

La normalización se instala en la compraventa de viviendas durante 2015

La normalización es la palabra que mejor puede resumir el año 2015 en cuanto a las transacciones de viviendas. Los datos publicados por los organismos públicos confirman 14 meses consecutivos en positivo, después de varios años de caídas constantes. La vivienda de segunda mano salva las operaciones con casi 22.000 ventas en octubre frente a la caída de las compras de casas nuevas, por debajo de las 5.400 unidades.

El último dato publicado por el Instituto Nacional de Estadística correspondiente al mes de octubre confirma los 14 meses en positivo en la comparativa interanual, pero muestran una situación que se está produciendo en el mercado inmobiliario en el último año: cada vez se están realizando más transacciones de viviendas de segunda mano que de vivienda nueva.

La estadística trimestral del Ministerio de Fomento y el Consejo General del Notario confirman los datos del INE en cuanto a la recuperación de las operaciones de compraventa de viviendas este año respecto a 2014, con subidas y bajadas intermensuales, ratificando que el sector se autocorrigió mes a mes con los movimientos del mercado.

Según el Ministerio de Fomento, el stock de vivienda nueva pendiente de vender existente a finales de 2014 se situó en unos niveles próximos a las 540.000 unidades. Las provincias de Madrid, Valencia, Mur-

cia, Barcelona y Alicante acumulan el mayor número de viviendas nuevas sin vender, pero el problema surge en aquellas provincias que tienen un mayor volumen de casas vacías sobre el total de viviendas. Almería (38,9%), Cuenca (37,1%), Castellón (36,1%), Toledo (34,7%) y Murcia (32,7%) acumulan las mayores tasas de viviendas inhabitadas. Y

eso sin contar con el stock de viviendas de segunda mano. El 2,7% del parque total de viviendas que existe en España está en venta como inmuebles de segunda mano, según idealista. Esto supone 693.200 casas en todo el territorio nacional. **A**



entrevista
págs. 18 & 19

Ricardo Martí Fluxá
Presidente de ACI

Los precios
atractivos están
dinamizando el
sector

El mercado residencial en España: situación actual y perspectivas

Para establecer el pulso sobre la evolución del mercado residencial Servihabitat ha realizado una encuesta a su Red de agentes colaboradores. Para el segmento de la vivienda habitual, su valoración es optimista en el 63% de los casos, percibiéndose un incremento de las ventas en los próximos meses. Solo en menos de un 4% de las opiniones se refleja una situación peor que la actual. Las consideraciones apuntan en la misma dirección de mejoría para el caso de la vivienda vacacional. **A**

vivienda
págs. 12 & 13

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

¿oportunidades?
¿futuro?,

te lo ponemos

fácil

y al alcance de tu mano



Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios

Presenta sus Nuevos Cursos:



Curso Superior
de Valoraciones y Tasaciones
Inmobiliarias

 más info



Curso Superior
de Gestión y Administración
de Comunidades

 más info

estos Cursos te posibilitarán:

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

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



A P E T I

Asociación Profesional de
Expertos Técnicos Inmobiliarios

Información: 91 559 02 09
info@apeti.com

www.apeti.com

**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

Joaquín Pérez Cervera

VOCALES

Bautista Muñoz Gómez
Manuel González Folgado

ASESORÍA JURÍDICA

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

DIRECTOR

Joaquín Pérez Cervera

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

XenonFactory.es

COLABORADORES

Almudena López Pascual

EDITA

APETI

Vía de las Dos Castillas
nº 9 A Posterior

28224 Pozuelo de Alarcón (MADRID)
Tel. 91-5590209 - Fax 91-7581405
eti@apeti.com - www.apeti.com
Depósito Legal : M-10.166-2000

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

6 asesoría

Responsabilidad de los órganos de gobierno de la comunidad en el uso de las piscinas (y II)

8 gestión

El plan de negocio: diferentes análisis, recursos humanos, organización y marketing.

10 colaboración

El administrador de fincas hoy: retos en el presente y para el futuro.

12 vivienda

El mercado residencial en España: análisis de situación actual y perspectivas.

14 vivienda

Estudio y propuestas de medidas fiscales asociadas a la rehabilitación energética.

16 vivienda

Precio, ubicación y tamaño son los aspectos más importantes a la hora de buscar piso.

18 entrevista

“El cambio positivo que vivimos se debe, en gran parte, a fondos de inversión internacionales”.

20 informe

De acuerdo al ritmo de venta actual, ¿cuánto tardará en absorberse el stock?

22 informe

La inversión inmobiliaria en España superará los 13.000 millones de euros en 2015.

24 informe

La vivienda ya no reina: la economía y el empleo disparan a locales, hoteles y oficinas.

26 informe

Las entidades bancarias abaratan préstamos hipotecarios y financiación a empresas.

27 informe

Oficinas y retail lideran la recuperación; industrial y logística esperan su turno.

29 jornadas

Analizan la rentabilidad económica de la inversión en eficiencia energética.

30 jornadas

FORAE reúne a una batería de expertos en el mundo de la rehabilitación y la energía.



Madrid, diciembre de 2015

Estimados/as compañeros/as:

Cerramos el año con una ligera activación de nuestro sector y en el que las entidades financieras comenzaron a ofrecer una financiación competitiva en su parte hipotecaria, lo que ha contribuido favorablemente a la comercialización de viviendas. Nos hemos encontrado con poca promoción de nuevas viviendas pero por el contrario la de segunda mano se ha movido en unas cotas bastante buenas para lo que nos tenía acostumbrados esta crisis tan importante que nos ha tocado vivir.

El año 2016 lo empezamos con incertidumbre; serán muchos factores los que habrá que mantener para que la recuperación económica no sea un espejismo y sigamos dando la confianza suficiente para que las inversiones se mantengan y podamos afrontar todos nuestros retos con las garantías suficientes para decir adiós a esos años tan críticos que hemos pasado. Confío en la sensatez de nuestros políticos y en que no antepongan sus intereses personales y de partido y primen el bien común de todos los españoles, que a fin de cuentas somos los que sufrimos directamente sus decisiones.

En cuanto a nuestra asociación, seguimos apostando por la mejora de los servicios y para el mes de febrero o marzo, estaremos en condiciones de aportar las herramientas de trabajo por las que hemos apostado en 2015 y que se han estado desarrollando con el fin de que todo profesional de APETI evite el desembolso inicial en la adquisición de aplicaciones informáticas, teniendo que hacer frente solo a su mantenimiento, si así lo estima. También, como ya quedó aprobado en la última asamblea, el seguro de responsabilidad civil estará incluido dentro de la cuota mensual, con lo que conseguimos evitar el desembolso que antes se hacía a final de año para afrontar ese coste, y con el consiguiente ahorro para todos los asociados.

Que 2016 nos traiga la templanza suficiente para afrontar nuestros retos con garantías y que nuestro desarrollo profesional no se vea influenciado por causas ajenas a nuestro esfuerzo y en lo personal, que contemos con la salud suficiente para llevarlo a efecto.

¡Feliz Año Nuevo!

Un abrazo fuerte.

Fdo. Pedro E. López García

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

Este es solo un ejemplo pero hay muchos más.

Llámenos al 902 383 666, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

Cuenta Expansión PRO.*

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

0

comisiones de administración y mantenimiento.

+ 3%

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

+ Gratis

la tarjeta de crédito y de débito.

+ 1.800

Más de

oficinas a tu servicio.

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

**Hasta un máximo de 100 euros al año.

RESPONSABILIDAD DE LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE LA COMUNIDAD EN EL USO DE LAS PISCINAS (Y II)



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

La mecánica para eludir la derivación de responsabilidades civiles por parte de los órganos de gobierno debe quedar clara partiendo siempre de la necesidad de que ambos puedan preconstituir la prueba acreditando todas aquellas actuaciones que se hayan llevado a cabo para evitar la existencia de daños en los elementos comunes o lesiones en las personas que residen en la comunidad o terceros extraños a ella. En este artículo concluimos las referidas al uso de las piscinas comunitarias.

b).- Delegación del mantenimiento de la piscina a una empresa.

En alguna ocasión, como apunta la Audiencia Provincial de Madrid, Sección 8ª, Sentencia de 6 Jun. 2011, rec. 223/2010, la contratación del socorrista se ha delegado a una empresa de mantenimiento, como en el caso analizado en esta sentencia. Pero en este supuesto lo que se examinó es quién era responsable civil por el cierre de la piscina por el Ayuntamiento por no disponer del cumplimiento de los requisitos legales, entre ellos no disponer de socorrista con titulación necesaria. Y en la sentencia se condena a pagar una indemnización por incumplir los requisitos de conservación a la empresa de mantenimiento de la piscina con la que la comunidad de vecinos había contratado, al señalar que: “Examinada la prueba documental aportada, la Sala debe coincidir con el recurrente en que se ha producido un error en la valoración de la practicada, y más concretamente, del contrato suscrito entre las partes, en relación con la presencia de socorrista titulado en la piscina, titulación necesaria dada las características del recinto. La lectura del contrato no deja duda de que tal obligación se asumía por la empresa de mantenimiento; no de otra forma se puede interpretar la literalidad de la cláusula que antes se ha transcrito: la empresa, durante los tres meses de apertura de la piscina, se obligaba a “meter un socorrista según la legislación”; la ausencia de esa adecuación fue determinante para la imposición de la

sanción administrativa que ha sido satisfecha por la Comunidad demandante.”

Pues bien, en los casos en los que se haya delegado a una empresa las funciones de control de buen régimen y control en el uso de las piscinas la responsabilidad será de ésta, tanto la penal, si se diera el caso, como la civil, quedando exonerados de ello el presidente de la comunidad y el administrador, ya que la delegación de estas funciones y su ejecución en exclusiva hace excluir la responsabilidad a aquellos.

c).- Posición del Tribunal Supremo en materia de responsabilidad en piscinas.

No siempre será responsable la comunidad de vecinos de cualquier incidencia que se dé en una piscina a modo de ahogamiento o lesiones, ya que habrá que valorar, también, la conducta de los comuneros o sus visitantes y cómo actuó la comunidad. Se trataba de un caso de ahogamiento de un hombre de 40 años en la piscina de una comunidad de propietarios, y sobre la que el Alto Tribunal en Sentencia de 6 Jun. 2007, rec. 2169/2000, declaró la inexistencia de responsabilidad de esta última, ya que la víctima no sabía nadar, era usuario habitual de la piscina, conocía el punto en que se iniciaba el desnivel y la señalización de ese desnivel era más que suficiente. Además, el socorrista que estaba atendiendo a un lesionado en una dependencia aneja y próxima a la piscina acudió de forma inmediata a prestar ayuda a la víctima. Todo ello, a

tenor del TS, conduce a considerar que el hecho dañoso se produjo dentro del ámbito de competencia de la víctima. Es decir, que el hecho del ahogamiento no se produjo ni por imprudencia de los órganos de gobierno de la comunidad, ni por el socorrista, sino por la falta de cuidado del fallecido, lo que opera en estos casos como culpa exclusiva de la víctima, ya que el TS puntualiza que la jurisprudencia del Alto Tribunal viene declarando que para apreciar responsabilidad en los casos de daños personales con ocasión de bañarse en una piscina “es preciso o bien que los vigilantes no se hallen en el lugar del accidente o que no exista personal adecuado de vigilancia o que el propietario de la piscina no haya cumplido las exigencias administrativas que determinan la autorización de la apertura o que se creen riesgos que agraven los inherentes al uso de una piscina o cualquier otro análogo que permita fundar el reproche culpabilístico”.

Además añade el TS que “la presencia de alguno de esos factores tendrá que ponerse en relación con todas las demás circunstancias concurrentes (capacidad de discernimiento de la víctima, conocimiento de las condiciones de la piscina, actuación de la propia víctima); de otro, la citada sentencia de 2 de septiembre de 1997 también declara que “el puesto de vigilante desde un punto obligado es el propio de las playas, donde las distancias son difícilmente controlables, pero por el contrario, es insólita y fuera de todo uso en las



piscinas por razón de lo reducido de superficie de agua en la que una vigilancia posicional no consigue con la rapidez deseable prestar el auxilio necesario”; y finalmente, el juicio de imputación requiere decidir si cabe poner el daño a cargo, en este caso, de la comunidad de propietarios demandada teniendo en cuenta lo que la doctrina ha denominado competencia de la víctima.”

Con ello, no solo el presidente de la comunidad o el administrador podrían ser declarados responsables, ya que si estos han cumplido con sus obligaciones administrativas de contratar al socorrista y este ha vigilado adecuadamente y se trata de una imprudencia de la víctima esta será la responsable del accidente. En cualquier caso, también habrá que valorar la actuación del socorrista al que, en su caso, también se le podrían derivar responsabilidades penales y civiles de ocurrir un accidente por la omisión de sus normales deberes de diligencia. Y en estos casos hay que apelar a la normalidad que se le exige a la actuación de los socorristas en estos casos, sin exigir-seles resultados que fueran imposibles de conseguir, dadas las circunstancias de cada caso.

Impartir clases de natación

No es posible impartir clases de natación en las piscinas sin acuerdo de junta en evitación de accidentes ocurridos durante clases sin consentimiento de la comunidad.

Suele ser práctica habitual que las piscinas se utilicen, sobre todo en épocas de verano, para dar clases de natación. Pero ello debería hacerse bajo el conocimiento de la comunidad y con autorización de la junta, ya que difícilmente si ocurriera una desgracia la comunidad podría inhibirse en el conocimiento y responsabilidades que se derivaran de ello. Por ello, para arrendar la piscina para dar clases particulares hay que tener en cuenta que sabido es que el art. 17.3 LPH establece que el arrendamiento de elementos comunes que no tengan asignado un uso específico en el

inmueble requerirá el voto favorable de las 3/5 partes del total de propietarios que, a su vez, representen las 3/5 partes del total de las cuotas de participación, así como el consentimiento del propietario afectado.

La cuestión se centra, pues, en delimitar que si por la comunidad se opta por proceder al alquiler de la piscina para que en temporada de verano, o la que fuere, se impartan clases de natación dirigidas a comuneros o, incluso, a personas ajenas a la comunidad, previo pago por la empresa o particular arren-



data-rio de la renta estipulada por el arrendamiento de la piscina resultaría que, desde nuestro punto de vista, no sería de aplicación lo dispuesto en el 17.3 LPH, sino que haría falta un acuerdo alcanzado por unanimidad.

Las razones son obvias, ya que el alquiler o arrendamiento de una piscina, sea dirigido a impartir clases de natación a comuneros o a terceros, no supone un arrendamiento de un elemento común que no tenga atribuido un uso específico, sino que lo tiene y bien delimitado, cual es el de servir para disfrute de los comuneros que pueden utilizar la piscina para el objeto básico y tradicional de la misma, como lo es bañarse, o refrescarse en la misma. Ahora bien, no puede pretenderse que se prive a los comuneros de este uso específicamente asignado por el hecho de que se quiera arrendar la piscina a una empresa o a un particular, ya que llegado este caso el quórum aplicable sería el de la unanimidad por tener la piscina un uso específico, a diferencia del alquiler de una terraza para instalar una antena de telefonía móvil que sí que entraría en

este supuesto del art. 17. 3.

En este caso, si un comunero presente el día de la junta se opone a este acuerdo, o un ausente hace lo propio en el plazo de 30 días naturales desde la recepción del acuerdo no sería válido este arrendamiento al exigirse la unanimidad, habida cuenta que se estaría disponiendo de un elemento común que tiene un uso específico asignado en el título constitutivo o estatutos. Con respecto al hecho simple de dar clases en la piscina no requiere de acuerdo alguno por la junta de propietarios al ser un mero acto de administración para que los comuneros puedan disponer de un servicio para sus hijos en edad de aprendizaje para recibir clases de natación, pero en el caso de que el objeto del servicio adquiera unas dimensiones considerables como lo es el relativo al arrendamiento de la piscina por determinado periodo de horario se requeriría la unanimidad por afectar a un elemento común con un uso específico.

En modo alguno podría pretenderse, por ejemplo, la admisión de un quórum de mayoría simple del art. 17.7 LPH, habida cuenta que no se trata de un mero acuerdo sin repercusión a terceros, sino que supone la suscripción por el Presidente de la comunidad de un contrato de arrendamiento con tercero sujetando la adscripción de un elemento común para una finalidad que restringe la capacidad del resto de comuneros a disponer de un servicio. Y ello, por cuanto si el Presidente suscribiera y firmara el contrato de arrendamiento, este sería eficaz frente al tercero que podría hacer valer la capacidad del Presidente para contratar con él. En este caso a la Comunidad solo le quedaría la opción de dirigirse contra el presidente por los daños y perjuicios causados por el exceso en sus funciones. Otra cosa es que se hubiera alcanzado el acuerdo por la mayoría de 3/5 o simple del art. 17.7 LPH y un comunero impugnara el acuerdo, por lo que a todas luces obtendría la razón por afectar a un elemento común con uso específico asignado, como se ha explicitado. **A**

EL PLAN DE NEGOCIO: DIFERENTES ANALISIS, RECURSOS HUMANOS, ORGANIZACIÓN Y MARKETING



José Antonio Almoguera, Vpte. de Formación

La mayoría de las personas que se lanzan a emprender en España son especialistas en una actividad determinada y concreta, pero no necesariamente son expertos en gestión empresarial. Vamos a recoger en una serie de artículos los conceptos esenciales que necesita conocer un futuro emprendedor o un gestor actual de pequeñas y medianas empresas. En este caso, abordamos el plan de negocio como una suma de análisis, organización, recursos humanos y marketing.

Empezaremos nuestro plan de negocio realizando un análisis de nuestra posible competencia. Identificaremos las empresas que existen o pueden existir que produzcan o vendan los mismos que nuestra empresa. Se trata de conocer que competidores existen, cómo trabajan y como venden, que ventajas e inconvenientes va a tener nuestra empresa con respecto a ellos, en definitiva analizar sus puntos fuertes y débiles de las empresas de la competencia.

La información sobre las empresas de la competencia debe centrarse en aspectos tan concretos como: marcas y productos, ventas y cuota de mercado, que se pueden obtener en las cámaras de comercio y entidades similares.

Por lo tanto, todo estudio de mercado deberá dedicar un capítulo de su contenido a la identificación de las empresas competidoras, al conocimiento de la fortaleza y debilidades de las mismas, dónde se encuentran localizadas, precios a los que ofrecen sus productos, etc.

También, cuando llevamos a cabo el estudio de la competencia deberemos dedicar un apartado a las posibles barreras de entrada, es decir, si existen mecanismos que dificultan la incorporación al mercado de nuevos competidores al sector.

Es fundamental conocer las barreras de entrada existentes en el sector para tratar de superarlas y diseñar la estrategia adecuada de la entrada en el

mismo.

Las barreras de entrada más comunes suelen ser:

- ▶ Economías de escala. Los costes de fabricación disminuyen a medida que aumenta la producción debido a la existencia de costes fijos elevados, lo cual implica una ventaja significativa para las empresas ya consolidadas en el sector.
- ▶ Ventajas de la competencia, en términos de coste, en un entorno geográfico próximo.
- ▶ Diferenciación del producto mediante patentes y marcas.
- ▶ Sectores que requieren grandes necesidades de capital.
- ▶ Dificultades de acceder a los canales de distribución.
- ▶ Aspectos a analizar sobre la competencia:
- ▶ Descripción de las empresas de la competencia: cuáles son, cómo se denominan...
- ▶ Análisis de sus puntos fuertes y débiles, comparando sus perspectivas con las propias del proyecto.
- ▶ Futuras fuentes de competencia.

El mercado está compuesto por dos elementos fundamentales: el consumidor, que se define como el componente más importante y los competidores existentes en el mismo.

Nuestro proyecto empresarial debe estar en consonancia con el mercado a donde se dirige, realizando un estudio detallado de los posibles clientes y necesidades de los mismos. Es conveniente efectuar el estudio observando el tamaño del mercado, la evolución y tendencias observadas, así como la competencia existente en el mismo. Debemos identificar los segmentos del mercado, caracterizando los mismos con el máximo detalle para poder decidir que segmentos vamos a explotar y

Análisis del mercado





cuáles deberían evitarse, siempre justificando el porqué de nuestra decisión. Es decir, realizaremos un retrato robot del cliente tipo y las razones por las que nuestro producto puede satisfacer sus necesidades.

Nuestro análisis el mercado debe estar delimitado y segmentado, es decir, subdividido en submercados más homogéneos con características de compra comunes, grupos de clientes o compradores homogéneos entre sí, y diferentes a otros grupos, de los que sería preciso conocer sus características y necesidades. En la segmentación en grupos podemos utilizar variables como sectores industriales, de actividad, geográficos, de población, de renta...

Si contamos con experiencia en el sector puede ayudarnos bastante en nuestro objetivo, pues nos determinará de antemano los canales de distribución, así como posibles épocas del año de poca actividad, proponiendo posibles soluciones a las mismas.

Un conocimiento exhaustivo de nuestro mercado nos permitirá colocar nuestros productos de la forma más idónea posible. Determinando si para nuestro producto o servicio existen expectativas de aceptación de nuestros potenciales clientes. El cliente por lo tanto, será el centro de nuestras decisiones y todas las demás que tomemos respecto al precio, la distribución y la comunicación estarán basados en el cliente al que nos dirigimos.

El análisis del mer-



cado debe determinar entre otros factores:

- ▶ Cuál es el mercado real.
- ▶ Claves de su posible crecimiento.
- ▶ Posibles cambios en la demanda.
- ▶ Tendencia del mercado.
- ▶ Segmentación del mercado en grupos, clases, regiones geográficas...

Organización y Recursos Humanos

En esta área deberá demostrarse que el equipo promotor del proyecto está capacitado para afrontar y sacar adelante el proyecto empresarial, asignando las distintas responsabilidades a las diferentes personas que van a trabajar en la empresa. Contemplando la organización de los participantes a partir de las funciones determinadas por los objetivos a conseguir, quedando reflejado en el organigrama de la empresa. Además, indicaremos todas las personas necesarias para llevar a buen término el proyecto, es decir, el estado actual de la plantilla y prever su evolución a medio plazo, así como los sueldos y la forma de reparto de beneficios.

El desarrollo de un plan de organización tiene vital importancia en nuestra aventura empresarial, debido a que si no establecemos claramente las responsabilidades de cada miembro y su organización profesional desde el primer momento puede generar tensiones entre el equipo emprendedor.

Plan de Marketing

El plan de marketing consiste en establecer unos objetivos comerciales coherentes con los objetivos globales de la empresa. Analizando si existen en el mercado consumidores interesados en el producto que ofrecemos. Por ello deberemos analizar detalladamente los siguientes aspectos:

- ▶ Definición del producto.
- ▶ Análisis del mercado.
- ▶ Análisis de la competencia.
- ▶ Previsión de ventas.
- ▶ Plan de marketing.
- ▶ Punto muerto o umbral de rentabilidad.
- ▶ Determinación del precio de venta.

Debemos definir con claridad

y detalladamente la actividad de la empresa, identificando con toda precisión el tipo de negocio a desarrollar, para a la hora de estudiar el mercado poder identificar claramente quienes van a ser nuestros clientes y nuestros competidores.

Analizaremos de forma detallada el producto que queremos ofrecer, describiendo las características desde el punto de vista técnico, económico y comercial. Así mismo, determinaremos los elementos que lo diferencian del resto de productos o servicios de características similares existentes ya en el mercado.

Determinaremos el segmento de mercado a quien va dirigido y que necesidades demandadas por este sector aparecen ya cubiertas. En este sentido, sería conveniente identificar si nuestro producto o servicio va a satisfacer una necesidad ya existente que está cubierta por otro producto igual o similar, o si por el contrario se trata de crear esa necesidad. Si el producto esta cubierto por otras empresas deberemos destacar qué novedades o ventajas competitivas estamos aportando: precios, servicios, calidad, proceso de fabricación, producto final... con nuestro producto frente a los similares ya existentes en el mercado, y estudiar la forma de que esa diferencia pueda ser percibida por nuestros potenciales clientes.

Es conveniente conocer los productos de la competencia (características técnicas, puntos fuertes y débiles), así como sus especificaciones y consumos.

También sería necesario determinar una cuota mínima de clientes que nos permita rentabilizar nuestra empresa, por que deberemos ofrecer un producto atractivo al cliente motivado de esta forma su necesidad de adquisición.

Para la realización de toda la investigación relativa a los productos podemos obtener información a través de distintas fuentes, entre otras: Instituto de Fomento Regional, Organismos Oficiales, Asociaciones de Empresarios, Cámaras de Comercio, Ferias y salones comerciales, publicaciones especializadas, anuarios, informes sectoriales. **A**

EL ADMINISTRADOR DE FINCAS HOY: RETOS EN EL PRESENTE Y PARA EL FUTURO



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

En el último decenio hemos asistido no sólo a una revolución tecnológica y de cambios normativos constantes, que nos han afectado directamente en la forma de desempeñar nuestra profesión, sino que además aún venimos padeciendo la profunda crisis financiera y, por qué no decirlo, de valores que afecta a nuestra sociedad. Nuestro sector, muy atomizado y por ende cercano al ciudadano, es testigo privilegiado de lo que está sucediendo.

Por un lado, la instauración de la cultura “low cost”, donde precio y valor son absolutamente dispares, unida a la pérdida de respeto, léase prestigio, hacia los profesionales liberales, desde el abogado, arquitecto, médico, etc. hasta el administrador de fincas, están socavando los valores sociales que hasta ahora eran aceptados, entre ellos la cultura del esfuerzo.

Una de las consecuencias o incluso causa de la crisis financiera en España lo es sin duda la crisis del sector inmobiliario, lo cual ha afectado a la profesión de administrador de fincas en diversos aspectos, no necesariamente de forma negativa en alguno de ellos.

La profesión como ‘actividad refugio’

Esto es así, pues muchos profesionales relacionados con el sector inmobiliario antes de la crisis han encontrado su “refugio” en la administración de fincas. Podemos enumerar algunos de ellos:

- ▶ Arquitectos e ingenieros que se quedaron en situación de desempleo tras el descalabro del sector de la construcción, encontraron una vía de salida en el ejercicio de la profesión.
- ▶ Abogados y procuradores, que tras el descenso en remuneraciones y asignaciones del turno de oficio han recurrido como complemento al desempeño de la profesión.
- ▶ Licenciados y graduados en Administración de empresas, economías

cas o empresariales y derecho, que ante la falta de oportunidades del mercado laboral han encontrado una oportunidad en esta profesión.

Aspectos económicos

- ▶ Antes de la Ley “ómnibus” (Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio), la colegiación era costosa, por lo que existía una barrera de entrada. La importante reducción de las cuotas de acceso, ha facilitado la incorporación de titulados universitarios jóvenes.
- ▶ La liberalización del sector, al no ser obligatoria la colegiación, ha propiciado la aparición de otros colectivos como son las asociaciones profesionales, cuyo coste de acceso era muy inferior al de los colegios profesionales.
- ▶ El aumento de profesionales y la necesidad de generar ingresos ha acentuado la bajada de precios, que en un principio pudiera haber sido positiva para la libre competencia. En tiempos, algunos colectivos imponían un baremo de honorarios de obligado cumplimiento.
- ▶ Incremento de la atomización del sector, es decir, se ha producido un aumento de la oferta de servicios profesionales. En paralelo se ha visto un estancamiento de la demanda de esos servicios, debido a la crisis inmobiliaria que paralizó la edificación nueva. En definitiva, todo ello ha derivado en un aumento



de la competencia por motivos económicos.

Ante este nuevo panorama socio-económico, se antoja la aparición de nuevos retos en nuestra profesión y que son beneficiosos para la sociedad.

Retos del profesional en el presente y futuro

La formación es el mayor reto del profesional actual, pues la cantidad de normas jurídicas, técnicas y tributarias junto a la terna de administraciones

de capacitación, de todos ellos.

Conocimiento tecnológico

A la par que el profesional de la administración ha venido incrementado su capacitación intelectual, se ha producido un gran avance en el uso de la tecnología; desde el uso de sistemas de información ordinarios (ordenadores), como aplicaciones informáticas, tanto para la gestión administrativa como para el control de las tareas de mantenimiento de edificios y sus instalaciones, además de implementar sistemas ERP

poco extendidas han dañado la imagen de nuestro sector. Sin temor, podemos citar las conductas de algunos administradores que exigen comisiones para adjudicar obras e incluso se han apropiado indebidamente de fondos o han estafado a sus comunidades.

Conciliación laboral. Racionalización de horarios

Este es otro de los grandes retos, que a nuestro modo de entender tendría que mejorar “educando” y sensibilizando de ello a nuestros clientes.



públicas de las que emanan (local, autonómica y estatal), redundan en una gran complejidad en el desempeño de nuestra profesión.

Unida a esta necesidad de conocimiento multidisciplinar, aparece la del reciclaje profesional continuo por el dinamismo de los cambios en las normas ya citadas, sobre todo en el ámbito tributario, con la aparición de nuevas obligaciones fiscales en las comunidades de propietarios. Sin olvidar el derecho administrativo y civil que está sufriendo una modernización de sus Leyes y al deber de conocimiento de la jurisprudencia en el entorno de la propiedad horizontal y arrendaticia.

Diversos colectivos, sin entrar en analizar sus pretensiones endogámicas, han venido persiguiendo que las universidades ofrecieran algún grado universitario oficial, logrado parcialmente, pues existen algunos programas no oficiales de universidades como “título propio”. A pesar de ello, hay un notable interés en la formación de muchos profesionales, lo que deriva en una mayor cualificación y competencia, en el senti-

(incluso CRM) para registro y seguimiento de las incidencias. Todas ellas en su conjunto, han mejorado sustancialmente la calidad del trabajo desde el pequeño despacho hasta el mediano.

Despachos multidisciplinarios y especialización

Un administrador de fincas actual sabe rodearse de especialistas: o bien cuenta con el personal adecuadamente formado o bien colabora con profesionales externos, como abogados, arquitectos, asesores fiscales y laborales, etc. En los últimos tiempos, no es extraño encontrar que personas con formación en derecho, arquitectura o administración de empresas se unan en un mismo despacho, lo que redundan en un mejor servicio al propietario.

Mejora de la reputación profesional

En un ejercicio de autocrítica, debemos dedicarnos a dar una mejor y más positiva proyección de nuestra profesionalidad. En nada nos ha ayudado la realización de ciertas prácticas de algunos “colegas” que aunque sean

El tiempo es un bien único e insustituible, que no valoramos suficientemente. Para empezar, debemos respetar el tiempo de los demás porque vale tanto como el nuestro; para ello, la puntualidad ha de ser un principio ético que guíe nuestra conducta, ¿en cuántas ocasiones se celebra una junta en primera convocatoria? ¿Quién no ha asistido a una “reunión de vecinos” convocada a las ocho de la tarde y que finaliza pasadas tres horas? ¿Realmente se consiguen los objetivos de la misma por su extensión?

En comparación con otras actividades, hay otras muchas donde es el cliente quien pone el horario y el que ofrece el servicio se debe adaptar a él. Convocar la Junta de Propietarios en horarios que permita al administrador una razonable conciliación laboral debe conllevar necesariamente una contrapartida de valor para los comuneros. Son ya muchos los profesionales que lo están logrando, facilitando información y, sobretudo, de mayor calidad a los propietarios, con respecto de los temas a tratar en la Junta. **A**

EL MERCADO RESIDENCIAL EN ESPAÑA: ANÁLISIS DE SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS

Valoración positiva e incremento de las ventas en los próximos meses

Para establecer el pulso sobre la evolución del mercado residencial Servihabitat ha realizado una encuesta a su Red de agentes colaboradores. Las preguntas se han formulado en

función del área geográfica en la que cada agente ejerce su labor comercial, así como el mercado principal de demanda al que se dirige: primera residencia, segunda residencia o ambas.

Para el segmento de la vivienda habitual, la valoración de la Red de agentes colaboradores es optimista en el 63% de los casos, percibiéndose un incremento de las ventas en los próximos meses. Solo en menos de un 4% de las opiniones se refleja una situación peor que la actual. Las consideraciones apuntan en la misma dirección de mejoría para el caso de la vivienda vacacional. Solo cabría destacar que existe un mayor número de agentes para los que la situación se va a mantener con los ritmos de venta actuales, más del 40%. Las ventas mejorarán para algo más del 53%.

Andalucía: el mercado de alquiler se encuentra especialmente activo, sobre todo en las capitales y primer anillo residencial, debido a la situación económica de los hogares y la falta de financiación. En localizaciones prime, se está empezando a reactivar la obra nueva para primera residencia. En vivienda vacacional, la Costa del Sol, especialmente en Marbella, Sotogrande, Estepona y Mijas, presenta un mercado más dinámico, nutrido de cliente nacional y extranjero.

Aragón: todavía es importante, en líneas generales, el exceso de oferta, tanto para primera residencia como para la vivienda vacacional, ligada normalmente a la montaña. La demanda se está reactivando lentamente en el primer caso, siendo todavía baja en el segundo.

Asturias: el mercado todavía se encuentra en una fase de estabilización, más avanzada para el mercado de primera residencia en poblaciones de más de 50.000 habitantes. La vivienda vacacional todavía puede tener cierto recorrido a la baja.

Cantabria: será la comunidad autónoma del norte español con un mercado más dinámico en los próximos meses. En primera residencia, la excepción la marcaría Torrelavega. Para la vivienda vacacional, la ausencia de stock relevante unida a la reactivación de la demanda que procede de sus comunidades limítrofes y de Madrid, está provocando un incremento en el número de operaciones realizadas sobre producto competitivo por zona o por precio.

Castilla-La Mancha: cuenta con una situación de sobreoferta en las provincias de Toledo y Guadalajara, que condiciona todavía la marcha del mercado. Se encuentra localizada en núcleos de población pequeños y dependientes de la demanda procedente, sobre todo, de Madrid y su Área Metropolitana Sur. Actualmente, Albacete es la provincia que presenta una situación de mercado más normalizada, ocupando Ciudad Real y algunas localizaciones de la provincia de Cuenca un punto intermedio, en el que todavía se producirá algún ajuste.

Castilla y León: podría calificarse como

neutra. Se realizan operaciones en las capitales de provincia y algunos núcleos con población elevada y con determinada actividad industrial y de servicios. Este es el motivo de la existencia de una mayor reactivación en las ciudades de Valladolid y Burgos frente al resto de capitales de provincia.

Cataluña: el mercado más dinámico se corresponde con la provincia de Barcelona, si bien no se produce de manera uniforme. La capital, junto con el eje Maresme-Sitges, son las zonas más activas. El mercado de vivienda vacacional ha comenzado a reactivarse en la Costa Brava, sobre todo impulsado por el comprador extranjero. A medida que se desciende por la costa hacia Barcelona, el mercado se va haciendo menos líquido. También se está apreciando cierto incremento en el número de operaciones en la zona de costa comprendida entre Sitges y Tarragona, así como en las localizaciones turísticas más tradicionales de la Costa Dorada.

Comunidad de Madrid: se está asistiendo a un aumento del número de



transacciones, mejorando la sensación de estabilidad y de un mercado al alza en determinadas zonas. Se ha incrementado el número de inversores, tanto institucionales como particulares, que obtienen rentabilidades superiores a inversiones alternativas. Sobre todo en la capital y municipios del noroeste de la primera corona, se está iniciando cierta presión de la demanda sobre la vivienda de obra nueva.

Comunidad Valenciana: presenta grandes disparidades por provincias y tipo de producto y cuenta todavía con stock importante. En primera residencia se está empezando a reactivar, sobre todo, el mercado en Valencia capital y localizaciones prime. La vivienda vacacional se encuentra más activa en Alicante, donde hace tiempo que se ha estabilizado, sobre todo gracias al demandante extranjero. Ciertas localizaciones de la costa valenciana también están despertando, esta vez con demanda nacional. Castellón es el mercado menos dinámico para ambas tipologías de producto.

Extremadura: el ritmo de ventas es todavía muy lento, incluso en los grandes núcleos de población. Solo en las localizaciones prime de ambas capitales se está vendiendo con ritmos aceptables e incluso con incrementos de precio.

Galicia: el mercado se va normalizando de manera paulatina, esperándose una lenta recuperación para el próximo semestre. Existen problemas de stock en las áreas más pobladas, situadas entre Ferrol y Vigo. En los grandes núcleos de población de Lugo y Orense, también se derivan problemas generados por la disminución de la población. El mercado vacacional se recupera mejor en las zonas tradicionales de las Rías Baixas que en las nuevas zonas que se intentaron impulsar aprovechando el boom inmobiliario.

Islas Baleares: presenta una situación de mercado bastante estabilizada, no existiendo, en líneas gene-

rales, un exceso de stock e iniciándose obra nueva en algunas localizaciones. En Mallorca, el mercado es más activo en la zona sur de la isla, especialmente por parte del comprador internacional. Menorca presenta también síntomas de estabilidad, con demanda básicamente nacional. Del mismo modo se comportan Ibiza y Formentera, más orientadas al comprador extranjero. La primera residencia puede presentar correcciones

El mercado del alquiler

Considerando el mercado residencial de alquiler, la vivienda más demandada en altura presenta un reparto casi proporcional entre los 2 y 3 dormitorios. Si tenemos en cuenta el alquiler de una vivienda unifamiliar adosada o aislada, las tipologías con mayor salida en el mercado son las que cuentan con 3 y 4 dormitorios.

Las superficies medias para una vivienda en altura se sitúan en torno a los 70 m² y los 110-115 m² para las unifamiliares. La superficie mínima para la que se producen operaciones de alquiler se corresponde con una vivienda en altura de unos 30-35 m²; en el lado opuesto, el alquiler de viviendas unifamiliares aisladas suele corresponder a superficies por encima de los 500 m².

En unos años en los que el alquiler ha incrementado su peso relativo como opción residencial por parte de los españoles, la opinión general de algo más de la mitad de los agentes entrevistados apunta hacia un mantenimiento en el número de operaciones de alquiler respecto a las de compraventa. No obstante, resulta muy significativo que casi el 40% de las opiniones apuntan a un incremento en el próximo semestre en el número de operaciones, de modo que, en líneas generales, deberíamos esperar que el alquiler continúe ganando terreno como opción residencial, como hemos visto, sobre todo en la población más joven y en su primer acceso a la vivienda. **A**

en el mercado de segunda mano.

Islas Canarias: el mercado de primera residencia no presenta síntomas de recuperación, registrando unos niveles de stock importantes y unas elevadas tasas de desempleo. Sin embargo, sí se está produciendo una notable mejoría en la vivienda vacacional, motivada sobre todo por el comprador extranjero (inglés, belga, holandés o italiano), que aprovecha el descenso de precios y la fortaleza de su divisa respecto al euro.

La Rioja: aún presenta cierto recorrido a la baja en precios, motivado por la existencia todavía de un stock importante en algunas de sus poblaciones, incluida la capital. A finales del próximo semestre podría mostrar signos de recuperación.

Navarra: Pamplona es la zona más dinámica del mercado de esta comunidad, percibiéndose cierto incremento en el número de transacciones. El mercado de lo que podríamos denominar Navarra Baja, todavía no muestra signos evidentes de recuperación, afectado por la deslocalización industrial y productiva y los efectos que produce en la capacidad de compra de los hogares.

País Vasco: dentro de esta comunidad, Álava presenta una situación sin grandes variaciones, con un mercado muy condicionado por la abundante oferta de vivienda protegida. En Vizcaya y Guipúzcoa, el mercado es más líquido en las capitales, habiéndose reactivado ya el sector del suelo; las poblaciones del interior se han visto afectadas por procesos de deslocalización industrial que mantienen baja la actividad de la demanda.

Región de Murcia: presenta un importante volumen de stock, superior a la demanda, tanto en primera residencia como en vivienda vacacional. La obra nueva bien localizada es el único producto con cierta liquidez en vivienda habitual. La vivienda vacacional solo muestra síntomas de mejoría en el eje La Manga-Águilas. **A**

ESTUDIO Y PROPUESTAS DE MEDIDAS FISCALES ASOCIADAS A LA REHABILITACIÓN ENERGÉTICA

Recuperar la deducción por inversión en vivienda, entre ellas

Desde que se creó la Fundación La Casa que Ahorra (FLCQA) hace algo más de cinco años, el principal objetivo ha sido colaborar con las administraciones públicas y otras organiza-

ciones en la mejora de la eficiencia energética de los edificios y en la reducción de la dependencia energética, ahorro para las familias, generación de empleo y disminución del impacto ambiental.

Por este motivo, FLCQA ha elaborado un informe conjuntamente con PwC y CENER para establecer el impacto que determinadas medidas fiscales tienen en la economía del país. Un tema que, después de las medidas adoptadas recientemente por el Ministerio de Hacienda, les resulta de máxima actualidad. Este organismo ha aprobado una enmienda a la Ley de Haciendas Locales que “no sólo incentiva la adquisición de viviendas eficientes energéticamente, sino que de forma aún más importante, incentivará su rehabilitación o reforma, contribuyendo a la reactivación de la economía y la reducción del desempleo en un sector tremendamente castigado”, afirma Jordi Bolea, gerente de la fundación. Además, señala, teniendo en cuenta que se habilita la posibilidad reglamentaria de que las mejoras en la calificación energética de los bienes inmuebles sean objeto de acreditación, esta medida puede ser un eficaz instrumento para evitar el fraude en este tipo de trabajos.

Costes de inversión en rehabilitación

El objetivo del estudio realizado por CENER es establecer los costes de inversión en rehabilitación energética asociados a la obtención de una clase energética determinada, a partir de un edificio de referencia que a su vez cuenta con una calificación energética inicial, con el fin de emplear los resultados para la evaluación del impacto de distintas medidas fiscales. Se persigue completar

una matriz de costes que alcance una determinada clase energética en términos de demanda y de consumo (indicador global de emisiones de CO₂).

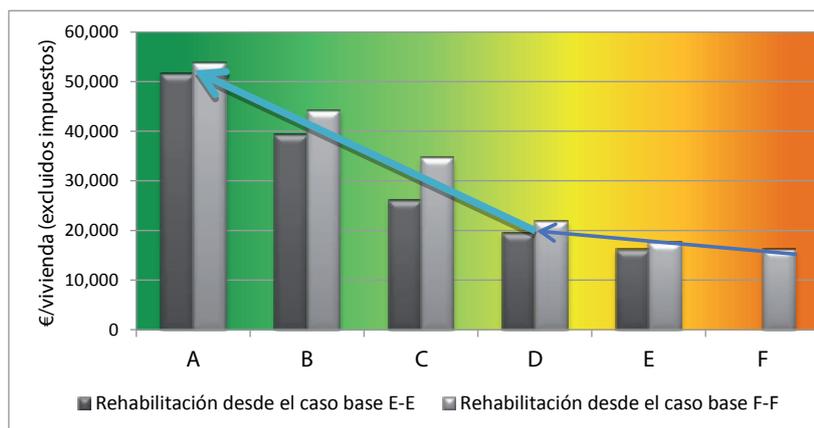
El alcance del estudio y de la obtención de los costes asociados a la eficiencia energética se ha limitado al ámbito del parque de edificios existente, caracterizado por una serie de edificios de referencia que implicaban unas cualificaciones energéticas de partida E y F. De esta forma se ha obtenido la matriz de costes objeto del estudio distinguida en varias vertientes: por zona climática y tipología de edificio, ponderada por tipología de edificio residencial (vivienda unifamiliar y vivienda colectiva) y, por último, una media ponderada de todos ellos que represente una vivienda media del parque de edificios existente.

La primera conclusión que se extrae es que la inversión necesaria para cualquiera de las intervenciones es muy superior en el caso de una vivienda unifamiliar respecto a una vivienda en bloque, suponiendo un coste en torno a 150%-200% superior. En concreto, en el caso de alcanzar una “B” a partir del

caso base “E”, el conjunto de medidas específicas aplicadas a cada caso han resultado en 39,326 euros para la vivienda unifamiliar, frente a 12,399 euros de media para la vivienda colectiva.

Otra conclusión relevante es que el escalado de costes no es lineal, sino que la pendiente aumenta a la hora de optar a mejores calificaciones (desde la “C” hasta la “A”), teniendo que realizar un mayor esfuerzo económico al tener que implementar un mayor número de medidas de mayor coste, incluyendo

VIVIENDA UNIFAMILIAR



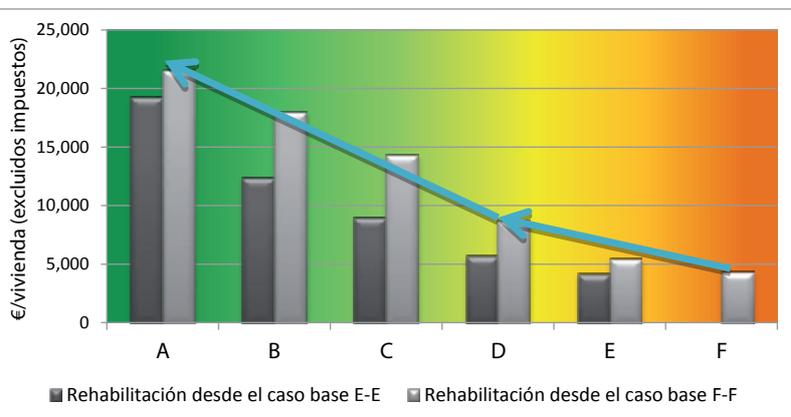
instalaciones de alta eficiencia. También existen diferencias entre las distintas zonas climáticas, que hacen referencia a las distintas severidades climáticas que inducen en unos paquetes de medidas más o menos exigentes.

Mejora del conocimiento del sector

El artículo 5 de la Directiva

2010/31/UE relativa a la eficiencia energética en rehabilitación exige a los Estados miembros la presentación a la Comisión de un informe de forma regular (más o menos cada 5 años), relativo a los requerimientos mínimos de eficiencia energética establecidos de acuerdo al cálculo de coste óptimo. Este cálculo se basa en establecer una comparativa objetiva de distintos paquetes de medidas de mejora de la eficiencia energética a través de su coste global y su consumo

VIVIENDA COLECTIVA



de energía primaria. Así, los estudios de costes sientan las bases de partida.

Asimismo, el artículo 4 de la Directiva 2012/27/UE relativa a la eficiencia energética, especifica que los Estados miembros deberán establecer una estrategia a largo plazo para movilizar inversiones en la renovación del parque nacional de edificios residenciales y comerciales, tanto público, como privado. Esta estrategia debe comprender políticas y medidas destinadas a estimular renovaciones exhaustivas y rentables en relación con el tipo de edificio y zona climática, entre ellas renovaciones profundas por fases.

El plan estratégico debe ser remitido a la Comisión cada tres años en el marco de los planes nacionales de acción para la eficiencia energética. En este contexto, el Ministerio de Fomento presentó en junio de 2014 el informe 'Estrategia a largo plazo para la rehabilitación energética en el sector de la edificación en España' que, en respuesta al Artículo 4, se recogen todas las medidas promovidas por los ministerios para la

rehabilitación de edificios, así como detalla la situación actual del parque de edificios existentes en España en respuesta a los requerimientos de la Comisión. En concreto, España se caracteriza por un parque de viviendas mayoritariamente de edificios multifamiliares en propiedad.

Desde el punto de vista del comportamiento energético, el potencial de mejora es alto, ya que al menos el 54% de las viviendas fueron construidas antes de 1980 sin ninguna normativa energética, y otro 36% antes de 2007, cuando todavía no había entrado

en vigor el documento básico de ahorro de energía HE1 del CTE 2006. En definitiva, los estudios de

coste en rehabilitación energética son fundamentales como punto de partida para emplearlos en la propuesta y definición de posibles políticas para incentivar la rehabilitación, de forma que se reduzca el consumo de energía asociado a los edificios, a la vez que se reactiva el sector.

Propuesta de medidas fiscales

La FLCQA ha elaborado informes, incluido el que ha realizado con PwC, para proponer medidas fiscales que incentiven la construcción y adquisición de viviendas eficientes energéticamente, así como obras que mejoren la eficiencia energética de las mismas.

En el ámbito fiscal, la mayor repercusión se obtendrá a través de los impuestos de mayor alcance social y recaudatorio, tales como IRPF, IVA o IBI, sobre los que se han centrado las propuesta y estudio de la Fundación.

Los impactos estimados se han cuantificado en términos de aportación al Producto Interior Bruto (PIB), al empleo y a la recaudación fiscal. Por otro

lado, y como consecuencia de la puesta en marcha de las medidas tributarias propuestas que llevan asociada una ventaja fiscal para el contribuyente, la Administración verá reducida su recaudación, es decir, tendrá que soportar un coste fiscal. Y si ponemos en contraposición el coste fiscal y la recaudación fiscal de cada medida, es posible calcular el impacto fiscal neto. Adicionalmente, se han puesto de manifiesto otros impactos o efectos adicionales como la reducción del consumo energético, la reducción de la dependencia exterior en el aprovisionamiento de fuentes de energía, la reducción de las emisiones de dióxido de carbono, y se pone de manifiesto el incremento potencial de las actividades de I+D.

Entre las medidas que propone el estudio se encuentran la posibilidad de recuperar la deducción por inversión en vivienda, incluyendo su rehabilitación o reforma, pero siempre vinculada a su calificación o mejora en la eficiencia energética; la modificación del porcentaje de imputación en IRPF por segunda vivienda según el mismo criterio, o la reducción aplicable al alquiler de viviendas con mejoras en este ámbito. En cuanto al IVA, se propone la aplicación de tipos reducidos a las obras de rehabilitación, renovación o reforma con finalidad energética y medidas similares en IGIC, ICIO o TPO.

Se destaca también que una de esas medidas sería la aprobación de una enmienda a la Ley de Haciendas Locales para introducir una bonificación potestativa en la cuota íntegra del IBI en función de la eficiencia energética de los bienes inmuebles que obtuvieran una determinada letra en la Escala de Eficiencia Energética y que variaría en función del Coeficiente de Eficiencia Energética obtenido para cada bien.

Esta medida fiscal no sólo incentiva la adquisición de viviendas eficientes energéticamente, sino que de forma aún más importante incentivaría su rehabilitación o reforma con dicha finalidad, contribuyendo a la reactivación de la economía y la reducción del desempleo en un sector tremendamente castigado por el mismo. **A**

PRECIO, UBICACIÓN Y TAMAÑO SON LOS ASPECTOS MÁS IMPORTANTES A LA HORA DE BUSCAR PISO

RE/MAX Europa analiza los canales y criterios de búsqueda de vivienda

RE/MAX Europa ha analizado los criterios de búsqueda de vivienda de españoles y europeos. Tras un exhaustivo análisis realizado a 8.000 personas en 16 países europeos de las que 500

eran españoles con edades comprendidas entre 20 y 59 años, las conclusiones son claras: Internet es el medio preferido a la hora de buscar casa y los cuartos de baño, prioridad absoluta.

A nivel europeo, dos terceras partes (81%) lo encuentran como el medio más idóneo, siendo la consulta a amigos o familiares la segunda opción mejor valorada, concretamente para un 44%.

Una segunda opción que es especialmente tenida en cuenta en mujeres, y ciudadanos de Austria, República Checa, Grecia y Turquía, quienes no dudan en solicitar el apoyo de su entorno a la hora de llevar a cabo esta búsqueda. Internet es a su vez el medio que mayores tasas de éxito proporciona a los europeos a la hora de buscar casa, pues más de la mayoría de los encuestados (76 %) encontraron su nueva propiedad en Webs inmobiliarias, seguido de la ayuda de amigos y familiares, donde la tasa de éxito es menor (29,2%) y anuncios en prensa escrita (20,7%).

En el caso de España, los datos son muy similares: un 65,4% considera Internet la mejor herramienta a la hora de localizar un inmueble, seguido de la ayuda de familiares y amigos (47,8%) y anuncios en prensa escrita (23,4%) Por el contrario, tan solo el 9,8% de los españoles encuestados encuentra utilidad en las redes sociales a la hora de buscar un inmueble. Unos datos que se corresponden totalmente con la realidad, pues un 74,6% de los españoles encuestados encontró su casa a través de webs inmobiliarias, un 25,5% lo hizo gracias a la ayuda de su entorno y un 15,6% a través de anuncios en prensa escrita. Tan solo un 6,4% encontró su actual hogar haciendo uso de las redes sociales.

El mayor desafío en la búsqueda de una propiedad, con independencia del canal, es el precio, siendo el criterio más importante para los europeos (85%), seguido de la ubicación (82,5%) y el tamaño del inmueble (77,2%). A su vez, para el 43% de los europeos, las propiedades que encontraban en sus búsquedas eran demasiado caras, siendo esta apreciación mayoritaria entre alemanes, suizos, austriacos, griegos y un poco en menor grado en turcos e italianos.

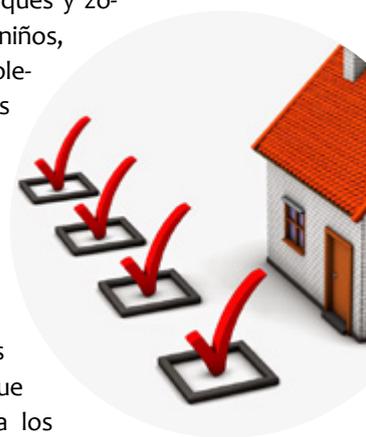
Para el caso de los españoles, ubicación (80,8%) y precio (78,2%) son los criterios de búsqueda más importantes a la hora de decantarse por una vivienda, llamando la atención, que en contra de lo que pasa en el resto de Europa, la ubicación cobra más importancia a la hora de tomar una decisión que incluso el precio del inmueble. De hecho, solo el 24,8% de los españoles encuestados encontraron excesivamente caras las viviendas que buscaban.

Primera visita al inmueble

Otro de los aspectos que más tienen en cuenta los europeos a la hora de buscar casa y es por tanto lo que más valoran en una primera visita es sorprendentemente la condición del cuarto de baño. Casi la mitad estaría dispuesta a pagar más por un inmueble, si las condiciones de los baños y aseos son aptas, siendo un criterio más valorado que la necesidad general de renovación o el olor de una propiedad. Unos criterios que se asemejan mucho con los de los

españoles, para quienes en una primera visita el olor del inmueble resulta de vital importancia 52,8%, seguido del estado de los cuartos de baño 49,8%, necesidad de reforma general de la casa 48,8% y la cocina 48,4%. Sin embargo, aspectos como la luz, la situación del aparcamiento y la calefacción son menos importantes a la hora de decantarse por una vivienda.

No solo las instalaciones en una vivienda son importantes para los europeos. Los barrios o zonas en las que se ubican los inmuebles también han de contar con servicios, especialmente destinados a niños y familias. De este modo, el 19,4% considera vital que el vecindario disponga de parques y zonas de ocio para niños, seguido de colegios y guarderías 18,6%, centros comerciales 15,9%, restaurantes 10,5% y zonas de culto 7,9%. En el caso de los españoles la importancia que se le concede a los espacios para los niños es aún mayor: para el 25% lo más importante es la existencia de zonas de ocio infantiles, seguido de colegios y guarderías 20,8% y centros comerciales 16,2%, siendo menos importante la ubicación de restaurantes 9,6% con respecto al resto de europeos e iglesias o edificios destinados al culto 3,6%. **A**





EFICACIA Y RENTABILIDAD UNIDAS

¿QUIENES SOMOS?

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

OBTENDRÁS

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

NUESTROS SERVICIOS



Reclamación de Cantidades

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



Desahucio de Inquilinos

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



Procedimientos de Equidad

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



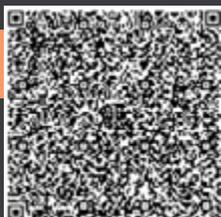
91 018 18 42



Calle Santiago Bernabéu, 4
2º Piso - Puerta 2
28036 Madrid



info@debelareabogados.es



"EL CAMBIO POSITIVO QUE VIVIMOS SE DEBE, EN GRAN PARTE, A FONDOS DE INVERSIÓN INTERNACIONALES"

Para Ricardo Martí Fluxá, es importante señalar que una de las principales causas del aumento de las operaciones de compraventa de viviendas que se viene produciendo en los últimos trimestres "reside en los precios atractivos que ha ofrecido el sector

en los últimos tiempos y que representan una buena oportunidad para las personas interesadas en adquirir casa". Hace hincapié en que "el sector de la rehabilitación de la vivienda en España necesita desarrollarse más y contar con una estrategia más consolidada".

Las estadísticas aportadas por diferentes organismos (públicos y privados) son coincidentes en señalar que el precio de la vivienda encadena varios trimestres de subida y que la tendencia indica que se intensifica según pasa el tiempo. ¿Cómo cree que acabará el porcentaje de subida el precio en 2015 y se comportará en 2016?

Es indudable que el año 2015 se ha caracterizado por un proceso de crecimiento sostenido de los precios de la vivienda. Así lo confirman también los últimos datos del INE: entre julio y septiembre se ha registrado una subida acumulada de un 4,5% respecto al mismo período de 2014. Es el segundo aumento consecutivo en lo que va de año y todo indica que va a tener continuidad durante el último trimestre del año. Estos datos representan una clara muestra de la estabilización y aumento de actividad que se observa en el sector. En este sentido, a pocos días de finalizar el año, cabe esperar que esta tendencia vaya a continuar también en el 2016. Los principales indicadores de crecimiento han mostrado un comportamiento estable durante todo 2015 y no hay previsiones de que vayan a experimentar nuevos retrocesos. Sin embargo, las cifras todavía distan de las alcanzadas en la etapa anterior a la crisis.

También señalan que la venta de hogares se acelera, al igual que el flujo hipotecario, en donde parece que se retoma



... Ricardo Martí Fluxá
Presidente de ACI.

una guerra por captar clientes entre las entidades financieras....

Los últimos datos demuestran que los bancos han recuperado la confianza en la actividad hipotecaria. En este sentido, según publica el INE, el porcentaje de hipotecas firmadas en septiembre de 2015 ha sido un 20,2% mayor que en el mismo período de 2014. Es un crecimiento muy significativo rela-

cionado tanto con la mejora de la situación económica de los compradores como con la mayor predisposición de las entidades bancarias a conceder préstamos hipotecarios.

La misma tendencia se observa en el caso de las ventas de casas: en septiembre el Consejo General del Notariado informó de una subida del 8,7% interanual en este tipo de transacciones, lo que demuestra que el sector inmobiliario va dejando atrás el período de estancamiento en el que se encontraba sumido.

¿Cuáles cree que son los factores que están determinando estas tendencias de precio y de número de compraventas?

Es importante señalar que una de las principales causas del aumento de las operaciones de venta reside en los precios atractivos que ha ofrecido el sector en los últimos tiempos y que representan una buena oportuni-

dad para las personas interesadas en adquirir casa. Por su parte, la mejora de las previsiones económicas para el mercado doméstico tiene una repercusión directa en el poder adquisitivo de los españoles, haciéndoles más proclives a adquirir una vivienda. Esto es especialmente notorio en las grandes urbes como Madrid y Barcelona, pero también



en muchas capitales de provincia.

¿Puede hablarse de una tendencia generalizada en todos los submercados residenciales (vivienda libre, de protección, de segunda residencia, de costa...) por igual?

La singularidad del mercado residencial español no nos permite poder hablar de tendencias generalizadas ya que cada uno se ajusta tanto a las particularidades del mercado como a la demanda de los compradores. En este sentido, cabe señalar la situación diferente que vive el mercado de vivienda en las grandes capitales y el de residencias en la costa. En el primero se ha incrementado la búsqueda de casas, sobre todo en las principales capitales y áreas metropolitanas. Mientras que en el caso de las viviendas en la costa, la sobreoferta de inmuebles y la demanda hace suponer que su crecimiento no será tan rápido.

Esta nueva etapa que ha comenzado en el mercado se caracteriza por la convivencia entre una oferta de viviendas de precios bajos y poco atractiva a ojos del comprador con otro tipo de inmuebles de disponibilidad limitada y demanda muy elevada. Es muy probable que el stock de los primeros, situados en municipios alejados de los principales núcleos urbanos nunca desaparezca por completo, mientras que la demanda de los segundos, ubicados en las grandes ciudades españolas, continuará creciendo.

¿Cómo ve el mercado promotor para los próximos trimestres?

El cambio positivo que está viviendo el sector inmobiliario se debe, en gran parte, a la paulatina entrada de fondos de inversión internacionales que apuestan por el mercado español. En esto, el sector inmobiliario ha destacado como uno de los más atractivos debido al crecimiento de actividad que ha mostrado y la mejora de la situación económica. Así, en los últimos tiempos estos fondos han firmado numerosos acuerdos con empresas promotoras locales que indudablemente han contribuido al saneamiento del sector. Todo ello sin

olvidar los beneficios que estas alianzas han generado de cara a la economía y el empleo local.

Según datos del Ministerio de Fomento, los visados concedidos para

ción del parque de viviendas frenaría un poco el mercado de la compraventa, en vistas del largo plazo, conseguiríamos por un lado reducir la cifra de las cinco millones de viviendas que cuentan con

Currículo vitae



Nacido en Madrid el 8 de septiembre de 1950, Abogado y miembro de la Carrera Diplomática Española (en excedencia). Ex Secretario de Estado de Seguridad, Ex Jefe de

Actividades y Protocolo de la Casa de S. M. El Rey.

Es en la actualidad Presidente de Industria de Turbo Propulsores, S. A. (I.T.P.), Presidente del Instituto Tomás Pascual para la Nutrición y la Salud y Presidente de la Asociación Española de Empresas de Consultoría Inmobiliaria (ACI). Entre otros, es Consejero de Grupo La Información, S.A., Miembro del Consejo Asesor de Arcano Capital, de ProA Capital y Consejero de Liteyca.

Ha recibido, entre otras condecoraciones, la Gran Cruz de la Orden de Isabel la Católica y la de Carlos III. **A**

construir viviendas han crecido el 30,6% interanual lo que evidencia, una vez más, la buena evolución del sector.

¿Considera apropiada la apuesta estatal por la rehabilitación del parque de viviendas? ¿Ello no ralentiza el mercado de la compraventa?

En primer lugar, es necesario destacar que el sector de la rehabilitación de la vivienda en España necesita desarrollarse más y contar con una estrategia más consolidada. No obstante, existe un problema en España que no podemos olvidar y es que la legislación en temas de rehabilitación de vivienda y urbanística recae en manos de cada comunidad autónoma, por lo que se podría decir que el primer paso es reforzar, simplificar y unificar los trámites en este ámbito. Así se conseguiría que la apuesta por la rehabilitación, que apenas muestra una vaga actividad, se convierta en una realidad.

Si bien es cierto que dedicar los esfuerzos necesarios para la rehabilita-

una antigüedad superior a los 50 años. Esto ayudaría a generar empleo, favorecería la calidad del stock de viviendas disponibles y lograría un mejor rendimiento energético y medioambiental en el mercado.

¿Cree que la crisis ha cambiado la idea del español de primar la compraventa sobre el arrendamiento? ¿Cree que será una tendencia pasajera?

Según datos de Eurostat, en España todavía contamos con un 78,8% de propietarios de viviendas con respecto a los arrendatarios, es decir, el alquiler todavía se encuentra en desventaja en comparación con otros países europeos como Francia o Alemania. No obstante, sí que empieza a apreciarse un crecimiento del arrendamiento, precisamente reforzado tras la crisis y con la venida de la mejora económica de España. Lo más importante es que la mentalidad ha cambiado y los datos apuntan a que el número de alquileres continuará creciendo. **A**

DE ACUERDO AL RITMO DE VENTA ACTUAL, ¿CUÁNTO TARDARÁ EN ABSORBERSE EL STOCK?

Con una demanda de 150.000 viviendas anuales, hasta junio de 2018

En un completo informe, Tinsa estima que a nivel nacional se tardará un tiempo medio de absorción del stock de 2,5 años, lo que nos traslada al primer semestre de 2018 como fecha de refe-

rencia. Esto supone implícitamente una demanda equivalente de 150.000 viviendas nuevas anuales por todos los conceptos (compraventa, autopromoción y alquiler) a lo largo de los próximos años.

La tasa de vivienda vacía sobre la construida en 2008 se sitúa en un 22% de media en las capitales y grandes ciudades. Este excedente incluye tanto las nuevas áreas de desarrollo como los cascos urbanos consolidados, donde también se ha construido de forma relevante en los últimos años. Estrechamente relacionada con la situación en las grandes ciudades están las áreas metropolitanas, tradicionales receptoras de población dentro del área funcional de la que forman parte. En ellas, el índice de desocupación medio es del 25% sobre la vivienda construida desde el arranque de la crisis.

Las diferencias son palpables entre unos territorios y otros. Las ciudades de Barcelona y Madrid, las más habitadas, solo cuentan con un 15% de vivienda vacía sobre la construida desde 2008 y, por tanto, se hallan muy cerca del stock técnico necesario para el buen funcionamiento del mercado.

El hecho de que la bolsa de viviendas no sea demasiado grande no implica necesariamente que su tiempo de absorción sea corto, pues la demanda puede encontrarse en niveles muy bajos y retrasar su digestión. Y, de la misma manera, en lugares donde el excedente de vivienda sea relativamente elevado, el impulso de la demanda puede ser suficiente para recortar los tiempos de venta de manera significativa en un corto plazo de tiempo.

En las zonas donde el excedente está por debajo del 10% del parque construido, se estima que se tardarán

1,2 años en absorber por completo el parque nuevo sobrante. En las que aglutinan más del 50% de viviendas sin vender se cifra en al menos cuatro años de media el plazo para reducir el stock a cero.

A nivel nacional Tinsa estima un tiempo medio de absorción del stock de 2,5 años, lo que nos traslada al primer semestre de 2018 como fecha de referencia. Esto supone implícitamente una demanda equivalente de 150.000 viviendas nuevas anuales por todos los conceptos (compraventa, autopromoción y alquiler) a lo largo de los próximos años.

Dónde empezar a construir

Profundizando a nivel local, nuestros técnicos han detectado algunas zonas en las que, teniendo en cuenta un período medio de maduración por promoción de dos años, puede ser necesario empezar a construir

como objeto de evitar el desabastecimiento. Sería el caso de ciudades como Barcelona, Madrid, Málaga, Granada, Girona, Oviedo, Santander, Vigo, Pontevedra, San Sebastián,

Gijón y Avilés.

En la costa, se detecta esta circunstancia en algunos de los municipios más consolidados de la Costa del Sol como Marbella, Benalmádena y Torremolinos. También en Rosas, en la costa norte de Girona, y en Tarifa, Cádiz. La situación se repite también en los territorios insulares: en la Isla de Ibiza, en Baleares, y en algunos municipios de la isla de Tenerife, como Adeje, la Orotava y Güímar.

Tiempo prolongado de absorción

Por el contrario, se observan





otras zonas donde el período estimado de absorción se dilatará en el largo plazo. Entre las vinculadas a capitales y grandes ciudades, destacan, en el entorno de Barcelona, los municipios de Mataró y Sant Adrià de Besos, y Sant

da, como Arroyomolinos, Fuenlabrada y Parla.

Fuera de la provincia de Madrid, pero aún dentro del área de influencia de la capital, Camarena, Fuensalida y Yebes, las tres en Toledo, o Tarancón, en

ción del excedente el área que abarca la zona sur de la costa tarraconense y el norte de la castellanense representada por los municipios de

¿Es la vivienda usada competencia de la obra nueva en stock?

Los inmuebles son por definición bienes raíces, en los que la ubicación tiene un papel muy relevante en la formación de su precio. Además, son complejos en cuanto a la diversidad de características físicas que los definen: tamaño, calidades, estado de conservación e instalaciones son, entre otras, dimensiones definitorias de cada producto y, por tanto, parte fundamental en su clasificación y comercialización. De ahí que, por mera combinatoria, sea difícil determinar bajo qué circunstancias resultan competitivos entre sí y en qué medida.

Conceptos que influyen en la dinámica competitiva de ambos tipos de producto:

- El incremento de oferta de vivienda usada bajo el concepto de seminueva, que suele ser un producto más consolidado en cuanto a su construcción y entorno.
- El riesgo que pesa sobre promociones con alguna de sus fases aún no finalizadas. En estas circunstancias resulta más seguro decantarse por una vivienda seminueva.

- Cuando la calidad de la vivienda nueva no ofrece un claro valor añadido respecto a la usada, puede ser más barata la opción de adquirir esta última y reformarla.
- Por el contrario, a veces la nueva ofrece características o servicios, como es el caso de las zonas comunes, piscinas o áreas deportivas, que es muy difícil o imposible implementar en la de segunda mano.
- Una parte de las viviendas nuevas en stock ya tienen algunos años y no son tan nuevas. Han dejado de verse como un producto nuevo.
- Ante las dificultades de financiación se opta por el menor coste de la usada y la posibilidad de realizar las inversiones destinadas a acondicionamiento del inmueble de forma gradual.
- Inadecuación del producto nuevo en cuanto a sus características físicas y su impacto en precio: viviendas nuevas muy grandes y con un precio total elevado, que deriva la demanda al segmento de usada.
- Algunas de las promociones de

obra nueva están vacías, lo que no anima a los posibles compradores.

Este hecho genera también incertidumbre respecto a los gastos y la gestión de la comunidad de propietarios.

- La financiación, en cuanto al grado de amortización del préstamo asociado al inmueble comercializado. El particular que adquirió su vivienda usada hace años tiene mayor margen de bajada para adecuarlo a un mercado en descenso, sintiendo que aún ha obtenido beneficio con la venta, mientras que el promotor se encuentra condicionado por la inversión realizada inicialmente, generalmente financiada.
- La entrada de los bancos en el mercado, concentrando en una sola mano la oferta de vivienda y financiación. Esto ha condicionado enormemente el tipo de producto vendido y su precio. **A**



Fruitós del Bages en las proximidades de Manresa. En Madrid, los niveles de stock más problemáticos se darían en las tres localidades de representación de la corona sur más aleja-

Cuenca, son las localidades con peores perspectivas. En Valencia, destaca el municipio de Torrent, dentro del área de influencia de la capital, y en Zaragoza, tres núcleos cercanos a la capital: La Muela, Cadrete y Cuarte de Huerva. Cabe citar en este grupo también a Castro Urdiales por pertenecer al área de influencia de Bilbao, aunque administrativamente se ubique en la provincia de Santander. También se espera una difícil digestión del stock en otras ciudades de menor tamaño con áreas metropolitanas desarrolladas como Valladolid, León, Mérida y Badajoz.

En la costa, destaca como zona en la que llevará más tiempo la absor-

Deltebre, Peñíscola, Oropesa y Benicarló, a los que cabría añadir la propia ciudad de Castellón. También se observa un ritmo lento en Gandía y Cullera (Valencia), en Benidorm y Torre Vieja (Alicante), y en Vera y Vúcar (Almería). En Murcia, sigue teniendo una perspectiva difícil de venta la segunda residencia de interior, ubicada en el municipio de Torre Pacheco. Respecto a Málaga, destaca la localidad de Estepona como una de las más problemáticas para absorber la bolsa ya construida. Entre las peores expectativas de plazo en el costa norte, se sitúan las localidades gallegas de Ribeira y Boiro (A Coruña), Sanxenxo e Illa de Arousa (Pontevedra) y Foz (Lugo). **A**

LA INVERSIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA SUPERARÁ LOS 13.000 MILLONES DE EUROS EN 2015

El mercado residencial se encuentra en auge, aunque a diferentes velocidades

El año 2015 supondrá un nuevo récord para el sector de la inversión inmobiliaria en España, alcanzando con toda seguridad los 13.000 millones de euros, un 25% más que en 2014 y 4,6 veces el volumen alcanzado en 2013. Al menos así se desprende de los datos y previsiones presentados por CBRE, primera compañía internacional de consultoría y servicios inmobiliarios.

Hasta el momento, más de un 70% de la inversión ha procedido del extranjero, liderando el ranking los inversores estadounidenses, seguidos por los franceses y los británicos. En la entrada de inversión foránea, han tenido mucho que ver las Socimis, verdaderas protagonistas del sector en 2015, que han invertido algo más del 40% del total. De entre todas, destaca la compra de Testa por parte de Merlin Properties por más de 3.000 millones de euros, operación asesorada por CBRE. En cuanto al inversor nacional, éste muestra cada vez mayor actividad, sobre todo los compradores institucionales y las inmobiliarias que se recapitalizan.

El sector más activo en el mercado de inversión habrá sido a cierre de año el de oficinas. Por otro lado, la inversión en centros y parques comerciales ya superó a septiembre de 2015 a todo 2014, por lo que volverá a marcar otro récord este año, mientras que el sector de retail en su conjunto cerrará en los 4.000 millones de inversión aproximadamente, una cifra similar a la del pasado ejercicio. En logística, igualmente se puede hablar de cifras record, en torno a 800 millones invertidos, superando incluso niveles pre-crisis. Algo similar ocurrirá con la inversión en hoteles, que ya en el primer semestre del año había alcanzado los 1.400 millones, muy por encima de los 1.100 millones de todo 2014.

Las rentabilidades han seguido su tendencia a la baja a lo largo de 2015, fruto de la presión compradora y la escasez de producto. Destaca la fuerte

corrección de las yields prime en el segmento High Street, donde se encuentran en torno al 3,75-3,5%. Las rentabilidades más altas se encuentran en este momento en los activos logísticos, con cifras próximas al 6,5% en el producto prime.

El mercado de oficinas: la estrella del sector

En el mercado de alquiler de oficinas, la contratación tanto en Madrid como en Barcelona mejora de forma notable en 2015, registrando los mejores datos de los últimos años. De hecho en Barcelona, CBRE prevé una cifra anual superior a los 360.000 m², un 39% más respecto a 2014, doblando la de 2013 y situándose en niveles pre-crisis. Por su parte, la contratación en Madrid cerrará en torno a los 460.000 m², también un 39% más respecto a 2014.

La oferta global de oficinas en 2015 se sitúa en el 16,6% en Madrid y en el 14,4% en Barcelona, descendiendo respecto a las cifras de 2014, y con toda probabilidad continuará haciéndolo en 2016, hasta situarse alrededor del 14,5% en Madrid y en el 12% en Barcelona aproximadamente. La escasez de espacio de calidad en las áreas más demandadas en ambas ciudades está provocando el incremento de las rentas, que se situará en torno al 10% el año que viene en las mejores zonas. En Madrid se prevé que la renta prime se sitúe entre los 26,5 y los 27 €/m²/mes al final de 2015, un 7% más respecto al año anterior. Sin embar-

go, se han registrado operaciones muy por encima de esta renta (hasta los 33 €/m²/mes) en edificios puntuales que apuntan la tendencia de las rentas prime. En Barcelona las rentas prime han subido un 10% en el último año.

En cuanto a oferta futura, ésta se reduce a la rehabilitación de algunos edificios mayoritariamente localizados en el Área Central de Negocios. Algunos de ellos son emblemáticos en el caso de Madrid, como Castellana, 81, Castellana, 77 y Torreuropa. En Barcelona, la oferta es aún más reducida. Esto podría llevar a un aumento de los pre-alquileres e incluso de algún proyecto llave en mano, asegurándose las compañías de este modo espacio de calidad en el corto y medio plazo.

Logístico e industrial: recuperación liderada por Cataluña

2015 ha sido un año excepcional para el mercado logístico. De hecho, hasta septiembre, la contratación de espacios logísticos alcanzó los 500.000 m², en Cataluña, por lo que a final del año ésta podría fácilmente doblar a la cifra de 2014 y situarse muy por encima de los resultados de los últimos siete años. En





Madrid todo apunta a que la contratación en 2015 será similar a la de 2014 debido a que el aumento del consumo aún no se ha trasladado a una mayor demanda de espacio. Sin embargo, CBRE considera que en 2016 las cifras de contratación serán mayores.

La falta de producto de calidad en el mercado en ambas plazas es evidente. Por ello, en 2016 podría verse un mayor número de proyectos especulativos saliendo al mercado, ya que tanto en producción como en logística se demandan instalaciones cada día más grandes, precisamente el tipo de producto que escasea.

Las rentas se han mantenido en general estables, con un ligero repunte de la renta prime en Barcelona, actualmente en torno a 6,25€/m² (en comparación con los 6€/m² en 2014) mientras que en Madrid se sitúan en torno a los 5 €/m²/mes, en los mismos niveles que el año pasado. La previsión es que aumenten moderadamente en 2016.

Retail: mayores ventas y rentas

Por primera vez desde 2010, las ventas crecen a mayor ritmo que las afluencias. Hasta la fecha, en los 30 centros comerciales gestionados por CBRE, las ventas se han incrementado un 6,6% mientras que la afluencia lo ha hecho en un 4,4%, lo que se traduce en un aumento de casi el 7% en el gasto por visitante a lo largo de 2015.

El repunte del consumo y las expectativas positivas de la economía española están haciendo a los retailers replantearse sus estrategias, con una reduc-

ción de los plazos de comercialización en las mejores calles y centros comerciales. Asimismo, en 2015 se ha observado cierta desaceleración del segmento del lujo mientras que asistimos a una explosión de flag-ships en el segmento mass-market, como son los ejemplos de Mango en Rambla Catalunya en Barcelona y en la calle Orense de Madrid: Primark en Gran Vía, 32; o la próxima apertura de H&M en Passeig de Gracia, 11. También destaca el resurgir del sector de la restauración, tras un duro ajuste.

Asimismo, por primera vez desde 2007, las rentas han subido este año tanto en centros comerciales como en calles comerciales prime. El incremento se sitúa entre un 5 y un 10% respecto a 2014. Portal del Angel en Barcelona y las calles Preciados, Gran Vía y Serrano en Madrid son las que registran las rentas más altas de España.

Residencial: interés por el suelo y por la promoción junto a socios locales

El mercado residencial se encuentra en auge aunque, al igual que en otros sectores, es un mercado a diferentes velocidades. En primer lugar, encabezan la recuperación Madrid y Barcelona seguidas de las ubicaciones más consolidadas de la Costa del Sol y Levante (Valencia/Alicante). El resto de España, por el momento, registra pocas variaciones.

El suelo, que hasta hace un año y medio aproximadamente era un producto defenestrado, está en el punto de mira de los grandes fondos internacionales y vuelve a tener demanda. El convencimiento de que la estabilización de su precio ya se ha alcanzado está detrás de la alta actividad en el mercado comparado con los dos

años anteriores.

“Eso sí: han de ser suelos finalistas, si bien es cierto que ante la escasez de este producto en Madrid, Barcelona y sus áreas metropolitanas, se empieza a ver interés en suelo con cierta gestión urbanística pendiente” matiza Mikel Marco-Gardoqui, Director de Capital Markets de CBRE.

Estos fondos de inversión entran en España a menudo de la mano de una promotora local, que generalmente aporta una parte minoritaria del capital, mientras el fondo ostenta una posición dominante.

Asimismo, estos fondos han mostrado un interés creciente en la compra de inmuebles en mal estado para su demolición o rehabilitación y construir obra nueva.

Entre los proyectos residenciales más singulares en Madrid destacan el Edificio España, Canalejas, Juan Bravo, 3, todos ellos posicionados para el segmento de alto poder adquisitivo. Se prevé que los precios por metro cuadrado para estos activos superen los 10.000 €/m², unos precios sólo aptos para bolsillos exclusivos.

Sector hotelero: año record del turismo

La cifra de turistas que visitan España podrían batir records en 2015, pudiendo llegar a los 70 millones en 2015, frente a los 64,5 de 2014. El destino favorito de los extranjeros sigue siendo Cataluña, seguido de Canarias y Baleares. Madrid gana en importancia como destino urbano entre el turismo internacional, estadounidenses, especialmente. Según un estudio de CBRE, Barcelona lleva la delantera en la recuperación del ingreso por habitación disponible (RevPar) respecto a los niveles de 2008, Madrid está ganando rápidamente terreno gracias a la recuperación del turismo nacional y de negocios.

Entre el capital entrante en el mercado hotelero español, cabe señalar a las socimis, especialmente Hispania, y la diversidad de capital internacional entrando en el sector, desde inversores asiáticos pasando por norteamericanos, europeos y nacionales con perfiles muy distintos. **A**



LA VIVIENDA YA NO REINA: LA ECONOMÍA Y EL EMPLEO DISPARAN A LOCALES, HOTELES Y OFICINAS

Un contexto de enorme liquidez y bajos tipos provoca subida en los precios

El último estudio que ha realizado Ignacio de la Torre, economista y socio de Arcano, y recogido por *idealista.com*, no deja lugar a dudas: la economía y el empleo son dos factores tan

importantes para saber cómo evolucionará la ocupación y el precio de las rentas de los activos inmobiliarios como pueden serlo la calidad de los inquilinos o la duración de los actuales alquileres.

En su opinión, el mercado de Commercial Real Estate (CRE), que se compone sobre todo de oficinas, hoteles, centros comerciales y centros logísticos, está derrochando atractivo por los cuatro costados gracias al buen tono de las variables macroeconómicas.

“En conjunto, un contexto de enorme liquidez y bajos tipos de interés provoca subida en los precios del CRE, y a su vez la recuperación económica y del empleo conlleva mayores niveles de ocupación, lo que favorece el poder negociador del propietario de cara a futuras subidas de los precios de las rentas, que ahora se sitúan en niveles históricamente bajos”, señala de la Torre, que considera que estos son los factores macro que justifican una futura mejora de la ocupación y las rentas:

Un crecimiento sólido y sostenido

Los organismos nacionales e internacionales coinciden en señalar que la economía española ha entrado en una fase de sólida recuperación y calculan que el PIB podría avanzar en torno al 3% hasta 2017. Este crecimiento nos situará a la cabeza de Europa y nos permitirá crecer a uno de los ritmos más elevados de Occidente.

“De ahí se deduce el atractivo en los fundamentales del mercado de CRE, en especial si tenemos en cuenta la fuerte caída que han experimentado durante la crisis los precios de las oficinas (se han reducido un 50% desde máximos) y de los alquileres (han bajado un

45%), que han sufrido una de las mayores reducciones de los mercados de oficinas. Así pues, la sólida recuperación del PIB se traslada en una ocupación de CRE al alza y unas rentas también al alza, lo que aumenta la rentabilidad de este

segmento de inversión y hace subir su atractivo. En este contexto, no es de extrañar la creciente inversión en el mercado de Commercial Real Estate español”, explica el informe.

Crecen las inversiones de la mano de los beneficios

Otro dato macro destacado es el crecimiento de las inversiones no residenciales, que están muy ligadas al ciclo del CRE. “Al invertir las empresas también contratan personal y de ahí se desprende una mayor demanda por Commercial Real Estate”, insiste el economista.

No podemos olvidar que las inversiones españolas mantienen buen ritmo desde el año pasado gracias, en buena medida, al aumento de los bene-

ficios empresariales. “Las empresas del Ibex 35 ganaron un 40% más durante 2014 y hasta mediados de este año su beneficio sube otro 30%. Esta recuperación explica el mayor apetito inversor”, sostiene el informe.

Para de la Torre, esta tendencia está detrás de la creciente absorción de oficinas en Madrid y Barcelona. “Aunque de momento la demanda no se ha traducido en subidas generalizadas de los precios de alquiler (sí han repuntado en zonas prime) debido al stock existente, con una ocupación al alza y ante mínima oferta nueva, los precios de alquiler de las oficinas bien situadas experimentarán subidas posiblemente superiores al 5% en los próximos tres años”, agrega.

Más espacio para dar cabida a más empleados

El empleo es otro factor macro directamente relacionado con el crecimiento económico y la mejora del mercado CRE. “Es crucial para entender el comportamiento de las rentas y de las ocupaciones, ya que a mayor número de empleados, mayor necesidad de oficinas”, señala.

Y lo cierto es que las previsiones en este sentido también son optimistas. “España está creando unos 600.000





puestos de trabajo al año, una tendencia que debería continuar, ya que las condiciones que explican el incremento en los ocupados (financiación, confianza del consumidor y las empresas, consumo, inversiones...) apuntan en muy buena dirección. El Gobierno, al menos, confía en que el mercado laboral pueda crear dos millones de empleos durante la próxima legislatura.

Más financiación... y más barata

De la Torre asegura que el escenario en el que vivimos, con una mayor financiación y tipos reducidos, es el idóneo para el mercado. “Por un lado mejora la demanda, ya que muchas empresas pueden optar a incrementar el tamaño de sus oficinas y, por otro, la financiación atrae compradores de oficinas y CRE en general, lo que hace subir su precio, mientras que la ocupación al alza antes o después debería repercutirse en subidas de alquileres. Unos factores que, en definitiva, benefician al propietario actual”, aclara.

Las previsiones a futuro siguen mirando en esa dirección. España está a la cabeza de Europa en lo que a la recuperación del crédito se refiere y si sumamos esta mejora a la existencia de mercados alternativos como el MARF (que es de renta fija -bonos-), a la medida extraordinaria activada por el Banco Central Europeo (el famoso QE) y a que la banca doméstica cada vez es más solvente y líquida, es lógico pensar que la financiación abundante y barata seguirá estando a la orden del día.

Es un mercado que se protege de la inflación

Con el precio del dinero en mínimos históricos y el programa de compra de deuda que activó el Banco Central Europeo sobre la mesa, la rentabilidad que ofrecen activos como los bonos o los depósitos está prácticamente por los suelos. Un escenario que, sin duda, está favoreciendo al mercado inmobiliario.

“Si tenemos en cuenta que el mercado de CRE ha sido uno de los más castigados durante la crisis y que el precio relativo de las oficinas de Madrid y Barcelona (entre 4.000 y 5.000 euros por m²) es extremadamente atractivo con Europa (unos 14.000 euros por m²), no es de extrañar que ante estas condiciones de liquidez el dinero fluya hacia el mercado inmobiliario español, tanto residencial como no residencial”, señala el estudio.

Por último, añade De la Torre, “hay que tener en cuenta que la historia nos enseña que la impresión masiva de dinero acaba generando inflación antes o después (el objetivo del BCE es elevarla hasta el entorno del 2%), lo que hace deseables activos protegidos frente a la inflación y no hay muchos. El CRE es uno de ellos, otro factor a tener en cuenta a la hora de evaluar su atractivo.

El impacto del turismo, el consumo y la industria

A los factores generales anteriores se suman los que están estrechamente relacionados con cada subsector inmobiliario. El hotelero, por ejemplo, depende de la evolución del turismo, mientras que los centros comerciales son muy sensibles al consumo, las ventas minoristas y la confianza del consumidor. En cambio, el apetito por las naves industriales y logísticas está vinculado a la producción industrial. Y todos ellos cuentan con buenas perspectivas.

“El turismo sigue su fuerte incremento (en 2015 está renovando sus máximos) y no solo por los visitantes extranjeros, sino también por los nacionales, mientras que la competitividad de España y la industria hotelera siguen mostrando mejoras evidentes. La confianza del consumidor español, por su parte, está en el nivel más elevado de la historia, lo que se traduce en importantes aumentos de las ventas minoristas. A su vez, la producción industrial avanza a buen ritmo, creciendo el triple que la media de la eurozona”, concluye el informe. **A**



LAS ENTIDADES BANCARIAS ABARATAN PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS Y FINANCIACIÓN A EMPRESAS

Estudio de Joaquín Maudos sobre la evolución del crédito en España

Las condiciones en el acceso a la financiación bancaria han mejorado de forma considerable coincidiendo con la salida de la recesión, las medidas del Banco Central Europeo (BCE), la puesta en marcha de la unión bancaria y la reestructuración del sector bancario español. En este contexto, la competencia en el mercado del crédito ha aumentado en España.

Esta es una de las conclusiones del estudio “Evolución reciente del crédito y las condiciones de la financiación: España en el contexto europeo”, realizado por el profesor Joaquín Maudos y editado por la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

El informe, que se basa en las encuestas y datos del BCE sobre el acceso de las empresas a la financiación y sobre las condiciones que aplican los bancos a la hora de conceder préstamos, señala que “en el caso de los créditos concedidos, destaca la intensa caída en 2015 de los márgenes que aplican los bancos españoles, muy superior a la de la banca de la eurozona. Con mucha menor intensidad, también han caído los costes distintos al tipo de interés y la exigencia de garantías”. El diferencial con respecto al euríbor ha caído 80 puntos básicos (pb) en los 12 últimos meses en préstamos a pymes y 99 pb en los de más de un millón de euros. También ha caído el margen en el préstamo a la compra de vivienda (26 pb) y al consumo (7 pb).

El sobrecoste que pagan las pymes españolas frente a sus homólogos europeos se ha reducido a la tercera

parte desde mediados de 2013, hasta los 57 pb. En el caso de las grandes empresas, el sobrecoste con respecto a las europeas se reduce hasta los 25 pb. En los préstamos hipotecarios, los tipos de interés en España son más reducidos (2,43% vs. 2,56%) que los que aplican los bancos de la eurozona. La reestructuración y saneamiento del sector bancario español ha permitido una mejora en las condiciones de acceso al crédito por parte de empresas y familias, con intensas tasas de crecimiento del crédito a nuevas operaciones. En los últimos 12 meses, ha aumentado un 14% en préstamos a pymes, un 34% en hipotecas y un 21% en préstamo al consumo. En préstamos de más de un millón de euros a empresas ha empezado a crecer desde febrero de 2015.

Pese a la mejora de las empresas en el acceso a la financiación, aún es el principal problema para un 13,1% de las pymes, porcentaje superior al de las europeas (11,1%). Son las pequeñas empresas (menos de 50 empleados) las que tienen más problemas para acceder al crédito. Para el 16,4% de las españolas es el principal hándicap, frente al 11,8% en la eurozona.

Factores de oferta y de demanda

A la recuperación del crédito están contribuyendo factores de oferta y de demanda. En el primer caso, los bancos han relajado los criterios que aplican para conceder financiación. La mejora en la calidad de los activos ban-

caríos, la recuperación de la solvencia, eficiencia y rentabilidad, y la mejora en el acceso de la banca española a la financiación en los mercados mayoristas se traducen en mayor disponibilidad de crédito y mejores condiciones. En el segundo, la recuperación económica hace que la demanda sea más solvente debido al aumento de las ventas y beneficios de las empresas y la reducción del endeudamiento de empresas y familias. En las empresas, el número de años de beneficio necesarios para amortizar la deuda

bancaria ha caído a la mitad de 2007 a 2014. En las familias, también han bajado los años de renta bruta disponible necesarios para cancelar sus préstamos.

Pero a pesar del desapalancamiento, la dependencia de las empresas españolas de la financiación bancaria es elevada ya que a finales de 2014, de cada 100 euros de financiación con coste (deuda, préstamo bancario y no bancario), 54 euros eran préstamos bancarios. Excluyendo el préstamo entre empresas, de cada 100 euros de financiación ajena con coste, 97 son préstamos bancarios, lo que muestra la vulnerabilidad de la empresa española ante un empeoramiento en el acceso al crédito. Con estos datos, es importante que vuelva a fluir el crédito en buenas condiciones, pero también que aumente el peso de la financiación no bancaria, ya que la financiación vía deuda solo representa el 3% de la financiación con coste (excluyendo el préstamo entre empresas). **A**



OFICINAS Y RETAIL LIDERAN LA RECUPERACIÓN; INDUSTRIAL Y LOGÍSTICA ESPERAN SU TURNO

Se ratifica que el sector atraviesa un momento de auge y consolidación

La Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI), ha hecho público un informe en el que analiza los principales resultados obtenidos durante el ejercicio de 2015 y las principales tendencias

que marcarán los segmentos de oficinas, retail, industrial y logístico, hoteles y residencial en los próximos años. Se ratifica que el sector inmobiliario atraviesa un momento de auge y consolidación.

El segmento de oficinas de Madrid ha alcanzado una absorción de más de 111.500 m2 trimestrales y en Barcelona, la contratación acumulada en 2015 ha sido de 315.000 metros, superando al año anterior en un 12%.

Los precios también han experimentado una importante subida en el segmento de oficinas, con aumento de los valores máximos en todas las zonas, menos en la satélite de Madrid. Una tendencia que continuará su línea ascendente en todos los submercados. Además, se prevé un crecimiento medio de rentas prime de más del 6,5% para el periodo 2015-2019.

En cuanto a la inversión, la escasez de producto prime ha afectado a los inversores core. Hecho que continuará en 2016 ya que la falta de oferta de producto de calidad prime seguirá creando un efecto en cadena hacia zonas más periféricas.

El crecimiento positivo en el comercio minorista y de consumo por parte de los hogares iniciado en 2013, aumentó en 2014 y se ha consolidado en 2015. Este hecho ha influido favorablemente en el segmento retail, que es junto con el de oficinas, uno de los motores del mercado inmobiliario en la actualidad.

En cuanto a los locales comerciales, lo más destacable es el importante incremento de las rentas de alquiler en casi todas las zonas, como consecuencia de la gran actividad de los operadores comerciales demandando locales en localizaciones “prime”.

En 2016 se mantendrá el elevado interés inversor por el mercado de centros comerciales. Como ha ocurrido en años anteriores, habrá escasez de activos “prime”, teniendo que desplazar-se los inversores especializados en esta tipología hacia activos de más riesgo.

En los locales comerciales además de los “family office”, se mostrarán activos las Socimis y los nuevos fondos de inversión focalizados en locales comerciales. No obstante, habrá un cambio de tendencia en la demanda de locales comerciales, con ubicaciones fuera de las grandes ciudades y ejes comerciales principales.

Industrial y logística recuperan el atractivo para los inversores

Las buenas perspectivas de inversión también se aplican al segmento industrial y logístico. De hecho, los inversores se están volcando progresivamente en el producto logístico una vez atacados los nichos de oficinas y retail. Los proyectos llave en mano han sido los más apoyados por los inversores en 2015 y la tendencia continuará en 2016. Además, la inversión logística seguirá activa en el periodo 2016-2017.

En cuanto a la disponibilidad, indican desde ACI, si bien es cierto que el parque logístico de España lleva cinco años sin entregas significativas, con una alta obsolescencia y escasez de producto de calidad, los nuevos desarrollos llevarán naves tipo A al mercado, incrementando la oferta.

En el segmento de residencial, concretamente en la ciudad de Madrid, se han comercializado 182 promociones, lo que ha supuesto 7.000 m2 de repercusión media. En términos de precio, se estima un incremento de entorno al 3% en el Municipio de Madrid a finales de 2015. En 2016, se estima un incremento del número anual de transacciones global progresivo, provocado por la escasa oferta de calidad disponible. Además, se prevé una mejora en la financiación en proyectos a futuro.

Aunque la actividad hotelera también replica la tendencia en ascenso del resto de segmentos, es la ciudad de Madrid la que tiene la posición más privilegiada con seis proyectos de lujo ubicados en el centro de la ciudad como el Four Seasons de Canalejas o el Wanda Madrid del Edificio España. En cambio, Barcelona está experimentando una total incertidumbre en términos de oferta futura con gran desincentivo para el estudio de nuevos proyectos.

“Sumergidos en el último trimestre del año y analizando el comportamiento de los distintos segmentos hasta la fecha, podemos ratificar que el sector inmobiliario atraviesa un momento de auge y consolidación. De hecho, las cifras totales de inversión de los nueve primeros meses del año ascendieron a 10.800 millones de euros, lo que supuso superar las obtenidas en 2014, y se espera que el año se cierre en torno a los 13.000 millones de euros”, ha confirmado Ricardo Martí-Fluxá, presidente de ACI. **A**

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

**Adaptación TOTAL a
la LOPD**

**Adaptación Jurídica
+ Adaptación Tecnológica
+ Formación a Usuarios**



**Seguridad de
Sistemas y Ficheros**

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

ANALIZAN LA RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LA INVERSIÓN EN EFICIENCIA ENERGÉTICA

La AIE afirma que de cada 300 dólares invertidos se recuperan 1.300

Una inversión de 100 euros en eficiencia energética se traduce en un ahorro medio de 437 euros/año. Estas son las cifras medias que arroja el análisis de 1.000 auditorías energéticas

realizadas por la firma de sostenibilidad Lavola y que su director de Energía, Daniel Satué, presentó en el transcurso de la jornada 'Auditoría Energética: valor y aplicación práctica', organizado por Tinsa.

Durante la jornada se analizó el papel y la rentabilidad de la eficiencia en el mercado inmobiliario. "La eficiencia energética de edificios ya es rentable. La Agencia Internacional de la Energía (AIE) acaba de publicar un informe en el que afirma que de cada 300 dólares invertidos en eficiencia se recuperan 1.300", afirmó Javier García Brea, presidente de N2E (Nuevo Modelo de Negocio Energético) y ex director general del IDAE.

Este consultor, que destacó que la calificación energética se ha convertido en un elemento diferencial que está posicionando los inmuebles en el mercado, alertó de que las agencias de rating ya están empezando a considerar el impacto de la sostenibilidad en sus valoraciones de riesgo. "Standard & Poors apunta que algunas empresas tendrán que depreciar sus activos en función de riesgos ambientales que actualmente no están considerando", señaló el presidente de N2E.

Por su parte, Marta García defendió el papel de la eficiencia energética como nuevo factor en la generación de valor. "Gran parte de las tasaciones del producto residencial realizadas de acuerdo a la Orden ECO/805 del Banco de España implican establecer el valor de mercado por el método de comparación de

inmuebles. Si el mercado actualmente no está recogiendo un aumento de precio directamente imputable a este tema, nosotros no podemos adelantarnos y reflejarlo en nuestras tasaciones. Pero sí podemos estar preparados, y de hecho lo estamos, para que a medida que el mercado vaya asimilando el valor de eficiencia energética lo vayamos trasladando a la valoración de los inmuebles", afirma García.

La directora de Consultoría Técnica y Energética de Tinsa, líder en certificaciones energéticas en España a través de su filial Tinsa Certify, aseguró que el reconocimiento del valor de la eficiencia en las tasaciones permitirá acelerar el cambio de cultura y favorecerá políticas de financiación más ventajosas para la rehabilitación y la compra de inmuebles eficientes.

También señaló que en este contexto las entidades financieras tendrán que reconocer en la concesión de crédito un menor nivel de riesgo a los inmuebles eficientes, ya que sus propietarios contarán con más ingresos para pagar sus compromisos financieros al tener una factura energética más reducida.

Auditoría energética e inversión

Daniel Satué, director del área de Energía de Lavola, apuntó que de acuerdo al último borrador de Real Decreto para la trasposición de la directiva europea la obligación de realizar una auditoría energética afectaría a unas

14.000 empresas en España. El balance de las auditorías realizadas hasta la fecha por Lavola refleja un ahorro medio de consumo del 13,4%.

Satué, que puso casos prácticos del ahorro económico alcanzado en un hospital, un edificio de oficinas y una instalación industrial tras el proceso de auditoría, destacó que un porcentaje muy elevado de ahorro es alcanzable con cambios de hábitos o inversiones reducidas. "La apuesta por la eficiencia energética tiene un efecto positivo en la competitividad de la empresa, al rebajar sus costes, permite revalorizar los activos inmobiliarios y, además, permite a las compañías proyectar una imagen de responsabilidad social", concluyó Satué.

Tim Nalder, General Manager de la gestora Invesco Real Estate España, aportó la visión de la eficiencia en el terreno de la inversión inmobiliaria. Nalder apuntó que las nuevas aportaciones de los fondos de pensiones para invertir en activos inmobiliarios están descartando adquisiciones de inmuebles con calificación energética inferior a la letra D. "En España hay pocos edificios con buena calificación. Es un punto diferencial", afirmó.

Nalder asegura que la gestión de activos inmobiliarios se enfrenta a un gran cambio cultural y a una revolución en la forma de utilizar los edificios. "Los organismos que generan rankings internacionales de gestoras de inmuebles están otorgando una gran importancia a las políticas de sostenibilidad y a la monitorización periódica". **A**



FORAE REÚNE A UNA BATERÍA DE EXPERTOS EN EL MUNDO DE LA REHABILITACIÓN Y LA ENERGÍA

Es importante que el propietario del inmueble se involucre en el proceso

El mundo de la rehabilitación y la energía han alimentado durante tres días un debate de alto nivel en la capital de España, en el que han participado 60 conferenciantes. Ha sido con

motivo de FORAE, el I Foro de Rehabilitación, Ahorro y Energía, organizado por la Confederación Nacional de la Construcción (CNC) y la plataforma ERES Networking-FEVYMAR.

Pedro A. Prieto, director de eficiencia energética del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDEA), presentó los resultados de la campaña de comunicación en todos los medios emprendida el pasado mes de julio por esta entidad, en relación a la rehabilitación energética de los edificios.

La certificación energética de los edificios resulta una actividad cada vez más conocida entre la población y los propietarios de los inmuebles: más de la mitad sabe que los edificios cuentan con un certificado energético que otorga información sobre su eficiencia, con mayor incidencia en el público masculino, donde se detecta mayor grado de conocimiento de este indicador. En lo que respecta a la edad, los más jóvenes y los más mayores son los que menos consciencia tienen de su existencia. Por su parte, es en el centro y en el norte de España donde una mayor proporción de habitantes afirman conocer la presencia de este certificado.

El 35,9% de la población declara que con mucha probabilidad tendrían en cuenta, a la hora de alquilar o vender una vivienda en un edificio, la información de su certificado energético. Esta proporción aumenta hasta el 40,9% entre aquellos que recuerdan la campaña cuando se la describen en profundidad y hasta el 50,9% entre las personas que recuerdan la campaña de forma espontánea.

La comunicación y concienciación afortunadamente aumenta y aunque queda mucho por hacer, invertir en

sensibilizar también sale a cuenta, como lo demuestra el hecho de que la campaña IDAE haya conseguido que casi el 40% de las personas que la vieron y que cuentan con una propiedad en una vivienda colectiva (bloque de pisos) reconozca que piensa informarse con mucha o bastante probabilidad acerca de las ayudas para la rehabilitación energética; además, uno de cada cuatro de los consultados piensa plantear, con mucha o bastante probabilidad, a su comunidad de vecinos la posibilidad de solicitar ayudas para la rehabilitación energética.

Programa PAREER-CRECE

Por otra parte se refirió a los resultados y a la repercusión que está teniendo el programa que estableció el Ministerio de Industria, Energía y Turismo-IDAE en mayo de 2015 destinado a la Rehabilitación energética de edificios (PAREER-CRECE), dotado inicialmente con un presupuesto de 200 millones de euros. Esa buena acogida se refleja en las solicitudes que ya copan un presupuesto de 102 millones de euros (30,7 adjudicados), siendo los principales beneficiarios de las ayudas concedidas las comunidades de vecinos (un 83%). Por ese motivo, las líneas de ayudas se han ampliado recientemente con 82 millones.

Esta línea, indicó Prieto, está abierta y contempla actuaciones de mejora de la eficiencia energética de la envolvente térmica, de la eficiencia energética de las instalaciones térmicas y de

iluminación y la sustitución de energía convencional por biomasa o geotermia en las instalaciones térmicas. Las ayudas pueden ser del 20- 30% e incluso llegar al 70% cuando haya mejoras por criterio social, especial mejora de la eficiencia energética o la combinación de varias tipologías.

El coste elegible no debería ser inferior a los 30.000 euros ni superior a los cuatro millones para el conjunto de las actuaciones que se realicen en un mismo periodo. Las actuaciones objeto de ayuda deben mejorar la calificación energética total del edificio en, al menos, una letra medida en la escala de emisiones de dióxido de carbono (kg CO₂/m² año), con respecto a la calificación energética inicial del edificio. Además, cualquiera puede ser beneficiario de las ayudas de este Programa (propietarios de edificios existentes, comunidades de propietarios, empresas concesionarias o ESEs).

Renovación profunda para el 3% de los edificios

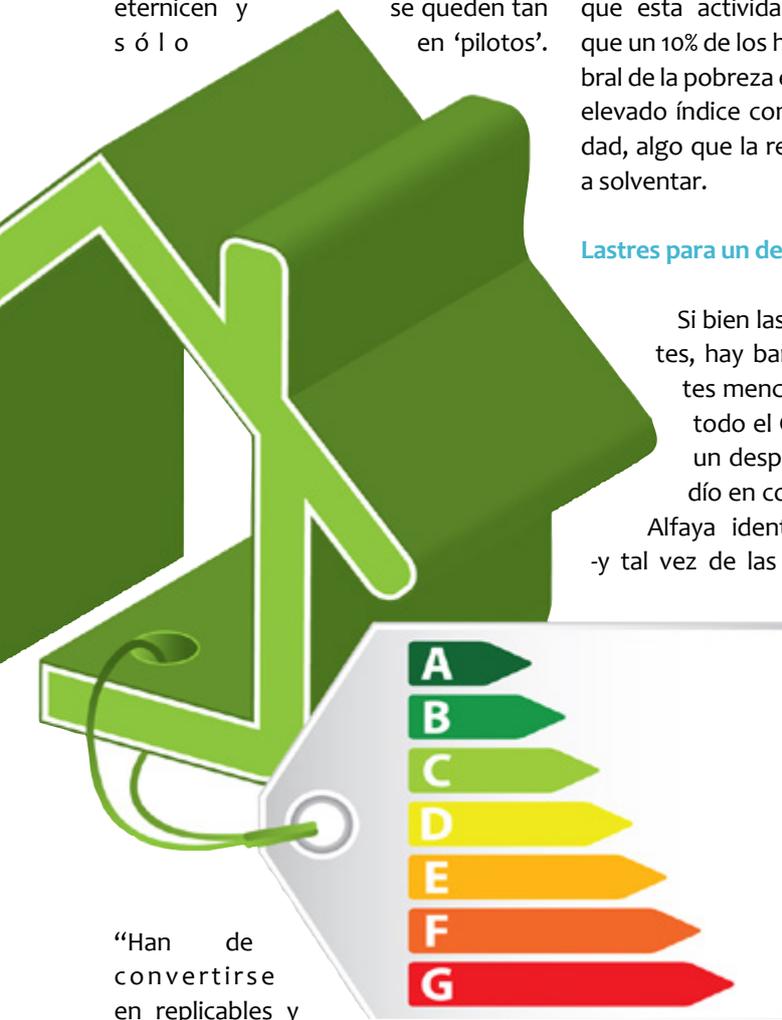
Tras estos tres intensos días de trabajo pulsando la realidad del sector, Valentín Alfaya, director de Calidad y Medio Ambiente de Ferrovial, puso el broche de oro a FORAE con una intervención en la que resumió y dio forma a todo lo que se había comentado hasta el momento. El responsable de Ferrovial subrayó que este Foro ha contribuido a



remover conciencias y refrendar la gran oportunidad que tiene el sector con la rehabilitación, “ya que no se concibe una economía de progreso sin un sector de la construcción potente”.

En su exposición, Alfaya fue delimitando el escenario actual sobre el que se asienta esta actividad y analizando los pros y contras que inciden en su despegue.

En la parte positiva, citó la Ley actual de Suelo que, “aunque no perfecta, nos facilita un marco que permite mirar al futuro con mayor optimismo” y el buen número de proyectos piloto en marcha “todos ellos muy brillantes”, pero que no hay que dejar que se eternicen y se queden tan sólo en ‘pilotos’.



“Han de convertirse en replicables y ejemplarizantes”, por lo que sugirió

aprender a convertirlos en una “línea de crecimiento estable y sistemática que contribuya al relanzamiento de la actividad”.

Además, buena parte de los 1,6 millones de desempleados que ha generado la construcción en estos años

de crisis podría encontrar su hueco en este sector, que induce a reducir el gasto energético anual del país, cifrado en unos 60.000 M€ en energía primaria, de la que el 75% es importada y un tercio se consume en los edificios, “todo un lastre para nuestra balanza de pagos”, alertó el ponente, quien también aseguró que esta actividad “debe eclosionar” porque así lo demanda la propia normativa europea. Hay obligación legal de realizar un “deep renovation” o renovación profunda del 3% de los edificios públicos, por eso rehabilitar va unido a oportunidad pero también a normativa. Y en este relato de ventajas no se olvidó Alfaya del impacto de carácter social que esta actividad tiene, recordando que un 10% de los hogares vive en el umbral de la pobreza energética y existe un elevado índice con déficit de accesibilidad, algo que la rehabilitación ayudaría a solventar.

Lastres para un despegue necesario

Si bien las ventajas son evidentes, hay barreras y condicionantes mencionados a lo largo de todo el Congreso que lastran un despegue necesario y tardío en comparación a Europa.

Alfaya identificó como primera -y tal vez de las más importantes-

la necesidad de “involucrar en todo este proceso a las administraciones públicas”. Involucrarlas pero también lograr una mayor coordinación, ya que el sector no puede permitirse “avanzar por un lado, mientras que por otro se deshace lo conseguido”. El

mensaje fue contundente: no hay que desprogramar, ni mucho menos desregular, porque así no hay futuro.

Explicó que las dificultades de financiación también generan controversia, y aunque hemos ido avanzando y hay modelos económicos más actua-

lizados y prácticamente incontestables, la realidad es que se sigue necesitando el dinero público. Como ejemplo, citó el caso de Alemania donde, tras un análisis posterior sobre el resultado de la inversión pública, se determinó que por cada euro aportado por la administración, se han recuperado 2,8, generando además otros ocho de actividad económica. Y otro dato más; en España son necesarios unos 14.000 euros para generar un puesto de trabajo en rehabilitación, mientras que para un desempleado la cifra se mueve en torno a los 20.000. Llegados a este punto, Alfaya recomendó que, si se dispone de dinero público, lo mejor es ponerlo en el sitio más rentable. Y la rehabilitación desde luego que lo es.

Enumeró también la necesidad de dotarnos de vehículos financieros “que nos faciliten la financiación público/privada”, pues no se trata solo de aportar el capital necesario, sino de dotarnos de “instrumentos potente de financiación encaminado a reducir los riesgos de un tipo de negocio que se está proyectando”. Y recomendó apostar por este camino, evitando en la manera de lo posible los que tienen más componente de subvención. También apeló a involucrar al propietario de los inmuebles en todo este proceso, a través de mecanismos sistemáticos de participación pública, replicables y capaces de hacer entender las capacidades y ventajas de la rehabilitación. Y aconsejó que esos mecanismos se hagan extensibles a los administradores de fincas, consciente de que necesitan ayuda técnica.

Convertir a ese colectivo en “tutores técnicos del edificio”, en supervisores que sepan que todo está en orden, es un reto más para el sector, que ha de entender la rehabilitación como una parte más del proceso de renovación urbana y, por extensión, del de las ciudades inteligentes. Por ese motivo, capacidades, funcionalidades, tecnologías han de estar al servicio de la mejora de los edificios y también de las ciudades en su conjunto, porque la realidad demanda “explorar lo global e integral” de cara a “ciudades inteligentes y resilientes”. **A**

La demanda de espacio de oficinas en Europa se aceleró durante el tercer trimestre

La demanda de espacio de oficinas en Europa se aceleró durante el tercer trimestre de 2015, con una contratación total ligeramente por encima de los tres millones de metros cuadrados, similar al pico registrado en el tercer trimestre de 2007, según datos de JLL.

A pesar de que esta cifra no alcanza el máximo de 13,1 millones de metros cuadrados registrado para el ejercicio completo de 2007, el volumen de contratación a lo largo del tercer trimestre de 2015 es el más alto hasta la fecha y representa un incremento del 29% interanual. Se prevé que el volumen del ejercicio completo alcance los 11,5 millones de metros cuadrados, lo que supone un aumento del 8% respecto al año pasado, un claro indicio de la mejora de la confianza en toda Europa.

En todo el continente, la demanda de espacio de oficinas está viéndose impulsada por la recuperación de los distintos mercados, aunque ésta se produzca a diferentes velocidades. Se prevé que la aceleración en Europa se mantenga a lo largo del 2016, a medida que más mercados se apuntan a la senda del crecimiento sobre la base de una mejora de la confianza y las cifras de empleo subyacentes. **A**

Una iniciativa francesa lidera un programa de eficiencia y producción de energía en edificios

En una reunión informativa celebrada en París se presentaron los resultados de un interesante programa que tiene como uno de sus principales objetivos buscar las energías renovables de menor coste para su uso integrado en edificios e interactuar entre ellos dentro de un mismo barrio. El programa BEPOS es el acrónimo en francés de “Edificios Colaboradores con la Potencia y Energía Optimizadas”.

En la reunión se presentaron una serie de edificios aislados, pequeños barrios y edificios interconectados de iniciativa privada, capaces de interactuar con los edificios de sus barrios, con las redes eléctricas existentes y con sus energías renovables entrando y saliendo de la red eléctrica pública.

El lograr que un edificio en un año tenga un balance positivo de verter a la red más energía de la que produce y consume no se ha logrado por ahora aunque se está muy próximo. Otro dato importante es que el ajuste para aproximar el funcionamiento real de un edificio a las condiciones más óptimas al resultado de la modelización ideal es un proceso largo y tedioso que suele durar del orden de dos años o más. **A**



UN LIBRO

La sostenibilidad también ha llegado al urbanismo

Sea por convencimiento o por exigencia de la situación económica que se viene padeciendo desde 2008, el urbanismo ha girado hacia la contención sobre la base de dos premisas fundamentales: limitar la transformación urbanística del suelo a la estrictamente necesaria y recuperar la ciudad existente, premisas que constituyen los fundamentos de la renovación del ordenamiento urbanístico cuyos hitos legislativos principales hasta el momento han sido la aprobación por el legislador estatal de la Ley de Suelo en 2007 y

sus modificaciones posteriores, así como de la Ley de Rehabilitación, Regeneración y Renovación Urbanas en 2013, hoy Texto Refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana, aprobado por Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre. Precisamente la rehabilitación, regeneración y renovación urbanas y su vinculación con la propiedad horizontal, junto con otros aspectos que, sin discusión, forman parte de la sostenibilidad urbanística han ocupado el interés de los autores de los distintos estudios que integran la presente obra, formando todo un compendio al respecto. **A**



TÍTULO: **Urbanismo sostenible. Rehabilitación, regeneración y renovación urbanas**
 AUTOR: **Tomás Quintana López et al.**
 EDITORIAL: **Tirant lo Blanch**
 PÁGINAS: **719**
 PRECIO: **94,05 €**

¿Qué es el Experto Técnico Inmobiliario?

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

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

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



¿Qué actividades puede desarrollar el ETI?

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

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

¿Qué es la Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios?

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

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

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

¿Cuáles son los fines de la asociación?

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

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

Son fines propios los siguientes:

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

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

¿Cuáles son los fines de la asociación?

¿Cómo pertenecer

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.

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



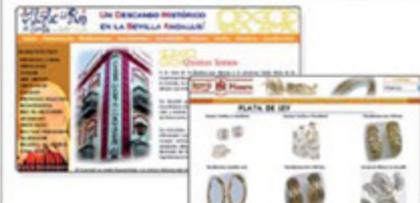
FOROempresarial
soluciones de ingeniería y web

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



Únete al futuro



Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

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

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

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

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

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

El ETI aporta tranquilidad al consumidor mediante:

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

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

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

