

La vivienda lleva ganando peso en la inversión en construcción desde hace tres años

El mercado de la vivienda continuó avanzando en el último trimestre en la senda de recuperación iniciada a comienzos de 2014, tanto en lo referente a precios y compraventas de vivienda como en la iniciación de nuevos proyectos de obra residencial, tras la intensa corrección registrada en los siete años precedentes. En un reciente informe del Banco de España se revisan

s u s



principales características.

Entre el cuarto trimestre de 2014 y el tercero de 2017, la inversión en vivienda habría avanzado en promedio al 1,5 % en tasa intertrimestral, un ritmo superior al registrado por la construcción en su conjunto (1 % en promedio), por lo que la vivienda ganó peso en la inversión en construcción en este período, hasta situarse en torno al 50 % del total, una cifra en línea con el promedio de las últimas dos décadas.

El precio de la vivienda, que registró una caída del

37 % en términos nominales (del 45 % en términos reales) desde su nivel máximo del tercer trimestre de 2007 hasta el mínimo del primero de 2014, mantiene desde entonces una trayectoria de crecimiento, registrándose un avance acumulado del 16 %, con gran disparidad en el ritmo de crecimiento de los precios según el territorio, siendo la Comunidad de Madrid, Cataluña y las Islas Baleares las comunidades autónomas donde el crecimiento ha sido mayor. Por tipo de vivienda, desde el mínimo alcanzado en 2014, el crecimiento del precio de la vivienda nueva ha sido ligeramente superior al de la vivienda usada, aunque esta diferencia ha ido disminuyendo durante los últimos trimestres. **A**

continúa
en la pág. 22



entrevista
págs. 18 & 19

July Echevarría,
coach inmobiliario

El contacto personal sigue siendo un valor indispensable

Aprobado el Proyecto de Ley de Crédito Inmobiliario

El Consejo de Ministros ha aprobado la remisión a las Cortes Generales del Proyecto de Ley de Crédito Inmobiliario en el que se abaratan las comisiones de amortización anticipada de los préstamos a tipo variable, hasta anularse a partir de cinco años. El hipotecado recibirá asesoramiento gratuito del notario sobre el contenido del contrato durante los siete días previos a la firma. **A**

vivienda
págs. 10 & 11

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

89
IV - 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

M^{re} 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

Exoneración en gastos comunes y saldo contable a favor o en contra de cada piso.

8 colaboración

Cuestiones prácticas sobre el proceso monitorio: importe de la deuda y contra quién.

10 vivienda

Aprobado un proyecto de ley con menos comisiones y más transparencia para créditos.

12 vivienda

Vistas, terrazas amplias y armarios: aspectos más valorados en la elección de una vivienda.

14 vivienda

El Gobierno prepara una modificación del impuesto de plusvalía municipal.

16 vivienda

Un tercio de los españoles preferiría alquilar un piso aunque pudiera comprarlo.

18 entrevista

“No podemos captar todo lo que esté a nuestro alcance: hay que seleccionar”.

20 informe

La actividad inmobiliaria refleja que el sector se encuentra en niveles inferiores a 2003.

22 informe

El Banco de España informa sobre la evolución del mercado de la vivienda.

24 informe

El presupuesto medio del comprador de vivienda en el último año fue de 173.000 €.

26 informe

El precio de la vivienda en las islas sube un 6,8% y un 5,9% en las capitales.

29 jornadas

SImed cierra con dos perfiles de compradores: particular de alta calidad e inversor.

30 autonomías

Las ayudas a la rehabilitación y el IEE llegan en Valencia a 1.592 beneficiados.



Madrid, diciembre de 2017

Estimados/as compañeros/as:

Despedimos el año con buenos datos y mejores expectativas. Buenos datos porque las cifras que enmarcan el sector inmobiliario en su faceta residencial se consolidan: el mercado de la vivienda lleva tres años ya ganando peso en el sector, tanto en número de compraventas como en aumento de precios y en visado de proyectos de obra nueva. Y mejores expectativas, porque las previsiones para 2018 de distintos organismos y consultoras señalan que la tendencia se acelera.

Sin duda, el que el mercado de la vivienda se reactive de forma notoria no deja de ser una buena noticia para los profesionales de la intermediación: aumentan las visitas, disminuye el tiempo de estancia del inmueble en nuestra cartera, crecen las ventas, mejoran nuestros números contables y se aclara nuestro futuro. Ahora, la captación vuelve a ser punto fundamental de nuestro negocio, ya que el proceso de la venta se acelera con buenos resultados. Pero, como dice July Echevarría, nuestra entrevistada de este número, no se puede captar cualquier producto. Los hay tóxicos, que no harán más que absorber recursos sin garantías de éxito.

Termina un año también en el que hemos lanzado los talleres online: una manera universal de extender la formación continuada útil, práctica y cómoda para el asociado. Los talleres, con periodicidad mensual, han versado sobre distintos temas que entendíamos podían ser del interés de los asociados, tanto para aquellos que ejercen su actividad profesional en el mundo de la intermediación inmobiliaria (fiscalidad inmobiliaria, captación y técnicas de venta) como a los que se dedican a la gestión de comunidades (morosidad y proceso monitorio, obras, obligaciones laborales y fiscales). Sí quiero comentar que a la vista de los resultados obtenidos en número de participantes no se puede decir que hayan tenido una gran acogida, pero seguiremos trabajando en esta línea pero nos estamos replanteando de nuevo sus contenidos y periodicidad para el 2018.

Sólo me queda desearos unas felices fiestas y que 2018 culmine vuestras expectativas de negocio.

Un abrazo fuerte.

Fdo. Pedro E. López García

Una cuenta pensada para que autónomos, comercios, despachos profesionales y pequeñas empresas se hagan grandes.

1 / 6

Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

Cuenta Expansión Negocios Plus PRO

Bonificamos tu cuota de asociado

10%	+	0	+	Hasta 20€ mes	+	Gratis
de tu cuota de asociado máximo 50 euros.*		comisiones de administración y mantenimiento. ¹		bonificación del 1% en la emisión de nóminas y seguros sociales, abono efectivo a partir del 3r mes ²		Servicio Kelvin Retail, información sobre el comportamiento de tu negocio. ³

Llámanos al 900 500 170, identifícate como miembro de tu colectivo, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

* Abonamos el 10% de la cuota de asociado con un máximo de 50€ por cuenta para cuotas domiciliadas en una cuenta de la gama Expansión, para nuevos clientes de captación. La bonificación se realizará un único año para las cuotas domiciliadas durante los 12 primeros meses, contando como primer mes el de la apertura de la cuenta. El pago se realizará en cuenta el mes siguiente de los 12 primeros meses.

- Rentabilidad 0% TAE.
- Si domicilias conjuntamente la emisión de nóminas y seguros sociales, a partir del tercer mes de la apertura de la cuenta, te bonificamos el 1%, con un máximo de 20€ brutos/mes. El primer abono se efectuará durante el cuarto mes a partir de la apertura de la cuenta y será calculado en base a los cargos del tercer mes realizados en concepto nómina y seguros sociales. Los siguientes procesos de revisión/bonificación se realizarán mensualmente.
- Contarás con un servicio periódico de información actualizada sobre el comportamiento de tu comercio, tus clientes y tu sector, para ayudarte en la toma de decisiones. También te ofrecemos el TPV en condiciones preferentes.

Estas condiciones se mantendrán mientras se cumplan los requisitos establecidos en el contrato:
-Tener un ingreso regular trimestral por un importe mínimo de 10.000 euros (se excluyen los ingresos procedentes de cuentas abiertas en el grupo Banco Sabadell a nombre del mismo titular), y cumplir, como mínimo, dos de los siguientes requisitos: un cargo en concepto de emisión de nómina, un cargo en concepto de seguros sociales, un cargo en concepto de impuestos o dos cargos en concepto de recibos. En caso de que el titular sea un comercio, es requisito obligatorio disponer de TPV con nuestra entidad. Se consideran comercios a los efectos de la contratación de esta cuenta los que figuran en el listado publicado en www.bancosabadell.com/cuentaexpansionnegociosplus. Estos requisitos son de cumplimiento mensual; si al tercer mes no se cumplen estas condiciones, automáticamente la Cuenta Expansión Negocios Plus PRO pasará a ser una Cuenta Profesional.

bancosabadell.com

Captura el código QR y conoce nuestra news 'Professional Informa'



Banco de Sabadell, S.A., Avda. Óscar Espiá, 37, 03007 Alicante. Inscrito en el Registro Mercantil de Alicante, tomo 4070, folio 1, hoja A-156980. NIF A08000143. Condiciones revisables en función de la evolución del mercado. Serán de aplicación las que estén en vigor en el momento de la formalización. Documento publicitario. Fecha de emisión: Enero 2018

EXONERACIÓN EN GASTOS COMUNES Y SALDO CONTABLE A FAVOR O EN CONTRA DE CADA PISO



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

La obligación de contribuir a los gastos generales para el adecuado sostenimiento del inmueble, sus servicios, cargas y responsabilidades cede en los casos de exención de la misma. El saldo de cada piso o local, sean positivo o negativo, corresponde a quien sea propietario del mismo en el momento de la aprobación de las cuentas anuales. Cambian de titularidad en el caso de compraventa, ya que el piso o local es el objeto de derechos y obligaciones.

La obligación de contribuir a los gastos generales para el adecuado sostenimiento del inmueble, sus servicios, cargas y responsabilidades cede en los casos de exención de la misma, pues el título constitutivo puede prever que los títulos de algunos pisos o locales, por sus especiales circunstancias, estén exonerados de contribuir al pago de determinados gastos de la comunidad, lo cual no infringe el art.9.1.e LPH, siendo válida la exención prevista en el título constitutivo, inmodificable si no es por acuerdo unánime.

La STS Sala 1ª de 14 marzo de 2000 declara que, no obstante, el art.9.1.e LPH permite que determinados gastos puedan tener consideración de individualizables, y actúa como excepción a la regla general, ya que permite al propietario de un piso o local determinado a no abonar concretos gastos.

La función más importante que ha llevado a cabo la jurisprudencia en esta materia, ha sido la interpretación de su alcance. Teniendo presente que según la LPH la no utilización de un servicio no exime del pago de sus gastos, entiende la jurisprudencia que estos acuerdos deben ser interpretados de forma restrictiva (SAP Córdoba de 2 febrero de 2001).

La labor interpretativa alcanza a dos aspectos:

1. Si el acuerdo de exención alcanza o no a un determinado servicio; por ejemplo el caso de los estatutos que contemplan la exención de los locales de contribuir a todos los gastos

a excepción del seguro multirriesgo, vigilancia y otros.

2. Constando la exclusión de gastos de un servicio concreto, determinar si la exclusión afecta a todos los gastos que ese servicio genera o es posible que algunos queden fuera y por tanto no afectados por la exclusión. Suele plantearse esta problemática al distinguir entre gastos ordinarios y gastos extraordinarios, pero también en cuanto al alcance que pueden tener algunos acuerdos de exención respecto a gastos ordinarios.

Esto justifica el proceder de muchas comunidades que al amparo del principio de la autonomía eximen de aquellos primeros gastos a determinados propietarios, pero considera inaplicable a los mismos la exención cuanto se trata de sustituir o modificar el elemento común, como puede ser un ascensor, ya que éstos afectan al conjunto del edificio y producen un incremento de valor que beneficia a todos los titulares inmobiliarios de la finca.

Diversas sentencias del TS fijan y reiteran como doctrina jurisprudencial que las exenciones genéricas de gastos que afectan a los locales contenidas en las cláusulas estatutarias, con apoyo en el no uso del servicio, comprenden tanto los gastos ordinarios como los extraordinarios.

Afirma la STS Sala 1ª de 10 febrero de 2014 que las exenciones de gastos globales, genéricas, deben interpretarse sin hacer distinción entre unos

y otros conceptos, incluyéndose por tanto, dentro del término «gastos» tanto los ordinarios como los extraordinarios, porque donde la regla no distingue no hay razón para interpretar lo contrario, razón por la que excluye a estos propietarios de los gastos necesarios tanto para la conservación y funcionamiento del ascensor, como de los precisos para la reforma o sustitución de este.

La sala concluye que: “en definitiva, el acuerdo por el que se decidió que el demandante-recurrente pagara la parte correspondiente del ascensor en la realización de las obras de sustitución del ascensor, pese a la exención contenida en los estatutos de la comunidad en relación a estos gastos a favor del titular de los locales de su propiedad, es nulo”.

Otra cuestión es si el propietario del local que goza de este privilegio exonerativo, pero por desconocimiento ha venido abonando las cuotas de mantenimiento de ascensor, tiene derecho a exigir a la Comunidad la devolución de las cantidades indebidamente pagadas ejercitando acción de reclamación por el procedimiento que corresponda según la cuantía. El art.1895 CC, establece que “cuando se recibe alguna cosa que no había derecho a cobrar, y que por error ha sido indebidamente entregada, surge la obligación de restituirla.”

En todo caso, si el exonerado de contribuir a determinados gastos ha venido pagando voluntariamente, no por ello hay que considerar que se ha producido una modificación estatutaria

que le obligue a continuar realizando de forma obligatoria lo que hasta entonces había sido un pago voluntario y que puede interrumpir en cualquier momento (SAP Jaén de 24 febrero de 2003).

Saldo contable del inmueble

El saldo de cada piso o local, sean positivo o negativo, corresponde a quien sea propietario del mismo en el momento de la aprobación de las cuentas anuales. Cambian de titularidad en el caso de compraventa de la vivienda, ya que el piso o local es el objeto de derechos y obligaciones, independientemente de quien sea su titular. El comprador se beneficia del saldo positivo o responde del negativo, según cuál sea el saldo existente en el momento de la venta.

En ningún precepto legal se contempla el derecho del copropietario a que le sea restituido el saldo contable favorable que pudiera tener con la comunidad. Por lo tanto ésta no se ve obligada a devolver esas cantidades en tanto que se trata de previsiones de futuro de las que únicamente se podrá disponer mediante acuerdos de la junta de propietarios que decidan repartir esos saldos favorables entre los copropietarios.

El saldo bancario de la comunidad es un elemento común de ésta y sólo mediante acuerdo comunitario puede repartirse. La Junta de Propietarios es la única legitimada para decidir sobre el destino a dar a tales fondos, sin que exista un derecho a exigir el reparto de los mismos. Se trata de unos fondos afectos a la comunidad con los que ésta puede decidir realizar obras o mejoras en el momento en que así se decida, o guardarlos como una medida de prudencia ante imprevistos, por lo que el hecho de que esta cantidad no se haya utilizado todavía no supone que no se vaya a emplear en el futuro.

Tampoco se contempla en ningún precepto legal que la Junta de Propietarios tenga obligación de realizar liquidaciones individuales, sino únicamente la de reunirse una vez al año y aprobar las cuentas y presupuestos anuales, (art.16 LPH), momento éste en el que podrán hacerse las liquidaciones

anuales y acordar la devolución del saldo positivo al titular del piso o local. Esta devolución, acordada en la junta, le corresponderá al que en ese momento sea titular de la vivienda o local, quedando al margen de la comunidad los pactos que a este respecto puedan establecerse entre comprador y vendedor.

En el supuesto de que la comunidad deba percibir una indemnización o un pago por cualquier motivo, esa cantidad pasa en un primer momento a incrementar el saldo contable de la comunidad, y solo pasa a ser propiedad individual de los propietarios en el momento en que la Junta de Propietarios decida distribuir esa cantidad entre los comuneros.

Así, si una comunidad recibe una indemnización de un tercero, por ejemplo, por responsabilidad civil, la cantidad corresponde inicialmente al saldo común, y en el caso de que se decida en junta realizar un reparto, la cantidad corresponde a quien sea titular en ese momento, no a quien lo era en el momento en el que se produjo el hecho del que se ha derivado la responsabilidad que se indemniza.

Un supuesto claro de indemnización es el que se da con el justiprecio si se produce la expropiación de un elemento común. Dice al respecto la STS Sala 1ª de 8 marzo de 2017 que la percepción de indemnización por privación de elementos comunes va unida al propio bien de dominio particular y, en consecuencia, ha de atribuirse al dueño actual como ocurre -sin perjuicio de los convenios particulares entre vendedor y comprador- con las derramas aprobadas para realizar mejoras en elementos comunes a cuyo pago siempre quedará afecto el inmueble, y así deberá pagarlas frente a la comunidad quien sea su propietario actual sin perjuicio de quién lo fuera en el momento en que se aprobó la realización del gasto. Por otra parte, es claro que la privación de parte de los elementos comunes perjudica al nuevo propietario y, en consecuencia, ni siquiera puede sostenerse que ha experimentado una ganancia injustificada.

Otro supuesto en el que se puede generar un saldo favorable al copropietario vendedor es el que se da en

el caso de que se realice la instalación de algún nuevo servicio en la comunidad, que no sea necesario para la adecuada conservación, habitabilidad y seguridad del inmueble, según su naturaleza y características, y al que, por lo tanto, no tienen obligación de contribuir todos los copropietarios, art.17.4 LPH, si con posterioridad desea incorporarse algún disidente.

En este supuesto, la cantidad que abonan estos disidentes debe, salvo acuerdo en contrario, repartirse entre los copropietarios que en su día participaron en el coste de la instalación, en proporción a la cantidad que aportaron. Si la incorporación del disidente se produce con posterioridad a la venta, se plantea la duda de a quién corresponde cobrar esa cantidad, si al vendedor, que fue quien aportó la cantidad en su momento, o al actual propietario del piso o local.

Además, la compraventa no sólo trasmite a los compradores el pleno dominio de la parte privativa -vivienda- sino también la copropiedad aneja e inseparable en los elementos comunes del edificio con todas las obligaciones y derechos que a ello son inherentes, y entre estos derechos deben incluirse los frutos, utilidades o beneficios que desde el perfeccionamiento del contrato produzca la cosa vendida.

A



CUESTIONES PRÁCTICAS SOBRE EL PROCESO MONITORIO: IMPORTE DE LA DEUDA Y CONTRA QUIÉN



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

La Ley 49/1960 de Propiedad Horizontal, cuya última modificación data del 6 de octubre de 2015, regula en el artículo 21 que se podrá acudir al proceso monitorio, en el caso de que algún propietario incumpliese sus obligaciones de contribuir a los gastos generales y dotación del fondo de reserva. Siendo el presidente o el administrador, si así lo acordase la junta de propietarios, los que podrán exigirlo judicialmente a través del citado proceso.

Al objeto de lograr la máxima eficacia de este proceso, se proponen los siguientes ítems:

Importe de la deuda y prescripción

Resulta aconsejable que la comunidad no espere a que se incremente la deuda para reclamarla judicialmente. Estas son algunas razones:

- Hasta que la reclamación no supere los 2000 euros no será necesario pagar tasa judicial.
- El art. 241.1.º LEC permite repercutir en las costas la tasa.
- La ley no prevé una expresa condena en costas en los decretos que pongan fin al juicio monitorio en caso de pago del deudor o de no pagar ni oponerse.
- Si la deuda no supera los 2000 euros no es necesario procurador ni abogado (arts. 23.2.1.º y 31.2.1.º LEC).

Costas procesales

- El art. 21.6 LPH establece que se pueden reclamar al deudor los honorarios y derechos que devenguen el abogado y procurador por su intervención en el juicio monitorio aun cuando no sean preceptivos, tanto si aquel atiende el requerimiento de pago como si no compareciere ante el tribunal.
- Los honorarios del letrado como máximo podrá repercutir en las costas hasta la tercera parte de la

cuantía del proceso.
Prescripción de la deuda

- No existe unanimidad acerca de si el plazo de prescripción de reclamación de gastos a los comuneros morosos es de cinco (art. 1966.3 CC) o de quince (art. 1964 CC).
- El art. 9.1 e) LPH extiende el alcance del derecho de preferencia y de la afeción real a las cuotas imputables a la parte vencida de la anualidad en curso en que tenga lugar la adquisición del piso o local y las correspondientes a los tres años anteriores.

Personas contra las que ha de dirigirse

1. Existencia de terceros ocupantes.

En el caso de que la vivienda o local estén ocupados por un usufructuario, arrendatario, precarista o por el cónyuge no titular al que se le haya atribuido el derecho de uso de la vivienda familiar, con independencia de que en las relaciones internas con el titular estén obligados a pagar las cuotas comunitarias, el juicio monitorio deberá dirigirse en todo caso contra el propietario.

2. Vivienda o local titularidad de varios propietarios: especialidades si pertenece a ambos cónyuges con carácter ganancial.

- Cuando sean varios los propietarios de la vivienda o local, la comunidad podrá dirigir la petición de juicio monitorio frente a uno sólo

de ellos al ser una obligación solidaria.

- Vivienda ganancial, en principio bastará con dirigir la petición frente a uno de los cónyuges para poder embargarla en su totalidad.

3. Exigencia de responsabilidad al anterior titular.

- En el caso de que el propietario anterior haya incumplido con la obligación de comunicar al secretario de la comunidad el cambio de titularidad [art. 9.1 i) LPH], aquel responderá solidariamente con el nuevo titular por las deudas posteriores. No obstante sólo permite dirigir la petición del juicio monitorio contra el anterior titular del inmueble en el caso de que la comunidad desconozca la identidad del actual.
- También ostenta responsabilidad solidaria el titular registral por las deudas comunitarias que se devenguen con posterioridad a la enajenación, en el caso de que el nuevo adquirente no haya inscrito el inmueble a su nombre en el registro de la propiedad (art. 21.4 LPH).



- ATENCION: El registrador denegará la anotación preventiva de embargo con el argumento de que el demandado no coincide con el que figura como titular del bien en el registro.

4. Responsabilidad del adquirente del bien por las deudas del anterior titular: imposibilidad de embargarle otros bienes de su propiedad distintos a la vivienda o local.

El art. 9.1 e) LPH establece que en el instrumento público mediante el que se transmita, por cualquier título, la vivienda o local el transmitente deberá declarar al corriente

de los gastos generales comunitarios o expresar los que adeude, debiendo aportar en este momento certificación sobre el estado de deudas con la comunidad coincidente con su declaración, y ello aun cuando dichas deudas correspondan a un período de tiempo distinto a la anualidad en curso y a las tres anteriores.

Embargo del piso o local

- La comunidad podrá solicitar el embargo de bienes del deudor, si como consecuencia del juicio monitorio se inicia un proceso de ejecución, también cabe un embargo preventivo (art. 21.5 LPH).
 - Si la vivienda o local está arrendado, conven- drá s o - l i c i t a r el em-

bargo de las rentas que abone el arrendatario.

- Artículo 86 Ley Hipotecaria: una anotación preventiva, cualquiera que sea su origen, caducará a los cuatro años desde la fecha de la anotación misma, salvo aquellas que tengan señalado en la Ley un plazo más breve. No obstante, a instancia de los interesados o por mandato de las autoridades que las decretaron, podrán prorrogarse por un plazo de cuatro años más, siempre que el mandamiento ordenando la prórroga sea presentado antes de que caduque el asiento. La anotación prorrogada caducará a los cuatro años de la fecha de la anotación misma de prórroga. Podrán practicarse sucesivas ulteriores prórrogas en los mismos términos.

Adjudicación del inmueble

- En el caso de que dicha licitación quede desierta —lo que resulta habitual en la actualidad— no se podrá adjudicar el bien como cualquier otro acreedor art. 671 LEC dado que al no ostentar personalidad jurídica no podrá inscribirlo a su favor.
- A las comunidades de propietarios sólo se les permite solicitar en su nombre anotaciones preventivas de embargo.

Preferencia frente a otros acreedores

- Los créditos a favor de la comunidad derivados de la obligación de contribuir al sostenimiento de los gastos generales correspondientes a las cuotas imputables a la parte vencida de la anualidad en curso y a los tres años naturales inmediatamente anteriores ostentan la condición de preferentes, pues preceden para su satisfacción a los créditos enumerados en los apartados 3.º 4.º y 5.º del art. 1923 CC, sin perjuicio de la preferencia establecida a favor de los créditos salariales en el ET por los últimos 30 días de trabajo, sin que supere el doble

del SMI.

- Puede ocurrir que otros acreedores, aun ostentando un crédito con menor preferencia, tengan su derecho inscrito o anotado en el registro con anterioridad al de la comunidad.
- Si la comunidad de propietarios pretende hacer valer su preferencia frente a un acreedor con garan-



t í a hipotecaria hasta que la entidad financiera no inicie el procedimiento ejecutivo, no será factible que la comunidad de propietarios interponga una demanda de “tercería de mejor derecho”.

- Si el deudor se declara en concurso, las comunidades de propietarios pierden su preferencia crediticia, pues según el art. 89.2 ley concursal: «no se admitirá en el concurso ningún privilegio o preferencia que no esté reconocido en esta ley».
- No se podrá iniciar ningún juicio monitorio contra el deudor una vez declarado el concurso. **A**

APROBADO UN PROYECTO DE LEY CON MENOS COMISIONES Y MÁS TRANSPARENCIA PARA CRÉDITOS

Rebaja en cancelación anticipada y en la conversión de tipo variable a fijo

El Consejo de Ministros ha aprobado la remisión a las Cortes Generales del Proyecto de Ley de Crédito Inmobiliario cuyo objetivo es reducir los gastos asociados a modificaciones en los contratos hipotecarios y reforzar la transparencia. La norma abarata las comisiones de cancelación anticipada de los préstamos a tipo variable hasta eliminarlas a partir de los cinco años de vigencia del contrato. La conversión de tipo variable a fijo no pagará comisión a partir del tercer año y se rebajarán los gastos de aranceles y notaría. Durante los siete días previos a la firma del contrato, el hipotecado deberá ser informado de su contenido y de la existencia de cláusulas potencialmente abusivas u opacas. Para que se pueda iniciar la ejecución de un préstamo hipotecario, deben haberse producido nueve impagos mensuales o del 2 por 100 del capital concedido, durante la primera mitad de la vida del préstamo.

La norma se envía ahora al Congreso para iniciar la tramitación parlamentaria y cuenta con un amplio consenso político. Es el resultado de la transposición de la Directiva europea sobre Contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial, aunque en algunos aspectos va más allá con el objetivo de reforzar la seguridad jurídica y el equilibrio contractual entre prestamista y prestatario. En concreto, el Proyecto de Ley incluye incentivos para la transformación de créditos hipotecarios que pasen de variables a fijos y es más ambicioso en

El Consejo de Ministros ha aprobado la remisión a las Cortes Generales del Proyecto de Ley de Crédito Inmobiliario en el que se abaratan las comisiones de amortización anticipada de los

cuanto al reforzamiento de los requisitos de transparencia. Además, la Directiva circunscribe el ámbito de aplicación a los consumidores, mientras que el Proyecto de Ley aprobado lo amplía a los autónomos.

Rebaja de comisiones

La rebaja de las comisiones que contempla la norma aprobada por el Consejo de Ministros se centra en las operaciones de cancelación anticipada y en la conversión de contratos a tipo variable que pasen a fijo. En el caso de la comisión de cancelación, los nuevos porcentajes se aplican a las hipotecas firmadas con posterioridad a la entrada en vigor la nueva Ley, mientras que las relativas a la conversión de variables a fijos afectan a los contratos hipotecarios vivos. También para los contratos en vigor se amplía a nueve cuotas mensuales impagadas o a una cuantía que supere el 2 por 100 del capital concedido el requisito para que la entidad financiera pueda iniciar la ejecución del préstamo durante la primera mitad de su vigencia. Durante la segunda mitad, el porcentaje es del 4 por 100 o de doce cuotas mensuales impagadas.

Comisión de cancelación

La comisión de cancelación para los préstamos a tipo variable será cero a partir del quinto o del tercer año de vigencia del contrato, en función de lo que se hubiera pactado: en el primer

préstamos a tipo variable, hasta anularse a partir de cinco años. El hipotecado recibirá asesoramiento gratuito del notario sobre el contenido del contrato durante los siete días previos a la firma.

caso (cinco años), el límite será del 0,25 por 100 del capital desembolsado anticipadamente; en el segundo (tres años) será del 0,50 por 100. En la actualidad, estos porcentajes son del 0,50% de lo amortizado anticipadamente, si esta se produce dentro de los cinco primeros años de vida del contrato, o del 0,25 por 100 si se produce en un momento posterior.

En el caso de los préstamos a tipo fijo, los porcentajes máximos que el Proyecto de Ley establece serán del 4 por 100 de la cantidad anticipada si esta se efectúa en los diez primeros años y del 3 por 100 si es con posterioridad. En la actualidad no existe límite legal alguno para los préstamos a tipo fijo.

Conversión a tipos fijos

Los incentivos para la conversión a tipos de interés fijos en los préstamos inmobiliarios son superiores a los de las comisiones de cancelación. La comisión máxima será del 0,25 por 100 del capital pendiente de amortizar si la novación o subrogación del préstamo se produce durante los tres primeros años de vigencia del contrato y de cero si se produce con posterioridad. Además, se rebajan los aranceles de notarios y registradores que se corresponderían con los vigentes para un documento sin cuantía (unos treinta euros) y una inscripción mínima (unos veinticuatro euros).

La Directiva contempla también la posibilidad de que el consumidor pueda solicitar en cualquier momento

Nuevos máximos en la contratación de préstamos a tipo fijo en los próximos meses

Entre los principales cambios que incluye el Proyecto de Ley está la facilidad para convertir las hipotecas variables en fijas. Esta posibilidad no solo estará al alcance de quienes firmen un préstamo hipotecario después de que la normativa entre en vigor, sino que es una de las pocas que tienen carácter retroactivo: es decir, también se podrán beneficiar de ella los actuales hipotecados. Si la tramitación parlamentaria de la normativa no trae cambios de última hora en este sentido, los hipotecados podrán cambiar su hipoteca a un coste muy reducido.

¿Y qué supondrán estos cambios? Según los expertos, serán una catapulta para que las hipotecas fijas sigan comiendo terreno a las va-

riables, e incluso podrían superarlas en las nuevas contrataciones a corto plazo.

Bankinter ha realizado una estimación preliminar del impacto de la ley hipotecaria sobre el mercado en la que habla de un previsible incremento de las hipotecas fijas.

“El tipo fijo se percibirá como una alternativa con más atractivo que en los últimos años, una vez que se acerque la subida de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE) cuando el crecimiento económico gane vigor en la eurozona y las expectativas de inflación comiencen a aumentar. En consecuencia, la evolución de los tipos de interés puede provocar que se firme un mayor número de hipotecas a ti-

pos fijos, mientras que el proyecto de ley puede incentivar el cambio a tipo fijo al eliminar a partir del tercer año la comisión. No obstante, sería esperable que esta transición no fuera muy rápida, ya que estimamos que el euríbor a 12 meses se mantenga en terreno negativo durante buena parte de 2018”, afirma la entidad.

Santos González, presidente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE) es de la misma opinión, aunque matiza que “cada cliente debe elegir el tipo de hipoteca que mejor se ajuste a sus necesidades, aunque es cierto que el Gobierno ha favorecido las hipotecas fijas y que lo más seguro es que veamos nuevos máximos en la contratación de préstamos a tipo fijo en los próximos meses”. **A**

de la vida del préstamo la conversión en euros o en la divisa en la que percibe la mayoría de los ingresos del crédito en moneda extranjera y, como tal, se traslada a la normativa española.

Ventas vinculadas

Se prohíben, por otra parte, con carácter general, las denominadas ventas vinculadas, es decir, aquellas que obligan al consumidor a aceptar una serie de productos financieros como condición para obtener la hipoteca. Con la nueva norma, las entidades financieras deberán plantear al consumidor ofertas alternativas, es decir, con o sin productos asociados. En estas ventas combinadas, la entidad financiera informará de los distintos presupuestos, como una medida de transparencia obligatoria.

Mayor transparencia

La mejora de la transparencia es uno de los pilares de la nueva Ley de Crédito Inmobiliario. En la fase precontractual, el prestamista deberá entregar al cliente, con una antelación mínima de siete días respecto de la firma del contrato, documentación detallada sobre oferta vinculante para la entidad, sobre la existencia de cláusulas potencialmente sensibles, escenarios de evolución de cuotas en función de

previsiones sobre tipos de interés y seguros asociados. Durante esos siete días previos a la firma del contrato, el notario asesorará de forma gratuita y verificará mediante acta que el consumidor ha recibido y comprende las consecuencias jurídicas y económicas del contrato que va a firmar. Esta es una condición necesaria para que el notario autorice la escritura. **A**



ASPECTOS MÁS VALORADOS EN LA ELECCIÓN DE VIVIENDA: VISTAS, ARMARIOS Y TERRAZAS AMPLIAS

Según un estudio de IPE y MAR Real Estate y presentado en SIMed

Disponer de unas vistas despejadas y bonitas, contar con terrazas muy amplias y tener armarios empotrados con gran capacidad, se perfilan como los aspectos más valorados para la

adquisición de una vivienda una vez que la elección se ajusta al marco de precios que el comprador puede asumir, según estudio llevado a cabo por el Instituto de Práctica Empresarial (IPE) y MAR Real Estate.

Más del 80 por ciento de los consumidores con predisposición a adquirir una vivienda valoran las vistas como uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta en la elección, una vez que las opciones barajadas se encuentran dentro de la franja de precios asumible para el comprador. Así se desprende del estudio llevado a cabo por el Instituto de Práctica Empresarial (IPE) y Mar Real Estate durante la decimotercera edición del Salón Inmobiliario del Mediterráneo, SIMed, que se celebró del 10 al 12 de noviembre en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma). De esta forma, los responsables del informe, que tomaron como universo del estudio a los visitantes del salón, consideran que el comprador demanda “suplir las necesidades no satisfechas en la construcción tradicional” habitualmente, caso también de la dimensión de las terrazas -que sea superior a los 20 metros cuadrados-, marcado por casi el 70 por ciento de los encuestados, y la capacidad de almacenaje de los armarios empotrados, prioritario para el 65 por ciento.

Trastero y ubicación

Le siguen en orden de importancia la posibilidad de contar con un trastero amplio, la cercanía a la red de transporte público, la climatización y la ubicación en una “zona urbana con mucha vida y comercios”. En contraprestación, solamente un 20 por ciento considera relevante adquirir su casa en un

área más alejada y “tranquila”. Además, los entrevistados de entre 45 y 55 años son los que más se decantan por el sector centro para comprar una vivienda. En cuanto a la adquisición de la nueva casa en relación al proyecto de vida personal del comprador, el 35 por ciento tiene previsto “formar una familia” en ella, incluyendo descendencia, mientras que el 33 por ciento contempla solamente la convivencia en pareja. Menos del nueve por ciento manifiesta la necesidad de adquirir una vivienda pensada para un núcleo familiar más extenso, lo que incluye compartirla “con los abuelos”. En lo que respecta a la conciliación del hogar y la jornada profesional, todas las franjas de edades encuestadas se identifican mayoritariamente con la alternancia de casa y trabajo según la agenda.

Este estudio ha centrado la investigación en la previsión de las necesidades de vivienda atendiendo a los modelos de vida de las familias españolas, en función de la composición de los hogares, de la edad de sus habitantes, de cómo quieren distribuir los espacios,

del entorno donde quieren vivir, el equilibrio entre jornada laboral y estancia en el hogar, y de la predisposición a contar con otros servicios postventa que aporten valor a su modelo de vida.

Cabe destacar que SIMed cerró su decimotercera edición con la participación de más de 7.500 visitantes y permitió que se establecieran 7.000 contactos comerciales de interés para las más de 150 empresas representadas. El salón ha contado en esta edición con la participación de la escuela de negocios Instituto de Práctica Empresarial (IPE). Mar Real Estate, por su parte, ha acudido como expositor. La decimotercera edición de SIMed ha estado organizada por el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga, dependiente del Ayuntamiento de Málaga. Ha contado con la colaboración de Unicaja, Promálaga, el Polo de Contenidos Digitales y la Asociación Provincial de Constructores y Promotores de Málaga (ACP). Además, idealista ha participado como portal inmobiliario oficial **(Más información en pág 29).** **A**



EUROPA SUSPENDE LA ACTUACIÓN DE ESPAÑA FRENTE A LA REHABILITACIÓN ENERGÉTICA

‘La Casa que Ahorra’ hace una llamada de atención a la Administración

La Casa que Ahorra lamenta el resultado del informe BPIE sobre España respecto a la “Estrategia de Rehabilitación Energética 2017”, hace una llamada de atención a la Administración y denuncia

que no se pongan en marcha mecanismos para dar solución a las barreras económicas que no están permitiendo que las familias accedan a unas condiciones blandas para el pago de la rehabilitación.

Tres años después de que un informe BPIE situase la española como una de las “estrategias mejor valoradas por su evaluación técnica del parque existente y de las oportunidades de ahorro energético”, la situación y la situación ha cambiado sustancialmente.

En vista a este nuevo informe, que evalúa la actualización de la estrategia en 2017 (ERESEE 2017), España alcanza un “suspense” atendiendo a los hechos y a la consecución de un verdadero impulso de la rehabilitación en España. Así lo pone de manifiesto Albert Grau, gerente de La Casa que Ahorra (FLCQA), institución cuyos objetivos van en la línea de este informe, y que como integrante de la iniciativa Renovate Europe ha participado en su elaboración. Grau se suma a los comentarios, y hace una llamada de atención a la falta de concreción de la Estrategia. “De la estrategia de 2014 alabamos su evaluación técnica del parque de viviendas existentes y de las oportunidades de ahorro energético. Sin embargo, ya íbamos advirtiendo que, si bien planteaba un camino claro y estratégico a seguir, la ausencia de planes concretos la habían convertido en una estrategia notable, en teoría, pero suspensa en prácticas”, señala Grau.

Este reciente informe –que incluye sólo algunas de las Estrategias presentadas fuera de plazo-, ha sido realizado también por la institución BPIE y se puede disponer, al menos, de una foto de la situación. Se evidencia que a pesar de existir iniciativas y propuestas,

de gran reconocimiento, es necesaria una mayor determinación de la Administración central para desarrollarlas en políticas efectivas y con síntomas de arraigo. Asimismo, se echa en falta una plataforma gubernamental que reúna y coordine los esfuerzos de los agentes implicados en el sector.

Suspense en rehabilitación energética

Según la evaluación, realizada por Renovate España para nuestro país, y en comparación con otros siete países europeos (Croacia, Francia, Grecia, Hungría, Italia, Irlanda y Polonia), se puede afirmar que España “suspende” en este informe. Así, aspectos como la estrategia llevada a cabo con el stock de construcción nacional, los enfoques rentables de la rehabilitación, y las políticas y medidas puestas en marcha para estimular la renovación profunda del sector de la cons-



trucción están calificados como regulares, especialmente por su falta de concreción. En peor lugar están, quizás, los apartados más importantes, como las perspectivas de futuro para

orientar las decisiones de la inversión y los ahorros en energía y beneficios a lograr, que han obtenido una valoración negativa.

“Desde la FLCA se lamenta que la estrategia de 2014 no pusiera en marcha mecanismos para dar solución a las barreras económicas que no están permitiendo que las familias accedan a unas condiciones blandas para el pago de la rehabilitación. Ni otras fórmulas económicas atractivas de demanda de rehabilitación por parte de los ciudadanos, para impulsar el sector de la rehabilitación” concluye Grau.

Como conclusión, señalan que hay buenas iniciativas, grupos de trabajo con propuestas interesantes, pero falta de efectividad y concreción por parte de algunas administraciones, que no apuestan de manera decidida por esta Estrategia para hacerla realidad. **A**

EL GOBIERNO PREPARA UNA MODIFICACIÓN DEL IMPUESTO DE PLUSVALÍA MUNICIPAL

La Federación de Municipios da alternativas para determinar su base

Tras la citada Sentencia la Federación Española de Municipios y Provincias trasladó al Gobierno la necesidad de promover una iniciativa legislativa para la reforma del Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IVTNU). Plantearon dos alternativas para la determinación de la base imponible del impuesto:

1. Adaptación del IVTNU a la Sentencia del TC

La propuesta consistiría en adecuar el tributo a la evolución real del mercado inmobiliario. Para ello la "Base Imponible" debería adaptarse incorporando para su determinación los coeficientes de variación del mercado inmobiliario del suelo para cada año, manteniendo la referencia al Valor Catastral. Estos índices deberían ser determinados por una "fuente oficial" y actualizarse año a año por la Ley de Presupuestos Generales del Estado.

Además se trataría de ofrecer a los contribuyentes las garantías y mecanismos necesarios que les permitan acreditar, en su caso, que no ha existido un incremento de valor en el periodo a considerar para el cálculo de la base imponible. La acreditación definitiva del incremento real del valor del terreno se podrá efectuar mediante el procedimiento establecido en el artículo 57 de la Ley 58/2003 o mediante cualquier otro que ofrezca las mayores garantías posibles.

2. Impuesto Municipal sobre las Plusvalías inmobiliarias

Otra opción, que busca reducir

La Sentencia del Tribunal Constitucional 29/2017, de 11 de mayo de 2017, declaró la inconstitucionalidad de la plusvalía municipal en aquellos casos en que no exista incremento de valor

de los terrenos urbanos. El tribunal indicaba en la propia Sentencia, que el legislador realizara las modificaciones o adaptaciones pertinentes en el régimen legal del impuesto.

al máximo la litigiosidad del impuesto, dándole la mayor relevancia a la capacidad económica del contribuyente, es plantear una reforma integral del impuesto sustituyendo la actual base objetiva por una nueva base que grave la capacidad económica real del sujeto pasivo. Esta base tendría en cuenta el incremento real de valor (tal y como sucede en la imposición de carácter personal) por la diferencia entre el "valor de transmisión" menos el "valor de adquisición", extendiendo dicho incremento tanto al valor de la construcción así como a los inmuebles rústicos. Además se gravaría igualmente la plusvalía que se generase dentro del año y para evitar la doble imposición la cuota del impuesto sería deducible en los impuestos estatales.

Proyecto de Ley

En el proyecto que el Gobierno ha elaborado se ha optado por determinar que no se producirá la sujeción al impuesto en las transmisiones de terrenos, respecto de las cuales el sujeto pasivo acredite la inexistencia de incremento de valor, por diferencia entre los

valores reales de transmisión y adquisición del terreno.

Para acreditar la inexistencia de incremento de valor, como valores reales de transmisión y adquisición del terreno se tomarán los efectivamente satisfechos respectivamente en la transmisión y adquisición del bien inmueble, que consten en los títulos que documenten la transmisión, o bien, en su caso, los comprobados por la Administración tributaria a quien corresponda la gestión de los impuestos que

gravan la transmisión del inmueble, en caso de que sean mayores a aquellos.

Con el objeto de mejorar técnicamente la determinación de la base imponible se sustituyen los porcentajes anuales aplicables sobre el valor del terreno para la determinación de la base imponible del impuesto por unos coeficientes máximos establecidos en función del número de años transcurridos desde la adquisición del terreno, que serán actualizados anualmente, teniendo en cuenta la evolución del mercado inmobiliario y los coeficientes de actualización de valores catastrales. **A**



2018 SERÁ EL AÑO EN EL QUE LAS TECNOLOGÍAS IMPERARÁN EN LAS AGENCIAS INMOBILIARIAS

Cada vez más sencillas de usar y económicas, marcarán las diferencias

Alfa Inmobiliaria se prepara para un ejercicio en el que, en opinión de su impulsor, la tecnología se hará con el negocio de la intermediación. El tsunami que supuso la crisis inmobiliaria

vivienda entre 2007 y 2014 no será nada comparado con lo que está por llegar al sector gracias a las nuevas tecnologías digitales. Quien afirma esto es Jesús Duque, su vicepresidente.

En opinión de este experto, con más de 20 años de experiencia al frente de la compañía, "2018 marcará un punto de inflexión entre los métodos que conocemos en la intermediación inmobiliaria, con nuevas formas de comercializar los inmuebles, que ahorraran muchas horas de trabajo, permitiendo a las empresas a reducir sus honorarios profesionales".

Si no utilizas esta tecnología, estarás fuera del mercado

La red inmobiliaria se prepara para afrontar este desafío convencidos de que quien no emplee correctamente estas herramientas quedará fuera del mercado:

- **Gafas 3D:** los tours virtuales, con unas simples gafas 3D, visualizar con enorme realismo una vivienda, ahorrando visitas p innecesarias, e incrementando el nivel de seguridad de los vendedores. Además, ya es posible acceder a este servicio utilizando Youtube como canal para el streaming de video, y las cámaras 360° de alta

resolución, con un precio cada día más bajo.

- **Realidad virtual:** se considera una de las tecnologías que más crecerá en el sector, pues permite sentir las sensaciones y emociones que puede llegar a despertar una vivienda en una visita real física. El cliente puede incluso realizar la visita a una vivienda antes incluso de haberse construido, y sin límites de distancia. "Este hecho ya está marcando un antes y un después especialmente en las ventas a extranjeros o en viviendas sobre planos" afirma Duque.

- **Inteligencia artificial:** esta permite predecir, en función de diferentes algoritmos, cual es la vivienda que elegirá un cliente de entre otras muchas, simplificando enormemente la búsqueda. "Alfa Inmobiliaria, afirma Duque, está ya desarrollando esta herramienta, junto a Quanticae Data Analytics, que identifica, gracias a un determinado algoritmo, cuál es la vivienda que elegirá el comprador de entre otras muchas, eliminando visitas innecesarias y ahorrando tiempo, tanto para el cliente como para la agencia".

- **Big Data:** se basa en el análisis masivo de datos procedentes de diferentes fuentes

para conocer las tendencias del mercado. Este hecho permite saber dónde será más eficaz construir, dónde comprar, y qué tipo de vivienda funcionará mejor para cada tipo de demanda, optimizando la rentabilidad de compradores e inversores.

- **Software de gestión:** estos favorecen las operaciones entre particulares permitiendo un importante ahorro de tiempo, el seguimiento de los protocolos de actuación de la empresa, mejorando la supervisión de los trabajos realizados y, finalmente, generando una mayor productividad y rentabilidad del negocio.

- **Marketing inmobiliario:** ya no se trata solamente de emplear el marketing para promocionar a la propia compañía. Las nuevas tecnologías están impulsando al sector a desarrollar un marketing particular para cada vivienda, empleando para ello las Redes sociales, el branded content, y un largo etcétera.

- **Neuroinmobiliaria:** se empiezan a aplicar los conocimientos científicos en cuanto al funcionamiento del cerebro en las tomas de decisiones. "Es un enfoque radicalmente distinto al que creíamos que era el bueno" afirma Duque.

"No estamos hablando de futuro. Estamos hablando de presente. Por fortuna, esta tecnología es cada vez más sencilla y económica, está al alcance de todos, pero, quienes no deseen aprovecharla, quedarán muy pronto fuera del mercado". **A**



UN TERCIO DE LOS ESPAÑOLES PREFERIRÍA ALQUILAR UN PISO AUNQUE PUDIERA COMPRARLO

Más de la mitad no se convertiría en propietario para no endeudarse

Según una encuesta realizada por idealista entre las personas que buscan arrendar una vivienda, la mayoría de las personas que se decantan actualmente por vivir de alquiler lo hacen forzadas por su situación económica más que como una elección. La demanda de alquileres está formada por personas en situaciones diversas, aunque en la mayoría de los casos quienes se encuentran en un proceso de búsqueda (el 66,5% de los encuestados) declara que si le fuera concedida la hipoteca y pudiera hacer frente al pago de la cuota no dudaría en comprar la vivienda. En un momento de tipos en mínimos y con elevados precios en el alquiler, parece claro que son los ahorros que exige la banca (en torno al 30% del precio de la vivienda) para acceder a la financiación el principal freno para que esta compra se produzca.

Por el contrario, un 33,5% de los encuestados asegura que, aunque pudieran pagar y les concedieran el préstamo no aceptarían convertirse en propietarios. Son los verdaderos "creyentes" del alquiler.

Las motivaciones entre aquellos ciudadanos que se decantarían por la compra si pudieran son diversas, aunque las económicas son las que más peso tienen. Para casi la mitad (el 49,6%) la principal razón es el nivel de precio que ha alcanzado el alquiler, que hace que consideren que "no sale a cuenta".

Las futuras renovaciones del precio una vez terminado el contrato, y el posible incremento de la renta, generan tal inseguridad en los inquilinos que

El precio del alquiler continúa en aumento. Según los datos del último informe de precios de idealista, las rentas mensuales subieron un 0,5% en el tercer trimestre y un 24% en tasa inte-

ranual. Para Fernando Encinar, jefe de estudios de idealista, "el principal motivo radica en un parque claramente insuficiente para una demanda que no para de crecer".

para el 15,7% de los encuestados sería un motivo fundamental para comprar casa y olvidarse del alquiler. Por el contrario, para un poco más de un tercio (34,7%) lo económico no es tan importante como el hecho de crear su propio hogar.

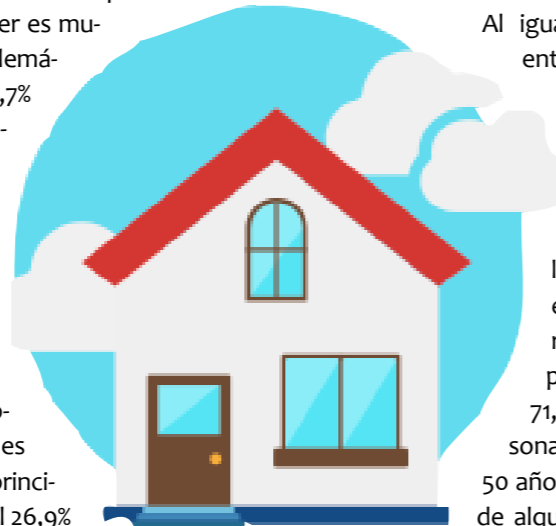
Por tramos de edad, aunque las tendencias son similares, las motivaciones varían. Se observa que para los menores de 35 años el precio actual del alquiler es mucho más problemático (para el 61,7% de los encuestados) que para los mayores de 50 años (un 37%). Por el contrario, en el caso de la inseguridad de las renovaciones el proceso es inverso: es la principal razón para el 26,9% de los mayores de 50 años y solo para el 8,2% de los menores de 35 años. La voluntad de crear su propio hogar es más homogénea.

Las personas que prefieren vivir de alquiler aun pudiendo comprar también suponen un variado abanico. Más de la mitad de los encuestados (el 55%) asegura que no se convertiría en propietario debido a su firme voluntad de no contraer deudas económicas, una consecuencia de las escenas vividas en lo más duro de la crisis. También relacionado con las "heridas" de los últimos

años, el 15,8% respondió que preferiría seguir arrendando porque "comprar corta las alas a la movilidad laboral".

Aún así, casi un tercio de las personas que buscan alquiler (el 29,2%) declaran que se decantan por esta opción porque reconocen no estar convencidas de que su actual lugar de residencia sea donde quieren vivir el resto de sus vidas.

Al igual que sucede entre los que preferirían comprar, las tendencias son similares en todos los tramos de edad, pero varían en su proporción. Para el 71,2% de las personas mayores de 50 años que seguirían de alquiler la clave es no contraer deudas, mientras que ese porcentaje se reduce hasta el 40% de los menores de 35 años. En el caso de la movilidad laboral, la incertidumbre por el cambio de ciudad por cuestión de empleo es mayor entre los jóvenes (20,9%) que entre los mayores (11%). La tendencia entre los que aún no han encontrado "su sitio" es parecida: el 39,1% de los menores de 35 años lo reconocen como su principal freno a la compra, mientras que sólo un 17,8% de los mayores de 50 le da tanta importancia. **A**



EFICACIA Y RENTABILIDAD UNIDAS

¿QUIENES SOMOS?

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

OBTENDRÁS

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

NUESTROS SERVICIOS



Reclamación de Cantidades

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



Desahucio de Inquilinos

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



Procedimientos de Equidad

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



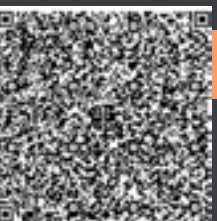
91 018 18 42



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



info@debelareabogados.es



"NO PODEMOS CAPTAR TODO LO QUE ESTÉ A NUESTRO ALCANCE: HAY QUE SELECCIONAR"

Pensamos que captar es el objetivo, pero hay que matizar. Llenar nuestra mochila de cualquier elemento sin filtrar nos puede hacer que el viaje se convierta en un infierno", asegura July Echevarría en la siguiente entrevista. Coach inmobiliario con amplia experiencia, Echevarría afirma que la base de una comunicación eficaz con nuestro cliente es la escucha, una escucha activa donde poner un "interés genuino y atención por lo que te cuentan, haciendo preguntas no invasivas pero resolutivas".

Tener una formación técnica es básico para ejercer cualquier actividad profesional con garantías. Sin embargo, en la actividad inmobiliaria, además, convendría ampliar estos conocimientos con otras facetas o 'habilidades'.

Y que no tienen por qué ser innatas sino que se pueden aprender y desarrollar. Estas habilidades comerciales nacen o parten de una base que sí considero imprescindible, el placer por el contacto con la gente. Te tiene que gustar hablar con las personas, comunicarte con ellas, escuchar sus historias y sus deseos y ponerte a la tarea de encontrarles una solución, en nuestro caso, una solución que cubra sus necesidades inmobiliarias. Una vez superado el primer y único obstáculo insalvable y difícil de aprender, el gusto por el trato con la gente, el resto de habilidades se pueden adquirir y mejorar, es cuestión de voluntad y de la incorporación a tu vida de nuevos hábitos. Es el asunto diferenciador de estar dispuesto a cambiar viejos comportamientos tóxicos que no nos ayudan a conseguir nuestros objetivos, y sustituirlos por otros saludables y que nos conducen al éxito. Malos hábitos a erradicar serían la dilación, la postergación de tareas importantes y urgentes y la apatía en la resolución de pequeñas diferencias con nuestros interlocutores.

¿Cómo podemos mantener una comunicación eficaz con nuestros clientes?

Yo destacaría el ser humildes, el pensar que todo el mundo tiene algo que transmitir y que enseñar, el respeto hacia el otro y el interés genuino por la persona. La base de una buena comunicación es la escucha, pero estamos

poco formados en esta habilidad, todos queremos que se nos escuche pero sin pasar por el trámite de ceder el primer puesto al otro. Existen cinco tipos de



... July Echevarría, Coach inmobiliario

escucha, dependiendo de nuestro interés real por lo que el otro dice y quiere transmitir: biológica, fingida, selectiva, empática y activa. Definitivamente, la comunicación eficaz con nuestro cliente se producirá ofreciendo una escucha activa, donde poner interés genuino y atención por lo que te cuentan, haciendo preguntas no invasivas pero resolutivas; teniendo una vocación de servicio

y aportando una solución a los problemas.

¿Cuáles son las cualidades idóneas para ser un buen captador inmobiliario?

Creo que la focalización en tu negocio es fundamental. Un de las actitudes que diferencia al gran captador del normal es su 'sana obsesión' en que todo su entorno conozca lo que hace y ofrecerlo con entusiasmo. La fortaleza de ánimo tiene gran importancia ya que los obstáculos en la búsqueda de potenciales vendedores solo se superan con una gran motivación y espíritu blindado. Y una Actitud de Éxito, alegre, empática, comunicativa, segura.

¿Cuáles son las claves para lograr una exitosa captación inmobiliaria?

La confianza total en uno mismo y en la relevancia del servicio que vamos a prestar, es básico. Pero esa confianza hay que transmitirla a

alguien, a los clientes, por lo que tener localizados a nuestros clientes, contactados, prospectados, también es una tarea prioritaria. Y conseguir nuestro objetivo en la captación, que el cliente nos reciba, debe ser nuestro sistema de auto-evaluación más eficaz.

¿Se tiene que captar todo lo que se encuentre a nuestro alcance?

Esta es una gran pregunta y la primera piedra donde se tropieza en los comienzos. Pensamos que captar es el objetivo, pero hay que matizar. Llenar nuestra mochila de cualquier elemento sin filtrar nos puede hacer que el viaje se convierta en un infierno. Primero nos aseguraremos que el cliente quiera y pueda vender. Obvio, pero a veces no queremos probarlo, por miedo. La casa debe estar razonablemente en precio. Puede ser una gran frustración para ambas partes tener un inmueble captado que el mercado no

acepta y que nos produce pérdidas de tiempo y frustraciones. Si el propietario tiene prisa por vender, podemos hacer una excepción con el precio alto ya que previsiblemente estará más dispuesto a ajustarlo. Y si la vivienda es especial, también podemos hacer otra excepción al precio. Siempre existe una persona especial para una casa especial, el asunto es encontrarlos nosotros y hacer que se encuentren.

¿Qué demanda el mercado a los profesionales de la venta inmobiliaria?

Lo que el mercado nos demanda es profesionalidad, seriedad y cumplimiento de promesas. El cliente quiere poner su posesión más preciada en manos de alguien en quien confíe por su personalidad y por su profesionalidad. No hace falta saberlo todo pero sí resolverlo todo y, sobre todo, hacer lo que decimos que vamos a hacer. No hay que tener miedo en presentar

las

cosas como son. El miedo es el peor consejero que puede existir, hace que le echemos mucha creatividad a la re-

buena formación técnica, conocimiento del entorno, del inmueble, de financiación y de fiscalidad. Pero además, de

Currículo vitae



July Echevarría es una emprendedora desde hace más de 30 años. Con una formación amplia, Master en Marketing por ESIC, Coach por el CEU, Certificada en Talento por Bezinger, Directivo 21 Por la Univ, Francisco de Vitoria, etc., se ha dedicado a la formación en Habilidades Directivas en general y del sector inmobiliario en particular. **A**

solución de problemas pero sin ningún fundamento real. Quizás nos quitemos momentáneamente el problema de encima pero volverá a nosotros corregido y aumentado y con consecuencias penosas. La sencillez en la presentación de dificultades hará que la otra persona colabore en su resolución.

¿Con qué herramientas cuenta este profesional para ser eficaz en su labor y cerrar con éxito la operación?

Los imprescindibles son una

bases de datos, un CRM profesional que le garantice generar suficiente demanda, es importante. Tener presencia de calidad en portales inmobiliarios

con una veraz pero atractiva descripción del inmueble a vender, tener presencia en redes sociales que, con otro lenguaje, nos posicionan en buscadores y nos hace llegar nuestra oferta a otro público también muy interesante. La competencia colaborativa, el compartir viviendas con colegas de otras inmobiliarias, y técnicas como el home staging que significa pasar su vivienda por atrezzo y darle un aspecto neutro del agrado del 80% de los clientes. Y por supuesto, una actitud de lujo: tenemos que inyectar AMOR a nuestra profesión, amor por las personas, por las viviendas y por el trabajo en general. **A**

LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA REFLEJA QUE EL SECTOR SE ENCUENTRA EN NIVELES INFERIORES A 2003

El nivel más bajo del índice se produjo en el cuarto trimestre de 2013

La importancia del sector de la construcción e inmobiliario en nuestro país se refleja con algunos datos básicos: en los últimos treinta años ha supuesto entre el 7 y el 10 por 100 del valor añadido bruto (VAB) total, entre el 7 y el 13 por 100 del empleo y en torno al 60 por 100 de la formación bruta de capital fijo, destacando también por su capacidad de “empuje” sobre otros sectores de la economía.

Por ello el Colegio de Registradores ha decidido elaborar, por primera vez en España, un Índice Registral de Actividad Inmobiliaria (IRAI) que mide globalmente la actividad del sector. Se trata, en esencia, de una síntesis de diferentes indicadores, que incluyen las transacciones inmobiliarias, su financiación hipotecaria y, conjuntamente con lo anterior, otra serie de indicadores de actividad mercantil, tales como las constituciones de sociedades, variables económicas de cuentas anuales depositadas y sociedades concursadas, en todos los casos relativas a los sectores de la construcción e inmobiliario. Para ello ha sido constituido un Comité de Expertos, asesores del Colegio de Registradores en cada aspecto antes indicado, y que muestran como característica común, además de su alto grado de conocimiento, el trabajo que vienen realizando con los datos de la fuente registral para elaborar diferentes publicaciones desde hace más de una década. El resultado es el trabajo que ahora se presenta por primera vez (<http://www.registradores.org/portal-estadistico-registral/>), siendo

El Índice Registral de Actividad Inmobiliaria (IRAI) del tercer trimestre fue de 98,26 sobre el año 2003 (base 100) habiéndose incrementado un 0,96% sobre el trimestre anterior y un 7,58%

de periodicidad trimestral a partir del presente informe.

Sobre la evolución global del Índice, los datos del tercer trimestre de 2017 muestran un IRAI del 98,26 frente al año 2003, base 100 del Índice. El IRAI suavizado o subyacente, una versión con datos anualizados para evitar la estacionalidad, mostró un valor de 94,34. Se ofrece a continuación un gráfico con la evolución del IRAI desde 2004 a la actualidad:



Como puede apreciarse, no se alcanza en la actualidad el nivel 100, de 2003, apreciándose también que el nivel

anual. Este incremento se produjo por el aumento del número de compraventas (16,50%) y de hipotecas (19,36%) simultáneamente con una caída del valor de los concursos de acreedores.

más bajo (67,98) se produjo en el cuarto trimestre de 2013 y desde entonces se observa un crecimiento sostenido en el IRAI trimestral hasta alcanzar el valor actual.

Evolución trimestral del IRAI

La tasa de variación trimestral del índice en el trimestre ha sido del 0,96% con una repercusión del 0,78% en la parte mercantil y del 0,18% la par-

te de propiedad. Los grupos con mayor repercusión positiva han sido: las hipotecas (0,48%), especialmente el número

de hipotecas con una tasa de variación del 2,38% y una repercusión del 0,31%; las empresas del sector de la construcción (0,48%), especialmente su parte concursal con una tasa de variación del valor añadido de las empresas en curso del -82,59% y una repercusión del 1,01%; las empresas del sector inmobiliario (0,31%) especialmente su parte concursal con una tasa de variación del -57,34% y una repercusión del 0,41%. Los grupos con mayor repercusión negativa han sido el número de compraventas (-0,36%) debido a la evolución negativa del número de compraventas de viviendas usadas cuya tasa de crecimiento trimestral fue del -1,75% y con una repercusión del -0,32%. Este decrecimiento fue compensado parcialmente por un incremento en su precio del 2,67%.

Evolución del IRAI en lo que va de año

La variación del IRAI ha sido un incremento del 10,12% siendo la repercusión acumulada de la parte de propiedad del 9,55% y de la parte mercantil del 0,57%. Los grupos con mayor repercusión acumulada positiva en lo que va de año han sido: las compraventas (repercusión acumulada del 6,98%) por la fuerte subida del número de compraventas (repercusión acumulada del 6,11%) especialmente en las de viviendas nuevas y usadas con tasas de crecimiento del 31,87% y 27,06% y repercusiones acumuladas del 1,19% y 4,14%, respectivamente; los precios de compraventas también crecieron un



especialmente su parte concursal con una tasa de variación del 3,74% (repercusión del 0,87%)

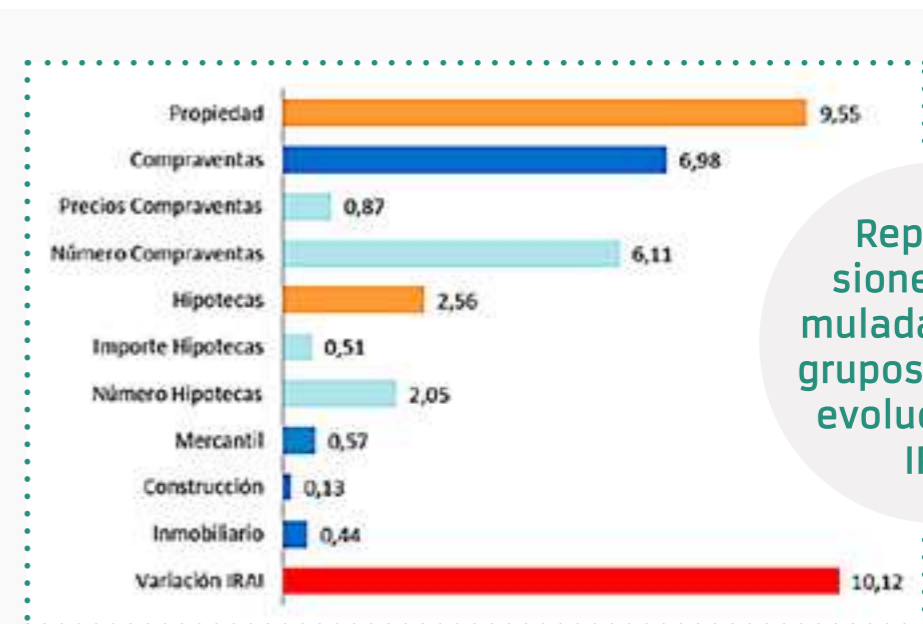
siendo el precio de las viviendas usadas el que mayor impacto ha tenido (repercusión del 0,9% con una tasa de crecimiento del 5,91%); las hipotecas (repercusión acumulada del 2,05%) debido a la fuerte subida del número de hipotecas (repercusión acumulada del 2,05%) especialmente en viviendas nuevas y usadas con tasas de crecimiento del 21,65% y 15,42% y repercusiones acumuladas del 0,92% y 0,94%, respectivamente.

Evolución anual del IRAI

La tasa de variación anual del IRAI fue del 7,58%, 3,88 puntos por en-

cima a la registrada el trimestre anterior. En esta evolución han contribuido tanto la parte de propiedad como la mercantil del índice, cuya influencia ha sido positiva, experimentando tasas de variación anuales del 8,92% y 3,68% respectivamente. Los grupos con influencia positiva que destacan en el incremento de la tasa anual son: compra-

ventas, que han experimentado un crecimiento del 9,30% a causa del incremento del número de compraventas de viviendas nuevas (19,72%) y usadas (16,37%); hipotecas que han experimentado un crecimiento del 8,06% a causa del incremento del número de hipotecas de viviendas nuevas (25,04%) y usadas (23,58%); empresas del sector inmobiliario que han experimentado un crecimiento de actividad del 6% destacando una caída de Valor Añadido de las empresas del sector en procedimientos concursales del 91,86% y del 48,57% en el número de concursos. **A**



Repercusiones acumuladas de los grupos sobre la evolución del IRAI

EL BANCO DE ESPAÑA INFORMA SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA VIVIENDA

El proceso de absorción del stock de viviendas sin vender está siendo lento

El mercado de la vivienda continuó avanzando en el último trimestre en la senda de recuperación iniciada a comienzos de 2014, tanto en lo referente a precios y compraventas de vivien-

da como en la iniciación de nuevos proyectos de obra residencial, tras la intensa corrección registrada en los siete años precedentes. En el presente informe se revisan sus principales características.

Entre el cuarto trimestre de 2014 y el tercero de 2017, la inversión en vivienda habría avanzado en promedio en torno al 1,5 % en tasa intertrimestral. El precio de la vivienda mantiene desde entonces una trayectoria de crecimiento, registrándose un avance acumulado del 16 %. Por tipo de vivienda, desde el mínimo alcanzado en 2014, el crecimiento del precio de la vivienda nueva ha sido ligeramente superior al de la vivienda usada, aunque esta diferencia ha ido disminuyendo durante los últimos trimestres.

Por su parte, las transacciones de viviendas también reflejan una tendencia al alza desde 2014. En concreto, en 2016 se registraron unas 455.000 compraventas de viviendas, un 14 % más que en 2015, lo que, no obstante, equivale a un nivel solo ligeramente superior al 50 % del promedio anual de las llevadas a cabo entre 2004 y 2007 (en torno a 885.000). Las transacciones de vivienda están principalmente sostenidas por el segmento de vivienda usada, mientras que las compraventas de vivienda nueva mantienen una trayectoria de ligero descenso. Igualmente, el incremento de las ventas de vivienda se observa tanto en las compras de ciudadanos extranjeros (en torno al 17 % del total en los últimos trimestres, frente a un promedio del 10 % observado durante los años 2006-2013) como en las adquisiciones por parte de residentes españoles.

Este mejor tono de las ventas se refleja también, aunque con menor intensidad, en el mercado hipotecario,

con un moderado aumento del número de nuevas hipotecas desde principios de 2015, en un contexto de reducción gradual del nivel agregado de endeudamiento de las familias. En términos de saldos, se observa un mantenimiento de la tasa de contracción interanual de los préstamos para adquisición de vivienda, lo que reflejaría que los nuevos préstamos concedidos para la adquisición de vivienda no son suficientes para compensar las amortizaciones. Por otro lado, en cuanto a los plazos, desde el inicio de la recuperación de este mercado se observa un aumento de la proporción de los préstamos para vivienda con períodos iniciales de fijación del tipo de interés entre uno y cinco años, y, a partir de 2016, con tipo de interés fijo a más de diez años.

Por el lado de la oferta, la iniciación de obra nueva residencial también se ha sumado a esta tendencia de mejora, aunque con cierto retraso, en parte debido al elevado stock de viviendas sin vender resultado de la fase expansiva previa. En cualquier caso, el nivel de iniciación de viviendas es todavía reducido y se encuentra muy por debajo de lo observado durante las primeras fases de recuperación del sector, tras la crisis de principios de los noventa.

El proceso de absorción del abultado stock de viviendas sin vender está siendo lento, en un contexto en el que el volumen de compras de vivienda nueva resulta todavía relativamente reducido, lo que actúa como un factor limitativo del gra-

do de recuperación de la construcción residencial. En todo caso, el mercado presenta un elevado grado de heterogeneidad por zonas geográficas, de modo que la demanda se está concentrando en áreas que no coinciden necesariamente con aquellas en las que están localizadas las viviendas sin vender, lo que está dando lugar también a una evolución muy dispar de los precios. En este sentido, desde una perspectiva geográfica, las comunidades autónomas que siguen presentando un mayor volumen de viviendas sin vender, en relación con el parque de viviendas, son las situadas, principalmente, en zonas costeras, donde el auge inmobiliario anterior a la crisis fue especialmente intenso.

A medio y largo plazo, la evolución del mercado de la vivienda viene determinada, entre otros factores, por los de índole demográfica. Dadas las perspectivas actuales de evolución moderada de la población en España en el medio plazo, cabe esperar que los crecimientos de la demanda residencial sean más modestos que durante el anterior ciclo expansivo, iniciado a finales del siglo pasado, en el que esta variable se comportó de manera muy dinámica.



EL VALOR DE LA VIVIENDA RECUPERA PRECIOS DE 2004, PERO CON LA MITAD DE TRANSACCIONES

Euroval da por concluido el período de descenso en su valor

El informe de Coyuntura Inmobiliaria 2017 de Euroval, que este año llega a su duodécima edición, analiza indicadores clave de la actividad inmobiliaria en España en base a

datos definitivos de 2016, lo que permite identificar algunas de las principales tendencias de nuestro mercado residencial. No se detectan subidas o bajadas significativas.

De acuerdo con los datos recogidos en el informe, la comparación entre los años 2015 y 2016 sigue sin mostrar ningún patrón en el comportamiento de los precios por metro cuadrado, pues estos suben y bajan territorialmente respondiendo a características concretas de los mercados locales. Como estas subidas o bajadas no son significativas, se puede hablar en general de una estabilidad en el valor de los activos residenciales. Así, durante 2016 los precios mínimos por metro cuadrado subieron en 29 capitales de provincias y los máximos lo hicieron en otras 27 (con Barcelona, Madrid y Bilbao como ciudades más destacadas), mientras que en 18 capitales coincidieron subidas tanto de precios máximos como mínimos. En valores absolutos y a nivel nacional, los precios mínimo y máximo del metro cuadrado se situaron en 2016 en 599 y 2.886 euros, con pequeño ascenso, respecto a 2015, de 1,8% y 1,1%, respectivamente.

El informe da por prácticamente concluido el período de descenso en el valor de la vivienda en relación a los precios medios del bienio 2006-2008, que se corresponden con los más altos de la serie.

No obstante, el informe también señala que este ajuste seguirá produciéndose, aunque de manera más moderada y específica, especialmente, por tipo de vivienda, y con diferencias puntuales según se trate de precios mínimos o máximos. En 2016 ha sido el caso, por ejemplo, de San Sebastián, Huelva, Teruel, Guadalajara, Huesca,

Oviedo y Cuenca, con descensos en los precios de más del 5%, cuando en 2015 la evolución fue justo la inversa. Por el contrario, Madrid, Barcelona, Valladolid, Pamplona, Ourense, Cáceres, Vitoria o Valencia experimentaron subidas de más del 5% en 2016. Únicamente en 9 capitales de provincia los precios permanecieron invariables con respecto al pasado año (Zaragoza, Almería, Toledo, Lleida, Salamanca, Soria, Alicante, Logroño y Zamora).

Se analiza en qué precios mínimos y máximos se encuentra el mayor porcentaje de viviendas a la venta en nuestro país en base a 10 intervalos de precios iguales por cada capital de provincia.

La principal conclusión de este análisis es que este porcentaje se concentra en los cuatro primeros tramos de la escala, a pesar de que, como se señala, el primer intervalo, donde están las casas más baratas, haya perdido relevancia. Idéntica situación se registra para las viviendas ofertadas en provincias.

Por otra parte, los últimos tramos de la escala, donde están las viviendas más caras, nunca han representado un porcentaje significativo.

Por ejemplo, en el caso de Madrid y Barcelona los dos últimos intervalos de la escala de precios definida para cada una de estas ciudades solo suponen el 2% de las viviendas puestas a la venta. Estos porcentajes, con ligerísimas variaciones, se mantienen en el resto de las capitales de provincia españolas, excepto en San Sebastián y Jaén donde son del 7% y 31%, respectivamente, aunque con diferencias muy fuertes en precios absolutos.

También se constata que la tendencia al alza en el volumen de compraventas de vivienda en España “puede considerarse sostenida”, si bien relativiza la intensidad del incipiente despegue inmobiliario, que se debe principalmente a la vivienda usada. Esta situación explicaría, en opinión de los autores del informe, la lenta reducción del stock de vivienda nueva, por una parte, y la falta de promoción, por otra. De hecho, tal y como destaca el informe, “por cada vivienda nueva vendida en España existen ocho transacciones de vivienda de segunda mano”. **A**



EL PRESUPUESTO MEDIO DEL COMPRADOR DE VIVIENDA EN EL ÚLTIMO AÑO FUE DE 173.000 €

Tamaño y ubicación, puntos clave en la búsqueda de vivienda, según fotocasa

El precio es uno de los aspectos más importantes en el proceso de compra o venta de una vivienda. Según el último informe “Experiencia de compra y venta de vivienda en el último año” realizado por el portal inmobiliario fotocasa el precio guía en todo momento tanto al comprador como al vendedor de vivienda. En ese sentido, los españoles que han comprado o han intentado comprar vivienda en el último año se han marcado un presupuesto medio de 173.000 €. Este presupuesto varía según las diferentes comunidades autónomas: en la Comunidad de Madrid el presupuesto medio es de 212.000 €, en Cataluña el presupuesto medio es de 206.000 €, en el País Vasco es de 191.000 €, en la Comunidad Valenciana es de 146.000 € y en Andalucía es de 126.000 €.

En cambio, los vendedores particulares que intentaron vender su vivienda en el último año marcaron un precio medio de salida de 180.000 €. Esta cifra varía según las diferentes comunidades autónomas: en la Comunidad de Madrid el precio medio de salida es de 226.000 €, en Cataluña es de 220.000 €, en la Comunidad Valenciana es de 140.000 €, en el País Vasco es de 220.000 € y en Andalucía es de 126 mil €.

Así, existe cierta diferencia entre el presupuesto marcado por el comprador y el precio de salida puesto por el vendedor particular. Mientras que la media española se observa que el vendedor pone un precio de salida un 4% por encima del presupuesto marcado por el comprador, es en el País Vasco

En cambio, los vendedores se marcaron un precio de salida de 180.000 €. La Comunidad de Madrid concentra el mayor número de compradores de vivienda y Andalucía y Cataluña de vende-

dores particulares. El 75% quiere comprar como primera residencia. Tamaño y ubicación, puntos clave en la búsqueda de vivienda. Así se refleja en el último estudio de fotocasa.

dores particulares. El 75% quiere comprar como primera residencia. Tamaño y ubicación, puntos clave en la búsqueda de vivienda. Así se refleja en el último estudio de fotocasa.

dores particulares. El 75% quiere comprar como primera residencia. Tamaño y ubicación, puntos clave en la búsqueda de vivienda. Así se refleja en el último estudio de fotocasa.

dores particulares. El 75% quiere comprar como primera residencia. Tamaño y ubicación, puntos clave en la búsqueda de vivienda. Así se refleja en el último estudio de fotocasa.

dores particulares. El 75% quiere comprar como primera residencia. Tamaño y ubicación, puntos clave en la búsqueda de vivienda. Así se refleja en el último estudio de fotocasa.

dores particulares. El 75% quiere comprar como primera residencia. Tamaño y ubicación, puntos clave en la búsqueda de vivienda. Así se refleja en el último estudio de fotocasa.

dores particulares. El 75% quiere comprar como primera residencia. Tamaño y ubicación, puntos clave en la búsqueda de vivienda. Así se refleja en el último estudio de fotocasa.

dores particulares. El 75% quiere comprar como primera residencia. Tamaño y ubicación, puntos clave en la búsqueda de vivienda. Así se refleja en el último estudio de fotocasa.



Entre quienes tuvieron relación con el mercado de la compra-venta el año pasado, un 56% lo hizo exclusivamente con la compra de vivienda frente a un 34% que solo participó en la venta. Si se analizan los datos por comunidades autónomas, se observa que el mercado de la compra tiene un peso notable en la Comunidad de Madrid, con un 25% de los compradores a nivel nacional en el último año, seguida de Cataluña (18%) y Andalucía (14%).

Por el lado de la venta parti-

cular, Cataluña y Andalucía ocupan la primera posición con un 18% del total, seguida de la Comunidad de Madrid con un 16% y la Comunidad Valenciana con un 14% del total de la oferta de vivienda para comprar.

El 75% de los españoles quiere comprar una primera residencia

La mayoría de las personas involucradas en el mercado de compra en el último año tenían como objetivo la compra de una vivienda para utilizarla como residencia habitual (75%). Si se analiza esta información por comunidades autónomas, en Cataluña y en la Comunidad de Madrid los que interactúan en el mercado de la compra como primera residencia adquieren más y o r

peso que en el resto de comunidades, con un 80% y un 79%, respectivamente.

Además, prácticamente la mitad de los compradores (46%) piensa en un piso cuando se plantea la compra, pero finalmente son algo más de la mitad de los compradores (55%) los que adquieren un piso. Ésta es, por tanto, la

categoría más buscada en el mercado inmobiliario español y también la principal consecución para los compradores. Por su parte, el ático es la tipología de vivienda que muestra menor ratio de éxito: mientras que un 10% empieza buscando un ático, finalmente representa el 5% entre los que ya han cerrado la compra. Especialmente este hecho pasa en Cataluña: mientras el 13% están interesados en comprar un ático, finalmente un 4% lo acaba comprando. De hecho, la demanda de áticos se concentra en la ciudad de Barcelona con un 16% de interesados versus al 1% del resto de la provincia de Barcelona.

También se observan diferencias entre Madrid capital y el resto de la comunidad, cogiendo más peso el piso como objetivo inicial de la búsqueda en Madrid capital (57%) en cambio, en el resto de la comunidad podemos ver como la casa adosada o el chalet adquirirían más peso que el piso.

Por la parte del vendedor particular, también el piso es la tipología de vivienda más ofertada, tanto entre los que ya han vendido (50%) como entre los que siguen con la vivienda en venta (45%). También en este caso se observan diferencias a nivel de zonas: mientras que un 7% del total de los particulares que ha vendido una vivienda ha ofertado un ático, esta proporción en Cataluña asciende al 15%. Por su parte en la Comunidad de Madrid los vendedores particulares que ofrecen un piso ascienden al 60% (versus el 50% de la media nacional)

Además, prácticamente la mitad de los compradores (46%) piensa en un piso cuando se plantea la compra, pero finalmente son algo más de la mitad de los compradores (55%) los que adquieren un piso. Ésta es, por tanto, la

peso que en el resto de comunidades, con un 80% y un 79%, respectivamente.

Metros cuadrados y ubicación son puntos clave para el comprador

El tamaño de la vivienda y la

ubicación son, después del precio, puntos clave para el futuro comprados. De hecho, la dimensión que debería tener la vivienda es un punto importante para el comprador, aunque según el estudio “Experiencia de compra y venta de vivienda en el último año” finalmente se observan diferencias entre las dimensiones deseadas y las que finalmente se acaban comprando. Esta diferencia es especialmente representativa en Cataluña, donde se pasa de un 25% de los compradores que buscan una vivienda de hasta 80 m² a un 37% entre los que adquieren finalmente una vivienda dentro de estas dimensiones.

También se observan diferencias entre las capitales y el resto de provincia en los metros cuadrados que se marcan como objetivo para la vivienda que empiezan a buscar. En concreto mientras que en Barcelona capital son un 11% los que buscan vivienda de entre 121 y 150 m², en el resto de la provincia de Barcelona ascienden hasta el 22%. Aunque en el caso de la Comunidad de Madrid, a nivel general, no se observan diferencias respecto a la media nacional, estas diferencias sí son patentes cuando se compara Madrid capital frente el resto de la comunidad.

Otro de los aspectos que tiene en cuenta el comprador es la ubicación de la vivienda. En este sentido un 77% de los compradores busca en la misma ciudad en la que reside. De hecho, el 40% incluso en el mismo barrio, mientras que finalmente son el 70% de los que han comprado los que acaban adquiriendo en la misma ciudad y 32% en el mismo barrio.

En este sentido se observan claras diferencias entre Cataluña y la Comunidad de Madrid. Dado que en Cataluña los que parten de buscar vivienda en la misma ciudad tienen menor peso sobre el global (65%) esta proporción se mantiene relativamente estable en el momento de la compra: son un 66% entre los que han acabado comprando vivienda. En cambio, en la comunidad de Madrid se parte de una mayor proporción de compradores que buscan vivienda en la misma ciudad 81% y acaban siendo un 77% entre los que han comprado vivienda. **A**

EL PRECIO DE LA VIVIENDA EN LAS ISLAS SUBE UN 6,8% Y UN 5,9% EN LAS CAPITALS

El ajuste acumulado del precio medio desde 2007 se situó en el 38,9%

Los segmentos "Baleares y Canarias" y "Capitales y grandes ciudades" muestran la mejor evolución del precio medio en el último año, con incrementos del 6,8% y del 5,9%, respectivamente.

La caída acumulada del valor medio en España desde máximos de 2007 se sitúa en el 38,9%, según los últimos resultados incluidos en el informe elaborado por la tasadora Tinsa.

El precio medio de la vivienda terminada (nueva y usada) en España creció en noviembre un 4% respecto al mismo mes del año anterior, según el índice Tinsa IMIE General y Grandes Mercados publicado hoy. Las islas y las grandes capitales siguen ejerciendo de locomotoras del mercado residencial, con incrementos interanuales en sus valores medios del 6,8% y 5,9%, respectivamente. La caída acumulada del precio medio en España desde máximos de 2007 es del 38,9%.

El índice Tinsa IMIE General y Grandes Mercados, que se calcula a partir de las tasaciones de vivienda terminada (nueva y usada) realizadas por la compañía, recoge cada mes la variación interanual del valor del m² de un inmueble y su nivel respecto al año 2001 (base 1.000) en cinco áreas representativas de los diferentes estratos que componen el mercado de la vivienda: "Capitales y grandes ciudades"; "Áreas metropolitanas"; "Costa mediterránea", "Baleares y Canarias", y "Resto de municipios". Los números absolutos reflejados en la tabla (puntos) corresponden al valor del índice, no representan en ningún caso el precio por metro cuadrado de las viviendas.

"Se mantiene el tono positivo en el mercado de la vivienda, siendo el crecimiento moderado de precios la nota predominante", afirma Jorge Ripoll, director del Servicio de Estudios de Tinsa. "La evolución de los precios en Cataluña ha experimentado en noviembre un freno, como consecuencia de la

situación política en Cataluña y a la espera de la cita electoral de las próximas semanas", señala.

"Baleares y Canarias" y las "Capitales y grandes ciudades" destacan como los segmentos con mejor evolución del precio medio en el último año. En las islas, la vivienda terminada se incrementó un 6,8% en tasa interanual, mientras que en las capitales el crecimiento fue del 5,9%. Por debajo de la media nacional, las localidades más pequeñas, representadas en "Resto de municipios", muestran en noviembre una revalorización del 2,6% respecto al mismo mes del año anterior, seguidas por las "Áreas Metropolitanas", con un 1,3% de incremento. En la "Costa mediterránea", el precio medio aumentó un 1,1% en el último año.

El valor medio en las "Áreas metropolitanas" muestra un crecimiento del 2,5% en los once primeros meses del año, seguido de la "Costa mediterránea", con un 2,2%, y de "Resto de municipios", con un 1,8% desde enero. Por otro lado, el ajuste acumulado del precio medio en España desde máximos de 2007 se situó en el 38,9% en noviembre. Las zonas donde más ha caído el precio medio desde el inicio de la crisis son la "Costa mediterránea" (-47,6%) y las "Áreas metropolitanas" (-43,4%). Todavía por encima de la media se encuentran las "Capitales y grandes ciudades", con un ajuste del 40,8% desde máximos. En el extremo contrario, en "Baleares y Canarias" el valor medio es un 25,8% inferior al de 2007. En "Resto de municipios", el ajuste es del 35,8%. **A**

Variación acumulada en 2017 (enero-noviembre)

El Índice General muestra un incremento acumulado del 4,1% en los



once primeros meses del año, siete décimas menos que el dato acumulado del 4,8% que mostraba el mes pasado (octubre). Mientras que en "Baleares y Canarias" se ha intensificado el crecimiento desde el 6,1% del periodo enero-octubre hasta el 7,1% en enero-noviembre, en las "Capitales y grandes ciudades" la variación acumulada en el año se ha moderado el 7,3% en octubre al 5,9% en noviembre,

El valor medio en las "Áreas metropolitanas" muestra un crecimiento del 2,5% en los once primeros meses del año, seguido de la "Costa mediterránea", con un 2,2%, y de "Resto de municipios", con un 1,8% desde enero.

Por otro lado, el ajuste acumulado del precio medio en España desde máximos de 2007 se situó en el 38,9% en noviembre. Las zonas donde más ha caído el precio medio desde el inicio de la crisis son la "Costa mediterránea" (-47,6%) y las "Áreas metropolitanas" (-43,4%). Todavía por encima de la media se encuentran las "Capitales y grandes ciudades", con un ajuste del 40,8% desde máximos. En el extremo contrario, en "Baleares y Canarias" el valor medio es un 25,8% inferior al de 2007. En "Resto de municipios", el ajuste es del 35,8%. **A**

LA COMPRAVENTA DE PISOS CRECE UN 16,7% EN EL TERCER TRIMESTRE Y EL PRECIO DEL SUELO, UN 7,4%

Es el tercer trimestre con más ventas de viviendas desde 2008

Entre julio y septiembre se vendieron 121.561 viviendas, el mejor tercer trimestre desde 2008. En los últimos doce meses se han vendido en España 516.643 viviendas, lo que supone un 15,8%

más que en los doce meses anteriores. En cuanto al suelo, La superficie transmitida representó 6,3 millones de metros cuadrados, un 17,8% más que en el mismo periodo del año anterior, según Fomento.

En el tercer trimestre del año se vendieron en España 121.561 viviendas, lo que representa una subida del 16,7% frente al mismo periodo de 2016, según los resultados de la estadística sobre transacciones inmobiliarias de viviendas realizadas ante notario. Para encontrar un tercer trimestre con más transacciones hay que remontarse al año 2008 (122.949).

En un análisis anual, en los últimos doce meses las transacciones inmobiliarias de viviendas realizadas ante notario ascendieron a un total de 516.643, lo que supone un incremento del 15,8% frente a los doce meses anteriores.

Comparando el tercer trimestre de 2017 con el mismo periodo de 2016, todas las comunidades autónomas registraron incrementos en el número de compraventas de viviendas. Destacaron entre las mayores subidas La Rioja (32,9%), Cantabria (31,9%), Ceuta y Melilla (26,3%), Murcia (25,6%) y Andalucía (23,6%). Por el contrario, los menores avances se produjeron en Extremadura (5,7%), País Vasco (6,3%), Comunidad de Madrid, (7,9%) y Navarra, (9,9%).

Por municipios, los que contabilizaron un mayor número de compraventas en el tercer trimestre fueron Madrid (8.560), Barcelona (4.096), Valencia (2.404), Zaragoza (1.944), Sevilla (1.779), Málaga (1.632), Alicante (1.399) y Palma de Mallorca (1.315).

Analizando el acumulado de los últimos 12 meses (octubre de 2016-septiembre de 2017 frente a octubre de 2015-septiembre de 2016), todas las

comunidades autónomas tuvieron un comportamiento positivo, destacando Cantabria, Castilla-La Mancha, Cataluña, Asturias, Baleares, Comunidad Valenciana y Madrid, con una subida anual del 23,3%, 23,1%, 20,6%, 18,3%, 18,3%, 15,9% y 15,1%, respectivamente.

En lo que se refiere al régimen de protección, las transacciones de vivienda libre durante el tercer trimestre de 2017 ascendieron a 117.068, lo que representó un 96,3% del total.

Por su parte, las transacciones de vivienda protegida en dicho periodo sumaron 4.493, un 3,7% del total.

En cuanto a la tipología, 11.435 transacciones correspondieron a vivienda nueva, lo que representó un 9,4% del total. Por su parte, la vivienda de segunda mano con 110.126 supuso el 90,6%.

Estadística del suelo

El precio medio del metro cuadrado del suelo ascendió en el tercer trimestre del año un 7,4% en tasa interanual (tercer trimestre de 2017/tercer

trimestre de 2016), al situarse en 162,0 euros. Frente al trimestre anterior, el precio medio del m² experimentó un descenso del 2,6%.

Los precios medios más elevados, dentro de los municipios de más de 50.000 habitantes, se dieron en las provincias de Madrid (485,7 €/m²), Barcelona (447,6 €/m²) y Balears (Illes) (375,1 €/m²). Los precios medios más bajos se registraron en las provincias de Huesca (48,4 €/m²), Cádiz (115,3 €/m²) y León (120,2 €/m²).

El número de transacciones realizadas en el tercer trimestre de 2017 fue de 4.545, un 24,2% menos que las realizadas en el segundo trimestre de 2017, que ascendieron a 5.998, y un 2,4% menos que las realizadas en el tercer trimestre de 2016, cuando se transmitieron 4.656 solares.

Respecto al tercer trimestre de 2016, las variaciones interanuales representan un 17,8% más de superficie transmitida y un 18,0% más del valor de las mismas. **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**



SIMED CIERRA CON DOS PERFILES DE COMPRADORES: PARTICULAR DE ALTA CALIDAD E INVERSOR

Ha asistido un 25 por ciento más de público que en la edición del pasado año

La decimotercera edición del Salón Inmobiliario del Mediterráneo (SIMed) ha finalizado con más de 7.000 contactos comerciales de interés para las firmas presentes en el Palacio de Ferias y Congresos

de Málaga (Fycma). Esta cifra, que duplica la obtenida en 2016, reafirma la alta calidad del visitante al salón en cuanto a intención real de compra. En total, han sido más de 7.500 los asistentes.

El Salón Inmobiliario del Mediterráneo, SIMed, ha cerrado su decimotercera edición con más de 7.000 contactos comerciales de interés para las más de 150 empresas representadas, susceptibles de materializarse en ventas durante los próximos meses. Dicho incremento, el doble con respecto a 2016, responde también al aumento de visitantes, más de 7.500 a lo largo del fin de semana, lo que supone un 25 por ciento más que en la edición del pasado año. Igualmente, y tras recopilar los datos de las encuestas trasladadas a expositores, se aprecia un aumento de la “calidad” en cuanto a la disposición real de compra. Igualmente, las empresas asistentes prevén que, de los contactos establecidos, se traduzcan en ventas hasta el 50 por ciento.

En relación a los visitantes, destaca claramente la definición de dos perfiles. Por un lado, el comprador particular de “alta calidad” y, por otro lado, el inversor, cuya presencia se concentró principalmente la jornada del viernes y el sábado por la mañana.

La decimotercera edición de SIMed ha superado los indicadores marcados en 2016 y da un salto cuantitativo con más de 150 empresas representadas en el salón, lo que supone un crecimiento del 76 por ciento, ofertando más de 20.000 inmuebles. También ha crecido el espacio ocupado, que se duplica, y acoge una nueva oferta como es la industria auxiliar, caso de grandes proveedores del ámbito de la construcción, reforma, rehabilitación y decoración de

viviendas, entre otras. Junto a ello, 2017 ha sido el año de impulso del sector promotor que ha ganado terreno y ha reafirmado su crecimiento en paralelo a la reactivación del mercado.

Jornadas profesionales

Cabe destacar que el salón ha vivido su edición más profesional con la celebración de diversas jornadas a lo largo del fin de semana. La programación específica arrancó el jueves 9 con la celebración de las VI Jornadas Profesionales organizadas por Atalaya Team, en las que se abordó, entre otros temas y de la mano del experto Ignacio Castillo, las claves de la figura del ‘top producer’, es decir, el máximo registrador de ventas.

Ya durante la celebración del salón, tuvo lugar el IX Encuentro Inmobiliario Internacional organizado por Extenda-Agencia Andaluza de Promoción Exterior, que puso en común a empresas andaluzas con compradores internacionales procedentes de países como Reino Unido, Bélgica, Holanda, Alemania, Francia o Rusia en las más de

200 reuniones programadas. Junto a ello, el Instituto de Práctica Empresarial (IPE), presentó en el marco de SIMed el avance de la vigesimoquinta edición de su Pulsímetro Inmobiliario.

Además, durante todos los días de celebración, el espacio ‘Speakers’ Corner’ ha acogido charlas altamente especializadas a cargo de expositores y expertos, en las que se han tratado temas como presentación de materiales innovadores, técnicas de venta, asociación, colaboraciones estratégicas, mediación con el cliente internacional, nuevos canales para el sector inmobiliario, aplicación de la realidad virtual y el 3D, así como oportunidades en la inversión y el asesoramiento.

SIMed ha estado organizado por el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga, dependiente del Ayuntamiento de Málaga. Ha contado con la colaboración de Unicaja, Promálaga, el Polo de Contenidos Digitales y la Asociación Provincial de Constructores y Promotores de Málaga (ACP). Además, idealista ha participado como portal inmobiliario oficial. **A**



LAS AYUDAS A LA REHABILITACIÓN Y EL IEE LLEGAN EN VALENCIA A 1.592 BENEFICIADOS

Anteproyecto para la implantación del Informe de Evaluación de Edificios

En total, son 1.592 entre personas físicas y comunidades de propietarios las que se van a beneficiar de estas dos líneas de ayudas, que como ha explicado la directora general de Vivienda, Rehabilitación y Regeneración Urbana, Rebeca Torró, “tienen entre sus objetivos, potenciar los procesos de rehabilitación en los ámbitos de mayor vulnerabilidad y contribuir a resolver problemas de accesibilidad y eficiencia energética, patologías estructurales o adecuación de instalaciones del edificio”.

En este sentido, la directora general ha explicado que para la línea de Rehabilitación de Edificios se han concedido ayudas por un importe de 14.519.691,50 euros, lo que supone 3,4 millones más que en la convocatoria de 2016. Del total de solicitudes presentadas (1.172) se han concedido el 71,1%, es decir, 833, el resto han sido denegadas o anuladas de oficio por haberse presentado fuera del plazo establecido. Por provincias, en Alicante se han concedido 144; en Castellón se han concedido 136, y en València se han resuelto positivamente 553.

La directora general ha subrayado que, en esta convocatoria de 2017, el número de concesiones ha sido casi 200 más que en 2016, que ascendió a 643 pero ha destacado el aumento “espectacular” con respecto a las

La Conselleria de Vivienda, Obras Públicas y Vertebración del Territorio de la Generalitat Valenciana ha publicado el listado de beneficiarios de las ayudas convocadas para la rehabilitación

últimas ayudas convocadas por el anterior gobierno en 2015 donde “solo se concedieron 164 ayudas por un importe de 3.667.677 de euros y ese año la Generalitat no aportó ninguna cantidad, cosa que sí ha pasado en las convocatorias de 2016 y 2017 con el actual Gobierno valenciano”.

Además, Torró ha indicado que el presupuesto global de inversiones es de 37.701.541,19 euros y estas ayudas harán posible la generación de aproximadamente 1.800 puestos de trabajo.

Informe de Evaluación de Edificios

En cuanto a la línea de ayudas para la Implantación del Informe de Evaluación de Edificios (IEE) se han concedido ayudas por importe de 326.558,70 euros. Del total de ayudas solicitadas, 874, han sido concedidas 759, el 86,8%, el resto han sido denegadas o anuladas de oficio por haber sido presentadas fuera de plazo. En la provincia de Alicante se han concedido 81 ayudas; en Castellón 62 y en València se han aprobado 616.

Respecto a la convocatoria de 2016, la directora general de Vivienda ha resaltado que se han concedido 125.000 euros más en ayudas. Igualmente ha aumentado el número de concesiones; en 2016

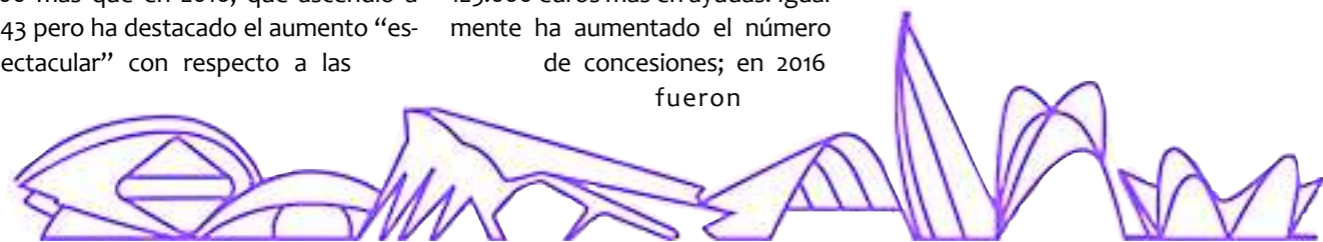
de elementos comunes del edificio, así como para la implantación del Informe de Evaluación del Edificio (IEE), según publica el Diario Oficial de la Generalitat Valenciana (DOGV).

650, y en 2017 han sido 100 más.

El IEE es obligatorio para los edificios de residencia colectiva con una antigüedad superior a 50 años y los que pretendan acogerse a ayudas públicas para su rehabilitación. En ese sentido, los edificios que el 28 de junio de 2013 tuvieran 50 años, deberán aportar el IEE antes del 28 de junio de 2018 y los que vayan alcanzando la antigüedad de 50 años, a partir del 28 de junio de 2013 tendrán un plazo de 5 años para hacer el informe partir de la fecha en que cumplen 50 años.

La conselleria de Vivienda ha iniciado el trámite de información pública del Anteproyecto de Decreto para la implantación del Informe de Evaluación de Edificios (IEE). Según ha explicado la directora general de Vivienda, Rehabilitación y Regeneración Urbana, Rebeca Torró, este Decreto, que se espera que entre en vigor en 2018, “se debería haber tramitado hace años porque la legislación estatal establecía la obligación a las comunidades autónomas para que regulen la elaboración del IEE y realicen un registro autonómico; sin embargo, el anterior gobierno no hizo absolutamente nada al respecto mientras que otras autonomías ya lo han regulado”. **A**

fueron



ANDALUCÍA MOVILIZA 278 MILLONES DESDE 2016 PARA FOMENTAR LA REHABILITACIÓN Y EL ALQUILER

381 comunidades de propietarios se han visto beneficiadas con las ayudas

La Consejería de Fomento y Vivienda de la Junta de Andalucía ha movilizado desde la aprobación, en agosto de 2016, del Plan de Vivienda y Rehabilitación de Andalucía 2016-2020 recursos por

valor de 278,2 millones de euros, lo que supera en más de 27 millones de euros las previsiones que el propio plan contempla para 2016 y 2017. El Plan tiene previsto una inversión cercana a los 730 millones.

En el año 2016 se han concedido 5.676 ayudas para la adquisición de una vivienda protegida, por un importe total de 6,7 millones de euros. Con cargo al presupuesto 2017 se han destinado 7,5 millones, para atender más de 6.000 familias.

En cuanto a las ayudas autonómicas de los préstamos cualificados o convenidos obtenidos para la promoción de viviendas para el alquiler, así como las ayudas para la gestión de las viviendas para la integración social, durante 2016 se han abonado a los promotores, tanto públicos como privados, 5.334 ayudas, por un importe total de 14 millones de euros, cantidad a la que se destinará en 2017 más de 16 millones.

Respecto al fomento del alquiler, con el fin de dar una solución habitacional a las personas afectadas por procesos de desahucio,

ha contado con un crédito de 1.256.000 euros en las anualidades de 2015, 2016 y 2017, lo que ha permitido que hasta el momento se hayan beneficiado 364 familias en toda Andalucía, con una ayuda media anual de 3.140 euros.

A ello se suman las ayudas de 2016, en régimen de concurrencia competitiva, para el alquiler de viviendas a personas en situación de vulnerabilidad o con ingresos limitados, 12.532 en total, por un importe total de 16,3 millones de euros, de los cuales 1,3 millones de crédito autonómico para complementar un total de 1.794 ayudas a familias que se encuentran en una situación más vulnerable.

Actualmente la Consejería está tramitando la convocatoria 2017 de estas ayudas, para la que se dispone de 15 millones de euros, que se podrán de nuevo incrementar con 1,3 millones de euros de fondos autonómicos en caso de vulnerabilidad. Se han presentado más de 18.000 solicitudes.

Rehabilitación de edificios y viviendas

El programa de rehabilitación de edificios ha beneficiado durante 2016 y 2017 a un total de 381 comunidades de propietarios con más de 6.000 viviendas, por un total de 12,6 millones de euros, lo que ha permitido

la instalación de 315 ascensores. En la actualidad se encuentra en tramitación la convocatoria de ayudas de 2017 por un importe de 14,5 millones de euros.

En materia de rehabilitación también se financia a particulares para la reforma de elementos privativos, para lo que el plan prevé un total de 2.400 viviendas, lo que supone destinar un importe total de 24 millones de euros; a las que se suman las ayudas del Programa de Adecuación Funcional Básica de viviendas, destinadas a personas mayores y personas con discapacidad que necesitan hacer cambios en sus casas como puertas más anchas, pasamanos, cambio de bañeras por placa de ducha... La última resolución cuenta con un importe de 3 millones de euros, lo que permitirá conceder, al menos, 2.100 ayudas nuevas antes de que termine el presente año.

El Plan Andaluz también contempla el Programa de rehabilitación energética del parque público residencial, que tiene por objeto la financiación de actuaciones en edificios de viviendas destinadas a la población con menores recursos. Entre 2016 y 2017, se han definido actuaciones y dispuesto financiación por importe de 8,6 millones de euros para la rehabilitación energética de 900 viviendas titularidad de la Junta.

El Plan de Vivienda y Rehabilitación 2016-2020 introduce por vez primera en su planificación los Programas de Rehabilitación de Patrimonio de Interés Arquitectónico y de Espacios Públicos. **A**



La Orden de ayudas a personas en especial circunstancias de emergencia social incurso en procedimientos de desahucio o ejecución

millones de euros, lo que ha permitido

La prevención de blanqueo de capitales hará al inmobiliario más transparente, fuerte y maduro

La transposición de la Cuarta Directiva europea de prevención de blanqueo de capitales supondrá una modificación de la Ley vigente en España, además de reforzar el reglamento para la lucha contra las distintas formas de criminalidad económica. Así se desprende de la sesión formativa sobre la Cuarta Directiva celebrada por la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI) en Madrid.

Según Manuel Vélez, de Uría Menéndez, en España “a pesar de que no se ha transpuesto aún la Cuarta Directiva, sí se ha publicado un documento preparatorio para la consulta pública en el que se recoge la implantación de un sistema de “lista negra”. Es decir, desaparecería el concepto de país equivalente o “lista blanca” y se pasaría a tener información proporcionada por la Unión Europea de países de alto riesgo”.

Entre los rasgos principales de la nueva Ley, Manuel Vélez resaltó que ésta “hace más rigurosa la ya existente al establecer, entre otras medidas, que las empresas demuestren requisitos claros de transparencia sobre su titularidad real además de reforzar la obligación de proceder a una evaluación de riesgos impuesta a los profesionales de diferentes sectores como el inmobiliario, banca, abogacía o contabilidad”. **A**

La inversión hotelera alcanzó un récord con 3.086 millones hasta noviembre

Dicho importe representa un 35,9% más que un año antes, según los datos de la consultora Christie & Co. y responde principalmente a siete grandes operaciones realizadas entre enero y noviembre, que representan el 50% del total de la inversión de lo que va de ejercicio y la totalidad de lo que se invirtió en 2014. Carlos Nieto, director de la oficina de Madrid de Christie & Co, explica que “las grandes operaciones responden a una necesidad de reposicionamiento para lograr mejorar rentabilidades”. En cuanto al perfil del comprador el 50% del volumen total lo realizaron fondos de inversión, un 21,7% empresas hoteleras, un 9,5% grupos inmobiliarios, un 5,4% aseguradoras, un 5% individuales, un 4,7% Socimis y un 2,3% de family office. Si atendemos a su localización geográfica, el 90% de las transacciones se concentran en seis comunidades autónomas que reciben casi el 88% de los turistas internacionales. **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

Una guía que facilita el uso de un mismo lenguaje inmobiliario

La Asociación Española de Empresas de Consultoría Inmobiliaria (ACI) ha publicado una guía pensada para facilitar el uso de un mismo lenguaje dentro del sector inmobiliario y disipar las dudas que pueden surgir a la hora de describir la realidad actual del mercado. Esta guía de términos y mediciones se divide en dos grandes bloques: por un lado, un glosario en el que se recogen, por orden alfabético, los conceptos más utilizados en el sector de las oficinas; y por otro,

un apartado de medición, donde se relacionan los códigos de medición de mayor aplicación en el mercado español de oficinas.

El dossier también incluye una tabla de conversión y el nuevo código de medición internacional para los edificios de oficinas establecido por la International Property Measurement Standards Coalition (IPMSC), logrando una relación lógica entre los diferentes parámetros para ofrecer una adaptación más sencilla a los criterios internacionales. **A**



TÍTULO: **Oficinas. Guía de términos y mediciones**
 EDITOR y AUTOR: **ACI**
 PÁGINAS: 37
 DESCARGA: <http://bit.ly/2j4P44y>

- ▶ 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 de la asociación con los temas profesionales más sobresalientes.
- ▶ Recibir el boletín digital semanal con las noticias de actualidad de interés inmobiliario.
- ▶ 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.
- ▶ 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.

