

El Gobierno aprueba un RD-Ley de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler

El Consejo de Ministros ha aprobado un Real Decreto-ley de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler que contempla un paquete para mejorar el acceso a la vivienda y favorecer el alquiler asequible. La nueva norma comprende modificaciones en cinco normas, la Ley de Arrendamientos Urbanos y la Ley sobre Propiedad Horizontal entre ellas y tendrá que ser ratificada en el congreso de los Diputados. En el caso en que no lo fuera, las actuaciones realizadas en este periodo serían válidas. Las medidas que contempla



el Real Decreto-ley son las siguientes: Mejora de la regulación de los contratos de alquiler, medidas en favor de las comunidades de propietarios ante el fenómeno del alquiler turístico de viviendas, medidas fiscales en favor del alquiler de vivienda, medidas de fomento de la accesibilidad universal y medidas de estímulo de la oferta. En cuanto a la LAU, se amplía el plazo de prórroga obligatoria de los contratos de arrendamiento de vivienda de 3 a 5 años

(o 7 años si el arrendador es persona jurídica), se amplía el plazo de prórroga tácita de 1 a 3 años y se limitan las garantías adicionales a la fianza, hasta un máximo de dos mensualidades, salvo que se trate de contratos de larga duración.

Se modifica la Ley 49/1960, de 21 de julio, sobre propiedad horizontal, para habilitar la posibilidad de que, por mayoría cualificada de tres quintas partes de los propietarios, en las comunidades de vecinos puedan adoptarse acuerdos que limiten o condicionen el ejercicio de la actividad del alquiler turístico de vivienda, para, de esta forma, favorecer la convivencia en los edificios de viviendas. **A**

vivienda
págs. 10 y 11



entrevista
págs. 18 & 19

Luis Guirado,
presidente de APETI

“Quiero que APETI sea un referente en el sector”

El stock de vivienda se redujo un 13% en el último año

El stock de vivienda se redujo un 13% en el último año y se cifra en 1'2 millones de inmuebles de los que 340.000 corresponden a vivienda nueva y 867.000 a vivienda usada. La disolución del stock ha sido más intensiva en vivienda usada que en nueva. El nivel de stock del último año se aproxima a los que hubiera en el 2006, pero esta vez con una demanda con la mitad de potencial de absorción. **A**

vivienda
págs. 14 y 15

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

93
IV - 2018

en este número podrás encontrar...

- 6 asesoría**
Tipos de responsabilidades de un administrador en la gestión de una comunidad.
- 8 colaboración**
Hagamos la apuesta: afrontemos la transformación digital cuanto antes.
- 10 vivienda**
Medidas urgentes para mejorar el acceso a la vivienda y favorecer el alquiler asequible.
- 12 vivienda**
El precio del alquiler reduce la participación de los jóvenes en el mercado.
- 14 vivienda**
La oferta de vivienda usada en España oscila entre las 250.000 y las 260.000 anuales.
- 16 vivienda**
Se rehabilitan energéticamente 25.000 viviendas/año cuando sería necesario 250.000.
- 18 entrevista**
"Para que el asociado se implique, lo primero es que la asociación se acerque al asociado".
- 20 informe**
Expertos prevén una suave subida de precios residenciales de un 4 por ciento en 2018.
- 22 informe**
La demanda sigue impulsando nuevos proyectos de inversión residencial.
- 25 informe**
La inversión en el mercado logístico superará los 1.200 millones de euros en 2018.
- 27 informe**
Financiamos el 70% del valor del inmueble con un plazo medio de 24 años.
- 29 jornadas**
Demografía, seguridad jurídica y precio del suelo, principales retos del sector.
- 31 jornadas**
Expertos analizan el mercado de inmuebles y créditos impagados y su repercusión global.

JUNTA DIRECTIVA NACIONAL

PRESIDENTE

Luis Guirado Pueyo

VICEPRESIDENTE

Manuel León Sánchez

TESORERA

María Ángeles Lafraya Puente

SECRETARIO

Ángel Agustín Pérez Pérez

VOCAL

Joaquín Pérez Cervera

ASESORÍA JURÍDICA

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

DIRECTOR

Joaquín Pérez Cervera

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Héctor Abril (XenonFactory)

COLABORADORES

Alfredo Díaz-Araque

EDITA

APETI

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

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



Madrid, diciembre de 2018

Estimad@s asociad@s:

Como bien sabéis, el pasado día 17 de noviembre, tras un intenso y tortuoso proceso electoral, cinco compañeros fuimos elegidos para liderar el futuro de APETI. Esta nueva junta directiva que presido manifiesta expresamente su gratitud por la confianza depositada y su compromiso firme en hacer de APETI el colectivo que demanda la sociedad y sus miembros.

El escaso mes y medio transcurrido ha servido para constatar que hay muchas cosas por hacer, tras años de absoluto ostracismo de APETI. Sacar al colectivo de ese ostracismo plantea un gran reto a esta junta directiva, lo cual es ilusionante y sobre todo posible.

Renovar y democratizar nuestro funcionamiento es una aspiración que se trasladará a los Estatutos. Incrementar el número de socios, fortalecer y mejorar los servicios de asesoramiento y orientación a los asociados son objetivos básicos de esta profunda puesta al día que la APETI requiere.

Una puesta al día que tiene como ejes irrenunciables la transparencia, la equilibrada y justa distribución del gasto basadas en la austeridad y la eficacia, con herramientas que interesen y respondan a las necesidades de los socios y que pongan el punto de mira en atraer a otros profesionales, en gran medida desconocedores de nuestra labor asociativa.

Lograr un colectivo unido y potente permitirá dejar atrás ese ostracismo en el que ha estado sumida APETI, y así retornar a lo que en su día APETI significó para el sector profesional inmobiliario: LIBERTAD de elección.

Hoy en día gozamos de una profesión reconocida y libre ejercicio que debe ser responsable para con la sociedad. Por ello, es irrenunciable tratar de ser mejores profesionales, estar mejor y más formados que nuestros competidores. El mercado es exigente y sólo los servicios con valor añadido perduran. Y sólo profesionales bien formados e informados pueden dar ese valor añadido.

Todo ello sin olvidar la máxima de Lao Tse “el viaje de mil millas empieza con el primer paso”. Y ese primer paso, aunque muy pequeño, ya lo hemos dado con el comienzo de envíos de Circulares en las que se analizan los cambios normativos que nos afectan en nuestra profesión y la reactivación de nuestra presencia en las redes sociales. Así Twitter, Facebook y LinkedIn serán, poco a poco, instrumento de proyección de nuestro trabajo y de prestigio de APETI.

El establecimiento de relaciones con otros colectivos de profesiones afines y la puesta en marcha de las delegaciones territoriales serán una labor que acometeremos a lo largo de los próximos meses.

Cordiales saludos

Luis Guirado Pueyo
Presidente de la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios



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

1 / 6

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

Cuenta Expansión Negocios Plus PRO

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.

Bonificamos tu cuota de asociado

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

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

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

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

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

bancosabadell.com

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



TIPOS DE RESPONSABILIDADES DE UN ADMINISTRADOR EN LA GESTIÓN DE UNA COMUNIDAD

Redacción APETI

El administrador de una comunidad de propietarios, con mandato retribuido, adquiere una responsabilidad civil especial frente a la propia comunidad (tanto por los perjuicios ocasionados a sabiendas, acciones u omisiones dolosas, como por la simple negligencia, acciones u omisiones culposas) y frente a terceros (con especial atención si se extralimita en su actuación), sin olvidar la responsabilidad penal. La última reforma del Código Penal introdujo el delito de administración desleal y el delito de apropiación indebida. Ambos ilícitos penales son figuras en las que puede incurrir un administrador en el ejercicio de su cargo.

Responsabilidad civil

Tomando como base de la relación contractual que vincula a la comunidad de vecinos con el administrador la figura del mandato retribuido (arts. 1709 y ss. Código Civil), el administrador, como mandatario, será responsable «...no solamente del dolo, sino también de la culpa, que deberá estimarse con más o menos rigor por los Tribunales según que el mandato haya sido o no retribuido» (art. 1726 CC). Es decir, dentro del ejercicio de su cargo, asume una responsabilidad de carácter contractual frente a la comunidad de copropietarios, tanto por los perjuicios ocasionados a sabiendas (acciones u omisiones dolosas) como por la simple negligencia (acciones u omisiones culposas). Dicha responsabilidad es exigible en los términos previstos en los arts. 1709 y siguientes del Código Civil, que regulan el mandato y los arts. 1098 y siguientes del mismo texto legal, donde se regula el régimen de las obligaciones.

El Código Civil regula también la responsabilidad extracontractual en el artículo 1902, la cual únicamente sería exigible al administrador por aquellas acciones u omisiones que pudiera llevar a cabo fuera de la figura jurídica del mandato, esto es, fuera de sus obligaciones contractuales con la comunidad de copropietarios.

El hecho de que el administrador ostente una cualificación profesional suficiente (artículo 13.6 LPH), añade

un plus a la diligencia de un buen padre de familia que, con carácter general, se presume de todo mandatario (art. 1719 CC). En este sentido resulta interesante, entre otras, la SAP de Girona de 27-5-2005, en relación con la STS de 28-10-2004, «...el mandatario está obligado a realizar la actividad, objeto del mandato, diligentemente y en interés del mandante: es el llamado deber de fidelidad. La extensión de la actividad que realiza el mandatario deriva de tal deber de fidelidad, que constituye el factor jurídico personal de la relación de mandato y que tiene su fundamentación legal en el artículo 1719 del Código civil y que constituye asimismo la exigibilidad de la buena fe, cuya base legal es el artículo 1258 del mismo cuerpo legal...».

Finalmente, se plantea la posible responsabilidad del administrador frente a terceros. Llegados aquí hay que puntualizar que si el administrador cumple fielmente todas sus obligaciones, según lo dispuesto en los arts. 1727.1 y 1731 CC, y pese a ello se produjera un daño o perjuicio, la comunidad quedará directamente obligada. Si, por el contrario, el administrador actúa negligente o dolosamente y, como consecuencia de su actuación, se ocasiona un perjuicio a terceros, la responsabilidad frente a éstos recaerá directamente en la comunidad (art. 10.1º LPH), lo cual no sería óbice para que la junta de propietarios pudiera reclamar esta responsabilidad al administrador doloso o negligente.

Lo expuesto anteriormente es

muy distinto al supuesto que se puede plantear cuando el administrador se extralimita en su actuación frente a terceros, puesto que aquí podría traspasar los límites del contrato de mandato (art. 1714 CC). En este caso, el administrador podría resultar responsable en nombre propio y sólo respondería la comunidad si esta ratificase expresa o tácitamente la conducta del administrador (art. 1727 CC). Ahora bien, si a pesar de la conducta del administrador, el resultado de su actuación fuera en términos más beneficiosos para la misma, no podría hablarse, en puridad, de extralimitación puesto que en este caso «no se consideran traspasados los límites del mandato» (art. 1715 CC), y sería la comunidad quien resultase obligada por los actos del administrador.

Responsabilidad penal

Tras la entrada en vigor de la reforma del Código Penal, operada en virtud de la Ley Orgánica 1/2015, de 30 de marzo, se ha introducido, dentro del Título XIII del Libro II, Capítulo VI del Código Penal, dedicado a las defraudaciones, una nueva Sección 2ª, cuyo título es «De la administración desleal». Esta sección tiene un único artículo, en concreto, el artículo 252, pensado en la institución del administrador (no sólo el de fincas) cuyo tenor literal es el

siguiente:

1. Serán punibles con las penas del artículo 249 o, en su caso, con las del artículo 250, los que teniendo facultades para administrar un patrimonio ajeno, emanadas de la ley, encomendadas por la autoridad o asumidas mediante un negocio jurídico, las infrinjan excediéndose en el ejercicio de las mismas y, de esa

manera, causen un perjuicio al patrimonio administrado.

2. Si la cuantía del perjuicio patrimonial no excediere de 400 euros, se impondrá una pena de multa de uno a tres meses.»

Las penas a las que se refiere este artículo van desde los 6 meses a los 6 años de prisión, dependiendo del ilícito penal cometido.

Por otra parte, se mantiene, dentro de la Sección 2ª bis, del mismo Capítulo del Código Penal, el delito de apropiación indebida, al que se refieren los artículos 253 y 254 CP:

Artículo 253

1. Serán castigados con las penas del artículo 249 o, en su caso, del artículo 250, salvo que ya estuvieran castigados con una pena más grave en otro precepto de este Código, los que, en perjuicio de otro, se apropiaren para sí o para un tercero, de dinero, efectos, valores o cualquier otra cosa mueble, que hubieran recibido en depósito, comisión, o custodia, o que les hubieran sido confiados en virtud de cualquier otro título

que produzca la obligación de entregarlos o devolverlos, o negaren haberlos recibido.

2. Si la cuantía de lo apropiado no excediere de 400 euros, se impondrá una pena de multa de uno a tres meses.

Artículo 254

1. Quien, fuera de los supuestos del artículo anterior, se apropiare de una cosa mueble ajena, será castigado con una pena de multa de tres a seis meses. Si se tratara de cosas de valor artístico, histórico, cultural o científico, la pena será de prisión de seis meses a dos años.

2. Si la cuantía de lo apropiado no excediere de 400 euros, se impondrá una pena de multa de uno a dos meses.»

Por tanto, la reforma del Código Penal introdujo la distinción del delito de administración desleal, que implica un perjuicio patrimonial ocasionado por el administrador en el patrimonio del administrado y el delito de apropiación indebida, que implica la apropiación de dinero o bienes muebles entregados en depósito. Ambos ilícitos penales son figuras en las que puede incurrir un administrador dentro del ejercicio de su cargo.

No hay que olvidar que, si del ejercicio de su cargo se derivase cualquier conducta que resultase tipificada como delito o falta, responderá personalmente el administrador.

Cobra especial relevancia la actuación del administrador en aquellas comunidades de propietarios que tienen contratado personal a su servicio. En este punto merece destacarse que el vigente Código Penal dedica su Título XV (arts. 311 y siguientes) a los delitos contra los derechos de los trabajadores, donde cobra especial relevancia el artículo 316, que establece que «los que con infracción de las normas de prevención de riesgos laborales y estando legalmente obligados, no faciliten los medios necesarios para que los trabajadores desempeñen su actividad con las medidas de seguridad e higiene adecuadas, de forma que pongan así en peligro grave su vida, salud o integridad física, serán castigados con las penas de prisión de seis meses a tres años y multa de seis a doce meses». **A**

HAGAMOS LA APUESTA: AFRONTEMOS LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL CUANTO ANTES



Alfredo Díaz-Araque, experto en Proptech

Ajuicio de nuestro colaborador invitado, un proceso de transformación digital nos permitirá afrontar los retos del futuro, primero porque nos va a hacer plantearnos objetivos y establecer la ruta para alcanzarlos y segundo, porque nos va a ayudar a ir cambiando nuestra mentalidad y nos va a situar siempre un paso más adelante. Hay que cambiar nuestra forma de trabajar y crear espacios de colaboración con agentes externos.

El otro día leía el siguiente titular en Retail Gazette: *Ikea dice que la caída del 40% en las ganancias es “parte del plan”*. El artículo señalaba que el gigante sueco había estado inmerso en un proceso de cuatro años de transformación de la compañía y que debido a que tomaron la decisión de no repercutirlo sobre el cliente, se habían producido dichas pérdidas (era “parte del plan”). La noticia acababa con esta frase de su director financiero: “Hemos estado operando durante 75 años con el mismo modelo de negocio. Desde 2018 a 2022 tenemos un gran programa de cambio de la compañía para estar preparados para los próximos 75 años”

Obviamente, no sois Ikea y no tenéis el “pulmón” que esta empresa tiene, pero quedémonos con la última parte de la frase: Ikea invierte para poder seguir viviendo otros 75 años más. 2018 ha finalizado y tenemos cifras en el sector residencial que nos recuerdan a las cifras precrisis. Las viviendas vendidas alcanzan las 500 mil unidades. Parece que podemos ser optimistas.

Pero ¿qué va a ocurrir en 2019? Si tratamos de no ser cortoplacistas, como somos en muchos aspectos, y analizamos los retos no sólo de este año sino de años venideros, las ventas pasadas no nos van a salvar los números del futuro (“agua que pasa no mueve molino” como dice el refranero español) y, posiblemente, veremos que no estamos preparados para los retos del futuro que se engloban, a mi parecer, en un GRAN RETO: la transfor-

mación digital del sector.

No contamos con indicadores específicos en el sector que nos permitan medirnos o, al menos, tener referencias. Se dice, y en el mundo de las startups es más patente que en otros sectores, que si no se mide lo que se hace, no se puede controlar y si no se puede controlar, no se puede dirigir y si no se puede dirigir no se puede mejorar. Eso nos pasa con la transformación digital en nuestro sector. A día de hoy, podemos pensar que no tenemos el problema porque no lo medimos, pero os aseguro que lo tenemos.

A por el futuro

Llevamos dos años hablando de proptech y transformación en el sector. Algunas empresas están desarrollando programas de aceleración de startups, en foros y

eventos la temática ya se “codea” con las clásicas (inversión, urbanismo, alquiler...) y las startups están colaborando con el sector (¡ojo!, que en ese aspecto hemos pasado del 7,9 al 7,37 según el Observatorio de Vigilancia de Proptech elaborado por Finnovating).

Aplaudo esas iniciativas porque son aire fresco para el sector y sirven de aprendizaje por otros, aunque sea por imitación, pero no me parecen suficientes. Creo que tenemos que dar un paso más. Soy profesional del sector inmobiliario y, como quiero vivir en él (y que viváis) otros “75 años”, creo que

tenemos que apostar y hacer la “inversión” para no perder el tren de la transformación digital (tren que ya ha salido, por cierto).

Un proceso de transformación digital nos permitirá afrontar los retos del futuro, primero porque nos va a hacer plantearnos objetivos y establecer la ruta para alcanzarlos, pero es que además nos va a ayudar a ir cambiando nuestra mentalidad y nos va a situar siempre un paso más adelante. Dejemos el mindfulness para nuestra vida personal y en la vida laboral pongamos las luces largas.

En ese proceso tendremos que ser capaces de derribar cosas que estábamos haciendo mal o bien que no nos van a servir por haber quedado obsoletas, pero a cambio vamos a crear nuevas que van a consolidar nuestras fortalezas y nos van a hacer resilientes a los vaivenes del futuro que, *per se*, es incierto.

Analicemos nuestro entorno. Recordad que tras la crisis nos hemos encontrado con un entorno que no se parece a como era previamente a ella. Coches autónomos; inteligencia artificial en nuestras recomendaciones de visualización de películas o compras; el exceso de datos que se acumulan a través de diferentes dispositivos

conectados que ha hecho que se desarrolle el big data y analytics; y que os puedo decir de los clientes que ahora llevan un ordenador en el bolsillo que les permite estar conectados permanentemente...

Ese entorno digital obliga a cambiar nuestra manera de comunicarnos. Ahora no sólo es importante nuestro cliente sino también es importante analizar a quienes no lo son. Pensemos que, si nuestro cliente no está muy digitalizado, nos puede estar mandando señales erróneas o bien su comportamiento no es representativo de la tendencia general. Si pensamos sólo en nuestro cliente, incidiremos en las mismas ideas.

Aprovechar las herramientas tecnológicas

¿Dónde detectar esos comportamientos? Afortunadamente ahora lo tenemos más fácil, a golpe de click. Recibimos interacciones con nuestro cliente y no cliente gracias a las redes sociales o interacciones en la web (propia o de otros), por ejemplo. Lo decía en mi entrevista en esta revista el pasado verano: “*El cliente va a entrar por las puertas digitales y esas son las que debe abrir, porque las calles ahora son los portales de Internet*”.

Saquemos provecho a las herramientas tecnológicas. Sé que la aparición de las inmobiliarias online ha causado malestar y cierta sensación de “competencia desleal”, pero seamos capaces de analizar qué hacen bien y, sin pudor alguno, copiarlos porque ellos han co-

piado de otras empresas de fuera de España. Su modelo de negocio se basa, entre otros aspectos, en herramientas tecnológicas que les permiten tener gran cantidad de datos, analizarlos e interpretarlos de manera más ágil. Si somos capaces de acercarnos a esa capacidad tecnológica y, además, contamos con profesionales cualificados para ello, estaremos dando al cliente lo que quiere.

Otra manera de afrontar el reto de la transformación digital es cambiando nuestra forma de trabajar (derribar los silos dejando de pensar en la cuenta de resultados de nuestro departamento y pensar en el global) y crear espacios de colaboración (porque si sabemos crearlos internamente, seremos capaces de crearlos de manera externa). Con esto me refiero a crear espacios de colaboración con agentes externos como startups, con otras empresas del sector y, sobre todo, abrimos a otros sectores, bien solos o acompañados. El reto está en crear ecosistemas digitales y sistemas de colaboración, al modo que lo están haciendo otros sectores como la banca o la automoción. Eso nos ampliará nuestro campo de acción y será otra fuente de recursos.

Ahora bien, no nos olvidemos de la parte más importante de todo el proceso de transformación digital. Hasta ahora he puesto sobre la mesa entorno, cliente, herramientas y colaboración, pero falta que alguien sea capaz de captar todo ello, escuchar al cliente, usar esas herramientas, interpretar los datos y crear los sistemas de colaboración. Ahí entra el factor humano. Todos estos retos, son imposibles de afrontar si no somos capaces de convertirnos en profesionales para el siglo XXI. Tenemos que llevar a cabo nuestro propio proceso de transformación digital, eso supone también derrumbar creencias preestablecidas y reinventarnos.

No existe un estándar o un objetivo de transformación digital, cada uno de vosotros tendrá que analizar qué necesita y qué le pide su cliente (y no cliente para convertirlo en cliente). Por tanto, tenéis un lienzo en blanco para afrontar el reto y conseguir vivir otros “75 años”. **A**



MEDIDAS URGENTES PARA MEJORAR EL ACCESO A LA VIVIENDA Y FAVORECER EL ALQUILER ASEQUIBLE

El Gobierno aprueba un decreto-ley que modifica la LAU y la LPH

Las medidas que contempla el Real Decreto-ley son las siguientes:

Mejora de la regulación de los contratos de alquiler.

Se modifica la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de arrendamientos urbanos (LAU), introduciendo las siguientes modificaciones que afectan a los contratos del alquiler:

1. Se amplía el plazo de prórroga obligatoria de los contratos de arrendamiento de vivienda de 3 a 5 años (o 7 años si el arrendador es persona jurídica). Es decir, aumenta el plazo legal mínimo en el que el inquilino puede permanecer en la vivienda arrendada.
2. Se amplía el plazo de prórroga tácita de 1 a 3 años. Se trata del plazo temporal por el que se amplía el contrato una vez transcurrido el periodo de prórroga obligatoria, en el caso de que el arrendador o el arrendatario no manifiesten su voluntad de no renovarlo.
3. Se limitan las garantías adicionales a la fianza, hasta un máximo de dos mensualidades, salvo que se trate de contratos de larga duración. De esta forma, se limita la carga económica que en ocasiones genera al inquilino la firma de un nuevo contrato, a través de un aval o depósito bancario que se suma a la cuantía de la fianza.
4. Se facilita la adopción de acuerdos entre el propietario y el inquilino para la renovación o mejora de la vivienda en el transcurso de un mismo

El Consejo de Ministros ha aprobado un Real Decreto-ley de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler que contempla un paquete para mejorar el acceso a la vivienda y

- favorecer el alquiler asequible. La nueva norma comprende modificaciones en cinco normas, la Ley de Arrendamientos Urbanos y la Ley sobre Propiedad Horizontal, entre ellas.
5. Se establece que los gastos de gestión inmobiliaria y formalización del contrato correrán a cargo del arrendador, cuando este sea persona jurídica (una sociedad o empresa), salvo aquellos gastos en los que se haya incurrido por iniciativa directa del arrendatario.
 6. Se mejora y aclara la remisión de los contratos de alquiler turístico de vivienda a la normativa sectorial turística que resulte aplicable.

Medidas en favor de las comunidades de propietarios ante el fenómeno del alquiler turístico de viviendas.

Se modifica la Ley 49/1960, de 21 de julio, sobre propiedad horizontal, para habilitar la posibilidad de que, por mayoría cualificada de tres quintas partes de los propietarios, en las comunidades de vecinos puedan adoptarse acuerdos que limiten o condicionen el ejercicio de la actividad del alquiler turístico de vivienda, para, de esta forma, favorecer la convivencia en los edificios de viviendas.

Más protección a los hogares vulnerables y mayor seguridad jurídica en el procedimiento de desahucio de vivienda.

A través de una modificación de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, se reforma el procedimiento de desahucio de vivienda, para ofrecer más protección a los hogares vulnerables, mejorando la coordinación entre los órganos judiciales y los servi-

cios sociales competentes y facilitar la adopción de medidas para atender los casos de las familias de menor capacidad económica, vulnerabilidad social o con mayores cargas familiares, a través del establecimiento de unos trámites y plazos que ofrecen mayor seguridad jurídica tanto a inquilinos como a propietarios.

Medidas fiscales en favor del alquiler de vivienda.

Se establece la exención del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en la suscripción de contratos de arrendamiento de vivienda para uso estable y permanente, de manera que se reducen las cargas fiscales que conlleva el mercado del alquiler de vivienda habitual.

Además, se modifica la regulación del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) contenida en el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, incorporando medidas que favorecen el mercado de

alquiler de vivienda:

1. Se elimina la obligación de repercutir el IBI al arrendatario en el alquiler social de vivienda por parte de Administraciones o entes públicos.
2. Los Ayuntamientos con superávit podrán destinarlo a promover su parque de vivienda pública.
3. Se habilita a los Ayuntamientos la posibilidad de establecer una bonificación de hasta el 95 por ciento en la cuota del IBI para las viviendas sujetas a alquiler a precio limitado.
4. Se establecen las bases y garantías para la definición del concepto de inmueble de uso residencial desocupado con carácter permanente, para la aplicación por parte de los Ayuntamientos del recargo en el IBI establecido en el año 2002.

Medidas de fomento de la accesibilidad universal.

Con objeto de estimular la realización de obras de adaptación o mejora de la accesibilidad, se modifica la Ley 49/1960, de 21 de julio, sobre propiedad horizontal para

aumentar, en un plazo de tres años, al 10 por ciento el fondo de reserva de las comunidades de propietarios, y establecer la posibilidad de que se destine a la realización de obras en materia de accesibilidad, en un contexto demográfico, en el que cada vez hay más personas en situación de movilidad reducida que encuentran gravemente limitados sus derechos por la existencia de barreras físicas en sus edificios.

Asimismo, se establece la obligatoriedad de las obras de accesibilidad establecidas legalmente cuando las ayudas públicas a las que la comunidad pueda tener acceso alcancen el 75 por ciento del importe de las mismas.

Medidas de estímulo de la oferta y próximas iniciativas.

En los próximos meses se impulsarán nuevas medidas que afronten desde una perspectiva a medio plazo, los aspectos estructurales que pueden incidir en un aumento de la oferta de vivienda en alquiler a precios asequibles y en el fomento de la actividad de los distintos operadores y agentes públicos y privados del sector.

esta forma, se pueden destacar las siguientes iniciativas y líneas de actuación que tienen ya un avanzado grado de desarrollo y que servirán para completar la reforma integral en materia de vivienda:

1. Aprobación de un Real Decreto-Ley de medidas administrativas y procesales para reforzar la seguridad jurídica en el ámbito de la ordenación territorial y urbanística.
2. Tramitación de una Ley estatal de Vivienda que, garantizará el ejercicio del derecho constitucional a la vivienda en todo el Estado, configurándola como servicio público e impidiendo por Ley la enajenación del parque público de vivienda a fondos de inversión.
3. Favorecer la actividad de los promotores de vivienda social, posibilitando el destino de los remanentes de tesorería municipal a inversiones financieramente sostenibles, entre las que se incluya específicamente la construcción y rehabilitación de vivienda.
4. Plan 20.000 viviendas. A desarrollar a lo largo de un plazo de 4-6 años, estarán destinadas de forma indefinida al alquiler o a la cesión en uso con rentas y precio limitados, en aquellas localizaciones que cuenten con una demanda acreditada y en las que el precio del alquiler se ha incrementado considerablemente.
5. Medidas estructurales para favorecer la actividad y la oferta. En el propio Real Decreto-ley se encomienda al Ministerio de Fomento la adopción de una serie de medidas para dinamizar la oferta de vivienda en alquiler. Se analizarán diferentes medidas específicas para agilizar los trámites de concesión de licencias y reducir la carga administrativa en la promoción inmobiliaria y la actividad de la construcción, evaluando cuestiones como la dotación de medios materiales y recursos humanos para asegurar la eficiencia de las oficinas responsables a nivel local, la racionalización de trámites, la administración o servicios electrónicos y la adecuación del marco normativo y legislativo. **A**



EL PRECIO DEL ALQUILER REDUCE LA PARTICIPACIÓN DE LOS JÓVENES EN EL MERCADO

Según el estudio 'Los jóvenes y su relación con la vivienda en 2017-2018'

Si en el año 2017 un 38% de los jóvenes entre 18 y 34 años participó en el mercado de la vivienda, en el año 2018 este porcentaje baja hasta el 29%; es decir, que la participación en

el mercado inmobiliario del segmento más joven de la población ha caído un 24% en un año. Esta es una de las principales conclusiones del informe elaborado por Fotocasa.

Y el principal culpable es el alquiler: si en 2017 un 28% de jóvenes alquiló o intentó alquilar una vivienda, en 2018 esta cifra baja hasta el 17%. Esto supone una caída del 39% en un año. En cambio, en el lado de la compra, o intención de compra, apenas se registran cambios de un año a otro, y se mantiene un porcentaje cercano al 12%.

“El Índice Inmobiliario Fotocasa lleva registrando subidas ininterumpidas en el precio medio del alquiler durante 3,5 años. El año 2017 se cerró con la mayor subida interanual (9%) de todo nuestro histórico y en 2018 se han superado en varias ciudades y capitales de provincia los precios máximos registrados durante el boom. El alquiler es la principal vía de acceso de los jóvenes a una vivienda. De hecho, son el segmento de la población que más alquila, pero el fuerte encarecimiento de los precios está retrayendo su participación en este mercado”, explica Beatriz Toribio, directora de Estudios de Fotocasa.

La compra de vivienda gana terreno al alquiler

Como se ha comentado anteriormente, el informe de Fotocasa muestra que la participación en el mercado del alquiler por parte de los jóvenes cae un -39% en un año. No obstante, se distinguen ciertas diferencias en función de la edad. Así, los más jóvenes (de 18 a 24 años) han reducido notablemente su participación, como inquilinos, en el mercado del alquiler (del 29% en 2017 al

15% en 2018), pero también en la búsqueda de una vivienda en propiedad (del 8% al 4%). Sin embargo, los que tienen entre 25 y 34 años han apostado más por la compra de vivienda, ya que en 2017 el porcentaje que compró vivienda fue del 6% y en 2018 se incrementa hasta el 9%. En este segmento, la actividad en el mercado del alquiler se reduce un -33% respecto a 2017.

Como es de esperar, el principal objetivo tanto de comprar o alquilar una vivienda por parte del segmento más joven de la población es para usarla como primera residencia. Así, el 88% de los menores de 35 años señala que la vivienda que ha buscado este último año es para residencia habitual. Además, el uso como primera residencia se incrementa del 85% de 2017 al presente 88%. Un discreto 8% menciona que quiere la vivienda como segunda residencia y un 1% que quiere adquirir una vivienda como inversión.

¿Cómo es el perfil del inquilino?

La edad media del joven activo en el mercado del alquiler es de 27 años, y en general, las mujeres tienen mucho más protagonismo que los hombres a la hora de alquilar una vivienda (73% frente al 27% de hom-

bres) y son mayoritariamente universitarias. El motivo principal que le lleva a buscar piso de alquiler es el cambio de residencia por estudios o trabajo (47%), seguido por la voluntad de independizarse (40%). Casi la mitad de quienes forman parte de este grupo pertenecen a la clase social media-alta y un tercio



tiene ingresos anuales de entre 10.000 € y 20.000 €. Además, el 61% de los inquilinos está soltero y un 39% en pareja.

Además, el 50% de los jóvenes

activos en el mercado inmobiliario en el último año asegura que se decanta por el alquiler porque su situación económica le impide comprar una vivienda. Pero también hay jóvenes que se decantan por el alquiler porque les da más libertad y flexibilidad (34%) y porque facilita la movilidad laboral (38%), un 17% prefiere alquilar porque se evita gastos de mantenimiento y un 8% asegura que alquila viviendas que nunca se podría permitir comprar. Incluso un 22% asegura que la compra no entra en sus planes. En el otro extremo, un 4% no puede comprar porque el banco no les concede una hipoteca.

La intención de compra en el futuro

Según revela el informe, el 41% de los menores de 35 años que han estado activos en el mercado del alquiler no tiene previsto comprar a medio plazo, aunque no descarta hacerlo más adelante. Otro 47% querría hacerlo dentro

de que los jóvenes no quieren comprar, pero diferentes estudios que hemos realizado en los últimos años reflejan que sí quieren hacerlo, pero posponen esa idea en el tiempo debido a las dificultades con las que se encuentran. De hecho, según los datos de este informe, del total de jóvenes que interactuaron con el mercado del alquiler en el último año, un 47% se plantea la compra a corto o medio plazo, y un 41% nos dice que no descarta hacerlo a largo plazo”, explica Toribio.

Además, se ven diferencias significativas según el segmento de edad. Así, el 51% de los jóvenes de 25 a 34 años que han estado activos en el mercado del alquiler muestra intención de comprar una vivienda en los próximos 5 años. En cambio, los inquilinos más jóvenes (18 a 24 años) ven esa opción más lejana y un 47% no descarta la opción de compra pero no considera que sea dentro de los próximos 5 años.

¿Cómo es el perfil del comprador de vivienda joven?

Tal y como se ha comentado anteriormente, en el último año, el 12% de los jóvenes entre 18 y 34 años compraron o intentaron comprar una vivienda. De hecho, un 6% de los jóvenes llegaron a cerrar la adquisición de un inmueble. Como es lógico, la compra o intención de compra es más relevante en el subgrupo de 25 a 34 años (16%) que en el del grupo de 18 a 24 años (4%).

En general, las mujeres (69%) tienen mayor protagonismo que los hombres a la hora de adquirir una vivienda en propiedad y su edad es algo superior (29 años) a lo que veíamos en el alquiler. Son de clase media alta y suelen ser personas con estudios universitarios, como ya pasaba en el caso del alquiler. Sin embargo, los ingresos anuales superiores, el estado civil y los motivos para optar por la compra de una vivienda

muestran un perfil muy diferente al que tenían los inquilinos.

Así, entre los principales motivos para adquirir una vivienda se encuentran el de mejorar la vivienda actual y la de irse a vivir en pareja, seguido por la ampliación de la familia. Estos pasos parece que llevan a dibujar un esquema mental: primero hay que independizarse a través del alquiler y luego ya pensar en la compra para mejorar la vivienda o planificar una familia.

Cuatro de cada cinco jóvenes se hipotecan

En un contexto de precios al alza también en el mercado de la compraventa resulta lógico que haya más jóvenes que necesiten financiar con el banco la adquisición de un inmueble. Así, el porcentaje de compradores menores de 35 años que se hipotecan ha pasado del 78% de 2017 a un 82% en 2018.

Si se comparan estas cifras con las del conjunto de compradores de todas las edades el resultado es previsible: entre los jóvenes hay una mayor necesidad de financiación. Esto explica que, si como veíamos en informes anteriores, un 25% del total de los compradores no necesitó hipotecarse para la adquisición de una vivienda, ese porcentaje se reduce al 18% en el caso de los menores de 35 años.

¿Qué le piden los jóvenes a la vivienda?

El precio es, principalmente, el primer filtro que aplican los jóvenes a la hora de buscar una vivienda. Pero hay otras características del inmueble que tienen muy en cuenta: que tenga el número de habitaciones que necesitan, que no haya que gastar dinero en arreglos y reformas o que disponga de servicios cerca (ambulatorios, farmacias, supermercados, etc.). En el extremo opuesto, lo que menos en cuenta tienen los jóvenes en su búsqueda de vivienda es que tenga piscina, que en la zona haya buenos colegios o que tenga trastero. Es decir, elementos prescindibles (como piscina y trastero) o que, por edad, aún no les resultan relevantes (como el de los colegios). **A**

LA OFERTA DE VIVIENDA USADA EN ESPAÑA OSCILA ENTRE LAS 250.000 Y LAS 260.000 ANUALES

El stock de vivienda nueva y usada se redujo un 13% en el último año

Es común que los hogares pongan a la venta la vivienda que están ocupando cuando al mismo tiempo están buscando otra para comprarla y cambiarse, y esta rotación aumenta su frecuencia en los momentos expansivos del ciclo inmobiliario. Pero actualmente, el grueso de la oferta de vivienda en segunda mano se observa por su extinción y las viviendas adquiridas por bancos e inversionistas. Así lo refleja la última edición del 'Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español 2018', elaborado por la consultora Acuña.

La extinción de hogares por fallecimiento de sus miembros se traslada en transacciones de vivienda a sus herederos quienes, en gran parte de las situaciones, ponen el activo a la venta. Este factor de la oferta siempre ha ocurrido y ha pasado desapercibido hasta que los niveles de demanda no se mostraron tan bajos como en las últimas etapas del ciclo, donde el número de transacciones por herencia es equivalente al 40% de las compras de los siete últimos años. La tendencia de este factor es creciente y continúa en aumento acusando un comportamiento coherente con el engrosamiento de la pirámide de población en los tramos altos de edad que, en el futuro próximo, podría ser determinante para fijar el techo del parque inmobiliario si la demanda de nuevos hogares no sigue creciendo (Figura 9). En el último año aumentó un 5% y acumula un crecimiento del 25% desde el año 2013.

Las adquisiciones de activos inmobiliarios por el sector bancario son

Cada año se origina oferta de vivienda usada a la venta a causa de la rotación de viviendas, la extinción de hogares y la puesta en mercado de viviendas adquiridas por entidades finan-

un factor relevante de generación de oferta y engrosamiento del stock de vivienda tras la crisis por su volumen en adjudicaciones y daciones en pago y por las compras de inmuebles a promotores fruto del proceso de restructuración de préstamos al sector. En el último año, las adjudicaciones y daciones en pago disminuyeron un 18% en tanto las compras no finalistas de vivienda en el sector crecieron un 17%.

Los procesos de ejecución hipotecaria empezaron a disminuir en el año 2014 pero la desaceleración de los lanzamientos no comenzaría hasta el año 2016. Y pese a que el número de lanzamientos está bajando, todavía las entidades financieras siguen asumiendo en sus balances un considerable número de inmuebles, y así lo viene mostrando la estadística sobre lanzamientos por ejecución hipotecaria, situando en el doble de los que hubiese en 2007 en el último año (Figura 10). Sin embargo, desde el año 2015 los bancos sí están consiguiendo drenar de sus balances más activos de los que le entran, disminuyendo su exposición en inmuebles en un 22% desde entonces.

Los bancos han protagonizado compras de inmuebles a promotores y constructores como parte del proceso de restructuración de créditos de manera muy intensiva hasta el año 2013, y desde el año 2011 irían entrando gradualmente los grandes fondos de inversión hasta 2016, para ir dando paso a otros fondos medianos y más pequeños en busca de rentabilidades obtenidas por

ciertas y fondos de inversión. Esta oferta se mantiene en niveles del entorno de las 250 a 260 mil viviendas anuales durante el periodo de 2012 a 2017. El stock total de vivienda se cifra en 1,2 millones.

el potencial de revalorización de precios sobre el valor de compra. En este sentido, la exposición al crédito a empresas constructoras y promotoras es un 87% inferior al que había en el año 2010, y cada vez son menos el número de operaciones de refinanciación que se están realizando. Las entidades financieras adquirirían más activos de los que logran vender hasta el año 2014, y su tendencia va en disminución, pero entre el año 2015 y 2017 se ha intensificado la compra de inmuebles por inversores, haciendo que el volumen de compras no finalistas se sitúe en niveles próximos a los peores años de la crisis (Figura 11).

El tirón de la demanda sobre la oferta de vivienda usada sitúa el tiempo para disolución de stock en 2'5 años que, si consideramos una holgura de mercado de entre una o dos veces la demanda, estaría indicando un excedente de vivienda muy ajustado para atender la demanda a medio plazo. Pero considerando el stock de vivienda nueva, tan sólo en de-

terminadas áreas de apenas 10 provincias es manifiesta la incipiente necesidad de oferta de vivienda nueva.

El stock de vivienda

Las causas de acumulación de stock y su evolución se observan en la demanda por su deterioro durante la crisis y posterior recuperación, y por el exceso de generación de oferta. Hasta 2009 la generación de oferta superó ampliamente a la demanda por el severo parón que se produjo en las compras de vivienda y porque la inercia en la oferta no había ajustado en ese periodo. De 2010 a 2013 una débil demanda conseguía absorber un equivalente en oferta generada en esos años y parte del excedente acumulado en el stock, pero no es hasta 2014 cuando el potencial de la demanda solvente actúa en la disolución del stock, habiéndose absorbido desde entonces 445 mil viviendas.

El stock de vivienda se redujo un 13% en el último año y se cifra en 1'2 millones de inmuebles de los que 340 mil corresponden a vivienda nueva y 867 mil a vivienda usada. La disolución del stock ha sido más intensiva en vivienda usada que en nueva, en una parte, debido a la escasez de vivienda nueva en las áreas de mayor demanda que ha imposibilitado mayores operaciones sobre estos inmuebles. El nivel de stock del último año se aproxima a los que hubiera en el 2006, pero esta vez con una demanda con la mitad de potencial de absorción.

El sector financiero acapara la cuarta parte del stock de viviendas a la venta con cerca de 100 mil nuevas y 200 mil usadas quedando unas 900

Conclusiones del Anuario

La recuperación del sector inmobiliario se sucede en tres escenarios distintos: el primero se refiere a unas pocas áreas metropolitanas y turísticas (14% de municipios) donde se concentran el 86% de las transacciones de vivienda; el segundo, con las áreas capitalinas de provincia que crecen siguiendo la tendencia de recuperación económica y del sector, pero a menor ritmo; y el tercero con el 40% de municipios apalancados en un alto stock y una demanda insuficiente.

Esta dinámica actual del mercado inmobiliario se desarrolla a distintas velocidades y esto justifica el crecimiento acelerado de precios en las grandes capitales metropolitanas y de costa, explica el crecimiento de tendencia acomodaticia en muchas regiones, y motiva el ajuste de precios en muchas áreas (bien por el exceso de oferta o, bien por la baja frecuencia de la demanda). **A**

mil viviendas distribuidas entre promotores, particulares y otros agentes del mercado, según se desprende del importe de los activos en balances de los bancos y la Sareb. En cuanto a activos en obra en curso y suelo en el sector inmobiliario hay capacidad para el de desarrollo de más de un millón de viviendas, de las cuales la banca atesoraría el 70% de esa capacidad.

La magnitud de stock no es apreciable si no se compara con el nivel de demanda y es por esa razón por la que se emplea la ratio de tiempo disolución como medida teórica en la que se tardaría en liquidar el excedente de oferta acumulada con una demanda constante registrada en el último año.

A nivel nacional, el tiempo de disolución de stock de 2'9 años que po-

demostramos descomponer en 4'5 años para el stock de vivienda nueva y en 2'5 años para el de usada. A nivel provincial, destacan las ratios en las provincias Madrid, Málaga, Islas canarias, Barcelona, Navarra, Islas Baleares y Guipúzcoa por tener un mejor equilibrio entre oferta y demanda.

Las provincias de Ávila, Teruel, Soria, Toledo, Lérida, Ciudad Real y Cuenca tienen un elevado stock en relación con su demanda, con tiempos de disolución superiores a cinco años. Observamos las ratios provinciales en las diferentes áreas de mercado:

- Área metropolitana: con un stock de 527 mil viviendas la ratio de absorción media de la demanda es de 2'4 años, indicador de necesidad de vivienda nueva en el corto o medio plazo, según del mercado de la provincia que se trate, como Barcelona, Madrid, Navarra y Málaga con un tiempo de disolución por debajo de dos años. Por contra, en Soria, Ciudad Real, Lérida, Teruel, Salamanca, Castellón y Tarragona el exceso de oferta tardaría más de cuatro años en disolverse con la demanda actual.
- Áreas de costa turística: el stock de vivienda turística es de 249 mil unidades y con una demanda como la actual se tardarían 2'8 años en absorberse. En general, el ritmo de la demanda es creciente en las áreas turísticas, aunque en la relación de esta con el stock de vivienda las que mejor ratio de disolución muestran son las Islas Canarias, Málaga, Alicante e Islas Baleares.
- Resto de áreas: el 35% del stock de vivienda se encuentra deslocalizado de los grandes núcleos metropolitanos y de interés turístico. Las 430 mil viviendas se disolverían en 3'9 años con una demanda agregada como la del último año, y el 60% del excedente de oferta tendrá una difícil absorción a largo plazo por la reducida o inexistente demanda en esas localizaciones. Las provincias con una mejor relación entre demanda y oferta en el resto de las áreas son Guipúzcoa, Málaga, Barcelona, Navarra, Jaén, Madrid y Cáceres con ratios de disolución entre 2 y 3 años. **A**



SE REHABILITAN ENERGÉTICAMENTE 25.000 VIVIENDAS/AÑO CUANDO SERÍA NECESARIO 250.000

El texto del GTR aboga porque se supere la cultura de la subvención

El Grupo de Trabajo por la Rehabilitación ha presentado en CONAMA su último informe dedicado, en esta ocasión a las ciudades. Bajo el título 'Por un cambio en las políticas públicas de fomento de la rehabilitación residencial. Los municipios, pieza clave en un marco de cooperación institucional', el informe alerta del grave desfase entre los compromisos de rehabilitación asumidos por España para luchar contra el cambio climático y la realidad de la actividad rehabilitadora en nuestro país. Cada año se deberían rehabilitar energéticamente 250.000 viviendas y apenas se llega a las 25.000.

Esta es solo una de las conclusiones de este trabajo redactado por Xavier Casanovas, Albert Cuchí, Jordi Mas Herrero y Juan Rubio del Vall y coordinado por Fundación CONAMA y Green Building Council España (GBCe). Además, GTR-Ciudades aporta soluciones y apunta seis propuestas para un modelo apoyado en estrategias y planes locales de rehabilitación y que tienen al municipio como base.

En el acto de presentación celebrado en el marco del Congreso Nacional de Medioambiente, CONAMA, los autores han adelantado que para dar un salto de escala que permita abordar este reto con garantías, el informe propone que el fomento de la Rehabilitación se convierta en una política pública que ponga de acuerdo a las diferentes administraciones. "Tenemos que reconocer que la rehabilitación de edificios en nuestro país sigue siendo una asig-

En el último informe del Grupo de Trabajo por la Rehabilitación (GTR) dedicado a las ciudades, se alerta del grave desfase entre los compromisos adquiridos por España para lu-

natura pendiente. Desde el sector público se ha considerado tradicionalmente que la rehabilitación es una actividad de interés privado, derivada del deber de conservación que la legislación vincula al de propiedad, y por el que se ha velado muy tímidamente desde las administraciones. El resultado está a la vista. El ritmo rehabilitador es muy escaso y de seguir así no podremos cumplir con los compromisos adquiridos con Europa", ha manifestado Albert Cuchí, autor en colaboración con otros miembros de GTR de este trabajo.

Además, el documento propone una nueva Estrategia de Rehabilitación que se impulse mediante un Plan Estatal de Rehabilitación dotado con recursos procedentes de los Ministerios de Fomento y de Transición Energética, con la participación de las CCAA y que tenga como objeto principal empoderar a los municipios para que estos, desde la proximidad y el conocimiento de la realidad urbana, impulsen procesos de rehabilitación energética apoyando a las comunidades de propietarios.

Singularmente se propone incidir con más énfasis en los entornos más vulnerables económicamente. De esta manera no solo se evitarán emisiones de CO₂, sino que además, se creará empleo en el

sector verde y se luchará a su vez contra la pobreza energética y la segregación urbana. "La falta de diagnóstico, desde el sector público, del estado del parque edificado, y de cómo están evolucionando esconden una punzante realidad de segregación urbana y un agravamiento del proceso de degradación de muchos barrios", ha declarado Jordi Mas, otro de los coautores del último trabajo del GTR.

El texto también sugiere que se supere la cultura de la subvención y que se impulsen otros instrumentos de apoyo a las comunidades de propietarios con mayor implicación del sector público en la planificación, gestión y financiación de los procesos rehabilitadores.

Gracias a estas y otras medidas, se posibilitará el cumplimiento de los Compromisos Internacionales de lucha contra el cambio climático, la reducción de las desigualdades urbanas, la mejora de la salud y de la calidad de vida de la ciudadanía con viviendas más confortables y accesibles y la creación de empleo en un sector intensivo en mano de obra e imposible de deslocalizar.

Por último, GTR-Ciudades defiende que la inversión pública arrastrará un volumen de inversión privada suficiente para que los retornos en forma de impuestos compensen el presupuesto público invertido inicialmente.

El Informe es de interés también para aquellos municipios que quieren impulsar la rehabilitación energética de viviendas en el marco de los objetivos de la nueva Agenda Urbana. **A**

Los datos nos avalan

- ✍ *Más de 25 años de experiencia en la enseñanza a distancia.*
- ✍ *Más de 225.000 alumnos formados en las materias relacionadas con el mundo de la Economía y la Empresa.*
- ✍ *Un centro de formación que cosecha éxitos en nuestro país y en Portugal.*
- ✍ *Nuestros Cursos se adaptan a las necesidades del mercado laboral, ofreciéndole siempre aquellas materias que demandan las empresas.*
- ✍ *El Claustro de Profesores está compuesto por prestigiosos profesores y profesionales especialistas en cada materia.*
- ✍ *Los diplomas de ESINE gozan del reconocimiento de las empresas y han abierto ya las puertas del empleo a miles de nuestros alumnos.*

Curso de Gestión de Fincas y Comunidades de Propietarios

- ✓ Podrá aprender una profesión que le abrirá las puertas del mercado laboral. Podrá trabajar en una gestoría gestionando patrimonios inmobiliarios urbanos o rústicos, en una asesoría asesorando en temas inmobiliarios, jurídicos, fiscales, laborales y contables o montar su propia empresa.
- ✓ Junto con el Curso recibirá un Software Profesional de Gestión de Fincas y Comunidades de Propietarios, una utilísima herramienta profesional que le permitirá empezar a trabajar desde el primer día.

Curso Superior de Tasaciones y Valoraciones Inmobiliarias

- ✓ Ahora puede aprender una profesión que le abrirá las puertas del mercado laboral. Podrá trabajar como tasador en inmobiliarias, promotoras, aseguradoras, despachos de abogados, etc., o ejerciendo por cuenta propia.
- ✓ Adquirirá la formación teórica y práctica sobre los métodos, procedimientos e instrucciones técnicas a las que ha de ajustarse el cálculo del valor de los bienes inmuebles para su ejercicio profesional en el mercado inmobiliario.
- ✓ Junto con el Curso recibirá un Software Profesional de Tasaciones y Valoraciones Inmobiliarias, que le permitirá empezar a trabajar desde el primer día.

Curso de Experto Técnico Inmobiliario

- ✓ Conocerá todo lo necesario acerca de la propiedad inmobiliaria y los procesos de compraventa, trámites administrativos y sistemas de valoración de inmuebles.
- ✓ Podrá trabajar en una agencia inmobiliaria asesorando en temas inmobiliarios, jurídicos, fiscales, laborales y contables o montar su propia empresa.

"PARA QUE EL ASOCIADO SE IMPLIQUE, LO PRIMERO ES QUE LA ASOCIACIÓN SE ACERQUE AL ASOCIADO"

Luis Guirado Pueyo ha sido nombrado nuevo Presidente de APETI en la Asamblea General de fecha 17 de noviembre. Aún es pronto para evaluar cualquier tipo de actuación, pero sí para que nos comente cuáles han sido sus primeras sensaciones al frente de

la asociación. Firme valedor de la profesión y del asociado, apuesta por una modernización de la asociación que busque canales de comunicación con el asociado, tanto digitales (redes sociales) como personales (impulsando el establecimiento de delegaciones territoriales).

Asume el cargo cerrando una etapa convulsa en la que el asociado ha tenido que ser testigo de un enfrentamiento entre el anterior responsable y su Junta Directiva. ¿Qué impresión le queda de esa etapa?

Ciertamente lamento todo lo que ha sucedido, pues somos los asociados quienes hemos padecido sus efectos de modo directo. Resulta tentador caer en la crítica a la inacción de la anterior presidencia, y en la gestión de la crisis por parte de la directiva anterior, pero no lo voy a hacer. No obstante, merece mi reconocimiento la complicada actuación de la junta directiva provisional, que logró que la asociación siguiera adelante y mitigar los numerosos fuegos que iban surgiendo en el camino.

Por otra parte, buscando un punto positivo a lo ocurrido, lo encontramos en que los asociados nos hemos movido y participado más activamente; nos hemos vuelto a interesar en la proyección del colectivo, tratando de estar más implicados en el devenir de la asociación.

Así, fruto del respaldo unánime obtenido, esta junta directiva se ha comprometido a trabajar participativamente en su seno, quedando lejos del 'presidencialismo' anterior, al objeto de dotarla de un gran dinamismo para emprender los retos planteados sin dilación.

Ud y su Junta Directiva presentaron un proyecto renovador y de relanzamiento de la asociación que contó con el apoyo unánime de la Asamblea General. ¿Cuáles están siendo sus primeros

pasos en su puesta en marcha?

No quisiera adelantar acontecimientos, pero el primer y ambicioso paso dado por la nueva junta ha sido

nistración y gestión de fincas. Otro es la actualización de las herramientas informáticas para el desempeño de Tasaciones y peritaciones judiciales, así como



Luis Guirado Pueyo, Presidente de APETI

impulsar la modernización de la asociación. Cuatro son los pilares de esta modernización. Uno es la dotación de herramientas de trabajo para el día a día, como será disponer de una de las mejores bases de datos jurídica del mercado, especialmente dirigida a los servicios que nuestro colectivo ofrece, como son la intermediación inmobiliaria y la admi-

la prospección de nuevos campos de actuación en lo que se refiere a tasaciones y valoraciones. Un tercer pilar es la consecución de un acuerdo con un centro de formación de referencia, que nos aporte formación de calidad y nos nutra de nuevos asociados. Y el cuarto, dotar al asociado de una oferta de servicios, en cuanto a cumplimiento normativo

en materia de protección de datos se refiere, a través de una de las entidades de mayor nivel a escala nacional.

Ud dijo en esa presentación del proyecto que el asociado tiene que estar formado e informado, con el compromiso de la transparencia, pero también que el asociado tiene que implicarse más en y con la asociación. ¿De qué manera?

Para que el asociado se implique, lo primero es que la asociación se acerque al asociado. ¿Cómo?, estableciendo canales de comunicación fluidos, rápidos, directos y disponibles. Ya se están impulsando las redes sociales, publicando, casi a diario, noticias y datos de los sectores profesionales a los que nos dedicamos. En breve se va a comenzar a remitir un boletín semanal de carácter técnico y práctico. También vamos a impulsar las delegaciones territoriales, promoviendo encuentros formativos locales, allí donde estén los asociados. Y además de forma prioritaria, se trasladará la sede a un lugar fácilmente accesible, tanto con transporte público como privado, para que los asociados puedan y deseen acudir a los actos formativos y asambleas, sin las trabas logísticas que supone estar en una ciudad satélite de Madrid.

Nuestro colectivo se compone de miembros que ejercen la gestión de comunidades de propietarios, el peritaje inmobiliario y la intermediación inmobiliaria. Cada uno en su campo tiene sus reclamaciones concretas: el gestor, protección y competitividad frente a los administradores colegiados; el perito, mayor presencia en instituciones; y el intermediario, una central de inmuebles donde compartir producto. ¿Cómo piensa afrontar tales desafíos?

Lo primero de todo, es ser conscientes de que el enemigo no es el API ni el administrador colegiado, etc., sino que el verdadero enemigo es la falta de formación y, por consiguiente, de profesionalidad. Personalmente, quiero que APETI sea referente en profesionales formados que prestan servicios de calidad y con honestidad. Con esa carta de presentación, podremos acudir a las instituciones para presentarnos y que

se nos reconozca como colectivo competente. Por supuesto, también debemos dotarnos de tecnologías informáticas adecuadas para la prestación de nuestros servicios, que permitan el contacto profesional entre los asociados e incluso compartir productos y clientes, dando una cobertura nacional efectiva.

La formación es para Ud y la Junta Directiva que preside uno de los pilares fundamentales en los que debe basarse la competitividad del asociado...

Ya lo he mencionado antes, pero quiero insistir en ello delimitando los dos ámbitos formativos que debemos exigir y proporcionar al asociado. Uno sería la formación de ciclo largo que aborde el ejercicio profesional extensivamente y otro la formación de ciclo corto, es decir, formación continua periódica.

Tampoco hay que dejar de lado al nuevo profesional que comienza, debiendo aportarle unas guías básicas iniciales: cómo realizar un plan de empresa, cómo darse de alta en Hacienda y Seguridad Social o cómo organizar el despacho.

Otro de los caballos de batalla es la consolidación del actual número de asociados y el aumento exponencial del número de alumnos que cursen las distintas especialidades con la mira

puesta en que cuando terminen pasen a engrosar las filas de la asociación...

En un mundo competitivo como el actual, sólo lograremos consolidar a APETI ofreciendo cobertura

Currículo vitae



Socio fundador de Multiges Consultoría, S.L. en el año 1994, su actividad se centra en el campo de la asesoría integral de empresas en las áreas fiscal, mercantil, contable, financiera y laboral, compaginándola con la administración de fincas, gestión integral inmobiliaria y perito tasador de bienes inmuebles, entrando a formar parte de la asociación en 2003.

Es un asiduo colaborador en publicaciones sectoriales y asistente a congresos profesionales. Muy activo en redes sociales, colabora en varios sitios webs y blogs. **A**

profesional y servicios de alto nivel al asociado. La asociación debe proveer al profesional de todo lo que necesite para el buen desempeño de su profesión. La clave es ofrecer un catálogo de servicios completo y suficiente, de forma que le resulte atractivo pertenecer a APETI.

No busquemos sólo asociados, busquemos que el asociado sea un fan de la asociación. **A**

EXPERTOS PREVÉN UNA SUAVE SUBIDA DE PRECIOS RESIDENCIALES DE UN 4% EN 2018

La AEV elabora un análisis que relaciona demografía y edificación

Asuntos como la ligera subida de precios residenciales, el desbloqueo de las vías de financiación a la construcción, las causas por las que el ciclo de edificación se encuentra en mínimos históricos y los cambios en la configuración residencial a 30 años vista son los que vertebran el IX Observatorio de la Valoración correspondiente al primer semestre de 2018, que presenta la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV) junto con la colaboración de la profesora y responsable del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Alicante, Paloma Taltavull, y de un grupo de veintiún expertos formado por las sociedades de tasación miembros de la asociación y otros reconocidos profesionales del sector.

Un nuevo sector residencial

Por primera vez en esta novena edición, el informe incluye un análisis sobre la relación entre demografía y edificación, donde se muestra la conexión entre las necesidades fundamentales, presentes y futuras, de vivienda para nuevos hogares o de reposición y la estructura demográfica española, que permite también identificar cuántas viviendas generarán una demanda de cambio a unidades de menor tamaño y cuántas quedarán irremediablemente vacías en los próximos tres quinquenios. Las tres cuartas partes de los expertos auguran que dentro de 30 años, sabiendo que las cohortes de edad entre 40 y 60 años son mayoritariamente propie-

El 75% de los expertos anticipa una importante modificación en la configuración del sector residencial a medio-largo plazo y son mayoría quienes pronostican un ritmo de crecimiento

tarias, un elevado volumen de viviendas saldrá al mercado y las cohortes de edad que vienen detrás no serán capaces de absorberlo porque son, en número, mucho más pequeñas. Por lo tanto, el 75% de los profesionales inmobiliarios cree que este cambio en el mercado a medio-largo plazo modificará la configuración del sector residencial tal y como lo conocemos hoy, siendo necesario el desarrollo de nuevos modelos de utilización y gestión de los inmuebles, de no corregirse la pirámide de población con la migración. Así, hay quien prevé una configuración del mercado de propietarios con múltiples inmuebles y un aumento sustancial de la oferta y demanda en alquiler. Consecuentemente, el mercado se asemejaría más al de los países europeos, donde ser propietario de vivienda resulta más exclusivo.

Una subida suave del precio

Otra de las principales conclusiones del IX Observatorio de la Valoración es la predicción de que el ritmo de crecimiento de los precios medios nominales oscilará alrededor del 4% durante 2018, alcanzando el 5% en el caso de las viviendas existentes, sin una revalorización relevante en las viviendas nuevas y con un repunte de las viviendas públicas ya en 2019. De este modo, la revalorización residencial real a nivel nacional quedaría entre

de los precios medios nominales del 4% durante 2018. Estas son algunas conclusiones del último informe elaborado por la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV).

el 2% y el 3%, y en cifras inferiores en las viviendas nuevas, tasas suaves que contrastan con las noticias que avisan de un nuevo proceso de burbuja. 18 de los 21 expertos consultados (el 86%) se muestra de acuerdo con este pronóstico, si bien detallan que en determinados mercados, como los de las grandes urbes de mayor actividad económica, como Madrid y Barcelona, o en los destinos de gran afluencia turística, como los archipiélagos canarios y Baleares o las zonas costeras, las tasas de revalorización pueden superar ampliamente estas cifras.

Al tratar las razones por las que se espera una subida tan suave, en el in-

forme se citan dos posibles causas por las que el buen comportamiento de las transacciones no se está trasladando a los precios. Por un lado, la existencia de suficiente oferta de viviendas de segunda mano, derivada del mayor tamaño de mercado, y, por otro, la mayor dificultad de compra, derivada de condiciones aún difíciles de acceso, que está reorientando parte relevante de la creciente demanda hacia el alquiler y quitando fuelle al mercado de compra venta. A excepción de un experto consultado, el resto se muestra de acuerdo con las causas planteadas.

La existencia de mayor flexibilidad para la concesión de crédito para la compra de vivienda frente al destinado a la actividad promotora es otra de las conclusiones del IX informe. Este hecho vendría motivado porque el sistema financiero tiene una menor percepción del riesgo asociado a los hogares e, indirectamente, al proceso de recuperación económica. De hecho, contando con una evolución económica normal y no sobrevinida por desempleo masivo de nuevo, se calcula que los hogares tienen suficiente capacidad de acceso en media, con un ratio de accesibilidad sobre el 30% o inferior. Y, en efec-

to, el 86% de los expertos consultados se muestra de acuerdo con la conclusión de que el desbloqueo de cualquiera de las dos vías de financiación a la construcción (oferta o demanda) es una buena noticia para mejorar la confianza del sector promotor, tras

años en que las dos fuentes se encontraban cerradas.

Un ciclo de edificación en mínimos

El informe sostiene que el ciclo de edificación se encuentra en míni-

La demanda experimenta una recuperación sostenida

El informe sostiene que el ciclo de edificación se encuentra en mínimos. Aparte del crecimiento natural de la población que genera nuevos hogares, los indicadores de movilidad residencial indican una fuerte recuperación de la demanda de viviendas en España por parte de la población que cambia de lugar de residencia por razones de trabajo. Lo que indican las fuentes estadísticas es que desde 2014 la población ha vuelto a niveles de movilidad crecientes que se asocian a necesidades de vivienda en los destinos a los que migran. Este modelo de movilidad que, como se observa en el gráfico, experimentó un cambio de patrón muy importante a finales de los noventa, ha determinado una configuración de los mercados de vivien-

reducida y cara, y con la incertidumbre de encontrar compradores solventes.

Tal y como detalla Paloma Arnaiz, Secretaria General de la AEV, "esta nueva edición del Observatorio de la Valoración pone de manifiesto algunos de los problemas que aún siguen lastimando la plena consolidación del sector

das que podría explicar el aumento de su dimensión con una oferta que sea equivalente al volumen de población que llega.

Esta movilidad está determinada por la generación de empleo, como sugiere la fuerte correlación entre ambos (gráfico 14), lo que implica que aquellos mercados donde se generen más puestos de trabajo recibirán un flujo de población mayor, que podría poner en tensión sus mercados de vivienda si no existe oferta suficiente. Esto es lo que parece que sucede en los últimos años en España: las regiones donde se genera el empleo muestran tensiones de demanda residencial que se traducen en mayores precios, principalmente de alquiler, aunque no, de momento, en edificación, como sucedió en el modelo anterior a la crisis, según las cifras disponibles. **A**

mos históricos desde la crisis financiera. Al analizar las causas de la baja intensidad de la construcción pese a la fuerte demanda, son mayoría (76%) tanto los miembros de las sociedades de tasación como los expertos independientes que se muestran en línea con los siguientes motivos por los cuales el sector promotor se encuentra en sus horas más bajas: la desaparición de las pequeñas y medianas promotoras, que agilizaron la edificación, a causa de la crisis y de la 'demonización' del sector; la falta de financiación una década después del inicio de la crisis, y el desajuste del mercado del suelo, que complica la puesta en marcha de la producción, ya que la mayoría del suelo calificado se encuentra en las carteras de sociedades no especializadas en la promoción, con oferta

inmobiliario, a pesar de la fuerte demanda experimentada por los mercados: la falta de solvencia de una parte de la demanda, incapaz de acceder al crédito, la destrucción del tejido constructor y una cierta rigidez en la financiación de nuevos proyectos, así como los retrasos de la Administración en la concesión de licencias, son rémoras al crecimiento de una actividad de importancia vital para satisfacer las necesidades de vivienda de la población. En un momento como este, es fundamental promover y adoptar medidas tendentes a mejorar los salarios, facilitar el crédito y, sobre todo, dotar de seguridad jurídica y flexibilidad a todo el proceso inmobiliario, de modo que no se vea interrumpido en ninguna de sus fases (promoción, construcción, financiación y adquisición)". **A**



LA DEMANDA SIGUE IMPULSANDO NUEVOS PROYECTOS DE INVERSIÓN RESIDENCIAL

Buenos números para el crédito hipotecario y la inversión en vivienda

El mercado inmobiliario en España sigue desarrollándose en un contexto favorable: la creación de empleo se intensificó en octubre, la confianza avanzó en septiembre y las condiciones financieras

siguen favorables. El crédito hipotecario concluyó el 3T18 con un nuevo ascenso y la inversión en vivienda mantuvo la intensidad de crecimiento en dicho trimestre, según el último informe de BBVA Research.

El crédito hipotecario mostró una evolución favorable el pasado mes de septiembre. Así, según los datos del Banco de España, el nuevo crédito a hogares para compra de vivienda creció el 16,8% interanual, una tasa similar al promedio de los últimos doce meses (17,9%). Teniendo en cuenta las renegociaciones, que volvieron a retroceder en septiembre (-59,9%), el total de nuevo crédito creció el 11,7%. Además, durante el Observatorio Inmobiliario del mes de septiembre se mantuvo la tendencia de mayor crecimiento del crédito asociado a tipos a largo plazo. Así, el crédito vinculado a tipos de interés revisables a más de cinco años aumentó el 30,3% interanual, hasta suponer el 35,4% del crédito total concedido en el mes. Mientras, el asociado a tipos revisables a menos de cinco años creció el 3,7%, representando el 64,6% del crédito total.

Por su parte, en línea con el crecimiento de las ventas, la firma de hipotecas se incrementó en agosto. Según los datos de CIEN, en ese mes se firmaron 14.630 préstamos hipotecario, el 17,1% más que en el mismo mes del año anterior. Eliminando la estacionalidad y el efecto calendario de la serie, las hipotecas firmadas se elevaron hasta casi las 22.500, lo que supuso un incremento del 3,4% (CVEC) respecto a las del mes de julio.

El contexto financiero sigue siendo propicio para la nueva financiación pese a que persiste la tímida tendencia de recuperación del Euribor-12 meses, principal índice de referencia

hipotecario. Así, en el mes de octubre el Euribor-12 meses mostró una nueva recuperación, y ya van ocho consecutivas aunque todas ellas muy leves. El tipo se situó en el -0,154%, 0,012 pp más que en septiembre. Pese a todo, el tipo hipotecario asociado a nuevas operaciones concluyó el mes de septiembre en el 2,21%, 0,07pp menos que en el mes de agosto, manteniéndose en cotas similares al promedio de los últimos doce meses (2,19%).

La inversión en vivienda, con crecimiento intenso

Tras el buen comportamiento de la firma de visados en los meses de junio y julio, en agosto se corrigió parte del incremento acumulado. En el octavo mes de año se aprobaron 5.953 permisos para construir nuevas viviendas en España, lo que supuso un incremento interanual del 25,2%. Tras corregir la serie de estacionalidad y efectos calendario, la firma de visados se elevó hasta los casi los 8.600, cayendo el 10,0% respecto al mes de julio. Pese a los incrementos que acumulan los visados en los últimos meses, el nivel es todavía m u y

reducido y en agosto tan sólo supuso en torno al 12% de los visados en cada uno de los meses de 2006, año en que la firma de visados alcanzó el máximo. Así, en los ocho primeros meses del año los visados aprobados se han elevado hasta algo más de 68.000, lo que supone un incremento interanual de 26,1%. La previsión apunta a que en el conjunto del año los visados firmados se eleven hasta el entorno de los 100.000, lo que supondría un incremento algo superior al 25% respecto a 2017.

Otras variables relacionadas con la oferta residencial continúan mostrando una evolución positiva. Sobre todo el empleo que sigue mostrando una evolución mejor que la media. Así, los datos de la EPA correspondientes al 3T18 constataron que el empleo en la construcción creció más que la media, algo que se ha reproducido por séptimo trimestre consecutivo. Además, el dato de afiliación a la Seguridad Social del mes de octubre mostró un nuevo incremento del empleo en la construcción. Si bien fue algo más moderado al de meses anteriores, sigue siendo más intenso que la media de la economía. Por su parte, el indicador de clima de la construcción residencial de la Encuesta de Coyuntura Industrial, publicada por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, reflejó una recuperación en el mes de septiembre tras el deterioro del mes anterior. Esto respondió a una recuperación en el nivel de cartera de pedidos y, sobre todo, a una mejor tendencia del empleo. **A**



SE RALENTIZA EL INCREMENTO DE PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ESTE TERCER TRIMESTRE

Según el último informe sobre el mercado inmobiliario de la tasadora Gesvalt

La demanda es cada vez más creciente y se observa que, a nivel promotor, se está intentando satisfacerla. Es previsible también que la demanda sea aún mayor en los próximos meses, ya

que los compradores pueden verse motivados a comprar una vivienda antes de que se encarezcan las hipotecas, con la posible subida de los tipos de interés del año próximo, según Gesvalt.

Como ya se destacaba en ediciones anteriores, el esfuerzo teórico necesario para la compra de vivienda por parte de las familias sigue creciendo, situándose en el 32,1 en el segundo trimestre del año, un 3,8% más que en el mismo periodo del 2017. Esto supone que, a nivel nacional, se necesitarían 7,3 años de salario por parte de una familia de renta media para poder adquirir una vivienda de tipo medio también.

En cuanto al acceso a la financiación, aunque todavía presenta dificultades, la leve mejoría del endeudamiento (64,9%) y el plazo medio de las nuevas hipotecas (23,3 años) indican que hay un incremento de confianza por parte de las entidades de crédito en la situación económica general del país.

En este tercer trimestre del 2018, los valores unitarios a nivel nacional para Gesvalt, obtenidos a partir de sus tasaciones, presentan un incremento del 8% interanual y un 1,6% de variación trimestral.

En términos generales, si una vivienda media de 90 m² podía valer el año anterior 116.190 €, actualmente habría que desembolsar 125.550 € en su compra.

Por comunidades autónomas, todas, a excepción de Asturias (-2%), presenta un crecimiento sostenido en torno al 5-12%, destacando Andalucía (+13%) y Comunidad de Madrid (+12%).

Baleares continúa encabezando en valores absolutos el ranking, cuyo metro cuadrado se sitúa en los 2.218 €, País Vasco, con 2.189 €/m² y Madrid, con 2.144 €/m². Por otro lado, permanecen en la parte baja del ranking, por debajo de los 1.000 €/m², las comunidades de Extremadura (805 €/m²), Castilla La Mancha (835 €/m²) y Murcia (969 €/m²).

Provincialmente, la tendencia es la estabilización generalizada en todas las zonas. Apenas se aprecian variaciones en las posiciones del ranking.

En 17 provincias el valor unitario queda por debajo de los 1.000€/m², manteniendo una senda ligeramente positiva no obstante en la mayoría de ellas. Por otro lado, las provincias con precios más elevados siguen siendo por tercer trimestre consecutivo, Guipúzcoa, Vizcaya, Baleares y Madrid, superando todas las



ran- do todas los 2.000 €/m².

Barcelona (16,9 €/m²/mes) encabeza el ranking en

cuanto a precios de alquiler más elevados, seguido de cerca por Madrid (15,9 €/m²/mes), Guipúzcoa (15,2 €/m²/mes) y Baleares (14,3 €/m²/mes). Las provincias con menor tendencia al alquiler y, por tanto, menor precio de alquiler, son, por otro

lado, provincias como Cáceres, Jaén, Cuenca y Teruel, que están por debajo de los 4,5 €/m²/mes.

Continúan encabezado el ranking las capitales que tradicionalmente cuentan con valores más elevados. Esto es así en San Sebastián, con 3.889 €/m², Barcelona, con 3.369 €/m², Madrid, con 3.089 €/m², Bilbao, con 2.594 €/m² y Palma de Mallorca, con 2.101 €/m², que experimentan en todos los casos un ligero aumento en sus valores unitarios.

Los municipios de mayor población limítrofes a las ciudades principales, Madrid y Barcelona, son los que se están beneficiando de la absorción de demanda de las principales ciudades, que no tienen oferta suficiente o adecuada.

Atendiendo a los precios de alquiler, por la parte baja del ranking, con un precio de alquiler inferior a los 5 €/m²/mes, están sólo las capitales de provincia de Zamora y Cáceres, otras, como Lugo, Cuenca, Ciudad Real, Ávila y Teruel, han experimentado un ligero repunte. En la parte alta de la lista, por encima de los 15,5€/m²/mes, continúan las capitales de Barcelona, Madrid y San Sebastián, con precios de alquiler de vivienda media de 90 m² en torno a los 1.400€.

No obstante, parece que, en las ciudades de Madrid y Barcelona, en sus zonas más prime, se ha producido una ligera desaceleración en el ritmo de crecimiento de los precios de alquiler, por lo que cabría esperar que los próximos meses se produzca una estabilización de los precios. **A**

ESPAÑA ESCALA TRES POSICIONES EN TRANSPARENCIA EN EL SECTOR INMOBILIARIO MUNDIAL

Se ubica en el top 10 en el uso de tecnología aplicada al sector inmobiliario

Barcelona y Madrid se sitúan entre las 30 ciudades más transparentes del sector. El mercado inmobiliario mundial es cada vez más transparente; de hecho, el 85% de los países encuestados

ha registrado una ligera mejora desde 2016. Las aplicaciones tecnológicas desempeñarán un papel de gran relevancia a la hora de acelerar los progresos en transparencia, según una encuesta de JLL.

España se sitúa entre los primeros veinte países a nivel mundial en transparencia en el sector inmobiliario, según la encuesta bianual Índice Mundial de Transparencia Inmobiliaria 2018 (GRETI, por sus siglas en inglés) realizada por la consultora inmobiliaria JLL. En concreto, nuestro país escala tres puestos respecto a la edición publicada en 2016 situándose en la posición 19ª.

El informe analiza también la transparencia del mercado inmobiliario por ciudades y Barcelona y Madrid ocupan los puestos 28º y 29º, respectivamente, en el ranking de las 50 mejores urbes. Londres encabeza el ranking de las ciudades más transparentes en el mercado inmobiliario, lo que refleja su posición como destino de preferencia para el capital mundial. Los Ángeles, Sídney, San Francisco y Nueva York completan el Top 5. Manila, Buenos Aires y la ciudad vietnamita de Ho Chi Minh cierran la clasificación.

El Índice GRETI 2018 refleja, una edición más, el claro liderazgo de los países de habla inglesa en el sector inmobiliario. De hecho, Reino Unido, Australia y Estados Unidos completan el pódium de los tres países más transparentes. No obstante, algunos de los mercados más familiarizados con la tecnología de Europa continental están implementando importantes cambios lo que les acerca paulatinamente a la cabeza del ranking. Por ejemplo, los Países Bajos han consolidado su posición, registrando una de las más significativas mejoras respecto a 2016, mientras que Suecia se ha unido

por primera vez al grupo de los mercados “más transparentes”. En cuanto a España, el país escala hasta la posición 19ª, tres puestos por encima respecto a la última edición, gracias principalmente a la adopción de las nuevas tecnologías y a la innovación acometida en el sector.

La 10ª edición de la encuesta revela un mercado inmobiliario global cada vez más transparente; y, lo que es más importante, el 85% de los países encuestados en 2016 han registrado una mejora en estos últimos dos años. Sin embargo, este progreso sigue siendo demasiado lento en un entorno

en el que los inversores y las empresas, así como la sociedad en general, exigen normas mucho más estrictas y la emergencia del sector proptech está impulsando las expectativas de una mejora significativa de la transparencia en el sector inmobiliario.

La tecnología, lista para irrumpir en el mercado inmobiliario

La tecnología y la aplicación de la misma en el sector inmobiliario es una realidad y ya empieza a brindar los primeros resultados. El uso de las nuevas

tecnologías, la innovación y la digitalización, más conocida como Proptech (Property Technology), es una de las principales razones por las que España ha escalado posiciones dentro del ranking de transparencia, ya que según la 10ª edición del GRETI

2018, España se encuentra en el top 10 en el uso de las tecnologías aplicadas al inmobiliario. Concretamente, nuestro país ocupa el sexto puesto, por delante de otros países como Francia, Irlanda, Italia o Portugal. Estados Unidos, Países Bajos y Canadá lideran el ranking.

La tecnología proptech podría

impulsar el sector inmobiliario en los próximos años. El sector inmobiliario está inmerso en una revolución tecnológica, y las start-ups de proptech han recaudado una financiación de 6.000 millones de dólares desde nuestra última encuesta realizada en 2016. A medida que estas empresas crecen, la adopción aumenta y nuevas plataformas alcanzan el nivel suficiente para adquirir y utilizar realmente el big data, la tecnología proptech tiene el potencial de construir el catalizador más importante de la transparencia en el sector inmobiliario en el futuro. **A**



LA INVERSIÓN EN EL MERCADO LOGÍSTICO SUPERARÁ LOS 1.200 MILLONES DE EUROS EN 2018

Se augura un volumen de contratación anual próximo al máximo de 2016

La inversión inmobiliaria en el mercado logístico superará los 1.200 millones de euros en 2018, frente a los 854 millones de euros que se registraron en 2017, según la consultora inmobiliaria

internacional Savills Aguirre Newman, que destaca en su informe que este apetito inversor en el sector logístico está impulsado por el crecimiento del e-commerce y del consumo.

Ante la escasez de producto tanto en inversión como para uso por parte los operadores logísticos en Madrid como en Barcelona, la consultora señala que los mercados secundarios siguen en el foco de atracción para los inversores y que la actividad en el mercado de suelo se intensifica. La inversión, sin tener en cuenta operaciones corporativas, ha superado los 875 millones de euros en los nueve primeros meses de 2018, un 3% por encima del volumen total de 2017.

En cuanto al acumulado de contratación durante los nueve primeros meses del año, el total de Madrid y Barcelona ha alcanzado los 1.127.000 m2, lo que supone un incremento del 22% respecto al mismo periodo de 2017, distribuidos en 107 operaciones (55 en Madrid y 52 en Barcelona), que suman un 39% más que en 2017.

Durante los primeros tres trimestres de 2018, la absorción de espacios logísticos en Madrid ha mostrado un extraordinario comportamiento con la contratación de 637.000 m2, un 4% más que el mismo periodo de 2017, con un total de 55 operaciones. En concreto, en el tercer trimestre la demanda ha superado los 185.000 m2 en 19 operaciones realizadas. La previsión es que 2018 cierre con una contratación cercana a los 920.000 m2, cifra similar a la de 2017. Según el informe de Savills Aguirre Newman, la actividad en el mercado de suelo ha continuado mostrando un comportamiento excelente, al registrarse 11 operaciones con un volumen total superior

a los 579.000 m2, cifra récord en un trimestre.

La contratación acumulada de espacios logísticos ha superado los 490.000 m2 en el tercer trimestre, lo que supone un 56% de incremento interanual, y el número de operaciones se ha elevado a 52 frente a las 31 del mismo periodo de 2017, entre las que destacan grandes contrataciones de superficie con operadores como Amazon o UPS. El excelente comportamiento del mercado hasta el 3T, augura un volumen de contratación anual próximo al máximo de la serie histórica, registrado en 2016, con 755.000 m2.

En el mercado de Barcelona, la zona centro y la primera corona son las que mayor interés generan debido a su proximidad a las



grandes urbes y a sus conexiones. En concreto, la zona centro cuenta con una importante reserva de suelo para desarrollar nuevos proyectos logísticos que satisfarán las necesidades de la demanda y donde se registrarán rentas en los niveles más altos durante 2018.

En este periodo, el informe

también subraya la consolidación de las operaciones de compra por parte de usuarios que optaron por llevar a cabo una inversión patrimonial, bien a través de la compra de suelo finalista o de la adquisición de naves para rehabilitar. En línea con trimestres anteriores, tanto la falta de suelo como de producto construido de calidad, han mantenido el interés por parte de los inversores, principalmente internacionales, que se están focalizando tanto en la compra de suelo para su desarrollo como en la búsqueda de operaciones en rentabilidad.

Previsiones cierre 2018

La intensa actividad a nivel nacional mostrada en el mercado de suelo, tanto por parte de fondos como por usuarios finales, se prolongará hasta finales de año. Aunque el producto más demandado en el mercado de inversión sigue siendo naves triple A. Savills Aguirre Newman ha detectado una nueva tendencia en la búsqueda de naves cuya tipología no es 100% logística, pero que cuentan con potencial de transformación y ofrecen mayores retornos.

En cuanto a la rentabilidad exigida por los inversores, se seguirá comprimiendo durante el último trimestre del año, debido principalmente al aumento del número de inversores en el segmento logístico en los últimos 12 meses y la escasez de producto. **A**

LAS MEJORES APLICACIONES PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS: MEDICIONES, FIRMAS ONLINE, ETC...

Los teléfonos se han convertido en auténticas herramientas tecnológicas

La tecnología es ya una aliada imprescindible para los profesionales inmobiliarios. Las cámaras fotográficas adosadas a los teléfonos han conseguido que un smartphone en el bolsillo sea

ya un objeto imprescindible. Pero los teléfonos móviles no solo son útiles para obtener buenas fotos de las viviendas que se quieren vender. Recogemos algunas de las más interesantes.

Hay aplicaciones que pueden hacer la vida más fácil a la hora de gestionar cualquier transacción inmobiliaria, pero también para cuestiones más prácticas, como por ejemplo hacer mediciones, obtener datos sobre tasaciones o firmar documentos online.

MagicPlan

Esta aplicación sirve para medir, dibujar y hacer planos de una vivienda a través de una serie de fotos. Una vez en el dispositivo, podremos hacer todo tipo de modificaciones, como por ejemplo añadir objetos u otras opciones. Lo mejor de todo es que la aplicación es gratuita, aunque existen ciertos elementos, como por ejemplo la posibilidad de convertir los archivos resultantes a JPG o PDF, de pago.

Vitrio

Cada vez usamos con más frecuencia las tecnologías, así que lo de las visitas virtuales no es una idea, en absoluto, descabellada. Vitrio es una aplicación con la que podrás hacer visitas virtuales a los inmuebles, lo que sin duda ahorra mucho tiempo tanto a pro-

fesionales como a clientes. Puedes usarla de manera gratuita, pero ten en cuenta que antes será necesario haber hecho fotografías de 360 grados.

STValora

Ya sabes que la tasación es una gestión obligada a la hora de gestionar la compraventa de un inmueble. Debe hacerse de la manera legal. No obstante, antes de dar el paso, quizá puedas probar la aplicación de ST Sociedad de Tasación, que ofrece la posibilidad de calcular de una manera bastante aproximada el valor de un inmueble. El importe dependerá de los precios de la zona y como usuario solo tendrás que rellenar un pequeño formulario. Incluye tres tasaciones gratuitas.

DocuSign

¿Cuántas veces tienes que firmar documentos o pedir a tus

clientes que los firmen? Con esta aplicación todo resultará más sencillo, porque tanto tú como las personas con las que gestionas activos inmobiliarios podréis firmar documentos online de manera segura. Puedes enviar documentos en distintos formatos (Word, PDF, Excel) así como imágenes. La versión es gratuita, pero si vas a usar mucho la herramienta, quizá te interese más pasarte a la versión de pago.

Simulador de Hipoteca del Banco de España

La mayoría de ciudadanos que quieren optar a la compra de un inmueble tienen que optar por hipotecarse. Esta es una aplicación fiable y completamente gratuita, desarrollada por el Banco de España, con la que podremos calcular una hipoteca. La herramienta ofrece información tan fiable como las cuotas a pagar.

EasyMeasure

Cuando se trata de tomar medidas, lo mejor es contar con EasyMeasure. Se trata de una aplicación muy útil, con la que podrás tomar medidas de una vivienda o un local rápidamente. Lo único que tendrás que hacer es apuntar la cámara del teléfono hacia un objeto y la herramienta se encargará de reconocer la distancia automáticamente. Es fácil de usar, pero si tienes dificultades puedes acceder a un tutorial bastante didáctico. **A**



FINANCIAMOS EL 70% DEL VALOR DEL INMUEBLE CON UN PLAZO MEDIO DE 24 AÑOS

Los compradores se hipotecaron a partes iguales entre hipoteca variable y fija

En el último año, el porcentaje de compradores que han necesitado una hipoteca para poder adquirir su vivienda ha incrementado del 71% en 2017 al 75% en el año 2018. Es decir, un

6% más de compradores ha necesitado pedir una hipoteca para financiar la compra de su vivienda. Así se desprende del último informe de Fotocasa 'Perfil del hipotecado español (2017-2018)'.

El texto refleja que del 75% de compradores que han necesitado hipoteca, el 64% ha podido acceder a la compra sólo mediante el crédito bancario y un 11% ha necesitado financiación bancaria y ayuda familiar. En el otro extremo, un 25% de los compradores que adquirió vivienda en el último año no precisó de una hipoteca. De éstos, un 14% fue porque tenía suficiente dinero ahorrado como para comprar su vivienda al contado, un 6% pudo comprar gracias a la ayuda familiar y un 5% asegura que financió la compra de su vivienda vendiendo su antigua casa.

Sobre el uso que se le dará al inmueble comprado, el 88% la ha adquirido como vivienda habitual, el 8% como segunda residencia y un 3% ha comprado la vivienda como inversión.

Por comunidades, Madrid y Cataluña son, por razones demográficas y de mayor actividad del mercado inmobiliario, los lugares de residencia más frecuentes entre los compradores que se hipotecan. La mitad de este colectivo pertenece a la clase social media-alta, mientras que otro 27% es de clase social media. Además, casi ocho de cada 10 particulares que compró vivienda en el último año y necesitó hipoteca vive con su pareja.

La ayuda familiar para la compra de vivienda ha descendido con respecto al año 2017 (un 6% en 2018 vs un

9% en 2017). Sin embargo, el entorno familiar ha ganado protagonismo para ayudar a afrontar los pagos iniciales de la compra (entrada, impuestos, notario, registro...).

Por esta razón, el porcentaje de compradores hipotecados que financió estos pagos ha descendido siete puntos este año: desde el 65% de 2017 al 58% de 2018. De hecho, un 25% de los compradores hipotecados reciben ayuda de familiares para estos gastos iniciales mientras que para la propia adquisición del inmueble sólo el 15% contó con la ayuda familiar.

¿Qué tipo de hipoteca prefieren los españoles?

Los compradores particulares de vivienda que se hipotecaron en los últimos 12 meses se reparten, a partes iguales, entre los que optaron por



un préstamo a tipo fijo (45%) y los que prefirieron el variable (45%). El 10% restante corresponde a los que eligieron una hipoteca mixta. En comparación con 2017 es significativo el descenso de seis puntos (del 51% en 2017

al 45% de 2018) de las hipotecas variables contratadas y que supone un ligero trasvase hacia las hipotecas de tipo mixto.

“En los últimos años, los bancos han consolidado una amplia oferta de productos, entre los que destacan las hipotecas a tipo fijo que, como se refleja en este estudio son la opción preferida para el 41% de los potenciales compradores frente al 35% del informe anterior. Muchos compradores optan por la tranquilidad que supone este tipo de financiación, aunque en ocasiones suponga un mayor coste y vinculación”, explica Beatriz Toribio.

El 47% de los compradores hipotecados (en 2017 era el 40%) financia entre el 75% y el 99% del precio total de la vivienda. Los que financian menos del 25% han pasado de ser el 9% a suponer sólo el 5%. Es decir: una parte pequeña del precio final de la vivienda y muchos, cada vez más, los que financian un porcentaje alto.

Además, respecto a la duración del préstamo hipotecario se ve que un 37% contrata una hipoteca de entre 25 y 30 años, un 15% contrata hipotecas de más de 30 años y un 6% firma por menos de 10 años de plazo. Con todos estos datos, se puede decir que de media el porcentaje financiado es del 70% del total del valor del inmueble y el plazo medio es de 24 años. **A**

GASTOS DEDUCIBLES DE LOS PROFESIONALES QUE TRABAJAN EN CASA Y TRIBUTAN COMO AUTÓNOMOS

Los suministros y servicios, así como los de la titularidad de la vivienda

Algunas de las reformas contenidas en la Ley 6/2017 de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo del 24 de octubre del pasado año entraron en vigor el 1 de enero del presente año 2018.

Wolters Kluwer las analiza en el siguiente informe. Una de ellas es la que establece el artículo 11, que clarifica la fiscalidad de los trabajadores autónomos y, especialmente, qué gastos son deducibles en el IRPF.

La nueva redacción del citado precepto asegura que serán gasto deducible para la determinación del rendimiento neto en estimación directa, entre otros, los que tenga su vivienda habitual en los casos en que el contribuyente afecte parcialmente al desarrollo de la actividad económica, es decir, cuando el autónomo trabaje en su propio domicilio.

Se trata de los gastos de suministros de dicha vivienda, tales como agua, gas, electricidad, telefonía e Internet, en el porcentaje resultante de aplicar el 30% a la proporción existente entre los metros cuadrados de la vivienda destinados a la actividad respecto a su superficie total, salvo que se pruebe un porcentaje superior o inferior.

Los gastos que hay que contemplar son de dos tipos, los suministros y servicios contratados, así como los de la titularidad de la vivienda. Los primeros son el agua, gas, electricidad, telefonía e Internet, que ante la dificultad de imputarse en proporción a la parte dedicada a la actividad económica, la Ley 6/2017 fijó en un porcentaje fijo del 30% aplicable a la proporción existente entre los metros cuadrados de la vivienda destinados a la actividad económica.

Los gastos derivados de la titularidad de la vivienda incluyen las amortizaciones o las cuotas de la hipoteca, el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) y comunidad de propietarios, esencialmente. Resultarán deducibles en proporción a la parte de la vivienda afectada al desarrollo de la actividad,

aplicando igualmente el 30%, y a su porcentaje de titularidad en el inmueble.

Puede surgir la duda cuando la vivienda es una bien ganancial del patrimonio y por tanto compartida con el cónyuge a partes iguales, y si entonces la deducción

habría que reducirla a la mitad. Sin embargo, en la consulta vinculante V2310-18 del pasado 7 de agosto Tributos establece que «los metros cuadrados de la vivienda destinados a la actividad

se deben computar en su totalidad, aunque sólo correspondan a la titularidad del cónyuge empresario o profesional en un 50%, tanto para la deducción de los gastos correspondientes a la titularidad de la vivienda, como los correspondientes a los suministros».

Cuando se trata de una vivienda arrendada, la deducción es más compleja. El primer problema es que la mayoría de los contratos de alquiler establecen que no se puede desarrollar una actividad económica en la vivienda. Habría que aclarar este punto con el casero. Otro problema para poder aplicar la deducción es que la vivienda debe ser el domicilio fiscal del autónomo, lo que habrá que reflejar en el Modelo 036, el cual debe indicar además los metros cuadrados totales de la casa y el por-

centaje aproximado de la misma que se utiliza para trabajar. Pero el problema mayor es que el propietario deberá facturar por el alquiler incluyendo el IVA y retención del IRPF. Estará por tanto obligado a presentar trimestralmente

declaraciones de IVA, lo que se negará a hacer en muchos casos. En suma, deducir el alquiler resulta una tarea tan laboriosa como infructuosa con demasiada frecuencia.

También los autónomos se pueden deducir dos gastos más.

El primero es el dedicado a las primas de seguro de enfermedad satisfechas por el contribuyente en la parte correspondiente a su propia cobertura y a la de su cónyuge e hijos menores de 25 años que convivan con él. El límite máximo de deducción será de 500 euros por cada una de las personas señaladas anteriormente o de 1.500 euros por cada una de ellas con discapacidad.

Además, los gastos de manutención incurridos en el desarrollo de la actividad económica, siempre que se produzcan en establecimientos de restauración y hostelería y se abonen utilizando cualquier medio electrónico de pago, con los límites cuantitativos establecidos reglamentariamente para las dietas y asignaciones para gastos normales de manutención de los trabajadores. **A**



DEMOGRAFÍA, SEGURIDAD JURÍDICA Y PRECIO DEL SUELO, PRINCIPALES RETOS DEL SECTOR

Expertos analizaron las claves que explican sus oportunidades y riesgos

El Foro de Buen Gobierno y Accionariado, fundado por ATREVIA y el IESE Business School, ha reunido a los representantes de compañías e inversores del sector inmobiliario en una mesa de análisis

de las claves que explican las oportunidades, retos y riesgos de este sector. La transparencia ha sido y es una oportunidad para atraer la inversión de los particulares y las entidades financieras.

Para las entidades financieras, según Javier M. Prieto, director general de Quabit, “el reporte de información financiera a la Comisión Nacional del Mercado de Valores ha sido una de las claves para atraer capital y conseguir la recuperación del sector inmobiliario”. Desde el punto de vista del comprador particular, Juan José Riveiro, director de Empresas e Inversores de Solvia, ha comentado que “la vivienda suele ser una de las mayores inversiones de una familia. En Solvia, consideramos imprescindible el desarrollo de herramientas que pongan a disposición del comprador la mayor información posible para facilitar la toma de decisiones, no solo en lo que respecta a la vivienda, sino también de los factores del entorno que pueden tener relación con el precio o que sirvan de referencia”.

Buenos tiempos para el mercado inmobiliario

Ante la pregunta sobre el impacto en el sector inmobiliario de las poco optimistas previsiones sobre la evolución de la economía española, cundió la idea de que el crecimiento previsto para los próximos años son buenas noticias para el mercado inmobiliario. Entre los principales retos, en palabras de Consuelo

Villanueva, de Sociedad de tasación, “la demografía es una auténtica bomba de relojería”. Señala también que “la falta de demanda refleja las dificultades de las generaciones más jóvenes para acceder a la vivienda, además de manifestar la falta de aceptación de esta generación de conceptos como las hipotecas a 30 años.”

Además, Prieto ha destacado la importancia de la seguridad jurídica como estrategia para facilitar que los propietarios de vivienda pongan más activos en el mercado del alquiler, reduciendo así las tensiones que están provocando el incremento de los precios. La seguridad jurídica es también un elemento esencial para garantizar el buen funcionamiento de las socimis.

Otros de los retos identificados han sido el incremento del precio del suelo y de los costes de construcción. Según Prieto,



precio de forma heterogénea, pero el gran tema de debate es el urbanismo. El incremento del precio está motivado por la escasez de oferta. Si se pusiera más suelo disponible en el mercado, bajarían los precios. Además, es lamentable los plazos necesarios, de media un año y medio, para conseguir licencias”.

Nuevas oportunidades para el sector

Con respecto a los costes de construcción, Villanueva ha señalado el impacto de la pérdida de profesionales como consecuencia de la crisis a la vez que explicaba que “la integración de nuevos materiales y técnicas, así como la incorporación de la mujer a este mercado laboral, se presentan como oportunidades para contrarrestar y limitar el impacto que ha tenido la carestía de profesionales en el sector”.

Riveiro se sumaba a esta línea de pensamiento sobre los beneficios de la tecnología, en el caso de Solvia, como herramienta para limitar el impacto que pudiera tener un incremento de los tipos de interés. Con respecto a este último tema, los ponentes coincidían en la alta probabilidad de su incremento y la necesidad de que se haga de forma progresiva para evitar consecuencias negativas. **A**

EXPERTOS ANALIZAN EL MERCADO DE INMUEBLES Y CRÉDITOS IMPAGADOS Y SU REPERCUSIÓN GLOBAL

En la jornada 'Mercado de NPAs y Real Estate: evolución y tendencias'

Durante el acto se debatió sobre la gestión del stock inmobiliario español que aún queda por desinvertir. No obstante, los participantes coincidieron en la afirmación de que, tras la crisis, España "ha hecho los deberes". Paralelamente, se ha desarrollado un ecosistema de servicers (empresas creadas por las entidades financieras) muy eficiente y con una gran experiencia inmobiliaria, convirtiéndose en un referente a nivel europeo.

Como representante de esta industria, Juan Hoyos, presidente ejecutivo de Haya Real Estate, destacó en sus palabras de bienvenida la voluntad de servicio al cliente como razón de ser de los servicers, "desde la creación de Haya Real Estate ya hemos ayudado a nuestros clientes a monetizar 17.000 millones de euros. Estamos comprometidos con ofrecer un servicio con una calidad excelente y por ello trabajamos en anticiparnos a los cambios del mercado".

En este sentido, el director general de Oliver Wyman Iberia, Pablo Campos, destacó la necesidad de una mayor "colaboración sectorial o cooperación" (cooperación y competición), junto con la necesidad de conseguir una mayor estandarización y más colaboración público-privada como asignaturas pendientes de este sector servicer.

La valoración de activos: un factor fundamental

Enrique Gutiérrez, director de Entidades Financieras de Tinsa, destacó

Alrededor de un centenar de directivos del sector financiero, promotor y de entidades con interés inmobiliario se dieron cita el jueves 22 de noviembre en la jornada 'Mercado de NPAs y Real

en la apertura de la jornada la importancia de contar con métodos fiables de valoración de los activos inmobiliarios que subyacen en las carteras para minimizar la incertidumbre en un mercado, el residencial, que tiene un comportamiento muy heterogéneo.

Gutiérrez recordó que la reducción de estas carteras en los balances se ha convertido en un factor clave de los planes estratégicos de las entidades financieras. "La velocidad de los procesos de venta de activos, tanto de inmuebles como de préstamos, está exigiendo el empleo de sistemas de valoración automática. Y en este campo generar modelos de alta fiabilidad exige necesariamente apostar por la tecnología", afirmó.

El responsable de entidades financieras de Tinsa apuntó tres líneas de actuación en la que el sector de la valoración está centrando la operativa de valoración orientada a grandes carteras. Por un lado, destacó la mejora de los modelos de cálculo en la valoración automática (AVM), un campo en el que Tinsa ha realizado una gran inversión para situarse en la vanguardia del sector y que le ha llevado a ser la única empresa española admitida actualmente en la European AVM Alliance.

El segundo aspecto relevante a la hora de hablar de modelos de valoración automática es el empleo de datos de calidad. "Además del uso de información de fuentes públicas, las más de 300.000 valoraciones que realizamos anualmente en España nos nutren de

Estate: evolución y tendencias', para analizar el recorrido del mercado de inmuebles y créditos impagados (NPAs, en inglés) así como la situación del mercado inmobiliario en el que se mueven esos activos.

una gran cantidad de datos que tienen la peculiaridad de haber sido comprobados por un técnico. Esto es la información de máxima calidad que puede existir", afirmó.

Finalmente, Gutiérrez destacó como tercer foco en este ámbito la necesidad de enriquecer la valoración de los activos con "la definición de criterios objetivos de liquidez, que permitan segmentar correctamente las carteras en cuanto a los plazos previsibles de comercialización, más allá de la mera determinación del valor de mercado del inmueble".

Previsión de 200.000 millones de NPAs para 2022

La sesión dejó en evidencia la buena salud del mercado de NPAs y las posibilidades que ofrece a medio y largo plazo. Durante su presentación, Vicente Vázquez, socio de Oliver Wyman, cifró en 285.000 millones de euros el mercado actual NPAs, destacando una vez más la importante labor de desinversión llevada a cabo desde 2014 cuando se alcanzó un volumen máximo de 374.000 millones.

A pesar de esta reducción del 25% del stock desde 2014, España todavía es el segundo país europeo con mayor volumen de NPAs, excluyendo aquellos gestionados por fondos (215.000 millones). Sin embargo, "aunque el volumen absoluto sigue siendo relevante, ya no es un problema para banca sino una oportunidad para el sector servi-

cer". La ratio de NPLs (non performing loans) en la banca española está ahora en un tercio de lo que alcanzó en el pico de la crisis, en línea de otras economías europeas donde el impacto de la crisis fue más leve. Esto se ha conseguido gracias a la transferencia de activos tóxicos

adjudicados (REOs) los 90.000 millones restantes.

Mercado inmobiliario al alza

Rafael Gil, director de Market Research de Tinsa, fue el encargado de realizar una presentación so-

precio de la vivienda en términos constantes (no en precios corrientes) el desplome sufrido durante la crisis es más notorio y la recuperación más moderada. "En precios constantes, en este momento estamos en niveles de precio de 2013/2014 o de 2001/2002 si nos vamos a la época precrisis", añadió.

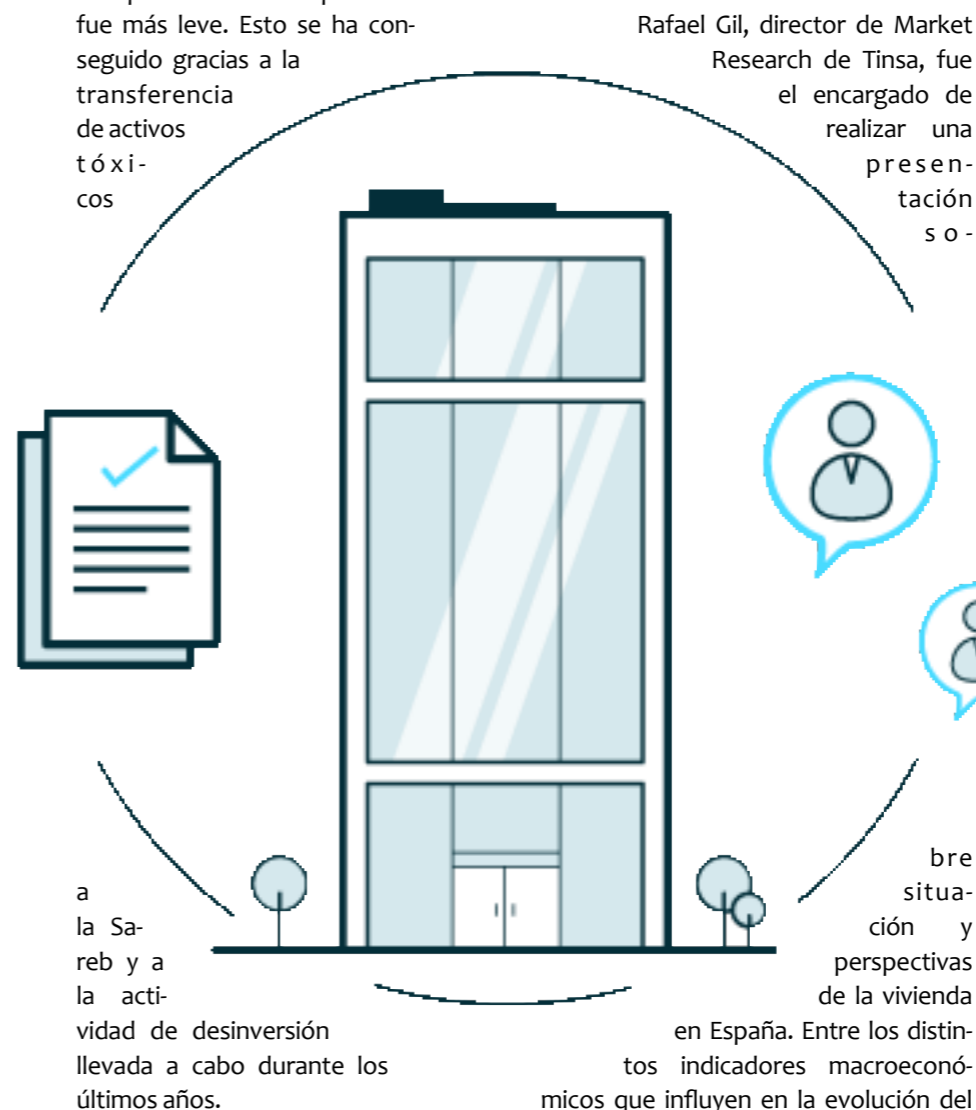
La recuperación que ha experimentado el mercado residencial es innegable si se observa la evolución de la estadística de precios en las provincias españolas desde 2012, como se observa en el siguiente gráfico, donde los tonos rojos-amarillos indican un descenso del valor medio en tasa interanual, frente al color azulado, que muestra una subida anual de precios.

De acuerdo, a los datos de precio manejados por Tinsa, actualmente un 80% del parque de viviendas se encuentra en provincias con incremento anual de valor.

"Las únicas comunidades autónomas que han tenido una recuperación patente de precios son Madrid, Cataluña y las regiones insulares. El resto están mucho más cerca del mínimo y muy lejos de los niveles precrisis. En capitales, solo Madrid y Barcelona han registrado una recuperación intensa, en torno al 50%".

Según Tinsa, el precio medio de la vivienda en España se incrementará entre un 5% y un 7% en 2019. "En los barrios del centro de las grandes ciudades los acusados repuntes de los precios de los últimos años están ya ralentizándose. Habrá un paulatino encarecimiento en la periferia de las grandes zonas urbanas y en otros territorios donde aún no se ha notado el alza", señaló Gil.

Tinsa estima que la compra-venta de viviendas seguirá registrando una tendencia creciente el próximo año, de entre un 5% y un 10% anual, pudiendo superar las 600.000 transacciones. También la concesión de visados para la construcción de nuevas viviendas crecerá con fuerza, en torno al 20%, lo que situará entre 100.000 y 125.000 la cifra de nuevas licencias de obra concedidas. **A**



la Sabre y a la actividad de desinversión llevada a cabo durante los últimos años.

El subyacente de la mayor parte del stock de NPAs es inmobiliario: 230.000 millones, de los cuales, el 70% aproximadamente son activos terminados y un 30% promociones work in progress y suelos. Por otro lado, la industria deservicing, gestiona aproximadamente un 73% de esos 285.000 millones de NPAs. De este stock gestionado por servicers, el 25% es ya propiedad de grandes fondos, un actor fundamental en los últimos años por su actividad como comprador de carteras al sector bancario.

Para concluir, Oliver Wyman estimó que para el año 2022 el volumen total de NPAs podría reducirse a los 200.000 millones, siendo NPLs aproximadamente 110.000 millones y activos

bre situación y perspectivas de la vivienda en España. Entre los distintos indicadores macroeconómicos que influyen en la evolución del mercado inmobiliario, Gil destacó los cambios demográficos que se avecinan, en los que el tramo más joven de la pirámide poblacional decrece de forma ostensible al tiempo que se reduce el número de personas por hogar.

Gil recordó que el precio de la vivienda en España llegó a caer más de un 40% en la crisis y que ha recuperado apenas un 10% desde ese valor mínimo. Una situación muy diferente en las grandes ciudades. "En Madrid la caída superó el 50% y se ha recuperado un 44%. En Barcelona el incremento acumulado alcanza el 53%, y, pese a ello, ambas ciudades aún se encuentran lejos de los valores del pico de burbuja", afirmó Gil. El director de Market Research de Tinsa apuntó que si se mide la evolución de

M^a ÁNGELES LAFRAYA PUENTE, PREMIADA POR SEGUNDA VEZ CON EL GALARDÓN DE EXCELENCIA

El presidente del Instituto para la Excelencia Empresarial, Ignacio de Jacob y Gómez, ha entregado junto a la vicepresidenta, María Jesús Barreñada, los premios a la excelencia empresarial concedidos a las empresas más representativas del panorama español. Desde el Instituto han recalcado la importancia de este reconocimiento que solo se entre-



ga a aquellas organizaciones que han alcanzado la excelencia empresarial, entre las que ha destacado por segunda vez consecutiva nuestra compañera y Tesorera de la Junta Directiva M^a Ángeles Lafraya Puente, gerente de Administraciones Galama, experta en administración de fincas y edificios, apoyada por su colaborador fundamental Pablo Arriaga Lafraya. ¡Enhorabuena, María Ángeles!

UN LIBRO

Panorámica general que caracterizó al Sector inmobiliario residencial en España

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

ofrece al lector el informe de situación del mercado inmobiliario y sus perspectivas, y a continuación se recogen los datos detallados actualizados de las 52 capitales de provincia españolas, así como de los precios de vivienda y la población de todos los municipios de más de 20.000 habitantes. También se tratan los datos en el ámbito de Comunidad Autónoma y en el ámbito nacional. Dichos datos se ofrecen en una ficha por municipio o por Comunidad Autónoma. **A**



TÍTULO: Anuario estadístico del mercado inmobiliario español 2018
 AUTOR: ACUÑA consultores
 EDICIÓN: Primera
 N. PÁGINAS: 357
 PRECIO: 90 € (IVA incluido)

¿Qué es el Experto Técnico Inmobiliario?

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

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

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



¿Qué actividades puede desarrollar el ETI?

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

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

¿Qué es la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios?

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

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

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

¿Cuáles son los fines de la asociación?

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

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

Son fines propios los siguientes:

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

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

¿Cuáles son los fines de la asociación?



¿Cómo pertenecer a la asociación?

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

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

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

¿Qué ventajas tiene pertenecer a la asociación?

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

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

¿Qué se ofrece al consumidor?

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

DISEÑO DE PAGINAS WEB

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



La Seguridad de Acertar

902 01 09 51



www.foroempresarial.es

Especialistas en Soluciones Tecnológicas para Empresas

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

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

www.suempresa.com

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



Desde 450 €
5 Páginas

Comercio electrónico

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



Desde 15 €/Mes
Gestor Web

Alta en buscadores

Alta automática y posicionamiento en los principales buscadores de internet

msn terra altavista Google YAHOO! ESPAÑA

Garantice su presencia.



Desde 90 €
por dominio



+



+



+



+



+



Creemos en tu negocio

Unete al futuro



Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

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

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

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

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

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

El ETI aporta tranquilidad al consumidor mediante:

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

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

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

