

## 2011 acabará con peores estadísticas para la intermediación inmobiliaria que 2010

Las compraventas de viviendas a finales de año rondarán las 350.000

**E**l ejercicio 2011 no parece que vaya a terminar de una manera positiva para la maltrecha actividad de la intermediación inmobiliaria. Todos los datos aportados por distintos organismos reflejan un tercer trimestre peor en tasa interanual que el ejercicio anterior. Y las expectativas para este último trimestre no son mejores.

En el caso de hipotecas constituidas sobre viviendas, el importe medio ha sido de 111.934 euros, un 6,3% menos que en septiembre de 2010, según el Instituto Nacional de Estadística. El número de viviendas iniciadas descenderá en este ejercicio hasta las 100.000 unidades, mientras que las viviendas terminadas se situarán sólo en torno a 180.000, según un estudio elaborado por la consultora DBK.

En cuanto al número de compraventas de vivienda registradas durante el tercer trimestre del año ha sido de 84.852, lo que supone el nivel más bajo desde la



elaboración de la serie histórica (desde 2005). La tasa de variación trimestral muestra un importante descenso del -9,30%, en los mínimos de la serie.

Las compraventas de viviendas interanuales (desde octubre 2010 a septiembre 2011) se sitúan por primera vez desde la elaboración de la estadística registral inmobiliaria por debajo de las 400.000 operaciones/año, concretamente en las 387.558, con previ-

sión de continuar reduciendo este volumen anualizado hasta el entorno de las 350.000 a final de 2011.

Por su parte, las estadísticas gubernativas indican que el índice general de precios de vivienda bajó un 5,5% interanual en el tercer trimestre de 2011. Respecto al trimestre anterior, el índice general de precios experimenta un descenso del 1,3. **(Más inf. págs. 20 a 24)**

**Gonzalo Bernardos,  
Vicerrector de la UB**



**‘2012 será otro año decepcionante’**

**(Págs. 18 y 19)**

**Rehabilitación energética de diez millones de casas hasta 2050**



**U**n grupo de expertos cree que con el marco regulatorio adecuado, rehabilitar y actualizar el parque de viviendas es una tarea factible y económicamente viable en España, y debe constituir el eje sobre el que se reformule el sector de la edificación en España, hoy ambientalmente insolvente para hacer frente a los retos del Cambio Global y terriblemente castigado por la crisis. **(Págs 16 y 17)**

## 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



**FOROempresarial**  
soluciones de ingeniería y web

**www.foroempresarial.es**

Especialistas en Soluciones Tecnológicas para Empresas

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

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



### www.suempresa.com

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



Desde  
**450 €**  
5 Páginas

### Comercio electrónico

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



Desde  
**15 €**/Mes  
Gestor Web

### Alta en buscadores

Alta automática y posicionamiento en los principales buscadores de internet



Garantice su presencia.



Desde  
**90 €**  
por dominio

Registre su dominio **com, es** desde 20 Euros

**Registro de Dominios**  
Su dominio de forma sencilla. Su presencia garantizada.

**Páginas Web**  
Páginas dinámicas y atractivas, adaptadas a su negocio.

**Alta Buscadores**  
Garantizamos su presencia en los principales Buscadores.

**Alojamiento Web**  
Planes profesionales, adaptados a tu negocio: Correos, Bases...

**Comercio Electrónico**  
Su negocio en internet. Catálogos dinámicos.

**Programa Inmobiliario**  
Gestión de inmuebles, clientes demandas, operaciones ...

**Soporte Técnico 24**  
Plataformas de internet, capaz una solución integral de todos

- Actualización
- Soporte Técnico
- Motores On line
- Cursos Formación

Creemos en tu negocio



Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios

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.

## JUNTA DIRECTIVA NACIONAL PRESIDENTE

Pedro E. López García

## VICEPTE. 1º ECONÓMICO

Pablo Espinosa-Arroquia

## VICEPTE. 2º FORMACIÓN

José A. Almoguera San Martín

## VICEPTE. 3º RELAC. EXTERNAS

Mª Dolores Pablos Tirado

## SECRETARIO

Francisco Serrano Rodríguez

## VOCALES

Joaquín Pérez Cervera  
Bautista Muñoz Gómez

## DELEGADOS NACIONALES

### ANDALUCÍA

Alfonso Pastor Toves  
Tel. 952 77 51 73

### LA RIOJA

José Avellaneda Cañas  
Tel. 941 20 68 88

### ASESORÍA JURÍDICA

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

## DIRECTOR

Joaquín Pérez Cervera

## DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Salvia Comunicación, S. L.

## IMPRIME

GRAYMO

## 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

# SUMARIO

6

## ASESORÍA

Las plazas de garaje y su tratamiento en la Propiedad Horizontal (III).

8

## FISCAL

La vía de apremio, el arbitraje en arrendamientos y la entrega de arras.

10

## LPH

Igual régimen de mayorías para los acuerdos derivados de la instalación del ascensor.

12

## LEGISLACIÓN

Norma para mejorar el funcionamiento del mercado del suelo y hacerlo más transparente.

14

## LEGISLACIÓN

En vigor los nuevos aranceles de notarios y registradores sobre cancelación hipotecaria.

16

## VIVIENDA

Un estudio apuesta por la rehabilitación energética de 10 millones de casas hasta 2050.

18

## ENTREVISTA

"El año 2012 volverá a ser un ejercicio decepcionante para el mercado residencial".

20

## ANÁLISIS

Los registradores confirman que el número de compraventas de viviendas sigue en caída libre.

22

## ANÁLISIS

El precio de la vivienda baja un 5,5 por ciento en tasa interanual de julio a septiembre.

26

## INFORME

En 2011 se habrán iniciado 100.000 casas en España, siendo 180.000 las terminadas.

27

## INFORME

Las oficinas y centros comerciales 'prime' concentrarán la demanda del sector en 2012.

29

## AUTONOMÍAS

La Junta de Andalucía modifica su Ley del Suelo para incentivar el sector inmobiliario.

30

## JORNADAS

BMP se consolida como un salón de carácter profesional e internacional en su XV edición.

# A V I S O

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

# CARTA DEL PRESIDENTE



Madrid, diciembre de 2011

Estimados/as compañeros/as:

*Despedimos el año 2011 con unos datos para nuestro sector realmente malos, no solo por la crisis sino por las pocas ideas que nuestros gobernantes han aportado y, encima, han lanzando mensajes nada favorables para que se produjera una pequeña reacción. Ahora empezamos el año 2012 con la importante novedad de contar con un nuevo gobierno, del que todos esperan que saque la varita mágica y la verdad es que los primeros mensajes son duros para todos los sectores.*

*Tal como dejó entrever el Partido Popular en su programa, parece que se van a recuperar las desgravaciones por la compra de vivienda habitual, pero esto no será suficiente si no va acompañada de otras medidas fiscales y financieras, porque por mucha desgravación que implanten si los bancos siguen sin ofrecer financiación para la vivienda es como el que tiene un buen pavo en navidad pero no tiene cocina para cocinarlo. Por ello, habrá que volver a entablar diálogo con los agentes implicados para que de una forma sensata, y no dando palos de ciego, tomen las medidas oportunas para que nuestro sector vuelva a funcionar de una forma normal y regulada y sin especulaciones.*

*No son buenas noticias las que estamos escuchando estos días de los analistas financieros para este año 2012. Espero que sus predicciones no sean tan duras como se anuncian y que el nuevo gobierno salido de las urnas con una gran mayoría absoluta demuestre con su esfuerzo que esto tiene arreglo y que trabajen prioritariamente en restablecer los tejidos productivos tan deteriorados durante los últimos tiempos.*

*Desde la Asociación vamos a estar vigilantes de cuantas actuaciones propongan desde el nuevo gobierno para denunciar todas aquellas que no ayuden a sacar del fondo a nuestra actividad.*

*Con el deseo de que esta crisis realmente esté tocando fondo de verdad, espero que 2012 sea el año del comienzo de la recuperación para España, como así lo está siendo ya en los llamados grandes países de la zona euro, deseándole toda la suerte al nuevo gobierno, ya que su suerte será la nuestra también.*

Recibid un cordial saludo

Fdo. Pedro E. López García

Este  
**Servicio  
resuelve:**

- Retraso o impago en la cuota de la comunidad.
- Cualquier conflicto entre vecinos.
- Retraso o impago en una derrama.
- Problemas con empresas contratadas (piscina, vigilancia, jardinería, ascensores, etc).

## VENTAJAS LAUDEX COMUNIDADES

- ⊕ **LEGAL:** Ley de arbitraje de derecho 60/2003 pensada para resolver conflictos en Comunidades de vecinos .

El laudo (sentencia en justicia ordinaria) y es de obligado cumplimiento.

- ⊕ **RAPIDEZ:** Se emite un laudo (sentencia) en 30 días .
- ⊕ **MUY ECONÓMICO:** Comparado con la Justicia Ordinaria / No es necesario abogado ni procurador para el laudo.
- ⊕ **CÓMODO:** Usted no tiene necesidad de ir a juicio.
- ⊕ **NOTIFICACIÓN TELEMÁTICA:** En Justicia Ordinaria es física.
- ⊕ **TARIFA PLANA:** Podrá utilizar nuestro sin limite de reclamaciones y cuantías.
- ⊕ **PRESTIGIO:** Todos los árbitros del tribunal cuentan con más de 30 años de experiencia.

Laudex Comunidades está formado por un equipo de abogados y procuradores con más de 10 años de experiencia en la aplicación del arbitraje de Derecho.

Llámanos

# 91 293 99 57

### Inmobiliaria

- Dar mayor valor añadido a sus clientes.
- Ingresos extras.
- Mayor notoriedad en su zona.

### Administrador de fincas

- Permite ofrecer mejor servicio a sus comunidades de vecinos.
- Diferenciación.
- Rapidez y eficiencia en la gestión de problemas.

**Posibilidad de venta en exclusiva en su zona "córners".**

Para más información: [www.laudex.es](http://www.laudex.es)

[laudexcomunidades@laudex.es](mailto:laudexcomunidades@laudex.es)



Precio  
**2011**  
desde **3€\***  
propietario y mes  
\*Pago anual



Pablo Espinosa,  
Asesor Jurídico de APETI

## Asesoría

# Las plazas de garaje y su tratamiento en la Propiedad Horizontal (III)

Cuando no se ajusta en dimensiones, hay incumplimiento

Continuamos con la serie de artículos que abordan un asunto que no ha dejado de generar jurisprudencia y literatura al respecto: las plazas de garaje. En este artículo nos adentramos en analizar su posible

inadaptabilidad a su uso común, el posible cambio de destino así como su arrendamiento y su prohibición de disponer. Contemplamos también los elementos comunes propios de lo que entendemos por garajes.

**H**an de resultar adecuadas al fin que les es propio y para el que se adquirieron, lo que supone, tanto las dimensiones necesarias para hacerlas aptas para el albergue de automóviles de uso ordinario, como los elementos superficiales accesorios que permitan las maniobras adecuadas y suficientes de los mismos dentro de los locales.

Esa adecuación ha de concurrir:

□ En las dimensiones de la plaza, que se ha de adecuar a lo previsto en la normativa reguladora y ser apta para permitir el estacionamiento de un vehículo de características normales.

□ En los accesos a la plaza, que han de ser suficientes para permitir la maniobra y el estacionamiento en condiciones que no resulten sumamente dificultosas.

□ También se aprecia que la plaza es inhábil al fin al que se destina si la calle de paso para introducir un turismo en ella ha de invadir el espacio de otras, por lo que de estar ocupadas sería imposible la maniobra.

Cuando el espacio no se ajusta en dimensiones, accesos y conveniente uso a lo previsto negocialmente, se estima que concurre incumplimiento contractual. Si el vendedor ha incumplido la obligación de entrega de la cosa pactada, apta para la utilidad específica prevista, entregando una cosa distinta que la haga impropia para el uso

a que se destina o disminuya considerablemente ese uso, se permitirá la resolución del contrato. No se trata de una inutilidad sobrevenida por parte del comprador, como podría ser el cambio del vehículo por otro de mayores dimensiones, sino de la dificultad e incluso imposibilidad de usar dichas plazas con vehículos de tamaño medio.

En consecuencia, si los compradores no pueden obtener el fin económico del contrato por las dificultades de acceso al local, estamos en presencia de entrega de cosa diversa con pleno incumplimiento por inhabilidad del objeto y consiguiente insatisfacción del comprador.

### Cambio de destino de plaza de garaje a trastero

Si la plaza de garaje figura en el título constitutivo y en las escrituras de constitución para servir de aparcamiento a vehículos de motor, bicicletas y otros, el cambio de destino de ésta para servir como trastero implicaría un cambio en su naturaleza con los límites impuestos al propietario para realizar en el elemento privativo las obras de adecuación de ésta, siempre que no se perjudique con tales obras las plazas lindantes y no se menoscaben los derechos de los demás propietarios. Tal modificación de la plaza de garaje al afectar al título constitutivo requiere el acuerdo unánime de la Junta de Propietarios.

También en este caso, habrá que tener en cuenta lo que puedan disponer al respecto las normas municipales reguladoras de esta cuestión.

### Arrendamiento y venta de plaza de garaje

La regla general es que al ser las plazas de garaje elementos privativos, su titular puede enajenarlas libremente.

El hecho de que la plaza resulte inadecuada para el fin al que se destina, determina la resolución del contrato de compraventa.

## Como elemento privativo, el titular de la plaza de garaje puede enajenarla libremente

**Derecho de tanteo y retracto.** En el caso de que no sean anejos inseparables, la venta de estas plazas estará sometida a las mismas reglas que el resto de elementos privativos de la comunidad (pisos o locales), de tal forma que no concurrirá, por este sólo título, derecho de adquisición prefe-

rente para el resto de comuneros, aunque si sería válida la cláusula estatutaria que estableciera este derecho.

## Prohibición de disponer

No obstante, si las plazas de garaje son anejos inseparables de las partes privativas (piso o local), constando como tales en la escritura de división de Propiedad Horizontal, no son susceptibles de división o enajenación con independencia de la parte privativa de que son anejo inseparable.

Se considera lícito el pacto estatutario en inmueble bajo régimen de propiedad horizontal que prohíba que en ningún caso se transmita la plaza de garaje separadamente de la vivienda, aunque suponga poner una traba a la plena facultad de disponer.

No obstante, debe tenerse en cuenta la doctrina del TS que afirma que, al margen de las limitaciones que la Ley imponga, respecto de las cuales ha de estarse a lo que cada una de las normas limitativas del *ius disponendi* establezcan, en el caso de las impuestas por la voluntad del particular o particulares, al ser la prohibición de disponer un límite a una de las más normales y generalizadas facultades del *dominus*, la del *ius disponendi*, su interpretación ha de realizarse con criterio restrictivo y teniendo en cuenta la finalidad perseguida por quien establece tal limitación, finalidad que puede ser de carácter social, familiar, etc.

La misma sentencia declara la inadmisibilidad de los pactos de no enajenar concebidos en términos absolutos, siendo preciso para su eficacia que se inspiren en un interés digno de protección, a salvo, claro es, de las taxativas prohibiciones legales.

## Elementos comunes de los garajes

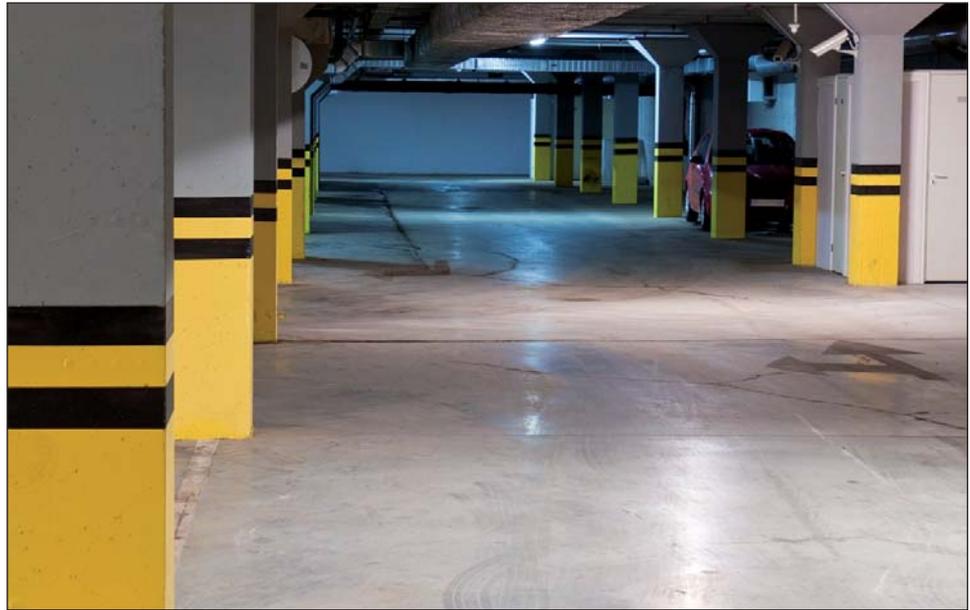
Aparte de aquellas que son idénticas al resto del edificio (muros, columnas, conducciones de agua o luz, etc.) y que, por lo tanto, no presentan ninguna especialidad, las zonas comunes propias de garajes más características son:

▣ **Vados.** Consisten en la concesión de un vado o paso de carruajes permanentemente en suelo público (acera). Se trata de un acto concesional para el uso

idéntica a la de los garajes comunitarios.

▣ **Puertas.** Deben considerarse como tales tanto los huecos de acceso de vehículos al interior de los garajes-aparcamiento como los de acceso de personas.

La normativa reguladora, Normativa aplicable establece al detalle cuestiones como la anchura y altura mínima, su ubicación, la separación o diferenciación entre accesos de personas y automóviles, etc.



especial de dominio público constituyendo el derecho de vado un aprovechamiento común especial de un bien de esta naturaleza. Su regulación es

**Si son anejos inseparables, no son susceptibles de división o enajenación**

▣ **Rampas.** Cuando el nivel de las plantas de garaje es distinto (superior e inferior) del de la calle, ha de salvarse por lo general a través de rampas. La normativa reguladora, establece condiciones mínimas de altura, anchura y pendiente.

▣ **Zona viaria.** Destinada a que los vehículos lleguen a su lugar de aparcamiento desde la vía pública y salgan de ésta por aquel lugar. Está integrada por las vías interiores de circulación y maniobra.

▣ **Elementos de seguridad.** Su regulación es idéntica a la de los garajes comunitarios. 📄



José Antonio Almoguera,  
Vpte. de Formación

## Fiscal

# La vía de apremio, el arbitraje en arrendamientos y la entrega de arras

Repaso a conceptos jurídicos, fiscales y financieros del sector

Con este artículo, continuamos con una larga serie en la que se han condensado de forma sistemática todos aquellos conceptos jurídicos, fiscales y financieros vinculados con el sector inmobiliario. En éste en concreto, abordamos los relati-

vos a la vía de apremio, con la misma fuerza ejecutiva que la sentencia judicial; el arbitraje, como sistema cada vez más implantado en el sector inmobiliario; y las arras, distinguiendo varios tipos dependiendo de su finalidad y efectos.

**E**ntendemos como Apremio el procedimiento administrativo que puede instar la Administración tributaria, (por lo que no es acumulable a los procedimientos judiciales ni a otros procedimientos de ejecución y su tramitación no se suspende por la iniciación de aquellos) a fin de hacer efectivo el cobro de las deudas pecuniaras en la esfera urbanística.

El procedimiento de apremio se inicia mediante providencia notificada al obligado tributario, entablándose las siguientes actuaciones:

- a) Se identifica la deuda pendiente.
- b) Se liquidan los recargos del período ejecutivo.
- c) Se le requiere al obligado tributario para que efectúe el pago.

La providencia de apremio tiene la misma fuerza ejecutiva que la sentencia judicial para proceder contra los bienes y derechos de los obligados tributarios.

Contra la providencia de apremio sólo son admisibles los siguientes motivos de oposición:

- a) Extinción total de la deuda o prescripción del derecho a exigir el pago.
- b) Solicitud de aplazamiento, fraccionamiento o compensación en período voluntario y otras causas de suspensión del procedimiento de recaudación.
- c) Falta de notificación de la liquidación.
- d) Anulación de la liquidación.

e) Error u omisión en el contenido de la providencia de apremio que impida la identificación del deudor o de la deuda apremiada.

Se procederá al embargo de bienes del obligado tributario si no efectúa el pago en los siguientes plazos:

a) Deudas notificadas en apremio entre los días 1 y 15 de cada mes, deben pagarse no más tarde del día 20 de dicho mes o, si éste no fuera hábil, hasta el inmediato hábil posterior.

**Según su finalidad, las arras se distinguen en confirmatorias, penales y penitenciales**

b) Deudas notificadas entre los días 16 y último de cada mes, deben pagarse no más tarde del día 5 del mes siguiente o, si éste no fuera hábil, hasta el día inmediato hábil posterior.

Con respeto siempre al principio de proporcionalidad, se procederá al embargo de los bienes y derechos del

obligado tributario en cuantía suficiente para cubrir:

- a) El importe de la deuda no ingresada.
- b) Los intereses que se hayan devengado o se devenguen hasta la fecha del ingreso en el Tesoro.
- c) Los recargos del período ejecutivo.
- d) Las costas del procedimiento de apremio.

Si los bienes embargados fueran inscribibles en un registro público, la Administración tributaria tendrá derecho a que se practique anotación preventiva de embargo en el registro correspondiente.

### ARBITRAJE

El arbitraje es una institución previa a la del juez del Estado que tiene por finalidad resolver ante un tercero la controversia que le plantean dos o más partes que declaran someterse al dictamen del dirimente.

### ¿Cuáles son las materias arrendaticias arbitrables?

Con la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje prácticamente toda la materia arrendaticia es de libre disponibilidad y por tanto puede someterse al juicio del árbitro para que resuelva ejecutivamente las controversias planteadas en este sector del dere-

cho. Por tanto, no sólo el impago de la renta es susceptible de sometimiento al arbitraje, sino también las dudas interpretativas que se presenten respecto a la duración del contrato de arrendamiento que libremente hayan pactado las partes, así como las cuestiones atinentes al estado de la vivienda una vez que cese el contrato de alquiler. Y así mismo, todas las controversias que puedan surgir con respecto al avalista, siempre que éste también se haya sometido al mismo.

## ¿Cómo se hace eficaz el arbitraje?

Es imprescindible que en el contrato de arrendamiento o a posteriori si no figurase en él en documento aparte, los contratantes establezcan el pleno sometimiento a la vía arbitral con renuncia a la jurisdicción del Estado que les pueda corresponder.

Este convenio puede adoptar la forma siguiente:

Nº \_\_\_\_\_ CONVENIO ARBITRAL incorporado como Anexo al contrato de arrendamiento de fecha \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_ relativo al inmueble sito \_\_\_\_\_ calle \_\_\_\_\_ C. P. \_\_\_\_\_.

Las partes, cuyas circunstancias personales constan en el contrato citado y que se dan aquí por íntegramente reproducidas acuerdan que todo litigio, discrepancia, cuestión o reclamación resultantes de la ejecución o interpretación del presente contrato de arrendamiento, se resolverá mediante ARBITRAJE DE EQUIDAD establecido en la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje, aceptando expresamente la obligación de cumplir la decisión arbitral que se dicte, así como la designación del Árbitro y procedimiento arbitral que figura en este Convenio Arbitral.



## Ventajas del arbitraje:

- **Brevidad en la tramitación.** Tres meses para dictar laudo frente a un año para dictar sentencia.
- **Confidencialidad.** Lo que se dicte en el arbitraje es privado y queda entre las partes y el árbitro, mientras que todo lo que se declara y aporta a un proceso es público y notorio.
- **Reducción de costes.** Aún teniendo que pagar al árbitro e incluso sirviéndose de abogado, resulta más económico. La ley permite que la institución arbitral y el árbitro no cobren provisión de fondos a las partes.

## ARRAS

Es una suma de dinero, que sin ser el precio total de la compraventa, entrega una parte a la otra. Las arras recogidas en el contrato de compraventa pueden ser de distintas clases y, en función de ello, varían sus efectos.

Generalmente, al ir a comprar una vivienda, el vendedor (ya sea un promotor, una constructora, una gestora o, incluso, un particular) suele solicitar el pago de una determinada suma de dinero. Hay que estar muy atento de cómo y en qué concepto se entiende hecho ese abono: ¿Como un anticipo del precio?, ¿Como una forma de asegurar la operación?, ¿Como una mera señal?

Su montante es optativo y libre. No hay cantidades predeterminadas, pero la

experiencia y los profesionales recomiendan que oscile entre un 5% y un 15% del precio del piso.

El Código Civil ya explica que si el comprador incumple su compromiso de hacer efectivo el resto del precio, se quedará sin esta señal y, al contrario, en el caso del desistimiento del vendedor, deberá devolver al comprador las arras entregadas y otro tanto en concepto de pena.

Según su finalidad y sus efectos se distinguen:

**a) Arras confirmatorias:** son las que se entregan como señal de la celebración de un contrato. Tienen fuerza vinculante para el comprador y el vendedor, pudiendo cualquiera de ellos exigir del otro el cumplimiento de la obligación. La cantidad así entregada es un anticipo o parte del precio.

**b) Arras penales:** cuando actúan como cláusula penal a favor del vendedor, quien, en caso de incumplimiento del comprador, puede exigirle que cumpla y además hacer suyas las arras recibidas, que en estos casos no forman parte del precio.

**c) Arras penitenciales:** cuando cualquiera de las partes puede desistir del contrato. Son las reguladas en el artículo 1454 del Código Civil, donde se dispone que si quien desiste del contrato es el comprador, pierde la cantidad entregada en concepto de arras, y si es el vendedor está obligado a devolver el doble de lo recibido.

Como hemos visto, los efectos que provocan una clase u otra de arras son muy distintos. Para estar seguros del tipo que se va aplicar cuando se nos solicite la entrega de un dinero por parte del vendedor de la vivienda, lo mejor es que ese pacto quede especificado en un documento; bien sea un recibo, en la reserva del piso o en el propio contrato de compraventa. 🏠

# Igual régimen de mayorías para los acuerdos derivados de la instalación del ascensor

Aunque impliquen modificación del título constitutivo o estatutos, según el TS

**El Tribunal Supremo en sentencia 804/2011, de 7 de noviembre, declara como doctrina jurisprudencial que para la adopción de los acuerdos que se hallen directamente asociados al acuerdo de insta-**

**lación del ascensor, aunque impliquen la modificación del título constitutivo o de los estatutos, se requiere la misma mayoría que la Ley de Propiedad Horizontal exige para tal acuerdo.**

**R**ecogemos en estas páginas los fundamentos de derecho que expone la sala del Tribunal Supremo en su sentencia de fecha 7 de noviembre relativos a los acuerdos que estén directamente asociados al acuerdo previo de instalación del ascensor como un nuevo servicio de la comunidad.

## Primero.- Resumen de antecedentes.

1. La parte demandante formuló demanda en ejercicio de acción de impugnación de los acuerdos adoptados en juntas de propietarios celebradas los días 2 de mayo y 21 de diciembre de 2006. Se interesó la nulidad del acuerdo adoptado el 2 de mayo de 2006 por el cual se exoneraba de abonar gastos de instalación de ascensor para la eliminación de barreras arquitectónicas a la comunidad n.º NUM004 de la C/ DIRECCION000 de Bilbao al no haber sido adoptado por unanimidad de conformidad con lo dispuesto en el artículo 17.1.ª, párrafo 1 de la LPH; asimismo, se solicitó la declaración de nulidad del acuerdo adoptado el 21 de diciembre de 2006 por el cual se confirmó el encargo de proyecto técnico de ejecución del ascensor por considerar que el ascensor debía descender hasta el NUM005 del edificio.

2. El juez de Primera Instancia desestimó la demanda. Por lo que respecta

al acuerdo impugnado, objeto del recurso de casación, consideró, en síntesis, que el acuerdo relativo a la exoneración en el abono de los gastos de

como medida de eliminación de barreras arquitectónicas, acuerdo principal al que se le exige la mayoría simple y no así la unanimidad.



instalación del ascensor respecto de la comunidad de propietarios n.º NUM004 de la C/ DIRECCION000 de Bilbao se adoptó conforme al régimen de mayorías exigido en la LPH.

3. La Audiencia Provincial desestimó el recurso de apelación interpuesto por la parte demandante. En cuanto al acuerdo objeto de recurso de casación, concluyó que había sido adoptado válidamente por el régimen de mayorías exigido por el artículo 17.1 de la LPH ya que este acuerdo de exoneración de gastos a la comunidad de propietarios n.º NUM004 tenía la consideración de accesorio respecto de un acuerdo anterior y principal por el cual se decidió instalar el ascensor

4. El recurso de casación se preparó e interpuso al amparo del artículo 477.2.3.º por la vía del interés casacional por jurisprudencia contradictoria de Audiencias Provinciales, por infracción del artículo 17.1 en relación con el artículo 9 de la LPH.

## Segundo.- Enunciación del motivo del recurso de casación.

Motivo único: "Recurso de casación al amparo del artículo 477.2.3.º de la LEC, por infracción del artículo 17.1, en relación con el artículo 9 de la LPH."

Se funda, en síntesis, en lo siguiente:

La parte recurrente mantiene, que pese a la existencia de jurisprudencia contradictoria de Audiencias Provinciales al respecto, la interpretación del artículo 17.1, en relación con el artículo 9 de la LPH, ha de ser la de la exigencia del régimen de unanimidad y no de mayorías para la válida adopción de acuerdos relativos a la contribución o, en su caso exoneración, de los gastos de instalación de ascensor por parte de los propietarios.

El motivo interpuesto ha de ser desestimado.

### **Tercero.- Propiedad horizontal. Los acuerdos que se hallen directamente asociados al acuerdo de instalación del ascensor, aunque comporten modificación del título constitutivo, o de los estatutos, requieren la misma mayoría que la Ley de Propiedad Horizontal exige para tal acuerdo.**

**A)** Esta Sala ha tenido oportunidad de pronunciarse sobre la interpretación y alcance del artículo 17.1 LPH en las sentencias de 18 de diciembre de 2008 [RC 2469/2003 y RC 880/2004 ], y de 13 de septiembre de 2010 [RC 2029/2006 ], cuyos razonamientos son de plena aplicación al caso que nos ocupa, superando por tanto la doctrina contrapuesta, que sobre dicha cuestión jurídica, mantenían las Audiencias Provinciales. En la sentencia del Tribunal Supremo de 18 de diciembre de 2008 [RC 880/2004 ], acreditada la presencia de vecinos minusválidos en la finca, en el marco de la instalación de un ascensor ex novo en la comunidad, se estableció que " a tenor del artículo 17 será suficiente la simple mayoría para la supresión de las "barreras arquitectónicas", que dificulten el acceso y la movilidad de las personas con minusvalía; esta regla permite a la Comunidad imponer esa servidumbre [ocupación de parte de un local pri-

vativo para la instalación del ascensor] para la creación de servicios de interés general y cuando el acuerdo de la Junta reúna los presupuestos legales, con el oportuno resarcimiento de daños y perjuicios ". Por tanto, en ella se exige el mismo régimen de mayorías previsto en el artículo 17 LPH para la adopción de aquellos acuerdos que se deriven necesariamente de la instalación del ascensor, incluido el resarcimiento del daño que la imposición de una servidumbre en un elemento privativo pueda acarrear a alguno de los propietarios.

Asimismo la sentencia de 13 de septiembre de 2010 [RC 2029/2006 ], en aplicación de la anterior doctrina, estableció que: "...no puede exigirse a tal acuerdo otra mayoría que la establecida en la Ley para la instalación del ascensor, o sea, la mayoría simple al haberse acreditado la presencia de vecinos minusválidos en la finca, al ser consecuencia directa del acuerdo y por constituir la permuta un negocio jurídico de resarcimiento del daño causado por la servidumbre impuesta".

En definitiva, para la adopción de los acuerdos que se hallen directamente asociados al acuerdo de instalación del ascensor, aunque impliquen la modificación del título constitutivo, o de los estatutos, se exige la misma mayoría que la Ley de Propiedad Horizontal exige para tal acuerdo. No obstante, la aplicación de esta jurisprudencia no permite que los acuerdos adoptados en esta materia puedan ser alterados con posterioridad, cuando se vea afectado el título constitutivo o estatutos de la comunidad, por mayoría simple sino por unanimidad, tal y como se declara en sentencia dictada por esta Sala [RC n.º 2207/2009].

**B)** La aplicación de la doctrina jurisprudencial al caso examinado

exige su desestimación. En el presente supuesto se adoptó un primer acuerdo en junta de propietarios celebrada el 2 de diciembre de 2003 autorizando la instalación de ascensor como elemento común y al servicio de la comunidad. Como consecuencia de dicho acuerdo, posteriormente, el 2 de mayo de 2006 se adoptó por la mayoría exigida legalmente el acuerdo, objeto de impugnación, por el cual se excluía de los gastos de instalación, reparación y conservación del ascensor a la comunidad de propietarios n.º NUM004 de la C/ DIRECCION000. Pues bien, este último acuerdo ha de entenderse necesariamente como una consecuencia directa e inmediata del acuerdo, de contenido principal, cual es el de la autorización de la instalación del ascensor, por lo que, en aplicación de la doctrina jurisprudencial expuesta, ha de aplicársele idéntico régimen de mayoría que el establecido para el acuerdo que decide o autoriza la instalación del ascensor como servicio común.

Por lo anterior ha de concluirse que la interpretación del artículo 17.1 LPH efectuada por la sentencia recurrida resulta plenamente acorde y ajustada a la jurisprudencia citada, al concluir que el acuerdo objeto de impugnación es válido al haberse adoptado por la mayoría exigida para el acuerdo principal, adoptado el 2 de diciembre de 2003, por el cual se autorizó la instalación del ascensor.

### **Cuarto.-Desestimación del recurso de casación y costas.**

No estimándose fundado el recurso, procede su desestimación, con imposición de costas a la parte recurrente, por aplicación del artículo 398 LEC en relación con el artículo 394 LEC. 

## Norma para mejorar el funcionamiento del mercado del suelo y hacerlo más transparente

El reglamento publicado intenta combatir eventuales prácticas especulativas

La disposición final segunda del texto refundido de la Ley de Suelo, aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio, autorizó al Gobierno para proceder, en el ámbito de sus atribuciones, al

desarrollo de la citada Ley. Y el BOE nº 270, de fecha 9 de noviembre, publica el Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo.

Varios son los preceptos de la Ley en los que se alude a un posterior desarrollo reglamentario, tanto en relación con aspectos concretos, como en la mención genérica contenida en la citada Disposición final segunda. No obstante, dicho desarrollo no se presenta con un carácter uniforme de necesidad para todos sus contenidos, dado que la Ley resulta, o bien lo suficientemente explícita en algunos de los mismos para permitir su aplicación directa, o bien en otros, se limita a establecer condiciones básicas de la igualdad en el ejercicio de los derechos y el cumplimiento de los correspondientes deberes constitucionales que, como tales, encuentran su mejor acomodo en el propio texto legal.

Desde esta perspectiva, el Reglamento desarrolla el texto refundido de la Ley de Suelo en lo relativo a «la valoración inmobiliaria», con la intención de dar respuesta al deseo expresado por el legislador estatal de mejorar el funcionamiento del mercado del suelo, para hacerlo más transparente y eficiente, combatiendo además, en la medida de lo posible, las eventuales prácticas especulativas en la utilización del mismo, prácticas especulativas que, en ocasiones, afectaban directamente a la fijación de valores a efectos expropiatorios. El Tribunal Constitucional atribuyó en su Sentencia 61/1997, la competencia del legislador estatal en materia de valoraciones sólo en aquellos casos que se trataba de otorgar un

tratamiento igualitario de todos los ciudadanos ante determinadas relaciones de los mismos con las Administraciones Públicas. Por ello, este desarrollo recoge los métodos y técnicas de valoración a aplicar en los supuestos contemplados en el artículo 21.1 del Texto Refundido de la Ley de Suelo, todo ello sin perjuicio de lo que puedan establecer otras legislaciones especiales y sus normas de desarrollo, como pueden ser, especialmente, las de carácter financiero y tributario.

El desarrollo del nuevo régimen de valoraciones establecido por la Ley es pues de indudable trascendencia, no sólo porque no habían sido desarrollados reglamentariamente los criterios de valoración de las legislaciones anteriores, sino también por el hecho de que, por primera vez desde que las Comunidades Autónomas asumieran las competencias exclusivas en materia de urbanismo, se ha procedido a desarrollar reglamentariamente una Ley de Suelo.

### Cinco Capítulos y cuatro Anexos

El Capítulo I contiene, como Disposiciones Generales, el objeto del Reglamento y el necesario complemento de dos aspectos regulados por el texto refundido de la Ley de Suelo, cuya novedad está produciendo en la práctica problemas de interpretación y aplicación. Se trata del suelo en situación de urbanizado, cuyo acotamiento con determinados elementos se entiende necesario, y la evaluación y segui-

miento de la sostenibilidad económica de los instrumentos de ordenación, cuyos contenidos más fundamentales se precisan en este Reglamento, con el objeto de asegurar que cumple la función que le otorga la Ley.

## Desaparecen las posibles expectativas no derivadas del esfuerzo inversor de la propiedad

Los Capítulos II, III y IV regulan ya, siguiendo las directrices marcadas por el texto refundido de la Ley de Suelo, los conceptos para la realización de las valoraciones y los correspondientes métodos de valoración, que se orientan a la necesidad de estimar cuantitativamente el valor de sustitución del inmueble que sea objeto de tasación, por otro similar en la misma situación, sin consideración alguna de las posibles expectativas no derivadas del esfuerzo inversor de la propiedad. A tal efecto, para valorar inmuebles en situación básica de suelo rural (Capítulo III), al tratarse de un mercado menos concurrente y más opaco que el del suelo

## El punto K

**K** es el coeficiente que pondera la totalidad de los gastos generales, incluidos los de financiación, gestión y promoción, así como el beneficio empresarial normal de la actividad de promoción inmobiliaria necesaria para la materialización de la edificabilidad.

Dicho coeficiente K, que tendrá con carácter general un valor de 1,40, podrá ser reducido o aumentado de acuerdo con los siguientes criterios:

a) Podrá reducirse hasta un mínimo de 1,20 en el caso de terrenos en situación de urbanizado destinados a la construcción de viviendas unifamiliares en municipios con escasa dinámica inmobiliaria, viviendas sujetas a un régimen de protección, naves industriales u otras edificaciones vinculadas a explotaciones económicas, en razón de factores objetivos que justifiquen la reducción del componente de gastos generales como son la calidad y la tipología edificatoria, así como una menor dinámica del mercado inmobiliario en la zona.

b) Podrá aumentarse hasta un máximo de 1,50 en el caso de terrenos en situación de urbanizado destinados a promociones que en razón de factores objetivos como puedan ser, la extraordinaria localización, la fuerte dinámica inmobiliaria, la alta calidad de la tipología edificatoria, el plazo previsto de comercialización, el riesgo previsible, u otras características de la promoción, justifiquen la aplicación de un mayor componente de gastos generales. 

en situación de urbanizado, se desarrolla el valor de capitalización de la renta real o potencial de la explotación, en un contexto de búsqueda del valor correspondiente al más alto y mejor uso del suelo rural, nuevamente sin tener en cuenta las expectativas urba-

nísticas. Ello no excluye la introducción de métodos de valoración del suelo con una amplia gama de actividades económicas ya presentes, o susceptibles de ser desarrolladas en el suelo rural, diferentes del aprovechamiento convencional, propias de una economía moderna y avanzada.

### Valoración en suelo rural

Desde la perspectiva conceptual de la valoración en suelo rural, el desarrollo de los correspondientes artículos de la Ley conducen a la formulación de la valoración de explotaciones, entendidas éstas como unidades de producción, que se corresponden con la parte territorial de la empresa, a la que se llega desde los campos valorativos tradicionales más tecnológicos, incluyendo en suelo rural cualquier actividad económica reglada. Se produce, así, la sustitución teórica de la renta de la tierra, por la renta de la explotación, en consonancia con la agricultura moderna y la Política Agraria Comunitaria y con el fin de resolver la inclusión, cada vez más frecuente, de explotaciones no agrarias en suelo rural. En la misma dirección debe considerarse el desarrollo de las posibilidades de la renta potencial, lo que permite incluir en la valoración la mejora tecnológica y económica para la modernización, así como la totalidad del valor potencial productivo del territorio rural.

Por otro lado, desde la perspectiva metodológica, se propone un tratamiento novedoso en el campo de la valoración, consistente en la propuesta de tipos de capitalización diferentes, para tipos de explotaciones diferentes, y ello, en función del riesgo de cada actividad en suelo rural, lo que constituye el núcleo fundamental de la valoración rural a la que se dedican los artículos 7 a 18 de este Reglamento. En dichos artículos, la variabilidad resultante de las explotaciones de vida útil

con horizonte temporal limitado, las correspondientes variaciones cíclicas propias de cada actividad sobre suelo rural de duración ilimitada, la consideración de rentas reales, rentas potenciales y procesos cronológicos de conversión, junto con la necesidad, por mandato constitucional, de eliminar las expectativas urbanísticas, han hecho imprescindible la inclusión de una cierta formulación algebraica procedente del campo de las Matemáticas Financieras cuyo resultado principal es la suma de progresiones geométricas.

### Suelo urbanizado

En cuanto a la valoración de inmuebles en situación básica de suelo urbanizado (Capítulo IV), tal y como se venía haciendo en legislaciones anteriores, se han utilizado criterios basados en información del mercado, acomodados al cumplimiento de los deberes y al levantamiento de las cargas urbanísticas por parte de sus titulares, si bien, en esta ocasión y con

## La información del mercado, clave para la valoración del suelo urbanizado

objeto de alcanzar una mayor precisión metodológica, se han pormenorizado los criterios para las distintas situaciones en las que se puede encontrar el suelo.

Para finalizar, el Capítulo V se refiere a las indemnizaciones y gastos de urbanización y desarrolla lo establecido por los artículos 25 y 26 del texto refundido de la Ley de Suelo. 

## En vigor los nuevos aranceles de notarios y registradores sobre cancelación hipotecaria

Tras la denuncia de la OCU, el gobierno se aplicó en la redacción del decreto

1En el BOE nº 277, de fecha 17 de noviembre, se publica el Real Decreto 1612/2011, de 14 de noviembre, por el que se modifican los Reales Decretos 1426/1989, de 17 de noviembre, y 1427/1989,

de 17 de noviembre, por los que se aprueban los aranceles de los notarios y los registradores. Tras la denuncia de la OCU, el Gobierno se aplicó en la redacción de un nuevo decreto sobre aranceles.

**D**iversas leyes en los últimos años han modificado los aranceles notariales y registrales, sin que hayan tenido un reflejo en la normativa arancelaria.

La regulación de los aranceles de notarios y registradores se contiene en los Reales Decretos 1426/1989 y 1427/1989, de 17 de noviembre, y el Decreto 757/1973 respectivamente. Además, en materia hipotecaria, la Ley 2/1994, de 30 de marzo, sobre subrogación y modificación de los préstamos hipotecarios, incorpora una previsión en su artículo 8 sobre los aranceles notariales y registrales en caso de subrogación, novación modificativa o cancelación de créditos o préstamos hipotecarios.

La Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981,

de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria, dio nueva redacción al mencionado precepto limitando los aranceles notariales y registrales aplicables a dichas operaciones.

Según la nueva redacción de dicha norma, además de a las operaciones de subrogación y novación modificativa, los honorarios notariales de las escrituras de cancelación de créditos o préstamos hipotecarios se calculan aplicando los aranceles correspondientes a los documentos sin cuantía previstos en el Real Decreto 1426/1989, de 17 de noviembre. Los honorarios registrales

para la inscripción de dichas escrituras se calculan aplicando los aranceles correspondientes «al número 2 –inscripciones– del anexo 1 del Real

### *El presente decreto dota de claridad al sistema arancelario relacionado con el mercado hipotecario*

Decreto 1427/1989, tomando como base la cifra del capital pendiente de amortizar, con una reducción del 90 %».

#### Aranceles aplicables

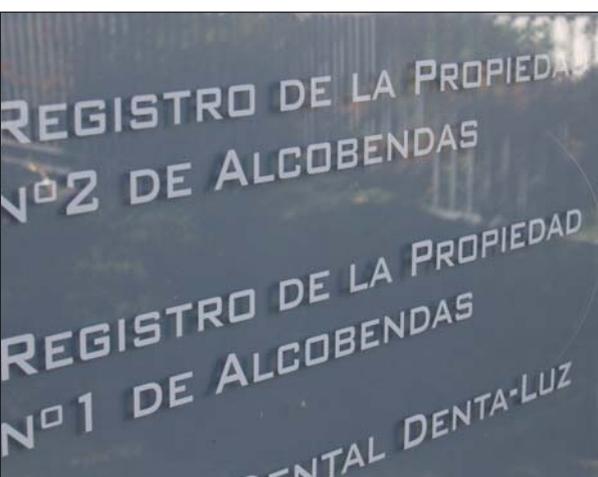
El presente real decreto viene a coordinar en los reales decretos que específicamente regulan los aranceles aplicables por notarios y registradores las diversas modificaciones operadas por ley o normas con rango de ley en los últimos años y cuya aplicación ha dado lugar a diversas dudas interpretativas. En este sentido, en primer término se incorpora a la normativa sobre aranceles notariales y registrales las previsiones contenidas en el artículo



8 de la Ley 2/1994, según la redacción dada por la Ley 41/2007.

El objetivo de dicha incorporación es dotar de claridad al sistema arancelario en aquellas operaciones que pueden tener una especial incidencia en el mercado hipotecario y en la financiación de empresas y particulares, evitando la disparidad de interpretaciones que, en ocasiones, se han producido.

Por otro lado, se pretende aclarar las dudas que ha suscitado la apli-



cación de la rebaja del 5 por 100 en los aranceles notariales y registrales prevista por el Real Decreto ley 8/2010, de 20 de mayo, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público, en su disposición adicional octava, y que obedece a la condición de funcionarios públicos de los notarios y los registradores de la propiedad y mercantiles, y cuya adopción respondió a la excepcionalidad de la situación económica que debiera comportar su limitación en el tiempo, pero a la que en estos momentos se debe dar uniformidad en lo que respecta a su aplicación. En concreto, se declara que dicha rebaja arancelaria se aplicará con carácter adicional a los demás descuentos, reducciones, bonificaciones o rebajas que se prevean en relación con los aran-

celes notariales y registrales que se calculen sobre la base que se indica en esta norma.

## Artículo primero

### Modificación del Real Decreto 1426/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el arancel de los Notarios.

Uno. Se da nueva redacción a las letras f), g) y h) del apartado 1 del número 1 del anexo I:

«f) Escrituras de subrogación y novación modificativa de créditos o préstamos hipotecarios: 30,050605 euros.

Por las escrituras de cancelación de crédito o préstamo hipotecario, y con independencia del capital pendiente de amortizar y de que la operación se integre en un proceso de subrogación o novación hipotecaria, se percibirá 30,050605 euros, sin que se devengue cantidad alguna a partir del quinto

folio de matriz y de copia, sea copia autorizada o copia simple.

## Artículo segundo

### Modificación del Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el arancel de los Registradores de la Propiedad.

Uno. El apartado 1 del número 2 del anexo I pasa a tener la siguiente redacción:

«1. Por la inscripción, anotación o cancelación de cada finca o derecho, se percibirán las cantidades que fijan las siguientes escalas:

a) Si el valor de la finca o derecho no excede de 6.010,12 euros, 24,040484 euros.

b) Por el exceso comprendido entre 6.010,13 y 30.050,61 euros, 1,75 por 1.000.

c) Por el exceso comprendido entre 30.050,62 y 60.101,21 euros, 1,25 por 1.000.

d) Por el exceso comprendido entre 60.101,22 y 150.253,03 euros, 0,75 por 1.000.

e) Por el exceso comprendido entre 150.253,04 y 601.012,10 euros, 0,30 por 1.000.

f) Por el valor que exceda de 601.012,10 euros 0,20 por 1.000.

g) El arancel aplicable a la inscripción de escrituras de subrogación, novación modificativa y cancelación de créditos o préstamos hipotecarios será el contemplado en este apartado, tomando como base el capital pen-

## **Por las escrituras de cancelación de crédito o préstamo hipotecario, los notarios cobrarán 30,05 euros**

diente de amortizar reducido en un 90 por 100 y con independencia de que la operación se integre o no en un proceso de subrogación o novación hipotecaria.

En todo caso, el arancel global aplicable regulado en el número 2 del arancel no podrá superar los 2.181,673939 euros ni ser inferior a 24,040484 euros.

## Un estudio apuesta por la rehabilitación energética de 10 millones de casas hasta 2050

Generaría entre 110.000 y 130.000 empleos directos estables y de calidad

**Un grupo de expertos cree que con el marco regulatorio adecuado, rehabilitar y actualizar el parque de viviendas es una tarea factible y económicamente viable en España, y debe constituir**

**el eje sobre el que se reformule el sector de la edificación en España, hoy ambientalmente insolvente para hacer frente a los retos del Cambio Global y terriblemente castigado por la crisis.**

**E**l Grupo de Trabajo sobre Rehabilitación (GTR), formado por un grupo de expertos, considera que diez millones de viviendas principales construidas en España antes de 2001 pueden y deben ser transformadas en viviendas de bajo consumo y de baja emisión de gases de efecto invernadero, y que hacerlo aportará beneficios no sólo a propietarios y ocupantes sino también al país, generando entre 110.000 y 130.000 empleos directos estables y de calidad entre 2012 y 2050 al hacer posible invertir hasta diez mil millones de euros anuales en la rehabilitación de entre 250.000 y 450.000 viviendas principales al año. Esas inversiones serán aportadas por el ahorro familiar, por entidades financieras, por empresas de servicios energéticos, por empresas energéticas y por el Estado, recibiendo cada fuente de inversión retornos diferentes provenientes de los ahorros de energía y de emisiones, beneficios sociales, o mejora en la calidad de las viviendas.

Este informe proporciona los antecedentes, su análisis, la metodología y la estructura necesarias para establecer un plan de acción que asuma esos objetivos, y que debe ser la pieza clave para poner en marcha un Nuevo Sector de la Vivienda en España (NSV), que suponga la transformación de nuestro actual sector de la edificación. Un sector de la edificación tradicionalmente ligado a la producción de nuevos edificios, y asentado sobre un uso de

recursos para construirlos y para mantenerlos que no resulta viable para afrontar los retos ambientales que demanda el Cambio Global. Un sector de la edificación que no va a tener –y no debe tener– una salida de su profunda crisis actual reconstruyéndose sobre su antiguo modelo de negocio, pero que debe recuperar su papel dinamizador de la economía española siendo un vector determinante en su necesaria transformación hacia una economía sostenible.

Es por ello que este informe tiene como objetivo proponer una visión-país estratégica para el sector de la edificación en España, proponiendo una hoja de ruta para definir un Nuevo Sector de la Vivienda (NSV) que redirija el sector de la edificación hacia unos nuevos fines:

- ❖ Procurar a los residentes un servicio de vivienda suficiente, de calidad y accesible.
- ❖ Crear con ello una actividad económica (pública y privada) generadora de empleo.
- ❖ Asumir los objetivos ambientales europeos para 2020-2050, colaborando en reducir la huella ecológica española y protegiendo su biodiversidad.

### Un nuevo marco de ordenación

El GTR está firmemente convencido de que se requiere un nuevo marco de ordenación para el NSV que le permita conseguir el ahorro de hasta 300.000

millones de euros en eficiencia energética y en derechos de emisión en España hasta el año 2050, y una sustancial reducción del 80% de las emisiones domésticas mediante la descarbonización del parque de viviendas existente. El pilar central de este nuevo marco de ordenación debe ser deducido del necesario soporte normativo al desarrollo del plan de acción propuesto en este informe, cuyo interés radica no sólo en los alcances que se propone sino en ser la necesaria punta de lanza que permita la instauración y el desarrollo del NSV: sin ese soporte normativo su desarrollo será lento, como hasta hoy, emergiendo del descoordinado impulso de algunos actores, progresando de una manera casual e ineficiente.

Apoyándose en el redoblado interés de Europa por promover la eficiencia energética en el marco de la redefinición de su directiva en 2012, España puede y debe contar con la capacidad, la creatividad y el empuje de los agentes del sector de la vivienda para definir los cimientos de un NSV duradero, valioso y sostenible. Con esa idea, el GTR ha desarrollado una metodología para ayudar a desbloquear el potencial del parque de viviendas español: usando los mejores datos disponibles sobre la edificación española, el equipo de GTR ha segmentado el parque de viviendas existente antes de 2001 en diez hotspots –zonas calientes– que agrupan el 75% de viviendas principales de ese parque.

Las viviendas de cada hotspot comparten características comunes que son determinantes en su rehabilitación, como su edad, el entorno urbano o rural en que se hallan, el tamaño del edificio que las alberga, etc., y a su vez, cada hotspot ha sido dividido en tres franjas en función de su intensidad energética. Sobre esta segmentación, ha sido posible realizar modelos de intervención y estudiar su sensibilidad respecto a los diferentes factores que los determinan, para poder proponer finalmente un detallado plan de acción

los beneficios fiscales a la rehabilitación, y que permita dar valor a las reducciones de las emisiones de CO<sub>2</sub>, España puede alcanzar en 2050 los diez millones de viviendas rehabilitadas energéticamente –el 64% más ineficiente del parque de viviendas principales anterior a 2001– reduciendo su consumo de calefacción en un 80% y sus demandas de energía comercial para el agua caliente sanitaria en un 60%. Ello implicaría un 34% de reducción de las emisiones del sector de la vivienda respecto a 2001, lo que supone un avance determinante para conseguir, mediante otras acciones basadas en otros consumos y el cambio de modelo energético, la reducción del 80% de las emisiones del sector para esa fecha.

## Inversión de 160.000 millones

El total de inversión requerida para alcanzar esos objetivos se estima en unos 160.000 millones de euros –que se retornan con los ahorros generados antes del final del periodo del Plan– a los cuales creemos que se debe añadir un 50% adicional debido al efecto arrastre de las inversiones en eficiencia energética sobre otras inversiones en mejora de calidad de la vivienda, con lo que la inversión movilizada por el plan de acción alcanzaría los 240.000 millones de euros en 38 años, una cantidad similar al Plan Estratégico de Infraestructuras y Transportes (PEIT) 2005-2020. Esas inversiones y la actividad económica que generarán supondrán la recuperación del sector de la edificación español –ahora como NSV– y estimularán la actividad industrial mejorando el balance energético nacional y su perfil emisor.

Este informe traza un plan de acción que generará un nuevo y productivo sector, creador de puestos de trabajo, ahorrador de energía y de emisiones, y que colaborará de manera

decisiva a cumplir los objetivos nacionales ligados a los compromisos europeos para 2020 y 2050. El GTR considera que la actividad y los empleos generados en el NSV, así como su valor para la transformación hacia una economía nacional sostenible, compensa considerablemente las dificultades y los trabajos precisos para crear el nuevo marco de ordenación que la puesta en práctica del plan de acción –y posteriormente el NSV– precisan para su aplicación y desarrollo. De hecho, el GTR estima que el coste de oportunidad para España de mantener altos niveles de desempleo e inactividad asociados a un modelo energético ineficiente, es aproximadamente el doble que la inversión anual precisa para generar cada empleo en el plan de acción propuesto.

España tiene una oportunidad única a partir de 2012 para mostrar cómo es posible establecer un nuevo marco legislativo que permita el ahorro energético y de emisiones, y la creación de empleo a escala nacional; cómo es posible crear un NSV que resulte decisivo para afrontar los retos del Cambio Global que nuestro país debe afrontar.

El GTR está convencido de que España dispone de la capacidad para hacerlo, que tiene una clara oportunidad en la rehabilitación de su parque edificado para estimularlo, y que el NSV será una herramienta imprescindible para asegurar a los hogares españoles el mantenimiento y la mejora de su calidad de vida en un futuro caracterizado por un incremento notable de los costes de la energía y de las restricciones a las emisiones de gases de efecto invernadero y a otros impactos ambientales. El plan de acción propuesto en este informe debe ser el vector que oriente el desarrollo del NSV y permita a España asumir el nuevo paradigma energético que se extiende por Europa. 🏡

## UNA VISIÓN-PAÍS PARA EL SECTOR DE LA EDIFICACIÓN EN ESPAÑA HOJA DE RUTA PARA UN NUEVO SECTOR DE LA VIVIENDA



Coeditores:  
Albert Cuchi  
Peter Sweatman  
Una iniciativa del:  
GRUPO DE TRABAJO SOBRE REHABILITACIÓN "GTR"  
Coeditado por:  
GBCe FUNDACIÓN  
CONAMA

Noviembre 2011

donde se determinan las intervenciones en cada franja de cada hotspot, periodificadas, incluyendo las necesidades de financiación, y con consideración de los retornos económicos y ambientales en el período de aplicación del Plan.

Los resultados del trabajo realizado son, a la vez, significativos y oportunos. A cambio de la provisión del adecuado marco de ordenación que facilite tanto la legislación oportuna como la articulación de los subsidios directos, la financiación a reducido interés,

Gonzalo Bernardos, Director del Master Inmobiliario de la UB

## “El año 2012 volverá a ser un ejercicio decepcionante para el mercado residencial”

Si algo caracteriza a Gonzalo Bernardos es que habla claro y se le entiende a la primera. El profesor Bernardos cree que las medidas anunciadas en el programa del Partido Popular van en la buena dirección, pero “son claramente insuficientes”. Se muestra en contra de la creación de un ‘banco

malo’ porque “me parece una estafa a los ciudadanos”, afirma que “el tontito que pagaba precios estratosféricos por un cuchitril es una especie extinguida” y estimular el arrendamiento le “parece una gran tontería”. Prevé que 2012 será otro año decepcionante para el sector residencial.

**C**ree que las medidas contempladas en el programa electoral del Partido Popular serán efectivas para la recuperación del sector residencial?

Las medidas del Partido Popular van en la buena dirección al pretender estimular la demanda de viviendas. No obstante, son claramente insuficientes

ficticia y recapitalizar de forma adecuada los bancos para que aumentara de forma significativa el crédito hipotecario. Si este no incrementa, es imposible que el mercado residencial tienda a la normalidad.

**Este partido sigue debatiéndose en la creación o no de un ‘banco malo’ en el que se absorban los activos tóxicos de las entidades financieras. ¿Cuál es su opinión al respecto y cuál su solución?**

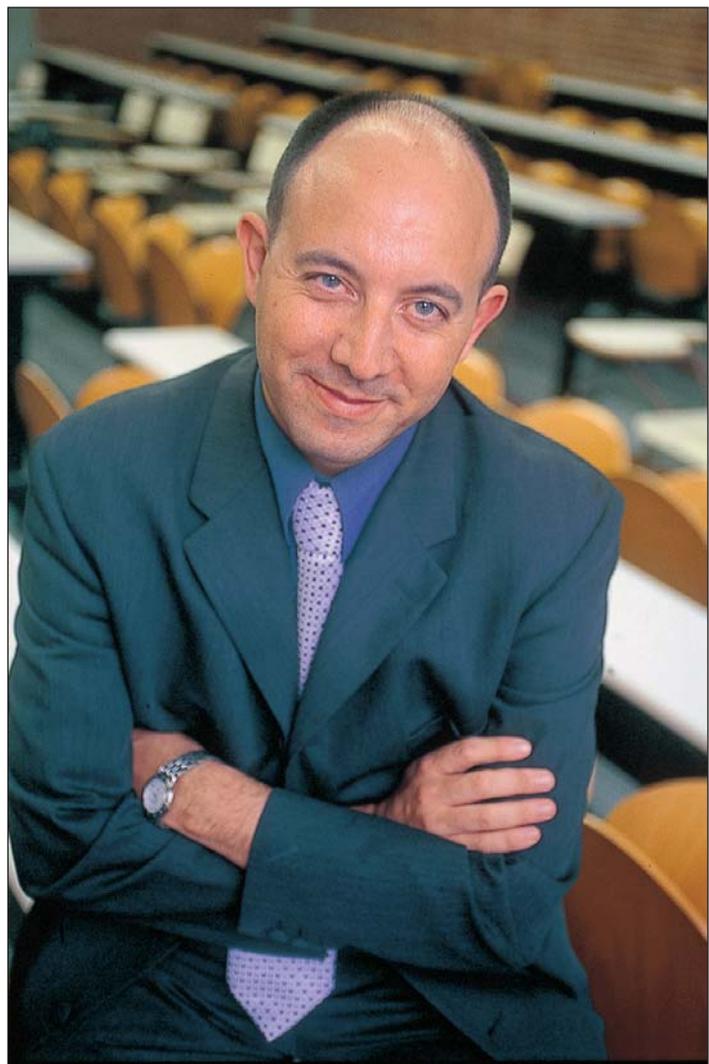
Un banco malo me parece una estafa a los ciudadanos. Estos compran activos a las entidades no por su valor de mercado, sino por su valor hipotecario. Es decir, las familias pagan cinco por aquello que vale uno. Si las entidades financieras necesitan ser recapitalizadas por el Estado, su propiedad debería pasar en la totalidad o en una gran parte desde los accionistas a los ciudadanos. No encuentro ningún motivo por

que el Estado deba regalar dinero a unos cuantos accionistas.

A parte de la nacionalización de las entidades financieras con problemas de solvencia, dos medidas son posibles: el otorgamiento de un crédito fiscal que permita reducir las pérdidas incurridas

**“El Gobierno debería establecer una nueva desgravación fiscal por la adquisición de una segunda residencia”**

para reducir de forma significativa el stock de viviendas sin vender. Entre otras medidas, el gobierno debería establecer una nueva desgravación fiscal por la adquisición de una segunda residencia, incentivar a las entidades financieras a comercializar sus viviendas a un atractivo precio, hacer más transparente el mercado de los pisos usados para evitar una sobrevaloración



## CURRÍCULO VITAE



**A** Gonzalo Bernardos Domínguez le unen fuertes lazos con la universidad. Es Vice-rector de Economía de la Universidad de Barcelona, Director de varios másteres, entre ellos destaca el Master en Asesoría y Consultoría Inmobiliaria de la UB, y profesor titular del departamento de Teoría económica. Es autor del libro más vendido hasta el momento sobre la vivienda: ¿Cómo invertir con éxito en el

mercado inmobiliario? Pero no es el único. En su haber otros 26 más, entre libros y grandes informes. Es colaborador habitual con medios de comunicación tanto escritos como audiovisuales y profuso conferenciante (más de 160 conferencias a sus espaldas).

por la venta del patrimonio inmobiliario y la adquisición de los bancos con dificultades de supervivencia por otros de solvencia contrastada.

**Los datos del tercer trimestre pueden calificarse como catastróficos en cuanto a la compraventa de vivienda y concesión de hipotecas. El último informe de Standard & Poors, y no es el único, refleja que el precio de la vivienda seguirá bajando en España en 2012 ¿Qué espera Ud que ocurra durante 2012?**

El año 2012 volverá a ser un ejercicio decepcionante para el mercado residencial. El precio de la vivienda bajará en la mayoría de las ubicaciones (la excepción serán algunos barrios de clase media de las grandes ciudades), las transacciones continuarán siendo escasas y probablemente el número de viviendas iniciadas no supere las 100.000 unidades (aproximadamente el 10% de las visadas en 2006). La bajada del precio será principalmente consecuencia del gran stock de viviendas pendiente de venta y de las mayores dotaciones realizadas por entidades financieras. Estas permitirán a cajas y bancos continuar reduciendo los precios de su oferta, sin incurrir en elevadas pérdidas adicionales.

**Ud ha dicho que los intermediarios inmobiliarios deberían ser restrictivos a la hora de captar inmuebles con pretensiones de precio por parte de los propietarios claramente fuera de mercado. Explíquese.....**

La clave del negocio de intermediación inmobiliaria siempre ha estado en captar lo escaso. En plena burbuja inmobiliaria era la oferta;

**“Con el enorme stock de viviendas sin vender que hay, es una gran tontería estimular el arrendamiento”**

ahora es la demanda. Las agencias inmobiliarias deberían diseñar programas para atraer a la demanda y proporcionarles a esta el piso que solicita a un precio por debajo o igual al del mercado. La técnica histórica, consistente en sobrevalorar la tasación de una vivienda para contentar al prope-

tario e incorporarla a su cartera de inmuebles, no conduce ahora a nada. El intermediario pierde el tiempo y el propietario se siente engañado, ya que la vivienda no se consigue vender (no hay ni siquiera interesados). El mirlo blanco, es decir, el toncito que pagaba un precio estratosférico por un cuchitril, es una especie extinguida.

**Seguimos a vueltas con la potenciación del mercado del alquiler, pero la realidad es que no acaba de despegar; si bien es**

**cierto que el endurecimiento de las condiciones del acceso a financiación está derivando a muchas personas a optar por el arrendamiento. ¿Qué queda por hacer?**

Me parece una gran tontería estimular el alquiler, cuando la mayoría de las entidades financieras y numerosos ciudadanos están deseosos de vender las propiedades que poseen en su cartera. Debería incentivarse que las parejas y familias que poseen un trabajo relativamente seguro pasaran de vivir en arrendamiento a hacerlo en propiedad. Dado el actual tipo de interés de referencia del BCE, para un gran número de ellas sale más barato pagar una cuota hipotecaria que un alquiler. No obstante, para conseguir este trasvase sería imprescindible que las entidades financieras volvieran a dar de forma temporal créditos por el 110% del precio de la vivienda, ya que el nivel de ahorro de los jóvenes es escaso. Indiscutiblemente, una de las principales prioridades de la economía española es vender las más de 1.350.000 viviendas nuevas (o semi-nuevas) en stock. Si este no disminuye, no tiene sentido construir numerosas nuevas viviendas y, sin el apoyo del sector de la construcción, difícil despegará la creación de empleo y el PIB.

## Los registradores confirman que el número de compraventas de viviendas sigue en caída libre

El número de operaciones registradas ha sido de 84.852, un 9,30 % menos

El Colegio de Registradores, a través de su Centro de Procesos Estadísticos, con el asesoramiento técnico habitual del equipo investigador de la Universidad de Zaragoza, presenta los resultados

de su Estadística Registral Inmobiliaria relativos al segundo trimestre del año 2011. El volumen de compraventa de viviendas es el más bajo de la serie histórica desde 2005.



**E**l número de compraventas de vivienda registradas durante el tercer trimestre del año ha sido de 84.852, lo que supone el nivel más bajo desde la elaboración de la serie histórica (desde 2005). La tasa de variación trimestral (corregida la estacionalidad -con resultados interanuales-) muestra un importante descenso del -9,30%, en los mínimos de la serie.

Las compraventas de viviendas interanuales (desde octubre 2010 a septiembre 2011) se sitúan por primera vez desde la elaboración de la estadística registral inmobiliaria por debajo de las 400.000 operaciones/año, concre-

tamente en las 387.558, con previsión de continuar reduciendo este volumen anualizado hasta el entorno de las 350.000 a final de 2011.

Con estos resultados, la tendencia muestra una continuidad en el empeoramiento de la actividad inmobiliaria evidenciada durante el último trimestre, tal y como se advirtió en trimestre anteriores. Sin embargo, la reducción del tipo de IVA en compras de vivienda nueva (del 8% al 4%), aprobada en Consejo de Ministros, podría suponer un factor dinamizador en esta tipología de vivienda hasta final de

año, mejorando ligeramente las cifras finales de ventas del ejercicio 2011, aunque continuarán en los umbrales más bajos de la serie histórica de los últimos años.

### Distribución e importe medio

En vivienda nueva, con probable influencia de la actual rebaja del IVA, las compraventas registradas han sido 43.118 (50,82%), ligeramente por encima del mínimo histórico alcanzado el pasado trimestre, 1.827 compraventas más, superando a las compraventas de vivienda usada, 41.734 (49,18%). Este 50,82% de compraven-

tas de vivienda nueva se ha desglosado en un 42,09% de vivienda nueva libre y un 8,73% de vivienda nueva protegida.

**La cuota hipotecaria mensual se sitúa en niveles similares a los de mediados de 2005: 603,73 euros**

El endeudamiento hipotecario por vivienda se ha mantenido próximo a los niveles más bajos de los últimos nueve años, con un resultado en el último trimestre de 112.578 euros. Los bancos han sido la agrupación con mayor endeudamiento hipotecario concedido por vivienda con 125.380 euros, a una significativa distancia de cajas de ahorros (103.057 €) y otras entidades financieras (102.011 €). La tendencia del endeudamiento hipotecario por vivienda es evidentemente descendente, arrastrada por la constante reducción del precio de la vivienda. En el último trimestre el descenso ha sido del -2,62% y en los últimos doce meses acumula un descenso del -3,43%.

Compraventas de vivienda. 3er trimestre 2011	Nº compraventas registradas					
	Trimestrales			Interanuales		
CC.AA.	General	Nueva	Usada	General	Nueva	Usada
ANDALUCÍA	17.170	9.449	7.721	76.411	40.714	35.697
ARAGÓN	2.285	1.079	1.206	10.016	4.306	5.710
ASTURIAS	1.668	693	975	8.457	3.873	4.584
BALEARES	2.001	926	1.075	8.749	4.053	4.696
CANARIAS	3.715	2.109	1.606	17.348	10.279	7.069
CANTABRIA	1.579	962	617	7.006	3.907	3.099
CASTILLA Y LEÓN	4.106	2.120	1.986	20.849	10.460	10.389
CASTILLA-LA MANCHA	3.677	1.999	1.678	17.280	8.885	8.395
CATALUÑA	11.220	4.729	6.491	50.666	21.535	29.131
COM. MADRID	12.241	6.201	6.040	55.046	27.023	28.023
COM. VALENCIANA	11.743	5.621	6.122	51.409	24.163	27.246
EXTREMADURA	1.931	996	935	8.980	4.076	4.904
GALICIA	3.483	2.254	1.229	18.076	11.525	6.551
LA RIOJA	576	266	310	3.363	1.654	1.709
MURCIA	2.782	1.584	1.198	13.289	7.247	6.042
NAVARRA	1.213	702	511	4.296	2.200	2.096
PAÍS VASCO	3.462	1.428	2.034	16.317	6.081	10.236
NACIONAL	84.852	43.118	41.734	387.558	191.981	195.577

## Tipos de interés y duración media

El 97,65% de los nuevos contratos de crédito hipotecario del último trimestre se formalizaron a tipo de interés variable, contando la contratación a tipo de interés fijo con un peso relativo del 2,35%. Del 97,65% de contratación a tipo variable, el 91,43% utilizó como índice de referencia el EURIBOR, el 4,09% el IRPH y el 2,13% otros índices de referencia. Las variaciones con respecto a estos resultados a lo largo de los trimestres, se caracterizan por una ligera tendencia a la mayor contratación a índice de referencia EURIBOR en detrimento del IRPH y otros índices de referencia.

Los bancos se consolidan en el liderazgo de concesión de nuevo crédito hipotecario, desbancando a las cajas de ahorros. La reconversión del sistema financiero está generando este movimiento lógico como consecuencia de

la progresiva transformación de cajas de ahorros en bancos. La cuota de mercado de bancos en el último trimestre ha sido del 49,33%, frente al 36,69% de cajas de ahorros y el 13,98% de otras entidades financieras. La comparación directa de los resultados del tercer y segundo trimestre de 2011 (tasas trimestrales sin desestacionalizar) muestra claramente el efecto derivado de la reconversión del sistema financiero, con una pérdida de cuota de mercado por parte de las cajas de ahorros de 6,76 puntos porcentuales, correspondiente a la ganancia de bancos (5,02 pp) y otras entidades financieras (1,74 pp).

Los plazos de contratación de los nuevos créditos hipotecarios sobre vivienda presentan el segundo trimestre consecutivo con descensos (-1,32%) después de crecimientos en los cinco trimestres precedentes. El resultado medio del último trimestre ha sido de (24 años y 3 meses. En este trimestre

los descensos se han generalizado para las distintas agrupaciones de entidades financieras (bancos -1,60%, cajas de ahorros -0,66%, otras entidades financieras -1,10%) y comunidades autónomas (dieciséis con tasas trimestrales negativas).

## Cuota mensual

La cuota hipotecaria mensual media del último trimestre ha sido de 603,73 euros y el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial en el 32,07%. Los resultados interanuales han sido de 594,32 euros y del 31,57%, respectivamente. Estos resultados interanuales suponen que la cuota hipotecaria mensual se sitúe en niveles similares a los de mediados del año 2005 y que su porcentaje con respecto al coste salarial alcance su nivel más bajo de la serie histórica, es decir, de los últimos nueve años. 

## El precio de la vivienda baja un 5,5 por ciento en tasa interanual de julio a septiembre

En el tercer trimestre se vendieron 75.462 viviendas, un descenso del 6,3%

El índice general de precios de vivienda baja un 5,5% interanual en el tercer trimestre de 2011. Respecto al trimestre anterior, el índice general de precios experimenta un descenso del 1,3%.

Entre julio y septiembre se vendieron 75.462 viviendas, lo que supone un descenso del 6,3% respecto mismo trimestre del año 2010. Son los datos oficiales ofrecidos por el Gobierno.

**E**l índice general de precios de vivienda registró en el tercer trimestre de 2011 un descenso del 1,3% respecto al trimestre anterior. La tasa de variación interanual fue del -5,5%.

Por comunidades autónomas, las caídas por encima de la media nacional se localizaron en Aragón (-8,4%), Comunidad de Madrid (-8,4%), Región de Murcia (-7,9%), La Rioja (-5,4%), Navarra (-6,7%), Cataluña (-6,5%) Castilla y León (-6%), Castilla la Mancha (-5,8%) y Andalucía (-5,6%). En el otro lado, experimentan caídas inferiores a la media nacional la Comunidad Valenciana (-5%), Illes Balears (-4,3%), Canarias (-3,4%), Galicia (-2,8%), Cantabria (-1,1%), País Vasco (-0,9%), Asturias (-0,7%) y Ceuta y Melilla (-0,3%). Extremadura presenta una variación interanual positiva del 0,5%.

**Aragón, Cantabria, Cataluña, Navarra y País Vasco registran incrementos interanuales de las ventas**

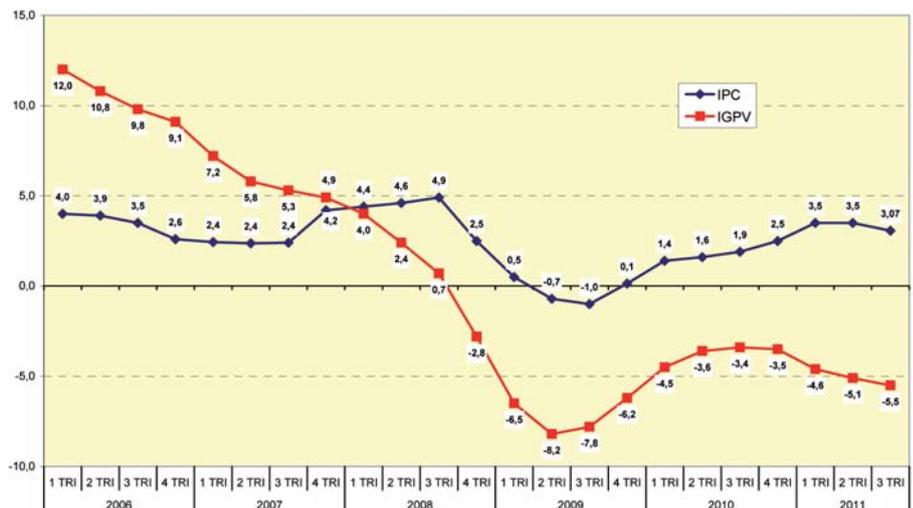
### Precio de la vivienda libre y evolución

En el tercer trimestre de 2011, el precio medio del metro cuadrado de

(-0,8%), Asturias (-1,3%) y Cantabria (-1,4%).

El precio medio del metro cuadrado de la vivienda libre de hasta dos años de antigüedad se situó en 1.747,5

Tasas interanuales de precios. Índice interanual



la vivienda libre en España fue de 1.729,3 euros, lo que representa una variación interanual del -5,6% y trimestral del -1,3%. Según la serie histórica de esta estadística, el precio medio por metro cuadrado ha descendido un 17,7% en términos nominales desde su nivel máximo alcanzado en el primer trimestre de 2008. Por comunidades, las mayores caídas en tasa interanual se han producido en Aragón (-8,6%), Comunidad de Madrid (-8,5%), Región de Murcia (-8,3%), Navarra y La Rioja (-7,5%). En el lado opuesto se sitúan Extremadura (1%), Ceuta y Melilla (-0,3%), País Vasco

euros. La variación interanual fue del -5,4%. En cuanto a la vivienda libre de más de dos años de antigüedad el precio alcanzó los 1.719 euros por metro cuadrado, con una caída del 5,9% en tasa interanual.

Por municipios mayores de 25.000 habitantes, los precios más elevados se presentan en San Sebastián, 3.775,3 euros/m<sup>2</sup>, Sant Cugat del Vallés, 3.339,4 euros/m<sup>2</sup>, Getxo, 3.314,4 euros/m<sup>2</sup>, Leioa, 3.022,6, Barcelona, 2.991,6 euros/m<sup>2</sup>, Sant Joan Despi, 2.943,7 euros/m<sup>2</sup>, Pozuelo de Alarcón, 2.916,9 euros/m<sup>2</sup> y Madrid 2.861,8 euros/m<sup>2</sup>. Los precios más bajos en

municipios de más de 25.000 habitantes se registran en Hellín, 764,1 euros/m<sup>2</sup>, Novelda, 788,9 euros/m<sup>2</sup>, Elda, 797,8 euros/m<sup>2</sup>, Almansa, 798,5 euros/m<sup>2</sup> y Villarrobledo, 833,6 euros/m<sup>2</sup>.

## Vivienda protegida y tasaciones

El precio medio del metro cuadrado de la vivienda protegida en España fue de 1.158,1 euros, precio prácticamente

## Aragón, Madrid y Murcia experimentan las mayores caídas del precio de la vivienda

igual al registrado en el segundo trimestre de 2011. La variación respecto al mismo trimestre del año anterior muestra un crecimiento del 0,8%. El número de tasaciones inmobiliarias para realizar el cálculo de los precios de viviendas fue en el tercer trimestre de 2011 de 84.878.

## Estadística de transacciones inmobiliarias

Los resultados de la estadística sobre transacciones inmobiliarias de viviendas realizadas ante notario, muestran que en los últimos doce meses (agosto2010-septiembre 2011), las transacciones inmobiliarias de viviendas realizadas ante notario, ascendieron a un total de 391.167.

En el tercer trimestre de 2011 se vendieron en España 75.462 viviendas, lo que representa una disminución del

6,3% frente a igual periodo del año anterior.

En cuanto a la tipología, entre julio y septiembre se registraron 24.945 transacciones de vivienda nueva, lo que representa un 33,1% del total y 50.517 transacciones de segunda mano (66,9%). Frente a igual periodo del año anterior, la venta de vivienda nueva baja un 1% y la de segunda mano un 8,7%.

## Distribución territorial

En relación a la distribución territorial de las transacciones, cinco comunidades autónomas registran variaciones interanuales positivas, destacando Navarra y Cataluña con un crecimiento del 14,4% y del 13,6% respectivamente. En el extremo opuesto se sitúan Ceuta y Melilla (-36,9%), Extremadura (-24,8%), Islas Canarias (-23,6%) y Galicia (-22%).

Por provincias, se registran crecimientos en 19, destacando Girona con

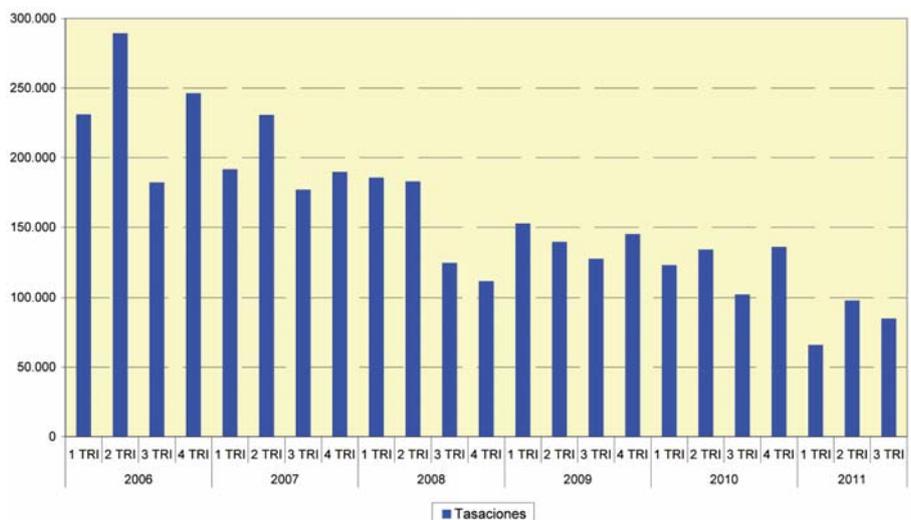
Los municipios con un mayor número de compraventas fueron Madrid (3.505), Barcelona (1.875), Valencia (1.200), Sevilla (1.028), y Zaragoza (929).

Destacan, por crecimiento entre las capitales de provincia y los municipios de más de 100.000 habitantes, Santa Coloma de Gramanet (178,2%), Girona (99%), Soria (76,9%), Toledo (55,2%), Teruel (53,3%), y Reus (41,4%). En cuanto a las mayores caídas, destacan Badajoz (-57,1%), Leganés (-56,6%), Santa Cruz de Tenerife (-51,5%), Cuenca (-40,2%) y Ourense (-39,1%).

## Compraventas de extranjeros

En relación a la nacionalidad del comprador, las transacciones realizadas por extranjeros residentes en España experimentan un crecimiento del 24,7% frente al tercer trimestre de 2010, totalizando 7.537 compraventas.

Número de Tasaciones



un aumento del 53,3% y Álava, Burgos, Navarra y Tarragona que superan el 10%. Los mayores descensos se sitúan en Melilla, Segovia, Cuenca, Ceuta, Ourense y Lugo, con caídas por encima del 30%

Las provincias con un mayor número de compraventas por extranjeros residentes son Alicante (2.097), Málaga (951), Barcelona (607), Baleares (516) y Santa Cruz de Tenerife (476).

## El importe de la hipoteca sobre vivienda disminuye un 6,3% y es de 111.934 euros

El número de hipotecas que cambian sus condiciones baja un 27,8%, según el INE

Durante el mes de septiembre el importe medio de las constituciones de hipoteca inscritas en los registros de la propiedad se sitúa en 119.889 euros, cifra un 10,4% inferior a la del mismo mes del año anterior y un 0,3%

menor que la registrada en agosto. En el caso de hipotecas constituidas sobre viviendas, el importe medio es de 111.934 euros, un 6,3% menos que en septiembre de 2010, según el Instituto Nacional de Estadística.

**E**l valor de las hipotecas constituidas sobre fincas urbanas es de 5.623 millones de euros en septiembre, lo que supone una disminución interanual del 45,9%. En viviendas, el capital prestado supera los 3.448 millones de euros, un 45,7% menos.

Los bancos son las entidades que conceden mayor número de préstamos hipotecarios durante septiembre (49,9% del total), seguidas de las cajas de ahorro (36,0%) y otras entidades financieras (14,1%).

En cuanto al capital prestado, los bancos conceden el 52,9% del total, las cajas el 31,7% y otras entidades financieras el 15,4%.

El tipo de interés medio en septiembre de 2011 es del 4,31%, lo que supone un aumento del 14,9% en tasa

interanual y un descenso del 0,9% respecto a agosto de 2011.

Por entidades, el tipo de interés medio de los préstamos hipotecarios de las cajas de ahorro es del 4,58% y el plazo medio de 22 años. En cuanto a los bancos, el tipo medio de sus préstamos hipotecarios es del 4,29% y el plazo medio de 21 años.

El 94,4% de las hipotecas constituidas en septiembre utiliza un tipo de interés variable, frente al 5,6% de tipo fijo. Entre los variables, el euribor es el tipo de referencia más utilizado en la constitución de hipotecas, en concreto en el 88,3% de los nuevos contratos.

### Hipotecas con cambios registrales

En septiembre, el número total de hipotecas con cambios en sus condiciones inscritas en los registros de la propiedad es de 30.806, lo que supone un descenso interanual del 27,8%. En el caso de viviendas, el número de hipotecas que modifican sus condiciones es de 15.182, un 20,6% menos.

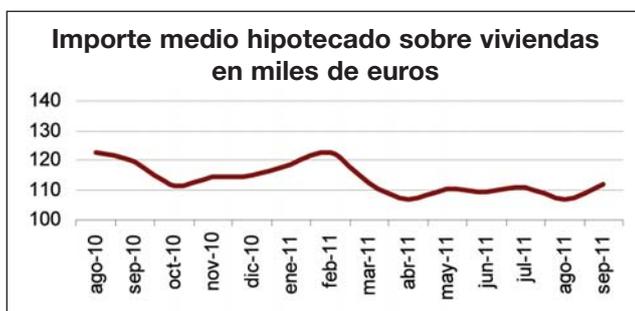
Atendiendo a la clase de cambio en las condiciones, en septiembre se producen 27.242 novaciones (o modificaciones producidas con la misma entidad financiera), con un descenso interanual

del 21,5%. El número de operaciones que cambian de entidad (subrogaciones al acreedor) es de 2.309, un 60,5% menos. Por su parte, en 1.255 hipotecas cambia el titular del bien hipotecado (subrogaciones al deudor), lo que supone una bajada del 40,4%.

De las 30.806 hipotecas con cambios en sus condiciones inscritas en los registros de la propiedad durante septiembre, el 40% se deben a modificaciones en los tipos de interés. El porcentaje de hipotecas a interés fijo se reduce después del cambio de condiciones (desde el 3,5% hasta el 2,3% del total), ya que la mayoría de estos préstamos pasan a estar referenciados a un tipo variable. Dentro de la estructura de tipos de interés, el euribor es la principal referencia. El interés medio más bajo antes del cambio es el Tipo Activo de Referencia de Cajas (4,03%). Después del cambio, el más bajo es el correspondiente a Otros Tipos de Interés (4,02%).

Tras la modificación de condiciones, el interés medio de los préstamos disminuye 0,29 puntos en las hipotecas a tipo fijo y aumenta 0,01 puntos en las hipotecas a tipo variable.

En septiembre se cancelan registradamente 32.032 hipotecas, un 24,8% menos que en el mismo mes de 2010. Las hipotecas canceladas sobre fincas rústicas bajan un 18,7% y las canceladas sobre fincas urbanas un 25,0%. Las cancelaciones registrales de hipotecas sobre viviendas disminuyen un 28,4% en tasa interanual. 



- 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**

## En 2011 se habrán iniciado 100.000 casas en España, siendo 180.000 las terminadas

En enero existían 172.896 empresas dedicadas a actividades inmobiliarias

**La caída de los ingresos de las sociedades inmobiliarias está manteniéndose en 2011 y el número de viviendas iniciadas descenderá hasta las 100.000 unidades, mientras que las viviendas terminadas se**

**situarán sólo en torno a 180.000. El número de sociedades inmobiliarias se ha mantenido estable en los dos últimos ejercicios. Estas son algunas conclusiones de un estudio elaborado por DBK.**

**S**egún DBK, filial de Informa D&B (Grupo CESCE), a corto y medio plazo las previsiones para el mercado inmobiliario apuntan a una prolongación de la actual situación de muy baja actividad en el mercado residencial. De este modo, se esperan nuevos descensos de los precios de la vivienda nueva y un mantenimiento del stock de viviendas sin vender.

El número de viviendas terminadas en 2011 se situará en torno a las 180.000 unidades, mientras que para 2012 se espera una cifra de alrededor de 160.000 unidades. Por su parte, el número de viviendas iniciadas se mantendrá en el bienio 2011-2012 en el entorno de las 100.000 unidades/año.

La creciente presencia de las entidades financieras en los canales de comercialización de viviendas conllevará nuevas dificultades para el resto de operadores, ya que los inmuebles comercializados por la banca se benefician de condiciones de financiación favorables y buena parte del stock de viviendas, tanto nuevas como usadas, se encuentra en la actualidad en manos de bancos y cajas de ahorros.

En el mercado terciario se espera asimismo una evolución desfavorable, aunque persistiendo también la tendencia a la baja de los precios de alquiler en prácticamente todas las tipologías de inmuebles, en un contexto de descenso de la inversión empresarial y del gasto público.

Tras caer un 16% en 2010, la superficie de los visados para usos no resi-

denciales ha disminuido un 26% en los siete primeros meses de 2011, arrastrada por el descenso de los nuevos proyectos en las áreas de oficinas, industrial y servicios de transporte.

Para las empresas, el cumplimiento de sus obligaciones financieras continuará siendo prioritario, lo que en muchas ocasiones llevará a vender activos con pérdidas, a paralizar o aplazar proyectos viables por falta de liquidez para acometerlos y a desinvertir en otros sectores. De este modo, la delicada situación financiera de muchas empresas marcará sus estrategias en los próximos años.

### Estructura de la oferta

En enero de 2011 existían en España 172.896 empresas dedicadas a actividades inmobiliarias. El número de sociedades inmobiliarias, que había mostrado un fuerte crecimiento en años anteriores, se ha mantenido estable en los dos últimos ejercicios, incrementándose además de forma muy significativa el número de compañías sin actividad.

El sector inmobiliario sigue mostrando, por tanto, un alto grado de fragmentación de la oferta, con un gran número de pequeñas empresas. Así, las empresas sin asalariados suponían en enero de 2011 el 73% del total de sociedades inmobiliarias. Por el contrario, únicamente 69 empresas contaban con una plantilla superior a los 100 trabajadores. Cabe destacar, además,

el incremento del número de compañías sin trabajadores en los dos últimos años, en los que registró un aumento del 4,3%, frente al incremento del 0,1% contabilizado en el total de sociedades inmobiliarias.

La facturación agregada de las principales inmobiliarias españolas se redujo en 2010 alrededor de un 40%. Así, las diez primeras empresas del sector registraron ingresos por valor de

## Las empresas sin asalariados suponían en enero de 2011 el 73% del total de sociedades inmobiliarias

4.952 millones de euros, frente a los 8.468 millones del ejercicio anterior. La evolución de los grupos de las veinte y treinta primeras compañías fue similar, con descensos de respectivos del 38,5% y 37,7%. De este modo, las treinta primeras sociedades inmobiliarias alcanzaron en 2010 una facturación conjunta de 8.032 millones de euros, poco más de la mitad que la cifra de 2008. ↗

# Las oficinas y centros comerciales 'prime' concentrarán la demanda del sector en 2012

Así opina la mayoría de inversores, según el Barómetro de Inversión de CBRE

**El 73% de los inversores inmobiliarios opina que la situación del sector en España mejorará en los próximos 18 meses, que el principal volumen de inversión procederá del extranjero, de acuerdo**

**con el 60% de los encuestados, y que las rentas en Barcelona caerán entre un 5% y 10%, mientras que en Madrid se mantendrán o descenderán en torno a un 5%.**

**L**os sectores que concentrarán la inversión serán las oficinas y los centros comerciales *prime*, según el 50% y 40% respectivamente. Solamente el 7% apostará por los sectores residencial y hotelero, de acuerdo con el Barómetro de Inversión Inmobiliaria elaborado por CB Richard Ellis y presentado en el Barcelona Meeting Point.

Según el informe, realizado a través de las opiniones de más de 600 inversores inmobiliarios nacionales e internacionales, el 73% opina que la situación del sector en España mejorará en los próximos 18 meses, de hecho, casi el 57% tiene planeado invertir en activos inmobiliarios en España en un plazo de seis meses.

Las dificultades a la hora de encontrar financiación se revela como uno de los principales obstáculos para el 80% de los inversores. Por eso la inversión en

el sector inmobiliario español estará marcada por inversores extranjeros, según el 60% de los encuestados.

El nivel de rentas parece no haber tocado fondo aún. En Madrid, el 30% de los inversores esperan una caída del 5% en los próximos seis meses, mientras que el 23% cree que se mantendrán. En Barcelona, en cambio, el 60% sitúa la caída entre el 5% y el 10%.

Según Patricio Palomar, director de Research de CB Richard Ellis España: "La búsqueda de activos seguros está llevando a los inversores a apostar por el mercado de oficinas prime así como en los centros comerciales. También resulta interesante el movimiento en el mercado de activos de las administraciones públicas, algo que ya se está

inversores británicos y alemanes serán más agresivos en la compra y resultará muy difícil que los inversores nacionales opten a esos productos".

## La inversión en Europa

A nivel europeo la inversión ha alcanzado los 24.000 millones de euros entre 2010 y el primer semestre de 2011, siendo Estados Unidos uno de los inversores más activos en este periodo con 13.000 millones, recogiendo el testigo de Asia que ha disminuido el volumen invertido hasta los 5.000 millones.

Londres y París son los principales destinos de esta inversión, recibiendo el 50%. España que había sido tradicionalmente un importante receptor, continúa teniendo un peso residual en el esquema de flujo de capital.

"La incertidumbre provocada por la necesidad de que el BCE compre parte de la deuda Española, para poder aminorar la prima de riesgo de nuestros bonos soberanos sumado a la incertidumbre de una posible nueva recesión tanto en Europa como en EE.UU, ha provocado que operaciones que estaban cerca del cierre se hayan enfriado" explica Palomar. 



produciendo en Europa desde hace dos años".

En palabras de Palomar, "estando ya muy cerca de tocar fondo en el reajuste de las rentas en el sector terciario, consideramos que es el momento de que los inversores nacionales tomen posiciones en los activos core. Una vez que el mercado haya alcanzado definitivamente el punto de inflexión,

## El 70% de los propietarios teme que la crisis convierta en moroso a su inquilino

El 20% de los propietarios prefiere tener su piso vacío para evitar problemas

La crisis económica y el aumento del desempleo han incrementado el miedo de los propietarios de pisos de alquiler a que sus inquilinos no puedan hacer frente al pago de las rentas y acaben convir-

tiéndose en inquilinos morosos. Así lo ponen de manifiesto los datos de la aseguradora ARAG, que gestiona la protección jurídica de más de 64.000 inmuebles de alquiler en España.

**H**oy día, un 70% de los propietarios reconoce que su principal temor a la hora de alquilar su inmueble es el impago del alquiler, ya que creen que la situación económica del inquilino, independientemente de su fiabilidad inicial, puede cambiar de un momento a otro por la situación económica actual.

A pesar de la crisis, todavía existe un colectivo de propietarios, el 20%, que consideran que el alquiler no es una opción adecuada porque las rentas no les compensan de los problemas que pueden llegar a tener: largos y costosos procesos de desahucio, daños en el inmueble... Los dueños de pisos que sí alquilan sus inmuebles, en cambio, exigen cada vez más garantías de solvencia a los inquilinos para intentar minimizar el riesgo de impagos ante un posible cambio en su situación económica. Actualmente, los inquilinos que menores riesgos de morosidad entrañan son aquellos que tienen contrato laboral estable, con una antigüedad superior a un año, que no dedican más del 45% de sus ingresos al pago de la renta y carecen de antecedentes de morosidad.

### Análisis de solvencia

El acceso al mercado de alquiler para quienes no cumplen con estas condiciones es posible con un avalista o sumando los ingresos de otras personas que vayan a vivir en la vivienda. Según el responsable de ARAG Alqui-

ler, Raúl Monjo, "los jóvenes son los que más dificultades tienen para pasar este análisis de solvencia, ya que son el colectivo más afectado por el paro y en el que más contratos temporales se dan. En la mayoría de casos, los padres deben actuar como avalistas para que puedan acceder a un piso de alquiler".

Ante la difícil situación económica, los propietarios de pisos de alquiler también están optando por dedicar parte de la renta a contratar una póliza de protección legal que les defienda en caso de conflicto. Así lo demuestra el aumento de más del 50% que ha registrado ARAG durante el último año en la contratación de pólizas de protección a propietarios, un tipo de seguro

**Siete de cada diez conflictos de arrendamiento llegan a solucionarse de forma extrajudicial**

que adelanta las rentas impagadas mientras se inician los trámites legales para recuperar el piso. Según Monjo, "este tipo de seguros exigen al inquilino unos requisitos de solvencia. Si no los pasa y no se puede hacer el seguro,



es el mismo propietario quien, cada vez con mayor frecuencia y para su propia tranquilidad, decide buscar a otro inquilino".

Cuando efectivamente se da un conflicto entre el arrendador y el inquilino, en el 67% de los casos la situación se acaba resolviendo mediante un acuerdo amistoso y sin necesidad de ir a juicio, con lo que sólo 3 de cada 10 casos acaban en los tribunales. En este sentido, según Monjo, "la nueva Ley de Medidas de Agilización Procesal, que acaba de entrar en vigor y que pretende agilizar los procesos, no podrá tener una repercusión tan significativa como la esperada, pues si el inquilino se opone a la demanda, el proceso seguirá siendo largo. Además, la carga de trabajo de la mayoría de los juzgados puede hacer muy difícil que se acaben cumpliendo los plazos previstos".

Según datos de ARAG, el tiempo medio de resolución de un conflicto de alquiler por vía amistosa es de 2,2 meses, mientras que por vía judicial aumenta hasta una media de 7 meses. 

## La Junta de Andalucía modifica su Ley del Suelo para incentivar el sector inmobiliario

En suelo residencial, se eleva el número de viviendas permitido en un 20%

**El Consejo de Gobierno ha aprobado el proyecto de Ley de modificación de la Ley de Ordenación Urbanística de Andalucía (LOUA). Los cambios introducidos supondrán una agilización de trámites, un mayor**

**reconocimiento de los derechos de los ciudadanos y un incentivo para el sector inmobiliario. Se reforzarán la participación pública, la transparencia y la publicidad en la elaboración del planeamiento urbano.**

**L**a consejera de Obras Públicas y Vivienda, Josefina Cruz Villalón, ha apuntado que el proyecto de Ley, que tras ser aprobado por el Consejo de Gobierno pasará al Parlamento para su tramitación por vía de urgencia, responde a la necesidad de realizar una adaptación a la normativa estatal y a los cambios producidos en los últimos años. Así, ha resaltado que permitirá mejorar las ciudades en aspectos como "la habitabilidad y movilidad", así como avanzar en sostenibilidad.

Una de las principales medidas de agilización se refiere a la cesión de suelo para equipamientos y dotaciones que legalmente deben realizar los promotores a favor de los ayuntamientos. La nueva LOUA permitirá sustituir esta entrega por una cuantía económica equivalente a su valor, cuando el terreno no alcance unas dimensiones mínimas exigibles. En estos supuestos, el municipio deberá crear un depósito específico que se destinará exclusivamente, y en un plazo máximo de tres años, a obtener suelo de mayor entidad para dotaciones compensatorias de calidad. Se evitará así la fragmentación de las áreas dotacionales y su localización en espacios residuales.

En las actuaciones urbanísticas destinadas a aumentar el aprovechamiento de suelo o la edificabilidad en espacios ya construidos, la nueva LOUA permitirá a los municipios disminuir las cesiones obligatorias de terrenos desde el 10% hasta el 5% del incremento planteado. En los terrenos de uso residencial,

y con el fin de dar respuesta a las necesidades actuales sin alterar el modelo de ciudad, se eleva el número máximo de viviendas permitido en un 20% respecto a la normativa ahora vigente.

En relación con el proceso de elaboración del planeamiento urbanístico, la Junta habilitará un órgano colegiado que actuará como 'ventanilla única' para facilitar a los ayuntamientos la tramitación de los informes sectoriales vinculantes que ahora emiten por separado las diferentes consejerías. Esta medida, que se concretará reglamentariamente, permitirá acortar los plazos de respuesta a los municipios y reforzará la colaboración técnica entre las administraciones autonómica y local en relación con las incidencias que pueden plantearse durante el proceso.

El proyecto de Ley introduce también medidas que permitirán acortar sensiblemente los plazos de tramitación y aprobación de los planes parciales y especiales (instrumentos de desarrollo de los PGOU). De este modo, y con la finalidad de ahorrar procedimientos, el informe preceptivo de la Consejería de Obras Públicas y Vivienda se emitirá al principio del proceso, junto con el resto de informes sectoriales, y no al final.

### Participación ciudadana

Por otro lado, la norma reforzará los principios de participación pública, transparencia y publicidad, ya garantizados por la actual LOUA, en todos los

trámites relativos al planeamiento urbano. Entre otras novedades, se exigirá a los ayuntamientos la elaboración de un resumen ejecutivo de síntesis para hacer más comprensibles los objetivos y directrices de los PGOU en su fase obligatoria de exposición pública. Las administraciones también deberán incluir en la documentación de estos planes un informe de sostenibilidad económica.

### Derecho de consulta

Asimismo, se ampliará el derecho de consulta de los particulares, con nuevas medidas orientadas a que cualquier persona pueda preguntar a la Administración local o a la autonómica sobre las características urbanísticas de un terreno. Las administraciones estarán obligadas a dar respuesta a estas cuestiones en el plazo de tres meses.

El proyecto de Ley permite también que cualquier particular, y no sólo los propietarios de suelo, pueda llevar a cabo actuaciones de transformación como 'agente urbanizador', una figura ya regulada en la actual LOUA que debe responder ante la Administración y es seleccionada siguiendo los principios de publicidad y concurrencia. En este punto, se introduce una mayor clarificación del papel de cada uno de los agentes que intervienen en la actividad urbanística (propietarios, agentes urbanizadores y empresas constructoras y urbanizadoras). 

## BMP se consolida como un salón de carácter profesional e internacional en su XV edición

Un 40 por ciento de las empresas expositoras procedían de 18 países

En su 15 aniversario, BMP se reafirma como el único Salón Inmobiliario Internacional de España de carácter Profesional. Barcelona Meeting Point, con su Salón Profesional (del 19 al 21 de octubre) y su

Salón Gran Público (del 19 al 23 de octubre), contó con 265 empresas expositoras, un 30 por ciento más que en su anterior edición, que ocuparon una superficie total de 20.000 metros cuadrados.

Un 40 por ciento de las empresas expositoras eran procedentes de 18 países, por lo que el aspecto internacional juega un papel muy importante en el salón. Países como Rusia, Estados Unidos, Emiratos Árabes, Reino Unido, Alemania, República Dominicana, Brasil, Polonia, Holanda, Francia o Azerbaijón lideraron la participación internacional.

En cuanto a cifras, los organizadores afirman la presencia en esta edición a lo largo de su celebración de más de 120.000 personas y de 25.357 profesionales. Enrique Lacalle, presidente del Comité Organizador, ha desvelado que "se han negociado operaciones inmobiliarias entre el Salón Gran Público y el Profesional que pueden estar por encima de los 2.000 millones de euros, que se irán concretando en los próximos meses, superando la cifra del año pasado. Un comentario habitual entre los expositores ha sido: hemos hecho más contactos en cinco días que en los últimos 6 meses".

### Jornada bilateral Rusia España

La principal novedad de este año ha sido Rusia como protagonista del Salón con motivo de "2011: Año de Rusia en España". El Ministerio de Desarrollo Regional de la Federación Rusa ha contado con un stand de 600 metros cuadrados en el Salón, que englobó también a 10 regiones rusas

y las ciudades de Moscú y San Petersburgo.

Beatriz Corredor, secretaria de Estado de Vivienda, participó en la sesión del clúster Russian Meeting Point que se celebró en el marco de Barcelona Meeting Point 2011 para intensificar las relaciones de España y Rusia en el ámbito inmobiliario y "recuperar los canales de comunicación, y comercialización que las

tes por intensificar esta relación se ha puesto de manifiesto estos días en Barcelona Meeting Point donde la gran participación de Rusia ha generado una enorme expectación.

Según los últimos datos, la compra de viviendas en España por ciudadanos rusos aumentó un 20% en 2010 con respecto a 2009 y representaron el 6,94% de las compras realizadas por ciudadanos extranjeros, solo superados



empresas han perdido durante la crisis con los principales mercados emisores con interés en las viviendas vacacionales, que representan un tercio del parque edificado en España".

El objetivo de esta jornada era debatir tres temas de interés para ambas partes: Desarrollo urbano, vivienda y rehabilitación de centros históricos; gestión de tráfico y sistemas de transporte y el tratamiento de residuos y aguas. El interés de ambas par-

tes por británicos, franceses y alemanes. El año pasado visitaron España más de 600.000 turistas rusos, un 43,4% más que en 2009.

La secretaria de Estado explicó que los precios de la vivienda en España han bajado un 17,7% de media y más de un 22% en términos reales desde sus niveles máximos, pero en algunas zonas, especialmente en las más demandadas para vivienda vacacional, las caídas han oscilado entre el 30% y

el 40%. El stock de viviendas disponible, que en 2010 empezó a disminuir, es de 687.000 unidades, el 47% de las cuales se encuentra en el litoral mediterráneo.

En este contexto también se refirió a las últimas medidas adoptadas por el Gobierno como la rebaja del IVA del 8% al 4% para la compra de vivienda nueva, que estará en vigor hasta el 31 de diciembre, o las medidas aprobadas para incrementar la transparencia, las garantías y la seguridad jurídica en el sector inmobiliario español.

## Futuro del sector inmobiliario

La secretaria de Estado también inauguró la jornada 'El futuro del sector inmobiliario a partir del actual escenario macroeconómico' donde destacó que "España encara la necesidad de recuperar un sólido crecimiento económico segura de su potencial de crecimiento pero consciente también de la necesidad de cambiar el patrón de crecimiento del pasado por otro más competitivo y sostenible basado en la economía del conocimiento; un cambio de modelo que debe protagonizar también el futuro del sector inmobiliario".

En este sentido se refirió a la necesidad, que ya se está acometiendo, de redimensionar el sector de la construcción "lo que desde el punto de vista del Gobierno implica potenciar la generación de empleo, facilitando la absorción del excedente de viviendas, fomentando el alquiler y la rehabilitación e impulsando el desarrollo de una economía sostenible. En definitiva, el sector de inmobiliario debe reestructurarse para poder ser sostenible, alejándose del modelo extensivo y especulativo del pasado".

Corredor repasó las cifras del mercado de la vivienda en España que todavía se encuentra en proceso de ajuste, si bien está superando la fase

más intensa del mismo. Así, ha definido 2011 como "un año de transición" en el que la construcción seguirá restando algunas décimas al crecimiento del PIB aunque para 2012, tanto las previsiones del Gobierno como de distintos servicios de estudios apuntan a que el sector volverá a realizar una aportación positiva a la economía.

## Banca y promotores

En la jornada "Los líderes del sector y su visión del futuro", organizada por ESADE, Luis de Guindos, director del Centro del Sector Financiero de PricewaterhouseCoopers, y Jaume Guardiola (Lic&MBA 80), consejero delegado del Banco Sabadell, han reflexionado sobre la situación económica actual de España y la relación entre la banca y el sector inmobiliario.

En opinión del consejero delegado del Banco Sabadell, "en España está llegando la hora de hacer un «banco malo», con el apoyo de fondos públicos". Para Guardiola, la situación financiera actual lo permite. "La banca española ya ha realizado el grueso del saneamiento de sus activos inmobiliarios", con una provisión de más de 100.000 millones de euros, lo que supone un tercio del total. Además, "ha llevado a cabo un importante proceso de concentración y consolidación". Ambas acciones hacen, según Guardiola, que la creación de un «banco malo» sea ahora una buena opción. La solución planteada por el consejero delegado del Banco Sabadell pasaría por agrupar los activos inmobiliarios de la banca en una entidad que sería comprada por un fondo estatal con un descuento sobre la valoración de la banca y que pagaría con bonos del propio fondo.

Por su parte, el director del Centro del Sector Financiero de PricewaterhouseCoopers, ha asegurado que, para

superar la crisis económica y financiera actual, es necesario "recuperar la confianza". En este sentido, para Luis de Guindos "recortar por recortar no sirve para nada. Es necesario cumplir con el déficit público, llevar a cabo una reforma laboral y continuar con el proceso de consolidación y concentración



del sistema financiero". De Guindos ha advertido también sobre el gran endeudamiento privado español y ha apostado por un nuevo proceso de refinanciación para que la banca pueda hacer frente a los vencimientos que tendrá que asumir en los próximos doce meses.

De Guindos ha asegurado que "los desequilibrios de la economía española están ahí pero el futuro está en nuestras manos y si se aplica una política económica correcta se puede corregir". Respecto al sector inmobiliario, ha comentado que "hay que liberalizar el mercado del alquiler porque actualmente tenemos 700.000 viviendas vacías para vender que si salieran al mercado de alquiler se les daría salida". Y ha añadido que "hemos pasado de las 700.000 viviendas construidas a los 75.000 permisos de este año y eso no puede ser. Hay que buscar un equilibrio y pasar a construir el doble de lo que estamos produciendo actualmente, es decir construir unas 150.000 viviendas anuales".

## La facturación en el exterior de los grupos constructores crecerá un 20% en 2011

Los grupos constructores españoles generaron en 2010 un volumen de negocio agregado en el exterior de 28.927 millones de euros, lo que supuso duplicar la cifra de 2006 y un aumento del 12,5% respecto a 2009. Así se refleja en el último informe de la consultora DBK. Las previsiones apuntan a que el volumen de negocio internacional experimentará crecimientos cercanos al 20% en 2011 y 15% en 2012, hasta situarse en 34.600 y 39.700 millones de euros, respectivamente.

La internacionalización del sector sigue recayendo en el grupo de operadores de mayor dimensión, si bien la orientación a mercados exteriores se ha extendido en los últimos años entre las compañías medianas. Actualmente existen unos 50 grupos constructores españoles con una actividad significativa fuera del mercado nacional, concentrando los cinco primeros más del 80% de la facturación agregada en el exterior.

El 47% del volumen de negocio en el extranjero se generó en el sector de la construcción, correspondiendo el porcentaje restante a otras actividades, entre las que destacan la de concesiones de infraestructuras, la cual reunió una participación del 17,8%, y la de servicios urbanos y medioambientales, con una cuota del 7,3%. ↵

## La demanda de alquiler de oficinas en Madrid se mantiene, pero baja su precio

El último informe de la consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle sobre el mercado de alquiler de oficinas en Madrid destaca como durante los próximos meses el nivel de rentas seguirá su tendencia a la baja, continuará el predominio por la zona Prime aunque con un aumento de la demanda en zona de la Periferia y Satélite y mayor demanda por los edificios high-tech.

Durante el tercer trimestre del año, los precios de alquiler de oficinas en la zona Prime de Madrid han bajado medio punto hasta alcanzar los 26 €/m<sup>2</sup>/mes, a pesar de que la disponibilidad en esta zona haya disminuido ligeramente. El desequilibrio entre oferta y demanda, incluso en los productos de mejor calidad, sigue presionando a la baja.

La tendencia general de este año y siguientes, además de la suave desaceleración en los precios, será fundamentalmente la clara ralentización en la terminación de proyectos. Para este año se espera que se terminen menos de 70.000 m<sup>2</sup>, mientras que, aunque está previsto que se terminen unos 310.000 m<sup>2</sup>, es posible que parte de ellos se retrase al año siguiente. La falta clara de proyectos definidos para años posteriores al 2013 contribuirán a una estabilización en el mercado. ↵

## UN LIBRO

### Invertir con éxito en un mercado en recesión

El presente libro es probablemente la primera obra sobre "management" inmobiliario escrita en España. Está dividida en cuatro capítulos: 1) El mercado residencial en España (1986 - 2007), 2) Los protagonistas del mercado inmobiliario, 3) Mitos y realidades sobre el mercado de la vivienda en España y 4) Estrategias de inversión en el mercado inmobiliario.

Tiene como principales finalidades enseñar a invertir con éxito en un mercado español en recesión, así como ayudar a distinguir los chollos de los timos a los compradores de suelo o viviendas en el extranjero. Entre otros aspectos,

demuestra que en la actualidad, y a diferencia de etapas anteriores, se necesita un "know - how" notablemente superior al del sentido común para conseguir elevadas rentabilidades en el mercado inmobiliario. Además, desmiente mitos tan extendidos como el precio de la vivienda nunca baja, vivir de alquiler es tirar el dinero, siempre es mejor invertir en el centro de la ciudad que en la periferia, etc. Finalmente, estudia las distintas estrategias inmobiliarias que tienen éxito en diferentes fases del ciclo inmobiliario y desmitifica la inversión en países del Este, tomando como base el caso de Hungría. ↵



#### FICHA TÉCNICA

TÍTULO: **Cómo invertir con éxito en el mercado inmobiliario**

AUTOR: **Gonzalo Bernardos**

EDITORIAL: **Netbiblo**



## ¿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 FEDINE, en la agrupación de Técnicas Inmobiliarias.

## ¿Qué actividades puede desarrollar el ETI?

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

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

## ¿Qué es la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios?

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

En 1995, y a partir de los acuerdos tomados en Asamblea General Extraordinaria, se aprueba el ámbito nacional.

La asociación se encuentra registrada en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social con el número de expediente nacional 6.528, así como en el Ministerio de Hacienda con el CIF número G-33.409.491.

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

## ¿Cuáles son los fines de la asociación?

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

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

Son fines propios los siguientes:

- Amparar y defender los intereses y el ejercicio de la profesión de nuestros miembros.
- Atender en la forma más eficaz que sea posible la elevación del nivel profesional, técnico y cultural de sus miembros mediante la creación y organización de cuantos servicios y actividades sean precisas.



- Velar porque todos los miembros cumplan las normas legales que les sean de aplicación, a través del código deontológico.

- Colaborar con otras entidades similares, intercambiando ideas y proyectos e incluso firmando acuerdos en beneficio del desarrollo de la asociación y de todos sus miembros.

- Dignificar la profesión al máximo, mejorando nuestro propio plan de estudios y fomentar y tutelar las actividades docentes como congresos, conferencias, etc.

- Emitir un boletín informativo de divulgación.
- Divulgar el contenido de la asociación ETI por los medios normales como prensa, radio, televisión, etc.
- Mantener un departamento jurídico suficiente a fin de defender los intereses profesionales de los ETI asociados.
- Ostentar la representación de los miembros frente a los organismos oficiales y dar el cauce que corresponde a nuestras actividades y aspiraciones.

## ¿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-boletín de la asociación con los temas profesionales más sobresalientes.
- 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.
- Disponer de una sala de juntas o conferencias en la sede de la asociación.
- 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.

Cada día se realizan en España más de 4.000 tasaciones...

Conviértase en **Tasador Inmobiliario**  
en sólo 6 meses con el

## Curso Superior de Tasaciones y Valoraciones Inmobiliarias

**A**demás, podrá ejercer como **Perito Judicial Inmobiliario**, gracias al Convenio de Colaboración entre ESINE y APETI (Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios). En menos de 6 meses podrá conseguir su carnet y placa profesional, y estar preparado para trabajar en un **sector en alza**, en inmobiliarias, aseguradoras, despachos de abogados, etc. o **ejerciendo por cuenta propia**.

**En menos de 6 meses, dedicando sólo 1 hora al día, usted podrá:**

- Realizar informes, dictámenes y peritaciones inmobiliarias en el ámbito privado.
- Asesorar en procedimientos judiciales y administrativos en los que se requiera la intervención de un perito judicial: subastas, litigios por herencias o divorcios, pruebas periciales, procedimientos ejecutivos, etc.
- Asesorar en materia de valoraciones inmobiliarias en empresas de intermediación y compra-venta, en todo tipo de bienes inmuebles: terrenos rústicos, vivienda libre y de protección oficial, locales, etc.
- Valorar inmuebles para todo tipo de finalidades: seguros, transmisiones patrimoniales, compraventa de empresas, inventarios, herencias, particiones, préstamos personales, etc.



**Y para que pueda empezar a trabajar desde el primer día...**

El Curso incluye un **Software Profesional de Tasaciones y Valoraciones Inmobiliarias**, que le permitirá realizar valoraciones de todo tipo de inmuebles cómodamente desde su ordenador, y emitir los correspondientes Informes de Tasación.

**Así podrá aprender una profesión de futuro, en poco tiempo y casi sin esfuerzo:**

- Desde su propio hogar, a su ritmo, **sin horarios ni desplazamientos**.
- Sin necesidad de conocimientos previos.
- Con la ayuda de los mejores profesores y especialistas.
- Dispondrá de todo el material de estudio desde el primer día.
- Un **profesor-tutor particular** resolverá todas sus dudas y le ayudará a progresar adecuadamente.



Centro de Estudios Técnicos Empresariales  
Avda. de Manoteras, 50-52 • 28050 Madrid  
Miembro de la Asociación Nacional de Centros de Enseñanza a Distancia (ANCED)

Curso avalado por:

**A P E T I**

Asociación Profesional de  
Expertos Técnicos Inmobiliarios



Recibirá un **Diploma**  
al finalizar el Curso,  
de gran valor para su  
futuro profesional.

**Infórmese sin  
compromiso llamando  
hoy mismo al**

**902 11 02 11**

BX50

BX50

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

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

El Plan de Estudios del 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.

