

La demanda residencial alcanzará un volumen cercano a las 550.000 viviendas en 2018



El mercado inmobiliario español está acelerando su fase de recuperación en términos de demanda y precios. La demanda residencial alcanzará un volumen cercano a 550.000 viviendas en 2018, impulsada por la mejora del empleo y las favorables condiciones de financiación. Es una de las conclusiones recogidas en el último estudio presentado por Bankinter sobre el mercado inmobiliario en España.

Para los redactores del estudio, 2017 seguirá siendo mejor momento para la compra que 2018. La mayor demanda, una oferta limitada y el auge

del alquiler seguirán presionando los precios al alza. Se estiman incrementos moderados (+4%), una vez que las áreas premium han alcanzado máximos precios y los ratios de esfuerzo financiero para la compra vuelven a ser exigentes.

Por su parte, la actividad promotora está de vuelta. La reducción del stock, el crecimiento en los visados de obra y los planes de inversión de nuevas promotoras acelerarán la nueva producción en 2018.

Atendiendo al segmento comercial, las oficinas mantienen un notable potencial y las rentas continuarán creciendo de forma consistente en Madrid y Barcelona tanto en el centro como en nuevos distritos.

Los niveles de inversión debe-

rán ralentizarse en 2018 con respecto a los máximos del primer semestre de este año, una vez que los yields se acercan a mínimos y el diferencial de rentabilidad con la renta fija comienza a reducirse.

Entre las compañías cotizadas, Merlin Properties sigue siendo la idea de inversión favorita de Bankinter (revalorización de +23% desde nuestra recomendación de compra en febrero de 2016). La dimensión y diversificación de su cartera de activos, la visibilidad de resultados y márgenes y una rentabilidad por dividendo superior al 3,5% son claras fortalezas, mientras que Neinor Homes presenta las mejores perspectivas entre las compañías centradas en la promoción residencial. **A**



entrevista
págs. 18 & 19

Sergio Marcos
de **Fotocasa Academy**

El contacto personal sigue siendo un valor indispensable

Locales comerciales y edificios para rehabilitar, en auge



Todo apunta a que la inversión en el sector terciario marcará un nuevo récord en 2017. El crecimiento sostenido durante los dos últimos años de la participación de inversores españoles hasta acaparar el 40% del total del volumen frente al 60% de la inversión aún extranjera, lleva a Engel & Völkers a pronosticar para este ejercicio un volumen histórico que superará los 11.900 millones alcanzados en 2015. **A**

vivienda
págs. 22 & 23

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

¿oportunidades?
¿futuro?,

te lo ponemos
fácil
y al alcance de tu mano



Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios

Presenta sus Nuevos Cursos:



Curso Superior
de Valoraciones y Tasaciones
Inmobiliarias

más info



Curso Superior
de Gestión y Administración
de Comunidades

más info



estos Cursos te posibilitarán:

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

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



Asociación Profesional de
Expertos Técnicos Inmobiliarios

Información: 91 559 02 09
info@apeti.com

www.apeti.com

A P E T I

88
III - 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^º 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.

en este número podrás encontrar...

6 asesoría

La marca "administradores de fincas" y la supuesta exclusividad de la actividad.

8 colaboración

Cuestiones prácticas sobre el proceso monitorio: trámites previos a seguir.

10 vivienda

El esfuerzo financiero necesario para la adquisición de una vivienda sube a 6,9 años.

12 vivienda

La demanda de vivienda seguirá creciendo al menos durante tres años más.

14 vivienda

El precio de la vivienda aumenta a un ritmo del 4,4% anual durante el segundo trimestre.

16 vivienda

El precio de la vivienda usada registra el mayor incremento interanual desde 2007.

18 entrevista

"De poco sirve una web profesional si no está actualizada con contenidos de valor".

20 informe

El mercado del alquiler: una opción cada vez más atractiva para la inversión.

22 informe

Locales comerciales y edificios a rehabilitar, los activos más demandados por inversores.

24 informe

La inversión inmobiliaria continúa creciendo por encima del resto de Europa.

26 informe

La construcción presenta dos velocidades: peor el ámbito público que el privado.

30 jornadas

Celebrada la primera feria enfocada al Commercial Real Estate en España.



Madrid, septiembre de 2017

Estimados/as compañeros/as:

Empezamos este nuevo curso con turbulencias políticas que no favorecen en nada a nuestra economía; esperemos que los políticos estén a la altura de las circunstancias y las resuelvan sin grandes problemas.

Por otro lado, nuestro sector vive momentos esperanzadores que nos hacen pensar en una estabilidad que pueda generar ilusiones a nuevos emprendedores que apuesten por nuestra profesión, ofreciendo unos servicios más completos y adaptados a las necesidades reales de un cliente cada vez más exigente, aplicando las nuevas tecnologías que tenemos a nuestro alcance en el mercado.

En otro orden de cosas, continuamos con nuestra apuesta por la formación. En el mes de octubre ya empezamos con un nuevo Webinar que nos permitirá reforzar nuestros conocimientos en la captación inmobiliaria, repasando las nuevas tendencias que hay sobre este tema y familiarizándonos con las distintas técnicas existentes en el mercado para conseguir que el propietario ponga su inmueble en nuestras manos de manera exclusiva y quedarnos con aquella que mejor se adapte a nuestro perfil.

Buscando el mayor rendimiento a nuestro esfuerzo, desde la asociación siempre hemos apostado por la formación y ahora, con las nuevas tecnologías, hemos conseguido ser más cercanos y asimilarla, salvando las distancias, a una formación presencial. Con la formación online a través de Webinar, que empezamos a utilizar el pasado mes de mayo, vamos a ofrecer de manera periódica distintos cursos que pensamos que van a ser muy útiles en vuestro quehacer diario y que servirán no solo para adquirir conocimientos, sino para desarrollarnos cada día un poco mejor en nuestra profesión.

Dentro de poco tiempo vamos a poner en funcionamiento la nueva Web con la que esperamos dar un mejor servicio al asociado, buscando la utilidad y la sencillez más que la espectacularidad de algunas páginas que hay en el red y que nos permita un acercamiento a todas las personas que conformamos este gran colectivo.

Recibir un cordial saludo.

Fdo. Pedro E. López García



» bancosabadell.com

En Banco Sabadell queremos trabajar en PRO de usted. Por eso mantenemos un acuerdo de colaboración con la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios (APETI) para ofrecerle ventajas exclusivas en la contratación de productos financieros.

Este es solo un ejemplo pero hay muchos más.
Llámenos al 902 383 666, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

Cuenta Expansión PRO.*

Te abonamos el 10% de tu cuota de asociado**.

0

comisiones de administración y mantenimiento.

+ 3%

de devolución de tus principales recibos domésticos, hasta un máximo de 20 euros al mes.

+ Gratis

la tarjeta de crédito y de débito.

+ 1.800

oficinas a tu servicio.

Más de

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

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

El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.

LA MARCA "ADMINISTRADORES DE FINCAS" Y SU SUPUESTA EXCLUSIVIDAD



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

La Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) acepta la concesión de la marca "APAF, Asociación Profesional de Administradores de Fincas". El Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas, interpone recurso de casación.

Según la sentencia del Tribunal Supremo de 8 de noviembre de 2016, se anula la resolución de la OEPM. La STS profundiza en cuestiones que van más allá del objeto mismo de la sentencia respecto de la adecuación o no de la marca.

Son estas observaciones las que aprovecha el Consejo general de los Colegios de Administradores de Fincas para "barrer para su casa", pretendiendo que el alto Tribunal ha corroborado la exclusividad del ejercicio de la actividad de la administración de fincas en favor de los colegios de Administradores de Fincas, lo que no se ajusta a la realidad y busca generar la confusión e inducir a error a los consumidores.

En primer lugar, hay que decir que el objeto del procedimiento en el que ha recaído la sentencia de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Tribunal Supremo, de 8 de noviembre de 2016, no es la discusión sobre quiénes pueden ejercer la actividad de administración y gestión de fincas o si ésta es o no exclusiva de los Colegios de Administradores de Fincas.

Por el contrario, la sentencia versa sobre la denegación de la inscripción en el Registro de Marcas y Patentes, de la marca "APAF, Asociación profesional de Administradores de Fincas", que finalmente le deniega a una entidad mercantil con ánimo de lucro porque, entre otras razones, los vocablos utilizados son genéricos y sin fuerza identificativa, pudiendo inducir a error sobre los servicios prestados, que son distintos de los de administración de fincas; también porque el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas es titular de la marca prioritaria "Asociación de Administradores de Fincas de España".

Pero ninguno de los motivos

de casación admitidos en la sentencia versa sobre si la actividad de administración de fincas es propia y exclusiva de los Colegios de Administradores, cosa que tampoco se dice en la sentencia.

Lo que ocurre es que, en los Fundamentos Jurídicos, la sentencia desliza un párrafo, de forma tangencial, en el que se hace referencia a los tiempos pretéritos de la creación de los colegios de administradores de fincas, mencionando el Decreto 693/1968, por el que se creó el Colegio Nacional Sindical de Administradores de Fincas, y que decía que "será requisito indispensable estar colegiado en la Corporación profesional que se crea por el presente Decreto", pero nada más. Ni la sentencia dice que exista tal requisito (sino que refiere el Decreto, que sí lo decía), ni tampoco trae a colación la posterior reforma de la LPH en su art. 13, que elimina, sin lugar a dudas, esa supuesta exclusividad, además de que el Tribunal Supremo ya se ha pronunciado en diversas ocasiones sobre este tema en el sentido de que no existe reserva ni exclusividad de la actividad a favor de tal colectivo.

Además, en cierto pasaje de la sentencia, el TS se refiere indistintamente

a "las Asociaciones y Colegios profesionales", como aglutinadoras de los profesionales que ejercen la actividad de administración de fincas, con la recomendación de distinguir y proteger a los consumidores de la confusión que pueda producirse en relación con dicha actividad.

La sentencia acaba resolviendo que la APAF, Asociación de Administradores de Fincas de España no podía utilizar la marca "Administrador de Fincas" por considerar que podía crearse confusión con la profesión de administradores de fincas que, según la sentencia, solo puede ser desarrollada por personas con la cualificación necesaria y enmarcados en esas asociaciones o colegios.

En segundo lugar, porque la denominada ley ómnibus (Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio) modificó (artículo 5.5) el artículo 3.2

de la Ley 2/1974, de 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales, estableciendo que solo será requisito in-

Actos de competencia desleal por publicidad engañosa

La Asociación Nacional de Administradores de Fincas AAFF, con sede nacional en La Rioja, denunció ante la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia la campaña de difamación iniciada por el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas.

Concretamente, denuncia que desde dicho Consejo General se inició una campaña de propaganda difamatoria y restrictiva sobre la exclusividad de la denominación del Administrador de Fincas. Basándose en la Sentencia 8/11/2016 del Tribunal Supremo, cuando dicho procedimiento no trata sobre la exclusividad de ningún profesional o denominación, o en aclarar qué colectivo profesional es el designado para representar en exclusiva una profesión que no cuenta con una formación oficial reglada conducente a un Título Oficial reglado. Dicha Sentencia se basa en una Entidad Mercantil que utiliza acrónimos de colectivos profesionales sin ser una Asociación Profesional, por lo que se induce a confusión de los consumidores, ratificando en el Fallo de la Sentencia que la mercantil involucrada en el procedimiento debe dejar de utilizar dichos acrónimos, sin mencionar la supuesta exclusividad a favor de los miembros del CGCAFE.

dispensable para el ejercicio de las profesiones hallarse incorporado al Colegio Profesional correspondiente cuando así lo establezca una ley estatal.

Por tanto, la solución para conseguir lo que tanto añoran los Colegios de Administradores de Fincas es simple pero legislativa, no judicial: Bastará con que una ley estatal establezca la obligatoriedad de colegiación como requisito imprescindible para el ejercicio de la profesión de Administrador de Fincas para que pueda predicarse una reserva de la actividad en favor de tal colectivo.

No debemos olvidar que esta liberalización viene impuesta por la normativa europea, ya que, al fin y al cabo, la ley ómnibus complementa la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el li-

El Tribunal Supremo se ha pronunciado en anteriores ocasiones afirmando que no existe tal reserva legal de actividad en favor de los Administradores de Fincas.

Así, de acuerdo con la STS de 11 de noviembre de 2008 y la STS de 28 de marzo de 2011, en las que el alto tribunal señalaba que, de acuerdo en el artículo 13.6 de la Ley de Propiedad Horizontal, que permite ser Administrador de la finca a cualquier propietario, así como por personas físicas con cualificación profesional suficiente y legalmente reconocida para ejercer dichas funciones.

También podrá recaer en corporaciones y otras personas jurídicas en los términos establecidos en el ordenamiento jurídico, no existe reserva de profesión en la Administración de Fincas.

Así se desprende también del tenor de la Sentencia del Tribunal Constitucional de 14 de Marzo de 1994 citada por las partes, al señalar

bre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, que incorporó, parcialmente, al Derecho español, la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior. Por tanto, el principio de liberalización de las actividades de servicios viene impuesto por la Unión Europea, y no es capricho del legislador español.

Sea como fuere, si el TS hubiera decidido cambiar su doctrina al respecto, tendría que justificarlo debidamente y no es el caso, porque no se encuentra en discusión este tema, sino que se hace una mención colateral, desafortunada por incompleta, que ha sido aprove-

que no hay una titulación académica o pluralidad de ellas que configuren una idoneidad objetiva para la Administración de fincas urbanas.

Desde la Asociación Nacional de Administradores de Fincas AAFF, lamentan que el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas CGCAFE publique informaciones que originan confusión a los consumidores, con afirmaciones contrarias a la Ley, incurriendo en competencia desleal, con el único objetivo de restringir la libre competencia, perjudicando gravemente los intereses de los profesionales de la administración de fincas que pertenecen a otros colectivos profesionales legalmente constituidos. **A**



chada por los Colegios para tratar de sacar el mayor rédito posible, pretendiendo que el TS ha cambiado su doctrina cuando no es así.

A mayor abundamiento, recordemos que no solo el TS, sino el Tribunal Constitucional, el Defensor del Pueblo y el Tribunal de Defensa de la Competencia se han mostrado a favor de la libertad en el ejercicio de la profesión, para lo que basta acreditar una cualificación profesional suficiente, y que los miembros de la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios cumplimos sobradamente. **A**

CUESTIONES PRÁCTICAS SOBRE EL PROCESO MONITORIO: TRÁMITES PREVIOS A SEGUIR



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 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 podrá exigirlo judicialmente a través del citado proceso.

Al objeto de lograr la máxima eficacia de este proceso, se proponen los siguientes trámites previos al juicio monitorio:

Convocatoria de la junta

Para iniciar un juicio monitorio es imprescindible que se convoque una junta, ordinaria o extraordinaria, en cuyo orden del día figure la reclamación a los copropietarios deudores, no es posible la adopción de un acuerdo genérico de proceder judicialmente contra los comuneros morosos sino que los deudores y su deuda deben estar identificados detallando el importe, concepto y la referencia temporal.

Adopción del acuerdo: Mayorías (art. 17.7 LPH)

- En primera convocatoria por la mayoría del total de los propietarios que, a su vez, representen la mayoría de las cuotas de participación.
- En segunda convocatoria, por la mayoría de los asistentes, siempre que esta represente, a su vez, más de la mitad del valor de las cuotas de los presentes.

Requisitos de la certificación liquidando la deuda para que sea válida

- La certificación del acuerdo de la junta aprobando la liquidación de la deuda, debe expedirse por quien actúe como secretario de la junta,

con el visto bueno del presidente.

- Deben detallarse los períodos, conceptos e importes a los que corresponde la deuda y, si procede, los recargos por mora que se hubieran aprobado en junta.
- La deuda debe provenir del impago de gastos generales del inmueble o de la contribución a la dotación del fondo de reserva.
- No es válido que en ausencia o imposibilidad del presidente la firme su respectivo cónyuge, aunque sea cotitular del inmueble,
- Si el deudor es el presidente, la certificación deberá contener el visto bueno del vicepresidente.
- La falta de certificación o sus deficiencias es un defecto subsanable y el secretario judicial debe conceder un plazo con tal objeto, de acuerdo con lo previsto en el art. 231 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC).
- Si la reclamación se efectúa por un proceso declarativo ordinario o verbal (deudas de más de 6.000 euros), no será necesario ni la certificación del acuerdo ni la notificación al propietario afectado.
- Conviene reseñar que la certificación puede expedirse aunque el acuerdo del cual dimane la deuda se encuentre impugnado, pues conforme al art. 18.4 LPH la impugnación de los acuerdos de la junta no suspenderá su ejecución, salvo que el juez así lo disponga con carácter cautelar, a solicitud del demandante, oída la comunidad de propietarios.

rios.

- Según el art. 578 de la LEC no es posible reclamar en el juicio monitorio ni acumular en la ejecución del mismo, otras deudas del copropietario moroso que no consten en la certificación aun cuando sean debidas en el momento de iniciarlo. No obstante, iniciados varios monitorios contra un



mismo deudor, que hayan derivado en procesos de ejecución, ésta se podrá acumular incluso de oficio, del tenor del art. 555 LEC.

Autorización al administrador o presidente para entablar el juicio monitorio:

- En la junta se debe acordar también

autorizar al presidente o administrador para reclamarla judicialmente a través del proceso monitorio del art.21 lph.

- Resulta conveniente facultar en el presidente, no sólo porque es el representante legal de la comunidad (art.13.3LPH), sino también porque resulta harto problemático si en el caso de oponerse el deudor podrá continuar el administrador con dicha representación en el juicio declarativo posterior.

Notificación del acuerdo al propietario moroso: Requisitos de validez.

- A. Contenido necesario del acto de comunicación.** El párrafo segundo del art. 21 LPH establece como requisito esencial que el acuerdo de la junta de propietarios aprobando la liquidación de la deuda se notifique al propietario afectado, notificación.

La notificación debe contener copia literal del acuerdo. Siendo preciso concretar la naturaleza, concepto, importe, origen y fecha de la deuda. Es recomendable conceder un plazo concreto al moroso para abonar lo debido advirtiéndolo del inicio de la vía judicial.

B. Me-



dios válidos para practicar la no-

tificación. La LPH no exige que la notificación se practique de una forma fehaciente (por acta notarial o acto de conciliación), pero sí debe acreditar el cumplimiento de este trámite.

- No es necesario acreditar su recepción personal o su efectivo conocimiento.
- Es habitual remitir un burofax, considerándose válida la notificación aunque el deudor no lo haya recogido efectivamente siempre que se haya practicado en la vivienda o local que tenga el deudor en la comunidad o en el lugar señalado al efecto.
- No se recomienda el correo certificado con acuse de recibo, pues el deudor puede alegar que el contenido de la carta era otro.
- El correo electrónico adolece de que no se dirige a un domicilio físico, sino a una dirección electrónica, no obstante, la doctrina lo acepta si el deudor se ha dado por enterado contestando al mismo.

- C. Lugares en que puede practicarse la comunicación: supuestos conflictivos.** Conforme al art. 9.1 h) si el propietario no hubiera señalado domicilio alguno en España a efectos de actos de comunicación, la notificación de la liquidación de la deuda deberá practicarse en el piso o local perteneciente a la comunidad, y en el caso de que tampoco se pueda realizar de este modo, mediante su comunicación en el tablón de anuncios de la comunidad o en lugar visible de uso gene-

ral habilitado al efecto.

- Si el propietario tiene su domicilio en el extranjero, la comunidad no tiene ninguna obligación de practicar la notificación en su



país, aunque conozca la dirección exacta, por lo que si no ha designado un lugar para los actos de comunicación en España y el piso está deshabitado, bastará con la comunicación en el tablón de la comunidad o en el lugar visible habilitado al efecto.

- Cuando la notificación se realice por el tablón de anuncios, es preceptivo que a la interposición del juicio monitorio acompañar certificación en que conste que se expuso en el tablón de la comunidad o lugar público de costumbre por plazo de tres días naturales.

Gastos previstos al proceso que pueden repercutirse al deudor

El párrafo tercero del art. 21 LPH sólo permite reclamar «los gastos del requerimiento previo de pago», por ejemplo el coste del burofax. **A**

EL ESFUERZO FINANCIERO NECESARIO PARA LA ADQUISICIÓN DE UNA VIVIENDA SUBE A 6,9 AÑOS

El nº de años de renta destinados al pago de la vivienda era de 6,3 en 2014

El ratio de esfuerzo financiero alcanzó máximos cercanos a nueve años en 2007 y el mercado español ha exigido tradicionalmente unos mayores niveles de esfuerzo que en otros países (5,3 años en Reino Unido y 3,6 años en EE.UU. actualmente). Sin embargo, Bankinter cree que ratios superiores a 7,5 no parecen sostenibles en el medio plazo, considerando el rápido incremento de esa cifra a partir de 2005 y que el nivel actual de 6,9 ya es claramente superior al de otros países como Reino Unido (5,3 años) y EE.UU. (3,6 años). Por ello, los notables ratios de esfuerzo financiero exigidos ya para el pago de una vivienda limitarán en los próximos años la subida de los precios, especialmente si a partir de 2019 los tipos de interés comienzan a subir y el coste de la financiación se encarece frente a los mínimos actuales.

En este sentido, los elevados precios pagados por determinados "activos trofeo" en zonas premium (18.000 €/m² por un ático en la calle Lagasca de Madrid; 16.500 €/m² por un ático en Passeig de Gràcia en Barcelona, niveles superiores a los máximos pre-crisis), podrían constituir un factor de riesgo en caso de extenderse a inmuebles no tan singulares. Por ello, consideramos que un incremento de los precios inmobiliarios cercano a +4% anual es más acorde con un recorrido alcista que sea sostenible en el tiempo.

Aumento de precios

El aumento de los precios es la conse-

La combinación de unos mayores precios inmobiliarios con un incremento muy leve de los salarios ha provocado que el porcentaje de renta bruta por hogar destinado al pago de la vivienda no haya ba-

juencia prácticamente inevitable en un escenario de fuerte incremento de la demanda y una oferta claramente limitada. Además de la mayor demanda, el estudio identifica factores que contribuirán a mantener la tendencia alcista.

a. Limitaciones en la oferta. La reactivación de la actividad promotora no ha generado todavía un volumen de viviendas terminadas que permita cubrir una demanda estructural normalizada ligeramente superior a 150.000 casas, ya que 2016 marcó un nuevo mínimo histórico inferior a 50.000 nuevas viviendas. Hasta que las viviendas en fase de construcción actualmente comiencen a entregarse, la escasez de oferta será un catalizador para los precios.

b. Subidas en las grandes ciudades. La tendencia alcista es consistente desde finales de 2014 y se ha acelerado en 1T17, con incrementos de precios en Madrid y Barcelona de +4,7% y +9,9% respectivamente en tasa interanual. Madrid y Barcelona seguirán marcando en buena medida la pauta del mercado, ya que han ganado peso en el conjunto de España. Ambas provincias representan una cuota del 26% de las compraventas totales en el mercado nacional en los últimos 12 meses frente al 23% de 2012 y el 19% de 2008. El mayor peso de Madrid y Barcelona seguirá impulsando el precio promedio en España, a pesar de que otras ciudades sigan registrando descensos como Bilbao y Zaragoza (-3,0% y -3,7% a/a

jado del 33% y el número de años de renta familiar destinados al pago de la vivienda haya aumentado desde 6,3 a principios de 2014 hasta 6,9 en 1T17, según el último estudio publicado por Bankinter.

respectivamente).

c. Repuntes en el precio de los alquileres. El índice Actualizador de Rentas de Contratos de Alquiler (ARCA) subió +2,78% en junio y acumula 14 meses consecutivos al alza. La subida de las rentas medias se mantendrá en los próximos trimestres, por la escasez de oferta y por un creciente interés por el alquiler de vivienda tras la crisis de 2008, a pesar de que España es uno de los países con mayor porcentaje de vivienda en propiedad y uso (79% frente al 67% de promedio en la UE). Los ritmos de subida del precio de la vivienda serán moderados y se situarán en el rango +4% / +5% en 2018.

Dos factores actuarán como freno y contribuirán a que las subidas de precios no superen de forma consistente las tasas interanuales de +5,3% registradas en la primera parte de 2017. La fuerte subida de los alquileres supone un verdadero problema para la población residente. Las subidas superiores a +10% en distritos centrales de las grandes capitales (Ciutat Vella y Eixample en Barcelona, Retiro y Centro en Madrid) y en las ciudades de gran demanda turística como Palma de Mallorca puede acelerar la aprobación de nuevas normativas que limiten el alquiler turístico. Y el mencionado esfuerzo financiero necesario para la adquisición de la vivienda, que encadena varios trimestres de subida. **A**



NUEVOS ESTÁNDARES DE VALORACIÓN INMOBILIARIA PARA LOGRAR UNA MAYOR TRANSPARENCIA

Establecen por primera vez una clasificación de los tipos principales

El uso de métodos de valoración estadística para calcular el valor de mercado de inmuebles residenciales está creciendo rápidamente por toda Europa, respaldado por la regulación. Sin em-

bargo, todavía no existe una estandarización sobre cómo los actores del mercado están utilizando los diferentes métodos de valoración existentes. Algo que pretende la European AVM Alliance (EAA).

La publicación de este conjunto de estándares por parte de la European AVM Alliance (EAA) es un importante hito en el objetivo de lograr una mayor transparencia para los financiadores, inversores y reguladores en Europa en el ámbito del cálculo del valor de mercado de inmuebles residenciales utilizados como garantía hipotecaria.

Actualmente, hay en el mercado siete billones de euros de saldo vivo hipotecario respaldado por activos inmobiliarios residenciales y casi dos billones de euros en bonos de titulación hipotecaria en el conjunto de la Unión Europea. Es un volumen muy importante de deuda, que representa más del 50% del PIB de la Europa de los 28, y que sigue creciendo.

Todos estos activos inmobiliarios residenciales son valorados en el momento inicial de la concesión de la hipoteca, normalmente mediante una visita física al inmueble. A partir de ahí, existen enormes diferencias en Europa respecto a qué valoraciones de inmuebles y ratios de financiación sobre valor de los activos (Loan to Value o LTV) se van actualizando y moni-

torizando a lo largo de la vida del préstamo.

Se trata de un asunto de gran relevancia económica, ya que la proporción del valor de un activo que necesita ser financiada, el LTV, es un indicador clave tanto en los modelos de crédito como en los de predicción de pérdidas asociados a la concesión de préstamos hipotecarios. La medición de los LTV en las carteras hipotecarias a lo largo del tiempo es, por tanto, esencial tanto para financiadores como para emisores e inversores de bonos de titulación hipotecaria, agencias de rating y reguladores.

Hasta el momento, el tiempo y el coste de actualizar las valoraciones de estas grandes carteras inmobiliarias residenciales ha sido el mayor obstáculo para lograr mayor transparencia en esa relación préstamo - valor del activo en los portafolios hipotecarios, tanto de los que forman parte del balance de situación de los financiadores como en el ámbito de las garantías basadas en activos (por ejemplo, bonos garantizados).

Los Métodos Estadísticos de Valoración eliminan esas barreras de coste y tiempo y se utilizan tanto para estimar el valor de mercado de un activo residencial específico como para monitorizar de manera general el desarrollo de los mercados inmobiliarios residenciales. No todos los métodos estadísticos son adecuados para estas dos aplicaciones principales.

Lanzamiento de los nuevos estándar

dares EAA

Los estándares publicados por la EAA establecen por primera vez una clasificación de los tipos principales de valoración estadística y aportan un análisis más exhaustivo de su idoneidad para los diferentes usos y de cómo los financiadores, inversores y reguladores deberían evaluar los resultados de cada método.

En relación con el lanzamiento de los Estándares de Valoración Estadística, Andres Bücker, director general de la EAA, afirma:

"El lanzamiento de estos nuevos estándares es un importante hito en el objetivo de lograr mayor precisión y transparencia para los financiadores, inversores y reguladores en el cálculo del valor de mercado de los activos inmobiliarios residenciales usados como garantía de créditos en toda Europa".

"La EAA ha identificado la necesidad de publicar estos estándares para mejorar la interpretación de los métodos de valoración estadística y su idoneidad para diferentes necesidades específicas, así como para facilitar la interpretación de cómo los usuarios pueden evaluar el rendimiento y la precisión de los resultados de las valoraciones automáticas".

"Los estándares suponen un punto de partida. Serán actualizados regularmente teniendo en cuenta los comentarios y aportaciones de los grupos de interés y los organismos reguladores, así como las necesidades del Mercado". **A**

LA DEMANDA DE VIVIENDA SEGUIRÁ CRECIENDO AL MENOS DURANTE TRES AÑOS MÁS

Luego, su potencial se verá afectado por las malas expectativas demográficas

Las previsiones sobre la buena marcha de la economía y el tono expansivo que presentan los indicadores de actividad inmobiliaria, hacen esperar continuidad en el crecimiento de la demanda a

un horizonte de tres años. A partir del 2020, el potencial de la demanda se irá viendo afectado por las malas expectativas demográficas, según el Anuario Estadístico presentado por RR de Acuña & Asociados.

Hasta entonces, el afloramiento de la demanda no satisfecha acumulada durante la crisis, permitirá el aumento de la demanda de viviendas, en la medida de que continúe la recuperación económica que empuja al alza el tamaño de la demanda solvente.

Las perspectivas sobre el potencial de la demanda son positivas, tras haberse registrado un 13'6% más en la demanda neta de viviendas el último año, y se espera que las ventas netas crezcan por encima del 15% en 2017, con 433.000 viviendas, y que vayan moderando su crecimiento hasta 2019. Y lo harán con mayor intensidad en vivienda nueva que en usada.

En vivienda nueva, por autopromoción y compra, se estima una demanda neta de 99.000 viviendas para 2017, esto es, un crecimiento del 22%, tasa media que se mantendrá en los dos años siguientes. La demanda de vivienda usada crecerá durante este año 2017, hasta hacer un neto de 334.000 viviendas demandadas, e irá perdiendo ritmo en el medio plazo, ajustándose a la oferta que gradualmente se irá haciendo más escasa en relación con las necesidades del parque. Esta previsión se mantendrá en el medio plazo, toda vez que se mantengan los estímulos que están haciendo crecer a la demanda (crecimiento del empleo, renta y condiciones de financiación).

Los indicios de escasez de vivienda que se están produciendo en determinadas áreas serán cada vez más habituales en las principales áreas me-

tropolitanas y de costa que, influidos por una demanda solvente creciente, supondrán un estímulo promotor de nueva oferta. El pasado año se volvía a repetir un mínimo en la serie de viviendas acabadas (40.000 viviendas), pero el dinamismo que ha tomado la actividad en la oferta en los dos últimos años, en cuanto al número de proyectos iniciados y en curso, hacen esperar que en 2017 podrán casi duplicarse el número de obras acabadas, llegándose a terminar 77.000 viviendas. Y pudiendo llegar hasta 144.000 viviendas acabadas en 2019, según se mantenga las expectativas en la evolución y absorción del stock prevista.

Respecto a la oferta generada anualmente en segunda mano, se espera que disminuya en los años sucesivos, no tanto por el volumen de hogares extinguidos, las herencias se mantendrán en niveles próximos a las 160.000 viviendas anuales, sino por la disminución de operaciones de adjudicación o dación en pago, y las compras de bancos, que irán reduciéndose progresivamente del 40% a un 50% en los próximos tres años, como buen síntoma de la recuperación y saneamiento del sector financiero y la disminución de la morosidad.

Con todo ello, se espera que el saldo anual por disolución de stock sea próximo a las 150.000 viviendas menos durante los próximos tres años, pasando el stock de 2016 cifrado en 1'364 millones de viviendas a 907.000 viviendas en 2019. La vivienda nueva se reducirá un 16% en los próximos tres años des-

de las 391.000 viviendas actuales, y la vivienda usada podría reducirse hasta un 40% en el mismo periodo desde las 973.000 viviendas en stock de usada de 2016.

Según las proyecciones de la consultora, el stock nacional se habrá ajustado a dos veces la demanda para el año 2019. El progresivo ajuste en el exceso de oferta se está produciendo casi de manera generalizada en todas las áreas, pero lo hace a diferentes velocidades según la provincia y el área de mercado considerado:

- **En área metropolitana:** el stock de 2016 en estas áreas se situaba en las 640.000 viviendas, entre oferta de nueva y usada, donde la ratio de disolución es inferior a tres años en nueve provincias en las que ya se acusa cierto grado de escasez de vivienda nueva. La demanda continuará absorbiendo stock en los años venideros a una tasa media de disolución anual del 13% hasta alcanzar un stock de 428.000 viviendas en 2019. Para ese último año el stock no presentaría grandes tiempos de disolución en el 81% de las áreas

provinciales.

- **En área de costa:** el inventario de oferta en 2016 fue de 233.000 viviendas turísticas y el exceso de stock en relación a la demanda estaba muy ajustado en más de la mitad de las áreas turísticas. En el medio plazo y según las expectativas de turismo, el stock alcanzará entre 1'5 y 2 veces la demanda, habiéndose absorbido el 43% de inventario, hasta el nivel de las 132.000 viviendas. El mercado en área turística evolucionará con dinamismo durante estos años, nos sólo por la creciente demanda extrajera, sino por la movilización por parte de la demanda nacional y la inversión.

- **En el resto de áreas:** con un stock de 491.000 viviendas en 2016, los tiempos de disolución superan el plazo medio de los tres años en el 81% de las provincias españolas. Los volúmenes parecen del todo inasumibles para una demanda deslocalizada en estas áreas. No obstante, se estima que este stock se reduzca en un 30% en tres años, hasta alcanzar un nivel de 347.000 viviendas en 2019, lo que seguiría representando problemas de absorción en la mitad de las provincias.

En definitiva, si en 2016 son las grandes capitales de áreas metropolitanas y las áreas de costa las que están tirando con fuerza de la demanda, de continuar las mismas expectativas sobre crecimiento económico y empleo, la actividad de la demanda se va a ir trasladando a las diferentes áreas provinciales a los mismos ritmos de recuperación, para los cuales 2019 se presenta como el año de ajuste casi generalizado entre oferta y demanda del mercado de la vivienda. La escasez de stock estimulará la actividad pro-

motora, pero esta vez lo hará de manera selectiva y en ningún caso se aproximará a los niveles del pasado. El nivel máximo de demanda que podremos alcanzar representará aproximadamente la mitad de lo que supuso en tiempos de bonanza.

Precios al alza

La perspectiva de precios a tres años es de crecimiento para el conjunto nacional, con una tasa media del 3'5% este año 2017, y 4'4% y 4'6% en los dos siguientes. El crecimiento será más

intenso en área de costa, en el área metropolitana lo hará de manera parecida, y en el resto de áreas la tasa será poco más de la mitad que el índice nacional.

Todavía en 2017 seguirán registrándose caídas de precios en un tercio de las provincias españolas, y entre 2018 y 2019 observaremos ajustes de precios, sobretodo, en el resto de áreas (los niveles de stock seguirán siendo elevados ante una demanda débil o inexistente). Para las principales áreas de influencia económica observaremos tasas por encima del 6% y 8%. **A**

El stock de vivienda, en progresivo descenso

El stock acumulado durante el inicio de la crisis se originó por el exceso de generación de oferta y el posterior deterioro de la demanda, alcanzando su máximo en 2010. Desde ese punto, la demanda ha absorbido 348.000 viviendas y cierra el año 2016 con 1'364 millones de viviendas, esto es, por debajo de las que hubo en 2007.

La consultora atribuye la disolución de stock a la baja tasa de viviendas terminadas que, seguido del aumento creciente de la demanda solvente, ha ido deshaciendo los excedentes de vivienda. Esta situación está animando el inicio de nuevas obras y la reactivación de proyectos parados, de manera selectiva en las principales áreas de influente demanda.

El sector financiero acumula la cuarta parte del stock del mercado, con aproximadamente 128.000 viviendas nuevas y 260.000 usadas, quedando 976.000 viviendas distribuidas entre promotores, particulares y otros agentes del mercado. Existe un potencial de mayor crecimiento de la oferta en cuanto salgan al mercado las viviendas en curso o en suelo que se reflejan en el balance de los bancos y de la Sareb, que estimamos 973.000 viviendas en promoción, y terrenos para 1'5 millones de viviendas, según la información que se deduce

de las cuentas anuales de estas entidades financieras.

Las regiones con mayor equilibrio en la oferta son básicamente Madrid y Barcelona, Baleares, Canarias y Málaga. La cuarta parte de las regiones metropolitanas agotarán la oferta de vivienda nueva en menos de tres años, y lo mismo le ocurre a la mayor parte de la oferta en provincias de costa turística. Por el contrario, a excepción de cuatro regiones (Madrid, Barcelona, País Vasco y Almería), los desequilibrios en el resto de áreas no encontrarán demanda a largo plazo.

De los 8.124 municipios que hay en España, la demanda es expansiva en el 13% de ellos, donde las ventas son crecientes y, además, concentran el 86% de las transacciones. La casi totalidad de la demanda joven se encuentra en 1.020 municipios de los cuales el potencial demandante es creciente en 540 municipios que representan la mitad de la demanda joven por generación de hogares. Esta demanda se encuentra fundamentalmente en áreas metropolitanas, cuestión que refuerza el argumento sobre deslocalización de casi el 40% de la oferta en stock que se encuentra en resto de áreas. **A**



EL PRECIO DE LA VIVIENDA SUBIÓ A UN RITMO DEL 4,4% ANUAL DURANTE EL SEGUNDO TRIMESTRE

Acumula un descenso del 24,2% desde los niveles máximos de 2007

De abril a junio se inscribieron 119.408 compraventas de vivienda, un 10,7% más que en el mismo período de 2016. Las nuevas hipotecas a tipo fijo de interés se estabilizan, protagonizando cuatro

de cada diez operaciones. El endeudamiento hipotecario por vivienda ha presentado un ligero descenso intertrimestral del 0,36%, situándose en 115.769 €, según la última Estadística Registral Inmobiliaria.

El precio de la vivienda, calculado a través del Índice de Precio de la Vivienda de Ventas Repetidas (según metodología Case & Shiller aplicada a España), presenta un incremento anual del 4,4% en el segundo trimestre del año, moderando la subida observada en los primeros meses del año. Con respecto al trimestre anterior, el aumento es del 0,2%. El ritmo de crecimiento de los últimos trimestres acumula un descenso del índice del 24,2% desde los niveles máximos, alcanzados en 2007.

Según la Estadística Inmobiliaria del Colegio de Registradores correspondiente al segundo trimestre, entre abril y junio se inscribieron en los registros de la propiedad 119.408 compraventas de vivienda, un 10,7% más que en el mismo trimestre de 2016. Es el resultado más elevado desde 2011 y supone un incremento del 5% con respecto al trimestre anterior.

En los últimos doce meses se han inscrito 429.624 operaciones, siendo, asimismo, el mayor resultado interanual de los últimos seis años, con una subida interanual del 11,9%.

Según el grado de uso, la vivienda nueva presenta un descenso intertrimestral del 2,07%, registrándose 20.065 compraventas. La vivienda usada se anota el mayor resultado de los últimos diez años, con 99.343 compraventas, un 6,54% más que en el trimestre anterior.

Impagos hipotecarios

Según la Estadística Registral Inmobiliaria, las certificaciones de vivienda por inicio de ejecución de hipoteca del segundo trimestre han marcado un nuevo mínimo, alcanzando una cifra de 6.744 y un descenso del 23% con respecto al trimestre precedente (8.758 certificaciones). Con respecto al segundo trimestre de 2016 la caída ha sido del 41,2%. El 53,3% de las certificaciones ha correspondido a personas físicas, frente al 46,7% de personas jurídicas. En cuanto a la nacionalidad, el 5,5% ha correspondido a extranjeros (menor peso de la serie histórica), frente al 94,5% de nacionales. Las daciones en pago han continuado su tendencia descendente, con el segundo menor resultado de la serie histórica (1.749) y una bajada intertrimestral del 8,8%. El descenso interanual ha sido del 28,1%. El 89% afecta a personas físicas, frente al 11% de personas jurídicas. El 19,1% de las daciones en pago han correspondido a extranjeros, frente al 80,9% de nacionales.

Características del crédito hipotecario

El endeudamiento hipotecario por vivienda ha presentado un ligero descenso intertrimestral del 0,36%, situándose en 115.769 €.

El ritmo de crecimiento de la contratación de nuevos créditos hipotecarios a tipo de interés fijo, tras las fuertes

subidas de trimestres anteriores, se ha estabilizado en el segundo trimestre, alcanzando un peso del 38,5%, frente al 38,7% del trimestre anterior. Ello provoca que los índices variables acumulen el 61,5% de las contrataciones. El EURIBOR ha sido la referencia en el 60,2% del total de los nuevos créditos contratados. La cuantía media de los tipos de interés iniciales de los nuevos créditos continúa en mínimos históricos y se situó en el 2,3%, similar al resultado del trimestre anterior (con un mínimo descenso de 2 centésimas).

El plazo de contratación de los nuevos créditos hipotecarios baja un 0,7% respecto al trimestre anterior, pasando de 23 años y 4 meses del primer trimestre a 23 años y 2 meses del segundo.

Los indicadores de accesibilidad en la compra de vivienda mostraron una clara estabilidad: la cuota hipotecaria mensual media en el segundo trimestre se ha situado en 535,9 € (-0,03% sobre el trimestre anterior), mientras que el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial se situó de nuevo en el 28,3%, similar al primer trimestre. **A**



LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA AUMENTÓ EN EL PRIMER SEMESTRE UN 17,4% Y SU PRECIO UN 1,4%

Según la última Estadística Inmobiliaria del Consejo General del Notariado

La compraventa de vivienda se situó en junio en 51.477 transacciones, lo que supone un incremento interanual del 17,4%. El precio promedio por m2 de las viviendas vendidas en junio fue de

1.358 €, lo que supone un aumento del 1,4%. Los préstamos hipotecarios para la adquisición de una vivienda se incrementaron un 12,9% interanual en junio, hasta los 23.223 nuevos préstamos.

La compraventa de vivienda se situó en junio en 51.477 transacciones, lo que supone un incremento interanual del 17,4% (16,8% en la serie corregida de estacionalidad).

Por tipo de vivienda, la venta de pisos mostró un incremento interanual del 18,1% (17,1% en la serie corregida por estacionalidad) y la de pisos de precio libre un 18,2%. Este aumento de las transacciones de pisos libres se debió tanto a la expansión de las ventas de pisos de segunda mano (19,0%) como al incremento de la venta de pisos nuevos (10,8% interanual). Por su parte, la venta de viviendas unifamiliares mostró un aumento del 14,8% interanual.

En términos de precio promedio, el metro cuadrado de las viviendas compradas en junio costó 1.358 €, reflejando así un encarecimiento del 1,4% interanual. Este aumento del metro cuadrado de las viviendas se debe, exclusivamente, al aumento del precio del metro cuadrado de los pisos (1,9%), ya que el metro cuadrado de las viviendas unifamiliares se redujo un 0,1% interanual.

Por su parte, el metro cuadrado de los pisos de precio libre aumentó un 1,9%. Dentro de éstos, el precio del m2 de los de segunda mano se situó en los 1.478 € (0,8% interanual) y el de los pisos nuevos en 2.047 € (12,7% interanual).

Por último, en junio la compraventa de otros inmuebles se situó en

12.176 operaciones (21,4% interanual), de las cuales un 41,2% correspondieron a terrenos o solares. El precio medio por metro cuadrado de estas transacciones se situó en 207 € (13,6% interanual).

Préstamos hipotecarios

El número de nuevos préstamos hipotecarios realizados en el mes de junio fue de 33.484, lo que supone un aumento interanual del 1,2% (0,6% en la serie corregida de estacionalidad). La cuantía promedio de tales préstamos fue de 162.899 €, reflejando así una bajada del 4,4% interanual.

Los préstamos hipotecarios destinados a la adquisición de un inmueble se incrementaron un 12,2% interanual (25.016 préstamos), debido tanto al incremento en la concesión de préstamos para la adquisición de una vivienda (12,9% interanual) como al aumento de los préstamos hipotecarios para la adquisición de otros inmuebles (3,4% interanual).

La cuantía promedio de los préstamos para la adquisición alcanzó los 135.234 € (-6,9% interanual). En el caso de las viviendas, el capital medio fue de 129.704 €, suponiendo un decremento del 6,0% interanual y para el resto de inmuebles el préstamo promedio alcanzó los 203.227 € (-12,7% interanual).

Los préstamos destinados a la construcción mostraron en junio una leve contracción interanual del 0,8%, hasta los 602 préstamos. La cuantía promedio de los mismos fue de 417.552 €, recogiendo así una contracción interanual del 12,0%. Por su parte, la cuantía media de los préstamos para la construcción de una vivienda se redujo un 17,2% hasta los 238.693 € (487 operaciones). Los préstamos hipotecarios destinados a financiar actividades empresariales experimentaron un incremento interanual del 6,7% hasta las 371 operaciones y su cuantía se redujo un 1,9% interanual hasta los 979.249 €.

Por último, el porcentaje de compras de viviendas financiadas mediante un préstamo hipotecario se situó en el 45,1%. Además, en este tipo de compras con financiación, la cuantía del préstamo supuso en media el 76,3%. **A**



EL PRECIO DE LA VIVIENDA USADA REGISTRA EL MAYOR INCREMENTO INTERANUAL DESDE 2007

Se situó en agosto en 1.708 €/m² y registra un incremento interanual del 4,9%

El precio medio de la vivienda de segunda mano en España se sitúa en agosto en 1.708 €/m² y registra un incremento interanual del 4,9%, la mayor subida interanual registrada en los

últimos diez años, según los datos del portal inmobiliario fotocasa. Fue en mayo de 2007 cuando se registró un incremento similar al de este mes, en concreto el precio subió un 5,4% interanual.

Este mes de agosto el incremento interanual es, además, el undécimo consecutivo que registra el Índice Inmobiliario fotocasa.

Respecto al incremento interanual por comunidades, el precio sube en 12 de ellas. El incremento más acusado se registra en Baleares (16,2%) y Cataluña (11,6%), las únicas comunidades que suben con valores superiores al 10%. Le sigue Canarias (5,6%), Andalucía (5,4%), Castilla-La Mancha (4,7%), Madrid (4,2%) y Extremadura (3%).

“El mercado de la vivienda está registrando niveles de actividad que no veíamos desde hace diez años como consecuencia de la mejora de la economía y del empleo, así como de una vuelta de la confianza en el sector. Como consecuencia de todo ello están repuntando los precios, aunque lo hacen a un ritmo muy diferente según la zona del país”, explica Beatriz Toribio, responsable de Estudio de fotocasa.

No obstante Toribio recuerda que “pese a los abultados crecimientos tanto en número de hipotecas, compraventas y precios, el sector sigue en niveles muy inferiores a los de los años de mayor esplendor del sector”.

En cuanto al incremento mensual, en agosto el precio sube un 0,5% respecto a julio y también se incrementa en 12 comunidades autónomas con Baleares a la cabeza con la subida mensual más abultada, en concreto un 1,4%.

El precio medio de la vivienda de segunda mano en España acumula una caída de -42,2% desde que regis-

trara su máximo histórico en abril de 2007 con 2.952 €/m². En este sentido, 11 comunidades autónomas cuentan con caídas superiores al -40% desde que alcanzaron el precio máximo hace nueve años. Así, la Rioja es la comunidad que más ha visto caer el precio en los últimos años (-56,8%), seguida de Navarra (-53,8%), Aragón (-51,4%), Castilla-La Mancha (-51,3%), Murcia (-49,4%), Asturias (-46,8%), la Comunitat Valenciana (-45,7%), Cantabria (-43,1%), Cataluña (-42,1%), Madrid (-40,9%), Extremadura (-40,6%).

El precio ascendió en 12 comunidades autónomas

De las 17 comunidades autónomas, en agosto el precio medio de la vivienda de segunda mano sube en 12 de ellas. El incremento más acusado se produce en Baleares (1,4%), Murcia, Madrid y Canarias, que suben un 1%, la Comunitat Valenciana y Extremadura, que suben un 0,7%. En el otro extremo, Navarra es la comunidad que más ve caer el precio de la vivienda de segunda mano en agosto, en concreto desciende un -1%, seguido de Galicia (-0,3%), Castilla y León y Aragón, que descienden un -0,2% y Cataluña (-0,1%).

En cuanto a los precios, el País Vasco sigue siendo la comunidad más cara de España, con un precio medio de 2.711 €/m²,

seguida de Madrid (2.345 €/m²) y Cataluña (2.239 €/m²). Por el contrario, Castilla-La Mancha (1.077 €/m²), Extremadura (1.117 €/m²) y Murcia (1.162 €/m²) son las comunidades con los precios de la vivienda de segunda mano más asequibles.

35 provincias incrementan el precio interanual

En cuanto a la evolución del precio de la vivienda por provincias, en 35 de ellas se registran subidas de precios en términos interanuales, con incrementos que van del 16,2% en Baleares, 13,8% en Barcelona, 11,2% en Málaga y un 10,2% en Cáceres. Por el contrario, a nivel interanual los precios caen en 14 provincias. El descenso más acusado se registra en Zamora (-4,7%), seguido de Ávila (-3%), Pontevedra (-2,6%), Cantabria (-2,4%) y Navarra (-1,7%).

En agosto fotocasa ha analizado un total de 864 municipios en España analizados. El municipio con el precio de la vivienda de segunda mano más elevado es Zarautz (4.780 €/m²). Por su parte, Socuéllamos, en Ciudad Real es la población española más barata, con un precio medio de 603 €/m². **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.



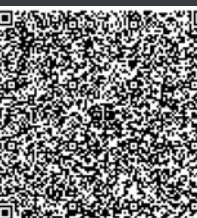
Desahucio de Inquilinos

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.



"UNA WEB PROFESIONAL SIRVE DE POCO SI NO ESTÁ ACTUALIZADA CON CONTENIDOS DE VALOR"

Tras destacar el papel fundamental que tienen las distintas herramientas tecnológicas que inundan el campo del marketing inmobiliario gracias a internet, nuestro invitado hace un especial hincapié en que "el contacto personal sigue siendo un valor indispensable para una comunicación eficiente". Para Sergio Marcos, director de fotocasa Academy, "el saber cómo comunicamos a nivel personal con nuestros clientes es algo importantísimo a mejorar constante y recurrentemente".

El sector inmobiliario es altamente competitivo y todos los operadores luchan por su diferenciación en un campo cada vez más 'tecnificado'. Háblanos de las nuevas herramientas tecnológicas del marketing inmobiliario: vídeos, infografías, apps, realidad virtual...

Las posibilidades que la tecnología nos ofrece son inagotables. Cada día aparecen nuevas posibilidades a explotar y esto –en muchas ocasiones– puede asustar a más de uno. Más que hablar de herramientas en concreto, pienso que es importante entender que tal y como afirma el profesor Phillip Kotler, hemos trascendido a una comunicación de carácter 3.0, en el que las personas –y las experiencias que estas personas viven a lo largo de la relación profesional que establecemos con ellos– son lo más importante.

Así, estas herramientas han de perseguir el hacer más fácil la vida de las personas a las que ayudamos en nuestra labor profesional (además de a nosotros mismos, claro está). Elegir cuáles de ellas van a ofrecer una mejor experiencia es lo que considero oportuno en este caso. Saber qué tipo de información demandan nuestros clientes es indispensable para saber qué herramientas nos lo van a poner más fácil. El error, en muchas ocasiones, es implementar acciones sin considerar si de verdad van a ser útiles a nuestros clientes.

Sin duda, si hay un nuevo protagonista con intención de quedarse es el Big data inmobiliario (proptech). ¿Cómo puede afectar su implementación a operadores de tamaño reducido?

Oigo mucho hablar sobre los

beneficios del uso eficiente del Big Data –o de los macrodatos– en nuestro sector y me resulta harto complicado el pensar en la posibilidad de que esta disciplina se implemente con éxito en agencias de tamaño reducido al corto plazo si



... Sergio Marcos, director de fotocasa Academy

–como vengo diciendo desde hace ya cierto tiempo– todavía estamos en una fase muy inicial de gestión eficiente de datos mínimos (lo que llamo, personalmente, small data) a través de nuestros aplicativos CRM. Considero indispensable tomar conciencia de que para llegar a beneficiarnos del manejo de macrodatos en un futuro próximo, debemos em-

pezar a gestionar pulcramente (y tecnológicamente) los datos que manejamos de nuestros clientes en todas y cada una de las oficinas que buscan ofrecer un servicio eficiente en la era de la comunicación 3.0.

Hoy día es impensable interactuar en el sector de la intermediación sin contar con una web profesional propia. A tu juicio, ¿cuáles son las claves que tiene que reunir esa página Web?

Según mis propios análisis cuantitativos que he ido realizando para preparar alguna ponencia relacionada con el sector y la tecnología, actualmente un 98% de las agencias inmobiliarias dispone de página web. Esta sería una noticia a celebrar si no fuera porque en un elevadísimo porcentaje, estas webs no se actualizan con información de interés de forma recurrente. A mi entender, la clave radica precisamente en eso, la posibilidad que las mismas nos dan para ser el origen de información de valor orientada a nuestro público objetivo que –luego– podemos difundir a través de –por ejemplo– las redes sociales a fin de generar lo que en Márketing conocemos como EARNED MEDIA (retuits, me gusta, compartir...) logrando convertir clientes en "fans". Pero para ello, como comentaba, es necesario poner foco en la actualización de contenido de valor de las mismas.

¿Cuál es el papel que están jugando ya las

redes sociales, fundamentalmente Facebook, en la actividad inmobiliaria? ¿Cómo sacarle el máximo partido?

Las redes sociales son una herramienta muy eficiente de posicionamiento de marca (Branding) de nuestras agencias a un coste muy reducido. Actualmente –y de nuevo según mis propios análisis– el 76% de las agencias tienen perfiles activos en redes sociales, de los cuales, el 96% tienen presencia en Facebook. Pero de nuevo, no es oro todo lo que reluce, y de estos el 45% usan sus perfiles en esta red social

para publicitar producto exclusivamente, versus el 37% que las usan de forma eficiente difundiendo el contenido de valor creado previamente a través de su web. Para exprimir los beneficios que las redes sociales en general y Facebook en particular nos ofrecen, la difusión de información de valor debe tomar una posición predominante en el uso que le damos profesionalmente.

Internet, como vehículo de expansión del negocio inmobiliario, es imprescindible hoy día si quieres que tu agencia sea competitiva. Sin embargo, eso no quita que existan otras estrategias más locales. ¿Cuáles serían esas estrategias para conseguir un buen posicionamiento en el mercado local?

Acostumbro a hablar mucho en mis cursos sobre las posibilidades que las Relaciones Públicas nos ofrecen para ayudar a conseguir un posicionamiento de marca a nivel más local. No sólo la tradicional prospección puede servirnos –que también– para acercarnos más a un determinado público local. La relación con los medios de comunicación, la generación de eventos o el patrocinio son herramientas perfectamente válidas

en una era –la nuestra– tan preocupada por la digitalización de procesos que se olvida en muchas ocasiones de técnicas

mejorar constante y recurrentemente. ¿Cuáles serían las cualidades de un buen

Currículo vitae



Sergio Marcos es grado en Comunicación y cuenta con más de 17 años de experiencia en el mundo inmobiliario y en el sector de la información. Entre sus logros y experiencia se encuentran firmas inmobiliarias donde ha desempeñado cargos de formación y soporte del equipo. Actualmente, es director de fotocasa Academy y ha participado en la creación de todo el material docente. **A**

más tradicionales que permiten humanizar a nuestras agencias manteniendo un contacto más personal y directo con la sociedad.

¿La tecnología está derivando a un segundo plano la comunicación personal con el cliente? ¿Hasta qué punto es esencial el trato verbal y gestual?

Personalmente considero que la tecnología ha abierto nuevos puntos de contacto con nuestros clientes y que han facilitado ciertas fases de relación para con ellos. A pesar de eso, y en un sector como el nuestro donde las transacciones pueden dilatarse tanto en el tiempo, el contacto personal sigue siendo un valor indispensable para una comunicación eficiente. El saber

cómo comunicamos a nivel personal con nuestros clientes a través de la comunicación verbal, no verbal o para-verbal nos sirve no sólo para ofrecer mejor información sino –también– para poder analizar también qué nos dicen los clientes a través de estas tres formas comunicativas. Para mí algo importantísimo a

profesional?

El profesor Manel Castells en su libro "La era de la información. Economía, cultura y sociedad". Nos habla del concepto de la cultura de la Virtualidad Real, entendiendo esta como una cultura donde la experiencia física que percibimos a través de los sentidos (la experiencia presencial), ya no es la única que puede considerarse "real"; cada vez en mayor medida, nuestras experiencias se digitalizan, articulamos un mundo real y uno virtual que convertimos en una sola cosa. Entender esto y "domesticar" los diferentes medios tecnológicos que tenemos a nuestro alcance incorporándolos a nuestra particular dieta de medios es una labor esencial para todo profesional que desee desarrollar su vida profesional en un sector como es el nuestro. Sólo así podremos balancear eficientemente la relación que mantenemos con nuestros clientes (en ocasiones virtual y en ocasiones física) a fin de ofrecerles una experiencia verdaderamente gratificante. **A**



EL MERCADO DEL ALQUILER: UNA OPCIÓN CADA VEZ MÁS ATRACTIVA PARA LA INVERSIÓN

La vivienda es tanto un bien de consumo como un bien de inversión

Según los datos proporcionados por Fotocasa, el precio medio del alquiler en España se situó, a cierre del primer trimestre de 2017, en los 7,92 €/m², lo que supuso un incremento del 9,5% respecto del mismo periodo en 2016. Por comunidades, Baleares y Cataluña son las dos donde el precio del alquiler ha crecido con más intensidad desde que el precio tocara mínimos entre 2013 y 2014. Las comunidades con menor revalorización han sido Castilla-La Mancha y Extremadura. Al igual que ocurre con el precio de la vivienda, las regiones con mayor dinamismo económico y más expuestas al turismo son las que están experimentando mayores subidas. Tras ello, podría estar, en parte, la irrupción del alquiler vacacional en los grandes núcleos turísticos. Este tipo de alquiler, más centrado en la demanda vacacional y por periodos de tiempo más cortos, podría estar reduciendo la oferta de vivienda en alquiler tradicional, de largo plazo, y presionando al alza los precios del alquiler.

En los últimos años se ha visto cómo el peso del alquiler en España ha ido creciendo, si bien partía de unos niveles bajos. Los datos del INE muestran que el porcentaje hogares que residen en régimen de alquiler ha aumentado del 9,6% en 2001, al 16,3% en 2016, mientras que los que lo hacen en vivienda en propiedad han descendido del 84,7% hasta el 77,1% en el mismo periodo. Pese al crecimiento del alquiler observado en los últimos quince años, España es uno de los países de la Unión Europea con

El mercado del alquiler residencial muestra un buen ritmo de crecimiento en los últimos trimestres. La buena marcha del empleo, la escasez de oferta y la todavía baja profesionaliza-

ción del sector están favoreciendo un crecimiento de los precios muy por encima de los de la compra. Un informe del BBVA analiza un modelo de decisión para comprar o alquilar.

una tasa de propiedad más elevada. Así, según los datos de Eurostat, mientras que en España el peso de la propiedad en 2015 estaba entorno al 78%, en países como Alemania, Dinamarca o Reino Unido, el peso era inferior al 65%. Ante esta tendencia creciente del alquiler en España, y dado el amplio margen que separa a España de los países europeos más desarrollados, la pregunta que surge es: ¿continuará convergiendo España hacia la media de la Unión Europea o, por el contrario, la recuperación del sector inmobiliario hará que el peso de la propiedad vuelva a incrementarse?

Factores estructurales y coyunturales

Dar respuesta a esta pregunta es un reto complejo, puesto que los factores que influyen en la decisión del régimen de tenencia de los individuos son variados, y algunos difíciles de predecir. José María Raya realiza una amplia revisión de la literatura económica y concluye que estos factores se podrían dividir en dos grupos: el primero recogería una serie de factores estructurales, que son endógenos a las personas, y que están muy influenciados por las características socioeconómicas y culturales del propio individuo. Por ejemplo, nivel de renta, edad, situación familiar, nivel de estudios o estado civil. El segundo grupo incluiría factores más coyunturales, exógenos al individuo, que vienen determinados por las condiciones económicas y políticas del momento. Éstos incluirían variables como la renta de los alquileres,

los costes de financiación, el precio de la vivienda y sus expectativas, o el tratamiento fiscal y legal existente en cada periodo de tiempo.

¿Comprar o alquilar? Un modelo de decisión basado en elementos coyunturales

Analizaremos aquellas variables más coyunturales y relacionadas con el ciclo económico, tales como los costes de financiación o los precios del alquiler y la vivienda, y ver cómo pueden afectar éstas a las decisiones de los demandantes de vivienda en cada momento del tiempo.

Lo primero que ha de tener en cuenta cualquier demandante de vivienda es que ésta es tanto un bien de consumo como un bien de inversión, ya que puede ser considerada por sus propietarios como un activo y, al mismo tiempo, proporcionar un servicio de alojamiento. Por tanto, al comparar el valor que genera la propiedad frente al alquiler, se han de considerar estos dos roles de la vivienda, y que al optar por el alquiler, se crea una oportunidad de

ampliar la cartera de inversión a otros activos diferentes a la vivienda.

La capitalización de la compra vendría determinada por la diferencia entre el precio futuro del inmueble y el precio de compra, que incluiría todos los costes de transacción iniciales tales como tasas notariales, tasación o pagos de gestoría. A ello se sumarían las ayudas públicas que pudieran existir y se restarían todos los impuestos que se pagan al comprar una vivienda, la depreciación del inmueble y cualquier otro gasto de mantenimiento y, en caso de endeudarse para adquirir la vivienda, los intereses pagados por la deuda contraída al comprar el inmueble.

Precios de alquiler y de la vivienda

Comparar el precio de la vivienda y el de la renta del alquiler es uno de los primeros elementos a considerar a la hora de decidir entre comprar o alquilar. Una cuota de alquiler baja en relación al precio de venta del inmueble es un claro incentivo al alquiler, mientras que, en la medida que la cuota de alquiler represente una mayor parte del precio de venta, la

compra se irá configurando como una opción económicamente más interesante.

La corrección de precios sufrida por el sector inmobiliario está haciendo que, desde el punto de vista del precio del inmueble frente al del alquiler, la compra haya ganado atractivo para la demanda y que, en la medida en que los precios de la vivienda vayan mejorando moderadamente y los costes de financiación sigan reducidos, este atractivo de la compra frente al alquiler se puede prolongar por un tiempo.

Costes de financiación

La mayor parte de las familias que quieren acceder a una vivienda lo hacen a través del crédito hipotecario, por lo que la accesibilidad al crédito se perfila como una variable clave a la hora de tomar una decisión entre la compra o alquiler. Tipos de interés hipotecarios elevados implican unas mayores cuotas de la hipoteca y, por tanto, un desincentivo a la propiedad, mientras que tipos bajos abaratan las cuotas hipotecarias y estimulan la compra de vivienda. Además, la compra de una vivienda suele requerir un cierto volumen de ahorro a las familias con el que afrontar la entrada exigida por la entidad financiera y el pago de impuestos asociados a la adquisición. En algunos casos la incapacidad alcanzar este ahorro impide a las familias acceder a una vivienda en propiedad.

El entorno actual de tipos de interés muy bajos y la estabilización económica está permitiendo que, progresivamente, mejoren las condiciones para acceder al crédito hipotecario, lo que está favoreciendo el crecimiento del nuevo crédito hipotecario y de las transacciones de vivienda desde finales de 2013.

Además, la combinación de precios relativamente

bajos y condiciones de financiación más laxas con un crecimiento del precio del alquiler por encima del de la vivienda, ha hecho que, a día de hoy, el esfuerzo económico que representa la compra de vivienda para los hogares sea inferior al del alquiler.

Expectativas de precios de los inmuebles

En general, dada la mayor volatilidad de los precios de los inmuebles que la de los alquileres, se podría decir que la expectativa de plusvalías/minusvalías en los inmuebles es uno de los factores más determinantes a la hora de realizar o no una inversión en inmuebles. Esto es, si las expectativas en los precios de los inmuebles son positivas habrá un incentivo a la compra, mientras que si se esperan minusvalías, habrá un mayor incentivo al alquiler.

En este sentido, indicadores de expectativas tales como la Encuesta de Préstamos Bancarios del Banco de España, o la evolución de la edificación residencial apuntan hacia futuras revalorizaciones del precio de la vivienda.

Rentabilidad de otros activos alternativos

La rentabilidad del resto de activos también es una variable que puede afectar en la decisión entre compra o alquiler. Unas expectativas de rentabilidad elevadas en el resto de activos son un incentivo al alquiler tanto para consumidores como para inversores, que pueden ver cómo otros activos remuneran mejor su capital.

Aunque el objetivo de este artículo no es determinar qué activos van a proporcionar mayor rentabilidad en los próximos años, sí que infiere que la fuerte corrección de los precios inmobiliarios ha hecho que las valoraciones del sector sean interesantes para invertir a medio-largo plazo, especialmente si se compara a los activos de renta fija, cuyas remuneraciones están en mínimos históricos, y sus precios podrían tener correcciones a la baja en la medida que los tipos de interés se vayan normalizando. **A**



LOCALES COMERCIALES Y EDIFICIOS A REHABILITAR, LOS ACTIVOS MÁS DEMANDADOS POR INVERSORES

En este ejercicio se superarán los 11.900 millones alcanzados en 2015

Todo apunta a que la inversión en el sector terciario marcará un nuevo récord en 2017. El crecimiento sostenido durante los dos últimos años de la participación de inversores españoles hasta acaparar el 40% del total del volumen frente al 60% de la inversión aún extranjera, lleva a Engel & Völkers a pronosticar para este ejercicio un volumen histórico que superará los 11.900 millones alcanzados en 2015.

Sólo en el primer trimestre se cerraron operaciones de activos inmobiliarios no residenciales por valor de 3.520 millones de euros, de los que más de la mitad se concentró en Madrid y Barcelona.

Por sectores, los segmentos de retail y oficinas continúan liderando la inversión y, mientras en el primero asciende a 1.495 millones de euros, en oficinas se acerca a los 900 millones de euros, una cifra que dobla la registrada en el mismo periodo de 2016. Por detrás se sitúan el sector hotelero, con 783 millones de euros, y el logístico.

Barcelona adelanta a Madrid en número de transacciones

Barcelona se ha erigido en la ciudad protagonista del año. Tras acaparar 20 de las 35 operaciones realizadas, la Ciudad Condal ha pasado en tres años de representar el 20% del mercado al 57%, superando por primera vez a Madrid como principal destino de la inversión.

“El nivel de precios de los ac-

Barcelona es la ciudad protagonista del año al acaparar el 57% de las operaciones realizadas frente al 20% que copaba en 2014. Los locales comerciales y los edificios a rehabilitar en las zonas

inmobiliarios en Barcelona sigue entre un 30-40% por debajo de los precios de otras capitales europeas, lo que convierte a la ciudad en un lugar idóneo para la inversión inmobiliaria”, destaca Alberto Sarrias, director general de Engel & Völkers Commercial para España, Portugal y Andorra. “Los precios de venta están subiendo entre un 5% y un 10% anual, lo que implica una rentabilidad que puede llegar al 15% para los inversores”, añade.

Perfil del comprador

Los locales comerciales y los edificios a rehabilitar en las zonas ‘prime’ de las grandes ciudades son los activos más demandados por los inversores. No obstante, existen diferencias según el perfil del comprador. Mientras los fondos de inversión prefieren edificios para rehabilitar, de oficinas y centros comerciales, el inversor privado se decanta por locales y pequeños edificios.

También la nacionalidad define distintos tipos de inversión dentro del sector terciario español. Si los extranjeros buscan rentabilidades a corto plazo que no le ofrece el mercado financiero, el perfil nacional busca patrimonializar su dinero con una inversión segura y una mentalidad largoplacista.

“En ambos casos, la calidad del inmueble prevalece al precio debido a que los clientes son muy conocedores del mercado”, señala Jon Uriona, director de la división industrial e inversión

‘prime’ de las grandes ciudades son los activos más demandados. El precio de las oficinas en Madrid y Barcelona mantendrá la tendencia alcista y subirá entre el 5% y el 10% anual, según Engel & Völkers.

de Engel & Völkers Madrid.

Locales comerciales

El retail es el segmento rey del sector. Dentro de la fuerte actividad que registra cabe destacar el repunte registrado en las operaciones de traspaso, especialmente de locales cuyo uso está destinado a la restauración. En el caso de Barcelona, el nuevo plan de usos aprobado por el Ayuntamiento, por el que se restringe la concesión de licencias en el casco antiguo de la ciudad, ha provocado un considerable incremento de los precios de los traspasos de este perfil de activo. Pero ni siquiera este mayor coste

ha frenado el número de transacciones, que se han incre-



mentado más de un 15% respecto a 2016.

Una situación similar es la que se vive en Madrid, donde “los inversores están dispuestos a pagar un precio superior por un local donde las instalaciones estén en buen estado y tenga todas las licencias en orden”, explica Belén Bedate, directora del segmento de oficinas y retail de Engel & Völkers Madrid.

Los precios son muy sensibles a la ubicación, las características del propio inmueble, así como al flujo de tráfico peatonal y rodado. Por ello, los niveles de renta en los tramos más comerciales de las principales calles de las grandes ciudades siguen con su tendencia alcista.

En Madrid, en las calles más caras como Preciados, las rentas pueden superar los 250 €/m2 mensuales. Muy cerca se sitúan exclusivas vías como Serrano y Gran Vía, donde las rentas de los mejores locales rondan los 240 y 220 €/m2 al mes, respectivamente. mientras que en la calle Fuencarral se pagan alquileres de 145 €/m2/mes.

En otras zonas y calles más secundarias, las rentas sufren descensos muy bruscos en relación a las áreas prime, ampliándose mucho la horquilla de precios.

Oficinas

Las operaciones de gran envergadura como la compra de la Torre Agbar por parte de Merlin Properties por 142 millones de euros han permitido a Barcelona situarse en el primer lugar del ranking del mercado de oficinas español. El volumen en la Ciudad Condal ha alcanzado en el

primer trimestre casi los 450 millones de euros frente a los 40 millones del mismo periodo de 2016.

No obstante, Barcelona sigue sufriendo una escasez de oferta significativa en edificios y grandes superficies de oficinas que previsiblemente se alargará, al menos durante los próximos años. Por este motivo, además del aumento de pre-alquileres de gran tamaño en la zona del distrito 22@ se esperan incrementos de rentas para los próximos cuatro años de al menos un 5%.

Una tendencia alcista en línea con la subida de rentas prevista también en Madrid, que Engel & Völkers sitúa entre un 5% y un 10%. En este sentido, cabe destacar que la renta media en la zona prime se ha incrementado hasta alcanzar los 29,50 €/m2/mes.

Frente a las megaoperaciones vistas en la Ciudad Condal, la contratación de oficinas en Madrid durante los primeros meses del año se ha mantenido prácticamente en los mismos niveles de 2016, con ausencia de transacciones de gran tamaño. Casi el 50% ha sido en oficinas con superficies entre 300 y 700 m2 y sólo un 16% en superficies superiores a los 2.000 m2.

La tasa general de disponibilidad de oficinas en Madrid se sitúa en torno al 12%, distinguiendo entre el Área Central de Negocio, donde la disponibilidad es del 9,5% para caer hasta el 6,5% en el centro de la ciudad. Fuera de la M-30 nos encontramos con tasas superiores que llegan hasta el 17% y que llegan al 22% en zonas de la periferia. Precisamente el área central es la zona más demandada, alcanzando un 45% de contratación total, que en el primer trimestre del año se ha cuantificado en unos 115.000 m2. Otras áreas con buenos niveles de actividad han sido la A2 con un 25% de contratación y el centro de la ciudad (11%).

En Barcelona, las zonas más solicitadas para oficinas se centran en el área del Paseo de Gracia y la Avenida Diagonal, pero la escasez de oferta de producto en esta zona ha trasladado la contratación hacia áreas como 22@, donde la desocupación ha pasado de niveles del 17% en 2013 al 9% actual. Durante el primer trimestre, la contratación se ha repartido entre el centro ciudad y CBD (41%), en nuevas áreas de negocio (33%) y el 26% restante en la periferia.

“La oferta de oficinas se adapta

cada vez más a las necesidades del futuro usuario que es más exigente en cuanto a funcionalidad, eficiencia energética, servicios para sus empleados, etc... Esto, unido al crecimiento de las rentas, hace que los propietarios de edificios de oficinas consideren rentable invertir en la mejora de sus inmuebles para conseguir un buen retorno de la inversión”,



explica Belén Bedate.

Entre los sectores más activos en la búsqueda de oficinas destaca el tecnológico, si bien las operaciones más importantes del primer trimestre del año han sido protagonizadas por la banca, servicios profesionales y la administración pública.

Bilbao y Vigo, una inversión de marcado carácter nacional

Fuera de Madrid y Barcelona, el perfil del comprador del sector terciario es sobre todo nacional.

“Mientras los inversores demandan activos en rentabilidad, principalmente de locales en buenas zonas de la ciudad, que garanticen la inversión y que ofrezcan una rentabilidad a partir del 5%, los vendedores en ciudades como Bilbao son principalmente familias con patrimonio que disponen de activos heredados”, explica José Antonio Álvarez, director de la oficina vizcaína. En Vigo, donde el parque de oficinas es muy antiguo y en pocas ocasiones adaptado a las necesidades de la demanda, la renta de una oficina céntrica puede rondar los 6-10 €/m2/mes según la ubicación y el estado del inmueble. **A**

LA INVERSIÓN INMOBILIARIA CONTINÚA CRECIENDO POR ENCIMA DEL RESTO DE EUROPA

España, Francia y Alemania acaparan la atención de los grandes actores

El Informe de Inversión Nacional de Forcadell destaca el gran dinamismo que ha tenido la actividad inversora a lo largo del primer semestre de 2017. En concreto, el retail, la logística, oficinas y residencial han sido y son los sectores que más interés inversor generan. España, Francia y Alemania acaparan la atención de los grandes actores de mercado tanto nacionales como internacionales.

Según la consultora Forcadell, la inversión inmobiliaria profesional en España está siendo muy activa este 2017 y se está desarrollando en la misma línea que en los dos años precedentes. Cada vez hay una mayor capacidad de inversión de activos centrada en el tipo de requerimientos que tienen. Los precios a los cuales se están cerrando hoy las operaciones ponen cada vez más en desafío los objetivos de los inversores. En Barcelona y Madrid, que son las ciudades que concentran el 85% de la inversión tanto de capital extranjero como nacional, existe una gran liquidez creciente. Por un lado se debe a la utilización de recursos propios (Equity) que se ven incrementados por la banca, que está ayudando en operaciones de inversión inmobiliaria profesional con financiación estructurada.

Forcadell apunta que esta tendencia se inició en 2015 y, según el Banco de España, estos pueden financiar actualmente hasta un 50%-60% del valor (Loan to Value – préstamo a valor). Las previsiones indican que no se va a superar este % tal como sí sucedió en años anteriores cuando se llegó a alcanzar el 90%. Las condiciones actuales permiten un equilibrio perfecto y ofrecen un margen de confort suficiente como para no tener problemas con las entidades financieras en caso de que sucedan contratiempos. Barcelona y Madrid captaran tanta inversión en la medida que los activos sean capaces de adaptarse a los requerimientos mínimos de inversión de esta liquidez.

Ambas ciudades españolas están a la altura de Alemania, Francia y por encima de Italia en cuanto a atractivo inversor mientras Londres ya no es el principal destino de inversión a causa del Brexit.

Residencial

aunque hay escasez de producto residencial, la inversión profesional se ha visto incrementada. La rehabilitación de edificios en ciudad, tanto en Barcelona como en Madrid, ha tenido desde 2014 hasta 2017 mucha presión inversora, conllevando un incremento de los precios de venta. Los promotores buscan actualmente la mayor rentabilidad en promociones desde suelo en obra nueva. El sector ha vuelto a una época en la es muy importante y de manera creciente la promoción de obra nueva residencial. Ya desde 2016 se ha consolidado la búsqueda de solares así como y el inicio de nuevas promociones que ya se están acabando y



cinas y residencial han sido y son los sectores que más interés inversor generan. España, Francia y Alemania acaparan la atención de los grandes actores de mercado tanto nacionales como internacionales.

vendiendo. El sector ha entrado en una nueva etapa de promoción que no se había producido de una manera tan activa desde 2008. Se está construyendo en las zonas suburbanas de Barcelona y de Madrid y ha vuelto también el préstamo al comprador final con niveles de financiación del 60%-70%. No hay burbuja sino recalentamiento de precios en algunas zonas.

Oficinas

Forcadell pone de manifiesto que en el sector de inversión de oficinas se ha observado en este 1S 2017 un incremento leve pero sostenido de las rentas, a la vez que las rentabilidades han descendido. Tanto en Madrid como en Barcelona actualmente están teniendo mucha presión inversora porque no acaban de encontrar los activos que necesitan.

Las Socimis cada vez están teniendo más interés en este tipo de activos y algunas se han especializado en él. Hay que destacar que la capital catalana ha superado en esta 1ª mitad del año a Madrid en número de transacciones de edificios de oficinas y volumen de inversión total. Esta tendencia va seguir siendo creciente sobretodo en aquellos edificios de oficinas de obra nueva sostenibles y en los que estén rehabilitados y situados en el centro de la ciudad o en los distritos de negocios y que puedan ser transformados a edificios sostenibles.

Industrial-logístico

Según la consultora Forcadell, desde el punto de vista de la inversión patrimonial, el sector industrial-logístico es el que ofrece la más alta rentabilidad y se prevé que siga siendo así a pesar de que la evolución de las rentabilidades sea a la baja, tal como sucede en otros tipos de usos. Actualmente hay más liquidez en el mercado para invertir en productos que ofrecen altas rentabilidades, especialmente en productos logísticos, más que los de tipo industrial. El desajuste se encuentra en que en el sector industrial-logístico hay más demanda de inversión que disponibilidad de producto. En el industrial, los inversores profesionales tienen una actitud más contenida a la hora de apostar por este tipo de producto debido a que conllevan más riesgos, los propios del sector. Estos posibles riesgos se valoran básicamente en función del precio inicial de compra del producto.

Retail

En relación al sector Retail, los locales a pie de calle, sobre todo los High Street, junto con los centros comerciales se están consolidando cada vez más como productos de gran interés para los inversores. Tanto en Madrid como en Barcelona ciudad ya no es posible llevar a cabo nuevas promociones debido a la falta de espacios. Es por ello que los nuevos proyectos que se están constru-

yendo se ubican en las afueras de ambas ciudades. Los parques de medianas, por su parte, son hoy en día productos muy interesantes por la rentabilidad que ofrecen. Las rentas de los locales comerciales han incrementado mientras que las rentabilidades han ido bajando dado el creciente interés inversor en la adquisición de estos activos inmobiliarios. Los centros comerciales de los alrededores y los parques de medianas, por su parte, mantienen unas rentabilidades altas por lo que los hace cada vez más atractivos para inversores institucionales o de valor añadido. En cuanto a los supermercados, cada vez se están cerrando más operaciones para el alquiler y de tipo 'llaves en mano' con inversores que tienen gran interés en este tipo de activos. El retail en España es un sector que evoluciona claramente al alza y los inversores así lo perciben. Se prevé que cada haya más presión inversora, conllevando que las rentabilidades evolucionen con tendencia a la baja.

Hospitality

Los inversores inmobiliarios profesionales y Family Office tienen mucho interés en los activos hoteleros. Para bien del mercado de inversión, estos han pasado de un modelo de Management Contract (contrato de gestión) a aceptar modelos de alquiler fijos con variables. Este hecho está conllevando que cada vez más inversores apuesten por proyectos 'llave en mano' o bien por

la compra de edificios puesto que ofrecen más garantías. Madrid tiene un mercado hotelero creciente pero muy estable y el de Barcelona cuenta con una expansión muy intensa y al alza, más dinámica y con más potencial, pese a las restricciones administrativas en la concesión de licencias. Mientras en Barcelona las rentabilidades bajan, en Madrid se mantienen porque hay un equilibrio entre producto nuevo y la demanda inversora. Las residencias de estudiantes registran también una elevada demanda.

Solares

El informe destaca que, en industrial, los solares más buscados son para el sector logístico (1ª y 2ª corona) en Barcelona y Madrid. En Residencial, la búsqueda de suelo se centra en Barcelona, en Madrid, en el centro de las principales 20 ciudades de España y en zonas para promociones de más de 60 unidades alrededor de las ciudades. Los solares han vuelto a ser un bien codiciado para la inversión en general para todos los usos cuando había sido el producto más despreciado desde el estallido de la crisis a finales del 2007. Esta tendencia va a ir en aumento y hará que cada vez se aprecie más. El momento para comprar solares ahora puesto que los precios irán cada vez más al alza. Las opciones de crecimiento del inmobiliario residencial ya se han agotado si no hay ningún cambio en la legislación **A**

Actores de mercado

Los fondos de inversión internacionales han estado muy activos a lo largo del 1S 2017, especialmente los procedentes de Estados Unidos, Reino Unido y Francia. Las Socimi's por su parte, han tenido también un papel importante aunque más moderado a lo largo de la 2ª mitad de 2016. Cabe destacar que la Socimi Hispania, la primera en cotizar en el Ibex 35, ha decidido especializarse únicamente en hoteles apostando el 90% en vacacional y un 10% en hoteles de centro urbano. La estrategia de

algunas Socimis pasa por seguir siendo multiusos por un tiempo mientras que las de nueva constitución y de pequeño tamaño, suman esfuerzos para llevar a cabo operaciones.

El mercado de inversión inmobiliaria, apunta Forcadell, ha alcanzado los 6.000M€ en España al cierre del 1S 2017. De estos, 1.000M€ se han transaccionado en Catalunya. Se ha constatado de nuevo un gran interés inversor de actores de mercado tanto nacionales como internacionales que buscan producto de todos los

sectores en Catalunya, en concreto, en Barcelona. Los locales comerciales y los edificios a rehabilitar en las zonas prime de las grandes ciudades son, en concreto, los activos más demandados. Teniendo en cuenta el perfil del comprador, los fondos de inversión prefieren edificios para rehabilitar, de oficinas y centros comerciales, el inversor privado se decanta por locales y pequeños edificios. **A**

LA CONSTRUCCIÓN PRESENTA DOS VELOCIDADES: PEOR EL ÁMBITO PÚBLICO QUE EL PRIVADO

En el resto de Europa, se hace fuerte gracias al mercado residencial

En 2016, mientras los mercados de la edificación crecían un 6,5% gracias a la demanda privada, la ingeniería civil sufrió un desplome del -12%, provocando que el agregado de producción total no pasase de un testimonial 1,8%. La inversión pública de 2016 se resintió por el largo paréntesis de gobierno en funciones, pero el auténtico problema de fondo fue el desequilibrio presupuestario. Un problema que todavía persiste, pese al alivio proporcionado por el crecimiento económico, y que explica por qué el sector construcción avanzará en 2017 sólo un 3%, propulsado únicamente por la promoción privada. Si, tal como se espera, la demanda pública se acaba reincorporando al mercado, es razonable esperar un crecimiento algo más sólido en 2018 (4,1%) y 2019 (3,6%).

En el contexto específico de la edificación residencial cada vez se despejan más las dudas sobre la recuperación de la demanda y sobre la situación del stock, allanando el camino para nuevos proyectos de vivienda. Pese a que los promotores siguen muy prudentes y el número de nuevas viviendas que se ponen en marcha es todavía pequeño, basta para impulsar la producción un 14% en 2016 y un 10% en 2017. A medio plazo, se espera que continúe la evolución positiva, pero a ritmos más moderados de alrededor del 6% en 2018 y 2019, teniendo en cuenta diversos fenómenos: la ausencia de crecimiento demográfico, el encarecimiento del suelo y los cambios en el mercado hipotecario. Preocupa también que el mercado

En el sector construcción español, la salida de la crisis está resultando más traumática para el sector público que para el privado. En el contexto específico de la edificación residencial cada

se haya vuelto demasiado dependiente del comprador-inversor, muy volátil por naturaleza.

La edificación no residencial vuelve a crecer, pero la inflexión no ha llegado hasta el 2016 (un año más tarde que la vivienda) y con muy poca intensidad (1,2%). Este arranque tan tardío y tan tibio contrasta con la intensa actividad inmobiliaria de los últimos años, la cual continúa sin dar señales de fatiga. En circunstancias normales, una atmósfera de alta demanda inversora y de oferta que escasea en los nichos más solicitados, no tardaría en provocar un aumento de la cartera de obra nueva. Pero el mercado español sigue iniciando nuevos proyectos a cuentagotas, sea por un exceso de prudencia o porque la propia demanda finalista tampoco se recupera de forma fulgurante. La previsión es moderada, alrededor del 3,5% anual a lo largo de 2017-2019, y sólo es abiertamente expansiva en el capítulo de las oficinas, que bien merecen ser los protagonistas de la recuperación, tras haber sido el epicentro de la recesión.

La ingeniería civil está sufriendo una recaída debido al repunte del déficit público que a mediados del 2016 forzó a pactar un nuevo calendario de compromisos con Bruselas. Un año más tarde, pese a la percepción de que hay un gobierno más estable que ha recuperado el control del déficit, la inversión continúa en mínimos. Se han anunciado los nuevos planes cuatrienales de puertos y aeropuertos que permiten albergar algo de optimismo más a medio

vez se despejan más las dudas sobre la recuperación de la demanda y sobre la situación del stock. En Europa, la fuerza reside en la vivienda, según el último informe de Euroconstruct.

plazo, pero continúa habiendo dudas sobre cuál será la estrategia pública en los sectores realmente críticos para el mercado de la ingeniería civil: energía, tren, carreteras y agua. En la previsión, el grueso del ajuste se concentra en 2016 (-12%) y 2017 (-6%), y si la producción crece en 2018 (4%) y 2019 (3,5%) no es porque se esperen cambios sustanciales en la política inversora estatal, sino por la obra local que aflorará antes de las elecciones municipales del 2019.

Situación y previsiones en Europa

Según el informe de Euroconstruct, estamos asistiendo a una mejora de los fundamentos económicos que perfila un horizonte tranquilo para la economía europea, a pesar de la incertidumbre política que aún se resiste a desaparecer. Europa ya ha recuperado el nivel de empleo que registraba a mediados del 2008 con lo que la demanda interna se fortalece en la mayoría de países, mientras que los bajos costes de financiación están contribuyendo a acelerar la inversión. El crecimiento que se espera es tan solo moderado (1,7% anual promedio 2017-2019) pero es sintomático de que sea superior al que se preveía en el informe Euroconstruct de seis meses atrás.

Esta mejora en el clima económico no ha pasado desapercibida para el sector construcción, que encara el 2017 con la expectativa de crecer un 2,9%. Tras haber registrado un 2,5% en 2016, es posible que a primera vista la previsión

no parezca demasiado prometedora, pero tras las cifras se percibe como el sector va ganando solidez. Mientras que en 2016 fue un año de dificultades para el segmento de la ingeniería civil y arrastró a la zona negativa a un total de 5 países (Polonia, Hungría, Chequia, Eslovaquia y Portugal), en la previsión 2017 la ingeniería civil se reincorpora al crecimiento, y por países tan solo Chequia queda estancada.

Las expectativas continúan siendo positivas en la previsión más a medio plazo, pero se espera una progresiva desaceleración en 2018 (2,5%) y 2019 (2%), fruto de que la edificación de nueva planta será incapaz de prolongar más tiempo los sustanciales ritmos de avance de 2016-2017 y de que la mejora en ingeniería ci-



vil será insuficiente para compensarlo.

En la edificación residencial sigue habiendo un panorama muy contrastado, con países que continúan en zona de mínimos y otros que alcanzan o superan los máximos de las últimas dos décadas. Las excepciones positivas han ido aumentando y han conseguido propulsar la producción europea un 8,8% durante 2016, y se espera que lo hagan un 6,8% en 2017. Por tanto, si aislamos los casos conflictivos y nos concentramos en el resto, no es exagerado volver a calificar la situación de la vivienda de nueva planta como excepcional. Si descontamos la contribución de España e Italia al total europeo, en el año 2007 se superaron los 1,6 millones de viviendas acabadas; una cifra que volverá a alcanzarse en el 2017 y que podría aumentar hasta los 1,75 millones en el 2019. El crecimiento en términos de producción

perderá intensidad en 2018 (3,7%) y 2019 (2,4%) debido a la desaceleración que se espera en Alemania y algunos otros países, principalmente nórdicos.

Respecto a la edificación no residencial no hay motivos para ser tan entusiastas como en el caso de la vivienda. Este mercado no ha conseguido reencontrarse con el crecimiento hasta 2016 (2,5%) y la ventana de oportunidad que ahora se abre es mucho más modesta que la del contexto del residencial: el crecimiento más intenso se prevé para 2017 (2,8%) y a partir de aquí podría sufrir una notoria desaceleración que lo reduciría al 1% en la proyección para 2019. Que las expectativas sean tan poco ambiciosas tiene mucho que ver con el mercado de las oficinas, en el que se notará la falta de empuje del Reino Unido del 2018 en adelante; un vacío difícil de

ducción en los países del Este; por otra, Portugal y España tuvieron que sacrificar inversión en un intento de contener su déficit. La situación es claramente mejor en 2017, y aunque los problemas fiscales en la Península aún siguen pesando negativamente, cuando el flujo de financiación munitaria hacia los países del Este se ha restablecido sin problemas. Se prevé que la pro-



compensar puesto que su cuota de mercado era superior a un tercio del total europeo de oficinas. Por otra parte, la construcción industrial y logística, que en el informe del semestre anterior se mostraban titubeantes, tienden a recobrar fortaleza con la mejora económica. También se recupera la construcción relacionada con la salud, un nicho de pequeña cuota de mercado, pero que arroja esperanzas de que la demanda pública europea esté abandonando ya su fase más contractiva. Alemania, como en el caso de la vivienda, también da síntomas de haber alcanzado un hipotético techo a partir del cual le resulta complicado continuar creciendo.

La ingeniería civil fue el único subsector incapaz de crecer durante el 2016 (-1,8%) al confluir varios factores: por una parte, el relevo entre programas de fondos estructurales de la UE provocó un notable descenso de pro-

crezca un 2% en 2017 y un 3,6% tanto en 2018 como 2019. Cabe notar como este nuevo episodio de bonanza tras la recaída del 2016 estará más basado en la infraestructura de transporte, a diferencia del periodo 2013-2015 en el que el protagonismo fue para la infraestructura energética. Por países, cabría esperar que el crecimiento más intenso se produjese en los mercados del Este en general, pero en la práctica los auténticos beneficiarios del nuevo ciclo de financiación serán solo Polonia y Hungría, con Chequia a una cierta distancia y con Eslovaquia experimentando problemas para atraer la inversión. El Reino Unido será también un país a observar, puesto que espera ir alimentando su portafolio de infraestructuras en ejecución, lo cual lo dejaría en una posición muy favorable del 2018 en adelante. **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**



LAS EMPRESAS DE MADRID QUIEREN MUDARSE, PERO EL 65% PREFERE NO MOVERSE DE ZONA

La tecnología será uno de los elementos que más transformarán las oficinas

En los dos últimos años se firmaron un 24% más de operaciones de oficinas por encima de los 2.000 m2 que en 2013-2014, siendo las compañías entre 2.500 y 5.000 m2 las más activas,

con un 51% del total de transacciones, según se desprende del informe elaborado por JLL, ¿Hacia dónde se mueven las empresas?, que analiza los movimientos corporativos en Madrid.

El fuerte crecimiento de la economía y el empleo ha reactivado la contratación de espacios de oficinas en Madrid, lo que se traduce en que las operaciones firmadas por encima de los 2.000 m2 en el periodo 2015-2016 ha aumentado un 24% respecto a los dos años anteriores, pasando de 79 operaciones firmadas a un total de 97 transacciones, según se desprende del informe elaborado por JLL, ¿Hacia dónde se mueven las empresas?, que analiza los movimientos corporativos de los dos últimos años en Madrid.

En este sentido, las empresas con una superficie entre los 2.500 y los 5.000 m2 fueron las más activas, representando el 51% del total de transacciones realizadas en 2015 y 2016, del mismo modo que por zonas, Periferia registró la mayor actividad, al reunir el 55% de las operaciones de más de 2.000 m2, seguida del CBD con un 23%.

Entre los motivos del cambio, el traslado neutro (sin variación en los metros ocupados) representa el 56% de las operaciones, fundamentalmente en búsqueda de mayor calidad de oficinas o de espacios más flexibles, seguido de la ampliación de superficie (17%). Estos datos reflejan un claro cambio de tendencia, que tal y como explica Borja Basa, director general de Corporate Solutions de JLL, se debe a que “durante los años posteriores a la crisis los cambios de oficinas se debían a una necesidad de reducir espacio o bien de reducir costes, pero con la mejora de resultados, expectativas y el conse-

cuente incremento de las plantillas, las compañías están apostando no solo por aumentar espacio sino también mejorar sus oficinas dada la relevancia que ya es patente éstas tienen en la batalla para atraer y retener el talento”.

La mayoría prefiere no moverse de la zona

Del análisis de traslados de oficinas superiores a 2.000 m2 se desprende que han sido 48 empresas las que han trasladado sus oficinas en Madrid durante 2015 y 2016, y de ellas, la mayoría (65%) ha mantenido sus oficinas en la misma zona, mientras que sólo un 35% ha optado por cambiar a otro submercado.

Así, analizando el movimiento entre submercados, JLL observa que Periferia ha sido la zona que más empresas ha atraído procedentes de otras zonas, si bien aquellas compañías que procedían del centro de la ciudad han optado por mantener su ubicación en el CBD. Por su parte, el centro de la ciudad muestra el mayor dinamismo en lo relativo a las ampliaciones, como es el caso de Amazon, que decidió consolidar sus sedes en un edificio en el centro de la ciudad siguiendo la tendencia observada en otras ciudades europeas, donde las empresas principalmente tecnológicas se están desplazando hacia el centro de cara a atraer talento millennial.

“Con el objetivo de mejorar la experiencia de los empleados y fidelizarlos, las empresas apostarán cada

vez más por la flexibilidad en el uso del espacio y la implantación de soluciones tecnológicas que permitan un mayor equilibrio entre la vida personal y la profesional. Por otro lado, cada vez es más importante que los edificios sean capaces de implementar estas prácticas para poder ser una alternativa”, explica Basa.

Así, el informe asegura que la irrupción de la tecnología en los in-

muebles será de uno de los elementos que más transformarán las oficinas del futuro, primando el desarrollo de oficinas ‘inteligentes’, tanto desde un punto de vista organizativo, que facilite la vida de los empleados, como desde una visión externa, adaptados a los requerimientos de un mercado global en constante cambio. **A**



CELEBRADA LA PRIMERA FERIA ENFOCADA AL COMMERCIAL REAL ESTATE EN ESPAÑA

1.300 profesionales del sector acudieron a la I edición de Realty Spain

Realty Spain contó con 29 empresas representadas en el área expositiva, área de networking y conferencias de alto nivel que han reunido a las principales compañías y profesionales del

sector inmobiliario. Esta edición, organizada por Easyfairs, ha sido la primera de lo que pretende consolidarse como el principal evento anual del sector Commercial Real Estate en España.

Easyfairs, primer organizador ferial privado de España, ha celebrado con éxito la primera edición de Realty Spain, el salón inmobiliario 100% profesional que quiere convertirse en el principal evento anual del Commercial Real Estate. La cita tuvo lugar en el Palacio de Cibeles de Madrid y reunió a 1.300 profesionales que asistieron a la zona expositiva y de networking.

Realty Spain se estrenó así como un evento profesional diferente al resto de ferias inmobiliarias, con una amplia zona expositiva, un contenido inmejorable y áreas de networking, el evento contó con el apoyo de las principales compañías, asociaciones y entidades del sector como Gesvalt, CBRE, JLL, Renta Corporación, Savills, TINSÁ, Estrada & Partners, Lassen Global, Engel & Völkers Commercial, misoficinas.es, Chapman Taylor, Verificálitas y Prinex entre otros.

Samuel Población, Director Nacional de Residencial y Suelo de CBRE, ha asegurado que "Realty Spain ha supuesto la primera piedra para generar

para las principales compañías inmobiliarias que operan en España".

Madrid se convirtió durante dos días en el centro neurálgico de la compra-venta de espacios, fondos de inversión, SOCIMIS, brokers, tasadoras, patrimonialistas, family offices, constructoras, promotoras, estudios de arquitectura y grandes marcas inmobiliarias. Y no se va a quedar ahí, ya que tal y como afirma María José Navarro, directora general de Easyfairs Iberia, "esto no ha hecho más que empezar ya que en la próxima edición de Realty Spain adquirirá una envergadura mucho mayor, sin perder el alto nivel profesional que hemos vivido. Será el principal referente de nuestro país en asuntos inmobiliarios".

Un programa de conferencias de lujo

Una de las partes más atractivas del salón Realty Spain ha sido su programa de ponencias. Con 49 key-speakers y 10 mesas redondas. Los asistentes han podido disfrutar de dos

dra Daza de Gesvalt, Daniel Zubillaga, Samuel Población y Alberto Larrazabal de CBRE, Antonio López de Hispania y muchos más.

En palabras del Profesor Gay de Liébana, Realty Spain es "una magnífica experiencia! He podido intercambiar impresiones con quienes dominan el sector inmobiliario terciario, aprender de ellos y entender mejor nuestra marcha económica".

Las verdaderas tendencias del sector

Realty Spain, al ser una feria organizada exclusivamente para profesionales del ámbito inmobiliario define de manera muy precisa sus contenidos. Para ello, ha contado con un think tank que junto a Easyfairs identificó las nuevas tendencias que son realmente importantes para incluirse en el congreso.

El think tank de la primera edición de Realty estuvo formado por actores relevantes del sector inmobiliario, tales como Pedro Montoya, director de Deal Advisory y Real Estate de KPMG, Iñigo Gutiérrez, director general de misoficinas.es, Ramón Vázquez, director de

ACTE, Francisco Alberti, director de Expansión de Iberostar, Sandra Daza, directora general de Gesvalt y Jorge Alonso, Business Development Manager en Chapman Taylor. **A**

MADRID 2017 | **REALTY SPAIN**
LET'S TALK REAL ESTATE

en Madrid una feria inmobiliaria orientada a todos los usos del sector. Sin duda, su vocación hacia profesionales le augura un futuro prometedor a la hora de crecer y convertirse en un referente

jornadas donde han compartido sus opiniones grandes figuras como Beatriz Corredor, ex ministra de vivienda, el Profesor Gay de Liébana, Juan Velayos de Neinor, Luis Martín Guirado y San-

IPE PRESENTARÁ EN SIMED EL AVANCE DE SU ÚLTIMO 'PULSÍMETRO INMOBILIARIO'

El Salón Inmobiliario del Mediterráneo se celebrará del 10 al 12 de noviembre

El Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma) y el Instituto de Práctica Empresarial (IPE) han suscrito un acuerdo de colaboración por el que la escuela de negocios presentará el

avance de la XXVI Edición del Pulsímetro Inmobiliario en el marco del Salón Inmobiliario del Mediterráneo, SIMed el viernes 10 de noviembre, coincidiendo con la jornada inaugural del salón.

La escuela de negocios Instituto de Práctica Empresarial (IPE) ha elegido la próxima edición del Salón Inmobiliario del Mediterráneo, SIMed, para llevar a cabo la presentación del avance de la vigesimosexta edición del Pulsímetro Inmobiliario, que anualmente analiza las principales variables que intervienen en operaciones inmobiliarias e hipotecarias a nivel nacional, autonómico y provincial para plasmar sus resultados en un elaborado informe sobre la situación que vive el sector. Con este motivo, ambas entidades han suscrito un acuerdo de colaboración en el marco de una reunión entre la directora del salón, Paula Morales, y el director de programas formativos de IPE, Daniel Botello. Cabe destacar que el Pulsímetro Inmobiliario de IPE es un referente de cabecera para las empresas, profesionales y directivos con interés en el ámbito inmobiliario y de la construcción, una fuente de consulta orientada a anticipar estrategias y definir las claves del negocio, de especial utilidad y valor en Málaga y la Costa del Sol.

Esta presentación se suma a la extensa programación de carácter profesional de SIMed 2017, que tendrá como antesala las jornadas inmobiliarias de Atalaya Financiera el jueves 9 de noviembre -un día antes del comienzo del salón-, y que continuarán el día siguiente con unas nuevas jornadas organizadas con la colaboración de la Asociación Provincial de Constructores y Promotores de Málaga (ACP Málaga) y el 9º Encuentro Inmobiliario Internacional

organizado por la Agencia Andaluza de Promoción Exterior, Extenda.

Amplio catálogo expositivo

Otra de las novedades de la próxima convocatoria de SIMed, que se celebrará del 10 al 12 de noviembre en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma), tiene que ver con la ampliación de su oferta expositiva -centrada hasta el momento en el catálogo de inmobiliarias y promotoras- a empresas proveedoras de productos y servicios vinculados a la industria auxiliar. Así, tanto el público general -caracterizado en las dos últimas ediciones por acudir al salón con intención real de compra-, como el profesional, podrán acceder a una oferta integral de calidad.

Con más de 80 expositores confirmados hasta el momento, cifra que previsiblemente aumentará en las próximas semanas, SIMed 2017 reunirá una amplia oferta con presencia de viviendas nuevas en régimen de compra o promoción, alquiler y alquiler con opción de compra, vivienda libre, VPO, habitual o de segunda residencia o como inversión con inquilino.

Asimismo, se ofrecerán pro-

ductos de segunda mano y catálogo no residencial, especialmente en lo que se refiere a alquiler de oficinas, locales comerciales, garajes, suelo rústico y naves. Además, contará con representación de servicios vinculados, caso de entidades financieras, aseguradoras, empresas de tasación y valoración de propiedades, consultoras inmobiliarias, gestoras de cooperativas, certificaciones, empresas de servicios de mantenimiento de comunidades, portales inmobiliarios, estudios de arquitectura, empresas de interiorismo y reformas, y otros servicios profesionales. En su pasada edición, el Salón Inmobiliario del Mediterráneo generó al menos 3.500 contactos comerciales y reunió una oferta de más de 8.000 inmuebles.

SIMed está organizado por el Palacio de Ferias y Congresos de Mála-

ga, dependiente del Ayuntamiento de Málaga, con la colaboración de Unicaja, la Asociación Provincial de Constructores y Promotores de Málaga (ACP Málaga) e idealista como portal inmobiliario oficial. **A**



La compra de viviendas por extranjeros alcanzará su récord histórico en este año

La compra de viviendas por parte de extranjeros representó en el año 2016 un 13,2% del total de unidades vendidas en España, el dato más alto de la última década, y todo hace prever que este porcentaje se superará en 2017 y alcanzará su récord histórico al cierre del año, según se desprende del último Informe del Mercado Residencial elaborado por JLL. Se trataría, además, del octavo año consecutivo de crecimiento en el peso del comprador foráneo en España. Respecto al lugar de origen del comprador, de las 53.500 viviendas adquiridas por extranjeros en 2016, los británicos encabezan el ranking, representando el 19% de las transacciones realizadas. Un porcentaje que sería más reseñable aún de no haber sido por los efectos del Brexit, que previsiblemente ha sido la causa del descenso experimentado, -el año pasado representaron el 23,95%, junto al comportamiento de su moneda. Les siguen franceses (8%), alemanes (7,6%), suecos (6,7%), belgas (6%) e italianos (5,4%). **A**



Los mayores de 60 años protagonizan tres de cada cuatro compraventas de viviendas

Los mayores de 60 años están reactivando la inversión inmobiliaria en nuestro país. Tres de cada cuatro compraventas las realiza un perfil senior y Madrid y Barcelona son las ciudades donde más operaciones realizan, según un estudio de la inmobiliaria Century 21. La principal razón que motiva la actividad inmobiliaria de este segmento es la marcha de los hijos, que les hace buscar casas más pequeñas, cerca de hospitales y zonas comerciales. En concreto, las viviendas puestas a la venta por los propietarios senior tienen de media más de 100 m2, con tres o cuatro habitaciones, y están ubicadas en núcleos urbanos como Madrid y Barcelona, con todos los servicios y bien comunicados a través del transporte público. El precio medio de la venta supera los 225.000 euros. **A**

UN LIBRO

Datos económicos del sector inmobiliario en toda España

Esta es la vigésima primera edición del Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español. El presente Anuario se dirige a todas las empresas y profesionales relacionados con el amplio sector inmobiliario y se presenta como un "instrumento de trabajo" para tener unas nociones generales de los diferentes datos económicos del sector inmobiliario en toda España. Como introducción al contenido estadístico de esta publicación se ofrece al lector el informe de situación del mercado inmobiliario y sus perspectivas,

y a continuación se recogen los datos detallados actualizados de las 52 capitales de provincia españolas, así como de los precios de vivienda y la población de todos los municipios de más de 20.000 habitantes. También se tratan los datos en el ámbito de Comunidad Autónoma y en el ámbito nacional. Dichos datos se ofrecen en una ficha por municipio o por Comunidad Autónoma.

En definitiva, el lector encontrará la panorámica general que caracterizó a la economía española y al sector inmobiliario residencial en particular. **A**



TÍTULO: **Anuario estadístico del mercado inmobiliario español 2017**
 AUTOR & EDITORIAL: **RR de Acuña & Asociados**
 PÁGINAS: 352
 PRECIO: 90 €

¿Qué es el Experto Técnico Inmobiliario?

Es el Título Profesional expedido por la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios, a través de su Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios, o de los centros concertados.

Mediante el Acta de Adhesión de España y Portugal a la C.E.E. y establecer el gobierno español las denominaciones habituales de los profesionales que actúan en el campo inmobiliario, se incluyen entre otros a los Expertos Inmobiliarios, dando así reconocimiento oficial a nuestra profesión.

El título profesional está admitido por la Federación Politécnica Española de Diplomados FE-DINE, en la agrupación de Técnicas Inmobiliarias.



¿Qué actividades puede desarrollar el ETI?

Nuestro Título Profesional capacita y permite ejercer en todas aquellas actividades relacionadas con el sector inmobiliario como: Intermediar en la compra, venta y arrendamiento de viviendas, locales de negocio, terrenos, etc.. Administración de fincas y comunidades, así como patrimonios inmobiliarios. Realizar peritaciones, tasaciones y valoraciones inmobiliarias. Así como cuantos otros servicios que giran en su entorno como mantenimientos, etc. Inclusive la realización de gestiones y/o tramitaciones de cualquier clase por cuenta de terceros ante particulares, Organismos o entidades públicas o privadas.

El Experto Técnico Inmobiliario puede ejercer su actividad siempre que sea miembro de la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios y presente su alta en el IAE en el epígrafe 834 "Servicios relativos a la propiedad inmobiliaria" (cuando dicha actividad tenga carácter empresarial) o en el epígrafe 799 "Otros profesionales relacionados con las actividades financieras, jurídicas, de seguros y de alquileres, n.c.o.p." (cuando tenga carácter profesional).

¿Qué es la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios?

Con el nombre de Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios ETI se constituye en 1993 una entidad asociativa en Avilés (Asturias) con plena personalidad jurídica y por tiempo indefinido, al amparo del artículo 22 de la Constitución de 1978, la Ley de Asociaciones 19/77 de 1 de abril, el Real Decreto 873/77 de 22 de abril y demás disposiciones concordantes, así como las disposiciones estatutarias.

En 1995, y a partir de los acuerdos tomados en Asamblea General Extraordinaria, se aprueba el ámbito nacional. La asociación se encuentra registrada en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social con el número de expediente nacional 6.528, así como en el Ministerio de Hacienda con el CIF número G-33.409.491.

La Oficina Española de Patentes y Marcas del Ministerio de Ciencia y Tecnología tiene concedidas a esta asociación entre otras marcas la de ETI EXPERTOS TÉCNICOS INMOBILIARIOS. Por lo que nadie más puede expedir este título.

¿Cuáles son los fines de la asociación?

El objetivo de la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios ETI es agrupar y coordinar a los diferentes profesionales de Técnicas Inmobiliarias que existen en el territorio español.

La asociación ETI está formada por esos profesionales que están en posesión del diploma y carnet correspondiente que les acredita como Experto Técnico Inmobiliario.

Son fines propios los siguientes:

- ▶ Amparar y defender los intereses y el ejercicio de la profesión de nuestros miembros.
- ▶ Atender en la forma más eficaz que sea posible la elevación del nivel profesional, técnico y cultural de sus miembros mediante la creación y organización de cuantos servicios y actividades sean precisas.
- ▶ Velar porque todos los miembros cumplan las normas legales que les sean de aplicación, a través del código deontológico.

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

¿Cuáles son los fines de la asociación?

¿Cómo pertenecer 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



Garantice su presencia.

Desde 90 €
por dominio



+



+



+



+



+



Creemos en tu negocio

Unete 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.

