado ruinoso, malo o deficiente. Por otra parte, de la totalidad de edificios construidos con anterioridad a 1980, el 78,90% no son accesibles según los parámetros utilizados

en el censo.

Las condiciones sociales y el parque residencial

De cara a las posibilidades de intervención en el parque edificado, la capacidad económica de los hogares es un factor determinante, puesto que la viabilidad de las intervenciones tiene que ver con la disponibilidad de recursos públicos y privados para hacerlo. Naturalmente, los recursos públicos deben actuar de complemento de la capacidad privada para actuar en la mejora de los edificios existentes, y aunque las ayudas públicas puedan llegar de forma general a cabe esperar que se dirijan especialmente hacia los hogares más desfavorecidos.

Las desigualdades de renta se hacen explícitas entre las CC.AA., y también en el interior de cada Comunidad Autónoma. Las desigualdades de renta se expresan en la tasa de riesgo de pobreza, calculado por el INE sobre una definición de pobreza como una renta inferior al 60% de la mediana de los ingresos anuales por unidad de consumo.

Renta y exigencia climática se expresan también tanto en la disponibilidad de equipos para hacer frente al confort de invierno y de verano, como a la capacidad de pagar los consumos que ello implica (datos del INE para 2014).

El reciente estudio de la Asociación de Ciencias Ambientales concluye que el 21% de los hogares españoles (equivalente a 12,1 millones de personas) se encontraba en dificultades según la aplicación al caso español del indicador basado en el enfoque del ingreso mínimo aceptable (Minimum Income Standard). De acuerdo con esta metodología, los ingresos de estos hogares, una vez descontados sus gastos de energía y vivienda, estaban por debajo de la Renta Mínima de Inserción más elevada de España (País Vasco), una vez descontados el gasto en vivienda y energía de un hogar nacional, lo que pone de relieve la dificultad de muchos hogares españoles no ya de disponer de capacidad de inversión para la mejora de su vivienda, sino de mantenerla en condiciones de confort. **A**



LOS ESPAÑOLES QUIEREN HOGARES MÁS SEGUROS, SOSTENIBLES, SALUDABLES Y CONECTADOS

Baleares lidera los más preocupados por mantener la salud y seguridad

Los españoles se preocupan cada vez más porque sus hogares sean sostenibles, haciendo un uso eficiente de los recursos naturales y optando por fórmulas de ahorro energético en el hogar, con el consecuente beneficio económico para las familias. Así, el respeto al medio ambiente es una de las principales preocupaciones de los ciudadanos españoles. Este estudio muestra que dos de cada tres hogares están altamente interesados en adoptar hábitos y soluciones sostenibles en la vivienda, cifra que refuerza los datos del estudio ECOEMBES en los que la cifra de reciclaje en España es del 82,7%. En este sentido, podemos comprobar cómo la conciencia ecológica y la adopción de comportamientos sostenibles en el hogar es el aspecto que más preocupa a las residencias españolas con un 66% entre todos los indicadores.

Sobre preocupaciones ecológicas, el orden de prioridades de los españoles es el siguiente:

1. Reciclaje de residuos.
2. Comprar productos de calidad para que sean más duraderos y evitar reparaciones.
3. Tener la casa al día para certificación energética.
4. Comprar productos con componentes y materiales que respetan el medio ambiente.
5. Producir energía limpia para mi casa. Esta preocupación por el medio ambiente se ve reflejada en la implementación de equipamiento sostenible en los hogares.

El actual estilo de vida y las diferentes tendencias influyen en los intereses de los ciudadanos respecto a sus viviendas y en sus prioridades con respecto al hogar. En este sentido, la investi-

gación realizada por Leroy Merlin ha detectado cuáles son las principales preocupaciones de los hogares españoles: quieren que sean más sostenibles, seguros y saludables, a la par que 'conectados'.

De este modo, el 63% de los hogares españoles utiliza bombillas LED, seguido de sistemas de ahorro de agua y energía (55,2 y 52,1%). Referente a los modelos de familias, son las parejas con hijos quienes muestran un interés más alto por el consumo sostenible en el hogar con un 70%, una cifra ligeramente superior a la media.

Por comunidades, destacan los hogares de Galicia, Canarias y Comunidad de Madrid.

Hogares seguros y saludables

La segunda preocupación de los hogares españoles muestra el grado de interés de sus habitantes por mantener la salud de sus viviendas y la implementación de equipamiento para mejorarla. En este sentido, un 25% de los inmuebles encuestados afirma tomar decisiones para mejorar la calidad de salud de sus hogares.

Para determinar este indicador se han analizado dos componentes: aspectos de seguridad (detectores de gas, humo y agua) y aspectos de salud (sistema de tratamiento del aire y agua entre otros).

En este sentido, el equipamiento más común en los inmuebles son sistemas de detección de gas (12,7%), purificadores de agua (16,7%) y de aire (6,6%).

En esta ocasión, vuelven a ser las parejas con hijos quienes muestran mayor interés por el mantenimiento e

implementación del equipamiento para la mejora de la salud del hogar (33%). Por comunidades, Baleares lidera a los hogares más preocupados por mantener la salud y



seguridad en el hogar (58%), seguido por Aragón y la Región de Murcia (44% y 43% respectivamente).

Hogares conectados

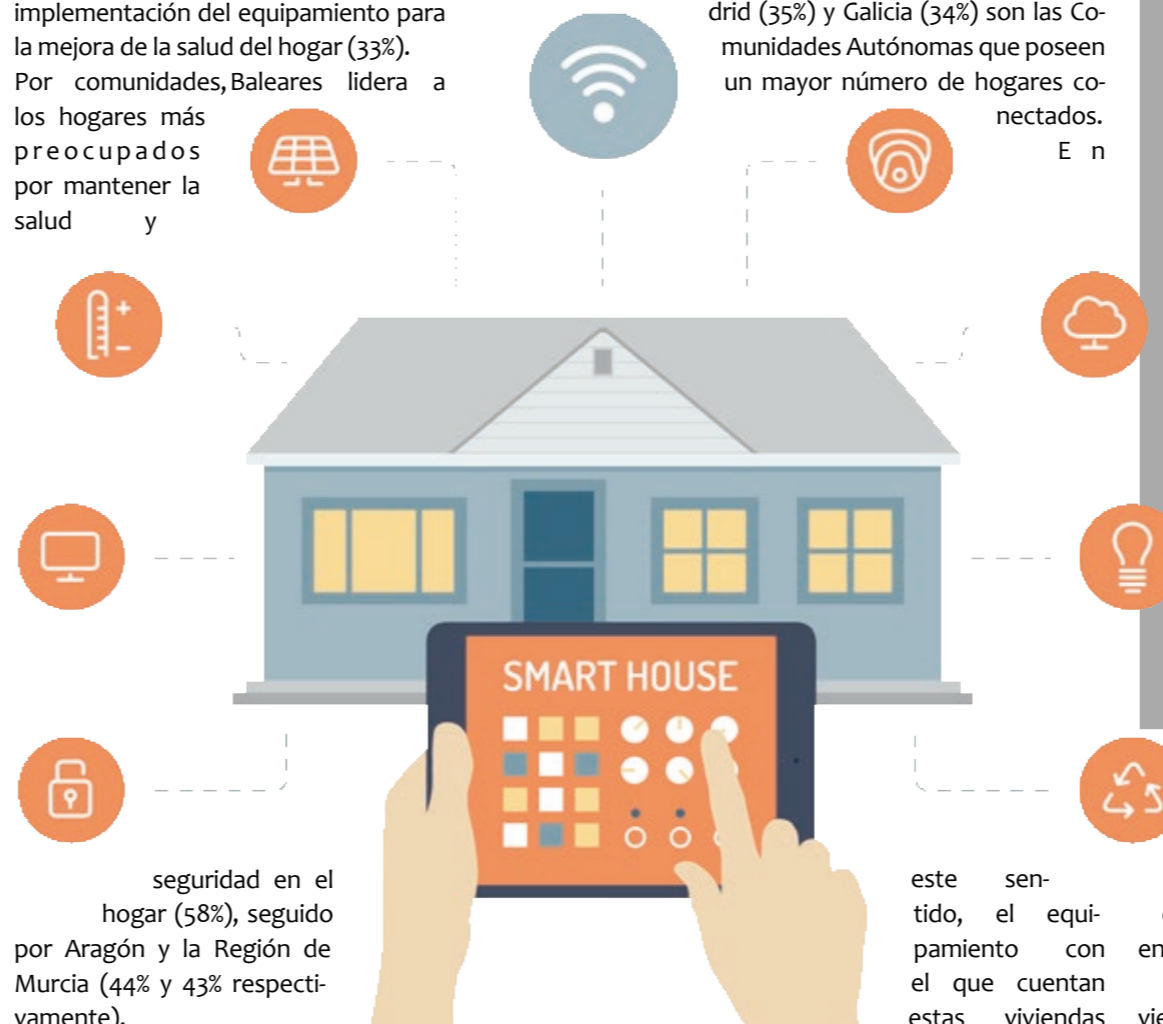
La digitalización está cada vez más presente en el día a día de la sociedad. En este sentido, la implementación de nuevas tecnologías en las residencias como Internet, presente en el 74,4% de los inmuebles según el INE, es otra de

las principales preocupaciones de los encuestados. El 25% de las viviendas españolas están muy interesadas en la incorporación de soluciones tecnológicas en el hogar.

En lo referente a la conectividad de las viviendas, se observa un cambio en la tendencia respecto a los anteriores indicadores. En esta ocasión, son los hogares unipersonales (29%) quienes muestran mayor preocupación por contar con una casa conectada que disponga de soluciones tecnológicas integradas, frente al 26% de las parejas con hijos, en segunda posición.

A nivel regional, País Vasco (47%) seguido de la Comunidad de Madrid (35%) y Galicia (34%) son las Comunidades Autónomas que poseen un mayor número de hogares conectados.

En



este sentido, el equipamiento con el que cuentan estas viviendas son de manera mayoritaria puertas automatizadas (46,6%) y en menor medida persianas eléctricas (5,8%).

Reformas según tipo de estancias y equipamiento

La investigación muestra cómo

el interés de los encuestados cambia en función de los distintos espacios de la casa. En este sentido, la cocina y el salón encabezan los espacios donde se en realizan más labores de decoración (52,14% y 51,69% respectivamente) dedicando un presupuesto entre 300-1.800 euros. Por su parte, las tareas de bricolaje recaen de nuevo sobre las estancias anteriores con un presupuesto aproximado entre

Según el Instituto Nacional de Estadística, la sociedad española se encuentra inmersa en un proceso de envejecimiento progresivo debido al aumento de la esperanza de vida y el descenso continuado de la tasa de nacimientos.

Ante esta situación, las proyecciones demográficas para España indican que la población mayor de 64 años aumentará del 18,2% hasta el 24,9% en 2029.

Teniendo en cuenta este contexto, la adaptación de los hogares a las nuevas necesidades de salud, movilidad y ocio de la clase senior resulta fundamental.

El 9,5% de los hogares españoles conviven con personas mayores de forma continua o discontinua, siendo en su mayoría familias monoparentales y parejas con hijos (15,8 y 11,6% respectivamente).

En este sentido, destaca el

1.500-3.000 euros. Cuando nos referimos a equipamiento, la cocina es la estancia por excelencia con más de un 52% y una partida de entre 3.000-4.000 euros.

Finalmente, los individuos invierten una media de 500-600 euros en labores de renovación de salón y habitaciones. En este sentido, podemos comprobar como la tendencia se mantiene y el salón y cocina continúan siendo los lugares con mayor relevancia para los españoles.

En referencia al equipamiento, solo un 11,4% de los hogares españoles se proponen realizar algún cambio de

gran envergadura a corto plazo.

Los principales motivos responden a necesidades de consumo sostenible en las viviendas. En este sentido, la sustitución de las bombillas tradicionales por tecnología LED es la medida mayoritaria, con un porcentaje del 16,5%. Destacan otras medidas

Los mayores y sus hogares: necesidades de adaptación

porcentaje de inmuebles que cuenta con una habitación senior adaptada (33,4%), siendo las parejas con hijos el número más elevado (58,6%) frente a los hogares unipersonales (9,2%).

Pese al constante crecimiento de la población senior, aún existe un 18,7% de viviendas que no están adaptadas a las necesidades de las personas mayores. No obstante, el 6,7% de los encuestados mostraron interés en desarrollar labores de ajuste, siendo los hogares monoparentales el porcentaje más elevado (10,8%). Estas intenciones de mejora consisten en la eliminación de las barreras físicas y la reducción de riesgos en el baño, siendo las principales medidas el cambio de bañera por ducha, la mejora de la ergonomía y la instalación de suelo antideslizante. **A**

como la incorporación de dispositivos de ahorro de agua (2,5%) de los hogares o calefacción (1,9%).

La intención de realizar labores de mejora en el domicilio es muy similar entre los diferentes tipos de familia, siendo los proyectos de decoración y obras de renovación los que priman respectivamente en las parejas con hijos, sin hijos y hogares monoparentales. Como punto diferencial, destacan los hogares unipersonales en los que, en segunda posición, se unen con idéntico porcentaje las acciones de renovación y las medidas para mejorar el equipamiento y accesorios. **A**

“EL BIG DATA ESTÁ PROVOCANDO MAYOR TRANSPARENCIA EN UN SECTOR TRADICIONALMENTE OPACO”

Para Carlos Olmos, director y fundador de urban Data Analytics (uDA), el Big Data ya es una realidad en las empresas más profesionalizadas del sector, ya que “beneficia a los profesionales al permitir acortar los tiempos de decisión, focalizando sus recursos en aquellas oportunidades de mayor rentabilidad y menor riesgo, así como una capaci-

dad de reportar y documentar todas las acciones de forma homogénea y dinámica”. También tiene claro que en el mercado residencial tiene cada vez más relevancia la predicción del comportamiento de la demanda, conocer los tiempos de venta y alquiler y la variación de precio y rentabilidad a lo largo del tiempo.

¿Qué es uDA (urban Data Analytics)?

Urban Data Analytics nace de la unión de dos start up; y está formado por economistas del Real Estate, urbanistas, matemáticos y desarrolladores de Software. Somos una empresa que nació en el contexto tecnológico, social y económico actual que ha permitido la creación de empresas con carácter disruptor. Start ups como Waze en la movilidad o AirBnB en el sector hotelero están apareciendo en el sector inmobiliario. Son las llamadas propotech, en nuestro caso focalizado en el uso de la Inteligencia Artificial, el machine learning y el análisis espacial.

¿Qué es el Big Data?

El Big Data se basa en el uso de gran volumen de datos. Datos que en metodologías científicas o estadísticas costaba miles de euros y recursos conseguir. Hoy la generación de datos es exponencial y aún coste mínimo. Pero en uDA no sólo se trabaja con Big Data, sino también con open Data (principalmente generados por las administraciones públicas) y el urban Data (datos georeferenciados).

¿Cómo se aplica al sector inmobiliario?

A partir de herramientas de análisis avanzado, uDA ha creado un producto que permite la toma de decisiones inmediata sobre la compra, venta, alquiler o refinanciación de cualquier activo inmobiliario. uDA genera en tiempo real indicadores de valor, rentabilidad y riesgo para cualquier inmueble



... Carlos Olmos, director y fundador de urban Data Analytics (uDA)

residencial, lo que permite comparar y tener una información relevante sobre el valor, tiempo de venta, rentabilidad y su evolución en el mercado de ese inmueble.

¿Cree que gozará de implantación en nuestro país? ¿Cuál sería el patrón de su expansión? ¿Qué experiencia hay al respecto en el resto del mundo?

El Big Data ya es una realidad en las empresas más profesionalizadas del sector. Los Servicers, los grandes fon-

dos de inversión, las SOCIMIs y las grandes promotoras ya están usando nuestros servicios. Las consultoras inmobiliarias y las Big Four están sufriendo procesos de reestructuración donde el Big Data conforma un lugar prioritario; este mismo mes Aguirre Newman acaba de lanzar una plataforma propotech con la que pretende acelerar stratups focalizadas en el Sector. En el mundo anglosajón las propotech han desatado una revolución similar al fintech en la banca. 235 start-ups de propotech han levantado 2.500M € en 2016 frente a 207M € (72) alcanzados en 2012. Sin duda el sector está viviendo un proceso de disrupción como el que han vivido ya otras áreas de negocio.

¿Qué indicadores se analizan fundamentalmente en el mercado residencial?

En el mercado residencial tiene cada vez más relevancia la predicción del comportamiento de la demanda, conocer los tiempos de venta y alquiler de las diferentes viviendas y la variación de precio y rentabilidad a lo largo del tiempo. Y por supuesto, el precio justo para cada vivienda, pero para esto último

existen ya diversas herramientas.

¿A quién puede beneficiar y de qué manera?

El Big Data maneja volúmenes ingentes de información, pero el valor está en cómo se usa y mezcla esta información para conseguir indicadores que permitan tomar decisiones instantáneas y mejor documentadas. Y en eso consiste su beneficio real. El Big Data beneficia a los profesionales del sector al permitir acortar los tiempos de decisión, fo-

tas que están usando los agentes más profesionalizados del sector a un coste acorde a su uso. El modelo de pricing de

menor riesgo; esta transparencia provoca también un acercamiento entre oferta y demanda; y todo ello dibuja un

Currículo vitae



Director y fundador de uDA (urbanDataAnalytics). Máster en Estudios Urbanos (2011) y Estudios de Posgrado en Ciudad y Medio Ambiente (2008), ambos en UPM (Universidad Politécnica de Madrid). Arquitecto urbanista por la ETSAM UPM (1993 - 2001), París Val-de-Marne (1998-1999 Francia) y la Università degli Studi di Pavia (1997 Italia). Es Masterclass, con charlas y talleres en UPM, Universidad Complutense, EOI Business School y ESADE Business School; así como en congresos de Smart Cities, Real Estate & Big data/ Open Data. **A**



estas herramientas dependen del ámbito geográfico y del volumen de consultas, por tanto accesibles para el usuario final.

¿El Big Data inmobiliario es sinónimo de mejora del proceso de ventas?

Sin duda el Big Data está provocando mayor transparencia en un sector tradicionalmente opaco. Esta transparencia está acercando la información relevante al usuario final, cuando tradicionalmente solo ha estado del lado de las grandes compañías. Este acceso a una información más rigurosa y homogeneizada provoca una mayor velocidad en la toma de decisiones, lo que provoca un mayor volumen de transacciones y un

sector mucho más sano y moderno. **Facilita realizar predicciones del comportamiento del sector residencial (precio, reducción de stocks, volumen de ventas...) Díganos cuál es su predicción para 2017 en esos indicadores.**

Estamos en una etapa del ciclo donde no existe un comportamiento homogéneo. El mercado está muy polarizado. Comportamientos de crecimiento del precio en todas las viviendas en todas las zonas geográficas ya no existen. Pero sin duda el sector residencial hará gala de un crecimiento moderado en sus principales vertientes: precios, obra nueva, compraventas e hipotecas en algunas grandes ciudades. Derivado de ese comportamiento asimétrico, el aumento del valor estará cercano al 10% en micro-mercados de grandes ciudades y en segmentos muy concretos: vivienda lujo, vivienda nueva... y en zonas muy micro localizadas alcanzará porcentajes de revalorización por encima del 20%. Madrid, de acuerdo con la proyección del algoritmo de uDA, sufrirá un crecimiento interanual del 3,93% a finales del 2017; siendo del 3,78% a finales del 2018 respecto al año anterior. **A**

EL PRECIO DEL ALQUILER SUBE UN 6,7% EN 2016, EL INCREMENTO MÁS ALTO DE LA ÚLTIMA DÉCADA

La tasa de variación interanual lleva incrementándose desde marzo de 2015

El informe muestra que el año 2016 cierra con el incremento del precio del alquiler en 16 de las 17 comunidades autónomas y es el segundo año consecutivo que el precio se incrementa a nivel anual en 16 comunidades autónomas, hecho que no ha ocurrido nunca en los diez años que el Índice Inmobiliario fotocasa empezó a analizar el precio del alquiler. Además, la variación anual registrada a cierre de 2016 es de un 6,7%. De esta manera, por segundo año consecutivo, el precio de la vivienda en alquiler en España deja atrás siete años de caídas continuadas y registra la subida más acusada de todo el histórico del Índice Inmobiliario fotocasa. El informe de 2015 ya cerró con un incremento en el precio de la vivienda en alquiler de un 3,6%, hasta el momento el incremento más acusado.

“España es y seguirá siendo un país de propietarios, pero el alquiler ha tomado mucha fuerza en los últimos años y eso se está trasladando a los precios. Pese a la mejoría del mercado de la compraventa, existe una fuerte demanda porque muchos españoles se refugian en el alquiler por razones económicas: inestabilidad laboral, bajos sueldos, imposibilidad de acceder a la financiación o miedo a no poder hacer frente a los costes de la compra de una vivienda. Y a la vez se está produciendo un cambio de mentalidad a favor de esta forma de vida que nos permite más flexibilidad y libertad.”, explica Beatriz Toribio, responsable de Estudios de fotocasa. La tasa de variación interanual lleva in-

La evolución del precio de la vivienda en alquiler en España ha cambiado notablemente en los dos últimos años. Prueba de ello es que el precio se incrementa en todas las comunidades autónomas,

de relieve que el precio del alquiler está creciendo de forma generalizada en buena parte del país, aunque a diferentes velocidades. En las comunidades autónomas donde se concentra la mayor actividad económica e industrial y en los principales destinos turísticos del país registramos incrementos de dos dígitos que no veíamos en los últimos ocho años. La elevada demanda y las altas rentabilidades que ofrece este mercado son las principales razones de estas fuertes subidas de precio”, explica Toribio.

Si se analizan al detalle todas las comunidades autónomas, llama la atención que en tres de ellas el precio anual se incrementa por encima del 10%. Se trata de Baleares, la comunidad que más sube en 2016, en concreto un 18,5%. Le sigue Cataluña (14,6%) y Madrid (11,1%). En cuarto lugar, la Comunitat Valenciana sube un 8,3%, Murcia un 6,9% y Canarias lo hace un 6,7%. Tal y como se ha comentado anteriormente, La Rioja es la única Comunidad Autónoma que desciende el precio anualmente un -3,2%.

Incrementa el precio del alquiler en 16 comunidades autónomas

En general los precios se están incrementando en todas las comunidades autónomas. Si hace tan sólo un año, el País Vasco era la comunidad más cara en la que alquilar una vivienda, ahora lo es Cataluña y País Vasco pasa a ocupar la tercera posición, justo por detrás de Madrid. Además, si en

crementándose desde marzo de 2015, mes en el que empezó a registrar el primer incremento en el precio del alquiler desde febrero de 2008. De hecho, desde que en marzo de 2015 se detectó el primer incremento del precio del alquiler a nivel interanual (1,1%), el precio no ha dejado de crecer hasta llegar al 6,7% con el que se cierra el año 2016.

mas, a excepción de La Rioja, que desciende un -3,2%, según el análisis de cierre de año que elabora anualmente el portal inmobiliario fotocasa en el informe “La vivienda en alquiler en 2016”.

de relieve que el precio del alquiler está creciendo de forma generalizada en buena parte del país, aunque a diferentes velocidades. En las comunidades autónomas donde se concentra la mayor actividad económica e industrial y en los principales destinos turísticos del país registramos incrementos de dos dígitos que no veíamos en los últimos ocho años. La elevada demanda y las altas rentabilidades que ofrece este mercado son las principales razones de estas fuertes subidas de precio”, explica Toribio.

Si se analizan al detalle todas las comunidades autónomas, llama la atención que en tres de ellas el precio anual se incrementa por encima del 10%. Se trata de Baleares, la comunidad que más sube en 2016, en concreto un 18,5%. Le sigue Cataluña (14,6%) y Madrid (11,1%). En cuarto lugar, la Comunitat Valenciana sube un 8,3%, Murcia un 6,9% y Canarias lo hace un 6,7%. Tal y como se ha comentado anteriormente, La Rioja es la única Comunidad Autónoma que desciende el precio anualmente un -3,2%.

En general los precios se están incrementando en todas las comunidades autónomas. Si hace tan sólo un año, el País Vasco era la comunidad más cara en la que alquilar una vivienda, ahora lo es Cataluña y País Vasco pasa a ocupar la tercera posición, justo por detrás de Madrid. Además, si en

2015 ninguna comunidad autónoma superaba los 10 euros/m² al mes, este año son tres las comunidades que superan dicho precio. Así, en 2016 Cataluña se posiciona como la comunidad autónoma más cara con un precio de 11,24 euros/m² al mes, seguido de Madrid (10,77 euros/m² al mes), País Vasco (10,52 euros/m² al mes), Baleares (9,61 euros/m² al mes) y Navarra (7,05 euros/m² al mes).

El precio de la vivienda en alquiler sube en 46 de las 50 provincias

Si a cierre de 2015 el precio de la vivienda en alquiler subía en 40 de las 50 provincias españolas, a cierre de 2016 el precio sube en 46 de las 50 provincias, es decir, sube en el 92% de las provincias y tan sólo en el 6% el precio del alquiler baja.

A cierre de 2016, las subidas anuales oscilan entre el 18,5% de las Islas Baleares y el 0,1% de Zamora. En el otro extremo, las caídas van desde el -0,7% de Ciudad Real y el -3,2% de La Rioja y Jaén. En cuanto a la variación acumulada desde el máximo registrado por provincias, Castellón es la que más ha caído desde que alcanzó el precio máximo en junio de 2007. En concreto, Castellón ha reducido el precio un -46,3% en los últimos diez años. Le sigue Huelva, que ha visto caer los precios de la vivienda en alquiler un

-45,6%, Guadalajara (-40,7%), Cádiz (-38,8%) y Almería, que ha descendido el precio un -37,2%. En total, solo tres provincias han descendido el precio más de un 40% desde que alcanzaran el precio máximo.

En los municipios, la tendencia es la del incremento del precio y se deja atrás los descensos recogidos en informes anteriores. Así, los municipios que ven incrementar su precio de la vivienda en alquiler en 2016 son 196. Hay 37 municipios que descienden el precio y dos que se mantienen igual que en 2015.

Llama la atención que ya son 40 los municipios que incrementan el precio por encima del 10%. De hecho, 36 municipios incrementan el precio entre un 10 y un 20%, cuatro lo hacen entre un 20 y un 30% y un municipio supera el precio en un 40% respecto a 2015. Se trata de Ibiza, que sube el precio medio del alquiler un 40,5% respecto al pasado año.

Sube el precio del alquiler en Madrid y Barcelona

En Madrid capital en diciembre de 2016 son 21 los distritos estudiados en el Informe “La vivienda en alquiler en 2016”. Todos ellos superan el precio medio de la vivienda a nivel nacional (7,49 euros/m² al mes). La diferencia entre este precio medio y el más caro en la capital se produce en el distrito de Chamberí que es superior a la media nacional en un 107,9% al situar el precio en los 15,57 euros/m² al mes. Llama la atención que este año Chamberí supera por primera vez al distrito de Salamanca como el más caro de Madrid para alquilar una vivienda

En lo referente a la variación anual del precio de la vivienda en alquiler, todos los distritos de la capital incrementan el precio anual del alquiler. El distrito que más incrementa el precio es Tetuán, que sube un 16,7%, seguido de Barajas (10,1%), Ciudad Lineal (10%), Carabanchel (9,9%), Fuencarral (9,3%) y Chamberí (9,2%).

En cuanto a los precios, el distrito de Chamberí supera por primera vez al distrito de Salamanca como el más caro de la capital para alquilar una vivienda. Así, como ya se ha comentado, el precio medio de la vivienda en alquiler en Chamberí es de 15,57 €/m² al mes, seguido de Salamanca (15,51 €/m² al mes), Centro (15,05 €/m² al mes), Tetuán (13,71 €/m² al mes) y Chamartín (13,37 €/m² al mes).

En Barcelona, todos los distritos de la ciudad condal superan el precio medio de la vivienda a nivel nacional, establecido a finales de año en 7,49 euros/m² al mes. La diferencia entre este precio medio y el más caro en Barcelona se produce en el distrito de Ciutat Vella que es superior a la media nacional en un 131,9%, y se sitúa en los 17,37 euros/m² al mes.

En cuanto a la variación anual del precio se incrementa en todos los distritos de la ciudad condal. El distrito que más se incrementa es Eixample, que sube un 18,3%, seguido de Sants – Montjuïc (17,8%), Nou Barris (17%), Sant Andreu (13,9%), Sant Martí (12%) y Gràcia (10,3%). Así, seis de los diez distritos de la ciudad condal incrementan el precio por encima del 10%.

En cuanto a los precios, el distrito de Ciutat Vella encabeza la lista de la ciudad como distrito más caro para comprar una vivienda y el más caro de toda España. Su precio medio se sitúa en diciembre en 17,37 €/m² al mes después de subir anualmente un 9,3%. Le sigue como segundo más caro el distrito de Sarrià – Sant Gervasi, cuyo precio medio se sitúa a diciembre de 2016 en 16,01 €/m² al mes. En tercera posición se encuentra el distrito de Eixample (15,89 €/m²) y Sant Martí (15,01 €/m²). **A**



EL PRECIO DE LA VIVIENDA SUBIRÁ A UN RITMO CERCANO AL 4% DURANTE DOS AÑOS

Punto de inflexión en 2017 en promoción residencial desde mínimos históricos

No obstante, los redactores del informe avisan de que las oportunidades de compra se van agotando y el potencial alcista de los precios es ya más limitado, una vez que los precios en áreas premium han alcanzado máximos pre-crisis y los ratios de esfuerzo financiero vuelven a crecer. La gradual reducción del stock y el fuerte crecimiento en los visados de obra nueva sugieren que, esta vez sí, la actividad promotora despertará de su letargo.

La evolución reciente del mercado de la vivienda en España se caracteriza por un sólido crecimiento de la demanda y por un comportamiento dispar de los precios. Los datos más recientes del Consejo General del Notariado muestran que las ventas totales de vivienda aumentaron +12,7% hasta finales de noviembre, por lo que se cumplirá la estimación de demanda levemente superior a 440.000 viviendas publicada en julio de 2016. El crecimiento se debe únicamente a las ventas de vivienda usada, que repuntan +17%, concentran el 90% en el mercado de pisos y compensan el descenso de -7% en las ventas de vivienda nueva.

El precio medio registró un incremento interanual de +4% a finales de 2016, lo que implica que se consolida el incremento de precios en el rango +3% / +5% que habíamos estimado. Sin embargo, el nivel promedio actual de 1.500 €/m2 no refleja una elevada dispersión de precios dependiendo de la ubicación. El ajuste a la baja que se sigue produciendo en promociones localizadas en mer-

El mercado inmobiliario español continúa siendo un sector atractivo para la inversión. La demanda residencial crecerá hasta superar el umbral de las 500.000 viviendas a lo largo de

2018 gracias al ciclo expansivo de la economía, la mejora del empleo y los bajos costes de financiación. El precio medio de la vivienda se incrementará a tasas cercanas a +4%, según Bankinter.

El ciclo económico, la rentabilidad y las condiciones de financiación impulsan la demanda

Indica el informe que la tendencia alcista de la demanda se mantendrá durante los próximos años, estimando un crecimiento de la demanda cercano a +10% en 2017 y un incremento más moderado en 2018, apoyado en los siguientes factores:

Crecimiento económico y creación de empleo.- La economía española prolongará su fase expansiva durante los años 2017 y 2018, para los que estimamos incrementos del PIB de +2,8% y +2,6% respectivamente. Esta expansión dará continuidad a la tendencia positiva del mercado laboral, que se ha puesto de manifiesto a lo largo de 2016 con la creación de 170.000 empleos indefinidos, variable clave para la demanda de vivienda.

Atractivo como bien de inversión.- La inversión inmobiliaria se ha convertido en uno de los escasos activos capaces de generar rentabilidades superiores a la inflación. La rentabilidad bruta de la vivienda por alquiler se sitúa en 4,36% en Dic16 según el Banco de España y supera el 8% si se tiene en cuenta la plusvalía

medida obtenida en la venta. En un contexto de mercado caracterizado por volatilidad en renta variable, y rentabilidad cercana a 0% en los depósitos y la renta fija a largo plazo, el sector inmobiliario continuará atrayendo flujos de inversión.

Condiciones accesibles de financiación.- Los tipos de interés hipotecarios continúan siendo muy reducidos y los costes de financiación son un incentivo para la adquisición de vivienda.

No obstante, el proceso de reducción de los costes de financiación se puede dar por concluido. El hecho de que las entidades financieras deban asumir parte de los costes de tramitación de las hipotecas puede redundar en un leve aumento de los diferenciales. Asimismo, la progresiva normalización de la política monetaria del BCE puede hacer que el Euribor suba, pero no creemos que esto vaya a suceder antes de 2018.

Por lo tanto, Bankinter mantiene sin cambios sus estimaciones de demanda total de vivienda en un rango 470.000/480.000 para el año 2017, y un crecimiento más moderado en 2018, en el que prevé se alcance el umbral de las 500.000 viviendas. Considera que 2017 marcará un punto de inflexión en



las ventas de vivienda nueva tras nueve años consecutivos de caída. Este año, las ventas se estabilizarían en una cifra cercana a 50.000 y en 2018 repuntarían hasta 75.000, una vez que el creciente número de viviendas terminadas en los próximos trimestres salga al mercado y avance en su comercialización.

Los precios siguen subiendo. ¿Estamos ante las últimas oportunidades de compra?

El incremento del precio de la vivienda en España continuará siendo progresivo, en un rango +3% / +4% durante los próximos dos años. Sin embargo, el precio medio de la vivienda según los datos oficiales del INE y Banco de España no permite ver la muy acusada disparidad de precios entre diferentes ubicaciones. Este incremento de precios en las zonas más consolidadas de las grandes ciudades se mantendrá en los próximos trimestres, por los siguientes factores:

- i. Escasez de oferta.**- El año 2016 marca un nuevo mínimo histórico en la construcción, con una cifra de 40.000 viviendas terminadas, una cifra que no puede cubrir una demanda normalizada cercana a 200.000 viviendas nuevas anuales. La combinación de una escasez de oferta y el incremento de las ventas de vivienda continuará presionando al alza los precios.
- ii. Subidas consolidadas en las principales ciudades.**- Madrid y Barcelona están registrando incrementos de precios interanuales de +4% y +7,7% respectivamente y acumulan ya ocho trimestres consecutivos de subida. La tendencia de los precios en Madrid y Barcelona continúa acentuando la desigualdad de

precios en el mercado residencial. Así, mientras que los precios medios continúan ajustándose a la baja de forma leve en tasa interanual en ciudades como Bilbao (-2,9%) y Sevilla (-4,1%), los precios en las zonas premium de Madrid y Barcelona han llegado a superar los máximos anteriores a la crisis (hasta 16.000 €/m2 en viviendas de lujo en el Barrio de Salamanca).

iii. Aumentos en el precio de los alquileres.- A finales de 2016 se consolidó la tendencia de subida de los alquileres. El Índice Actualizador de Contratos de Alquiler (ARCA) acumula 9 meses consecutivos al alza, con fuertes subidas en los barrios con oferta más escasa. Según Urban Data Analytics, la subida de las rentas en

Barcelona supera el 20% en distritos como Sant Andreu y Sants- Montjuic y alcanza el 15% en barrios como Gràcia, donde los precios sufrieron un ajuste leve durante la crisis.

Esta subida de los alquileres seguirá consolidándose en los distritos centrales de las grandes ciudades por el auge de los pisos turísticos explotados a través de plataformas como Airbnb.

En estas zonas, el ciclo expansivo ya está muy avanzado, por lo que estimamos que ¾ partes del proceso de subida de precios ya se ha completado y quedaría por materializarse el sprint final de precios y demanda. En consecuencia, 2017 puede ser una de las últimas oportunidades de compra a precios aceptables. **A**

Promoción residencial: punto de inflexión en 2017 desde los mínimos históricos

La reactivación de la promoción residencial no se ha producido en la segunda mitad de 2016, que se cierra con unas cifras extraordinariamente bajas. Los datos definitivos mostrarán que el número de viviendas terminadas a lo largo de 2016 se situará en el entorno de 40.000 unidades, lo que supone un nuevo mínimo histórico.

El leve aumento en la construcción de viviendas que preveíamos no se ha producido. Sin embargo, consideramos que la reactivación de la promoción residencial es un desenlace prácticamente inevitable a lo largo de 2017 por los siguientes condicionantes de oferta y demanda:

Reducción del stock de vivienda nueva. Con los niveles actuales de demanda, estimamos que a lo largo de los próximos 12-18 meses el stock de vivienda disponible se reduzca por debajo del umbral

de 500.000 viviendas. Si tenemos en cuenta que algunas de estas viviendas corresponden a promociones construidas durante la burbuja inmobiliaria y son prácticamente imposibles de vender, un stock inferior a 500.000 viviendas será un incentivo para volver a promover.

Fuerte crecimiento en los visados de obra nueva. Los visados de obra presentados en los Colegios de Aparejadores para construcción de vivienda cerraron 2015 con un repunte de +38% y han aumentado +33% hasta octubre de 2016, lo que nos daría una proyección cercana a 65.000 visados de obra nueva para construcción de vivienda en 2016. Esta cifra sería el mejor dato desde 2011 y tendrá una repercusión positiva en la construcción y la oferta de vivienda durante 2017 y 2018. Además, el crecimiento de la inversión en construcción en un año de fuerte caída de la licitación de obra civil es otro indicador favorable para la promoción residencial. **A**



EFICACIA Y RENTABILIDAD UNIDAS

¿QUIENES SOMOS?

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

OBTENDRÁS

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

NUESTROS SERVICIOS



Reclamación de Cantidades

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



Desahucio de Inquilinos

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



Procedimientos de Equidad

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



LA INCERTIDUMBRE GEOPOLÍTICA MODERA LAS EXPECTATIVAS DEL SECTOR EN EUROPA

Sigue siendo un mercado muy atractivo por su relación riesgo/rentabilidad

La incertidumbre geopolítica ha moderado las expectativas de los inversores en el sector inmobiliario en Europa en 2017 que, sin embargo, sigue siendo un mercado muy atractivo gracias a

la relación entre riesgo y rentabilidad. Esta es una de las principales conclusiones del informe Tendencias del Mercado Inmobiliario en Europa 2017, elaborado por PwC y el Urban Land Institute.

El inestable entorno geopolítico, como consecuencia del Brexit y con elecciones previstas en Francia, Alemania y la ya celebrada en Holanda, y los riesgos derivados de la inmigración y de las desigualdades sociales son las grandes preocupaciones en el entorno de los negocios que van a afectar significativamente a la evolución económica. No obstante, los inversores creen que el impacto del Brexit se va a limitar al mercado inmobiliario británico y no va a afectar, significativamente, a las inversiones en el resto de la UE, que para el 76% seguirán igual que en 2016 e, incluso, crecerán. Como consecuencia, las expectativas de rentabilidad del sector inmobiliario en Europa para 2017 se moderan después de varios años de extraordinario dinamismo. El 35% de los encuestados en el informe espera que el retorno de sus activos sea menor en los próximos doce meses y un 53% reconoce que será muy difícil mejorar las rentabilidades alcanzadas el año pasado.

A este contexto se une, además, un mercado inmobiliario marcado por la escasez de activos prime o de calidad y por una sensación,

cada vez mayor -según el 58% de los encuestados-, de que aquellos disponibles están sobrevalorados.

Esto no significa que el sector inmobiliario europeo haya perdido su atractivo. El estudio concluye que el escenario sostenido de baja inflación y bajos tipos de interés en Europa le sigue situando en el objetivo de los inversores, por delante de la renta fija y de los mercados de inversiones alternativas. Buena prueba de ello es que, aunque en menor medida que el año pasado, sigue habiendo capital en abundancia: el 48% de los participantes en el estudio asegura que en 2017 la disponibilidad de capital aumentará y un 32%, que seguirá igual. Sobre todo, para aquellos activos de mayor calidad. Una tendencia que se refleja en la mayor demanda de inversión en REITs.

Los inversores que no están dispuestos a conformarse con las menores expectativas de rentabilidad han puesto su mirada, más allá de los sectores comerciales y de oficinas, en otros segmentos alternativos que ya vienen ganando peso en los últimos años. El hotelero, los sectores vinculados a lo residencial -alojamientos para estudiantes, residencias para mayores y el sanitario y de salud- y las oficinas de

servicios compartidos son los preferidos en 2017.

Las ciudades más atractivas para los inversores

El mercado inmobiliario europeo es más un sector de ciudades que de países. Por eso, como cada año, Tendencias en el Mercado Inmobiliario en Europa incluye un ranking con las perspectivas de inversión y desarrollo en treinta grandes capitales europeas, incluyendo Madrid y Barcelona.

El entorno de prudencia en la evolución del mercado puede explicar por qué Alemania es considerada el mejor destino para la inversión inmobiliaria. Berlín repite, por segundo año consecutivo, como la ciudad más atractiva, por delante de Hamburgo, Frankfurt, Dublín y Múnich. Destaca la caída de Londres y Birmingham, que se desploman hasta las posiciones 27 y 22 del ranking, como consecuencia de la decisión del Reino Unido de abandonar la Unión Europea. Madrid y Barcelona se mantienen entre el grupo de las más atractivas -posiciones 9 y 16, respectivamente-, gracias a las buenas perspectivas de crecimiento de los alquileres y a la mejora de la situación económica en el país, aunque retroceden respecto a nuestro informe del pasado año cuando se situaron en el cuarto y en el décimo segundo lugar. (Hay que tener en cuenta que las entrevistas del informe se realizaron cuando todavía no se había formado Gobierno en España). **A**



EL MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL SE CONSOLIDA EN SU ETAPA DE RECUPERACIÓN

El stock se reducirá en 477.000 inmuebles hasta el final de 2018

Las conclusiones previas reflejadas en el Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español 2016, elaborado por RR de Acuña & Asociados, apuntan hacia una vuelta al equilibrio, dado que

se observa que el mercado inmobiliario español se consolida en su etapa de recuperación, reflejo del incremento de las ventas y la recuperación de los precios, al menos en parte del mercado.

La oferta de vivienda nueva ha sufrido una contracción muy fuerte hasta el año 2013, esperándose alcanzar un mínimo en el año 2016 con 40.000 viviendas terminadas y, para los dos siguientes ejercicios, un crecimiento sostenido en áreas expansivas muy concretas del territorio nacional, donde el stock de vivienda nueva es prácticamente inexistente. Por el lado de la demanda de vivienda nueva se alcanzará el mínimo en el año 2016 con cerca de 82.000 viviendas (68.000 en ventas netas y 13.000 por autopromoción). Desde antes del año 2010 la oferta anual de vivienda nueva se ha situado por debajo de la demanda neta de vivienda, esto representa una disolución del stock de vivienda nueva de 276.000 inmuebles, y sitúa el stock de nueva en 431.000 activos en 2015. A finales del año 2018 encontraremos un cuasi equilibrio entre oferta y demanda, y podríamos estar hablando de un stock de equilibrio en vivienda nueva de 341.000 viviendas, queriendo decir con esto, que a largo plazo la disolución de la mayor parte del stock de vivienda nueva será prácticamente irrealizable (en áreas regresivas) y que el ajuste del stock de vivienda nueva en las áreas expansivas habrá concluido.

La demanda neta de vivienda usada mantiene una tendencia creciente muy activa desde el año 2014, y su proyección hasta el año 2018, aunque se irá moderando, seguirá contribuyendo a la disolución de la oferta en cerca de 330.000 viviendas año. En cuanto a la oferta neta de usada, las herencias

continuarán siendo crecientes y suponen entre el 40% y 50% de la demanda neta anual de usadas, y por el lado de las adjudicaciones, se espera que vayan disminuyendo un 16% anual hasta el año 2018. Hasta el año 2015 la oferta ha sido muy superior a la demanda, por lo que es a partir de este periodo cuando se empieza a disolver stock. La previsión en la disolución del stock hasta el 2018 es de 434.000 viviendas, hasta situar el stock de usada en 795.000 viviendas.

El stock se reducirá en 477.000 inmuebles hasta el final de 2018, por lo que se situará a 1,016 millones de viviendas respecto de la cuantificación del stock de vivienda del año 2015 de 1,493 millones de viviendas. Al enfrentar el stock de 2015 con la cifra de ventas netas del mismo año obtenemos el tiempo relativo de disolución de stock (TDS) de 4,8 años (4 años en 2016).

Tan sólo en el 13% de los 8.122 municipios que hay en España la demanda se comporta de manera expansiva, las ventas observadas son crecientes, y son las áreas en donde se concentran el 86% de las transacciones.

Se observan subidas de precios tan solo en el 7% de municipios, y normalmente se corresponden con los municipios con menor tasa de paro, mayor crecimiento económico, y un stock de vivienda nueva escaso y en vivienda usada por debajo de los 3,5 años de tiempo de disolución.

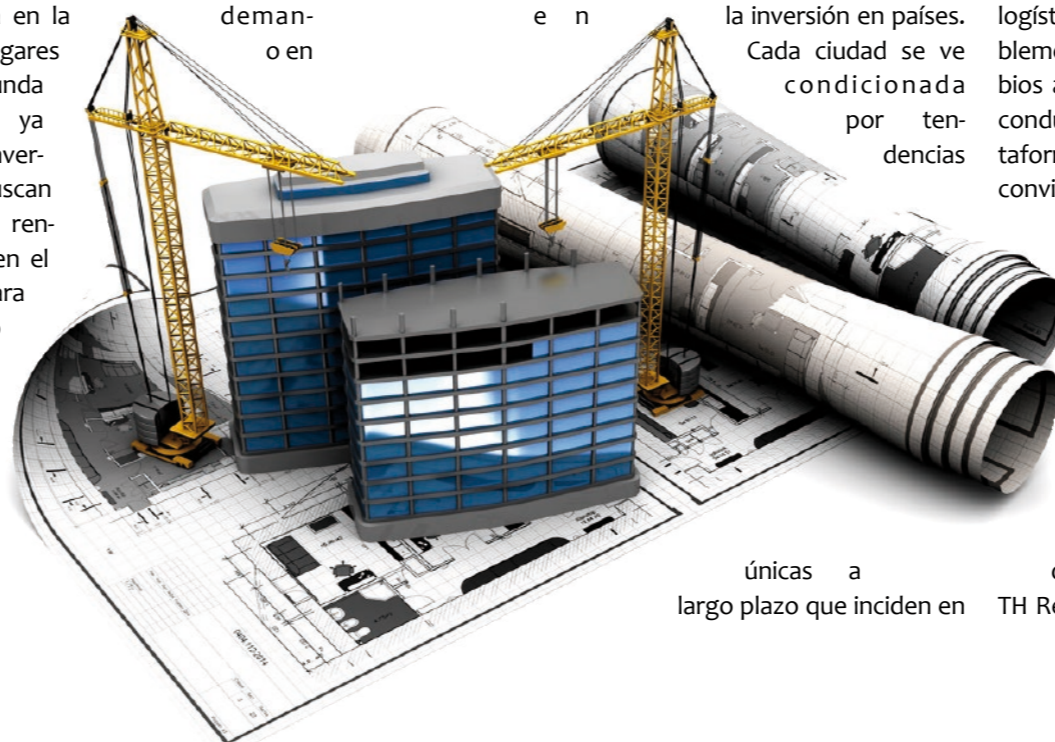
La práctica totalidad de la demanda joven se encuentra en 1.020 municipios (el 13% del total) de los cuales, el

potencial de la demanda sólo es creciente en 540 municipios (el 7%) y representan a la mitad de la demanda joven por generación de nuevos hogares.

Existe una clara deslocalización geográfica de gran parte del stock, y los elevados tiempos de disolución observados en muchas áreas y provincias indican que gran parte de las mismas no van a encontrar demanda a ningún precio en el largo plazo.

La demanda de segunda vivienda tanto de residentes como de no residentes se situaría en torno a unas 10.000 viviendas por término medio anual hasta 2029, por lo que el total de la demanda potencial se situará en 72.000 viviendas anuales hasta el final de la próxima década.

En cuanto a la demanda por inversión, podemos considerarse incluida en la demanda por hogares o en la de segunda residencia, ya que los inversores buscan una doble rentabilidad, en el alquiler para primera o segunda residencia y en la plusvalía obtenida por su venta. **A**



FACTORES ESPECÍFICOS A TENER EN CUENTA A LA HORA DE INVERTIR EN INMOBILIARIO

Las inversiones alternativas pisan fuerte y siguen ganando importancia

TH Real Estate ha publicado su último informe 'THINK 2017: Cinco cosas que deberías saber', que destaca cinco factores específicos en los que debemos centrarnos a la hora de invertir en el

sector inmobiliario en el futuro: tendencias generales, ciudades a tener en cuenta (Hong Kong, Washington DC, San Francisco, Londres y Berlín), subsectores punteros, tendencias tecnológicas y sostenibilidad.

Tendencias generales: El informe examina las tendencias generales que afectarán a la inversión a escala mundial y destaca las perspectivas de cara a un nuevo año de transformación, en el que los cambios políticos y la globalización seguirán siendo el centro de todas las miradas.

Ciudades a tener en cuenta: El informe señala cinco ciudades que previsiblemente experimentarán cambios de gran calado este año (Hong Kong, Washington DC, San Francisco, Londres y Berlín), así como los factores específicos que propiciarán esta transformación, para bien o para mal. La identificación y el análisis de las ciudades orientadas al crecimiento a largo plazo revisten una importancia cada vez mayor, ya que este enfoque empieza a superar a aquellos centrados en la inversión en países.

Cada ciudad se ve condicionada por tendencias

únicas a largo plazo que inciden en

el riesgo, la diversificación, los precios, la volatilidad y los beneficios.

Subsectores punteros: El informe también tiene en cuenta el almacenamiento de datos, los centros outlet, los espacios de trabajo compartidos y otros sectores inmobiliarios nicho o «estructurales», ya que el interés por las inversiones inmobiliarias alternativas sigue ganando importancia en las carteras de inversores institucionales. Estos sectores pueden brindar rentabilidad, perfiles de rendimiento atractivos y liquidez, así como conectar a los inversores con las megatendencias que conforman la filosofía de inversión centrada en «el mundo del mañana» de TH Real Estate.

Tecnología: La tecnología afecta a todos los sectores del mercado inmobiliario, pero los sectores de retail, logística y oficinas serán los que probablemente experimenten mayores cambios a medida que los automóviles sin conductor, las compras online y las plataformas de datos de código abierto se conviertan en algo generalizado. Además, el movimiento PropTech (tecnología orientada al sector inmobiliario) está fomentando que los servicios clave en los que se apoya el sector inmobiliario sean más eficientes, tanto en materia de operaciones como en la gestión de activos o inmuebles.

Alice Breheny, responsable del Departamento de Estudios de TH Real Estate, comentó: «El efecto de

las innovaciones en el marco de la tendencia PropTech podría no resultar tan significativo sobre los inmuebles, pero sí transformará importantes segmentos de un sector que, hasta el momento, no había experimentado los cambios de gran calado a los que la mayoría del resto de sectores se han tenido que adaptar».

Sostenibilidad: Por último, la sostenibilidad sigue siendo un elemento de suma importancia para la inversión inmobiliaria, y se espera que desempeñe un papel aún más relevante en los próximos años. Mediante la consideración de factores de sostenibilidad, es posible identificar oportunidades de crecimiento y minimizar el riesgo de obsolescencia en una cartera de inversión. El informe pone de relieve el enfoque en los objetivos de reducción de las emisiones de carbono basados en avances científicos, así como el énfasis creciente en la salud y el bienestar de las personas en contacto con activos inmobiliarios.

Abigail Dean, responsable mundial de Sostenibilidad de TH Real Estate, afirmó: «Monitorizar estas tendencias de sostenibilidad en 2017 y en años venideros resulta crucial para poder anticiparnos y responder a los cambios que se produzcan en el mercado de inversión inmobiliaria de cara a reducir el riesgo, así como para proteger y generar valor a largo plazo. También prevemos consecuencias en la demanda de ocupación, así como en los marcos legislativo y fiscal, las expectativas de los clientes y el suministro energético». **A**

LA INVERSIÓN EN RESIDENCIAS DE ESTUDIANTES RONDARÁ LOS 600 MILLONES EN ESTE AÑO

Durante 2016, rondó los 45 millones de euros, según estimaciones de JLL

La fuerte demanda provocada por el alto porcentaje de estudiantes que buscan alojamiento en España, sumado a las buenas rentabilidades de estos inmuebles, convierten a las residencias en uno

de los productos estrella del mercado inmobiliario. Los inversores destinarían 600 millones durante este año, según el informe "El mercado de residencias de estudiantes en España", de JLL.

Las residencias de estudiantes serán uno de los activos inmobiliarios más demandados por los inversores en los próximos años. De hecho, se calcula que el volumen de inversión en estos inmuebles podría situarse en torno a los 600 millones de euros en 2017, un incremento vertiginoso respecto a la cifra de 2016, cuando la inversión rondó los 45 millones de euros, según estimaciones de la consultora inmobiliaria JLL.

En este contexto, JLL ha elaborado el informe "El mercado de residencias de estudiantes en España", que analiza por primera vez el peso y previsiones de este segmento de mercado dentro del panorama inmobiliario español.

Según explica Nick Wride, director de Inversiones Alternativas de JLL, "son varios los factores que influyen para explicar el interés por este producto. España es uno de los destinos favoritos de los estudiantes internacionales para instalarse durante su etapa educativa, por lo que hay una clara demanda de alojamiento. Si a esto se le suma que se trata de un mercado con mucho recorrido porque apenas está implantado y que ofrece rentabilidades muy interesantes respecto a otros productos, no cabe duda de que las residencias serán uno de los productos inmobiliarios estrella de este año".

De hecho, la rentabilidad inicial de las residencias prime se sitúa en España en un 5,75%, por encima de países

como Reino Unido o Alemania (5% en ambos), donde este mercado está muy desarrollado.

Necesidad de oferta

A finales de 2016, España contaba con 1.129 residencias universitarias y colegios mayores, lo que se traduce en poco más de 91.000 camas. Por comunidad autónoma, Madrid cuenta con el mayor número de camas, lo que supone un 19% del total, seguida por Cataluña (15%), Castilla y León (14%) y Andalucía (12%). Entre estas cuatro comunidades suman el 60% del stock total de España. Sin embargo, existe una gran diferencia entre la demanda estimada y la oferta actual de plazas, ya que se estima que

unos 375.000 estudiantes buscan alojamiento (en residencias de estudiantes o viviendas de alquiler en España). Si a esto se le suma que en los próximos dos años actualmente está previsto que salgan al mercado algo menos de 2.000 nuevas camas, es evidente que hay necesidad de generar mayor oferta para atender esta demanda.

Madrid y Barcelona

En Madrid hay 17.052 camas en residencias y colegios mayores en la provincia, siendo Madrid capital el área donde se sitúa la mayoría (71,7%), seguido de Alcalá de Henares (6,5%) y Villanueva de la Cañada (6,1%).

En el caos de Barcelona, la provincia cuenta con un total de 9.344 camas, siendo Barcelona ciudad y Bellaterra (UAB) las que aglutinan el 88% de la oferta, con un 64,7% y 23,4%, respectivamente.

En ambas ciudades el principal operador es RESA, que en el caso de Madrid se encarga de la explotación del mayor número de plazas, con un 10,39% del total, mientras que en Barcelona gestiona el 24% del total de camas, seguido por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB) con el 23%. **A**



NUEVAS SOCIEDADES Y FONDOS REVOLUCIONAN EL EMPLEO EN EL SECTOR INMOBILIARIO

La especialización dispara la demanda de profesionales especializados

El sector inmobiliario español vive en los últimos años una profunda transformación tras la crisis que ocasionó el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, un cambio del que no es ajeno el em-

pleo en este mercado. El 52% de las empresas inmobiliarias consultadas contrataron en 2016 a más de cinco nuevos empleados y un 31% incorporó entre 10 y 20 profesionales, según Hays.

En 2016 el sector inmobiliario ha continuado por la senda del crecimiento, lo que ha llevado a las compañías que operan en este mercado a contratar nuevo personal. Según una encuesta elaborada por Hays, el 52% de las empresas de este mercado han incorporado por lo menos a cinco nuevos profesionales a sus plantillas durante el ejercicio. Lo que es más, el 31% de las compañías consultadas ha contratado entre 10 y 20 trabajadores.

Las estimaciones empresariales para este ejercicio son también positivas, con un 60% de las compañías del sector preparadas para contratar entre 5 y 10 trabajadores (23%), entre 10 y 20 trabajadores (20%) y más de 20 trabajadores (17%). Los profesionales más demandados por estas compañías son perfiles técnicos (59%) y mandos intermedios (26%).

Los principales protagonistas de la contratación en el sector inmobiliario en España han sido en 2016, y es previsible que continúen siéndolo en 2017, los denominados servicers, es decir, las nuevas sociedades nacidas de las antiguas filiales inmobiliarias de la banca. Según explica Eduardo Priego, responsable de la división de Construcción de Hays, "desde su creación los servicers están montando estructura. Inicialmente, cuando se crearon, con el traspaso de profesionales de los propios bancos. Finalizado este periodo, estas sociedades siguen creciendo con una premisa básica: su profesionalización".

Respecto a la disponibilidad de

personal adecuado para ocupar las posiciones que demanda el sector, el 70% de las compañías admite que en el último año han crecido las dificultades para encontrar profesionales adecuados para determinados puestos. La mayoría considera que esta situación se debe a la falta de profesionales altamente formados en determinadas especialidades o la formación de los trabajadores poco adaptada a las necesidades del mercado.

Comerciales y gestores de cartera

Las posiciones más demandadas en 2016 han sido las comerciales y muy en concreto destacan los gestores de carteras de activos, sobre todo en el área residencial. Las compañías explican que habitualmente cubren sus vacantes mejorando la retribución a los profesionales de la competencia, a la vez que se fijan también en los empleados del mundo de la consultoría inmobiliaria.

Entre las empresas consultadas, el 58% asegura que valora la experiencia previa de los profesionales que incorporan a sus plantillas, mientras que un 37% admite que siempre intenta incorporar profesionales de empresas de la competencia por su conocimiento del sector.

Además de los servicers, los fondos son también protagonistas muy destacados en el mercado inmobiliario español. Actualmente existen en España unos 200 fondos inmobiliarios de distintos tamaños. Estas entidades, que

empezaron a entrar en el país en 2012, estaban centrados en sus inicios en el mercado terciario (oficinas, centros comerciales), pero en el último año han virado su estrategia para entrar en el mercado residencial.

Según Eduardo Priego, "los fondos, en su mayoría anglosajones, y los servicers están impulsando la profesionalización real del sector inmobiliario español". El giro estratégico de los fondos hacia el mercado residencial está generando el nacimiento de nuevas promotoras, ligadas a los fondos, muy diferentes a las habituales en el mercado español durante los años de la burbuja.

Estas nuevas promotoras tienen la característica de contar con estructuras muy diferenciadas, tendiendo a una especialización muy importante de sus profesionales. "Nos encontramos en la actualidad con promotoras que tienen en sus vacantes un puesto de Director de sostenibilidad, o distintas posiciones de analistas de inversiones. Es claramente un indicador de que todo el sector avanza de forma rápida hacia la especialización y la profesionalización", apunta el responsable de la división de Construcción de Hays. **A**



- **Consultoría LOPD y LSSI, Protección de Datos y Derecho de Nuevas Tecnologías.**
- **Auditoría y Consultoría Informática e Internet.**
- **Seguridad Sistemas.**
- **Análisis Redes Locales y Comunicaciones.**

Adaptación TOTAL a la LOPD

Adaptación Jurídica
+ Adaptación Tecnológica
+ Formación a Usuarios



Seguridad de Sistemas y Ficheros

Implantación de Procedimientos
+ Medidas de Seguridad
+ Prevención de pérdida de datos

LA INVERSIÓN EN RETAIL SE INCREMENTÓ EN 2016 EN NUESTRO PAÍS UN 22% RESPECTO A 2015

España es el cuarto mercado europeo en dimensión de centros comerciales

En 2016 se ha consolidado la economía española gracias, entre otros, a un crecimiento del turismo y al incremento del consumo. Yel sector retail se ha beneficiado de ello, según confirma un

informe elaborado por Cushman & Wakefield. Los complejos comerciales, que aglutinan centros y parques comerciales, centros de ocio, centros outlet y galerías, alcanzaron en 2016 un stock de 16,8 M. m².

“El año pasado fue un año un año muy positivo para el sector de retail en España. Se han inaugurado muchas tiendas y locales de restauración, pero también nueva superficie en complejos comerciales por toda la geografía española” ha explicado Oriol Barrachina, Head of Cushman & Wakefield Spain, esta mañana en la presentación del informe.

Algunas de las operaciones más importantes del año han sido las de Adidas, 1.800 m², y Five Guys, 735 m², en Gran Vía de Madrid; Berskha, 1.000 m², en la calle Pelai de Barcelona y Oysho, 717 m², en la Rambla de la ciudad condal. Los complejos comerciales, que aglutinan centros y parques comerciales, centros de ocio, centros outlet y galerías, alcanzaron en 2016 un stock de 16,8 millones de m², distribuidos en 672 ubicaciones distintas en todo el territorio español.

El formato predominante en nuestro país son los centros comerciales, que superan los 11 millones de m². La densidad comercial de España refleja un importante potencial de crecimiento frente a otras economías desarrolladas. En 2016, las aperturas han sido mayoritariamente de grandes centros regionales, aunque la

tendencia futura busca una nueva generación de centros que apte su tamaño y oferta al consumo del área de influencia, su aspecto y estilo de vida que le

rodea. Actualmente se encuentran en construcción alrededor de 100.000 m². El año pasado se abrieron 177.000 m². Los parques comerciales cada vez tienen mayor aceptación, 17% del total, y la oferta de esta tipología ya supera la media europea. Actualmente se cuenta con 2,8 millones de m² de SBA de este formato, lo que lleva a España a ser el cuarto mercado europeo con más dimensión. El año pasado se inauguraron dos parques, pero actualmente están en construcción tres proyectos que sumarán a la oferta actual 134.000 m² adicionales.

Por su parte, los centros de ocio, de carácter principalmente urbano, ocupan un total de 794.000 m² y los outlet, 384.000 m². Finalmente, las galerías comerciales, ubicadas junto a hipermercados, representan un 10% de la oferta de complejos comerciales en España, a pesar que es un formato donde no hay nuevas propuestas en la oferta futura.

High Street en Madrid y Barcelona



En la capital española, el mercado de High Street – locales comerciales en calle – está en uno de sus mejores momentos. Esto se debe a las

confianza del consumidor y el crecimiento del turismo, principalmente. El mercado en Madrid se puede dividir en dos principales zonas: el centro y el Barrio de Salamanca, donde ambas áreas concentran un total de 912 locales y el porcentaje de disponibilidad de locales desciende al 6% que permite interacción entre oferta y demanda de espacio comercial.

Por su parte, la oferta comercial en Barcelona está muy concentrada en el centro de la ciudad. Sus principales calles de comercio son Portal de l'Àngel, Passeig de Gràcia, Diagonal (el tramo entre Passeig de Gràcia y Francesc Macià), Plaça Catalunya, la Parte Alta de la Rambla, Rambla Catalunya y Portaferrissa. Estas vías acumulan 846 locales comerciales, con un 2% de disponibilidad de media. A fecha de elaboración del informe Portal de l'Àngel no registraba locales disponibles. Rambla de Catalunya tiene la oferta comercial más extensa, un total de 232 locales que representan el 36% de la oferta. Por su parte, Passeig de Gràcia es el destino por excelencia de las marcas de lujo, premium y mass market.

El sector de retail tiene un peso muy significativo en el mercado inmobiliario español. En 2016 se cerraron en España 45 operaciones de inversión en retail, que sumaron más de 4.300 millones de euros y suponen un crecimiento del 22% respecto a 2015. La inversión en España proviene principalmente de capital extranjero, en particular en el caso de los centros comerciales. **A**

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

La inversión hotelera ha cerrado el año con un volumen de inversión de 2.155 millones de euros, lo cual supone el segundo mejor año de la última década, sólo superado por el máximo histórico registrado en 2015, según datos del último informe del sector hotelero realizado por JLL Hotels & Hospitality.

Como principales conclusiones, el informe destaca que a lo largo del año se han transaccionado más de 130 activos en España y que el perfil de los inversores ha cambiado notablemente, ganando peso el inversor internacional frente al inversor nacional. Por otro lado, si bien las operaciones de activos individuales dominaron prácticamente durante todo el año, tras la adquisición del portfolio hotelero de Merlin Properties por parte de Foncière des Régions, a dos días de finalizar el año, ha cambiado la foto final (66% transacciones individuales frente a 34% carteras). Además, ha habido un protagonismo por parte de los activos urbanos, principalmente Madrid y Barcelona, por delante de los destinos vacacionales.

En este sentido, Madrid ha copado el 28% del total de la inversión, con un volumen de 597 millones, seguida de Barcelona con 344 millones y un 16% del total. Por detrás, se sitúan destinos como Las Palmas, Fuerteventura (7,4%), Mallorca (6,1%), Málaga (7,4%) y Valencia (7%). **A**

Escoger las mejores ciudades del mundo para lograr crecimiento y diversificación

El último informe de de TH Real Estate recoge las megatendencias —en concreto, la urbanización, el crecimiento de las clases medias, el envejecimiento de la población, la tecnología y el desplazamiento del poder económico hacia Oriente— que están teniendo una gran repercusión en el sector inmobiliario y tendrán implicaciones de peso en la demanda de activos inmobiliarios en el futuro.

Las ciudades mejor preparadas para el crecimiento en cada región se ven afectadas por diferentes dinámicas. No obstante, cada una de ellas se caracteriza por un tema principal. En EE.UU, las ciudades que presentan potencial de crecimiento en cuanto a innovación y generación de empleo tienen muchas probabilidades de prosperar; en Europa, los centros culturales que atraen tanto el talento como el turismo para mantener activas sus economías brindan oportunidades de inversión; y en Asia, las grandes ciudades que probablemente seguirán creciendo, aumentando así su influencia como epicentros económicos a escala mundial, saldrán beneficiadas. **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

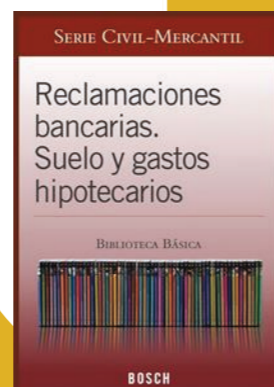
La limitación de los efectos de la nulidad de la cláusula suelo



Se analizan en esta obra las distintas situaciones en las que se encuentran los prestatarios que han suscrito contratos de préstamo con garantía hipotecaria con cláusulas suelo, tras la sentencia del TJUE de 21 de diciembre de 2016, que resuelve varias cuestiones prejudiciales planteadas por tribunales españoles relativas a la limitación de los efectos de la nulidad de la cláusula suelo, considerando que la obligación del juez nacional de dejar sin aplicación una cláusula contractual abusiva que impone el pago de importes que resulten ser cantidades

indebidamente pagadas, como la cláusula suelo, genera, en principio, el correspondiente efecto restitutorio en relación con todos los importes.

Se ofrece una visión práctica de las consecuencias de dicho pronunciamiento, examinando las vías legales de las que disponen los afectados por una cláusula suelo nula o abusiva para poder reclamar todo lo indebidamente pagado por su indebida aplicación, incluido el mecanismo de reclamación extrajudicial del Real Decreto-Ley, de 20 de enero de 2017, así como en qué circunstancias dicha cláusula se puede considerar válida y eficaz. **A**



TÍTULO: **Reclamaciones bancarias. Suelo y gastos hipotecarios**
 AUTOR: Varios
 EDITORIAL: Bosch
 EDICIÓN: Febrero 2017
 PRECIO: 18,05 € + IVA

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

¿Cuáles son los fines de la asociación?

¿Cómo pertenecer a la asociación?

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

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

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



¿Qué ventajas tiene pertenecer a la asociación?

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

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

¿Qué se ofrece al consumidor?

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

DISEÑO DE PAGINAS WEB

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



La Seguridad de Acertar

902 01 09 51



www.foroempresarial.es

Especialistas en Soluciones Tecnológicas para Empresas

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

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

www.suempresa.com

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



Desde 450 €
5 Páginas

Comercio electrónico

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



Desde 15 €/Mes
Gestor Web

Alta en buscadores

Alta automática y posicionamiento en los principales buscadores de internet

msn terra altavista Google YAHOO! ESPAÑA

Garantice su presencia.



Desde 90 €
por dominio



+



+



+



+



+



Creemos en tu negocio



Únete al futuro



Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

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

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

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

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

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

El ETI aporta tranquilidad al consumidor mediante:

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

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

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

