

## I Observatorio del Mercado de la Vivienda en España: principales tendencias

Century 21 España ha presentado el "I Observatorio del Mercado de la Vivienda en España", una iniciativa que pretende dar luz a la situación actual del sector de la vivienda en nuestro país, y donde se reflejan las tendencias, actitudes y opiniones tanto de compradores y vendedores como de arrendatarios y arrendadores con respecto a las características de las viviendas y los factores emocionales que conllevan el cambio de hogar.

Según este estudio, el precio medio de la vivienda ofertada en nuestro país es de 241.145 €, una cifra que supera en casi 75.000 € el precio medio disponible por los que quieren realizar la compra. De hecho, el precio medio

de compra para quienes ya han llevado a cabo la búsqueda de vivienda es de 166.179 €.

A la hora de comparar el precio medio de alquiler entre quienes ya han alquilado o piensan hacerlo con la oferta de vivienda de alquiler, se muestra un desfase al alza de 41 € situándose la oferta media en 600,82 € frente a los 559,50 € que se está dispuesto a pagar. Para el 44 % de aquellos que viven en régimen de alquiler, el coste mensual representa más del 30 % de sus ingresos familiares.

La demanda de viviendas de tres habitaciones (49%) supera en más de 13 puntos porcentuales a la oferta (36%),



mientras que la oferta de viviendas de más de tres habitaciones (31 %) se sitúa muy por encima de la demanda, que tan sólo alcanza el 19 %. En el caso de los cuartos de baño, la demanda de viviendas con dos cuartos de baño (53 %) supera en más de 8 puntos porcentuales a la oferta (45 %). **A**

informe  
págs. 22 y 23



entrevista  
págs. 18 & 19

Alfredo Díaz-Araque,  
experto en PropTech

“La transformación digital es una oportunidad”

### Regulación de los pisos turísticos en ciudades españolas

El turismo supone para España una de sus mayores fuentes de riqueza. En 2017 recibió casi 82 millones de turistas internacionales y gastaron en el país 60.156 millones de euros, según datos del Banco de España. El lugar donde se hospedan ha crecido también y en 2016, por primera vez, las plazas en viviendas turísticas (362.493) superaban las plazas hoteleras (330.258), según datos de Exceltur. **A**

vivienda  
págs. 12 y 13

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

¿oportunidades?  
¿futuro?,

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



Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios

Presenta sus Nuevos Cursos:



**Curso Superior**  
de Valoraciones y Tasaciones  
Inmobiliarias

más info



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

más info



estos Cursos te posibilitarán:

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

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



Asociación Profesional de  
Expertos Técnicos Inmobiliarios

Información: 91 559 02 09  
info@apeti.com

www.apeti.com

**A P E T I**

**91**  
II - 2018

en este número podrás encontrar...

- 6 asesoría**  
El nuevo reglamento europeo de protección de datos y la comunidad de propietarios (I).
- 8 colaboración**  
Inicio de actividad en la gestión de comunidades de propietarios como autónomo.
- 10 vivienda**  
La demanda de vivienda de alquiler cae un 36% por cuestiones demográficas.
- 12 vivienda**  
La regulación de los pisos turísticos en las principales ciudades españolas.
- 14 vivienda**  
El período medio de posesión de las viviendas transmitidas ha sido de 14 años y 13 días.
- 16 vivienda**  
Cláusula suelo: el TS recuerda que el banco debe informar también al comprador.
- 18 entrevista**  
“El mercado residencial es donde mayor impacto ha tenido la transformación digital”.
- 20 informe**  
El modelo de crecimiento de la economía descarta una nueva crisis inmobiliaria.
- 22 informe**  
El precio medio de venta de una casa está un 69% por encima del presupuesto medio.
- 24 informe**  
En los barrios con mayor riesgo de morosidad, la rentabilidad en alquiler alcanza el 7%.
- 27 informe**  
El precio de la vivienda aumenta un 9,4% interanual durante el primer trimestre.
- 29 jornadas**  
Inmotecnia Rent cierra sus puertas con más de 1.300 visitantes profesionales.
- 30 jornadas**  
SIMApro se consolida como el encuentro profesional de referencia del sector.

**JUNTA DIRECTIVA NACIONAL  
PRESIDENTE**

Pedro E. López García

**VICEPTE. 1º ECONÓMICO**

M<sup>º</sup> Dolores Pablos Tirado

**VICEPTE. 2º FORMACIÓN**

Manuel González Folgado

**VICEPTE. 3º RELAC. EXTERNAS**

José A. Almoguera San Martín

**SECRETARIO**

Joaquín Pérez Cervera

**VOCALES**

Bautista Muñoz Gómez

**ASESORÍA JURÍDICA**

Bufete Espinosa-Arroquia  
Tel. 91-5590209 - Fax 91-7581405  
asesoeti@apeti.com

**DIRECTOR**

Joaquín Pérez Cervera

**DISEÑO Y MAQUETACIÓN**

XenonFactory

**COLABORADORES**

Luis Guirado

**EDITA**

APETI

Vía de las Dos Castillas  
nº 9 A Posterior  
28224 Pozuelo de Alarcón (MADRID)  
Tel. 91-5590209 - Fax 91-7581405  
eti@apeti.com - www.apeti.com  
Depósito Legal : M-10.166-2000

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



Madrid, junio de 2018

**E**stimados/as compañeros/as:

Que internet está presente en nuestra vida diaria de múltiples maneras es cosa sabida. Tanto y de tal manera que a veces, incluso, nos la condiciona por momentos. Las posibilidades que se ofrecen a su través son tan variadas, útiles, cómodas, rápidas y contundentes a veces que es difícil sustraerse a sus encantos. Y más que difícil, diría que imposible. A la par de su expansión en desarrollo de contenidos, se está implantando toda una era tecnológica y digital que descansa en este versátil soporte. Y esta 'revolución' tecnológica está llegando para quedarse al sector inmobiliario. Y han dado en llamarla transformación digital.

Esa transformación ya ha llegado al mundo de la distribución, la banca, el automóvil... y como señala Alfredo Díaz-Araque, experto en PropTech y transformación digital e invitado en páginas centrales, ahora le toca el turno al sector en el que desarrollamos nuestra actividad profesional: el residencial. El PpropTech, el big data, emarketing, 3D, realidad virtual... son términos a los que tendremos que acostumbrarnos y en la medida de lo posible interiorizarlos. Las nuevas herramientas tecnológicas nos ayudarán a ser competitivos: el cliente tradicional que pasea por la calle con una libreta y un bolígrafo apuntando números de teléfono de los carteles de SE VENDE que encuentra por la calle está en vías de extinción. Y nuestro escaparate físico está siendo sustituido por el escaparate online. Hoy el comprador utiliza los medios que tiene a su alcance sin moverse de su casa: la tecnología se lo permite. Y tenemos que coger ese tren. Como dice Díaz-Araque en la entrevista: el agente local que no sepa adaptarse a los nuevos tiempos desaparecerá tarde o temprano. Y no queremos desaparecer, ¿verdad?

Por lo demás, las últimas estadísticas conocidas siguen marcando una tendencia prometedora para la intermediación inmobiliaria: más ventas, más hipotecas, más licencias de obra nueva y precios al alza. Empieza el debate ya sobre si nos encontramos de nuevo o no en la pista de salida de una nueva burbuja inmobiliaria en algunas grandes ciudades... Ya veremos, por el momento aprovechemos la ola.

Y a propósito de la ola, llega el verano y con él un tiempo para algunos de descanso y para otros de oportunidades... En todo caso, ¡Feliz Verano!

Un abrazo fuerte.

Fdo. Pedro E. López García

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

**1 / 6**

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

Banco de Sabadell, S.A. se encuentra adherido al Fondo Español de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito. La cantidad máxima garantizada actualmente por el mencionado fondo es de 100.000 euros por depositante.

## Cuenta Expansión Negocios Plus PRO

### Bonificamos tu cuota de asociado

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

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

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

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

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

[bancosabadell.com](http://bancosabadell.com)

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



# LA COMUNIDAD DE PROPIETARIOS Y EL NUEVO REGLAMENTO DE PROTECCIÓN DE DATOS (I)



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

**E**l nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) entró en vigor en mayo de 2016 y es aplicable a partir de mayo de 2018, quedando derogada la Directiva 95/46/CE y afectando a la vigente Ley Orgánica 15/1999, de 13 de di-

ciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal y el Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.

El RGPD contiene XI Capítulos divididos en: I. Disposiciones Generales; II. Principios; III. Derechos de los Interesados; IV. Responsable del Tratamiento y Encargado del Tratamiento; V. Transferencia a Terceros Países u Organizaciones Internacionales; VI. Autoridades de Control; VII. Cooperación y Coherencia; VIII. Recursos, Responsabilidad y Sanciones; IX. Situaciones Específicas de Tratamiento; X. Actos Delegados y Actos de Ejecución; y XI. Disposiciones Finales.

El RGPD contiene muchos conceptos, principios y mecanismos similares a los establecidos por la Directiva 95/46 y por las normas nacionales que la aplican. Por ello, las organizaciones que, antes de mayo de 2018, cumplían adecuadamente con la LOPD española, tienen una buena base de partida para evolucionar hacia una correcta aplicación del nuevo Reglamento.

La mayoría de sus disposiciones coinciden en sus aspectos esenciales con las obligaciones recogidas hasta el momento como los conceptos generales, los principios o los derechos de los interesados; otras son más novedosas como la designación de un delegado de protección de datos o la realización de evaluaciones de impacto en la propia organización; y, otras complementan la anterior normativa como las obligaciones de los responsables y encargados de tratamiento, siendo estas últimas las que más puedan afectar a la actividad de los administradores de fincas.

Sin embargo, los cambios su-

ponen que deba revisarse por completo la política implementada en la organización complementando las actuaciones a los nuevos requerimientos exigidos por el RGPD.

Los administradores de fincas ya están familiarizados con los datos de carácter personal que pueden recabar de los propietarios para la gestión de las comunidades de propietarios (nombre, apellidos, DNI, cuentas corrientes, mail, etc.) creando los ficheros necesarios que, hasta el 25 de mayo de 2018, se debían registrar en el Registro General de la Agencia Española de Protección de Datos.

El principio de responsabilidad proactiva se manifiesta a lo largo de todo el articulado del RGPD, así por ejemplo, en la necesidad de detectar los riesgos existentes en los tratamientos de datos de carácter personal mediante un análisis previo, responder a la solicitud del ejercicio de los derechos por los interesados, la adopción de medidas técnicas y organizativas que aseguren un tratamiento eficaz y con arreglo al RGPD o paliar las posibles violaciones de seguridad.

El consentimiento se articula en el RGPD como pieza fundamental para el tratamiento de los datos de carácter personal. Así, cuando el tratamiento se base en el consentimiento del interesado, el responsable del tratamiento deberá ser capaz de demostrar que aquel consintió el tratamiento de sus datos personales mediante una manifestación de voluntad libre, específica,

informada e inequívoca por la que el interesado acepta, ya sea mediante una declaración o una clara acción afirmativa, el tratamiento de datos personales que le conciernen.

El interesado tendrá derecho a retirar su consentimiento en cualquier momento, debiendo ser informado de esta posibilidad y debiendo ser tan fácil retirar el consentimiento como darlo.

Si el consentimiento del interesado se da en el contexto de una declaración escrita que también se refiera a otros asuntos, la solicitud de consentimiento se presentará de tal forma que se distinga claramente de los demás asuntos, de forma inteligible y de fácil acceso y utilizando un lenguaje claro y sencillo.

En principio estará prohibido, salvo determinadas condiciones como el otorgamiento del consentimiento explícito, el tratamiento de datos personales especialmente sensibles como los que revelen el origen étnico o racial, las opiniones políticas, las convicciones religiosas o filosóficas, o la afiliación sindical, y el tratamiento de datos genéticos,

datos biométricos dirigidos a identificar de manera unívoca a una persona física, datos relativos a la salud o datos relativos a la vida sexual o las orientaciones sexuales de una persona física.

Una de las figuras más relevantes a efectos del tratamiento de datos de carácter personal son el responsable del tratamiento y el encargado del tratamiento. Así lo establece el RGPD al determinar claramente que entre el responsable del tratamiento y el encargado del tratamiento debe mediar un contrato que les vincule y el contenido mínimo de ese contrato.

El RGPD define al responsable del tratamiento como la persona física o jurídica, autoridad pública, servicio u otro organismo que, solo o junto con otros, determine los fines y medios del tratamiento y, al encargado del tratamiento como la persona física o jurídica, autoridad pública, servicio u otro organismo que trate datos personales por cuenta del responsable del tratamiento.

## Responsabilidad y contrato

A los efectos que nos ocupan, el responsable del tratamiento es la propia comunidad de propietarios en régimen de propiedad horizontal que ejercerá sus obligaciones a través de su presidente, al ostentar éste legalmente su representación en los asuntos que le afecten para la adecuada marcha de la misma (art. 13.3 LPH). Al administrador de fincas le corresponde el adecuado desarrollo de las obligaciones concernientes a un encargado del tratamiento en lo que respecta a la relación jurídica que le une con la comunidad de propietarios, sin perjuicio, en su caso, de sus propios deberes como responsable del tratamiento.

Por ello y de acuerdo con el

RGPD, tanto la comunidad de propietarios como el administrador de fincas deberán propiciar la firma de un contrato escrito que les vincule con el fin de obtener una óptima protección de los datos de carácter personal.

Según el RGPD, el contrato deberá establecer:

1. El objeto, la duración, la naturaleza y la finalidad del tratamiento, el tipo de datos personales y categorías de interesados, y las obligaciones y derechos del responsable.
2. Que el administrador de fincas como encargado del tratamiento:
  - a. tratará los datos personales únicamente siguiendo instrucciones documentadas del responsable, que nos los aplicará o utilizará con fin distinto al objeto del contrato, ni los comunicará, ni siquiera para su conservación a otras personas, inclusive con respecto a las transferencias de datos personales a un tercer país o una organización internacional;
  - b. garantizará que las personas autorizadas para tratar datos personales se hayan comprometido a respetar la confidencialidad o estén sujetas a una obligación de confidencialidad de naturaleza estatutaria;
  - c. tomará todas las medidas de seguridad necesarias;
  - d. no recurrirá a otro encargado del tratamiento sin autorización previa por escrito de la comunidad de propietarios, en cuyo caso celebrará con el nuevo encargado del tratamiento un contrato que garantice las mismas obligaciones de protección de datos que las estipuladas en el contrato inicial (debe tenerse en cuenta que el encargado inicial seguirá siendo plenamente responsable ante el responsable del tratamiento por lo que respecta al cumplimiento de las obligaciones del otro encargado);
  - e. asistirá al responsable del tratamiento, teniendo cuenta la naturaleza del tratamiento, a través de medidas técnicas y organizativas apropiadas, siempre que

sea posible, para que este pueda cumplir con su obligación de responder a las solicitudes que tengan por objeto el ejercicio de los derechos de los interesados;

- f. ayudará al responsable a garantizar el cumplimiento de las obligaciones de seguridad, evaluación de impacto y notificaciones de violaciones de seguridad, teniendo en cuenta la naturaleza del tratamiento y la información a disposición del encargado;
- g. a elección del responsable, suprimirá o devolverá todos los datos personales una vez finalice la prestación de los servicios de tratamiento, y suprimirá las copias existentes a menos que se requiera la conservación de los datos personales en virtud del Derecho de la Unión o de los Estados miembro que obligue a su conservación;
- h. pondrá a disposición del responsable toda la información necesaria para demostrar el cumplimiento de sus obligaciones, así como para permitir y contribuir a la realización de auditorías, incluidas inspecciones, por parte del responsable o de otro auditor autorizado por dicho responsable.

La comunidad de propietarios como responsable del tratamiento debe asegurarse de que el administrador de fincas, como encargado del tratamiento, ofrezca garantías suficientes para aplicar medidas técnicas y organizativas de seguridad apropiadas, de manera que el tratamiento sea conforme con los requisitos del RGPD, garantice la protección de los derechos de los interesados y solo sean objeto de tratamiento los datos personales que sean necesarios para cada uno de los fines específicos del tratamiento.

La adhesión por el administrador de fincas como encargado del tratamiento a un código de conducta o a un mecanismo de certificación aprobado por la Agencia Española de Protección de Datos o por las autoridades autonómicas de control podrá utilizarse como elemento para demostrar la existencia de las garantías suficientes. **A**



# INICIO DE ACTIVIDAD EN LA GESTIÓN DE COMUNIDADES COMO AUTÓNOMO



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

**L**a evolución del entorno económico está condicionando nuestra incorporación al mundo laboral como nunca antes ocurrió. Nuestro sector no es ajeno a esta tendencia imparable y son muchas las personas que se asoman al mismo, con el objeto de encontrar una ocupación. Desde 2006 la Unión Europea viene impulsando, mejor dicho “empujando”, a los estados miembros a que promuevan políticas activas de promoción y protección del trabajo autónomo.

En referencia al trabajo como autónomo y con el objeto de su promoción disponemos de una Normativa de referencia, que culminó con la promulgación de la Ley 6/2017 de 24 de octubre, de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo. No obstante, cronológicamente disponíamos de la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del Empleado Autónomo, la Ley 25/2015, de 28 de julio de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social, y la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la economía social.

Así, una vez que hemos decidido ejercer la actividad por cuenta propia, nos encontraremos con tres grandes pasos a dar, los cuales esbozamos a continuación:

## Alta en Hacienda. Modelo 037

El inicio de actividades económicas origina un conjunto de obligaciones fiscales. Quienes vayan a realizar actividades u operaciones empresariales o profesionales o abonen rendimientos sujetos a retención deben solicitar, antes del inicio, su inscripción en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores. Modelo 037 (036)

### Datos a incluir:

1. Datos personales y relativos a la actividad económica, como el epígrafe

IAE, lugar de realización de la actividad, etc.

2. Declaraciones o autoliquidaciones que el obligado tributario debe presentar periódicamente. Retenciones, IVA, Pagos fraccionados, etc., Modelos 130, 111, 115, 303
3. Situación tributaria del obligado, con especificidades en la tributación de IRPF (modalidad simplificada o normal), IVA. Inclusión en los registros de operadores intracomunitarios o de devolución mensual, etc.

## Alta en el RETA. Modelo TA-1

El Alta deberá comunicarse con carácter previo al inicio de la actividad y hasta 60 días antes. Desde el 1 de marzo es obligatorio utilizar el SISTEMA RED para nuevas altas. Para las efectuadas con anterioridad, tienen de plazo hasta el 31/08/18.)

Resaltar que si el Alta se solicitase fuera de plazo, la efectividad será siempre la del primer día del mes del inicio de la actividad.

Se puede realizar por internet necesitando:

- Certificado Digital Personal o
- eDNI: Documento Nacional de Identidad electrónico

### Datos a incluir:

- Epígrafe IAE y CNAE, Fecha de inicio de la actividad.
- Según la Condición del trabajador: Datos de cobertura incapacidad temporal, accidente de trabajo y cese de actividad (desempleo), así como la

entidad elegida para su gestión.

- Base de cotización y beneficios a los que se tenga derecho.

## Ayuntamiento. Licencia, apertura, obras, etc.

Si la actividad se va a desarrollar en un local, será preceptivo antes del inicio de la actividad, contar con la licencia de apertura (obras en su caso).

## ¿Cómo afecta la Ley 6/2017, de 24 de octubre, de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo?

Se abordan un conjunto de medidas que se centran en diversos ámbitos; destacando, el del emprendimiento, el fiscal, el de la cotización a la Seguridad Social, el de la conciliación entre vida familiar y laboral, el de la contratación... Trataremos de esquematizarlas a continuación, por su importancia económica.

### Promoción y fomento del trabajo autónomo

- ▶ Trabajadores que causen alta inicial o que no hubieran estado de alta en los dos años inmediatamente anteriores en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).

- Si optan por la base mínima de cotización

Reducción a 50 euros mensuales por la cuota de contingencias comunes, incluida la incapacidad temporal durante los 12 meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta.

- Si optan por una base de cotización superior a la mínima que les corresponda

Reducción mensual equivalente al 80% de la cuota, incluida la incapacidad temporal, durante los 12 meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta.

Con posterioridad al periodo inicial de 12 meses previsto en los dos supuestos anteriores, y con independencia de la base de cotización elegida, podrán aplicarse sobre la cuota por contingencias comunes, incluida la incapacidad temporal, y por un periodo máximo de hasta 12 meses, hasta completar un periodo máximo de 24 meses tras la fecha de efectos del alta:

- a. Una reducción equivalente al 50% de la cuota durante los 6 meses siguientes al período inicial previsto en cualquiera de los dos primeros supuestos.
- b. Una reducción equivalente al 30 por ciento de la cuota durante los 3 meses siguientes al período señalado en la letra “a”.
- c. Una bonificación equivalente al 30 por ciento de la cuota durante los 3 meses siguientes al período señalado en la letra “b”.

- ▶ Para trabajadores menores de 30 años, o mujeres menores de 35 años, q u e

causen alta inicial o no hubieran estado de alta en los 2 años inmediatamente anteriores en el RETA.

- Además de las reducciones y bonificaciones previstas con carácter general, una bonificación adicional equivalente al 30% sobre la cuota por contingencias comunes, incluida la incapacidad temporal, durante los 12 meses siguientes a la finalización del periodo de bonificación previsto con carácter general.

- En este supuesto la duración máxima de las reducciones y bonificaciones será de 36 meses.

- ▶ Nuevas altas de familiares colaboradores de trabajadores autónomos. 50% durante 18 meses, y 25% durante 12 meses, de la cuota resultante de aplicar sobre la base mínima el tipo correspondiente de cotización vigente.

Esta bonificación es muy relevante pues facilita la contratación de familiares.

- ▶ Trabajadores autónomos en Ceuta y Melilla en los sectores de Comercio, Hostelería, Turismo e Industria (excepto y Energía y Agua), 50% de la base de cotización por contingencias comunes por tiempo indefinido.

### Conciliación entre vida laboral y familiar

- ▶ Bonificaciones y reducciones por conciliación de la vida personal y familiar vinculada a la contratación.

100% de la cuota por contingencias comunes (50% si la contratación es a tiempo parcial) que resulte de aplicar, a la base media que tuviera el trabajador en los 12 meses anteriores a la fecha de acogerse a esta medida, el tipo de cotización mínimo vigente, para trabajadores autónomos que permanezcan de alta en el RETA y contraten a un trabajador a tiempo completo o parcial en los supuestos de:

- Cuidado de menores de 12 años.
- Tener a su cargo un familiar, por consanguinidad o afinidad hasta

el segundo grado, en situación de dependencia.

- Tener a su cargo un familiar, por consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado inclusive, con parálisis cerebral, enfermedad mental o discapacidad intelectual con un grado de discapacidad reconocido igual o superior al 33 por ciento o una discapacidad física o sensorial con un grado de discapacidad reconocido igual o superior al 65 por ciento, cuando dicha discapacidad esté debidamente acreditada, siempre que dicho familiar no desempeñe una actividad retribuida.

En el caso de que el trabajador lleve menos de 12 meses de alta en el RETA, la base media de cotización se calculará desde la fecha de alta.

Duración hasta 12 meses, con una duración mínima del contrato de 3 meses.

- ▶ Trabajadores autónomos que se encuentren en baja por maternidad o paternidad, adopción, guarda con fines de adopción, acogimiento, riesgo durante el embarazo o riesgo durante la lactancia natural

100% de la cuota que resulte de aplicación sobre la base media que tuviera el trabajador en los 12 meses anteriores a la fecha en la que se acoja a esta medida, el tipo de cotización obligatorio que corresponda por razón de su actividad. Esta bonificación será compatible con la establecida en el Real Decreto-Ley 11/1998.

La duración será durante el periodo de descanso; mínimo un mes.

- ▶ Trabajadoras autónomas que se reincorporen al trabajo en determinados supuestos.

Las trabajadoras autónomas que hubieran cesado en su actividad por maternidad, adopción, guarda con fines de adopción, acogimiento y tutela y vuelvan a realizar una actividad por cuenta propia en los 2 años siguientes a la fecha de cese tendrán de cuota fija por contingencias comunes, incluida Incapacidad Temporal, de 50 euros mensuales durante los 12 meses siguientes a la fecha de reincorporación. **A**



# LA DEMANDA DE VIVIENDA DE ALQUILER CAE UN 36% POR CUESTIONES DEMOGRÁFICAS

Las fuertes subidas en sus precios han hecho mella entre los más jóvenes

El motivo de esta caída en la demanda del alquiler se explica principalmente porque hay menos proporción de jóvenes entre 18 a 34 años activos en el mercado del alquiler por el lado de la demanda que en 2017. Así, si se analiza al detalle se ve que entre los 18 y los 24 años hay un descenso de 14 puntos respecto al año anterior. Y entre los 25 y los 34 años la caída es de 9 puntos.

“Este informe refleja que las fuertes subidas de precios en los alquileres han hecho mella sobre todo en los jóvenes, reduciendo de forma notable su demanda. Y, no menos importante, su visión sobre esta forma de vida. Se observa que en comparación con el año anterior, gana fuerza la opción de la compra frente al alquiler, sobre todo en el segmento de 25 a 34 años”, explica Beatriz Toribio, directora de Estudios y Asuntos Públicos de fotocasa.

Además, se observa que en casi todos los rangos de edad hay menos proporción de aspirantes a inquilinos que el año anterior. Por el contrario, en el tramo de edad de 25 a 34 años se registra este año una subida de tres puntos entre los que han comprado una vivienda: pasa del 6% de 2017 al 9% en 2018.

En cambio, por el lado de la oferta de pisos para alquilar no hay variaciones significativas respecto al pasado año. De esta manera, el porcentaje de propietarios particulares que ponen sus viviendas en alquiler es prácticamente el mismo que hace un año. Un hecho que llama la atención ya que, según los

**A** sí, mientras en 2017 había un 14% de personas mayores de 18 años que había alquilado o buscado alquilar una vivienda, en 2018 ese porcentaje es del 9%. Esta es la principal con-

clusión del estudio “Radiografía del mercado de la vivienda 2017-2018” realizado por fotocasa con el objetivo de dimensionar y analizar la situación del mercado inmobiliario en el último año.

El mercado de la compraventa se mantiene

El informe de fotocasa revela que el comportamiento del mercado de la compraventa y sus dinámicas son muy distintas al del alquiler. Así, en el mercado de la compra se mantienen los mismos patrones que en el año 2017, en cuanto al porcentaje de población española interactuando con él.

De esta manera, el 13% de la población ha participado en los últimos 12 meses en el mercado de la compraventa, frente al 14% que lo hizo en 2017. La tendencia es ligeramente descendente, tanto en la oferta como en la demanda, pero no lo suficiente como para resultar significativa.

“Pese a la mejora del contexto económico y la consolidación de la financiación, la demanda de vivienda para comprar por parte de los particulares se mantiene en niveles muy similares a los que veíamos en el informe anterior. Estos datos refuerzan nuestra visión en fotocasa de que la recuperación del mercado de la vivienda va a ser lenta y moderada”, añade Beatriz Toribio

¿Quién hizo qué en el mercado de la vivienda?

El informe “Radiografía del mercado de la vivienda 2017-2018” dimensiona el mercado de la vivienda en el último año con datos que reflejan en qué medida ha participado la población española en el alquiler, la compra y la venta de vivienda.

Tal y como se ha comentado, la demanda de alquiler baja hasta el 9% de la población en 2018 y el mercado de la compra también desciende un punto porcentual hasta el 9%. Desde el punto de vista de la venta, un 6% ha vendido o tratado de vender una vivienda.



vivienda en el último año y desde el punto de vista de la oferta de alquiler, otro 6% ha alquilado como propietario o ha tratado de alquilar una vivienda.

En general, una de las conclusiones del informe es que en los últimos 12 meses ha habido menos proporción de población española mayor de 18 años activa en el mercado de la vivienda. Ya sea para comprar, vender o alquilar (tanto como arrendador como arrendatario).

De hecho, mientras en 2017 el 28% de particulares participó en el mercado de la vivienda en el último año, en 2018 este porcentaje baja hasta el 23% de particulares participando en el mercado. Descenso que, como se ha visto, viene especialmente marcado por el mercado de alquiler y que además lleva a que la proporción de activos por el lado del alquiler se equipare a la de activos por el lado de la compra, en contra lo que veíamos en 2017 cuando el alquiler adquiría un mayor peso.

Un 18% se plantea comprar en los próximos cinco años

Como se ha comentado anteriormente, un 9% de personas mayores de 18 años compró o buscó casa para comprar en los últimos 12 meses. Pero, ¿qué pasa con el resto? Según el estudio de fotocasa, el 18% de los particulares que no han realizado ninguna acción de compra en los últimos 12 meses tiene intención de hacerlo en los próximos cinco años: el 7% en

los próximos dos años y otro 11% en los tres años siguientes.

Un 49% de este colectivo que no ha hecho ninguna acción de comprar en los últimos 12 meses no se plantea comprar una vivienda a medio ni largo plazo. Mientras que un 33% no descartan la posibilidad de hacerlo. Estas cifras no tienen diferencias significativas con las que se registraron en el año 2017.

Los niveles de intención de compra a medio plazo (próximos 5 años) incrementan entre los segmentos más jóvenes y se elevan hasta el 28% entre los 18 y los 24 años y hasta el 31% entre los 25 y los 34.

Entre los que sí se plantean la compra de vivienda pero la han aplazado para algún momento de los próximos 5 años, los motivos de ese retraso tienen mucho más que ver con las circunstancias socioeconómicas personales que con la coyuntura de la vivienda.

Así, un 41% alega que se debe a la situación económica y laboral (motivo que a nivel cualitativo podemos afirmar que adquiere especial relevancia en los segmentos más jóvenes), un 30% la falta de ahorros (motivo que a nivel tendencial perdería peso para los más seniors) y un 27% tiene otras prioridades o gastos. Sólo un 14% argumenta que los precios están muy altos y está a la espera de que descendan para comprar.

La compra se refuerza frente al alquiler en la mentalidad de los españoles

Resulta muy interesante ver cómo ha cambiado la mentalidad de los españoles en el último año. En líneas generales, entre 2017 y 2018 en las cabezas de los ciudadanos mayores de 18 años se han asentado más las ideas que refuerzan la opción de la compra

frente al alquiler.

La misma premisa de que hay un sentimiento de propiedad muy arraigado en la mentalidad de los españoles (pese a la crisis por la que hemos pasado) es ahora respaldada por el 72% de la población, frente al 68% de un año antes. Se produce, en este sentido, un cambio especialmente notable a partir de los 25 años.

Refuerza este cambio la respuesta obtenida en relación a la opinión sobre si la crisis ha traído un cambio de tendencia a favor del alquiler frente a la propiedad: el 46% que está de acuerdo con esa afirmación supone tres puntos menos que el 49% de 2017.

Ante esta afirmación los más críticos son los segmentos jóvenes, entre los 18 y los 35 se observa una caída especialmente notable de los que confían en un cambio de tendencia entre compra y alquiler. Incluso el mantra “vivir de alquiler es tirar el dinero” ha recobrado vigor. Un 40% está de acuerdo (eran un 35% hace un año) y un 25% en desacuerdo (frente al 29% de entonces). También aquí entre los 18 y los 34 años se ve en mayor medida esta nueva realidad percibida.

“En fotocasa venimos viendo desde hace tiempo a través de diferentes informes que la mentalidad de los españoles está cambiando a favor del alquiler. Pero en el último año, según los datos de este estudio, se observa que esta tendencia se ha frenado”, concluye Toribio.

El 54% de los encuestados se muestra de acuerdo en que los alquileres han subido tanto que ya compensa más pagar una hipoteca que un alquiler. Opinión que apoya especialmente el segmento de 25 a 34 años. Tan sólo un 11% de la población está en desacuerdo con esta afirmación.

Respecto a la rentabilidad, los que creen que comprar una vivienda es una buena inversión son el 53% frente al 44% de 2017. Y los que están de acuerdo es que es la mejor herencia que se le puede dejar a los hijos pasa del 39% al 47%. Además, aumenta el respaldo social de que se aproxima otra burbuja inmobiliaria: pasa del 23% de 2017 al 36% en 2018. **A**

# LA REGULACIÓN DE LOS PISOS TURÍSTICOS EN LAS PRINCIPALES CIUDADES ESPAÑOLAS

En 2016, las plazas en viviendas turísticas superaban las plazas hoteleras

El turismo supone para España una de sus mayores fuentes de riqueza. En 2017 recibió casi 82 millones de turistas internacionales y gastaron en el país 60.156 millones de euros, según datos del

Banco de España. El lugar donde se hospedan ha crecido también y en 2016, por primera vez, las plazas en viviendas turísticas (362.493) superaban las plazas hoteleras (330.258), según datos de Exceltur.

Las grandes ciudades están viendo el fenómeno de los apartamentos turísticos de forma dispar. Las comunidades autónomas, que son las que tienen las competencias en materia de turismo, han establecido algunas reglas de juego sobre un mercado que dejó de ser incipiente para ser una actividad cada vez más asentada. El panorama legislativo, en constante adaptación, está respondiendo al fenómeno de viviendas turísticas. Estas son las regulaciones de las principales ciudades españolas:

## Madrid

El Ayuntamiento está preparando el futuro Plan Especial de Implantación de Uso de Hospedaje en la capital española con el objetivo de que a los propietarios que alquilen su piso más de 90 días al año se les exija una licencia urbanística que irá ligada a una serie de requisitos, los mismos que rigen para los negocios de hospedaje, al considerarse por el Ayuntamiento una actividad económica.

Se exigirá, entre los requisitos, que los alojamientos turísticos ubicados en el distrito centro y los barrios aledaños tengan un acceso independiente desde la calle, como un establecimiento hotelero. Según los cálculos de José Manuel Calvo, delegado de Desarrollo Urbano del Consistorio, con esta exigencia "el 95% de las viviendas que operan como tales ya no podrán operar".

El plan especial de alojamientos turísticos, que plantea en su borra-

dor dividir la ciudad en cuatro áreas, prevé aprobarse definitivamente en Pleno en los meses de noviembre o diciembre.

Mientras se redacta y aprueba el nuevo plan especial, la Junta de Gobierno aprobó el pasado mes de enero una moratoria para suspender por un año, con posibilidad de prórroga a otro más, la concesión de licencias a edificios residenciales del distrito centro y barrios aledaños que quieran cambiar su uso a otra modalidad de hospedaje. La moratoria en la concesión de licencias no afectaría a los propietarios que quieran alquilar sus alojamientos por menos de 90 días.

## Palma de Mallorca

A partir del mes de julio los propietarios de un piso o apartamento situado en Palma no podrán alquilar su vivienda a turistas; prohibirá definitivamente los pisos turísticos en toda la ciudad.

La propuesta inicial de delimitación del alquiler vacacional se aprobará definitiva-

mente en el Pleno del mes de julio, coincidiendo con el levantamiento de la moratoria previamente establecida. En ese momento, Palma solo permitirá el arrendamiento a viajeros en las viviendas unifamiliares (casas aisladas o chalés) excepto los situados en suelo rústico protegido, en el entorno del aeropuerto y en áreas de uso no residencial como los polígonos industriales.

Cabe recordar que el pasado verano el Gobierno balear puso en marcha la ley autonómica de alquiler turístico 6/2017, una ampliación de la Ley de turismo 8/2012, y con la que introducía multas de hasta 400.000 euros a las empresas que anunciaran inmuebles sin número de referencia que garantizase su legalidad.

## Barcelona

Fue la que marcó el precedente en cómo controlar los establecimientos turísticos. El 6 de marzo de 2017 entró en vigor el Plan Especial U r -

banístico de Alojamientos Turísticos (Peuat). Con esta normativa se establecían cuatro zonas en la ciudad para distribuir la oferta de establecimientos turísticos: en la zona 1, que abarca gran parte del casco histórico, no se darían nuevas licencias y todos aquellos pisos que cesasen su actividad no serían re- puestos. En la zona 2, solo se otorgaban si otro proyecto cesaba previamente, y las zonas 3 y 4, en el extrarradio, crecerían con límites.

## San Sebastián

El 27 de marzo entró en vigor la Ordenanza reguladora del uso urbanístico de vivienda turística y alquiler de habitaciones en vivienda habitual para uso turístico.

La Ordenanza hace una división de la ciudad en tres zonas diferenciadas. La zona A -saturada-, que abarca la Parte Vieja y donde no se concederán más licencias; zona B -alta demanda-, que comprende el Ensanche oriental de la Parte Vieja, Centro, Gros y Amara hasta Pío XII, parte de Egija y del Antiguo, donde los pisos turísticos deberán estar en primera planta, con usos no residenciales iguales o inferiores a 250 metros cuadrados, además de un piso turístico en plantas altas por cada seis alturas; y la zona C, que se refiere al resto de la ciudad, donde se flexibilizan las condiciones hasta los 350 metros cuadrados de usos no residenciales y dos pisos turísticos por cada seis plantas en altura.

Entre otros, la ordenanza establece y limita el número de pisos por edificio, pone condiciones de habitabilidad, de ocupación de la vivienda, de metros

cuadrados mínimos.

## Bilbao

El Ayuntamiento de Bilbao aprobó el pasado mes de enero la modificación del Plan General de Ordenación Urbana (PGOU) que afecta a la regulación del uso de los alojamientos turísticos; se estableció la medida de limitar los pisos turísticos a las primeras plantas de los

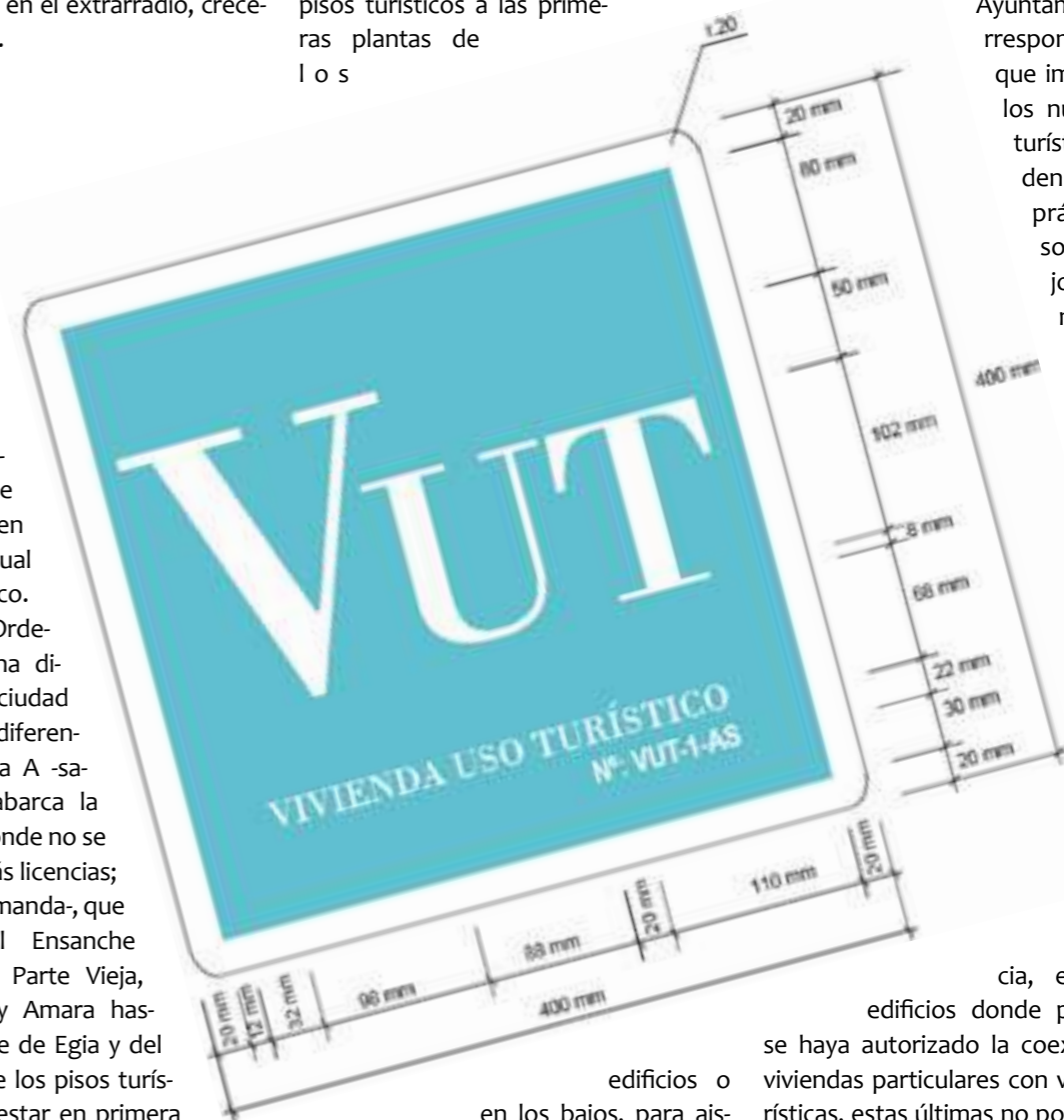
Hace tan solo una semana se aprobó la nueva Ley de Turismo y Hospitalidad de la Generalitat Valenciana, con la que los ayuntamientos recuperaban el control de este tipo de viviendas. A partir de ahora, todos los propietarios que quieran inscribir sus viviendas como turísticas

tendrán que obtener el permiso previo del Ayuntamiento correspondiente, lo que implicará que los nuevos pisos turísticos queden limitados prácticamente solo a los bajos y las primeras plantas.

Según han informado en el Ayuntamiento de Va-

lencia, en aquellos edificios donde previamente se haya autorizado la coexistencia de viviendas particulares con viviendas turísticas, estas últimas no podrán ubicarse en la misma planta o por encima de viviendas particulares (uso residencial).

Asimismo, se ha aprobado la suspensión cautelar de licencias turísticas a partir del 26 de febrero de 2018, en todos los barrios de Ciutat Vella, que se mantendrá en vigor hasta que se apruebe la exposición pública del Plan Especial de Protección de Ciutat Vella, en el que se plasmarán los detalles del nuevo planeamiento y la suspensión de licencia se adaptará a lo establecido en dicho plan. **A**



# EL PERÍODO MEDIO DE POSESIÓN DE LAS VIVIENDAS TRANSMITIDAS HA SIDO DE 14 AÑOS Y 13 DÍAS

Presentado el Anuario Inmobiliario 2017 del Colegio de Registradores

**N**uevo récord del tiempo medio de posesión de la vivienda, que superó los 14 años y tres meses que ofrecía en 2009. El número de hipotecas sobre vivienda

registrado en 2017 se incrementó un 10,9% con respecto al año anterior. Aumenta la presencia de los extranjeros en el mercado hipotecario, según recoge El Anuario de la Estadística Registral Inmobiliaria

El Anuario de la Estadística Registral Inmobiliaria del Colegio de Registradores analiza la utilización de la vivienda como bien de inversión o de uso, a través del tiempo medio de posesión de sus propietarios cuando la vendieron, habiendo continuado un año más el constante incremento de ese período medio de posesión experimentado en los últimos años. El período medio de posesión de las viviendas transmitidas ha sido de 14 años y 13 días, máximo de la serie histórica de resultados, con un incremento del 5,5% con respecto al año precedente. Desde el mínimo histórico de 2009, 7 años y 106 días, el período medio de posesión de las viviendas transmitidas prácticamente se ha duplicado. Las comunidades autónomas con mayores períodos medios han sido País Vasco (18 años y 96 días), Extremadura (16 años y 201 días) y Cataluña (15 años y 292 días).

La evolución del período medio de posesión de las viviendas vendidas se observa en el siguiente gráfico, que muestra cómo en los últimos años, coincidiendo con el repunte en la actividad inmobiliaria, se va ralentizando el aumento de dicho período.

El número de hipotecas sobre vivienda registrado en 2017 ha sido de 310.640, incrementándose un 10,9% con respecto a 2016. En comparación con el mínimo de 2013, el aumento acumulado ha sido del 56%. Las comunidades autónomas con un mayor número de hipotecas sobre vivienda registradas han sido Andalucía (60.026), Comunidad de

Madrid (56.866), Cataluña (50.848) y Comunidad Valenciana (32.408). En todas las comunidades autónomas se ha incrementado el número de hipotecas sobre vivienda en el último año, con tasas de dos dígitos en ocho de ellas. Los mayores incrementos se han alcanzado en Comunidad de Madrid (17,8%), La Rioja (17,8%), Asturias (16,5%), Andalucía (11,7%), Cantabria (11,5%) y Comunidad Valenciana (11,3%).

## Participación de los extranjeros en el mercado hipotecario

El 6,9% de las hipotecas sobre vivienda han sido formalizadas por extranjeros, superando las 21.000 hipotecas. Las comunidades autónomas en las que el peso de extranjeros sobre el total de hipotecas ha sido mayor han sido Cataluña (20,2%), Comunidad Valenciana



(19,2%), Andalucía (17,4%) y Comunidad de Madrid (14,4%).

La hipoteca media de los extranjeros en 2017 ha sido de 128.452 €, por encima de los 117.243 € del crédito hipotecario medio suscrito por nacio-

nales, incrementándose un 1,5% con respecto al resultado de 2016. Las comunidades autónomas con mayores importes medios de hipoteca sobre vivienda de extranjeros han sido Baleares (244.148 €), Comunidad de Madrid (155.070 €), Cataluña (143.143 €) y Andalucía (141.699 €).

Las nacionalidades con mayor peso porcentual en la contratación de hipotecas sobre vivienda con relación al total de hipotecas formalizadas por extranjeros han sido: rumanos (11,6%), británicos (9,3%), chinos (8,4%), italianos (5,8%), franceses (4,6%), marroquíes (4,2%) y alemanes (4%). Por lo que respecta a los importes medios, las mayores cuantías las han alcanzado alemanes (234.102 €), noruegos (217.981 €), daneses (192.990 €), holandeses (181.429 €), suecos (171.394 €), británicos (166.968 €) y franceses (153.987 €).

La demanda extranjera de vivienda ha mantenido el buen comportamiento de los últimos años, rondando los máximos históricos, con un peso del 13,1% en 2017, resultado similar a los dos últimos años (13,3% en 2016 y 13,2% en 2015).

Las comunidades autónomas con mayores pesos de compra por extranjeros, coincidiendo nuevamente con las de mayor actividad turística, han sido Canarias, donde los extranjeros adquieren el 31,4% de las viviendas que se venden en la región, seguida de Baleares (31,3%), Comunidad Valenciana (26%), Murcia (18,8%), Andalucía (13,8%) y Cataluña (12,9%). **A**

# MÁXIMOS DE EMPLEO EN INMOBILIARIAS GRACIAS A LA VIVIENDA USADA Y EL ALQUILER

La fuerza laboral de las agencias se ha disparado casi un 60 por ciento

**E**n el primer semestre de 2008, sin ir más lejos, el número no llegó a superar las 126.000 personas, mientras que si tenemos como referencia el mínimo de la crisis (los 86.000 ocupados de pri-

mavera de 2013), descubrimos que la fuerza laboral de las agencias inmobiliarias se ha disparado casi un 60%. El motivo está en el tirón de la vivienda usada en las compraventas y en el creciente peso del alquiler

Según explica a idealista/news Valentín Bote, director de Randstad Research, “desde hace ya unos tres años la compraventa de vivienda se ha ido reactivando progresivamente, y en los últimos trimestres ha cobrado mucho impulso. Este fenómeno explica de manera natural el crecimiento del sector de actividades inmobiliarias. El que se hayan superado valores previos a la crisis está relacionado, en parte, por el hecho de que una parte importante de la reactivación de la compraventa está vinculada a viviendas que no son de nueva construcción -al contrario de lo que sucedía antes de 2008, donde muchas constructoras vendían directamente las viviendas y el papel intermediario de la inmobiliaria perdía protagonismo-, por lo que el papel de la actividad inmobiliaria es más preponderante ahora”.

Lo mismo opina Toni Expósito, director general de la red inmobiliaria Comprarcasa, quien añade que “en el sector inmobiliario se han ocupado miles de agentes. Con la apertura de tantas nuevas oficinas, se han incorporado muchos agentes que abandonaron el sector con la crisis, otros nuevos que vienen de prejubilaciones de banca y otras áreas buscando un autoempleo, y jóvenes que ven en esta profesión una carrera profesional de larga distancia. Por poner un dato, sólo en la Comunidad de Madrid se han abierto más de 5.000 agencias inmobiliarias en los últimos tres años”.

Según Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, en la primera

fase de la mejora del empleo “se incorporaron personas con experiencia en el mundo de las finanzas, mientras que desde 2015 sobre todo se han creado puestos de trabajo relacionados con el ámbito comercial, ya que los profesionales han querido sumarse a la recuperación del mercado y han optado por asentarse en una actividad de poco riesgo y elevada actividad en épocas de bonanza económica. A estos perfiles también se añaden muchos jóvenes y mujeres, que ven el inmobiliario una opción muy interesante para trabajar a tiempo parcial”.

Para comprobar los argumentos de los expertos, basta echar un vistazo a la evolución histórica de la compraventa de casas en España, en la que la vivienda usada ha sido la protagonista desde principios de 2014.

Otro dato que ayuda a entender el fuerte crecimiento del empleo es el creciente peso del alquiler en el mercado residencial. Según los datos de Eurostat, la oficina de estadísticas comunitaria, a cierre de 2016 el 22,2% de la población española vivía en régimen de arrendamiento, frente al 21,8% de 2015, al 21,2% de 2014 o al menos del 20% registrado en plena burbuja. Así, y a pesar de que España ha sido un país donde tradicionalmente se ha impuesto la vivienda

en propiedad, actualmente más de la mitad de la UE nos supera en el ranking. Además de en términos absolutos, lo que también está en máximos es el



peso de los ocupados en actividades inmobiliarias sobre el número total de trabajadores en España. Esos 136.000 empleados actuales suponen aproximadamente el 0,72% de los ocupados, un porcentaje que no se había visto hasta ahora.

Desde los mínimos marcados en el segundo trimestre de 2013, considerado el ‘annus horribilis’ para el sector inmobiliario, el número de empleados ha crecido en 50.000 personas o, lo que es lo mismo, se ha disparado un 58%. En ese mismo tiempo, en cambio, el repunte del número de ocupados en España ha crecido un 10%, tras pasar de 17,16 millones a 18,87 millones. Con todo, las actividades inmobiliarias siguen siendo mucho menos importantes en términos de empleo que el sector de la construcción, donde trabajan seis de cada 100 personas (en pleno boom su peso llegó a rondar el 13%). **A**



# CLÁUSULA SUELO: EL TS RECUERDA QUE EL BANCO DEBE INFORMAR TAMBIÉN AL COMPRADOR

Cuando éste se encuentre subrogado en el préstamo del promotor

El consumidor había adquirido una vivienda directamente del promotor, quien tenía concertado un préstamo hipotecario con la entidad BBK CajaSur S.A. para la construcción, subrogándose en la parte proporcional de la hipoteca al adquirir su vivienda.

Posteriormente el cliente interpuso demanda contra el banco solicitando la declaración de nulidad, por abusiva, de la cláusula suelo inserta en la escritura pública de ampliación y novación modificativa del préstamo hipotecario.

Si bien el juzgado de instancia le dio la razón en un primer momento (ordenando a Cajasur a la devolución de las cantidades indebidamente percibidas en concepto de intereses), la Audiencia Provincial de Sevilla (SAP de 12 de marzo de 2015, Rec. 7167/2014) estimó el recurso de apelación, absolviendo a la entidad demandada.

**Obligación de informar también en los casos de subrogación del préstamo hipotecario**

El Tribunal Supremo recuerda que cuando se da la subrogación en el préstamo que en su día solicitó el promotor para la construcción, es necesaria la intervención del banco, puesto que tiene que consentir la operación.

Cita la STS 643/2017, de 24 de noviembre que el hecho de que el préstamo no sea concedido directamente al consumidor NO exime a la entidad bancaria de su obligación de suministrar una

**E**l Tribunal Supremo ha dado finalmente la razón al consumidor comprador de una vivienda, con subrogación en el préstamo hipotecario que inicialmente fue suscrito por el promo-

tor. Es una situación muy común que afecta a gran cantidad de compradores de vivienda. Se trata de la STS 311/2018 dictada el pasado 17 de mayo, según informa Wolters Kluwer.

tor. Es una situación muy común que afecta a gran cantidad de compradores de vivienda. Se trata de la STS 311/2018 dictada el pasado 17 de mayo, según informa Wolters Kluwer.

información suficiente y adecuada, que le permita adoptar su decisión de contratar con pleno conocimiento. Por lo tanto, sin perjuicio de que la propia promotora informe al cliente sobre el préstamo que en firmó en su día, es necesario que la entidad bancaria, que debe consentir la subrogación, informe a su vez al futuro prestatario de las condiciones del préstamo, y lo que significan.

Rechaza así la Sala los argumentos de la Audiencia Provincial, que había considerado que el obligado a informar al comprador de la vivienda sobre la existencia de la cláusula suelo era exclusivamente el vendedor y no el prestamista. En el caso analizado el Supremo advierte que efectivamente Cajasur debió informar al comprador de la vivienda de la existencia de la

cláusula controvertida. No lo hizo y por tanto el cliente no recibió la información adecuada.

La cláusula establecía un 2,85 por ciento de interés, sin indicar siquiera que se trataba del interés remuneratorio mínimo. La mención se situaba junto a otras cláusulas relativas a comisiones de cancelación, y en una página con numerosos datos, sin especial resalta, lo que supone un déficit de los deberes de

información sobre un elemento esencial del contrato.

Cita al respecto el Auto del TJUE de 27 de abril de 2017 (Asunto C-536/17) donde se refiere a la condición de consumidor en el caso de sucesión contractual o novación subjetiva. El tribunal concluyó que una persona física que a raíz de una novación asume el préstamo frente a una entidad de crédito, puede considerarse consumidor en el sentido de la Directiva 93/13/CEE.

Y añade que la segunda operación –la subrogación en el préstamo– debe tener un tratamiento diferente al concertado entre el banco y el promo-



tor. Es un contrato de consumo, y como tal, sometido al control de transparencia.

Considerándose así inadecuada, por insuficiente, la información recibida por el comprador de la vivienda, no considera la Sala superado el control de transparencia citado respecto de la cláusula suelo, revoca la sentencia de la Audiencia Provincial, y confirma la dictada por el juzgado de primera instancia. **A**



**EFICACIA Y RENTABILIDAD UNIDAS**

## 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.

## ¿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



# "EL MERCADO RESIDENCIAL ES DONDE MAYOR IMPACTO HA TENIDO LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL"

**"Las agencias tradicionales tienen que 'estar en la conversación', es decir, saber qué se está moviendo en el sector inmobiliario y adoptar aquellas herramientas digitales que mejor se adaptan a sus necesidades y a los equipos que las van a manejar", según Alfredo Díaz-Araque Moro, experto en transformación digital y PropTech. Para Díaz-Araque, lo importante siguen siendo las personas, aunque tienen que interiorizar el uso de herramientas tecnológicas para lograr que sus empresas sigan siendo competitivas. Augura que desaparecerá el agente local que no sepa adaptarse.**

**Últimamente, el sector inmobiliario se ha visto inundado por anglicismos de todo tipo (PropTech, big data, crowdfunding, emarketing, etc...) que soportan, o por lo menos auguran, una transformación dentro del sector.... ¿Cuál es su punto de vista?**

Es cierto que nos estamos viendo inundados por miles de nuevos términos, nuevas formas de hacer las cosas y nuevos perfiles que nada tienen que ver con lo que estábamos acostumbrados. Pero eso es la transformación digital. Sectores como el turismo, el automóvil, la banca, etc. ya han pasado por este proceso. Ahora es el turno del sector inmobiliario. Tras una grave crisis, nuestra recuperación se produce en un mundo que nada tiene que ver con el que dejamos en 2008. Un cliente cada vez más digital y con un acceso a la información fácil y en su bolsillo: el móvil. Pero creo que es una oportunidad de crecer, de dar un paso más y de aprovechar herramientas que están al alcance de todos y que nos van a permitir ser más competitivos como empresa y como profesionales.

**Uno de los conceptos más importantes y quizá aglutinador de otros es el proptech. Aclárenos qué debemos entender por proptech y cuál es la situación de penetración actual en nuestro país.**

PropTech es el acrónimo de PROProperty TECHnology. Con ello nos referimos a las empresas que, dentro del sector inmobiliario, tienen un alto componente tecnológico o bien la tecnología es la base de su negocio. Ese componente tecnológico es su aportación de valor al sector. En España hay

actualmente detectadas 225 startups proptech según el último mapa elaborado por el portal Proptech.es. Se organizan en diferentes ámbitos de actuación



... Alfredo Díaz-Araque Moro, experto en PropTech

como portales inmobiliarios, domótica, big data, realidad virtual etc. Casi un 70% de ellas colaboran con empresas tradicionales. Es interesante esa irrupción porque están lideradas por perfiles que yo llamo 'digitales inmobiliarios', es decir, personas con una formación netamente digital pero que han visto en el

mercado inmobiliario una oportunidad. Pero éstas necesitan de los 'inmobiliarios digitales' o 'traductores', que somos la clave del éxito de este proceso de transformación digital porque somos el 'pegamento' entre startups y empresas tradicionales.

**¿Cuáles serían sus consecuencias prácticas en el mercado residencial?**

Creo que el mercado residencial es donde mayor impacto ha tenido toda la transformación digital. Como he indicado antes, hemos pasado de un cliente que nos conocía a través de una valla en obra o que empleaba su fin de semana en visitar diferentes inmobiliarias o casetas de venta en zonas en desarrollo, a un cliente que desde su casa o en el móvil puede ver toda la información sobre la vivienda que busca y comparar. Eso hace que cuando viene a vernos, nos conoce perfectamente y conoce toda nuestra competencia y nos fuerza a situarnos en

un nivel superior para poder asesorarle mejor. Herramientas como el big data, la realidad virtual y otras muchas nos van a ayudar a situarnos en ese escalón superior que hará que el cliente confíe en nosotros porque le estaremos dando respuesta a sus preguntas. Esto no es una amenaza, es una oportunidad. La

transformación digital permite ampliar nuestro campo de acción y para ello tenemos más herramientas y de más fácil acceso.

**Se habla ya de una brecha digital y de servicios en las empresas inmobiliarias. Para reducirla ¿es sólo cuestión de incorporar herramientas tecnológicas?**

Para nada, soy un convencido de que lo importante son las personas. Son éstas las que van a usar las herramientas tecnológicas. Un reciente estudio de Microsoft y la London Business School considera que, aunque la tecnología ofrece a las compañías una ventaja competitiva considerable, por sí sola no es suficiente. Para que sea eficaz, necesita implantarse dentro de una cultura digital fuerte. Es en eso en lo que tenemos que trabajar porque es ahí donde está el motor y la clave del éxito de una correcta transformación digital: en las personas. Trabajemos en adaptar a nuestros equipos humanos a los nuevos tiempos digitales y posteriormente implementemos las herramientas.

**Díganos paso a paso cómo una agencia 'de barrio', con usos tradicionales de captación y venta, puede apuntarse a la transformación digital.**

Si más del 80% de las personas que buscan casa acuden a internet para iniciar esa búsqueda, una buena web con información completa y buen posicionamiento en búsquedas va a ser la clave. A partir de ahí, que serían los cimientos de nuestra apuesta digital, existen herramientas que nos van a permitir construir nuestra empresa digital. Serán variadas y dependerán de las necesidades de cada uno, pero en los básicos debería haber un buen CRM, pieza clave en

la que tenemos registrados nuestros clientes, apoyarnos con un buen marketing digital y el big data, que me parece esencial en análisis de demanda, oferta, precios etc. La popularización de todas esas herramientas tecnológicas ha hecho que encontremos un rango de utilidades y precios que hacen más fácil encontrar la o las herramientas que más se adecuen a nuestros objetivos. No me olvido de esos profesionales que están en las agencias inmobiliarias. Es importante que, no sólo sepan manejar esas herramientas, sino también saber interpretar los datos que arrojan y adaptarlas a sus necesidades.

**¿El agente local puede llegar a desaparecer? ¿Estamos ante un nuevo intermediario digital?**

Desaparecerán aquellos que no sepan adaptarse a este cambio. Han

20% para 2020), pero hay mercado para todos aquellos que sean competitivos. Estas agencias se dirigen a un producto muy concreto: aquél que se mueve en grandes ciudades y que puede tener una venta rápida en la que el asesoramiento no es una apuesta de valor (es el propio vendedor el que va



a vender su vivienda apoyado por estas agencias). Optimizan sus recursos mediante el uso de herramientas digitales y de marketing apoyados por gente que conoce el mercado inmobiliario. Las agencias tradicionales tienen que 'estar en la conversación', es decir, saber qué se está moviendo en el sector inmobiliario y adoptar aquellas herramientas digitales que mejor se adaptan a sus necesidades y a los equipos que las van a manejar. A

## Currículo vitae



**E**xperto en PropTech y transformación digital en empresas, ha desarrollado su carrera profesional en el sector inmobiliario, en empresas como Rodamco, Leroy

Merlin, Grupo San José, Banco Santander, Altamira y ahora en Citibox. Es licenciado en Derecho y ha cursado diferentes programas en IE Business School, IESE y EOI. A

aparecido las llamadas agencias online (en Gran Bretaña, el mercado referencia para estas agencias, suponen el 5% de las ventas y se prevé que alcancen el

liario y adoptar aquellas herramientas digitales que mejor se adaptan a sus necesidades y a los equipos que las van a manejar. A

# EL MODELO DE CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA DESCARTA UNA NUEVA CRISIS INMOBILIARIA

## Informe de Mercado Inmobiliario 2018, Actualidad y Perspectivas

La consultora inmobiliaria Forcadell, en colaboración con la Universitat de Barcelona, ha presentado en Barcelona las principales conclusiones del "Informe de Mercado Inmobiliario 2018,

Actualidad y Perspectivas". Este informe es el 4º de la nueva etapa de colaboración entre ambas entidades retomada en 2015 y que se suma a los 10 editados en años anteriores.

Gonzalo Bernardos, profesor titular de Economía de la UB y Director del Máster de Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria de la UB, como director editorial del informe, destaca las siguientes tendencias del mercado inmobiliario:

1. Este año, el precio de la vivienda en España aumentará un 11% y las ventas un 23%. A diferencia de los años anteriores, la mejora del mercado se notará en casi todos los municipios del país.
2. En las mejores ubicaciones de Barcelona, Madrid y Palma, el precio de la vivienda tocará techo en 2019. A partir de 2020, en dichas ciudades el precio podrá incrementar ligeramente o bajar un poco.
3. Hay más oportunidades en Lleida y Tarragona que en Barcelona. En las dos primeras ciudades, el ciclo inmobiliario está en sus inicios, en la última en su parte final. No obstante, una gran parte de los inversores preferirán comprar en la capital catalana. El motivo es que les gusta comprar allí donde los precios han subido mucho, en lugar de donde aún casi no lo han hecho. Les da un plus de seguridad.
4. El magnífico modelo de crecimiento de la economía española, basado en las exportaciones y la inversión en bienes de equipo, descarta la llegada de una crisis inmobiliaria de la magnitud de la observada entre 2008 - 2014. No obstante, no impedirá que,

más allá de 2021, el precio de la vivienda en España pueda caer ligeramente, si los tipos de interés suben considerablemente y el euríbor a un año supera el 3,5%.

5. Hasta el momento, los bancos han sido muy prudentes al conceder hipotecas. Por tanto, no hay una burbuja financiera y tampoco inmobiliaria, pues la primera es casi imprescindible para que aparezca la segunda. Dos datos al respecto:
  - en 2017 el 41% de las viviendas se compraron en efectivo.
  - en 2017 se adquirieron 222.271 viviendas más que hipotecas se concedieron. En 2007, las segundas superaron a las primeras en 402.019 unidades.
6. Hasta el 2017, el motor del mercado residencial ha sido la demanda de inversión y de mejora. Con la progresiva proliferación de las hipotecas al 100%, la mejora de la ocupación y la subida de los salarios, la demanda de primer acceso a la propiedad (los jóvenes) sustituirá como principal impulsor del mercado a las dos anteriores.
7. La escasez de crédito para la compra de solares y la exigencia de unas preventas mínimas del 50% en numerosos municipios impiden que los pequeños promotores nacionales incrementen sustancialmente la construcción de vivienda nueva. En el 2018, las viviendas visadas llegarán a las 125.000 unidades, únicamente un 13,6% de las programadas en 2006.

8. Las medidas propuestas por Ada Colau no solucionan el problema de la vivienda en Barcelona, sino que lo agravan. Dos principales efectos:

- al generar una mayor incertidumbre, provocará una disminución del número de promociones, reducirá la oferta y provocará un aumento del precio.
  - al obligar a dedicar el 30% de las nuevas unidades a vivienda social, dicha disposición actuará como un impuesto sobre propietarios del suelo, promotores y compradores de vivienda. A los primeros les pagarán menos por el solar, los segundos obtendrán un menor beneficio y los terceros sufrarán un precio superior.
9. La vivienda de alquiler en España no está cara. En 2017, después de tener en cuenta la inflación, está un 30,3% más barata que en 2007. El problema no es su precio, sino los bajos salarios. En el conjunto del país, seguirá subiendo al menos hasta 2020. El gran trasvase de inquilinos a propietarios puede hacer que baje después de dicha fecha.
  10. En Barcelona y Madrid, el importe del alquiler empieza a dar síntomas de estancamiento. Existe un mercado triple:
    - viviendas cuyo precio mensual es superior a los 1.500 euros. Empieza a existir un considerable exceso de oferta. Éste es superior en Barcelona que en Madrid, debido a la menor llegada o mayor salida de

extranjeros de alto poder adquisitivo que quieren residir durante algunos meses o años.

- viviendas entre 1.200 y 1.500 euros mensuales. Ligero y creciente exceso de oferta.
  - viviendas por debajo de los 1.200 euros. Elevadísimo exceso de demanda, especialmente por debajo de los 1.000 euros. La mayoría de estas últimas se alquilan en menos de 15 días.
11. Los elevados precios para la población española de la vivienda de alquiler están provocando un doble efecto de desplazamiento hacia la periferia:
    - a otras viviendas de alquiler para quienes disponen de menos renta.
    - a la adquisición de pisos de propiedad para quienes tienen disponibilidad de pagar una hipoteca mensual mínima de 1.200 euros.
  12. Las viviendas de uso turístico no son el principal culpable de la subida del precio de alquiler en Barcelona. Si así fuera, solo subirían en Ciutat Vella, l'Eixample y Gracia y lo ha hecho en todos los distritos de la ciudad. El culpable es la recuperación económica y la conversión de la capital catalana en una ciudad de la Champions Inmobiliaria Mundial. Además, desde la llegada de

Ada Colau a la alcaldía, el número de dichas viviendas ha disminuido aproximadamente en 2.000, en cambio el precio ha aumentado un 33,3% (de 13,2 euros/m2 a 17,6 euros/m2).

13. La incertidumbre económica no ha afectado significativamente al



mercado de oficinas. El número de m2 alquilados continúa creciendo. La gran novedad en dicho mercado es la proliferación de coworkings. La utilización de espacio para dicha prestación está

demonstrando que es notoriamente más rentable que el alquiler tradicional de oficinas.

14. El mercado de naves logísticas tiene un escasez tremenda de producto. La recuperación económica y el e-commerce son los culpables de un impresionante incremento de la demanda. Por rentabilidad por alquiler y expectativas de revalorización es el segmento del Comercial Real Estate más rentable en la actualidad. El mercado de locales comerciales es dual: magnífica evolución de los alquileres en la zona prime y escasa mejora en otras zonas. En la primera, el turismo es el factor diferencial. En la segunda, el problema está en los bajos salarios. Éstos impiden que se reactive de forma considerable el consumo, limitan las ventas de los comercios y su capacidad de pago por los locales. **A**

### Principales conclusiones

Más en detalle, analizando propiamente el estado del mercado de la vivienda en España, Bernardos ha apuntado que "el incremento del precio de la vivienda estuvo basado en el aumento de la demanda y que hay que aprovechar el momento e invertir en vivienda." Ha añadido que "las hipotecas al 100% fueron un gran problema en la pasada década pero que en la actualidad no lo son, especialmente para los jóvenes. Para ellos constituyen una magnífica oportunidad." En términos generales ha destacado que el mercado de la vivienda

en España "es un mercado sano, fruto de la excelente situación macroeconómica del país y de unas favorables condiciones financieras."

Poniendo el foco en el mercado del alquiler, ha señalado que "su principal motor serán numerosas pequeñas y medianas ciudades de la periferia, cuyo importe medio del alquiler en 2017 era sustancialmente más bajo del observado una década atrás". Todo ellos dará lugar a que "la tendencia alcista de los precios dará lugar a la conversión de un gran número de familias que viven de alquiler en propietarias", ha puntualizado Bernardos.

Sobre el sector terciario,

ha destacado que "la evolución del sector logístico ha marcado una tendencia muy positiva a lo largo de los últimos 3 años por la falta de producto y por el auge del e-commerce". En oficinas, ha apuntado que "las expectativas de crecimiento del mercado están muy a la capacidad que tiene Barcelona para atraer talento profesional, especialmente en el sector digital y tecnológico." Y en retail, "el auge de las flagships, los planes de expansión de las firmas, el incremento del gasto de las familias, la dinamización del comercio de barrio y la consolidación del e-commerce han dado lugar a un fortalecimiento del sector." **A**

# EL PRECIO MEDIO DE VENTA DE UNA CASA ESTÁ UN 69% POR ENCIMA DEL PRESUPUESTO MEDIO

Faltan casas de tamaño medio: tres habitaciones y dos cuartos de baño

Century 21 España ha presentado el "I Observatorio del Mercado de la Vivienda en España", una iniciativa que pretende dar luz a la situación actual del sector de la vivienda en nuestro país, y donde se reflejan las tendencias, actitudes y opiniones tanto de compradores y vendedores como de arrendatarios y arrendadores con respecto a las características de las viviendas y los factores emocionales que conllevan el cambio de hogar.

Desde el I Observatorio del Mercado de la Vivienda se ha analizado cómo es la casa ideal de los españoles. Los resultados demuestran que los residentes en España buscan una casa en propiedad ubicada en la zona periférica del centro (45%), ubicada en un piso de un edificio (78,1%), que sea de segunda mano pero que no necesite reformas (54%), con una superficie de entre 76m2 y 120m2 (53,9%), que tenga tres habitaciones (48,9%) y con dos baños (52,6%). En cuanto al precio, en el caso de la compra debe oscilar los 166.000 € y en el caso del alquiler los 559 € mensuales.

**Menos presupuesto para comprar y cuya hipoteca mensual no supere los 500 €**

Según el I Observatorio del Mercado de la Vivienda en España, el precio medio de la vivienda ofertada en nuestro país es de 241.145€, una cifra que supera en casi 75.000€ el precio medio disponible por los que quieren realizar la compra. De hecho, el precio

La inversión media prevista para la compra se sitúa en los 166.000€, mientras que el precio medio de las viviendas a la venta es de 241.145€. Los españoles buscan su nuevo hogar en la

periferia de la ciudad y en un piso de segunda mano que no necesite reforma. Son algunas conclusiones del I Observatorio del Mercado de la Vivienda en España, elaborado por Century 21.

medio de compra para quienes ya han llevado a cabo la búsqueda de vivienda es de 166.179 €. Existe un claro déficit de oferta con respecto a la demanda de viviendas cuyo precio oscila entre los 75.000 € y los 200.000 €, y es a partir de los 200.000 € donde se produce un destacado excedente de oferta frente a la demanda. Para acceder a la compra, la mitad de los compradores se plantea pagar una parte en efectivo y otra con un crédito hipotecario y un 25% con un crédito por el total del importe, si bien el importe mensual de la hipoteca espera que no supere los 500 €. Esta cifra supone para una cuarta parte de los compradores más del 30% de los ingresos del hogar.

**Faltan viviendas de alquiler asequible**

A la hora de comparar el precio medio de alquiler entre quienes ya han alquilado o piensan hacerlo con la oferta de vivienda de alquiler, se muestra un desfase al alza de 41 € situándose la oferta media en 600,82 € frente a los 559,50 € que se está dispuesto a pagar. Para el 44% de aquellos que viven en régimen de alquiler, el coste mensual representa más del 30% de sus ingresos familiares.

En este contexto, la oferta de vivienda de alquiler de hasta 500€ al mes (41%) se sitúa 11 puntos por debajo de la demanda (52%), mientras que en aquellas viviendas de entre 501 a 600 €, se observa

un excedente de oferta de dos puntos porcentuales (20% vs. 18%). A partir de ese importe la relación de precios se encuentra muy ajustada, hasta llegar a las viviendas de más de 1.200 € mensuales, en que la oferta se sitúa por encima en 5 puntos porcentuales.

**En la misma ciudad, en un piso y de segunda mano pero que no necesite reforma**

Tres de cada cuatro personas que buscan una vivienda lo hacen en la misma ciudad de residencia y, de ellas, casi la mitad (45%) busca en la zona periférica del centro una cifra que excede en siete puntos porcentuales a la oferta actual de viviendas de este tipo (38% vs 45%). En cambio, a pesar de que

sólo existe un 16% de españoles que se decantan por el extrarradio la realidad es que la oferta supera en cinco puntos porcentuales a la demanda (21% vs 16%).

El 72% de la oferta inmobiliaria corresponde a pisos en edificios, lo que implica seis puntos por debajo de la demanda (78%) de vivienda de este tipo. En cambio, el estudio refleja un excedente de oferta en cuanto a las viviendas unifamiliares independientes (28% de oferta frente a un 22% de demanda). De esta oferta inmobiliaria, el 76% que se encuentra en venta o alquiler son viviendas de segunda mano que no necesitan reforma. Si se compara este dato con la demanda actual, existe un excedente de oferta de esta clase de viviendas, ya que la demanda es solo del 54%, es decir, 22 puntos porcentuales menos. Por otro lado, un 25% de los participantes del estudio ha buscado o busca una casa nueva sin estrenar, mientras que la oferta, en este aspecto, sólo es del 8% lo que refleja una descompensación de 17 puntos porcentuales.

**Faltan casas de tamaño medio, de tres habitaciones y con dos cuartos de baño**

En cuanto a las características de las viviendas, hay un pequeño déficit entre la demanda de pisos de 51 a 75 m2, un 23%, frente a la oferta, un 22%, al igual que en las viviendas de 76

a 90 m2 donde la demanda es del 28% y la oferta del 26%. Donde es más notable el déficit es en las viviendas de 91 a 120 m2 donde la demanda es del 26% pero la oferta es solo del 18%.

Con respecto a la distribución de las casas se observa que oferta y demanda no están en consonancia. Así, la demanda de viviendas de tres habitaciones (49%) supera en más de 13 puntos porcentuales a la oferta (36%), mientras que la oferta de viviendas de más de tres habitaciones (31%) se sitúa muy por encima de la demanda, que tan sólo alcanza el 19%. En el caso de los cuartos de baño, la demanda de viviendas con dos cuartos de baño (53%) supera en más de 8 puntos porcentuales a la oferta (45%).

**El garaje, la terraza y el trastero, los tres extras más importantes**

La terraza (66,9%) es lo más demandado, seguido por el garaje (66%) y el trastero (55,4%). A la hora de elegir una vivienda, para una gran mayoría (87,5%) es importante que la zona esté bien comunicada; para el 84% prima la cercanía de supermercados y tiendas y el 75,7% se fija en los aparcamientos para residentes. Por su parte, un 90% busca una zona segura para vivir y para siete de cada 10 la orientación de la vivienda y la calidad de los materiales de construcción son dos criterios importantes a

la hora de buscar un nuevo hogar.

**Las mujeres españolas lideran el mercado residencial de la compra**

Seis de cada 10 compradores y vendedores en nuestro país son mujeres. En el caso de la compra, la edad media se encuentra entre los 18 y 39 años (72,8%) mientras que, en el caso de la venta, superan los

Comprar o alquilar, esa es la cuestión

Comprar o alquilar sigue siendo una disyuntiva difícil de afrontar. En esta decisión, muy ligada con las diferentes etapas naturales de la vida, también influyen las necesidades, aspiraciones o circunstancias concretas, resultando todo ello decisivo a la hora de elegir.

Los españoles siguen manifestando una cultura de propiedad muy enraizada en la sociedad. Así, entre la población que se ha investigado y que está en fase de búsqueda de vivienda en el periodo que comprende este estudio, el 65% tiene una vivienda de su propiedad y el 32% de alquiler, pero a la hora de buscar un cambio de casa, el 88% prefiere una vivienda en propiedad, viéndose el alquiler como una solución temporal.

Para el 49% de los encuestados, el principal motivo para tener una casa propia es el deseo de crear un hogar especialmente entre las personas de 18 a 49 años, mientras que para los mayores de 50 años la razón más importante es la búsqueda de una inversión de cara al futuro, con un 47,1%. **A**

40 años (51,4%). Los casados y en pareja son los que mueven mayoritariamente este mercado (60,3% en el caso del comprador vs. 57,2% en el caso del vendedor). Respecto al número de habitantes en el hogar, las familias compuestas por 2 personas son mayoritariamente las que más compran (38,4%), por el contrario, las que más venden son familias de cuatro personas (35,3%). Del mismo modo, ninguno de los dos perfiles supera los 2.500 € de ingresos mensuales. **A**



# EN LOS BARRIOS CON MAYOR RIESGO DE MOROSIDAD, LA RENTABILIDAD EN ALQUILER ALCANZA EL 7%

El Estudio sobre la rentabilidad de viviendas en alquiler 2018, de Invermax

Invermax ha presentado los resultados del 'II Estudio sobre la rentabilidad de viviendas en alquiler 2018', con el objetivo de determinar la situación actual y ubicación sobre la rentabilidad que ofrecen

las viviendas destinadas al alquiler de larga duración, en las principales ciudades y capitales de provincia españolas. Málaga es la ciudad, entre las analizadas, que ofrece una rentabilidad mayor (6,91%).

El análisis, de ámbito nacional, refleja que la rentabilidad bruta en viviendas de alquiler puede llegar a rondar el 7% en aquellos distritos, de las dos principales urbes españolas, que mayor riesgo de morosidad tienen. Asimismo, el estudio muestra que en el conjunto de capitales de provincia analizadas existe una rentabilidad bruta media del 6,01% por el alquiler de un inmueble, motivada, principalmente, por la importante demanda existente en las grandes ciudades y la escasez de oferta de inmuebles para arrendar. Por ciudades, Málaga es la ciudad, entre las analizadas, que ofrece una rentabilidad mayor (6,91%).

Aunque en la ciudad de Madrid la rentabilidad bruta de las viviendas en alquiler se sitúa de media en el 5,89% no se pueden tratar todos los distritos por igual. Las áreas donde más rendimiento bruto se genera de media son Villaverde con un 7,22%, seguida por Puente de Vallecas (7,02%) y Usera (6,75%). "La compra de vivienda en estos lugares es económica, pero las opciones de conseguir un inquilino solvente y fiable, principalmente en Villaverde, son muy escasas, por lo que las inversiones pueden ser arriesgadas", sintetiza Jesús Martí, Analista Patrimonial de Invermax. Unas áreas que, aunque los rendimientos continúan siendo elevados, estos se han reducido durante el último año. En el lado opuesto de la tabla, se sitúan distritos consolidados con estilos de inversión conservadora, entre los que destacan Salamanca y Barajas (4,46%, en ambos casos), Chamberí (4,53%) y

Chamartín (4,7%). "Son zonas poco rentables para la inversión residencial, pero en ellas la seguridad es mayor, ya que son lugares donde hay facilidad para la venta y existe una demanda constante de inquilinos", argumenta Martí.

Por su parte, la rentabilidad bruta en Barcelona alcanza el 5,63% de media, una cifra algo inferior a la registrada en Madrid, principalmente, influenciado porque el precio medio de la vivienda es un 22% superior.

El distrito con mayor rentabilidad bruta vuelve a ser Nou Barris (6,88%). Un lugar en el que, aunque el retorno sigue siendo elevado, se ha reducido en más de 4 puntos, motivado principalmente por el incremento del precio de las viviendas en los últimos 12 meses.

Las inversiones conservadoras en la ciudad condal se concentran en los distritos de Sant Gervasi y Eixample, con rentabilidades que alcanzan el 4,74% y el 4,85%, respectivamente. Mientras que, en el caso de Barcelona, las zonas denominadas por Invermax como prime residencial son: Sant Martí (5,85%) y Horta Guinardó (5,74%), Sant Andreu (5,70%), Sants Montjuïc (5,51%), Ciutat Vella (5,40%), Gràcia (5,10%) y Les Corts (5,02%).

### Altas rentabilidades en el área metropolitana de Madrid y Barcelona

El II Estudio sobre la Rentabilidad de Viviendas en Alquiler 2018 también muestra las diferentes renta-

bilidades de las zonas que componen la Comunidad de Madrid y el área metropolitana de Barcelona. En lo que respecta a la primera, donde más beneficio reportan las viviendas de alquiler es en la zona sur, con una rentabilidad bruta media del 6,28%. A esta, le siguen el Corre-



dor del Henares (5,85%), la Cuenca del Tajo-Tajuña (5,51%), la zona norte (5,4%), la Cuenca Alberche-Guadarrama (5,17%) y, por último, la zona noroeste (5,07%).

En cuanto a las diferentes áreas que componen el espacio metropolitano de Barcelona, las viviendas en alquiler que ofrecen de media mayor rentabilidad bruta son aquellas que están ubicadas en el Baix Llobregat (6,63%). Tras esta se encuentran: el Vallés Occidental (6,38%), la comarca de El Barcelonés (5,91%), el Vallés Oriental (5,66%) y, en último lugar, la zona del Maresme (4,92%). **A**

# EL CRECIMIENTO DEL PRECIO DE LA VIVIENDA SE MODERÓ ENTRE ENERO Y MARZO

Los tipos de interés se mantienen relativamente reducidos: el 2,23% en abril

El 1T18 cerró con un aumento de la venta de viviendas superior a los anteriores, pese a la contracción registrada en marzo. Este incremento favoreció el crecimiento del precio de la vivienda,

aunque a tasas más moderadas y con elevada heterogeneidad regional, según los valores de las tasaciones. Por su parte, la inversión en vivienda creció con fuerza en el 1T18, según análisis del BBVA

Atendiendo a los datos del Consejo General del Notariado, la venta de viviendas se contrajo en el mes de marzo. En el tercer mes del año se vendieron 50.299 viviendas que, tras corregir la serie de estacionalidad y efectos de calendario (CVEC), supuso un retroceso del 2,5% respecto al mes anterior. Sin embargo, esta corrección no impidió poner fin a un trimestre positivo, en el que las transacciones residenciales crecieron el 4,8% t/t (CVEC), un aumento superior al de los tres trimestres precedentes. En términos interanuales las operaciones en marzo sufrieron un deterioro del 2,5%, algo que no sorprende si se tiene en cuenta el efecto calendario: en 2017 la Semana Santa se celebró en el mes de abril mientras que en el año en curso tuvo lugar en marzo. De este modo, es de esperar que este comportamiento negativo se compense con una evolución positiva en el mes de abril.

Los tipos de interés se mantienen relativamente reducidos: el tipo de interés aplicado a las nuevas operaciones hipotecarias en el mes de abril fue del 2,23%, en línea con el promedio mensual de los últimos 24 meses. A su vez, el Euribor 12 meses cerró mayo en el entorno del -0,190%, un nivel similar al de los últimos seis meses. De este modo, el nuevo crédito destinado a la compra de vivienda creció en abril el 29,2% respecto al mismo mes del año anterior (31,4% incluyendo las refinanciaciones, que se incrementaron el 89,6%). Con esto, en los cuatro primeros meses de 2018 el nuevo crédito para compra de vivienda

registró un avance interanual del 15,9%. En el comienzo siguió aumentando las hipotecas referenciadas a tipo fijo (asociadas a créditos cuyo plazo de revisión de los tipos de interés es superior a cinco años).

En cuanto a los valores de tasación correspondientes al primer trimestre del año, publicados por el Ministerio de Fomento, revelaron una moderación del crecimiento del precio de la vivienda. Al cierre del trimestre, el precio medio del metro cuadrado se situó en los 1.566,6 euros, lo que supuso un incremento del 2,7%, ligeramente inferior a la subida del 3,1% del 4T17. Así, desde mínimos, en el 3T14, hasta el 1T18, la vivienda se ha revalorizado el 7,6% en España.



Por comunidades autónomas, el mayor crecimiento interanual volvió a tener lugar en Madrid (8,0%) y Baleares (7,0%), intensificándose el crecimiento respecto al trimestre precedente en ambas regiones. En Cataluña el crecimiento

fue del 4,2% a/a, un ascenso que, a diferencia del de las dos regiones, fue inferior al registrado en el 4T17. Relevante fue también el crecimiento en Canarias (3,9%, similar al del trimestre anterior). Por el contrario, algunas comunidades autónomas registraron un descenso interanual: Cantabria (-4,5%), País Vasco (-1,5%), Navarra (-1,3%), Castilla-La Mancha (-1,1%), Castilla y León (-0,6%) y Asturias (-0,3%).

Por otra parte, la información disponible relativa a la actividad constructora muestra una recuperación del empleo en el sector, tal y como indica la evolución de la afiliación. En el mes de mayo los afiliados a la Seguridad Social en el sector volvieron a crecer a una tasa sensiblemente superior a la media. Mientras la afiliación total avanzó el 0,3% m/m (CVEC), en la construcción el avance fue del 0,8% m/m (CVEC). De este modo, en los cinco primeros meses la afiliación en el sector creció a un promedio mensual del 0,5% (CVEC), 0,2pp más que la media.

El mercado de suelo mostró una reducción de la superficie transada en el mes de marzo del 19,3% m/m (CVEC). Pese a ello, el trimestre cerró con una leve contracción y registró un ligero descenso del 1,6%, en promedio mensual (CVEC), gracias al buen tono que mostró el mercado en el mes de enero.

Los últimos datos muestran un nuevo crecimiento de los visados: en los dos primeros meses del año la firma de visados registró un incremento interanual del 17,4%. **A**

# GRAN DESAJUSTE EN EL SECTOR DE RESIDENCIAS DE ESTUDIANTES: FALTAN MÁS DE 380.000 PLAZAS

Según el informe de Residencias de Estudiantes en España, de JLL

En España existen 473.254 estudiantes desplazados y sólo 93.600 plazas en residencias. Los inversores miran a estos activos con gran interés entre otros factores por su rentabilidad prime del 5,25%,

la más alta junto a los activos logísticos del mercado. Durante 2018 la inversión se dirigirá especialmente a suelo y desarrollo de nuevas residencias, en otras ciudades como Valencia, Granada, Sevilla o Bilbao.

JLL ha presentado la segunda edición de su Informe de Residencias de Estudiantes en España, donde analiza la evolución del sector durante el último ejercicio, así como su gran potencial de cara a inversores y promotores para el futuro. Entre las principales conclusiones que avalan el enorme potencial del negocio, JLL señala la demanda insatisfecha, pues según sus cálculos actualmente hay 473.254 estudiantes que necesitan alojamiento en España, pero sin embargo sólo hay 93.600 plazas en residencias, por lo que la demanda insatisfecha es de más de 380.000 camas.

El factor de la demanda se une, además, al incremento del número de estudiantes en España y al aumento del precio de la vivienda de alquiler en las principales ciudades españolas –del 11% en Madrid y del 8% en Barcelona–, que repercute de forma directa y positiva en el impulso de las residencias para alojar a estudiantes.

En este sentido, el informe de JLL señala que el crecimiento en el número de estudiantes extranjeros en España ha crecido un 10,2% durante el último curso, procedentes en su mayoría de países europeos (el 43% del total), seguido de América Latina y el Caribe. España se ha posicionado como uno de los países preferidos por los jóvenes iberoamericanos con elevado poder adquisitivo. Cabe destacar el crecimiento de los países de Asia y Oceanía, los cuales ya representan un 13% del total de los alumnos internacionales y se espera que sigan aumentando en el futuro debido a

que los países asiáticos se han convertido en los principales emisores de estudiantes internacionales en el mundo. Además, a éstos habría que sumar los estudiantes Erasmus, pues en 2017 España volvió a ser el destino preferido por los alumnos de esta beca, liderazgo que mantiene desde el 2001.

## Boom de la inversión

Todos estos factores han situado a las residencias de estudiantes como uno de los activos de inversión con mayor potencial, en especial gracias a sus atractivas rentabilidades. En concreto, las residencias generan una de las rentabilidades más altas del mercado, del 5,25%, junto a los activos logísticos (del 5,5%), y muy por encima de otros activos como locales comerciales (3,15%), oficinas (3,75%), residencial (3,75%) o centros comerciales (4,25%).

En Europa (excluyendo UK), el 30% de la inversión en residencias de estudiantes en 2017 se ha producido en España, siendo el país que mayor inversión ha recibido en este sector, seguido de Italia con un 23% y Francia con un 14%.

Concretamente en España, el volumen de inversión en residencias de estudiantes se multiplicó por más de once en 2017, al pasar de 50 millones en 2016 a 560 millones el año pasado, influido principalmente por dos grandes portfolios transaccionados, bautizados como Erasmus y Río.

De cara a 2018, JLL asegura que el principal foco de atención se centrará

en la adquisición de un único activo en lugar de carteras, así como en la construcción de nuevas residencias. “Habrá, además, una apuesta por otras ciudades como Valencia, Granada, Bilbao y Sevilla, como consecuencia de la falta de terrenos urbanizables en Madrid y al restrictivo régimen urbanístico que se ha legislado en Barcelona. En el corto-medio plazo observaremos mucha ac-



tividad en promoción de residencias de nueva creación. Estos nuevos desarrollos se verán impulsados por la búsqueda de los inversores de altas rentabilidades y por los planes de expansión de los principales operadores establecidos.”, explica Nick Wride, director de Living & Alternatives de JLL. **A**

# EL PRECIO DE LA VIVIENDA AUMENTA UN 9,4% INTERANUAL DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE

En doce meses se han inscrito 479.475 operaciones de compraventa

Entre enero y marzo se inscribieron 128.990 compraventas, un 13,4% más que en el mismo trimestre de 2017. La hipoteca media para compra de vivienda se incrementó un 4,3% sobre el

mismo trimestre del año anterior. El endeudamiento hipotecario por vivienda es de 121.123 €, según la Estadística Inmobiliaria del Colegio de Registradores correspondiente al primer trimestre.

El precio de la vivienda presenta un importante incremento anual del 9,4% en el primer trimestre del año, continuando la subida observada en los últimos trimestres. Con respecto al trimestre anterior, el aumento es proporcionalmente mayor, del 4,5%. El ritmo de crecimiento de los últimos trimestres deja un descenso acumulado del 18% desde los niveles máximos del índice, alcanzados en 2007.

Según la Estadística Inmobiliaria del Colegio de Registradores correspondiente al primer trimestre, entre enero y marzo se inscribieron en los registros de la propiedad 128.990 compraventas de vivienda, un 15,3% más que en el trimestre anterior. Es el resultado trimestral más elevado desde 2008. Con relación al primer trimestre de 2017 el aumento fue del 13,4%. En los últimos doce meses se han inscrito 479.475 operaciones, el mayor resultado interanual desde el primer trimestre de 2009.

En vivienda nueva se registran en el primer trimestre 22.299 compraventas, un 15,4% más que en el cuarto trimestre anterior, alcanzando el mayor resultado de los últimos tres años. En vivienda usada se han registrado 106.691 compraventas, con un incremento intertrimestral del 15,2%, siendo la cifra absoluta más alta desde el segundo trimestre de 2007.

El endeudamiento hipotecario por vivienda se ha visto incrementado un 0,2% durante el último trimestre, alcanzando un resultado medio de 121.123 €. El incremento sobre el mismo trimes-

tre de 2017 ha sido del 4,3%.

La contratación a tipo de interés fijo se mantiene relativamente estable, alcanzando al 37,3% de los nuevos créditos hipotecarios, quedando la contratación a tipo de interés variable en el 62,7%, que en prácticamente su totalidad (62% del total) utiliza como índice de referencia el euríbor.

Los tipos de interés de contratación inicial permanecen estables con tendencia descendente, con un resultado medio en el último trimestre del 2,3% similar al trimestre precedente (descendió solo 0,03pp).

La duración media de los nuevos créditos hipotecarios continúa su lenta y progresiva tendencia ascendente, alcanzando los 23 años y 8 meses, con un incremento de dos meses sobre el trimestre anterior.

Después de varios trimestres con un ligero deterioro, los indicadores de accesibilidad vuelven a mejorar en el primero del año, dando lugar a un descenso de la cuota hipotecaria mensual media del 0,7% y del porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial de 0,24pp. Esta mejoría se debe al alargamiento de los periodos medios de contratación de las nuevas hipotecas (0,7%), la ligera reducción de los tipos de interés de contratación inicial (-0,03 pp) y el leve aumento de los salarios (0,1%), que han podido contrarrestar el efecto negativo del incremento del

endeudamiento hipotecario por vivienda (0,2%). La cuota hipotecaria mensual media ha sido de 551€ y el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial se ha situado en el 29%.

Según la Estadística Registral Inmobiliaria, las certificaciones de vivienda por inicio de ejecución de hipoteca del primer trimestre han sido 6.537, con una caída del 25,4% sobre el mismo trimestre de 2017. El 60,9% de las certificaciones ha correspondido a personas jurídicas, superando a las personas físicas, que alcanzaron el 39,1% restante. En cuanto a la nacionalidad, el 3,5% ha correspondido a extranjeros, frente al 96,5% de nacionales.

Las daciones en pago han sido 2.037, con un incremento del 6,2% sobre el mismo trimestre de 2017. El 89,1% afecta a personas físicas, frente al 10,9% de personas jurídicas. Con respecto a la nacionalidad, el 12,9% de las daciones en pago han correspondido a extranjeros, frente al 87,1% de nacionales. **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**



## INMOTECNIA RENT CIERRA SUS PUERTAS CON MÁS DE 1.300 VISITANTES PROFESIONALES

Portales inmobiliarios, realidad virtual, 3D, peer to peer, big data...

Inmotecnia Rent, el Salón de nuevas tecnologías para profesionales inmobiliarios, promotores y PYMES, ha cerrado su segunda edición con una gran afluencia de visitantes y ventas.

El evento, organizado por Barcelona Meeting Point y la empresa Newtech a través del Salón Rent, ha contado con más de 1.300 visitantes profesionales y más de 60 empresas expositoras.

Los agentes inmobiliarios, los promotores y las PYMES del sector han contado durante estos dos días con una plataforma para conocer los últimos avances tecnológicos y poder sacar el máximo rendimiento a sus negocios”, ha manifestado Jordi Cornet, Delegado Especial del Estado en el Consorci de la Zona Franca.

Inmotecnia Rent ha reunido en el Palacio 1 de Fira de Barcelona a empresas expositoras de todo tipo de sectores tecnológicos como son la realidad virtual, big data, construcción 3D, domótica, portales inmobiliarios, peer to peer, imagen, cartelería digital, plataformas de gestión, fintech, drones, etc.

“El profesional inmobiliario se está animando a conocer lo que las nuevas tecnologías ofrecen a su negocio”, afirma Sergi Lago, CEO de homes.

ciones del mes anterior y cada mes se incorporan entre 15 y 20 agentes”, afirma Lago. Este número no sorprende si se tiene en cuenta que las empresas de PropTech han creado más de 4.000 empleos en España en cinco años, según el portal inmobiliario idealista. En 2017 se abrieron 10.627 empresas inmobiliarias, financieras y aseguradoras, un 29,7% más que el año anterior, según el INE.

Este crecimiento se refleja claramente dentro de Inmotecnia Rent. “El nivel de afluencia y de nivel es muy superior este año al del año pasado”, afirma Francisco Morán, presidente de Compropiso. “Estamos haciendo muchos acuerdos, mucho networking”, explica. Para Morán, el PropTech está “revolucionando el sector inmobiliario y abaratando costes de producción”. Por esa razón, considera que una feria de estas características es

disruptivos dentro del sector hace 20 años”, explica Ferran Font, director de estudios de pisos.com. “Hoy en día, nos encontramos en otro momento donde la tecnología vuelve a tener la oportunidad de cambiar cómo se trabaja en el sector”, continúa Font.

Portales inmobiliarios, realidad virtual, 3D, peer to peer, big data, imagen... Las empresas tecnológicas que participaron en Inmotecnia Rent cubren todos los aspectos de la tecnología digital aplicada al sector inmobiliario. Pero, además de la parte de exposición, uno de los pilares de Inmotecnia Rent es su programa de conferencias donde se han dado a lo largo de estos dos días las claves sobre cómo aumentar la eficacia en marketing y comercialización.

El programa ha ofrecido también casos de éxito de empresas en el PropTech como, por ejemplo, el de Altamira, en el que Elena Ger ha explicado cómo la empresa gestiona las ventas inmobiliarias a través de Amazon. Jeanne Masa ha detallado cómo funciona el autobús de Habiteo en el que se visualizan viviendas en 3D. Mireia García ha mostrado cómo el departamento de innovación de Forcadell realizó una encuesta en una promoción a los vecinos para saber qué tipo de negocio prefería que se instalase en los locales que habían quedado vacíos para acelerar su proceso de venta y Cristina Ontoso ha hablado sobre las oficinas sensoriales de Via Célere donde los clientes pueden percibir por los cinco sentidos cómo va a ser su futuro hogar. **A**

## INMOTECNIA RENT

Real Estate & New Technologies

ag. “Nosotros seleccionamos las mejores tecnologías de big data, tours virtuales, plataformas de blockchain, por ejemplo, para ofrecérselas a los profesionales inmobiliarios para que puedan aprovecharla con más eficacia. El profesional no tiene tiempo y nosotros hacemos la selección por él”, explica Lago. Este servicio tiene cada vez una mayor aceptación y reconocimiento dentro del sector. “Cada mes doblamos las opera-

“fundamental, puesto que el proptech es el futuro del sector inmobiliario”.

Uno de los sectores tecnológicos más veteranos dentro del mundo inmobiliario es el de los portales inmobiliarios. También son los que tienen mayor representación dentro del sector del PropTech en España, pues suponen un 25% del total, según el estudio de Savills Aguirre Newman y Finnovating. “Los portales inmobiliarios fuimos los más

# SIMAPRO SE CONSOLIDA COMO EL ENCUENTRO PROFESIONAL DE REFERENCIA DEL SECTOR

SIMA concluye con un incremento del 9,5% en el número de visitantes

SIMAPro, el evento profesional que se celebra en paralelo al Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA), ha reunido este año 2.500 profesionales y 150 ponentes en sus más de 50 sesiones. En tan solo tres ediciones, SIMAPro se ha consolidado como la cita indispensable para conocer la realidad y las tendencias futuras que definirán la evolución del sector inmobiliario en los próximos años.

Las cifras hablan por sí solas de la magnitud del éxito de SIMAPro. En su última edición, que se celebró del 30 de mayo al 1 de junio pasados, reunió cerca de 2.500 asistentes y 150 ponentes en las más de 50 sesiones de que constaron sus cinco programas: la Conferencia Inmobiliaria, el Foro de Inversión en el Mercado Inmobiliario Español, SIMAtech, Iberian Second Home Summit e Inmonext.

“SIMAPro nació en 2016 con el objetivo de facilitar un conjunto de herramientas que permitiera comprender mejor no solo la realidad de un nuevo sector surgido tras la crisis y la recuperación de la actividad inmobiliaria, sino sus tendencias futuras y las dinámicas de interrelaciones con otros ámbitos de actividad colaterales, pero con una importante capacidad de influir en él”, explica Eloy Bohúa, director general de Planner Exhibitions, empresa organizadora de las ferias SIMA.

“En el diseño de SIMAPro – continúa Bohúa– nos planteamos el doble reto de innovar tanto en los forma-

El Salón Inmobiliario Internacional de Madrid [SIMA] ha cerrado sus puertas en un ambiente marcado por el optimismo y el convencimiento de que el sector ha entrado en un nuevo ciclo im-

tos, para hacerlos más experienciales y participativos, como en los temas de reflexión y debate, que verdaderamente fueran actuales y disruptivos con el modo anterior de enfocar los asuntos”. Fruto de esta filosofía de trabajo son los programas SIMAtech e Iberian Second Home Summit, las dos principales novedades de la edición de este año de SIMAPro.

El éxito de SIMAPro se ha traducido también en una mayor autonomía para este evento. “Si bien se desarrolla bajo el paraguas de SIMA, SIMAPro tiene una identidad propia, con objetivos propios, aunque complementarios a los de SIMA, y un plan de marketing y comunicación específico, lo que nos ha permitido cerrar para esta edición más de 80 acuerdos de colaboración con otros tantos partners estratégicos, entre los que se encuentran empresas como ST Sociedad de Tasación, Aedas Homes, Tinsa y Lidl, así como las principales asociaciones empresariales y profesionales nacionales e internacionales del sector inmobiliario”, concluye Bohúa.

## Una radiografía del sector

La edición recientemente concluida de SIMAPro ha constado de cinco programas diferentes: la Conferencia Inmobiliaria, el Foro de Inversión en el Mercado Inmobiliario Español, SIMAtech, Iberian Second Home Summit e Inmonext.

La Conferencia Inmobiliaria, organizada en colaboración con Asprima,

pulsado por la recuperación de la economía española y la demanda residencial. En tan solo tres ediciones, SIMAPro se ha consolidado como la cita indispensable para los profesionales inmobiliarios.

profundizó en el impacto de la demografía en la vivienda, en la necesidad de contar con un marco jurídico que reduzca la discrecionalidad de su interpretación y facilite un urbanismo articulado, en las tendencias globales que están condicionando la financiación inmobiliaria y, por último, en la identificación de los valores que el sector debe introducir en su operativa.

SIMAtech, organizado en colaboración con Finnovating, focalizó sus debates y mesas redondas en la revolución que las innovaciones tecnológicas conocidas con el nombre genérico de proptech están ya ejerciendo en la toma de decisiones de inversión o en la gestión de activos inmobiliarios y no inmobiliarios mediante el uso de la inteligencia artificial o el big data.

El Foro de Inversión en el Mercado Inmobiliario Español analizó la concentra-

ción del sector inmobiliario, el impacto que están teniendo en el nuevo ciclo los tenedores de activos y la banca, la consideración del suelo como activo estratégico, el ciclo inmobiliario visto desde la óptica de

El Salón Inmobiliario Internacional de Madrid [SIMA] ha cerrado sus puertas en un ambiente marcado por el optimismo y el convencimiento de que el sector ha entrado en un nuevo ciclo impulsado por la recuperación de la economía española y la demanda residencial. Una realidad que también se ha reflejado en esta edición de SIMA, que sus expositores, cerca de 300 y de los que un 10% son internacionales, han valorado como muy positiva.

Efectivamente, la vigésima edición de la principal feria inmobiliaria de nuestro país ha concluido en un ambiente de optimismo por el futuro del sector, que también se ha reflejado en el número de visitas a SIMA, que ha aumentado en un 9,5% con respecto al pasado año.

“Se trata de un dato en línea con las previsiones que teníamos y un claro indicador de que la recuperación de la demanda de vivienda y la

consolidación del mercado residencial son un hecho”, afirma Eloy Bohúa, director general de SIMA. Este importante incremento de asistentes mejora en algo más de dos puntos porcentuales la media de las ediciones de 2016 y 2017, que fue del 7%. Además, y con respecto al año pasado, SIMA ha crecido un 12% en superficie de exposición, hasta los 14.500 metros cuadrados, y un 13% en número de expositores, casi 300 de los que el 10% ha sido internacionales provenientes de 12 países.

En total, la feria ha puesto a la venta más de 20.000 viviendas, una cuarta parte de las que se construyeron en nuestro país el pasado año. Más del 90% de la oferta residencial se ha comercializado sobre plano, otro indicador de la consolidación del mercado

SIMA concluye con un incremento del 9,5% en el número de visitantes

residencial y de que el sector ha entrado en un nuevo ciclo de crecimiento.

## Una feria cada vez más internacional

El 10% de los más de 300 expositores de SIMA procedían en esta edición de fuera de España. La reactivación de nuestro sector inmobiliario y la recuperación de nuestra economía explican este renovado interés por España. Además, y a diferencia de ediciones anteriores de la feria, los expositores internacionales ya no proceden casi exclusivamente de Latinoamérica y Estados Unidos. Hasta 11 países han estado representados en la actual edición de SIMA: Alemania, Andorra, Argentina, Estados Unidos, Francia, Hungría, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Dominicana y Suecia. **A**

problemas a los que se enfrenta el sector con las restricciones a la obra nueva en Madrid o con la situación en Cataluña, entre otros asuntos de interés.

La edición 2018 de SIMAPro se completó con un programa de presentaciones protagonizado por

los expositores de SIMA y los partners de SIMAPro, en el que dieron a conocer sus proyectos, servicios e iniciativas, y los Premios ASPRIMA-SIMA, los galardones más prestigiosos del sector inmobiliario español, que contó con el concurso de 67 candidaturas y la asistencia a la gala de entrega de cerca de 600 asistentes. **A**



las Socimis o la madurez del ciclo en los activos terciarios.

El Iberian Second Home Summit tomó el pulso a los profundos cambios que en los últimos años se han operado en

el perfil del comprador internacional y en la manera de comercializar el producto turístico residencial. Finalmente, Inmonext, organizado en colaboración con idealista, centró sus ponencias en la creciente importancia que está teniendo el alquiler y en los



JLL aplica blockchain de forma pionera en la verificación de las tasaciones inmobiliarias

JLL ha presentado un proyecto pionero en el mercado, por el cual aplicará por primera vez la tecnología blockchain a las tasaciones inmobiliarias que realiza el área de Valoraciones de la firma y que permitirá simplificar el proceso de verificación y garantizar la seguridad de los datos para todos los implicados de una manera mucho más rápida.

Mediante este nuevo proceso se consiguen informes de tasación verificables, de modo que, por medio de uso de Blockchain, pueden ser consultados en cualquier momento para verificar que el informe no ha sido alterado respecto al emitido por JLL, gracias a la dimensión de inmutabilidad que define una de las características de Blockchain.

Esta iniciativa es impulsada por JLL en un momento clave para el sector, pues confluyen dos factores determinantes. Por un lado, va a permitir a las entidades bancarias verificar la veracidad de los informes de forma inmediata, frente a procesos manuales que se usan en la actualidad y retrasan la validación. Por otro lado, cabe resaltar el refuerzo de las exigencias en el tratamiento de los datos de carácter personal tras la entrada en vigor de la nueva ley de protección de datos, y que gracias a la aplicación de blockchain al proceso de verificación, podrá cumplirse de forma estricta y con menores costes. **A**

La Generalitat publica las bases de las ayudas a la rehabilitación de edificios

El Diario Oficial de la Generalitat (DOGV) ha publicado las bases de las ayudas de rehabilitación de edificios del programa de fomento de la conservación, mejora de la seguridad y accesibilidad de viviendas del Plan Estatal de Vivienda 2018-2021. El plazo de solicitud será de un mes desde la publicación de la orden en el DOGV. En este caso, se podrán solicitar ayudas para llevar a cabo obras de conservación referentes a la estructura del edificio, fachadas, cubiertas e instalaciones, así como para mejorar la calidad térmica del edificio y la instalación de energías renovables.

También se subvencionarán obras para mejorar la accesibilidad mediante la instalación de ascensores, rampas adaptadas, etc., así como trabajos para aumentar la habitabilidad en el interior de las viviendas. Para acceder a estas ayudas los edificios deben haber sido construidos antes de 1996 y, al menos, el 50% de sus viviendas ser domicilio habitual de sus residentes. Las ayudas subvencionarán hasta el 40% de las obras, con un máximo de 3.000 euros por vivienda para conservación, 8.000 euros para accesibilidad y otros 8.000 euros por vivienda para mejora de eficiencia energética del edificio. **A**

¿Qué es el Experto Técnico Inmobiliario?

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

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

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



¿Qué actividades puede desarrollar el ETI?

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

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

¿Qué es la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios?

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

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

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

¿Cuáles son los fines de la asociación?

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

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

Son fines propios los siguientes:

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

UN LIBRO

Guía completa de Propiedad Horizontal y Arrendamientos Urbanos



Una completa e indispensable guía para todo profesional que ejerza su actividad en el ámbito de la administración de fincas, arrendamientos urbanos, asesoramiento inmobiliario, servicios jurídicos y la defensa en juicio en estos ámbitos.

- Actualizada con la doctrina y jurisprudencia más relevante.
- Incluye ejemplos, casos prácticos, casuística jurisprudencial, supuestos reales y sus soluciones por los Tribunales de Justicia.

- Incluye el análisis de las principales figuras tributarias que afectan a las comunidades de propietarios: su contabilidad y fiscalidad, protección de datos de carácter personal. Además, se ofrece completo estudio de la normativa para reformas y rehabilitación de viviendas y edificios en general.

Destinado a expertos en derecho inmobiliario, administradores de fincas, arrendadores y arrendatarios urbanos, asesores inmobiliarios y asesores de empresas. **A**



TÍTULO: **Practicum Administración de Fincas 2018**  
 EDITORIAL: **Aranzadi**  
 EDICIÓN: **3/05/2018**  
 N° PÁGS: **1.215**  
 PRECIO: **105 €** (IVA incluido)

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

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

### ¿Cómo pertenecer a la asociación?

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

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

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



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

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

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

### ¿Qué se ofrece al consumidor?

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

### DISEÑO DE PAGINAS WEB

#### DESARROLLO E IMPLANTACION DE SU NEGOCIO EN INTERNET

Somos especialistas en soluciones web, le garantizamos soluciones profesionales adaptadas a sus necesidades e imagen. Soluciones a su medida. llave en mano.

La Seguridad de Acertar



902 01 09 51



www.foroempresarial.es

Especialistas en Soluciones Tecnológicas para Empresas

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

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

#### www.suempresa.com

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



Desde 450 € 5 Páginas

#### Comercio electrónico

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



Desde 15 €/Mes Gestor Web

#### Alta en buscadores

Alta automática y posicionamiento en los principales buscadores de internet

msn terra altavista Google YAHOO! España

Garantice su presencia.



Desde 90 € por dominio



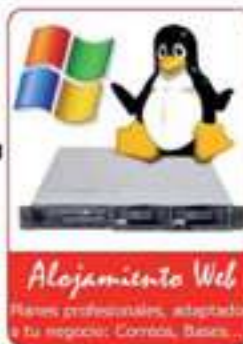
+



+



+



+



+



Creemos en tu negocio



Únete al futuro



Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

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

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

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

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

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

El ETI aporta tranquilidad al consumidor mediante:

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

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

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

