

La necesaria consolidación del mercado de la intermediación inmobiliaria

En España operan actualmente más de 70 franquicias inmobiliarias, que agrupan a más de 3.000 franquiciados. En los últimos dos años prácticamente se ha triplicado el número de franquiciadores y se ha incorporado un elevado número de nuevos franquiciados. La facturación ya supera ampliamente los 300 M€ y crea cerca de 10.000 empleos.



Un informe de Solvia realiza una radiografía de la intermediación inmobiliaria en España y afirma que la necesidad

de consolidación en este mercado es evidente, al igual que ha ocurrido en muchos otros sectores de actividad. La clave de este sector pasa por crear plataformas que dispongan de un alto número de viviendas disponibles, la capacidad de realizar desarrollos tecnológicos, un marketing eficaz y la potencia que otorga una marca reconocida. Esto solo es posible en redes en continuo desarrollo, con masa crítica y que dispongan de una oferta cada vez más concentrada.

Otra de las claves para la concentración es la calidad del servicio: la cualificación de los agentes, la transparencia y el valor de la experiencia. Adicionalmente, el sector requiere de un mayor nivel de profesionalización, de

especialización y de colaboración entre agencias.

Aunque todavía el 40% de las agencias inmobiliarias son independientes, cada vez son más las que acaban integrándose en la estructura de franquicias, a las que aportan experiencia y una cartera de clientes. A su vez, cada vez existen más agencias independientes con destacado valor diferencial que se convierten en franquiciadores.

Las transacciones entre particulares apenas alcanzaban las 140.000 unidades en 2013. Apenas cuatro años después, la foto es totalmente distinta en lo que se refiere a la naturaleza de las transacciones, con más de 347.000 compraventas entre particulares. **A**



vivienda
págs. 10 y 11



entrevista
págs. 18 & 19

Eloy Bohúa,
director de SIMA

La recuperación residencial va a dos velocidades

El comprador frente a las características de la vivienda

Desde el I Observatorio del Mercado de la Vivienda se han analizado las distintas motivaciones que impulsan a los españoles a buscar una nueva vivienda para formar su hogar. Según este estudio, un 47% de estas búsquedas en el mercado inmobiliario de una nueva vivienda, ya sea para comprar o alquilar, se producen en paralelo a los cambios que se producen en la familia. **A**

vivienda
págs. 16 y 17

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. ✓

A P E T I

Asociación Profesional de
Expertos Técnicos Inmobiliarios

Información: 91 559 02 09
info@apeti.com

www.apeti.com

A P E T I

92
III - 2018

**JUNTA DIRECTIVA NACIONAL
PRESIDENTE**

M^º Dolores Pablos Tirado

VICEPTE. 1º ECONÓMICO

-

VICEPTE. 2º FORMACIÓN

Manuel González Folgado

VICEPTE. 3º RELAC. EXTERNAS

José A. Almoguera San Martín

SECRETARIO

Joaquín Pérez Cervera

VOCALES

Bautista Muñoz Gómez

ASESORÍA JURÍDICA

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

DIRECTOR

Joaquín Pérez Cervera

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

XenonFactory

COLABORADORES

Luis Guirado

EDITA

APETI

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

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

en este número podrás encontrar...

6 asesoría

El reglamento europeo de protección de datos: aspectos y nuevas obligaciones (y II).

8 colaboración

Comentarios a sentencias y jurisprudencia reciente sobre Propiedad Horizontal.

10 vivienda

Radiografía sobre el mercado de la intermediación inmobiliaria en España.

12 vivienda

Qué papel juega el grado de eficiencia energética en el valor de una vivienda.

14 vivienda

CNMC: existe restricción a la competencia en la regulación de las viviendas turísticas.

16 vivienda

Tendencias y actitudes del español respecto a las características de la vivienda.

18 entrevista

“La mayor actividad residencial está posibilitando nichos de negocio a su alrededor”.

20 vivienda

Madrid y Andalucía lideran la proporción de compradores que busca obra nueva.

22 informe

La inversión inmobiliaria profesional mantendrá una etapa expansiva hasta 2020.

25 informe

El 71% de los municipios de la costa incrementó su precio medio en el último año.

26 informe

Los propietarios actuales quieren rentabilizar sus segundas viviendas alquilándolas.

29 informe

El precio de la vivienda subirá anualmente un 3,8% y el del alquiler un 6,1% hasta 2020.

31 jornadas

Simed consolida su dimensión profesional con la presencia de colectivos especializados.



Madrid, septiembre de 2018

Estimado/a asociado/a:

Soy María Dolores Pablos Tirado. Llevo desde los inicios en la asociación y casi 20 años formando parte de la Junta Directiva, compartiendo anhelos y trabajo por lograr una asociación que dignifique la labor de los estupendos profesionales que la integran. Ahora me toca ejercer la presidencia y lo haré con la mayor de las diligencias y compromiso.

El pasado día 22 celebramos en Madrid una Asamblea General Extraordinaria cuyo orden del día y acuerdos adoptados conocéis por el Acta correspondiente. Permitirme que os los recuerde esquemáticamente: ratificación del cese de Pedro E. López García como presidente y mi nombramiento como presidenta; ratificación y convalidación de las actuaciones realizadas por la Junta Directiva, y el señalamiento del 20 de octubre como fecha tope para la presentación de candidaturas y la celebración de elecciones anticipadas para el 17 de noviembre.

Ante todos los asociados asistentes, adquirimos el compromiso como Junta Directiva de no adoptar ninguna medida importante que no se corresponda exclusivamente con las necesarias para garantizar el buen funcionamiento de la Asociación en lo que nos queda de mandato, hasta el 17 de noviembre. Como se puso de manifiesto por parte de algunos asociados, hay decisiones muy importantes que tomar de ahora en adelante, pero tendrá que ser la Junta Directiva entrante la que tendrá que adoptarlas y refrendarlas en Asamblea General, en su caso.

Efectivamente, a lo largo de las algo más de tres horas de duración de la Asamblea, en ella se vertieron muchos comentarios y opiniones de todo tipo y sobre un variado número de asuntos. Se comentó la necesidad de elaborar unos nuevos estatutos más democráticos acordes a los tiempos actuales, derogando aquello que haya quedado obsoleto e incorporando, por ejemplo, la figura del Delegado. Asunto el de los delegados que también surgió en el debate, al creerse conveniente potenciar las delegaciones territoriales, hoy ya olvidadas. Y surgió otra propuesta de la que, igual que de las anteriores, soy firmemente partidaria: el traslado de la sede al centro de Madrid, facilitando el acceso a los compañeros que vienen de fuera.

Se inicia un tiempo de trabajo y de proyectos ilusionantes tendentes a potenciar una Asociación que últimamente ha pasado por un período de turbulencia pero que ha terminado superando claramente. Os animo a que participéis en la confección de candidaturas y que aportéis ideas que engrandezcan nuestra Asociación.

Saludos cordiales

M^a Dolores Pablos Tirado

B Sabadell



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

1 / 6

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

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

Cuenta Expansión Negocios Plus PRO

Bonificamos tu cuota de asociado

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 consideraran 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'



EL REGLAMENTO EUROPEO DE PROTECCIÓN DE DATOS: ASPECTOS Y NUEVAS OBLIGACIONES (Y II)



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

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

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

Para adaptar la normativa española en materia de protección de datos de carácter personal, el pasado 14 de noviembre de 2017 fue presentado en el Congreso de los Diputados el Proyecto de Ley Orgánica de Protección de Datos (PLOPD) que sustituirá a la anterior Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, sin que sepamos hasta el momento cuando será objeto de aprobación definitiva y entrada en vigor, lo cual no obsta para la plena aplicación del RGPD desde el 25 de mayo de 2018.

El RGPD es una norma directamente aplicable, que no requiere de normas internas de trasposición ni tampoco, en la mayoría de los casos, de normas de desarrollo o aplicación. Por ello, los responsables deben ante todo asumir que la norma de referencia es el RGPD y no las normas nacionales, como venía sucediendo hasta ahora con la Directiva 95/46. No obstante, la ley que sustituirá a la actual Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD) sí podrá incluir algunas precisiones o desarrollos en materias en las que el RGPD lo permite.

El RGPD modifica algunos aspectos del régimen actual y contiene nuevas obligaciones que deben ser analizadas y aplicadas por cada organización teniendo en cuenta sus propias circunstancias.

I) Nuevos derechos del interesado

Se eliminan los derechos A.R.C.O., aunque más que eliminar, se amplían, con los siguientes derechos:

- Acceso
- Rectificación
- Supresión (derecho al olvido)
- Derecho a la limitación del tratamiento
- Derecho a la portabilidad de los datos
- Oposición

II) Desaparece la notificación de ficheros en la A.E.P.D.

Ya no será obligatorio dar de alta los ficheros de datos en la Agencia Española de Protección de Datos, en su lugar nace la obligación de documentación de actividades de tratamiento de datos personales, un conjunto de medidas de carácter interno que el responsable y/o el encargado de los tratamientos deberán impulsar y tener documentadas "a disposición" de la A.E.P.D.

El Reglamento no hace mención en su artículo 30 (Registro de Actividades de Tratamiento) a la obligatoriedad de documentar estas medidas en las Comunidades de Propietarios, pero la A.E.P.D. sí que habla al respecto en su Guía para Administradores de Fincas, indicando que: "Estas medidas son obligatorias también para los administradores, como encargados del tratamiento". Por lo tanto, las obligaciones indicadas en los apartados 1 y 2 del artículo 30 del nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos, se aplicarán también a las Comunidades de Propietarios.

Con este cambio, el respon-

sable del fichero pasará a llamarse "Responsable del Tratamiento de Datos", pero no cambian sus obligaciones ni responsabilidades.

III) Nuevo principio de responsabilidad proactiva

Es una de las principales novedades, no se desarrollan las medidas que se tienen que tomar en la protección de los datos, pero sí se especifica que deben ser medidas apropiadas y además demostrables. Estas medidas quedan bajo la responsabilidad y criterio del responsable del tratamiento de datos y/o el encargado del tratamiento de datos.



El nuevo Reglamento no obliga a la elaboración del Documento de Seguridad, pero puede seguir siendo útil a la hora de tomar las "medidas adecuadas".

IV) Nueva figura: el Delegado de Protección de Datos (DPO)

Según el proyecto de la nueva L.O.P.D. esta figura (física o jurídica) será obligatoria en Colegios Profesionales, centros docentes y universidades, en entidades de crédito, aseguradoras... El Reglamento no indica si esta figura será obligatoria en las Comunidades de Propietarios, pero la A.E.P.D. a falta de que se publique la Ley Orgánica, ya ha adelantado que no será obligatoria:

"Eso ocurrirá, por ejemplo, en obligaciones como la de designar un delegado de protección de datos o realizar evaluaciones de impacto sobre la protección de datos. Estas medidas las reserva el Reglamento para entidades que lleven a cabo tratamientos que impliquen un cierto nivel de riesgo para los derechos y libertades de los titulares de los datos, circunstancia que no parece darse en los tratamientos habituales en las comunidades de propietarios".

De la misma manera que el Delegado de Protección de Datos no es obligatoria en las Comunidades de Propietarios, tampoco será necesaria la Evaluación de Impacto, destinada a

las operaciones de tratamiento que por su naturaleza, alcance, contexto y fines entrañen un alto riesgo para los derechos y libertades de los afectados.

V) Desaparecen los niveles de seguridad a adoptar según el tipo de datos

La L.O.P.D. establecía tres niveles de seguridad a adoptar según la tipología de los datos personales:

- Nivel básico: datos identificativos
- Nivel medio: infracciones penales, saldo de la cuenta corriente, nómina...
- Nivel alto: ideología, religión, vida sexual...

Con la puesta en marcha del nuevo Reglamento, desaparecen los niveles de seguridad y se sustituyen por los niveles de riesgo:

- BAJO RIESGO
- ALTO RIESGO

Comunidad de propietarios como responsable

Se deberá hacer un análisis de riesgo en función de los tipos de tratamientos, la na-

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

de los datos, número de afectados y la cantidad y variedad de tratamientos. En los tratamientos habituales de las Comunidades de Propietarios, el riesgo será BAJO. En las Comunidades de Propietarios, el análisis será el resultado de una reflexión, mínimamente documentada, sobre las implicaciones de los tratamientos en los derechos y libertades de los interesados.

VI) Comunicación de incidencias a la autoridad competente

Se deberá comunicar a la autoridad competente (A.E.P.D.) en un plazo máximo de 72 horas, todo incidente

que ocasione: la destrucción, pérdida o alteración accidental o ilícita de datos personales transmitidos, conservados o tratados de otra forma, o la comunicación o acceso no autorizados a dichos datos. Como puede ser la pérdida de un USB con datos personales, el borrado accidental de datos o el acceso no autorizado (hackeo).

VII) Sanciones

El nuevo Reglamento General de Protección de Datos clasifica las sanciones en sus artículos 83.4 y 83.5 en:

- Menos graves: multa administrativa

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

La comunidad de propietarios como responsable del tratamiento debe asegurarse de que el administrador de fincas, como encargado del tratamiento, ofrezca garantías suficientes para aplicar medidas técnicas y organizativas de seguridad apropiadas, de manera que el tratamiento sea conforme con los requisitos del RGPD y garantice la protección de los derechos de los interesados **A**

de un máximo de 10 millones de euros o un 2% del volumen de negocio anual del ejercicio financiero anterior en el caso de las empresas.

- Más graves: multa administrativa de un máximo de 20 millones de euros o un 4% del volumen de negocio anual del ejercicio financiero anterior en el caso de las empresas.

La Agencia Española de Protección de Datos seguirá siendo la autoridad administrativa independiente de ámbito estatal y supervisora de la correcta aplicación de la normativa en materia de protección de datos de carácter personal. **A**

COMENTARIOS A SENTENCIAS Y JURISPRUDENCIA RECIENTE SOBRE PROPIEDAD HORIZONTAL



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

En esta ocasión vamos a comentar algunas de las últimas sentencias emitidas por los tribunales, que por su trascendencia hemos considerado oportuno. Concretamente, una sobre la diferencia que existe entre los acuerdos nulos (aquellos que infringen cualquier otra ley imperativa o prohibitiva) y los acuerdos anulables (susceptibles de sanación una vez transcurrido el plazo legal para ser impugnados) y la otra, sobre la supresión de barreras arquitectónicas.

El pasado 7 de junio, la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo dictó la sentencia 342/2018, en la que se dirime una importante distinción entre los “acuerdos nulos” y los “acuerdos anulables”, en relación a la necesidad de su impugnación.

En resumen, la comunidad de propietarios adoptó un acuerdo en junta general, por el que se reclamaba a una comunera tanto la contribución a los gastos comunitarios (aprobados mediante el preceptivo acuerdo liquidatorio) como las tasas judiciales, que la comunidad tuvo que abonar como parte demandante. Por su parte, la comunera demandada apeló que no se debía incluir dentro del importe de la deuda la totalidad de las tasas judiciales, pues era beneficiaria de justicia gratuita. Todas las sentencias de instancia estimaron la demanda, confirmando ese pronunciamiento el alto Tribunal.

Lo relevante de la sentencia, de modo certero y acertado, en nuestra opinión, es que en su fundamento de derecho primero, en el ámbito del art. 18.3 LPH, distingue entre acuerdos que son meramente anulables, y por ende susceptibles de sanación (sujetos a plazo) una vez transcurrido el plazo legal previsto para su impugnación, de los que son radicalmente nulos y por ende sin sujeción a plazo de impugnación.

Además, en su fundamento de derecho segundo, dispone que: “En el primer grupo estarían comprendidos aquellos cuya ilegalidad tenga origen en cualquier infracción de la Ley de Propie-

dad Horizontal o de los Estatutos de la comunidad, mientras que en el segundo se incluirían los que infrinjan cualquier otra Ley imperativa o prohibitiva, los que sean contrarios a la moral o al orden público, o los que impliquen un fraude de ley.”

De forma muy ilustrativa y concentrándose en particular al caso enjuiciado, el Tribunal distingue dos supuestos.

Uno: La comunidad litiga con un comunero, siendo vencido éste en el pleito y condenado en costas, pero que goza del beneficio de justicia gratuita. Si la comunidad adoptase el acuerdo de exigirle, inmediatamente después de haberse tasado las costas, el abono de éstas, el acuerdo sería contrario a una ley distinta a la LPH, en concreto el art. 36.2 de la Ley 1/1996 de Asistencia Jurídica Gratuita. Por tanto, el acuerdo de exacción sería nulo y no anulable, por contrario a una Ley, que no es la LPH.

Dos: El caso planteado ante este Tribunal, en el que encaja el acuerdo comunitario objeto del proceso, sería aquél por el que la comunidad aprueba la liquidación de gastos de la misma, e incluye entre ellos los gastos procesales, que en este caso son las tasas judiciales que ha tenido que soportar como litigante la comunidad. Tal inclusión la hace al amparo del art. 9.1 e) LPH, que establece las obligaciones de cada propietario. Ese acuerdo, de contravenir una ley, sería la LPH, en concreto el art. 9.1 e), y en tal supuesto, según la doctrina de la Sala, el art. 18.1 a) exige

la necesidad de su impugnación. Como la comunera demandada no actuó así, el acuerdo devino firme tal y como se refleja en esta sentencia “que la parte recurrente debió haber impugnado el acuerdo, como fija el art. 18.3 LPH, y al formalizar la demanda cuando había transcurrido el plazo de impugnación, la acción estaba caducada”.

En definitiva:

Acuerdos radicalmente nulos.

Son aquellos que infringen cualquier otra Ley imperativa o prohibitiva, sin un efecto diferente para el caso de contravención, los que son contrarios a la moral o al orden público, y/o los que implican un fraude de ley.

Acuerdos meramente anulables:

Susceptibles de sanación una vez transcurrido el plazo legal para ser impugnados, son aquellos cuya ilegalidad tiene su origen en cualquier infracción de la Ley de Propiedad Horizontal o de los Estatutos de la Comunidad.

Supresión de barreras arquitectónicas

Traemos a colación la sentencia de fecha 10 de mayo de 2017, dictada por la Audiencia Provincial de Badajoz, sección nº3 de Mérida con número 109/2017 (en adelante APB).

Así, mediante apelación, la propietaria demandante pidió que se declare la obligación de la comunidad de propietarios a ejecutar las obras necesarias para la eliminación de la barrera arquitectónica de accesibilidad existente en el citado inmueble, para permitir la

accesibilidad a la vivienda de dicha propietaria mediante la instalación de una silla salva-escaleras, según el proyecto que la demandante facilitó a la comunidad y que elaboró su arquitecto. Cabe decir que la sentencia de instancia desestimó la demanda de la comunera, con fundamento básicamente “en que dicha obra es de imposible ejecución, puesto que el proyecto presentado, por no ajustarse a las prescripciones técnicas, no llegaría a obtener la correspondiente licencia municipal”.

De este tenor, la comunidad de propietarios, de igual forma, se opone al recurso concretando que la instalación de la silla salva-escaleras reduciría la anchura de las escaleras hasta tal punto que infringiría la normativa contra incendios. Además, la comunidad de propietarios impugna la sentencia porque, si bien no niega el derecho de la actora a ejecutar la obra, hace ver que la interesada no se ha ajustado a las previsiones de la Ley 15/1995, ya que no ha facilitado nunca el proyecto con su correspondiente visado.

Pues bien, la APB considera literalmente que “el recurso de apelación debe sustancialmente prosperar”, con los siguientes argumentos:

Primero: “Debemos de antemano declarar la obligación de la comunidad de propietarios demandada de ejecutar las obras necesarias para la eliminación de la barrera arquitectónica de accesibilidad existente en el citado inmueble (escalera derecha), para permitir la accesibilidad de la apelante a su vivienda”.

Segundo: “La Ley de Propiedad Horizontal, en su artículo 10.1.b) dispone que tendrán carácter obligatorio y no requerirán de acuerdo previo de la Junta de propietarios, impliquen o no modificación del título constitutivo o de los estatutos, ya vengán impuestas por las Administraciones públicas, ya sean solicitadas por los propios propietarios,

las obras y actuaciones que resulten necesarias para garantizar los ajustes razonables en materia de accesibilidad universal y, en todo caso, las requeridas a instancia de los propietarios en cuya vivienda o local vivan, trabajen o presten servicios voluntarios personas con discapacidad o mayores de setenta años. Y todo ello con el objeto de asegurarles un uso adecuado a sus necesidades de los elementos comunes, así como la instalación de rampas, ascensores u otros dispositivos mecánicos y electrónicos que favorezcan la orientación o su comunicación con el exterior”.

Continúa la sentencia, de forma contundente y con cierta vehemencia, diciendo que: “En este caso, nos encontramos con el elemento arquitectónico inaccesible por antonomasia: las escaleras. Por definición, la

accesibilidad es la posibilidad de tener acceso, paso o entrada a un lugar sin limitación alguna por razón de deficiencia o discapacidad.

La escalera de un portal, indiscutiblemente, es un elemento común y, por ende, entra de lleno en la referida previsión legal, pues compromete la accesibilidad universal. Asimismo, la legitimación de la comunera está fuera de toda duda, pues tiene más de 70 años.

Y por supuesto, nadie puede dudar de que estamos hablando de la medida más elemental dentro del ámbito de la accesibilidad: salvar el obstáculo representado por las escaleras”. En suma, en semejante contexto, estamos hablando de una obra obligatoria, que ni siquiera precisa acuerdo previo de la comunidad. Debe hacerse sí o sí. En efecto, no se trata solo de un derecho de la apelante a hacer accesible ese elemento. No es solo eso, es más: la comunidad de propietarios no solo tiene obligación de soportar la obra sino también de acometerla”.

Llegado este punto, no podemos más que sumarnos al criterio adoptado por la Sala. Se puede ahondar más en la más reciente normativa, no invocada en la sentencia, pero que es de clara aplicación, como es la Ley 8/2013, de 26 de junio, sobre la rehabilitación, regeneración y renovación urbanas (LRRR), que quedó reforzada con el Real Decreto Legislativo 1/2013 sobre

accesibilidad, que garantizaba la promoción de la accesibilidad universal definiendo, entre otros, los conceptos de ‘accesibilidad universal’ (condición que deben cumplir los entornos, procesos, bienes, productos para ser comprensibles, utilizables y practicables por todas las personas en condiciones de seguridad y comodidad y de la forma más autónoma y natural posible) y ‘ajustes razonables’ (modificaciones y adaptaciones necesarias y adecuadas del ambiente físico, social y actitudinal a las necesidades específicas de las personas con discapacidad). Ambos conceptos están intrínsecamente relacionados con la eliminación de barreras arquitectónicas. **A**



RADIOGRAFÍA SOBRE EL MERCADO DE LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA

Las transacciones entre particulares crecen un 140% respecto a 2013

Un informe de Solvia (la inmobiliaria del SabadellAtlántico) realiza una radiografía sobre el mercado de la intermediación inmobiliaria en España, "un sector que continúa enormemente

fragmentado y que tenderá a consolidarse en grandes plataformas, impulsado por el valor diferencial que solo las grandes firmas pueden aportar en materia de servicio al cliente, marketing y tecnología".

La recuperación en el volumen de las compraventas de vivienda registrado en los últimos cuatro años ha fundamentado su crecimiento en la evolución de las operaciones entre particulares, que han experimentado un crecimiento acumulado superior al 140%. El volumen de compraventas de vivienda que reportan las fuentes oficiales contempla dos tipos de transacciones: las compras realizadas por parte de personas jurídicas y aquellas llevadas a cabo por particulares.

Las compras realizadas por parte de personas jurídicas corresponden en su mayor parte a entidades financieras, en los procesos de adjudicación de activos procedentes de deuda con colateral inmobiliario, y a fondos de inversión en la compra de carteras de activos adjudicados que venden las propias entidades financieras (ventas institucionales).

Este tipo de transacciones alcanzó su máximo, un 20% del total, en el año 2013, tras un continuo ascenso desde el 9% registrado en el año 2007.

A partir de este punto, se ha producido un descenso hasta estabilizarse en volúmenes del 11%-12% sobre el total de las operaciones. En 2017 han experimentado un pequeño repunte, que se espera que continúe en 2018 debido a la aceleración en las ventas institucionales de carteras de activos por parte de las entidades financieras. El restante 88% corresponde a compras de vivienda por parte de particulares.

En este segmento es importan-

te diferenciar entre las transacciones donde el vendedor es una persona jurídica de aquellas donde el vendedor es un particular.

El comportamiento de ambas ha sido opuesto. Mientras las transacciones donde el vendedor es una persona jurídica (fundamentalmente ventas de producto adjudicado bancario) han ido perdiendo peso relativo, las transacciones entre particulares han experimentado un fuerte incremento, pasando de suponer apenas el 50% en 2012, a superar el 74% a cierre de 2017.

De esta forma, el mercado de las compraventas entre particulares ya supone cerca de tres cuartas partes del total de las compras de particulares.

La recuperación de la demanda inmobiliaria por efecto de la mejora de la coyuntura económica ha desencadenado, en primer lugar, una estabilización en los precios de venta, y posteriormente, una recuperación de los mismos que ya supera el 16% de incremento acumulado respecto a los mínimos marcados en 2013. Este hecho ha permitido volver a poner "a precio" muchos de los activos. Ante esta coyuntura, muchos particulares han decidido poner a la venta sus inmuebles, lo que a su vez ha ayudado a dinamizar este mercado.

Las transacciones entre particulares crecen un 140% respecto a 2013

En el año 2013, España registró el menor volumen de compraventas de la serie histórica, apenas 300.000 tran-

sacciones. De estas, más de un 20% correspondían a compras de personas jurídicas, fundamentalmente, adjudicaciones de entidades financieras. De las restantes 240.000 transacciones, un 40% correspondieron a ventas por parte de personas jurídicas (fundamentalmente ventas de los servicers de la banca).

Las transacciones entre particulares apenas alcanzaban las 140.000 unidades. Apenas cuatro años después, la foto es totalmente distinta en lo que se refiere a la naturaleza de las transacciones, con más de 347.000 compraventas entre particulares. La recuperación económica, la creación de empleo y el entorno de bajos tipos de interés han sido los principales drivers de este crecimiento.

Tras alcanzar las 532.000 transacciones en 2017, para el trienio 2018-2020 se espera un volumen de compraventas medio anual de 570.000-580.000, con un crecimiento medio del 5%.

El hecho de que haya disminuido el peso relativo de las transacciones donde el vendedor es una persona jurídica (generalmente aquellas realizadas

por los servicers), junto a un aumento en el número de operaciones de producto de particulares (generalmente de mayor precio medio), ha incrementado notablemente el precio medio de la vivienda transaccionada.

De esta forma, el importe total del volumen de operaciones en 2017 superó los 73.800 M€, mientras que en 2013 este valor apenas superaba los 38.000 M€. Esto supone que el precio medio de la vivienda transaccionada ha pasado de los 126.000 € a los más de 138.000 € en 2017, presentando un incremento del 9,5%.

El informe estima que esta tendencia al crecimiento en el precio medio continuará en los próximos años, con un incremento medio anual de entorno al 6%.

Por tipología, unas 50.398 unidades correspondieron a vivienda de obra nueva, lo que supone un 9,5% sobre el total. Por tanto, el 90,5% de las transacciones correspondieron a vivienda de segunda mano, ya que generalmente en las principales capitales y en las zonas más dinámicas la producción de vivienda nueva es escasa en comparación con el volumen de inmuebles de segunda mano a la venta.

Por tipo de vivienda, un 80% de las transacciones correspondieron a la tipología plurifamiliar, mientras que un 20% fueron unifamiliares. Esta tendencia creciente de las transacciones entre particulares continuará, ya que en las zonas más dinámicas el stock de inmuebles adjudicados está prácticamente absorbido.

El mercado potencial alcanza los 1.200 M€

La intermediación inmobiliaria en nuestro país es un sector fragmentado, con multitud de operadores, poco

transparente y desregulado desde el año 2000. La ausencia de barreras de entrada y la alta rentabilidad de este negocio en el ciclo anterior generaron un fuerte intrusismo en el sector, lo que conllevó a malas prácticas y por ende, a una peor calidad en el servicio a los clientes.

Tras la crisis inmobiliaria, más del 70% de las agencias de intermediación inmobiliaria desaparecieron. A diferencia de países como EEUU, Canadá o Reino Unido, donde más del 90% de las compraventas son intermediadas, en España este porcentaje se reduce hasta el 65%. En 2013, cerca del 56% de las compraventas eran realizadas directamente entre particulares, sin necesidad de intermediación profesional.

La recuperación del sector y la aparición de nuevos operadores con mayor nivel de profesionalidad, transparencia y calidad en el servicio al cliente han favorecido un aumento del porcentaje de operaciones intermediadas.

El modelo de intermediación en los países anglosajones se caracteriza por la exclusividad en la captación como norma (proporciona una mayor eficiencia), la existencia de un asesor para cada

una de las partes (comprador y vendedor) y el pago

Más de un 60% de las agencias inmobiliarias son franquicias

En España, la recuperación del sector inmobiliario ha propiciado un renacimiento de las franquicias inmobiliarias. El aumento de las operaciones de compraventa entre particulares, la reactivación del flujo de crédito y la recuperación de los precios han vuelto a hacer atractivo este negocio. De hecho, el sector de las franquicias inmobiliarias es el tercero que más avanzó el pasado año, con un crecimiento del 23%.

Según datos del sector, más de un 60% de las agencias inmobiliarias en España funciona en

de los fees, que cada parte realiza a su correspondiente asesor.

En España escasean las exclusivas, las agencias tienen intereses contrapuestos al asesorar al comprador y vendedor sobre la misma vivienda y, a efectos prácticos, el vendedor es quien paga por la totalidad de los servicios de intermediación (que se deducen del importe de venta).

En general, las agencias inmobiliarias en España funcionan "a éxito", es decir, que no cobran por sus servicios hasta que han transaccionado la vivienda.

La comisión de intermediación que cargan a sus clientes oscila entre el 5% del importe de venta de la vivienda, para el caso de captaciones en exclusividad y el 3%, para captaciones sin exclusividad. La media está situada en el entorno del 4%. Estos servicios incluyen la valoración del inmueble, su publicación y las correspondientes acciones de marketing, el scoring de los potenciales compradores, la negociación y redacción de los contratos, la recopilación de toda la documentación asociada a la firma y el asesoramiento en cualquier paso del proceso. Considerando la comisión media, el volumen de negocio en el sector de la intermediación inmobiliaria oscilaría entre los 950 M€ y los 1.500 M€, estimando un valor medio de 1.266 M€. **A**

El régimen de franquicia. La empresa franquiciadora ofrece fundamentalmente marca, formación y tecnología de gestión, a cambio de un canon inicial y una comisión por las operaciones que se llevan a cabo. Este modelo aporta profesionalidad y una mayor capacidad para atraer clientes. Actualmente en España existen más de 70 franquicias inmobiliarias, de las que 16 tienen 50 o más puntos de venta operativos. El tamaño medio de las 10 principales redes de franquicias inmobiliarias en España no alcanza las 140 oficinas. La tendencia a futuro debería ser hacia la consolidación de redes franquiciadoras, tal y como sucede en gran parte de Europa y EEUU. **A**

QUÉ PAPEL JUEGA EL GRADO DE EFICIENCIA ENERGÉTICA EN EL VALOR DE UNA VIVIENDA

Tenemos un parque de viviendas nacional muy poco eficiente

¿Es el parque de viviendas de nuestro país sostenible? ¿Sostenemos en eficiencia energética? ¿Cómo influye la sostenibilidad en el valor de una vivienda? Estas son algunas de las preguntas

que han contestado los especialistas en eficiencia energética de Tinsa que participaron en la Semana por la Sostenibilidad y la Eficiencia Energética, organizada por la corporación Green Building Council España.

La presentación el pasado mes de junio del proyecto piloto 'Hipotecas de Eficiencia Energética' (Energy Efficient Mortgages Action Plan), conocido internacionalmente como EeMAP, por la Federación Hipotecaria Europea junto a otros organismos internacionales, fue el punto de partida para sacar de nuevo a la palestra la necesidad de impulsar tanto la sostenibilidad como la eficiencia energética como premisas de primer orden a la hora de construir edificios residenciales y como factores determinantes para la concesión de mayores facilidades en el pago de una hipoteca.

Esta iniciativa tiene por objeto la creación de un marco europeo en materia hipotecaria que tenga en cuenta el ahorro energético y vincule el tipo de interés con el grado de eficiencia energética de la vivienda. Contará con la participación de Tinsa, junto a otras 37 entidades financieras y 23 organizaciones internacionales como Triodos Bank, pionero en el lanzamiento de una hipoteca verde en 2014, la organización internacional de referencia en acreditación del sector inmobiliario RICS o la Asociación Green Building Council España.

Hacia un marco común en valoración inmobiliaria

Para ahondar un poco más sobre el papel que juega el grado de eficiencia energética en el valor de una vivienda, se ha contado con tres especialistas en la materia: la directora de Consultoría de Valor, Marta García, el

responsable de Consultoría Energética, Diego Soldevilla y el técnico tasador especialista en eficiencia energética Diego Blanco, que muestran un buen resumen de las calificaciones energéticas y su relación directa con el incremento de lo que vale un inmueble.

A lo largo de este proyecto, mientras las entidades financieras anulan las condiciones de financiación aplicables a inmuebles eficientes energéticamente, teniendo en cuenta el impacto de la sostenibilidad en el valor de un inmueble, Tinsa participará en el diseño de un estándar de valoración inmobiliaria común a las necesidades de este tipo de 'hipotecas eficientes'. Para Marta García, directora de Consultoría de Valor de Tinsa España, "este proyecto supone una magnífica oportunidad para incrementar la sensibilidad de la demanda hacia los criterios energéticos y para reconocer la mayor solvencia de los propietarios de vivienda eficiente que, bajo el ahorro en los suministros, puede afrontar el pago de sus hipotecas con mayor holgura". Debido a que los importes de las facturas relacionadas con

los consumos de un inmueble eficiente son más bajos, los propietarios de este tipo de viviendas pueden disponer de ese dinero que ahorran para destinarlo a amortizar la hipoteca o afrontar los pagos con más seguridad.

La calificación más común en España: la E

En nuestro país, la eficiencia energética de un inmueble se mide en una escala de siete letras que va de la A (ca-

lificación más eficiente) a la G (menos eficiente), donde el gasto en calefacción, agua caliente y aire acondicionado puede llegar a ser varias veces mayor al de una vivienda calificada con una A.

Según se desprende de las más de 70.000 certificados de Eficiencia Energética emitidos por Tinsa desde 2013, la calificación más común en España es la E (presente en un 42% de la muestra), seguida de la G (presente en un 37%), lo que refleja un parque de viviendas nacional muy poco eficiente. Esto se debe a que, hasta un período relativamente reciente, no existía una cultura de inversión en eficiencia energética. Daba igual que una vivienda tuviera calefacción central o individual, de carbón o de gas, puesto que no suponía una gran diferencia de valor entre viviendas similares en tamaño y estado de conservación. Sin embargo, la crisis económica unida a la subida generalizada del precio de la energía y a un endurecimiento del marco normativo impulsado desde Europa determinó un punto de inflexión en este área, puesto que se comenzaron a reformar edificios enteros y se

impulsó la transparencia y la determinación por

parte de las empresas de valoración por investigar a fondo y reflejar si un inmueble tenía buenas ventanas, aislamiento o si cumplía con las directrices del Código Técnico de Edificación", explica el técnico Diego Blanco.

A día de hoy, las viviendas de segunda mano suelen quedarse con las calificaciones D, E, F y G. Esto quiere decir que, si tenemos un piso con una calificación G, la mayor reforma que podemos acometer nos daría como máximo para alcanzar una etiqueta D, ya que para seguir subiendo escalones, necesitaríamos un rehabilitación tan profunda que implicaría a toda la Comunidad de Propietarios. Para las viviendas más antiguas, que pretendan mejorar su calificación, existen algunas inversiones básicas que se pueden realizar como, por ejemplo, el cambio de ventanas simples por otras de doble capa de vidrio y rotura de puente térmico; o la sustitución de las calderas tradicionales, que necesitan consumir mucha energía por calderas de condensación de alto rendimiento.

Una vivienda eficiente puede incrementar su valor hasta un 12%

"La obra nueva es quien refleja una mejora calidad constructiva y eficiencia en sus viviendas" afirma Diego Soldevilla. De hecho, el Código Técnico de Edificación (CTE), como marco regulatorio, establece una estricta normativa de eficiencia, seguridad y habitabilidad que debe de cumplir un edificio, que se traduce en que las viviendas nuevas tengan una calificación A, B o C, a diferencia de lo que ocurre con la vivienda usada, construida bajo un Código Técnico menos exigente en materia de eficiencia". Acerca de la pregunta de cómo puede influir la calificación

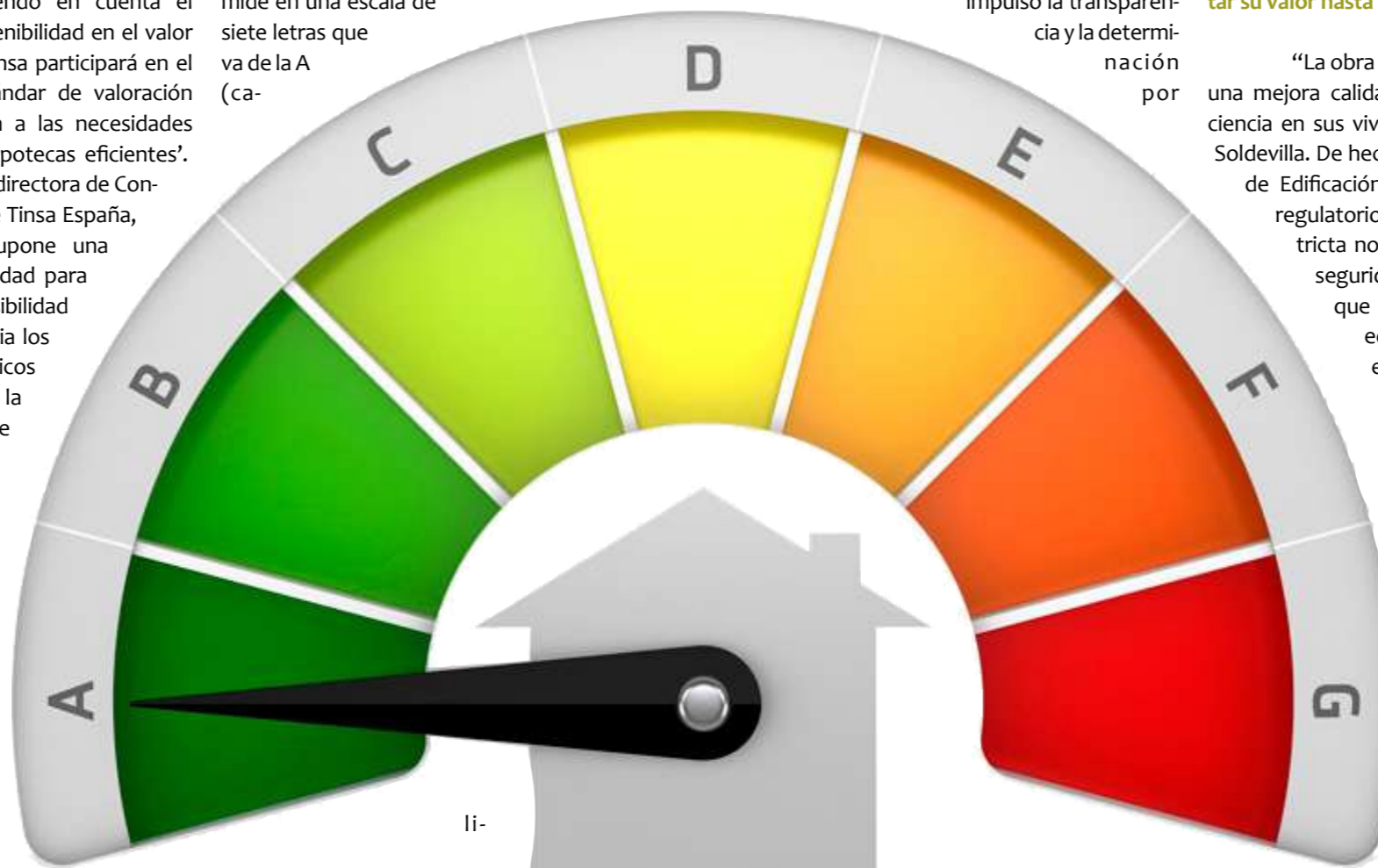
energética en el valor inmueble, Diego Blanco afirma que "aunque es muy difícil de cuantificar, el valor por m2 entre viviendas calificadas como A+ y E podría incrementarse en un 10-12%".

Tinsa trabaja por la transparencia también en certificación energética

El proceso de certificación energética de un inmueble exige un complejo análisis que debe ser realizado por un técnico competente. Para cumplir con todos los requerimientos, Tinsa cuenta con una división específica de Consultoría Energética que ofrece además servicios de Auditorías Energéticas y asesoramiento energético a empresas. En primer lugar, las Auditorías Energéticas realizadas por la red técnica de Tinsa, junto con el equipo interno de expertos en eficiencia energética, permiten analizar exhaustivamente el consumo energético de las instalaciones de la empresa, edificios, partes de los mismos o flotas de vehículos, a la par que proponen una serie de acciones para reducirlos y mejorar los costes energéticos, bajo criterios de rentabilidad.

Por su parte, los informes técnicos de Certificación de Eficiencia Energética (CEE) no sólo determinan la clasificación del inmueble, mediante la asignación de una letra entre la A y la G en función de su eficiencia en el consumo de energía y el nivel de emisiones de CO2, sino que incluyen propuestas de mejora sobre características individuales del inmueble con vistas a reducir el consumo, evitar su obsolescencia energética y favorecer su puesta en valor.

Actualmente, tener un certificado de eficiencia energética (CEE) es obligatorio para todos aquellos inmuebles que se vendan o alquilen, según establece el RD 235/2013. En Tinsa se tiene la opción de obtener el certificado energético online a través de Tinsa Store. El procedimiento de actuación para la emisión del certificado incluye la revisión de la documentación disponible, la realización de una visita física, elaboración del informe técnico del Certificado Energético y su inscripción en el registro de la Comunidad Autónoma correspondiente. **A**



CNMC: EXISTE RESTRICCIÓN A LA COMPETENCIA EN LA REGULACIÓN DE LAS VIVIENDAS TURÍSTICAS

Realiza recomendaciones dirigidas a las administraciones competentes

Las VUT se caracterizan por estar integradas en edificios de viviendas o tratarse de viviendas unifamiliares, no suelen tener como uso exclusivo el alquiler turístico, siendo frecuente que el arrendador habite o utilice la VUT y la ceda temporalmente.

Estas características han propiciado que la oferta de VUT fuera escasa, al no poder enfrentar los problemas tradicionales de información asimétrica propios del mercado de alojamiento turístico. Sin embargo, la proliferación y popularización de plataformas digitales para el alquiler turístico ha proporcionado soluciones a estos problemas, incorporando mecanismos de reputación y valoración de las viviendas y de los propios usuarios.

La expansión de las VUT ha supuesto una verdadera revolución en el mercado del alojamiento turístico, generando beneficios para los usuarios, para los ciudadanos y para la economía de las ciudades.

En primer lugar, la expansión de las VUT ha intensificado la competencia entre alojamientos turísticos, propiciando menores precios y mejoras de la calidad del conjunto de los alojamientos. El crecimiento de la oferta de VUT ha supuesto nueva competencia para los establecimientos tradicionales (hoteles, hostales, apartamentos), impulsando mejoras de las condiciones de la oferta de estos últimos. Las VUT incrementan la variedad de las opciones de alojamiento turístico disponibles, permitiendo al usuario acceder a viviendas singulares por su ubicación o caracterís-

El desarrollo de las nuevas tecnologías de los últimos años y, en especial, la aparición de las plataformas digitales ha permitido un incremento considerable de la oferta del alojamiento turístico y han

ticas.

En segundo lugar, las VUT contribuyen a una utilización más eficiente de los espacios urbanos en el ámbito del turismo, actividad cuya demanda tiene un marcado carácter estacional. Con las VUT, las ciudades no tienen que dedicar espacios escasos con carácter permanente para atender a los picos de demanda turística, ya que las VUT pueden ser habitadas con carácter habitual y arrendadas al viajero en los momentos de mayor demanda. Además, las VUT pueden aportar riqueza y contribuyen a recuperar barrios tradicionalmente degradados en los centros urbanos, y tienen un efecto positivo de arrastre sobre el comercio local y sobre el turismo.

Numerosas regulaciones

Como la CNMC y las autoridades de competencia autonómicas han constatado, las numerosas regulaciones existentes, con frecuencia, restringen la oferta y la capacidad de competir de las VUT y, por ello, son perjudiciales para consumidores, ciudadanos y para la economía en su conjunto. Muchas de estas regulaciones están inspiradas en las normas de alojamiento tradicional, que tienen que hacer frente a la competencia de la expansión de las VUT y tienen como efecto proteger esta oferta tradicional (aunque en ocasiones pueden incluso perjudicar a esos propios operadores tradicionales con cargas excesivas). La regulación por parte de las administraciones públicas tiene que estar mo-

facilitado la expansión de la oferta de viviendas de uso turístico (VUT). La Comisión Nacional del Mercado y la Competencia (CNMC) ha elaborado un informe y realiza una serie de recomendaciones.

tivada por la existencia de un fallo de mercado o razón imperiosa de interés general que requiera de la intervención pública. Es decir, dicha intervención debe satisfacer el principio de necesidad y, además, debe ser proporcionada. Por tanto, las restricciones a la competencia incorporadas en la normativa que sean injustificadas o desproporcionadas deben eliminarse.

Por otra parte, el análisis muestra la gran disparidad de regulaciones sobre las VUT que existen entre ciudades y comunidades autónomas en España, que, al no respetar los principios de necesidad y proporcionalidad, no responden a verdaderos problemas específicos del territorio y, de esta manera, incrementan la fragmentación del mercado y la inseguridad jurídica de ciudadanos, usuarios y operadores, dificultando el alquiler turístico y perjudicando el bienestar general.

El presente estudio analiza las principales regulaciones que restringen la competencia, con objeto de orientar a las Administraciones públicas que quieran regular la oferta de alojamiento turístico y que, teniendo en cuenta este análisis, eviten las restricciones más nocivas, realizando un análisis de necesidad y proporcionalidad en cada caso, como exige el ordenamiento jurí-

dico.

La revisión y análisis realizados constatan la necesidad de realizar una revisión en profundidad de la regulación vigente y en proyecto de las viviendas de uso turístico, desde los principios de regulación económica eficiente, que posibilite el desarrollo de las innovaciones en el mercado de alojamiento turístico y elimine barreras de entrada y ejercicio innecesarias y desproporcionadas, lo que redundará en un mayor bienestar para los consumidores, las empresas y las Administraciones públicas.

Conjunto de recomendaciones

Del análisis llevado a cabo sobre la regulación de las VUT en España se desprende la existencia de numerosas restricciones a la competencia que, sin embargo, no son el mejor medio para resolver los posibles problemas que supuestamente podrían derivarse de las VUT y, por ello, introducen barreras a la actividad que a su vez resultan perjudiciales para ciudadanos y usuarios.

Por ello, a continuación, se realizan un conjunto de recomendaciones dirigidas a las administraciones competentes, a nivel nacional, autonómico y local con el objeto de promover la adaptación de la normativa a los principios de regulación económica eficiente y la eliminación

de aquellas restricciones innecesarias y desproporcionadas.

Revisar la regulación actual de los alojamientos turísticos para asegurar que sea necesaria y proporcionada y reducir su disparidad

Los cambios que se están produciendo en el mercado del alojamiento turístico deben acompañarse de una revisión de la regulación que no frene la innovación ni impida el desarrollo de nuevas formas de alojamiento.

Dicha revisión debe realizarse de acuerdo con los principios de regulación económica eficiente reconocidos en nuestro ordenamiento jurídico. Es decir, solo debe intervenir en el mercado cuando sea necesario para paliar un fallo de mercado que ponga en peligro una razón de imperioso interés general, de manera proporcionada (esto es, buscar la medida que minimice las distorsiones en el mercado) y no discriminatoria.

La revisión debería contribuir a reducir la heterogeneidad actual de la normativa, que, al no responder a los principios de necesidad, proporcionalidad y no discriminación, genera mayor inseguridad jurídica y reduce la eficiencia del mercado.

Restricciones especialmente graves a evitar en la regulación de las VUT

Los siguientes requisitos, obligaciones y prohibiciones suponen una carga irrazonable, excesiva o de imposible cumplimiento para los titulares de viviendas, que desincentiva su participación en el mercado e incrementa los costes para los usuarios y no resultan necesarios ni proporcionados y perjudican al interés general. Por ello, es recomendable evitarlos:

- La limitación de la duración de la estancia en las VUT.
- El establecimiento de un mínimo de noches de estancia en las VUT.
- La prohibición del alquiler de VUT por estancias.
- Las moratorias en la concesión de licencias.
- La prohibición de que las VUT se instalen en edificios residenciales.
- La obligación de que las VUT deban ubicarse en determinadas plantas de los edificios.

g. El establecimiento de un número máximo de VUT por barrio, distrito o edificio.

h. El establecimiento de dimensiones mínimas de las VUT y de sus estancias que sean más exigentes que las requeridas para asegurar la habitabilidad de las viviendas.

i. La regulación de precios de las VUT y la publicación por la Administración de precios comunicados por las VUT.

Restricciones graves o muy graves

Los siguientes requisitos y obligaciones suponen una carga para los titulares de viviendas, que desincentiva su participación en el mercado e incrementa los costes para los usuarios. Con frecuencia, no resultan necesarios ni proporcionados. Por ello, solo estarían justificados cuando resulten indispensables y proporcionados para proteger una razón imperiosa de interés general:

- Todos aquellos requisitos que conviertan, de facto, las declaraciones responsables en verdaderas autorizaciones previas, como la obligación de que el titular de la vivienda la deba inscribir en un registro (ya que ello puede ser realizado por la propia Administración tras la recepción de la declaración responsable).
- El establecimiento de obligaciones diferentes para titulares particulares y profesionales de VUT.
- Las exigencias de equipamientos concretos en las VUT como ventilación o climatización, cuando no se exijan en la normativa de viviendas residenciales.
- Los criterios de equipamiento vagos y subjetivos (tales como “suficientemente amuebladas”, “enseres necesarios”, “servicio de alojamiento correcto”, etc.).
- Las obligaciones de asistencia telefónica o presencial.
- La obligación de colocar placas distintivas en el exterior de las VUT.
- La obligación de cumplimentar el libro-registro en la VUT, por existir medios más ágiles y menos costosos para obtener información sobre las personas que se alojan en la VUT.
- La exigencia de comunicación de precios de las VUT a la Administración. **A**



TENDENCIAS Y ACTITUDES DEL ESPAÑOL RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA

Century 21 España presenta el 'I Observatorio del Mercado de la Vivienda'

Century 21 España ha presentado el 'I Observatorio del Mercado de la Vivienda en España', una iniciativa que pretende dar luz a la situación actual del sector de la vivienda en nuestro

país, y donde se reflejan las tendencias, actitudes y opiniones tanto de compradores y vendedores como de arrendatarios y arrendadores con respecto a las características de las viviendas.

Desde el I Observatorio del Mercado de la Vivienda se han analizado las distintas motivaciones que impulsan a los españoles a buscar una nueva vivienda para formar su hogar. Según este estudio, un 47% de estas búsquedas en el mercado inmobiliario de una nueva vivienda, ya sea para comprar o alquilar, se producen en paralelo a los cambios que se producen en la familia.

El 17,4% de los españoles llevan a cabo este proceso impulsados por la necesidad de independizarse y vivir por su cuenta, mientras que un 14,7% se marchan del hogar en busca de una convivencia en pareja. Ambas razones son predominantes en el grupo de edad de 18 a 29 años. Además de ello, el aumento de la familia (9,9%) especialmente en el grupo de 40 a 49 años, la separación o el divorcio (3,3%) en el grupo de más de 50 años, y la disminución de los miembros en el hogar (1,7%) igualmente entre los mayores de 50 años, son también algunas otras razones que incentivan a los españoles a emprender la búsqueda de una nueva vivienda.

Otra de las razones predominantes es la necesidad de pasar de ser un mero inquilino a convertirse en el propietario de una casa (16,1%), en contraste con un 12,6% cuyo objetivo es encontrar una nueva vivienda debido a una serie de cambios laborales para estar más cerca del trabajo o por traslado del mismo, y un 9,4% se quiere trasladar a una zona que consideran mejor por diversos motivos, para establecer su vida. Solo un 2,7% compra una vivienda como

inversión, razón destacada por los mayores de 50 años.

También se ha analizado la importancia que tienen los "extras" a la hora de valorar una vivienda para ser un hogar que aporte comodidad y calidad de vida. Los españoles lo tienen claro: la terraza es un factor de peso a la hora de elegir dónde vivir para el 66,9% de los encuestados, seguido de cerca porque cuenta con garaje (66%) o trastero, con un 55,4%.

Así mismo, existen una serie de circunstancias que se consideran menos relevantes durante el proceso, como por ejemplo, que la vivienda disponga de un patio (35,8%), jardín (30,6%) o piscina, que sólo condiciona a un 19,1%.

Por otro lado, los servicios que ofrece la zona en la que se sitúa la vivienda es, también, un factor muy a tener en cuenta cuando se emprende la búsqueda de un nuevo hogar. Por ello, un 87,5% opina que el hecho de que la casa esté bien comunicada, además de cercana al transporte público, es muy importante. Como también lo es que haya supermercados y tiendas por la zona en la que se vive (84%).

Otras circunstancias que los españoles valoran muy positivamente cuando emprenden la búsqueda de una vivienda es la facilidad para encontrar aparcamiento cerca de casa, según un 75,7%, que haya parques o zonas verdes próximas a la vivienda (73,5%) y la disponibilidad de servicios sanitarios en la zona, para el 72,1%, como lo es también que la ubicación se encuentre cerca de

familiares y amigos, cosa que un 53% considera muy importante.

Paralelamente, existen otros factores que no resultan tan indispensables para elegir dónde establecer una vida, de hecho, que se estén cerca de colegios, centros comerciales o lugares de ocio e instalaciones deportivas resulta importante para el 47,2%, 44,4% y 38,1%, respectivamente.

Principales criterios de búsqueda

El 74,6% busca en su misma ciudad de residencia actual, lo que es una tendencia generalizada sin importar la edad o situación laboral de los demandantes. Los jóvenes, los inactivos y los jubilados son los más proclives a cambiar de lugar de residencia.

El objetivo principal es no alejarse del centro de la ciudad, ya que el 45% de la demanda de vivienda se localiza en zonas próximas al centro, el 39,3% se decanta por el mismo centro y, solamente, un 15,8% se interesa por el extrarradio. Sin embargo se observa un mayor interés por el extrarradio a medida que aumenta la edad, hasta llegar al 23,4% entre los mayores de 50 años, mientras que, el interés por las zonas céntricas de las ciudades se acentúa ligeramente entre los menores de 30 años (42,3%) y las personas de mayor nivel de ingresos (44%).

Un 78,1% de los españoles elige un piso para establecer un hogar,

en contraste con el 21,9%, que prefiere vivir en una vivienda unifamiliar. Esta última cifra está muy condicionada por el nivel de ingresos y el tamaño de la familia. De hecho, las familias con 4 miembros o más y cuyos ingresos superan los 3.000€ suelen seleccionar una vivienda unifamiliar para vivir. De ese 21,9% ya comentado, el 11,1% prefiere una casa unifamiliar en chalet independiente y el 10,8% en una adosada.

Por otro lado, un 54% la busca, arrienda o compra de segunda mano y sin necesidad de reforma. Todo ello sin importar la edad ni su nivel de ingresos. Una vivienda de segunda mano y para reformar es la elección del un 21,4%. Al final de este ranking se encuentran los que prefieren una vivienda nueva y ya construida (15,8%) y el 8,8% restante, que prefieren una vivienda comprada sobre plano.

Desfase entre precios de venta y de alquiler

Este informe analiza el precio de la vivienda y el desfase entre la cifra que inicialmente pone el vendedor, lo que lo que se está dispuesto a pagar y lo que realmente acaba pagando el comprador a la hora de adquirirla.

Se evidencia que el precio medio de la vivienda en España está por encima de lo que se está dispuesto a pagar: El coste medio de una casa es de 241.145€ de media, pero teniendo en cuenta que los españoles que han comprado una vivienda en los últimos 12 meses o tienen en mente hacerlo han establecido un precio medio de compra de 166.769€, quiere decir que una vivienda sale al mercado 75.000€ por encima de lo que los españoles están dispuestos a gastar.

Las viviendas por debajo de 200.000€ presentan un claro desfase: la demanda de viviendas hasta ese precio es del 77% y, sin embargo, la oferta de mercado se sitúa en un 54,6%.

En concreto, los inmuebles con un precio de entre 100.000 y 150.000€ son los más demandados por los encuestados, con un 28,3%. Sin embargo, su oferta en el mercado inmobiliario sólo es de un 18,1%. Esto se traduce en un déficit de 10 puntos de la demanda con respecto a la oferta: un desfase entre lo que se requiere y lo que el mercado propone.

En cuanto a las viviendas que superan los 250.000 euros, la situación se invierte: la oferta (8,5%), supera con cierta holgura a la demanda (5,7%).

En la negociación durante el proceso de compraventa, es habitual que el comprador intente rebajar el precio de la vivienda. Sin embargo, el estudio muestra que en la mayoría de las ocasiones la predisposición del propietario a bajar el precio de la vivienda es mayor que la necesidad finalmente de hacerlo.

De hecho, el 74,1% de los encuestados que tienen en mente vender una casa, se plantea rebajar el precio, pero solo un 57,4% llega a bajarlo entre un 5 y un 10%.

El informe reseña que el precio medio del alquiler en España está en 600,82€ mensuales, mientras que el presupuesto que un español está dispuesto a pagar es de 559,40€ al mes, es decir, las viviendas que están en el mercado de alquiler cuestan 41€ mensuales más de lo que un inquilino estaría dispuesto a abonar.

Los españoles que han alquilado una vivienda a lo largo de los últimos 12 meses han cerrado la operación por 556,67€ al mes de media, lo que igualmente, sitúa este precio 56€ por encima de la media de la oferta.

Existen un desfase generalizado entre las viviendas de precios más bajos demandadas por los españoles y su disponibilidad en el mercado inmobiliario.

Los alquileres de hasta 500€ al mes son, con mucha diferencia, los más buscados por los encuestados. Concretamente, es el precio que requiere un 51,9% de los españoles. Sin embargo, el mercado sólo oferta un 41,3% de viviendas para alquilar por menos de 500€ mensuales, lo que quiere decir que se produce un desfase de más de 10 puntos en viviendas de este precio. Esto contrasta con la oferta de alquileres de 500 a 600€ (20%), que es ligeramente superior a la demandada por los encuestados (18%). Lo mismo ocurre con los inmuebles cuyo alquiler supera los 1.000€ al mes. **A**

"LA MAYOR ACTIVIDAD RESIDENCIAL ESTÁ POSIBILITANDO NICHOS DE NEGOCIO A SU ALREDEDOR"

Para Eloy Bohúa, director general de Planner Exhibitions (empresa organizadora de las ferias SIMA), el comprador actual está mucho más informado que el de hace una década, por ejemplo. Internet y el resto de nuevas tecnologías están en el

origen de este cambio, pero asegura que eso no supondrá la eliminación de las prácticas tradicionales de la intermediación, "más bien el mercado tiende a la confluencia de ambos ámbitos, el tradicional y el digital".

SIMA cumple dos décadas de existencia, pero se puede decir que mantiene su esencia: salón para el público y salón profesional. En cuanto al salón público, sigue primando el sector residencial en vivienda nueva fundamentalmente...

Así es. La principal oferta de la feria es la residencial, ya sea de primera vivienda, segunda residencia o producto de inversión. En el caso de SIMA Otoño, que celebraremos del 16 al 18 de noviembre, sí lo es claramente. En el caso de SIMA, que se celebra en primavera, la oferta residencial se complementa con otra de marcada orientación profesional, tanto en el área general de la feria como en el espacio temático profesional, que lleva el nombre de SIMApro. No obstante, en las dos últimas ediciones asistimos a la llegada de nuevos expositores con una oferta de productos diferente a la habitual: empresas de marketing, de consultoría, de decoración, de proptech, entidades financieras, desarrolladores de apps para la comercialización de viviendas o de sistemas de realidad virtual, comparadores de seguros, etc. Resulta indudable que la recuperación de la actividad residencial está posibilitando nuevos nichos de negocio a su alrededor, cuya actividad también se refleja tanto en nuestras ferias.

¿La transformación digital del mercado inmobiliario acabará con las prácticas tradicionales de intermediación?

No necesariamente. Más bien el mercado tiende a la confluencia de ambos ámbitos, el tradicional y el digital. Ya no es posible vender viviendas a los millennials de la misma manera como se

hacía a sus padres. El uso de internet, de apps, de realidad aumentada o virtual resulta inevitable en cualquier relación comercial con estos nuevos comprado-



... Eloy Bohúa, director general de Planner Exhibitions, empresa organizadora de las ferias SIMA

res. Y así lo entienden los promotores, cada vez más comprometidos con la digitalización de sus procesos de venta. Por lo demás, el contacto personal seguirá siendo durante mucho tiempo un factor clave en la venta de una vivienda.

Al igual que la crisis ha fortalecido a

las empresas constructoras y a los profesionales inmobiliarios, ha formado un nuevo tipo de comprador: más formado, más informado y más exigente.

¿Cómo está influyendo esto en el sector residencial?

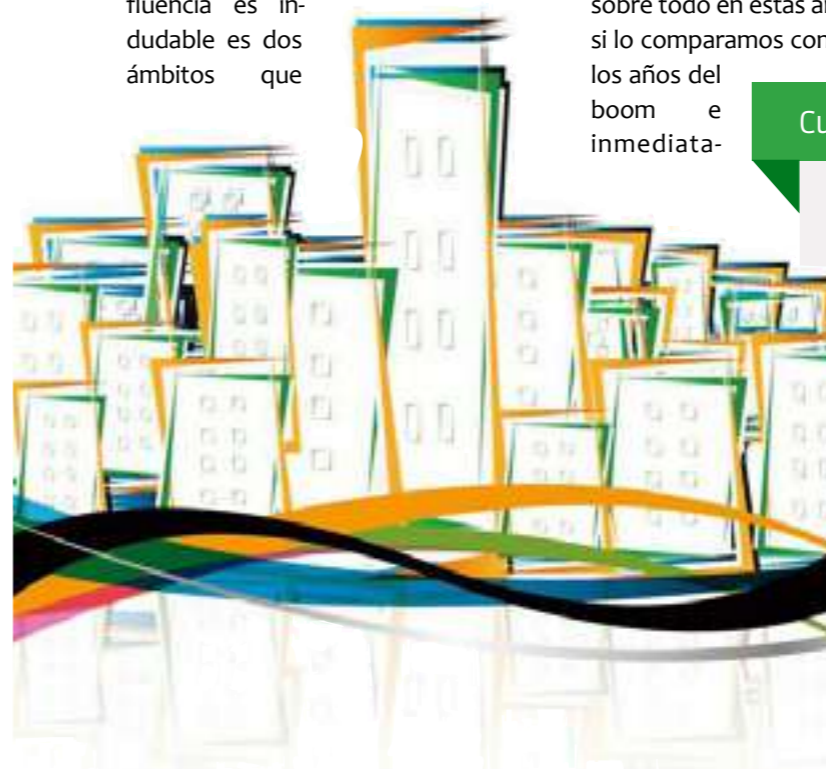
En la actualidad, el comprador de una vivienda está muchísimo más informado que el de una década atrás, por ejemplo. Internet y el resto de nuevas tecnologías están en el origen de este cambio. También así lo han comprendido las promotoras, que ya sitúan al cliente en el centro de su negocio a través del diseño e implementación de servicios de valor añadido que tienen como objetivo principal asegurar una experiencia personal positiva durante el proceso de compra de una vivienda. Por ejemplo, asociando a la vivienda un seguro de protección de impagos, personalizándola, facilitándole herramientas que le permitan un seguimiento en tiempo real de su

construcción, reformando el concepto de las zonas comunes con la introducción de taquillas inteligentes, puntos de recarga para coches eléctricos, parkings para bicicletas eléctricas, etc.

Cada vez está tomando más fuerza el comprador-inversor, en forma de fon-

do de inversión, socimi, etc.. ¿Hasta qué punto la aparición de estos operadores alterando el mercado?

Su influencia es indudable es dos ámbitos que



nible, lo que inevitablemente tensiona los precios. Por otro parte, hay que tener en cuenta que también el perfil de comprador es hoy en día muy diferente, sobre todo en estas áreas consolidadas, si lo comparamos con el mayoritario en los años del boom e inmediata-

todo a los jóvenes. La ratio precio vivienda/sueldo sigue siendo prohibitivo, pero el mercado del arrendamiento también lo está siendo. ¿La solución pasa por la vivienda pública? ¿Por incentivos fiscales en compra y alquiler?

Currículo vitae



Eloy Bohúa, PDG por el IESE Business School, es desde 2013 director general de Planner Exhibitions, empresa organizadora de las ferias SIMA (Salón Inmobiliario Internacional de Madrid). Eloy Bohúa tiene una dilatada experiencia como director de Marketing y director de numerosas ferias comerciales (Expo Retail y SIMA, entre otras). Antes de su incorporación a Planner Exhibitions, Eloy Bohúa fue director general de Planner Reed. **A**

me gustaría resaltar. Por una parte, han aportado capacidad de financiación al mercado inmobiliario, lo que ha contribuido de manera decisiva no sólo a la recuperación actividad residencial, sino también de la terciaria. Y por otra, ha profesionalizado la gestión del sector, con la introducción de modelos de gestión cuyos beneficios estamos observando.

Madrid y Barcelona están liderando el ranking de ventas y subidas de precio en las compraventas de viviendas. Incluso se están llegando a cifras de dos dígitos. Por el momento, no parece preocupante, pero la bolsa de compradores parece que presiona fuerte...

Resulta evidente que la recuperación de la demanda residencial se está haciendo a dos velocidades. Esta es una realidad que también hay que saber gestionar. Por otra parte, los incrementos de precios más importantes se registran en territorios muy consolidados, en los que confluyen una importante demanda y una escasez de suelo dispo-

mente posteriores. Se trata de un comprador con un poder adquisitivo mucho mayor, que se decanta por una vivienda de reposición, por tanto de más valor, y que puede hacer frente en mejores condiciones a las subidas de los precios residenciales. No obstante y como acaba de confirmar nuestro informe El perfil del comprador de vivienda, que elaboramos conjuntamente con ST Sociedad de Tasación, esta presión alcista comienza a dejarse notar en las rentas medias, cuya flexibilidad presupuestaria está empezando a tocar techo.

Las estadísticas reflejan que la vivienda sigue siendo un bien inaccesible para la gran mayoría de la población, sobre

Pasa por muchos factores. Además de los que menciona, también por una mejora del poder adquisitivo de los salarios, por una mayor seguridad laboral o por la existencia de parques de vivienda en alquiler a un bajo precio que permita a los jóvenes ahorrar con vistas a una futura adquisición, por ejemplo. Lo fundamental sigue siendo la definición de una política nacional de vivienda a largo plazo resultado del consenso de las diferentes fuerzas políticas y de los gobiernos autonómicos, que tienen transferidas las competencias en esta materia. **A**

MADRID Y ANDALUCÍA LIDERAN LA PROPORCIÓN DE COMPRADORES QUE BUSCA OBRA NUEVA

El precio es la principal dificultad con la que se encuentra el comprador

En el último año, el 4% de los particulares compró vivienda y de éstos el 29% se decantó por la obra nueva frente al 71% que adquirió vivienda de segunda mano. Así se desprende del informe “Perfil del comprador de obra nueva 2017-2018” publicado por el portal inmobiliario fotocasa con el objetivo de conocer cómo se está comportando la demanda de obra nueva y en qué zonas está más demandada.

El informe muestra que en el último año el interés por la obra nueva ha aumentado entre los compradores de vivienda. Así mientras en 2017 el 8% del total de españoles que compró vivienda consideró sólo la obra nueva, este porcentaje se eleva al 15% en 2018. Por tanto, en tan sólo un año prácticamente se ha duplicado la proporción de compradores interesados exclusivamente en la obra nueva.

Por su parte, un 52% de los compradores de vivienda consideró tanto obra nueva como segunda mano y un 33% sólo buscó vivienda de segunda mano.

“Este estudio refleja que no sólo existe un mayor interés por parte de los compradores en la vivienda de obra nueva, sino que además aumenta de forma considerable (del 8 al 15%) el porcentaje de potenciales compradores que únicamente consideran la vivienda de nueva construcción entre sus opciones de compra. Un hecho que está ligado a esa demanda latente que en los últimos años no acababa de salir al mercado como consecuencia de la si-

El 29% de los compradores de vivienda se decantó por la obra nueva. En un año, el interés por la obra nueva se ha duplicado entre los compradores de vivienda. El 39% de los españoles que con-

sideran la obra nueva dentro de sus planes de compra”, añade Toribio.

Madrid y Andalucía, a la cabeza

El informe se centra en el estudio de las comunidades de Madrid, Cataluña, Andalucía y País Vasco. En este sentido, destacan la Comunidad de Madrid y Andalucía como las comunidades en las que más interés hay por la obra nueva entre los compradores de vivienda: si en 2017 en la Comunidad de Madrid el 11% de los compradores consideraron obra nueva, este porcentaje se eleva al 18% en 2018. De igual manera, en Andalucía, si en 2017 el 7% de los compradores de vivienda consideraron la obra nueva, en 2018 lo hizo el 15%. Finalmente, en la Comunidad de Madrid el 35% de las viviendas adquiridas fueron de obra nueva y en Andalucía este porcentaje es del 25%.

Por su parte, en Cataluña el 24% del total de compras de vivienda en el último año han sido de obra nueva y el interés por la obra nueva entre los compradores ha incrementado del 5% en 2017 al 9% en 2018.

“La compra de obra nueva adquiere especial relevancia en la Comunidad de Madrid y Cataluña, donde se concentra casi el 50% del total de compradores que en el último año adquirió una vivienda nueva y el 45% de los que

consideró obra nueva tenía entre 25 y 34 años. La principal dificultad que presenta la obra nueva para los futuros compradores es el precio. Son datos contemplados en el último informe realizado por fotocasa.

consideran la obra nueva dentro de sus planes de compra”, añade Toribio.

Perfil del comprador de obra nueva

El 39% de los españoles que consideró la compra de vivienda de obra nueva en el último año tenía entre 25 y 34 años, seguidos del 34% que tenía entre 35 y 44 años. Son, por tanto, los segmentos más jóvenes los que mayoritariamente se interesan por adquirir una vivienda de obra nueva. Además, el 52% es de clase media alta y el 24% es de clase media.

En cuanto a su situación personal, el 40% busca la vivienda de obra nueva en pareja y un 39% lo hace junto a su pareja e hijos. Esta vivienda, además, será usada como primera residencia para el 86% y en un 9% de los casos la usará como segunda residencia.

Un 55% de los compradores de obra nueva inició el proceso de compra por motivos relacionados con el ciclo de vida. Así, el 46% quiere comprar vivienda de obra nueva para mejorar su vivienda actual; un 27% porque la familia ha crecido; un 25% porque quiere irse a vivir con su pareja y un 23% porque cree que invertir en vivienda es más rentable que cualquier producto financiero.

Respecto al tiempo que tardaron en adquirir una vivienda de obra nueva, destaca que el 81% de los compradores tardó menos de un año en comprar. Desglosado este número al detalle, un 7% tardó menos de un mes, un 14% entre uno y dos meses, un 21%

entre dos y cuatro meses, un 16% entre cuatro y seis meses y un 23% lo consiguió entre seis meses y un año.

En general, el tiempo que tardaron en encontrar la vivienda que necesitaban fue mucho menos de los esperado, para el 20% de los compradores, para el 38% fue más o menos lo esperado y para el 7% fue mucho más del tiempo esperado.

¿Por qué obra nueva?

Para los españoles que se decantaron en el último año por la compra de obra nueva los principales motivos fueron porque no se necesita hacer reformas (43%), seguido de un 30% que cree que la obra nueva se adapta mucho mejor a sus necesida-

des, un 29% que asegura que la obra nueva tiene mejores calidades, para el 24% incluye servicios adicionales como piscina, trastero o garaje, un 22% se decanta por la obra nueva por su ubicación y un 15% lo hace porque asegura que comprar sobre plano permite acceder a pisos que ya construidos resultarían más caros.

Los elevados precios, principal dificultad

El informe también muestra las principales dificultades con las que se han encontrado los españoles que consideraron la compra de vivienda en el último año. Así, el principal motivo para el 76% fue los elevados precios, seguidos del 45% a los que la ubicación no les parecía la correcta, el 31% asegura que hay poca oferta y otro 31% considera un problema el tamaño de las viviendas.

En este sentido, debido a los elevados precios con los que se han encontrado, el 54% de los compradores que ha considerado obra nueva exclusivamente o segunda mano y obra nueva, ha negociado el precio, frente al 38% que no ha negociado el precio final de la vivienda. Un 8% asegura no haber negociado pero que el precio cambió durante el proceso de compra.

Además, entre los compradores que consideran obra nueva pero que finalmente la descartan, el principal motivo es el elevado precio (50% de los que han descartado comprar vivienda de obra nueva en el último año), seguido de un 45% que argumenta que hay poca oferta de obra nueva. **A**

Motivos por los que se prefiere obra nueva



LA INVERSIÓN INMOBILIARIA PROFESIONAL MANTENDRÁ UNA ETAPA EXPANSIVA HASTA 2020

El proptech está dibujando cambios estructurales en el sector inmobiliario

La inversión inmobiliaria profesional en España ha mantenido su dinamismo en el 1er semestre de 2018 de la mano de los fondos internacionales y socimis y, en términos de volumen de inversión, se prevé que cierre el ejercicio de 2018 con cifras similares a las obtenidas en el 2017 (13.500 M€) o registre un ligero descenso. España se mantiene como uno de los países más atractivos para la inversión inmobiliaria. De hecho, es el 5º destino europeo que capta mayor volumen de inversión. Encabezan la lista Reino Unido -hasta que sea efectivo el Brexit-, Alemania, Francia y Holanda. Los fondos de inversión continúan siendo los grandes protagonistas del mercado, especialmente los de origen extranjero, que acaparan casi el 60% del volumen de inversión inmobiliaria. El número de socimis que cotizan en el MAB sigue en constante aumento: en el primer semestre del año se han incorporado al MAB 10 nuevas socimis.

La consultora apunta que el proptech está dibujando cambios estructurales en el sector inmobiliario. El número de empresas proptech ha pasado, en tan sólo un año, del medio centenar a superar las 200. Su auge ha creado nuevos formatos y maneras de invertir, tanto para profesionales como particulares (crowdfunding), facilitando una interacción autónoma y directa con el mercado (blockchain) y una mayor rapidez en las transacciones (a través de criptomonedas).

Residencial y solares

Según el Informe del Mercado de Inversión de Forcadell del 1S 2018, los indicadores macroeconómicos dibujan un panorama positivo para el mercado inmobiliario, que presenta pers-

pectivas óptimas para mantenerse en una etapa expansiva hasta el 2020. España se mantiene como uno de los países más atractivos: es el 5º destino europeo que capta mayor volumen de inversión.

La inversión profesional residencial, según la consultora inmobiliaria, ha evolucionado positivamente en el 1S 2018 y se ha visto incrementada tanto en volumen como en actores de mercado. Socimis, fondos de inversión, servicers y, en menor medida, empresas públicas gestionan hasta el 3% del parque de viviendas de alquiler de España, animados por las perspectivas de revalorización de la vivienda y a la rentabilidad de los activos. La incorporación de nuevas Socimis cotizadas en el MAB especializadas en el alquiler residencial ha sido una constante en los últimos ejercicios. La promoción residencial cuenta con el respaldo de un gran volumen de demandantes que compran mayoritariamente sobre plano dada la confianza en el sector, cada vez más profesionalizado, y la poca disponibilidad de pisos de obra nueva finalizados. La vivienda continúa siendo un activo preferente tanto para grandes fondos como para pequeños inversores: hasta el 25% de las operaciones de compraventa del 1S 2018 se han realizado como inversión.

La demanda de solares por parte de inversores y promotores se ha visto incrementada en los últimos años y éstos se han convertido en activos muy codiciados -después de haber sido uno de los productos más despreciados para todos los usos-, hecho que se ha traducido en un aumento continuado del precio por m2 solicitado por los propietarios. Los solares más demandados en el 1S 2018 han sido de uso residencial, seguidos de los de uso industrial.

Según Forcadell, en el ámbito residencial, los inversores están apostando por aquellas regiones de España con mayor demanda de vivienda (Barcelona, Madrid, Málaga y Alicante). En el sector logístico, ante la falta de disponibilidad de suelo finalista, los fondos internacionales y Socimis están empezando a poner el foco en suelo por desarrollar con previsión de un máximo de 3 años para finalizar la tramitación urbanística.

Sector hotelero

Según Forcadell, aunque Barcelona y Madrid continúan siendo los dos principales polos de atracción turística



de España, la falta de activos hoteleros, los elevados precios y la moratoria para abrir nuevos hoteles en ambas ciudades ha redirigido el objetivo de los inversores hacia otros mercados hoteleros consolidados de España como Canarias, Baleares y Andalucía. Las principales operaciones del 1S 2018 en el sector hotelero han girado en torno a fusiones de

cadenas, integraciones o compraventas de carteras, entre las cuales destaca la OPA de Blackstone sobre Hispania, que ha convertido al fondo estadounidense en el mayor propietario de hoteles en España.

El interés inversor por las residencias de estudiantes se está dirigiendo hacia la promoción y la rehabilitación de este tipo de activos a fin de dar respuesta a las necesidades -cada vez más exigentes- del nuevo usuario de residencias de estudiantes. Debido a las perspectivas de crecimiento y a la fragmentación de operadores que presenta este mercado, Forcadell prevé una concentración de operadores en los próximos ejercicios.

Situación actual y perspectivas

Los fondos de inversión se mantienen como los grandes protagonistas del mercado, especialmente los de origen extranjero, que copan casi el 60% del volumen invertido en el 1S 2018. El ritmo de incorporaciones de Socimis que cotizan en el MAB es continuo: en tan solo un año han pasado de 40 a 68, lo que supone un incremento del 45%. Estas sociedades han consolidado la tendencia hacia la especialización en activos residenciales.

Forcadell apunta que, en la actualidad, el 70% de las Socimis invierte en vivienda y el restante en retail y oficinas. Las operaciones de inversión profesional de volumen inferior a 20 M€ son lideradas en su mayoría por family offices e inversores medianos.

El mercado de inversión inmobiliaria en España se ha mostrado dinámico en el 1S 2018 y ha

Retail y oficinas

El retail se mantiene como el sector inmobiliario que mayor volumen de inversión profesional acapara, alcanzando en el primer semestre de 2018 un total de 2.000 M€. La cifra hace prever que, si se mantienen los mismos niveles de actividad, para la segunda mitad del año se alcance el volumen obtenido en el 2016 y 2017, en torno a los 4.000 M€. Los protagonistas del sector son grandes fondos de inversión, la mayoría de ellos internacionales, y se observa que, en las operaciones de inversión de mayor envergadura, la rotación de producto se está produciendo entre los mismos players, en detrimento de la incorporación de nuevos actores. Las

operaciones de hasta 1,5 M€ las están protagonizando inversores locales, con rentabilidades de entre el 5-6% en líneas menos comerciales.

Forcadell apunta que en los últimos meses se ha disparado la promoción y remodelación de centros comerciales hacia proyectos que ponen en valor el ocio y la experiencia del cliente. Se espera que a lo largo del 2018 se hayan inaugurado hasta 10 centros comerciales.

Los parques comerciales, en cambio, aunque muestran una tendencia positiva tanto en número de operaciones como en volumen invertido, todavía no han disparado su atractivo. Mientras que las rentas siguen experimentando incrementos moderados, las rentabilidades se han mantenido estables: entorno al 3-4%.

Según el informe de Forcadell, el sector oficinas ha copado a nivel estatal más del 10% de la inversión inmobiliaria profesional, siendo Barcelona y Madrid los dos principales focos de inversión. Pese a que el volumen de inversión no está alcanzando las cifras obtenidas en el 1er semestre de 2017 -debido fundamentalmente a la poca disponibilidad de activos- se ha identificado un volumen superior a los 1.000 M€ en operaciones en curso con alta probabilidad de cierre. El inversor internacional se mantiene como el principal dinamizador del mercado de oficinas frente al nacional. La falta de producto está limitando la compraventa de activos pero, a su vez, está propiciando un mayor interés inversor por la promoción de grandes proyectos de oficinas, respaldado por la presión de la demanda y las buenas perspectivas que dibujan los indicadores macroeconómicos en torno al crecimiento del empleo y estabilidad económica.

El Informe del Mercado de Inversión del 1S 2018 apunta que, mientras las rentas siguen experimentando incrementos por 5º año consecutivo -registrando en el 1S 2018 una variación interanual del 6,7%, durante el primer semestre del año las rentabilidades han mantenido la tendencia de compresión situándose en prime, tanto en Madrid como en Barcelona, entre el 4-4,5%. En 2as líneas giran en torno al 4,5% y 5,5% y en 3as líneas 6-7%. **A**

alcanzado un volumen aproximado de 5.000 M€. Las rentabilidades han mantenido la tendencia de compresión mientras que las rentas han registrado incrementos más moderados que en los dos últimos años. La disrupción tecnológica ha reconfigurado el sector y ha generado nuevos formatos para estructurar las inversiones. El crowdfunding, el blockchain, el big data y las criptomonedas han permitido democratizar, agilizar y optimizar una parte de la actividad inversora que, aunque por el momento se trate de una pequeña cuota del mercado, se prevé que sea mayor a largo plazo.

Los fundamentales del mercado junto con las perspectivas óptimas que presentan los indicadores macroeconómicos (empleo, crecimiento del PIB entorno al 2,8%, estabilidad económica, etc.) afianzarán el apetito inversor por el mercado inmobiliario español. El volumen de inversión a cierre de la primera mitad del año junto con la buena acogida que está teniendo la demanda por los nuevos proyectos hacen prever que en el 2018 se alcanzarán cifras similares o ligeramente inferiores a las registradas en el 2017 (en torno a 13.500 M€). **A**



EFICACIA Y RENTABILIDAD UNIDAS

¿QUIENES SOMOS?

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

OBTENDRÁS

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

NUESTROS SERVICIOS



Reclamación de Cantidades

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



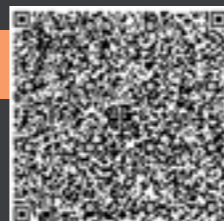
Desahucio de Inquilinos

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



Procedimientos de Equidad

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



EL 71% DE LOS MUNICIPIOS DE LA COSTA INCREMENTÓ SU PRECIO MEDIO EN EL ÚLTIMO AÑO

La evolución positiva de precios se extiende por el litoral español

La recuperación progresiva en el mercado de vivienda vacacional en España se ha traducido en una aceleración de los precios en enclaves de Costa del Sol, Baleares y Canarias, y el co-

mienzo de un cambio de tendencia en positivo en ubicaciones donde la demanda nacional es la predominante, como Huelva, Granada, Tarragona, Manga del Mar Menor, Almería o sur de Pontevedra.

El informe Vivienda en Costa 2018 muestra que la evolución positiva de precios se extiende por el litoral español. En 104 de los 147 municipios de costa analizados en el informe, el precio medio aumentó en los 12 meses comprendidos entre el primer trimestre de 2017 y el primer trimestre de 2018, frente a los 84 municipios que se habían encarecido en el último año en el informe del año pasado.

Las costas donde el mercado de vivienda vacacional muestra claros signos de recuperación se localizan en las islas Canarias, Mallorca e Ibiza, Costa del Sol, norte y sur de la provincia de Alicante, la costa gaditana entre Tarifa y Conil, así como El Maresme y alrededores de Barcelona. También en Guipúzcoa, que es un mercado atípico donde se confunden la primera y la segunda residencia.

Por el contrario, la reactivación está más retrasada en la costa coruñesa, Asturias y Cantabria, Castellón, Algeciras y norte de Tenerife.

En casi tres cuartas partes de las zonas de costa analizadas en el informe, los técnicos de Tinsa apuntan que los precios de la vivienda vacacional han evolucionado al alza en el último año. Más de la mitad apuntan a subidas moderadas y otra cuarta parte a subidas por encima del 5%. En ninguna zona se apunta que la evolución de precios ha sido peor que la registrada el año anterior.

La estadística de precios de Tinsa muestra incrementos de precio en el último año en 104 de los 147 municipios

analizados en el informe. Las zonas donde se han registrado los crecimientos más intensos en el último año son Mallorca, Ibiza, Lanzarote, Fuerteventura y ciertos municipios de Pontevedra, Huelva, Alicante y Málaga. Concretamente, el mayor incremento de precio se ha registrado en Sanxenxo (Pontevedra), seguido de Sóller (Mallorca) y Arrecife (Lanzarote), con subidas interanuales del 24,6%, el 21% y el 17,8%, respectivamente, en el primer trimestre de 2018.



Junto a la isla de Ibiza, que ha revalorizado de media un 17% y la ciudad de Palma de Mallorca, que lo ha hecho un 14,7%, otros 21 municipios registraron en el primer trimestre de este año incrementos superiores al 10% en los últimos doce meses, entre ellos Santa Margalida (+17,7%), Cartaya (+17,1%), Orihuela Costa (+16,7%), Calpe (+16,5%), Almonte (+15,2%) o Alboraya (+14,5%).

El grupo de municipios que

muestra descensos de precios en el último año es más reducido que el año pasado, en consonancia con la estabilización que está adquiriendo el mercado vacacional. Los mayores ajustes interanuales en el primer trimestre de 2018 se localizan en Calonge (Girona), con un descenso del 11,2%; Mojácar (Almería), donde el precio medio es un 8,3% inferior al de hace un año y Sada (A Coruña), que muestra una caída interanual del 7,2% en el primer trimestre. Otros enclaves de costa con caídas superiores al 4% en el último año son Vigo, los municipios gaditanos de Puerto de Santa María, Vejer de la Frontera o San Fernando, y municipios del litoral valenciano como Gandía o Canet d'En Berenguer.

En un 57,1% de las zonas la previsión es que los valores evolucionen al alza este año, frente a un 42,9% donde los técnicos se inclinan por una estabilización.

El stock de vivienda nueva (finalizada a partir de 2008) se está absorbiendo progresivamente. Si el año pasado en un 5% de las zonas se apuntaba que el stock era muy abundante, ahora esa situación se reduce a un 1,6%, principalmente en el sur de Castellón.

En un 47,7% de las zonas se apunta que existe un nivel medio de stock. En la mitad de ellas la oferta sería asumible a corto plazo. Los técnicos de Tinsa apuntan que la digestión de la sobreoferta llevará un periodo de tiempo más prolongado en las costas de Tarragona, Castellón, Galicia, Cantabria e islas menores del archipiélago canario. **A**

LOS PROPIETARIOS ACTUALES QUIEREN RENTABILIZAR SUS SEGUNDAS VIVIENDAS ALQUILÁNDOLAS

Más de 1/3 de todas las segundas viviendas se compran para alquilarlas

Según un estudio elaborado por la consultora inmobiliaria Savills y HomeAway, plataforma experta en alquiler vacacional, el mercado internacional de segundas viviendas ha

evolucionado considerablemente en la última década y ahora los compradores consideran la posibilidad de obtener ingresos con el alquiler frente a comprar exclusivamente para su propio uso.

En la década de los 70, nueve de cada diez propietarios hacían uso de su segunda propiedad. En el 2000, ocho de cada diez propietarios nunca alquilaron sus propiedades. En tan solo unos pocos años, la situación ha cambiado: ahora más de dos tercios de los propietarios alquilan sus segundas viviendas durante ciertos periodos del año para cubrir la totalidad o parte de los gastos.

Hoy, conscientes de los posibles ingresos que pueden obtener de sus propiedades, el número de propietarios que posee una segunda vivienda con el objetivo de alquilarlas ha aumentado en los últimos años. A principios de la década del 2000, solo un 14% de las segundas viviendas se adquirieron con el objetivo de alquilarlas y no para uso personal. Durante la crisis de crédito, esta cifra aumentó hasta el 19%, y ahora más de un tercio de todas las segundas viviendas se compran únicamente con el fin de alquilarlas.

Por primera vez, la motivación para adquirir una segunda vivienda es la posibilidad de obtener un beneficio por su alquiler, superando al uso personal exclusivo de la misma.

Según el estudio, un tercio de los propietarios cubre los gastos con los ingresos generados por el alquiler, y otro tercio obtiene beneficio. El 38% de los propietarios españoles obtiene beneficio de sus propiedades y el 28% cubre parcialmente los gastos.

El comportamiento a la hora de adquirir una segunda vivienda es diferente dependiendo del país de origen de los

propietarios. El estudio revela que los propietarios británicos son los que más viviendas secundarias adquieren fuera de su país. Solo el 24% de sus propiedades se encuentran en el Reino Unido, el 19% están localizadas en Francia y el 16% en España.

El auge de los créditos a principios de la década de 2000 y el rápido desarrollo de la industria turística desencadenó un crecimiento en el mercado de segundas viviendas en Europa y Estados Unidos. Las aerolíneas de bajo coste han abierto nuevas rutas en extranjero, proporcionando a los propietarios acceso a destinos más asequibles. Cuando estalló la crisis financiera a nivel mundial, los mercados inmobiliarios nacionales se contrajeron y la demanda de segundas residencias cayó.

Tras la crisis del crédito, el mercado se replegó a destinos con compradores con capital. La flexibilización de las condiciones de los créditos y los tipos de interés bajo, han impulsado el mercado y la demanda de propiedades más pequeñas y baratas ha crecido desde 2013.

Según la encuesta, el precio medio de una propiedad adquirida el año pasado fue de

242.000 euros, un 37% menos que hace una década. Algo más de un tercio (34%) de las propiedades compradas fueron apartamentos, en comparación con el trimestre anterior, lo que refleja la naturaleza cambiante del mercado del alquiler de segundas viviendas. En lo que respecta al mercado español, el precio medio de adquisición de la segunda vivienda fue de 245.000 euros.

“En los últimos 10 años, la industria turística ha sufrido una gran transformación. Alojarse en una vivienda turística ya no es una manera alternativa de viajar, sino que se ha convertido en la manera preferida de alojarse durante las vacaciones”, destaca Juan Carlos Fernández, director general para el sur de Europa de HomeAway.

El turismo mundial sigue creciendo, con llegadas de turistas internacionales que aumentaron en un 7% respecto al año pasado, un récord de 1.300 millones. Al mismo tiempo, la rápida expansión de las plataformas de alquiler vacacional, como HomeAway, abre el mercado a nuevos grupos de viajeros y permite a los propietarios alquilar sus viviendas con más frecuencia y así obtener ingresos.

A



EL CRECIMIENTO DESIGUAL DEL PRECIO DE LA VIVIENDA INTENSIFICA LAS DIFERENCIAS ENTRE COMUNIDADES

Guipúzcoa y Vizcaya, ciudades más caras y Jaén y Teruel, las más baratas

Todas las autonomías, a excepción de Andalucía (-1%), La Rioja (-2%) y País Vasco (0%), registran aumentos en sus valores promedio. A nivel nacional, el precio crece un 9% interanual y un 3%

con respecto al trimestre anterior. El metro cuadrado se sitúa de media en 1.373 euros a nivel nacional, si bien se registran diferencias de más de 1.000 euros entre las diversas regiones, según informe de Gesvalt.

El precio de la vivienda sigue en ascenso en España, si bien se confirma un trimestre más el desigual crecimiento que se registra entre unas comunidades autónomas y otras, lo que intensifica la diferencia de precios regionales, según el último Informe de Vivienda de Gesvalt del segundo trimestre del año. Más concretamente, los desvíos de los precios aparecen entre aquellas provincias con más servicios y aquellas con menos interés turístico o una sobreoferta acumulada. Este último es el caso de Jaén, Teruel, Ciudad Real, Toledo, Cuenca y Cáceres, cuyo valor unitario sigue sin alcanzar los 850€/m². En el lado opuesto se encuentran Guipúzcoa, Vizcaya y Baleares que, como viene siendo habitual, superan los 2.000€/m². Madrid por primera vez durante los últimos años superó también los 2.000€/m².

En esta ocasión, todas las Comunidades Autónomas a excepción de Andalucía (-1%), La Rioja (-2%) y País Vasco (0%), registran ligeros aumentos en sus valores promedio. Los mayores incrementos se han producido en Aragón (10%), Baleares (10%), Cataluña (10%), Comunidad Valenciana (11%) y Madrid (11%). En el resto de regiones, las subidas han sido más sostenidas: Asturias (1%), Canarias (7%), Castilla La Mancha (8%), Castilla y

León (6%), Cantabria (4%), Extremadura (4%), Galicia (9%), Navarra (7%) y Murcia (6%).

A nivel nacional, el precio de los activos residenciales ha crecido un 9% interanual y un 3% con respecto al trimestre anterior. De esta forma, el precio medio del metro cuadrado se sitúa en 1.373 euros. Con respecto al número de transacciones, a nivel nacional se han registrado 129.198, que suponen un 8% más que en el mismo periodo del año anterior, lo que pone de relieve la buena salud de la que sigue gozando el sector inmobiliario.

El alquiler sigue al alza, con un especial foco en Baleares, Barcelona y Madrid

El alquiler, por su parte, se mantiene al alza en España, si bien, tal y como ocurre con la compra-venta, crece de forma desigual también. Las ciudades más caras siguen siendo Barcelona, Baleares y Madrid, que

superan ampliamente los 14€ por metro cuadrado al mes, lo que supone que al

quilar un piso de tamaño medio ronda los 1.200€ de cuota mensual. En el lado opuesto, se encuentran aquellas provincias con menor tendencia al alquiler, como Jaén, Ávila, Cáceres o Ciudad Real, en las que el desembolso para lograr hacerse con una vivienda de características medias no supera los 4,3€/m²/mes.

No obstante, según el Informe de Gesvalt, en zonas como Madrid y Barcelona los barrios más exclusivos parecen haber tocado techo. Las rentas no suben en exceso, pero las viviendas se alquilan mucho más rápido, debido al aumento de los alquileres turísticos en las zonas céntricas y a la escasez de oferta a nivel generalizado.

En palabras de Sandra Daza, directora general de Gesvalt, “la economía española continúa posicionando a nuestro país como uno de los mercados más interesantes de Europa. Actualmente, observamos un incremento en los precios de la vivienda ocasionado en la mayoría de las zonas, tanto por la escasez de oferta atractiva para las necesidades actuales, como por la optimista percepción de los inversores que, alentados por la mejoría económica, depositan su confianza en el sector.

“Esto implica una subida del precio de la vivienda en la que los precios continúan su ascenso buscando su punto de equilibrio. En términos generales, si una vivienda de características medias costaba 113.670 € el año pasado por estas fechas, este año habría que desembolsar 123.570 € en su compra”, ha añadido de Miguel. A



ESPECIALISTAS EN PROTECCIÓN DE DATOS

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

Adaptación TOTAL a la LOPD

Adaptación Jurídica
+ Adaptación Tecnológica
+ Formación a Usuarios



Seguridad de Sistemas y Ficheros

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

crescere consultores – c/ Comercio 4, Mod XI (PISA) – 41927 Mairena del Aljarafe – Sevilla

Tfno 954 183 856 – Fax 954 179 042 – Email info@crescereconsultores.com

EL PRECIO DE LA VIVIENDA SUBIRÁ ANUALMENTE UN 3,8% Y EL DEL ALQUILER UN 6,1% HASTA 2020

El año pasado se posicionó como el mejor desde que estalló la burbuja

JLL, empresa de servicios profesionales y gestión de inversiones especializada en el sector inmobiliario, ha lanzado la última edición de su Informe de Mercado Residencial, que incluye previsiones sobre la evolución del precio de la vivienda a nivel nacional. Así, la consultora estima que el precio de venta de la vivienda subirá anualmente un 3,8% de media hasta el año 2020. Una tendencia que también seguirá el mercado de alquiler, donde el precio se incrementará un 6,1% de media durante los próximos tres años.

En lo relativo al precio de venta, se sigue la estela marcada por los últimos ejercicios. En 2017 el porcentaje de incremento a nivel nacional fue del 7,2%, sumando cuatro años consecutivos de subidas de precios. Además, el año anterior la vivienda se encareció en todas las comunidades autónomas, siendo la Comunidad de Madrid (+11,9%), Cataluña (+10,2%) y las Islas Baleares (+9,8%) las que registraron mayores incrementos.

Respecto a los datos de alquiler, los precios, al igual que los de compra, están viviendo fuertes incrementos en los dos últimos años, como consecuencia de una oferta insuficiente, o de poca calidad, para atender la demanda. El resultado, vaticina JLL, serán incrementos en la renta media nacional de un 6,1% durante los próximos tres años.

En este sentido, esta creciente demanda está despertando el interés de inversores y estimulando la profesionalización del sector, con el desarrollo de Socimis especializadas y la entrada de

El último Informe de Mercado Residencial de JLL prevé que el nivel de transacciones seguirá subiendo hasta alcanzar unas 600.000 viviendas de media, siendo la vivienda de segunda

inversores institucionalizados en un sector poco desarrollado en España hasta la fecha.

Punto de inflexión en venta de obra nueva

En 2017, la compraventa de vivienda se disparó un 16,3% con respecto al año anterior, terminando así con la mayor alza interanual registrada desde el año 2014. El número total de transac-



ciones de compraventa de vivienda, tanto nueva como de segunda mano, se situó en 532.367 operaciones, siendo el último trimestre del año el más activo. 2017 se posicionó como el mejor año desde que estalló la burbuja.

La vivienda de segunda mano volvió a ser el impulsor de este crecimiento. En total, se transaccionaron 481.969 viviendas, representando una subida de 17,4% con respecto a 2016. Sin

mano la impulsora de este crecimiento. También recoge que la demanda extranjera se mantuvo estable en 2017 (13,11% del total) pero se redujo el peso del comprador británico, del 19% al 15%.

embargo, 2017 marcó un punto de inflexión hacia un crecimiento positivo de las transacciones de obra nueva. El año cerró con un crecimiento del 7,0% con respecto a 2016 y, por primera vez en 10 años, se vio un crecimiento positivo de transacciones de vivienda nueva.

En esta línea, las previsiones de JLL apuntan a que el nivel de transaccio-

nes seguirá subiendo hasta alcanzar unas 600.000 viviendas de media en los 3 próximos años.

Por su parte, la compraventa de viviendas por parte de extranjeros representó el año pasado el 13,11% del total de las transacciones en España, un porcentaje que se ha mantenido estable respecto a 2016, lo que significa que se ha producido un crecimiento significativo en términos absolutos. **A**

LA INVERSIÓN INMOBILIARIA EN EUROPA SE RALENTIZA, PERO MANTIENE INDICADORES FAVORABLES

De enero a junio, el volumen de inversión superó los 97.000 millones

Durante el primer semestre del año, el volumen de inversión total en Europa alcanzó más de 97.000 millones de euros. A pesar de que la cifra está un 5% por debajo del volumen registra-

do en el mismo periodo de 2017, sigue siendo un 42% superior a la media de los primeros semestres de los últimos 10 años, según la consultora inmobiliaria internacional Savills Aguirre Newman.

Los mercados con mejor comportamiento han sido Países Bajos y Polonia, que han registrado un incremento interanual de la inversión del 176% y del 100%, respectivamente, seguidos por Irlanda (94%) y Portugal (35%).

La cuota de inversión en los mercados principales se mantiene sin cambios y sigue representando el 65% del volumen total. Mientras que los volúmenes de inversión han sido ligeramente inferiores en comparación con el año pasado tanto en el Reino Unido (-9%) como en Alemania (-7%), Francia registró un incremento del 27% respecto al primer semestre de 2017, más lento debido a las elecciones presidenciales del año pasado. Los desarrollos urbanísticos y de infraestructura para el proyecto Grand Paris, los Juegos Olímpicos de 2024 y un paisaje político mejorado son signos positivos que están atrayendo inversores a Francia, particularmente a la región de París.

La demanda de inversión en oficinas sigue siendo elevada al estar respaldada por fundamentales sólidos: las tasas de disponibilidad en oficinas siguen siendo extremadamente bajas en todas las principales ciudades europeas y la actividad de desarrollo sigue siendo insuficiente para satisfacer la demanda. Mientras que las rentabilidades máximas de oficinas prime en CBD (Central Business District) muestran signos de estabilización, los rendimientos de oficinas secundarias en CBD y en oficinas prime fuera del CBD continúan bajo una fuerte presión a la baja. De media,

las yields han descendido 22 puntos y 31 puntos respectivamente en toda Europa, lo que resulta en un estrechamiento de la brecha entre ambos mercados. La rentabilidad media en oficinas prime fuera del CBD se sitúa actualmente en 4.9%, por debajo de la media de oficinas secundarias en CBD, del 5%, lo que refleja el fuerte apetito de los inversores por los activos prime, también fuera del CBD.

Europa sigue atrayendo capital extranjero que en el primer semestre ha representado la mitad del volumen total, en línea con el promedio de los últimos cinco años. Sin embargo, los flujos cross-border han provenido principalmente de países europeos, mientras que las inversiones estadounidenses y asiáticas en inmobiliario europeo disminuyeron en comparación con el año pasado. El capital estadounidense se está alejando progresivamente de las estrategias oportunistas para centrarse en oportunidades core/core plus. La disminución de la entrada de capital asiático se debe principalmente a la restricción del gobierno chino sobre las inversiones salientes, mientras que el interés de inversores de Corea y Singapur en particular, continúa.

Las oficinas seguirán siendo la

clase de activo preferido en Europa durante los próximos 12 meses, aunque el apetito inversor por activos alternativos y logísticos continuará aumentando, según Savills Aguirre Newman.

Borja Sierra, vicepresidente ejecutivo internacional de Savills Aguirre Newman, comenta que “aunque la dinámica del mercado en Europa se desacelera, al mismo tiempo los fundamentales siguen siendo positivos, a pesar de los riesgos políticos. Por lo tanto, creemos que el ciclo actual podría continuar bastante tiempo. El interés de los inversores nacionales e internacionales en el sector inmobiliario europeo sigue siendo elevado y esperamos que los volúmenes de inversión comercial para 2018 estén en línea con el año pasado”.

Lydia Brissy, directora de research en Savills Europa, añade que “la mayoría de los inversores en Europa todavía buscan activos seguros en ubicaciones prime en todos los sectores, pero con una tendencia a relajar la presión sobre las yields. Dado que la logística se está convirtiendo en componente integral de una estrategia retail omni-canal exitosa, la demanda de activos logísticos crece y los inversores dirigen su exposición al retail tradicional hacia las ubicaciones ultra-prime con inquilinos de máxima solvencia”. **A**



SIMED CONSOLIDA SU DIMENSIÓN PROFESIONAL CON LA PRESENCIA DE COLECTIVOS ESPECIALIZADOS

Su decimocuarta edición tendrá lugar entre el 16 y el 18 de noviembre

SIMed, Salón Inmobiliario del Mediterráneo, refuerza su convocatoria profesional con la incorporación de entidades y organizaciones vinculadas a la construcción, edificación y el

negocio inmobiliario. La decimocuarta edición del salón tendrá lugar entre los próximos días 16 y 18 de noviembre y su zona expositiva prevé superar los 9.000 metros cuadrados en 2018.

SIMed, Salón Inmobiliario del Mediterráneo, habilitará en su decimocuarta edición un espacio específico para colegios y organizaciones sectoriales vinculadas con los ámbitos de la construcción, la edificación y el negocio inmobiliario, un paso más en la consolidación de la dimensión profesional del encuentro. Todos ellos tendrán presencia en la zona expositiva para informar sobre tendencias y novedades del mercado, así como prestar asesoramiento sobre estas áreas al público asistente.

De esta forma, SIMed refuerza su convocatoria especializada, una iniciativa que se suma a un programa técnico que convierte al evento en punto de encuentro obligatorio para los profesionales interesados en adquirir e intercambiar conocimientos sobre las oportunidades y retos en el mercado inmobiliario y promotor. Así, el jueves 15 de noviembre, y de manera previa al salón, Atalaya Team organizará la jornada ‘La brecha digital y de servicios en las inmobiliarias’, un espacio para el análisis de las oportunidades derivadas de la incorporación de iniciativas tecnológicas en las distintas áreas del negocio.

Además, y ya el día 16, SIMed albergará la primera convocatoria de la Jornada Passivhaus, en colaboración

con el portal web Passivhaus Costa del Sol. Dicho programa tiene como objetivo prioritario crear un espacio de conexión entre profesionales y empresas del ámbito de la construcción para promover una arquitectura más sostenible.

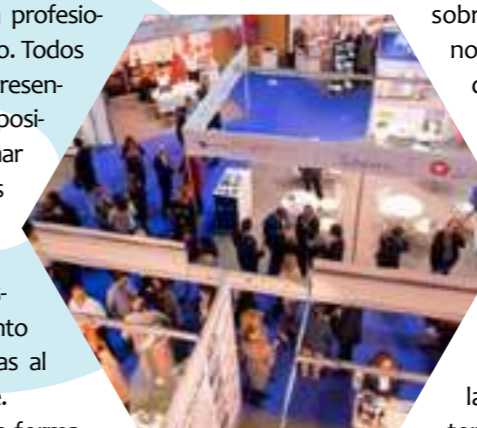
En este sentido, se debatirá sobre el futuro de la nueva normativa de ‘Edificación de Energía Casi Nula’ que entrará en vigor a partir del 2020, y se expondrán ejemplos de obras y proyectos en todo el mundo. Cabe destacar que en el marco del salón, las empresas andaluzas tendrán la oportunidad de entrar en contacto con

potenciales compradores internacionales en el décimo Encuentro Inmobiliario Internacional de Extenda- Agencia Andaluza de Promoción Exterior. Esta iniciativa llevará hasta Málaga a potenciales compradores de países como Reino Unido, Bélgica, Holanda, Alemania, Francia o Rusia. De esta forma, empre-

sas y profesionales tendrán la oportunidad de identificar oportunidades de negocio en estos mercados, iniciando, consolidando o ampliando sus planes de expansión internacional.

Una oferta comercial para todas las necesidades

La zona expositiva de SIMed, uno de los principales encuentros inmobiliarios del circuito nacional, prevé superar los 9.000 metros cuadrados en 2018. Constará de un catálogo que incluye vivienda nueva -en régimen de compra o promoción, alquiler con o sin opción a compra, habitual o de segunda residencia, o como inversión con inquilino- así como viviendas de segunda mano. Junto a ello participarán empresas de la industria auxiliar, caso de grandes proveedores del ámbito de la construcción, reforma, rehabilitación y decoración de viviendas, que se unen a la oferta de financieras y aseguradoras, y servicios especializados para el profesional como consultoras de marketing, fotografía o asesoría a la inversión extranjera, entre otros. **A**



La construcción vuelve a dar empleo a 1,2 millones de profesionales, algo no visto desde 2012

Un informe de Randstad revela que la construcción vuelve a recuperar los 1,2 millones de ocupados, algo que no ocurría desde el segundo trimestre de 2012. En concreto, construcción da empleo a 1.215.200 trabajadores en España, lo que supone un 5,5% más que en el primer trimestre del año. Cabe destacar que este incremento es el más pronunciado de los últimos diez años.

Cuando se analiza la serie histórica, se detecta que construcción fue el sector que más sufrió las consecuencias de la crisis económica durante el primer periodo de la misma. En concreto, entre 2008 y 2012, se destruyeron 2.888.400 empleos, lo que supuso un descenso del volumen total de trabajadores del 14%. De ellos, 1.354.900, casi la mitad, estaban ocupados en el sector de la construcción, lo que supuso un decrecimiento de la ocupación en el sector del 52,9%. Tras experimentar siete trimestres de descenso consecutivos, el número de trabajadores en construcción registró durante el primer trimestre de 2014 la cifra más baja de la década. En concreto, el número de trabajadores en este sector se situó en 942.100. **A**

Sareb vende 10.618 viviendas en el primer semestre

En los primeros seis meses de 2018, Sareb vendió un total de 10.618 inmuebles, lo que representa un 9% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. La evolución fue especialmente positiva para el conjunto de activos inmobiliarios en cartera, cuya comercialización se incrementó un 7% hasta llegar a 5.926 unidades. La mayor parte de este número (86%) corresponde a activos residenciales (viviendas, trasteros y garajes), frente al 9% de suelos y 5% de activos terciarios. Estas operaciones reportaron 552,7 millones de euros en ingresos, un 10% más que en el mismo periodo de 2017.

Los 4.692 inmuebles restantes comercializados en los seis primeros meses del año proceden de la desinversión de inmuebles a través del balance de promotores. Dentro de la política de Sareb de colaboración con sus acreditados, la entidad dinamiza las ventas de estos activos con el objetivo de que el promotor logre liquidez con la que cancelar sus préstamos pendientes. **A**

¿Qué es el Experto Técnico Inmobiliario?

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

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

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



¿Qué es la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios?

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

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

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

¿Qué actividades puede desarrollar el ETI?

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

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

¿Cuáles son los fines de la asociación?

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

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

Son fines propios los siguientes:

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

UN LIBRO

Guía completa en formato DUO para el profesional inmobiliario

Destinado a expertos en derecho inmobiliario, administradores de comunidades de propietarios, arrendadores y arrendatarios urbanos, asesores inmobiliarios y asesores de empresas.

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

Actualizada con la doctrina y jurisprudencia más relevante, incluye ejemplos, casos prácticos, casuística jurisprudencial, supuestos reales y sus soluciones por los Tribunales de Justicia. E incluye también el análisis de las principales figuras tributarias que afectan a las comunidades de propietarios, su contabilidad y fiscalidad, sin olvidar la protección de datos de carácter personal. Además, se ofrece un completo estudio de la normativa para reformas y rehabilitación de viviendas y edificios en general. **A**



TÍTULO: **Practicum Administración de Fincas 2018**
 AUTOR (Coordinador): **Joaquim Martí**
 EDITORIAL: **Thompson Reuters**
 FORMATO: **DÚO** (Libro en Papel+eBook)
 1ª EDICIÓN: **26.04.2018**
 PRECIO: **105 €** (IVA incluido)

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

¿Cuáles son los fines de la asociación?

¿Cómo pertenecer a la asociación?

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

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

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



¿Qué ventajas tiene pertenecer a la asociación?

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

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

¿Qué se ofrece al consumidor?

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

DISEÑO DE PAGINAS WEB

DESARROLLO E IMPLANTACION DE SU NEGOCIO EN INTERNET

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

La Seguridad de Acertar



902 01 09 51



www.foroempresarial.es

Especialistas en Soluciones Tecnológicas para Empresas

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

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

www.suempresa.com

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



Desde 450 € 5 Páginas

Comercio electrónico

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



Desde 15 €/Mes Gestor Web

Alta en buscadores

Alta automática y posicionamiento en los principales buscadores de internet

msn terra altavista Google YAHOO! España

Garantice su presencia.



Desde 90 € por dominio



Creemos en tu negocio

Únete al futuro



Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

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

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

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

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

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

El ETI aporta tranquilidad al consumidor mediante:

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

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

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

