

## Tan solo un 16% de los españoles prefiere vivir en alquiler antes que en propiedad

La crisis económica está cambiando la visión de los españoles sobre la vivienda así como algunas conductas y hábitos. Pero otros, como el sentimiento de la propiedad, siguen inalterables. Ésta es una de las principales conclusiones de la tercera edición del informe elaborado por fotocasa “Los españoles y su relación con la vivienda” correspondiente al ejercicio 2015.

Pese a la reapertura del grifo del crédito y al frenazo en la caída del precio de la vivienda, el alquiler sigue ganando terreno. Según fotocasa, un 23,5% de los españoles vivía en régimen de arrendamiento en 2015, ocho puntos porcentuales más que hace cuatro años. Pero la crisis no ha podido con el sentimiento de propiedad, que sigue muy arraigado entre los españoles: siete de

cada 10 encuestados cree que a largo plazo comprar una vivienda es más rentable que alquilar un piso toda la vida y tan solo un 16% de los españoles prefiere vivir en alquiler antes que en propiedad. De hecho, el 47% de los inquilinos asegura que preferiría vivir en un piso o casa a su nombre, lo que nos indica que la mayoría de los españoles que viven en régimen de arrendamiento es por necesidad, no por convencimiento.

Otra de las conclusiones de este informe es que, a diferencia de años anteriores, la mayoría de la sociedad considera que la caída de los precios de la vivienda ya ha tocado fondo y por lo tanto, no

bajarán más. De todos modos, prácticamente uno de cada cuatro considera que seguirán cayendo. Si diferenciamos entre los que viven de alquiler y los que actualmente son propietarios de una vivienda, vemos que entre los que disponen de un piso de propiedad la visión de que los pisos sigan bajando cobra más fuerza (29% vs 23% del total). En cambio, los que viven de alquiler se muestran más cercanos a un fin del incremento de precios (66% vs 61% del total).

Este informe también revela una importante disposición e intención entre los españoles a cambiar de vivienda – entre siete y ocho de cada 10 afirman que lo harían **A**



**vivienda**  
págs. 20 & 21



**entrevista**  
págs. 18 & 19

**José Manuel Gómez**  
Secretario de AEAIV

“**El sector de la tasación está en pleno crecimiento**”

### La recuperación de la actividad hipotecaria sigue muy moderada

El saldo vivo del crédito hipotecario gestionado a diciembre de 2015 se situó en 692.517 millones de euros, lo que representa un descenso interanual del -3,9%. Con respecto al mismo dato de 2007, el descenso acumulado del saldo supera los 350.000 millones de euros. A pesar de que los datos disponibles de 2016 son positivos, la recuperación de la actividad hipotecaria sigue siendo muy moderada, señalan desde la AHE. **A**

**informe**  
págs. 23 & 24

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

¿oportunidades?  
¿futuro?,

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



Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios

Presenta sus Nuevos Cursos:



**Curso Superior**  
de Valoraciones y Tasaciones  
Inmobiliarias

más info



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

más info



estos Cursos te posibilitarán:

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

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

**A P E T I**

Asociación Profesional de  
Expertos Técnicos Inmobiliarios

Información: **91 559 02 09**  
info@apeti.com

www.apeti.com

**A P E T I**

**83**  
II - 2016

en este número podrás encontrar...

- 6 asesoría**  
Videovigilancia en las comunidades de propietarios: deber de informar.
- 8 gestión**  
Comunicación integral y comercial: la publicidad como una actividad de persuasión.
- 10 colaboración**  
Constitución exprés de empresarios individuales y de sociedades limitadas (y II).
- 12 vivienda**  
Precio, tamaño, vivienda más demandada, esfuerzo necesario para su compra y stock.
- 14 vivienda**  
La demanda de vivienda nueva, entre las 100.000 y las 180.000 unidades/año hasta 2025.
- 16 vivienda**  
El residencial necesita que la mejora económica se traslade a las rentas familiares.
- 18 Entrevista**  
"Las sociedades de tasación están cada vez más orientadas a ampliar su gama de servicio".
- 20 vivienda**  
Los españoles y su relación con la vivienda en 2015: la compra frente al alquiler (I).
- 22 informe**  
La recuperación de la actividad hipotecaria sigue siendo muy moderada, según la AHE.
- 24 informe**  
Se aprecian síntomas de mejora para el mercado de vivienda vacacional en la costa.
- 26 informe**  
Las familias ganan cuota en la compraventa de viviendas por segundo año consecutivo.
- 28 informe**  
Aumento en cantidades y precios en casi todas las CC AA en la compraventa de vivienda.
- 30 lph**  
Retirada de un aparato de aire acondicionado por no contar con la aprobación de la Junta.

**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**

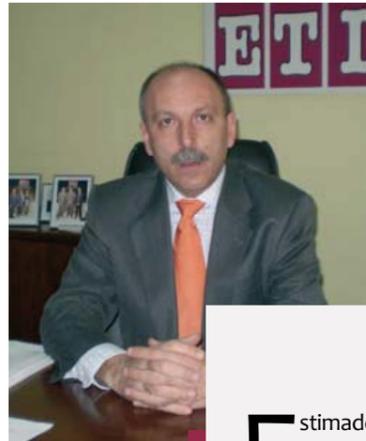
Almudena López Pascual

**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

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



Madrid, julio de 2016

Estimados/as compañeros/as:

No parece que el resultado de estas segundas elecciones generales vaya a aclarar mucho el panorama político que nos espera. Es de desear que los políticos que nos ha tocado 'sufrir' estén a la altura de la sociedad española y acuerden con prontitud formar un gobierno estable que canalice convenientemente la economía de un país que se merece algo mejor de lo que distintos gobiernos se han empeñado en modelar.

Digo todo esto porque otro periodo de incertidumbre como al que nos han condenado nuestros políticos durante los últimos seis meses puede dar al traste con la incipiente mejoría que se vislumbra en el sector que profesionalmente nos interesa y que va muy unido a la economía familiar y a sus expectativas positivas: el inmobiliario.

El informe anual de la Asociación Hipotecaria Española destaca que "los hogares españoles son esenciales para la actividad hipotecaria, por lo tanto, para que el mercado crezca de forma sólida y constante es fundamental que la economía familiar goce de la mejor salud posible. Para ello, es necesario que el mercado laboral crezca y la renta disponible de los hogares aumente al tiempo que su situación financiera se estabiliza". Nada que alegar, muy al contrario: es lo deseable. Pero, y de esto también nos advierte este organismo, hay factores que pueden estar incidiendo en el hecho de que la recuperación del mercado hipotecario no sea tan expansiva en 2016 como se esperaba en un primer momento; y uno de ellos es la incertidumbre política.

A pesar de ello, estoy seguro de que nuestros asociados seguirán poniendo lo mejor de sí mismos día a día en mantener y mejorar sus expectativas de negocio en un mercado en el que todos los indicadores señalan que lo peor ha pasado y que, poco a poco, se está restableciendo una actividad inmobiliaria que anduvo desbocada durante más años de lo aconsejable. Es la única manera de competir por un cliente cada vez más exigente e informado y que demanda a un profesional cualificado y actualizado en sus conocimientos y en sus herramientas de trabajo.

Un abrazo fuerte.

Fdo. Pedro E. López García

**B Sabadell**

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

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.

Más de

+ 1.800

oficinas a tu servicio.

Marzo de 2013. Condiciones revisables según evolución del mercado financiero.

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.

El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.

# VIDEOVIGILANCIA EN LAS COMUNIDADES DE PROPIETARIOS: DEBER DE INFORMAR



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

Los servicios de videovigilancia forman parte de las instalaciones o servicios de seguridad que puede adoptar una Comunidad de Propietarios. Para la instalación o contratación de un servicio de videovigilancia será

necesario el voto favorable de las tres quintas partes del total de los propietarios que, a su vez, representen las tres quintas partes de las cuotas de participación, tal y como establece el art. 17.3 de la Ley de Propiedad Horizontal.

Conforme al art.42 Ley 5/2014 de 4 abril 2014, de Seguridad Privada, los servicios de videovigilancia consisten en el ejercicio de la vigilancia a través de sistemas de cámaras o videocámaras, fijas o móviles, capaces de captar y grabar imágenes y sonidos, incluido cualquier medio técnico o sistema que permita los mismos tratamientos que éstas.

Cuando la finalidad de estos servicios sea prevenir infracciones y evitar daños a las personas o bienes objeto de protección o impedir accesos no autorizados, serán prestados necesariamente por vigilantes de seguridad o, en su caso, por guardas rurales.

No tendrán la consideración de servicio de videovigilancia la utilización de cámaras o videocámaras cuyo objeto principal sea la comprobación del estado de instalaciones o bienes, el control de accesos a aparcamientos y garajes, o las actividades que se desarrollan desde los centros de control y otros puntos, zonas o áreas de las autopistas de peaje. Estas funciones podrán realizarse por personal distinto del de seguridad privada.

No se podrán utilizar cámaras o videocámaras con fines de seguridad privada para tomar imágenes y sonidos de vías y espacios públicos o de acceso público salvo en los supuestos y en los términos y condiciones previstos en su normativa específica, previa autorización administrativa por el órgano competente en cada caso. Su utilización en el interior de los domicilios requerirá el consentimiento del titular.

Las grabaciones realizadas por los sistemas de videovigilancia no podrán destinarse a un uso distinto del de su finalidad.

La monitorización, grabación, tratamiento y registro de imágenes y sonidos por parte de los sistemas de videovigilancia estará sometida a lo previsto en la normativa en materia de protección de datos de carácter personal, y especialmente a los principios de proporcionalidad, idoneidad e intervención mínima.

## Derecho a la intimidad & principio de proporcionalidad

Precisamente, la cuestión más peliaguda que se suscita respecto a estas cámaras es la referente al derecho a la intimidad y su posible vulneración con estos medios de vigilancia y control. En este sentido la STC Sala 1ª de 16 diciembre 1996 señala que la proporcionalidad es “una exigencia común y constante para la constitucionalidad de cualquier medida restrictiva de derechos fundamentales, entre ellos los que supongan una injerencia en los derechos a la integridad física y a la intimidad.”

Por lo tanto, tenemos que partir de la posibilidad de instalar videocámaras para seguridad y vigilancia, al no ser incompatibles con el derecho fundamental a la protección de la imagen o a la intimidad, si bien debe analizarse si en cada caso concreto dicha instalación no atenta al principio de proporcionalidad. Con esta base, la SAP Pontevedra de 4

febrero 2011 considera válido el acuerdo de la Comunidad que “se limita a autorizar la colocación de las cámaras en un patio de una forma que no vulnera el derecho a la intimidad, el secreto empresarial, los datos ni cualquier otro derecho fundamental y lo que plantea el recurrente atañe a un uso desviado que hipotéticamente pueda hacerse de las mismas o a la intromisión o modificaciones que pueda hacer una persona con conocimientos informáticos. Así, se alude a la posibilidad de “extraer el disco duro y hacer copias de lo grabado”, “instalar audio en las grabaciones” (se entiende que instalar un sistema de audio del que carece) y también se cuestiona las personas designadas para tener acceso al sistema. Todas estas cuestiones no atañen a la validez del acuerdo impugnado por cuanto que el mismo aprueba un sistema que cumple la normativa según ha sido instalado y si fuera objeto de un uso desviado, queda a salvo su derecho a ejercitar las acciones correspondientes”.

En la Instrucción 1/2006, de 8 de noviembre, de la Agencia Española de Protección de Datos, sobre el tratamiento de datos personales con fines de vigilancia a través de sistemas de cámaras o videocámaras, se dice que la seguridad y vigilancia, elementos presentes



en la sociedad actual, no son incompatibles con el derecho fundamental a la protección de la imagen como dato personal, lo que en consecuencia exige respetar la normativa existente en materia de protección de datos.

Añadiendo que, en relación con la instalación de sistemas de videocámaras, será necesario ponderar los bienes jurídicos protegidos, por lo que toda instalación deberá respetar el principio de proporcionalidad, lo que supone, siempre que resulte posible, adoptar otros medios menos intrusivos a la intimidad de las personas, con el fin de prevenir interferencias injustificadas en los derechos y libertades fundamentales. “En consecuencia, el uso de cámaras o videocámaras no debe suponer el medio inicial para llevar a cabo funciones de vigilancia, por lo que, desde un punto de vista objetivo, la utilización de estos sistemas debe ser proporcional a lo perseguido, que en todo caso deberá ser legítimo. Asimismo, la proporcionalidad es un elemento fundamental en todos

los ámbitos en los que se instalen sistemas de videovigilancia, dado que son numerosos los supuestos en los que la vulneración del mencionado principio puede llevar a generar situaciones abusivas, tales como la instalación de sistemas de videovigilancia en espacios comunes, o aseos del lugar de trabajo. Por todo ello se trata de evitar la vigilancia omnipresente, con el fin de impedir la vulnerabilidad de las personas.”

## Deber de información

Dispone el art.3 Instruc. 1/2006 de 8 noviembre 2006, que los responsables (a estos efectos la Comunidad) que cuenten con sistemas de videovigilancia deberán cumplir con el deber de información previsto en el art.5 LO 15/1999 de 13 diciembre 1999, de Protección de Datos de

Carácter Personal. A tal fin de-

berán:

- Colocar, en las zonas videovigiladas, al menos un distintivo informativo ubicado en lugar suficientemente visible, tanto en espacios abiertos como cerrados y
- Tener a disposición de los/las interesados/as impresos en los que se detalle la información prevista en el art.5.1 LO 15/1999 de 13 diciembre 1999.

El contenido y el diseño del distintivo informativo se ajustará a lo previsto en el Anexo de dicha Instrucción. Es decir, incluirá una mención a la finalidad para la que se tratan los datos («ZONA VIDEOVIGILADA»), y una mención expresa a la identificación del responsable ante quien puedan ejercitarse los derechos a los que se refieren los arts. 15 y siguientes LO 15/1999. El modelo a que se refiere el apartado anterior, está disponible en la página web de la Agencia Española de Protección de Datos, [www.agpd.es](http://www.agpd.es), de donde podrá ser descargado.

Partiendo de esta base jurídica, la SAP A Coruña de 25 marzo 2009 estima que “la instalación del sistema de videovigilancia en el portal del edificio no atenta al principio de proporcionalidad; sin que sean atendibles las razones alegadas por la parte apelante. En primer lugar, en la zona videovigilada (según establece el art.5 LO 15/1999 de 13 diciembre 1999) hay que colocar un cartel advirtiendo de su existencia como “Zona Videovigilada”. Con ello se consigue el objetivo propuesto de que las personas que han producido o pueden producir daños en el futuro en el portal del inmueble conozcan que pueden ser identificadas a través de la grabación (juicio de idoneidad). En segundo lugar, consideramos que la instalación del sistema de videovigilancia es el sistema más operativo para impedir que se sigan produciendo daños en el inmueble, o cuando menos, de producirse, para poder identificar a los autores; no pudiendo compartirse que se pueda solucionar el problema, como alegan los apelantes, con la colocación de un distintivo informativo de la existencia de cámaras o video cámaras, sin necesidad de colocar las cámaras, por cuanto dicha

circunstancia sería fácilmente conocida por las personas que tengan intención de causar daños (juicio de necesidad). En tercer lugar, la colocación de las videocámaras respeta el principio de proporcionalidad en sentido estricto. Por derivarse de ello más beneficios para el interés general de los copropietarios del inmueble que perjuicios para ellos o para terceros y así:

a) Nadie discute que una pareja de novios no puedan besarse en el portal, como también pueden hacerlo en la calle, pero ello no quiere decir que por dicha posibilidad no puedan instalarse cámaras en un espacio común como es el portal. Además, la hipotética pareja puede ser vista por cualquier persona que entre en el portal, de modo directo, pero no de modo indirecto a través de la grabación, dada la necesidad de autorización para acceder a los datos.

b) Lo mismo puede decirse en relación con las alegaciones del recurso de apelación, referentes a que en el videoportero quedan registrados datos pertenecientes a la vida privada de las personas que no tienen por qué saberse por todos los miembros de la comunidad, por cuanto la grabación de imágenes no supone que con posterioridad se invite a los vecinos a ver las grabaciones y poder “cotillear”. En este aspecto podemos hacer mención a los artículos 7 y 8 de la Instrucción núm. 1/2006 de 8 de noviembre de la Agencia Española de Protección de Datos que hacen referencia a que la persona o entidad que provea la creación de ficheros de videovigilancia deberá notificarlo previamente a la Agencia Española de Protección de Datos para su inscripción en el Registro General de la misma; y que, en relación con la seguridad y secreto, establecen la obligación del responsable de adoptar las medidas de índole técnicas y organizativas necesarias que garanticen la seguridad de los datos y eviten su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado, así como el deber de secreto de cualquier persona con acceso a los datos”. **A**

# COMUNICACIÓN INTEGRAL Y COMERCIAL: LA PUBLICIDAD COMO PERSUASIÓN



José Antonio Almoguera, Vpte. de Formación

**L**a 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 artículo trataremos la comunicación integral y comercial, así como la publicidad.

Los diferentes equipos comerciales cuentan con una gran variedad de herramientas de marketing a su servicio cuyo objetivo es facilitar su tarea de venta.

Entre ellas, destaca la comunicación, una «disciplina» que deben dominar todos los vendedores y profesionales de la venta.

Mientras que la comunicación integral trata de acercar el mensaje de la empresa al mercado, a través de una serie de medios cada vez más amplios (publicidad, relaciones públicas, marketing directo, patrocinio, Internet...), la comunicación comercial se sirve de la fuerza de ventas para conseguir que el mercado adquiera un producto determinado. O sea, mientras que la comunicación integral utiliza los diferentes soportes (prensa, radio, tv...), la comunicación comercial utiliza el contacto directo, oral y simultáneo con el cliente.

## Etapas de la comercialización

El vendedor profesional debe seguir una metodología o una estructura en su trabajo. Esto tiene la ventaja para él de saber dónde se encuentra en todo momento durante la entrevista para poder subir y avanzar por los distintos escalones de la venta, lo que le ayudará a conseguir el éxito. Lo más importante en el concepto de estructura de la venta es la flexibilidad.

Nadie desea, ni es aconsejable, ponerle al vendedor una camisa de fuerza. Al contrario, la estructura debe

permitirle utilizar mejor sus propias dotes personales. El esquema que proponemos para ello consta de las siguientes seis fases o etapas:

- Preparación de la actividad.
- Determinación de necesidades.
- Argumentación.
- Tratamiento de objeciones.
- Cierre.
- Reflexión o autoanálisis

## Segmentación de clientes

La segmentación es una técnica básica para planificar los productos y su comercialización. Debemos pensar que no todo se vende a todo el mundo. Es imprescindible seleccionar los consumidores. Diferenciar los individuos en un cierto número de grupos o segmentos, de tal forma que los elementos de un determinado grupo tengan un criterio (por ejemplo, rentabilidad por número de compras realizadas) - unas caracterís-

ticas si no idénticas, sí parecidas.

¿Para qué? Para hacer una oferta a la medida y diferenciada. Debemos planificar cada una dependiendo de cómo encaje con cada segmento. De este modo sintonizaremos con sus necesidades, cubriremos la demanda y conseguiremos una compra continuada.

La operación más delicada en segmentación es la de averiguar cuál o cuáles son los criterios más importantes para un colectivo.

## Servicio postventa

Los clientes cada vez son más exigentes y perdonan cada vez menos

Los errores que las empresas cometen en su actividad comercial. Da igual si es un problema de logística, de tipo administrativo o de produc-

ción. Cualquier anomalía nos provocará la pérdida de pedidos.

Las empresas han comenzado a tomar medidas, a través de los servicios de atención al cliente. Sin embargo, la mala utilización de los mismos por parte de las empresas ha provocado que lleguen a causar mayor daños a nuestras ventas. Las causas:

- El servicio de atención es limitado a horarios comerciales de la empresa, y no del cliente.
- El servicio de atención se suele limitar a tomar nota del problema, transmitirlo a quien corresponda olvidando en más de una ocasión el seguimiento posterior.
- Suele ser realizado por teleoperadores/as de un 'call center' externo. Su relación con la empresa es mínima.
- Muchas veces, los servicios de atención actúan con la convicción de que el cliente está equivocado.
- Si el problema obliga a conectar distintos departamentos acaban por no ser resueltos nunca.

Ante estas realidades, se impone el 'claims management', o atención de forma individualizada y particular de las consultas, problemas y reclamaciones de los clientes por parte de cada comercial. O al menos, que sea él quien se ocupe de que, tras ser solucionado el asunto por el SAC (Servicio de atención al cliente) de la empresa, se retome el buen clima con lo el cliente.

## La publicidad como actividad de comunicación

La publicidad es una actividad de comunicación cuyo objetivo fundamental es persuadir, convencer o seducir al público hacia un determinado bien de consumo, servicio, individuo o idea. Para dicha persuasión, la publicidad utiliza numerosos recursos estilísticos y estrategias para presentar lo que anuncia como algo imprescindible para el consumidor, por ello, es frecuente que la publicidad no sea fiel a la realidad e intente manipular al individuo. Un ejemplo de esto son la publicidad subliminal y la publicidad engañosa. Los medios de

comunicación ofrecen a los anunciantes un espacio de publicidad a cambio de una determinada suma de dinero, o en ocasiones, un canje, o trueque.

Las agencias de publicidad, centrales de medios, productoras, estudios de diseño, etc. Se ocupan profesionalmente de la ejecución de campañas de publicidad, por lo general mediante un brief (pauta).

A veces se dice que una noticia adquiere publicidad no necesariamente debido a una campaña intencionada, sino por el hecho de tener una cobertura periodística relevante. En internet o tecnologías digitales se habla de publicidad no solicitada o spam al hecho de enviar mensajes electrónicos, tales como correos electrónicos, mensajería instantánea celular, u otros medios, sin haberlo solicitado, por lo general en cantidades masivas. No obstante, internet es un medio habitual para el desarrollo de campañas de publicidad interactiva que no caen en invasión a la privacidad, sino por el contrario, llevar la publicidad tradicional a los nuevos espacios donde se pueda desarrollar.

La publicidad es a menudo confundida terminológicamente con propaganda, término que se emplea mayoritariamente para referirse a comunicaciones persuasivas de carácter político, ideológico o electoral. Uno de los objetivos de la publicidad es estimular la demanda de un producto, un servicio o una idea (otros factores que influyen la demanda son precio y la función sustitutiva). Entendiendo que la comercialización busca identificar el mercado apropiado para un producto, la publicidad es la comunicación por la cual la información sobre el producto es

transmitida a esos individuos. Los ejemplos de información de producto que la publicidad trata de comunicar son los detalles del producto o sus beneficios y la información de la marca. Los anuncios intentan generalmente encontrar un UPV (Única Proposición de Venta), de cualquier producto y comunicarla al usuario. Esto puede tomar la forma de una característica única del producto

o de una ventaja percibida.

Frente a la competencia



tencia creciente dentro del mercado debido a los crecien-

tes de sustitutos cada vez se produce más creación de marca en publicidad. Esta consiste en comunicar las cualidades que dan una cierta personalidad o reputación a una marca de fábrica, llamada valor de marca, que la hace diferente a las de su competencia.

La notoriedad de marca es una manera importante en que la publicidad puede estimular la demanda de un producto. Cuando se crea tanto valor de marca que la marca tiene la capacidad de atraer a los compradores (incluso sin publicidad), se dice que se tiene notoriedad de marca. La mayor notoriedad de marca se produce cuando la marca de fábrica es tan frecuente en la mente de la gente que se utiliza para describir la categoría entera de productos. **A**

# CONSTITUCIÓN EXPRES DE EMPRESARIOS INDIVIDUALES Y DE SOCIEDADES LIMITADAS (Y II)



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

Una de las primeras decisiones que tiene que adoptar el emprendedor es la elección de la forma jurídica que desea adoptar para desarrollar su actividad. Bien persona jurídica, bien persona física. Tras esta inicial decisión, si decide configurarse como persona jurídica, deberá optar entre las principales formas jurídicas de constitución de empresa. Ello implicará unas consecuencias tributarias específicas que hemos abordado en éste y en el anterior artículo.

Actualmente los emprendedores que pretendan constituir una Sociedad Limitada (SL), una Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE) o ejercer como Empresarios Individuales (autónomos), pueden optar por realizar los trámites de constitución por medios telemáticos, evitando así desplazamientos y ahorrando tiempo y costes.

Se trata de una opción, pues se mantiene la constitución tradicional de estas formas jurídicas, si bien realizarlo de forma telemática se reducen los tiempos, pues basta con acudir al Punto de Asesoramiento y Tramitación (PAIT), en el caso de que no lo realice el interesado directamente desde su ordenador, y a la Notaría, si va a constituir una sociedad.

### Pasos para constituir una sociedad limitada o sociedad limitada nueva empresa

Para iniciar el procedimiento existen dos opciones:

1. Dirigirse a los Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT). En él nos indicarán la documentación a presentar para iniciar la tramitación: DNI de los socios (y de los cónyuges si están casados), tarjetas de la Seguridad Social, Epígrafes del IAE, datos del domicilio de la empresa, porcentajes de participación de los socios, cuenta bancaria para realizar

los pagos, etc.

2. Si se dispone de Firma Digital, puede iniciar dichos trámites uno mismo a través de Internet. Si pretendemos constituir una So-

En cualquiera de las dos modalidades tendremos que cumplimentar el Documento Único Electrónico (DUE). En este documento se incorpora toda la información necesaria para la constitución de la sociedad, que pasará posteriormente a las distintas admi-



ciudad de Responsabilidad Limitada (SL) y la tramitación la va a hacer directamente por Internet (sin acudir al PAIT), debe reservarse la denominación social antes de comenzar el proceso de creación de su empresa. Esto se realiza en el Registro Mercantil Central y en [www.registradores.org](http://www.registradores.org)

nistraciones por vía telemática (AEAT, Seguridad social, Ayuntamiento, etc.). Además se pide la cita con la Notaría de forma automática, donde se acudirá para el otorgamiento de la escritura de constitución. Importante: Se debe aportar el certificado bancario del desembolso del capital social.

al centro PAIT o directamente por Internet, siendo necesario cumplimentar del Documento Único Electrónico (DUE) Para los Empresarios Individuales que utilicen este sistema de tramitación telemática, el Documento Único Electrónico (DUE) sustituye a los siguientes formularios de entre otros,

En el desarrollo de actividad:

- Presentación de las declaraciones del IVA trimestralmente (modelo 303) y un resumen anual (modelo 390)
- Debe declarar sus ingresos:
  - Si tributa por el Impuesto sobre la Renta (autónomos, y comunidades de bienes); trimestralmen-

Declaración de alta censal en Hacienda	Modelos 036 y 037.
Impuesto sobre Actividades Económicas	Modelos 845 y 846.
Inscripción del empresario en la Seguridad Social y apertura de cuenta de cotización principal	TA. 6. – TA.7
Solicitud de: afiliación a la Seguridad Social, asignación de número de Seguridad Social y variación de datos	TA. 1.
Solicitud de alta en el Régimen Especial de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos. –Trabajadores societarios–	TA. 0521/B. TA. 0521/1
Solicitud de inscripción de ficheros en el Registro General de Protección de Datos	Formulario Nota.
Solicitud de registro de Marca	4101i.
Solicitud de registro de Nombre Comercial	4301i.

### Itinerario a seguir en 10 pasos:

1. Cumplimentación del Documento Único Electrónico (DUE) (En el centro PAIT o directamente por Internet).
2. Reserva de la Denominación Social (Sólo SLNE).
3. Otorgamiento de la Escritura de constitución (Firma en la Notaría y envío telemático al resto de administraciones).
4. Solicitud del NIF provisional.
5. Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
6. Inscripción en el Registro Mercantil Provincial (RMP).
7. Trámites en la Seguridad Social.
8. Expedición de la Escritura inscrita.
9. Solicitud del NIF definitivo.
10. Inscripción de ficheros de carácter personal en la Agencia Española de protección de datos.

### Pasos para darse de alta como empresario individual

Se puede efectuar acudiendo

(véase RD 368/2010, de 26 de marzo, por el que se regulan las especificaciones y condiciones para el empleo del Documento Único Electrónico (DUE) para la puesta en marcha de las empresas individuales mediante el sistema de tramitación telemática).

### Itinerario a seguir en 4 pasos:

1. Cumplimentación del Documento Único Electrónico (DUE).
2. Trámites en la Seguridad Social.
3. Comunicación del inicio de actividad a la Agencia Tributaria.
4. Inscripción de ficheros de carácter personal en la Agencia Española de protección de datos.

### Las obligaciones fiscales formales de la empresa/empresario/profesional

Antes de comenzar la actividad:

- Presentar la declaración censal (modelo 036 ó 037)
- Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (en el modelo 036 anterior si está exento de pago y en los modelos 840 y 848 si tributa)

te se efectuarán los pagos fraccionados a cuenta (modelos 130 y 131, resumen anual 184) la declaración del IRPF (modelo D-100).

- Si tributa por el Impuesto de Sociedades (sociedades mercantiles y sociedades civiles con objeto mercantil); trimestralmente deberá efectuar los pagos fraccionados a cuenta (modelo 202) y anualmente la declaración del Impuesto de Sociedades (modelo 200).
- Si se efectúan pagos sometidos a retención, ya sea por tener empleados o efectuar pagos a profesionales, por abonar rendimientos del capital mobiliario, arrendamientos, etc. (modelos 111 y 190, 115 y resumen anual 180). Declaración anual de operaciones con terceros durante el mes de marzo, cuando en el año anterior hayan realizado operaciones con otra persona o entidad que en su conjunto hayan superado los 3.006 Euros (modelo 347). **A**

# PRECIO, TAMAÑO, VIVIENDA MÁS DEMANDADA, ESFUERZO NECESARIO PARA SU COMPRA Y STOCK

Último informe publicado por Servihabitabit sobre el mercado residencial 2015

Según los datos del Ministerio de Fomento correspondientes a las transacciones de vivienda reflejadas en las estadísticas de Consejo General del Notariado, la tendencia en superficie y precio en la compraventa de viviendas en 2015 ha experimentado muy pocos cambios respecto a 2014.

**Precio:** Casi el 75% de las compraventas se realizaron por un precio inferior a los 150.000€ y si se observa el rango por debajo de 300.000€, este porcentaje se eleva hasta el 93%. En las transacciones más caras, el 0,9% se hizo por un precio superior a los 750.000€.

**Tamaño:** Si nos referimos a su superficie, más de un tercio tenía una superficie comprendida entre los 60 y 90 m<sup>2</sup> y solo un 10% se correspondía a viviendas con más de 180 m<sup>2</sup>.

La vivienda más demandada como residencia habitual: En la encuesta realizada a la Red de agentes colaboradores de Servihabitabit, se puede apreciar que la vivienda media más demandada como residencia habitual, según el 74,7% de los entrevistados, es una residencia en altura con 3 dormitorios. La superficie de estas viviendas se sitúa entre 70 y 90 m<sup>2</sup>.

Los demandantes de unifamiliares adosadas reparten sus preferencias entre tipologías de 3 y 4 dormitorios; la superficie media de un tercio de las mismas se encuentra entre los 100 y 140 m<sup>2</sup>, con casi otro tercio que va de los 141 a 180 m<sup>2</sup>.

Para unifamiliares aisladas, el 60,6% de los compradores potenciales

Casi el 75% de las compraventas se realizaron por un precio inferior a los 150.000€, más de un tercio tenía una superficie comprendida entre los 60 y 90 m<sup>2</sup> y la vivienda media

optan por una vivienda de 4 dormitorios; en este caso, más del 26% oscila entre los 141 y 180 m<sup>2</sup> y casi otro 25% entre los 181 y 220 m<sup>2</sup>.

La vivienda más demandada como residencia vacacional: Las opciones del demandante de vivienda vacacional se reparten de forma más equitativa entre la vivienda en altura y la unifamiliar, si bien la más solicitada es la primera de las tipologías con 1 o 2 dormitorios. En este caso, casi el 30% tiene menos de 60 m<sup>2</sup> y el 25% entre 61 y 70 m<sup>2</sup>.

Para las viviendas adosadas, la preferencia se decanta hacia las de 3 dormitorios, repartiéndose la inclinación con las de 4 dormitorios para las unifamiliares aisladas. En la tipología adosada, casi dos tercios de los demandantes buscan viviendas con menos de 140 m<sup>2</sup>, mientras que, para viviendas aisladas, la misma proporción las busca con una superficie superior a la mencionada.

El precio medio de la vivienda habitual: El precio medio de la vivienda habitual en altura más solicitada en los últimos seis meses se situaría entre 60.000 y 100.000€, en casi el 50% de las ocasiones, y entre 100.000 y 150.000€ para el 23%. En el caso de una unifamiliar adosada en el 35% de las ocasiones estaría por debajo de 120.000€ y en algo más del 27% entre 120.000 y 160.000€. Para las unifamiliares aisladas, en el 46% de las búsquedas el precio supera los 200.000€.

El precio medio de la vivienda

más demandada como residencia habitual, según el 74,7% de los entrevistados, es una residencia en altura con 3 dormitorios, según queda recogido en el último informe publicado por Servihabitabit.

vacacional: Si el uso que se va a dar a la vivienda es vacacional, el precio del inmueble presenta rangos más bajos. Para una vivienda en altura, más de la mitad de los demandantes piensa dedicar un presupuesto entre 60.000 y

100.000€. En el caso de las unifamiliares adosadas, más de un tercio de las búsquedas se centran en viviendas de menos de 120.000€ y otro tercio en el tramo de los 120.000 a 160.000€. Para las unifamiliares aisladas el presupuesto supera estos baremos en la mayor parte de las ocasiones.

La evolución de las dos fuentes oficiales sobre las que se puede analizar el precio/valor de las viviendas en España ha seguido una tendencia similar y positiva a lo largo de 2015.

Para el 2016, se espera una moderación respecto a la previsión que

se realizaba en el informe anterior, de modo que el incremento en el valor medio de las compraventas se sitúe en el 3,8%. El comportamiento del mercado en los últimos meses ha acompañado las previsiones de incremento del precio en provincias como Madrid, Barcelona, Alicante o Málaga. Sin embargo, todavía existen muchas provincias en las que la recuperación del valor de la vivienda apenas se está dejando notar, presentando una situación de estabilización más que de crecimiento.

Como se puede observar en las diferentes estadísticas publicadas que analizan la evolución de esta variable, la tendencia alcista sostenida

que se produce en los indicadores de precios de oferta o en el I P V del

INE, parece frenarse en los meses finales de 2015 y en el primer trimestre de este ejercicio. Las que provienen del análisis del valor de las viviendas a través de tasaciones presentan evoluciones más conservadoras a lo largo del pasado año.

En definitiva, se está produciendo una situación en la que los mercados más activos por disponer de una mayor demanda, especialmente de obra nueva, presentan evoluciones positivas en el precio, mientras que el resto

de ubicaciones continúan en descenso. Esta disminución se debe a que el inicio de obra nueva en estas zonas no se deja notar con fuerza y siguen basando sus transacciones en el mercado de segunda mano, donde se mantienen importantes descuentos sobre el precio publicado.

## Esfuerzo destinado a la compra

El esfuerzo medio que debe realizar un hogar en España para adquirir su vivienda, según el número de años de renta bruta que debería destinar al pago de la misma, ha descendido notablemente desde los más de nueve años con que finalizó en 2007. Esta rebaja se frenó a principios de 2013 y parece haberse estabilizado en torno a seis años, lo que todavía lo sitúa a niveles de finales de 2002, en pleno auge del anterior ciclo alcista, y lejos de los tres años y medio que marcan el mínimo de la serie histórica de este indicador.

Otra medida que permite analizar el esfuerzo en la adquisición de vivienda, la constituye el denominado "Esfuerzo teórico anual", un cociente en cuyo numerador figura el coste durante el primer año de vida de una hipoteca de cuota constante que permite financiar el 80% del precio de una vivienda media. Se considera vivienda media un inmueble de 93,75 m<sup>2</sup> construido (lo que supone aproximadamente 75 m<sup>2</sup> útiles) valorado al precio medio del m<sup>2</sup>. En el denominador se incluye el dato del salario anual medio.

Hacia finales de los 80 y principios de los 90 del pasado siglo, un hogar español debía dedicar más del 70% de su renta bruta al pago de la vivienda. Este esfuerzo desciende notablemente hasta situarse en menos del 20% en el año 1999, volviendo a incrementarse durante el pasado boom hasta alcanzar el 60% de la renta bruta.

En el tercer trimestre de 2015 un hogar español debía destinar el 32,5% al pago de una vivienda media.

## Stock de obra nueva

La tendencia que mostraba el

mercado residencial a mediados de 2015 con un negocio más activo en el que la presión de la demanda está siendo superior a la producción de viviendas se está confirmando en este inicio de año. Esto supone que actualmente el volumen de compraventas implica una disminución en el stock. Según nos lleva a determinar el modelo de previsión, el stock de obra nueva en diciembre de 2015 se situaría en poco más de 492.000 viviendas, con una disminución del 28,3% respecto a 2014. La previsión en este sentido para 2016 es que se produzca una nueva rebaja de, aproximadamente, un 25%, lo que situaría la cifra de stock en 367.500 viviendas a finales de este año.

Esta reducción del stock no se está produciendo de forma uniforme en todo el territorio, ni en todos los segmentos de producto. En cuanto a la vivienda habitual, las principales ciudades, sobre todo aquellas con más de 100.000 habitantes, han ido experimentando una rebaja paulatina del stock a lo largo de los últimos 6-8 años que las sitúa en stock técnico, es decir, en una situación normalizada de mercado.

No es este el caso de las áreas metropolitanas, puesto que la actual y la potencial demanda no busca su nueva vivienda en localizaciones periféricas, de modo que en estos municipios continúa existiendo un volumen de stock considerable que costará más drenar. La disminución del precio de la vivienda en las principales ciudades ha configurado un mercado más accesible para la demanda actual, que no tiene que desplazarse de sus zonas de búsqueda preferentes a otras más lejanas y económicas.

En el mercado de vivienda vacacional, las localizaciones tradicionalmente turísticas han ido absorbiendo stock a lo largo de los últimos 18 meses a un ritmo considerable, por lo cual en muchas de ellas se está reactivando la producción y el mercado de suelo.

Aquellas ubicaciones que surgieron como destino vacacional residencial durante el último boom, son las que mayor oferta concentran y en las que parece que esta situación de stock elevado va a continuar durante más tiempo. **A**



# LA DEMANDA DE VIVIENDA NUEVA, ENTRE LAS 100.000 Y LAS 180.000 UNIDADES/AÑO HASTA 2025

El precio nominal de 2007 no se volverá a alcanzar hasta 2025

La consultora CBRE calcula que la demanda potencial de vivienda nueva en España rondará las 180.000 unidades por año entre 2016 y 2025. De ellas, aproximadamente una de cada

siete se construirán en la Comunidad de Madrid. Esta cifra baja según el IESE, para quien se necesitará una producción anual de unas 100.000 viviendas nuevas hasta 2020.

En relación al suelo, Madrid es, junto con Barcelona, el mercado más demandado de España, si se atiende a la escasez de oferta disponible. La actividad en el mercado residencial de la capital afianzó su recuperación a lo largo de 2015 y el fuerte incremento de los visados de obra nueva augura un 2016 de consolidación de la actividad promotora, más visible en el norte y centro de la ciudad. La escasez de suelo finalista, que está haciendo que todos los promotores pugnen por los mismos solares en las zonas de mayor demanda, ha provocado que los fondos de inversión pongan el foco en la adquisición de suelo con gestión pendiente para la posterior producción de suelo finalista.

“El número de transacciones y el precio del suelo definen el estado

de salud del mercado inmobiliario y, en este sentido, la reactivación de este segmento en los últimos meses es un indicador muy claro de la recuperación del mercado residencial. El suelo finalista en las áreas con más demanda es escaso, y la pugna entre los promotores nacionales e internacionales para hacerse con los mismos solares ha ido en aumento”, afirma Samuel Población, Director Nacional de Residencial y Suelo de CBRE.

El año pasado se registraron en la capital varias e importantes operaciones de suelo para posterior desarrollo de vivienda. Actualmente, la zona de Valdebebas es donde se localiza un mayor número de promociones en marcha (31). En el centro, por su parte, la actividad se concentra en la rehabilitación de edificios para uso residencial, con

algunos ejemplos de rehabilitación de edificios históricos para comercializar viviendas de lujo. En relación a los precios, el precio medio de vivienda nueva en la capital ronda los 3.000 euros por metro cuadrado, aunque los precios por distritos presentan una gran disparidad. Así, el precio de las nuevas promociones en el distrito de Salamanca puede alcanzar los 10.000 euros por metro cuadrado.

Según las predicciones de CBRE, los clientes cada vez más exigirán viviendas de calidades superiores, personalizadas y sostenibles, con un protagonismo creciente de la domótica, disponibilidad de servicios comunitarios y que incorporen sistemas de ahorro energético. Igualmente, debido a la nueva estructura de la demanda, una proporción considerable de las nuevas

viviendas tenderán en el futuro a un menor número de dormitorios, tamaños medios mayores y a orientarse a clientes de niveles de renta diversos.

“La nueva realidad del mercado y el ajuste de la demanda está obligando a los promotores a conocer en profundidad las necesidades de los potenciales clientes, que en general buscan viviendas de mayor calidad, razón por la que los fondos con una estrategia de valor añadido han aumentado su

no volverá a los niveles de 2007 (cuando se considera a precios constantes, descontada la inflación) ni siquiera 20 años después del inicio de la crisis económica. El precio en términos nominales de 2007 se volverá a alcanzar en 2025, 18 años después, afirma Suárez.

El precio en términos nominales de 2007 se volverá a alcanzar en 2025, 18 años después, afirma Suárez.

El papel de las Socimis, Sareb, los 'servicers' y las promotoras

Una de las tendencias identificadas por CBRE es el hecho de que los fondos de inversión se estén convirtiendo en los nuevos promotores, gracias a su liquidez y alentados por las expectativas de recuperación de la economía y la escasez de nueva vivienda en zonas con mayor demanda. Según la consultora, el perfil de estos fondos ha evolucionado rápidamente de oportunistas a valor añadido, apostando por la promoción o la rehabilitación de inmuebles. Además, y en vistas al potencial de construcción existente, los fondos pasarán paulatinamente a gestionar suelos en áreas urbanas, con el objetivo de obtener mayores retornos.

El informe destaca también el protagonismo de otros actores en el sector inmobiliario, como los 'servicers' (la gran mayoría vendidos total o parcialmente a fondos de inversión extranjeros), las promotoras (algunas de ellas quebradas o reestructuradas durante la crisis), y las Socimis. Entre ellos, CBRE subraya el papel de las 'joint ventures' entre fondos internacionales y promotoras nacionales, vehículos de inversión que aúnan la capacidad de gestión y conocimiento de mercado de las promotoras locales y la capacidad de inversión y niveles de solvencia que aportan los fondos.

Por su parte, la Sareb sigue siendo el principal actor del mercado en cuanto a la oferta de vivienda, contando con un stock cercano a 100.000 unidades a mediados de 2015. Además, su actividad se está extendiendo más allá de la gestión de activos procedentes de la reestructuración bancaria, si se atiende a movimientos como la reciente adquisición de acciones de Quabit en febrero de este año.

En cuanto a las Socimis, aunque su papel irá en aumento, permanecen de momento en un plano discreto en el sector residencial, si se compara con otros mercados europeos. Entre las Socimi que más han invertido en el sector residencial destaca Fidere Patrimonio, del fondo americano Blackstone. El previsible aumento del porcentaje de viviendas en alquiler en los próximos años, que ha pasado del 9,6% al 14,9% entre 2001 y 2014, induce a pensar que el papel de estas sociedades será progresivamente más relevante. En este sentido, el fin de los incentivos fiscales a la compra en 2013, las desgravaciones para el alquiler a menores de 30 años y la movilidad funcional de los trabajadores están favoreciendo la creciente tendencia al alquiler de vivienda, que comienza a converger en porcentaje sobre el total de hogares con la media de la zona euro (33,2%).

	2006/2010	2011/2015	2016/2020	2021/2025
<b>Total</b>	<b>319.368</b>	<b>80.914</b>	<b>102.076</b>	<b>140.939</b>
Andalucía	60.022	15.484	14.410	39.296
Aragón	9.539	2.589	2.101	2.326
Asturias	7.987	1.884	1.912	1.786
Baleares	6.165	1.765	4.597	5.262
Canarias	13.469	2.554	4.386	8.353
Cantabria	6.569	1.515	2.369	2.662
Castilla y León	20.173	4.070	4.490	4.343
Castilla - La Mancha	22.177	4.739	3.720	3.541
Cataluña	31.413	8.331	13.794	20.308
Comunitat Valenciana	46.575	9.757	9.975	11.029
Extremadura	6.869	1.838	1.791	1.739
Galicia	18.974	5.078	4.129	3.922
Madrid	33.092	10.601	25.246	26.399
Murcia	16.147	2.839	2.224	3.615
Navarra	4.708	1.765	1.907	1.975
País Vasco	10.629	5.079	3.687	3.196

Previsión de necesidad de vivienda nueva

Compraventas hasta 2015. Previsiones a partir de 2016

Fuente: Datos históricos Ministerio de Fomento de transacciones de vivienda nueva. Desde 2016 los datos son las previsiones de IESE.

participación en el negocio de la promoción” señala Samuel Población.

Entre las 100.000 y las 140.000, según el IESE

El mercado inmobiliario español necesita una producción anual de unas 100.000 viviendas nuevas hasta el año 2020. De 2020 a 2025, la demanda se estabilizará en 140.000 viviendas anuales. La cifra surge de un estudio sobre la previsión de necesidades y precios de la vivienda en España realizado por el profesor José Luis Suárez, presentado en el Simposio del Centro de Investigación Financiera del IESE.

Entre las conclusiones de la investigación, destaca también que el precio de la vivienda nueva en España

de vivienda nueva en España entre los años 1991 a 1997 fue de 250.000 viviendas; entre los años 1998 a 2007 se construyeron en España 580.000 hogares al año; y del año 2007 al 2014 el promedio anual de construcción de vivienda nueva en España descendió hasta las 75.000 viviendas.

Previsiones para el año 2027

La previsión del precio corriente de la vivienda libre en España es de 2.046 euros el metro cuadrado en 2025 y 2.212 euros por metro cuadrado en 2027.

La variación interanual del precio de la vivienda libre llegó al 19% en el año 2003, y su punto más bajo se alcan-

zó en el año 2012 con una bajada del 10%. El precio más elevado se produjo en el 2007 con 2.062 euros por metro cuadrado; en cambio en 2014 ese precio bajó hasta los 1.400 euros por metro cuadrado.

Este estudio tiene su origen en la necesidad de actualización de los estudios del mercado inmobiliario debido a la situación de cambio en el sector y en la sociedad. “El sector de la promoción residencial ha desaparecido en

# EL RESIDENCIAL NECESITA QUE LA MEJORA ECONÓMICA SE TRASLADE A LAS RENTAS FAMILIARES

**Aumentan las personas que conforman la clientela de las tasadoras**

No obstante, el informe presentado por la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV) continúa haciéndose eco de importantes dificultades que frenan la recuperación del mercado residencial, principalmente la necesidad de que la mejora de la economía española se traslade a las rentas del ámbito familiar.

Aunque las cifras macroeconómicas muestran claros signos de recuperación, el mercado laboral sigue siendo inestable y precario, la capacidad de compra real de los hogares ha disminuido y los préstamos hipotecarios todavía exigen una capacidad de ahorro previo impensable para la mayoría de las familias de rentas medias y bajas. El 90% de los expertos coinciden en que se tiene que producir una mejora en las condiciones de los potenciales compradores -muchos de ellos jóvenes en edad de independizarse, pero sin recursos para ello- para que una demanda solvente impulse definitivamente la construcción.

En opinión de la mayoría de los consultados, el fortalecimiento de las economías familiares y la disminución de la incertidumbre política surgida tras las pasadas elecciones generales deberían generar un aumento controlado de los precios ajustados a la demanda. En el informe se baraja otro posible escenario, apoyado por una minoría de los encuestados, según el cual el incremento del precio sería el motor que empujara la edificación y reactivara la compraventa. Sin embargo, esta posibilidad despierta en algunos analistas el recuerdo

Los datos del IV Informe del Observatorio de la Valoración Arrojan resultados más optimistas que en anteriores ocasiones al hacer patente que el lento pero sostenido crecimiento de los precios

de la “burbuja inmobiliaria” y hace que dos tercios de los expertos se decanten por que sea el crecimiento natural de la demanda el principal impulsor de una oferta y unos precios acordes a las necesidades del mercado.

Así ha sucedido en zonas concretas del país, las áreas más consolidadas de Madrid y Barcelona o los enclaves turísticos de costa, donde la demanda y los precios han aumentado de manera significativa y donde se espera un crecimiento aún mayor. El mayor peso de la demanda solvente (familias acomodadas e inversores extranjeros, según el caso), y la disponibilidad de crédito para estas operaciones, también ha posibilitado una, todavía tímida pero ya patente en el número de grúas, reactivación de la oferta.

Pese a ello, y quizás también por el stock existente (especialmente en manos de las entidades bancarias) y la disponibilidad de viviendas de segunda mano, la edificación residencial está siendo menos dinámica que el resto de la actividad constructora lo cual, en opinión de buena parte de los panelistas del Observatorio, podría dar lugar, si no a un problema de escasez de oferta, si a desajustes significativos con la demanda potencial.

Una oferta residencial que, además de renovarse lentamente, es, según un 60% de los analistas, más difícil de evaluar que en el pasado, entre otras razones por la escasa transparencia que presentan los flujos procedentes de pagos y adjudicaciones a las entidades

medios durante los últimos trimestres es ya un claro reflejo de la estabilización del sector que, de consolidarse, podría incentivar la inversión e impulsar nueva edificación en ciertas localizaciones y productos.

financieras. No obstante, también hay otros panelistas que destacan la disminución de las ejecuciones hipotecarias en 2015, y consideran que con esa tolerancia contribuyen al ajuste del mercado al adaptarse a sus tendencias básicas.

## El alquiler residencial como posible ‘valor refugio’

La posibilidad de que los inversores institucionales como SOCIMIS y fondos de inversión extranjeros escojan a corto plazo la vivienda como colocación rentable y estable es una opción valorada por una ligera mayoría de los consultados. No obstante, esa mayoría comparte la opinión del Informe de que, pese a la enorme liquidez y la mínima rentabilidad de los activos financieros a largo plazo, las incertidumbres políticas y económicas están situando a muchos de esos inversores en una situación de “esperar y ver”.

Aun aceptando que la vivienda siempre ha sido y será un refugio de la inversión a largo plazo y un elemento importante de diversificación en las carteras institucionales, la escasa rentabilidad esperada en estos momentos, especialmente por la dudosa contribución del efecto revalorización, y la inseguridad jurídica (y también fiscal) que ahora acompañaría la inversión en vivienda, son las principales razones que alega casi la mitad de los consultados para discrepar de aquella opinión.

## Clientela de las sociedades de tasación

Si bien las entidades financieras, bancos, compañías de seguros, fondos de inversión o sociedades de gestión de activos son los principales clientes de las sociedades de tasación, tanto las personas físicas como las empresas no financieras van representando cada vez un mayor peso entre dichos clientes, según los últimos datos recogidos por la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV), cuyos asociados representan el 90% de la cuota de mercado.

Así, en 2015, las empresas no financieras encargaron 109.000 valoraciones completas por importe de 92.000 millones de euros, y las personas físicas encargaron más de 62.000 valoraciones de esa naturaleza por importe de 18.000 millones. En ambos casos, los porcentajes de crecimiento respecto al año anterior fueron muy superiores a los del conjunto de valoraciones, tanto en número como en importe. Ello confirma una tendencia que viene de años previos, de forma que el volumen de las encargadas por personas físicas y empresas no financieras ha pasado de ser menos del 17% del total en número y 32% en importe hace cinco años, a representar, respectivamente, casi el 20 y el 36% en 2015.

Los últimos datos ofrecidos por la AEV, que muestran un incremento anual del 28,6% en el número de tasaciones completas llevadas a cabo, confirman la evolución positiva del sector, que cambió de signo en el ejercicio anterior. Estos datos culminan un proceso de reducción de la actividad del mundo inmobiliario que empezó ya en el año 2006 y que se ha prolongado durante toda la crisis. Quedan muy lejos las cotas alcanzadas en 2005, año en el que el conjunto del sector realizó 1,8 millones de tasaciones completas por valor de casi 900.000 millones de euros, cifra que se redujo a menos de 700.000 en 2013, punto más bajo del ciclo.

Además de las 872.494 valoraciones completas (las que un facultativo visita físicamente el inmueble y lo valora y, además, la SdT ejerce un control adicional para asegurar su calidad) llevadas a cabo en 2015, por un valor total de 313.978 millo-

nes de euros, las sociedades de tasación asociadas a la AEV gestionaron otros 4,8 millones de valoraciones de inmuebles, por un importe tasado de 738.000 millones de euros, un 88% de ellas a través de modelos automáticos de valoración basados en técnicas estadísticas, y el resto mediante otros procedimientos de valoración que usualmente incluyen la intervención de un facultativo especializado.

La distribución de esas tasaciones por tipo de inmueble muestra un claro predominio de los elementos de edificios (sean viviendas, locales comerciales u oficinas), que representan el 80% de las valoraciones completas y la práctica totalidad de las realizadas por otros procedimientos. En cambio, en cuanto a los importes tasados, el peso de los elementos de edificios se reduce significativamente a poco más de un tercio del total (34,1%), dejando paso a los terrenos (18%) y, sobre todo, a las edificaciones, que se llevan casi la mitad del valor tasado. Es de destacar el repunte de las valoraciones dedicadas a terrenos urbanos o urbanizables, que aumentan un 36% en número y un 11% en importe, y de los edificios en proyecto con subidas respectivas del 64 y 110%.

Atendiendo a su uso, las valoraciones más frecuentes son las destinadas a viviendas, sean individuales o unifamiliares con 461.000 tasaciones completas en 2015 por un importe agregado de 77.600 millones de euros. Ese dominio de las viviendas es aún más importante en el caso de las valoraciones automáticas, dedicadas prácticamente en exclusiva a inmuebles residenciales (que suelen incluir también sus anejos: plazas de garaje y trasteros), dado que estas metodologías solo suelen ser

eficientes en su aplicación a inmuebles que, por su homogeneidad tipológica y por su negociación en mercados amplios y profundos, permiten un tratamiento estadístico apropiado.

## La finalidad: solicitud de préstamos hipotecarios

En lo que respecta a la finalidad de las tasaciones realizadas por los asociados a la AEV, se han destinado a la constitución de garantías inmobiliarias 456.653 valoraciones por un total de 149.000 millones de euros. Esas tasaciones representan el 52% en número y el 48% en importe de todas las tasaciones completas realizadas en el ejercicio. Estos porcentajes son muy similares a los de los dos periodos anteriores y también muy inferiores a los que eran habituales en los momentos álgidos del boom inmobiliario (años 2005 y 2006), período en el que la actividad dirigida al mercado hipotecario representaba más del 80% de las valoraciones. La finalidad directa de ofrecer un valor orientativo ante una posible adquisición o venta tiene también cierta importancia, debido a las 124.164 tasaciones realizadas por importe de casi 33.000 millones de euros.



# "LAS SOCIEDADES DE TASACIÓN ESTÁN CADA VEZ MÁS ORIENTADAS A AMPLIAR SU GAMA DE SERVICIO"

**R**ecalca José Manuel Gómez que los últimos datos conocidos confirman una mejora sustancial en el sector y que se combina con la absoluta independencia de las sociedades de tasación, que desde hace dos años no cuentan entre sus filas con ninguna entidad bancaria como accionista significativo. "El sector se encuentra otra vez en crecimiento", afirma, y asegura que "las sociedades de tasación están cada vez más orientadas a ampliar su gama de servicios".

**Preséntenos a su asociación: fecha de fundación, objetivos, nº de asociados, relevancia en el sector, proyectos...**

La Asociación Española de Análisis de Valor (AEV) es una entidad sin ánimo de lucro fundada a finales de 2012 por tres de las principales sociedades de tasación españolas, y en la actualidad integra a 23 de esas mismas entidades, cuya facturación agregada alcanza prácticamente el 90% del negocio y actividad del sector, así como a otras empresas de valoración y consultoras inmobiliarias. La AEV está adherida a la Asociación Hipotecaria Española y también está integrada en las principales organizaciones internacionales de profesionales de la valoración. La asociación está abierta a cualquier operador interesado en el terreno de la valoración que comparta sus objetivos estatutarios: promover buenas prácticas profesionales encaminadas a garantizar la independencia, autorregulación, transparencia y rigor técnico de sus asociados, y representar a sus socios, defender sus intereses y promover su reputación. También es finalidad de la AEV ofrecer a la sociedad y al mercado la información que sea precisa para dar a conocer y hacer transparentes las prácticas profesionales de sus asociados.

**¿Cuál es la situación actual de la actividad de la tasación? ¿El sector ha pasado ya su 'travesía del desierto'?**

El sector se encuentra otra vez



... José Manuel Gómez, Secretario de la Asociación Española de Análisis de Valor

en crecimiento. Así, en el ejercicio 2015, las sociedades de tasación asociadas a la AEV llevaron a cabo 872.494 valoraciones completas, por un valor tasado total de 313.978 millones de euros, cifras que suponen incrementos anuales del 28,6 y 27,7% respectivamente, y confirman la evolución positiva del sector, que cambió de signo el ejercicio anterior. Su facturación agregada también aumentó de manera significativa hasta los 221,1 millones de euros (8% más que en 2014). Esos datos, que proceden sobre todo de la reactivación del mercado hipotecario,

se han visto confirmados, aunque a un ritmo algo menor, por los datos del primer trimestre de 2016.

Además, las valoraciones dirigidas a los inmuebles que garantizan los préstamos hipotecarios que ya están en la cartera de las entidades bancarias o a los adjudicados a estas entidades en pago de deudas, muchas de las cuáles se llevan a cabo mediante metodologías estadísticas, también han crecido respecto en los períodos citados y a ritmos incluso superiores a los ya citados.

En definitiva, todos estos datos confirman una mejora sustancial en el sector, que deja atrás los años de reducciones tras la burbuja inmobiliaria, y que se combina con la absoluta independencia de las sociedades de tasación, que desde hace dos

años no cuentan entre sus filas con ninguna entidad bancaria como accionista significativo.

**¿Existe alguna problemática a la que se enfrente el sector? ¿Qué retos tiene planteados actualmente?**

Las sociedades de tasación están cada vez más orientadas a ampliar su gama de servicios tanto para atender las necesidades de nuevos clientes como para dar un servicio más completo a los actuales. Ello se traduce en

ofrecer productos adaptados a las necesidades de particulares (tasaciones por Internet), inversores y patrimonialistas (valoraciones de carteras, valoraciones

judicados.), sino también en la actividad inversora y la atención a otras demandas de empresas y personas físicas.

## Currículo vitae



**L**icenciado en Ciencias Económicas y en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, José Manuel Gómez de Miguel ha desarrollado la gran parte de su vida profesional en el Banco de España, llegando a ser responsable del área del mercado hipotecario. Asimismo, ha ejercido como abogado, consultor y ejecutivo en diversos ámbitos y empresas del sector inmobiliario. Ejerce de secretario de la Asociación Española de Análisis de Valor desde enero de 2013, año en el que también se incorporó a Cecabank como Consejero independiente y Presidente de su Comisión de Riesgos. **A**

de gabinete o estadísticas asistidas por profesionales) y entidades bancarias (asesoramiento sobre la evolución granular de mercados locales o sectoriales, actualización de los valores de colaterales o inmuebles en cartera, valoraciones de mercado para la venta de stock, etc...). En particular, y mirando hacia las entidades financieras y fondos de inversión, el estar a su lado en cuantas decisiones puedan verse afectadas por el valor de sus bienes es uno de los grandes objetivos del sector.

Preveamos una tendencia estable, incluso creciente, del conjunto de la actividad, que ya no sólo estará basada en el mercado hipotecario (para el que se contemplan importantes crecimientos de las transacciones y de la concesión de hipotecas), o en la actividad dirigida a evaluar los activos de las entidades bancarias (ámbito en el que la nueva Circular del Banco de España sobre riesgo de crédito mantiene el rigor en la actualización de las valoraciones de las garantías y de los inmuebles ad-

**¿Qué opinión le merecen los procesos de valoración masiva con procedimientos automáticos?**

Las entidades bancarias suelen solicitar no sólo valoraciones completas, sino también, especialmente en el caso de hipotecas sobre viviendas, valoraciones masivas guiadas por modelos estadísticos. En la medida que estos procedimientos de valoración llevan siendo aplicados en España desde hace muchos años, y que han probado su utilidad y economía en la estimación de los valores de carteras de bienes susceptibles de producción repetida con amplios mercados, también acaban de ser permitidos en el análisis y cobertura del riesgo de crédito a que acabamos de hacer referencia (Circular 4/16 del Banco de España), aunque con la exigencia adicional de contrastar los resultados con tasaciones individuales de muestras representativas de la población de inmuebles valorados.

**Los últimos resultados de las tasacio-**

**nes de viviendas dan como reflejo una lenta pero constante estabilización del sector residencial. A pesar de ello, Uds advierten en un informe de que aún existen dificultades que frenan esa recuperación...**

En el último Observatorio de la Valoración que presentamos junto con las opiniones de nuestros socios y otros expertos externos, hablábamos sobre las importantes dificultades que frenan la recuperación del mercado residencial, principalmente la necesidad de que la mejora de la economía española se traslade a las rentas del ámbito familiar. Aunque las cifras macroeconómicas muestren claros signos de recuperación, el mercado laboral sigue siendo inestable y precario, la capacidad de compra real de los hogares ha disminuido y los préstamos hipotecarios exigen una capacidad de ahorro previo impensable para la mayoría de las familias de rentas medias y bajas.

**También se avisa de que pueden surgir desajustes significativos entre oferta y demanda potencial en determinadas zonas geográficas.**

Efectivamente, es un problema que puede tener lugar en zonas concretas del país, como pueden ser las áreas más consolidadas de Madrid y Barcelona o los enclaves turísticos de costa, donde la demanda ha aumentado de manera significativa y los precios han repuntado. El mayor peso de la demanda solvente de ciertos hogares y de inversores extranjeros y la disponibilidad de crédito para estas operaciones, también ha posibilitado una suave reactivación de la oferta. Pese a ello, y quizás también por el stock existente (especialmente en manos de las entidades bancarias) y la disponibilidad de viviendas de segunda mano, la edificación residencial está siendo menos dinámica que el resto de la actividad constructora. Por lo tanto, en opinión de buena parte de los expertos que colaboraron en nuestro último Observatorio de la Valoración, podría darse, si no a un problema de escasez de oferta, un desajuste significativo con la demanda potencial. **A**

# LOS ESPAÑOLES Y SU RELACIÓN CON LA VIVIENDA EN 2015: LA COMPRA FRENTE AL ALQUILER (I)

El objetivo del estudio es tener un mejor conocimiento del mercado

Por tercer año consecutivo, Fotocasa presenta el estudio 'Los españoles y su relación con la vivienda en 2015' con el objetivo de conocer mejor el mercado inmobiliario español y aportar

conocimiento sobre las tendencias y cambios en el mismo después de ocho años de intensa crisis económica. En nueve de cada diez encuestados, el sentimiento de propiedad sigue latente.

Históricamente, España ha sido un país con una cultura de propietarios muy arraigada. En el estudio "Los españoles y su relación con la vivienda en 2015" se muestra que nueve de cada diez encuestados afirman que, pese a la crisis, el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado.

El 47% de los que viven de alquiler prefieren una vivienda en propiedad. Entre los españoles que actualmente viven en régimen de alquiler existe una clara preferencia por la compra. Casi cinco de cada 10 personas que viven de alquiler preferirían una vivienda en propiedad. De hecho, seis de cada 10 españoles que viven de alquiler comparten la opinión de que el alquiler no es una opción rentable a largo plazo. Por lo tanto, es normal que no sea para ellos la mejor opción o que no se planteen el alquiler como opción permanente. Aunque es menor que el porcentaje global, es relevante destacar que su opción actual no es la ideal.

Los factores económicos son determinantes a la hora de optar por el alquiler. Aquellos que viven en régimen de alquiler identifican dos principales motivos claros a la hora de optar por el alquiler, aunque con un trasfondo distinto: la situación financiera (20%) y la movilidad (19%). Cabe destacar, que si se aglutinan todas las respuestas que hacen referencia a los factores económicos, éstos adquieren más relevancia y alcanzan un 40%, con mayor relevancia entre los millennials (47%).

En la encuesta, se entiende por

factores económicos respuestas como "situación financiera" (20%), "situación laboral" (19%), "tengo miedo a no poder hacer frente a los costes" (7%).

En el otro extremo, los motivos ligados a cuestiones de movilidad alcanzan un 27%, sin que ningún target de edad sobresalga por encima de otro, es decir que los factores de practicidad son similares en todos los grupos de edad.

En la encuesta, se entiende por factores de movilidad respuestas como "prefiero vivir de alquiler y cambiar de vivienda" (19%), "prefiero vivir de alquiler y no tener que pagar costes de hipoteca" (8%).

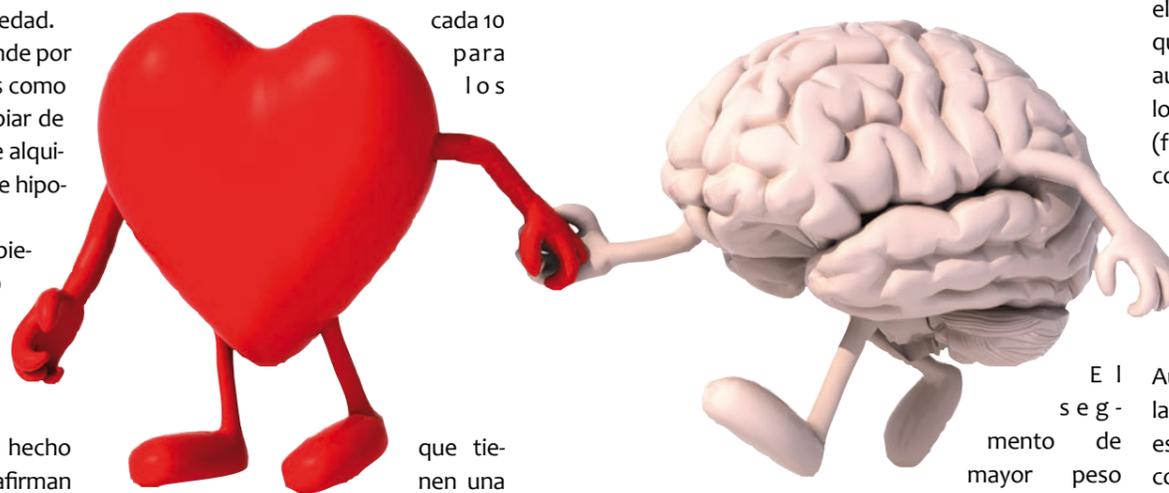
El sentimiento de propiedad no es un sentimiento reñido con la movilidad. Pese al claro arraigo a la propiedad que existe actualmente en España, la sociedad no se muestra reticente al cambio de vivienda. De hecho entre siete y ocho de cada 10 afirman que cambiarían de vivienda: cuatro de cada 10 se plantean un cambio en un corto-medio plazo y entre tres y cuatro cambiarían si encuentran algo interesante.

Los propietarios que actualmente cambiarían su vivienda alegan que los principales motivos de cambio serían por cuestiones de espacio (20% cambiarían a un piso más grande) y de ubicación (16% cambiarían a una zona mejor).

Los propietarios, más satisfechos con su vivienda que los arrendatarios. Teniendo en cuenta lo expuesto

anteriormente y que actualmente en la sociedad española se observa una buena predisposición al cambio de vivienda, es de esperar que los españoles se muestren críticos con ella. Únicamente tres de cada 10 muestran una clara satisfacción con su vivienda actual (dos de cada 10 entre los que viven de alquiler y

cuatro de cada 10 para los



que tienen una vivienda

en propiedad). De hecho, los propietarios puntúan con una nota media de un 6,7 su vivienda actual y los arrendatarios la puntúan con un 5,8. Así, la media en España de satisfacción de la vivienda, ya sea en propiedad o de alquiler es de un 6,3 sobre una nota de 10.

¿Está muy arraigado el sentimiento de propiedad?

Pese a que, como hemos visto, nueve de cada 10 consideran que la crisis no ha cambiado el sentimiento de propie-

dad de la sociedad, también observamos que para ocho de cada 10 la crisis ha afianzado el alquiler como una opción de vida e incluso cuatro de cada 10 considera que el nivel actual de precios hace que hoy por hoy el alquiler sea más rentable.

Esto nos lleva a entender que, pese a la sensación global acerca del sentimiento de propiedad, no todo el mundo entiende la vivienda del mismo modo. Por ello, hemos realizado un ejercicio de "clusterización" en función de cómo nos han explicado que perciben la vivienda. A partir de las respuestas facilitadas hemos identificado distintos grupos de personas que entienden la vivienda de un mismo modo pero de forma distinta al de otros grupos y, por lo tanto, definiendo distintos segmentos de población en función de su modo de entender la vivienda.

La compra de vivienda es su objetivo

El segmento de mayor peso en España es el más arraigado a la propiedad. Un 42% de la sociedad sigue mostrándose muy favorable a la propiedad. Para este segmento de la población, el alquiler no tiene cabida en sus planes. El 89% prefiere una vivienda de compra, frente al 68% de la media española. Además, para la mayoría de este grupo (68%) vivir de alquiler es tirar el dinero frente al 36% de la media nacional. Para ellos la opción de compra es claramente ventajosa en el largo plazo (un 98% frente al 73% de la media nacional), siendo para el 81% la mejor herencia que le puedes dejar

a tu hijo (81% frente al 57% de la media española). De hecho, el 78% de este segmento que vive actualmente de alquiler afirma que comprará una vivienda en el futuro.

Además, consideran que la sociedad está claramente arraigada a la propiedad: el 99% cree que este sentimiento no ha cambiado con la crisis y más de la mitad considera que la meta de los jóvenes españoles es comprar una vivienda (56% frente al 41% de la media nacional).

En este perfil, encontramos personas de todas las edades y niveles de estudios y es un perfil especialmente afín entre los hogares con hijos.

Las circunstancias no le permiten comprar

Un 14% de la población considera que la compra es la mejor opción pero sus circunstancias y el entorno económico les llevan a tener que considerar el alquiler. El 72% de este grupo declara que prefiere una vivienda de compra aunque algo más de la mitad, el 54%, son los que viven actualmente en propiedad (frente al 56% del total). A largo plazo consideran la compra como la mejor opción, por ser más rentable que el alquiler (91% frente al 73% de la media española) y también por ser la mejor herencia que le puedes dejar a tu hijo (86% frente al 56% del total).

El segmento de mayor peso en España es el más arraigado a la propiedad. Un 42% de la sociedad sigue mostrándose muy favorable a la propiedad. Para este segmento de la población, el alquiler no tiene cabida en sus planes. El 89% prefiere una vivienda de compra, frente al 68% de la media española. Además, para la mayoría de este grupo (68%) vivir de alquiler es tirar el dinero frente al 36% de la media nacional. Para ellos la opción de compra es claramente ventajosa en el largo plazo (un 98% frente al 73% de la media nacional), siendo para el 81% la mejor herencia que le puedes dejar

Es un grupo compuesto por

perfiles más jóvenes (43% millennials frente al 32% de la media española) que aseguran que llegan a final de mes aunque muy justos (54% frente al 48% del total).

Valoran la opción de compra o alquiler según el momento

Para un 32% la compra no se presenta como la mejor alternativa, aunque tampoco la descarta claramente. Este segmento valora la opción de alquiler o compra teniendo en cuenta el entorno. Por ello este grupo, aunque no se declara claramente favorable al alquiler (4% frente al 16% del global) sí muestra un destacado peso entre los perfiles que se declaran indiferentes hacia una u otra opción (29% frente al 14% del global). De hecho, entre el 33% de este segmento que vive de alquiler cobra relevancia la idea de que "están esperando a que bajen los precios de compra" (14% frente al 10% del total) como motivo para optar actualmente por esta opción. Entre ellos se nota una clara influencia de su situación económica y social, por lo que la mitad afirma que con el nivel de precios actual sale más rentable alquilar (52% frente al 41% del total) a la vez que apuntan claramente al nivel de precios actual como factor para afianzar la opción del alquiler (83% frente al 78% del total).

Es un segmento que aunque mantiene que la sociedad sigue muy arraigada a la propiedad pese a la crisis (87% frente al 88% del total), no apunta claramente que la propiedad conlleve beneficios a largo plazo. Únicamente la mitad (52% frente al 73% del total) considera que la compra es la mejor opción a largo plazo y apenas el 26% (frente al 57%) identifica la vivienda como la mejor herencia para sus hijos. Tampoco se muestran conformes con la afirmación "vivir de alquiler es tirar el dinero" (6% frente al 42% del total).

Esta actitud cobra especial peso en la llamada "generación X" (56% frente al 51% del total) y en los perfiles universitarios (44% frente al 40% de la media nacional) que no se muestran con problemas para llegar a final de mes (41% frente al 38% del total). **A**

# LA RECUPERACIÓN DE LA ACTIVIDAD HIPOTECARIA SIGUE SIENDO MUY MODERADA, SEGÚN LA AHE

Inestabilidad del panorama económico y situación política, principales causas

El saldo vivo del crédito hipotecario gestionado a diciembre de 2015 se situó en 692.517 millones de euros, lo que representa un descenso interanual del -3,9% por un importe de 28.672 millones de euros. Con respecto al mismo dato de 2007, el descenso acumulado del saldo supera los 350.000 millones de euros, indica el informe de coyuntura anual de la Asociación Hipotecaria Española (AHE)

En términos de PIB, el saldo de crédito hipotecario registró un peso del 64% al cierre de año (69% en 2014). A su vez, el crédito hipotecario gestionado representa un 60% del crédito al sector privado residente.

La composición de la cartera de la cartera hipotecaria no presenta cambios significativos con respecto al 2014. La exposición inmobiliaria representa un 20% de la cartera mientras que el restante 80% lo constituye el crédito residencial (adquisición y rehabilitación de vivienda).

El crédito para la adquisición de vivienda cerró el año con una variación negativa del -4,8%, no obstante, en términos de volumen de nueva contratación, alcanzó los 35.721 millones de euros, un 33% más que en 2014, siendo la cifra más alta desde 2011 (37.488 millones de euros).

En 2015 se formalizaron 244.827 hipotecas para la compra de vivienda, un 20% más que el año anterior, con un importe medio de 106.000 euros. Estos datos siguen estando lejos de los registrados en 2007 cuando el nú-

**E**l saldo vivo del crédito hipotecario gestionado a diciembre de 2015 se situó en 692.517 millones de euros, lo que representa un descenso interanual del -3,9%. Con respecto al mismo dato de

mero de nuevas hipotecas contratadas fue superior a 1.200.000.

En cuanto al sector inmobiliario, continúa el proceso de desapalancamiento. A diciembre de 2015, el saldo de crédito a las actividades inmobiliarias y construcción registró una variación del -10,5%, una clara mejora con respecto a caídas superiores al -30% registradas entre 2012 y 2013.

## Tipos de interés

Los tipos de interés de nueva contratación de crédito a la vivienda mantuvieron una tendencia decreciente en sintonía con el descenso producido en los tipos de referencias oficiales.

El tipo medio ponderado de las nuevas operaciones en 2015 fue de 2,24%, un 24% más bajo que en 2014. El tipo medio en 2015 para los nuevos préstamos a tipo variable fue de 2,04%, descendiendo desde el 2,77% registrado en 2014. También se observa esta tendencia en los préstamos cuyo tipo de interés se revisa en un periodo superior al año. En particular, para los nuevos préstamos con periodo de revisión de tipos superior a los 10 años, el tipo medio del 2015 fue de 2,8%, lo que representa una disminución superior al 40%.

De este modo, en 2015 se mantuvo la tendencia observada en periodos anteriores por la cual aumenta la nueva contratación de crédito para la adquisición de vivienda a tipo fijo en detrimento de los préstamos a tipo variable. A diciembre de 2015, cerca del 40%

2007, el descenso acumulado del saldo supera los 350.000 millones de euros. A pesar de que los datos disponibles de 2016 son positivos, la recuperación de la actividad hipotecaria sigue siendo muy moderada.

de los nuevos préstamos para adquisición de vivienda se contrataron a tipos cuya revisión se produce en un plazo superior a un año (estos contratos representaban menos de un 20% en 2012). Con el último dato disponible a febrero de 2016, los préstamos con tipo fijo a término (revisión de tipo a partir de 10 años) representan el 8,5% de la nueva contratación.

La dudosidad en 2015 experimentó una evolución favorable en todos los segmentos de crédito impulsada por la recuperación de los fundamentos económicos y la gestión por parte de las entidades financieras de sus Carteras dudosas. La dudosidad del sector privado residente disminuyó un -20% en 2015 con respecto al año anterior hasta situarse en el 10,3%. La dudosidad del crédito destinado a la adquisición de vivienda registró una tendencia similar, cerrando el año en el 4,8%, un -19% me-



nos en términos interanuales.

La tasa de dudosidad del crédito a las actividades inmobiliarias y construcción siguió evolucionando de forma favorable hasta situarse en el 28%, 7,4 puntos menos que en diciembre de 2014. Aunque comparativamente sigue siendo una tasa elevada, la tendencia registrada en los últimos periodos sugiere que continuará disminuyendo. El saldo dudoso disminuyó un -29% en términos interanuales.

## Reactivación inmobiliaria

En 2015 los principales indicadores inmobiliarios mostraron una notable mejora del sector, especialmente en términos de precio y transacciones, de lo que se puede inferir un cambio de ciclo relativo a la corrección de los desequilibrios generados durante los años de auge inmobiliario.

Desde el punto de vista de la demanda, las transacciones inmobiliarias de vivienda registraron en 2015 el mejor dato desde 2010. Concretamente, se produjeron 401.281 transacciones, un 9,8% más que el año anterior. Puesto en retrospectiva, las transacciones en 2015 representan cerca de un 50% del volumen registrado en 2007.

En cuanto al precio medio de la vivienda, 2015 destaca por ser el año en el cual se registraron por primera vez variaciones anuales positivas desde que empezara el pronunciado proceso de ajuste a finales de 2008. De acuerdo con los datos de valor tasado del Ministerio de Fomento, el precio medio del metro

cuadrado de la vivienda libre a nivel nacional registró una variación interanual positiva del 1,8% en diciembre de 2015 (1,2% y 1,4% en el segundo y tercer trimestre respectivamente), situándolo en 1.490 euros, un 26% menos que el precio registrado al inicio del proceso de ajuste en el cuarto trimestre de 2008 (2.018 euros).

La producción inmobiliaria medida por el número de visados de obra nueva también evolucionó positivamente en 2015 a pesar de que los datos están en mínimos históricos. En 2015 se iniciaron 49.695 viviendas, un 42% más que en 2014. Este dato contrasta significativamente con las más de 650.000 viviendas iniciadas en 2007, lo que permite inferir la posibilidad de un eventual déficit de oferta de vivienda nueva en el futuro en determinadas localizaciones.

En cuanto a viviendas terminadas, el dato correspondiente a 2015 es el más bajo de la serie alcanzando las 45.152 viviendas completadas, 1.670 viviendas menos que en 2014. A pesar de que el sector inmobiliario ha evolucionado favorablemente en 2015, el margen de mejora sigue siendo considerable teniendo en cuenta el punto de partida y la posición del sector con respecto a los años previos a la crisis.

## Actividad hipotecaria muy moderada

No obstante, a pesar de que los datos disponibles de los primeros meses de 2016 son positivos, la recuperación de la actividad hipotecaria sigue siendo muy moderada, lo que hace prever que el nuevo volumen contratado en 2016 no será suficiente para compensar el descenso del saldo por la amortización anual de la cartera.

Diferentes factores pueden estar incidiendo en el hecho de que la recuperación del mercado hipotecario no sea tan expansiva en 2016 como se esperaba en un primer momento.

En primer lugar, la inestabilidad en el panorama económico a nivel internacional ha rebajado las previsiones de crecimiento nacionales por la incertidumbre derivada de las

economías emergentes, las materias primas y la transición económica de China.

- En segundo lugar, la situación política actual también genera incertidumbres para el buen desarrollo de la actividad económica y de los proyectos inmobiliarios.
- Y además, la insuficiente traslación de la mejora macroeconómica a los hogares, que continúan el proceso de reducción del endeudamiento que acumularon los años previos a la crisis, incide negativamente en la demanda de crédito.

Los hogares españoles son esenciales para la actividad

El futuro del mercado hipotecario: retos y oportunidades

**A**tenor de los datos analizados previamente, se puede afirmar que el mercado hipotecario

ha dejado atrás su peor momento y se encuentra claramente en un punto positivo del ciclo. No obstante, la paulatina recuperación observada y su margen de mejora continúan condicionados a las persistentes incertidumbres derivadas del contexto económico, político y regulatorio.

Los retos más importantes a los que se enfrenta el mercado hipotecario son, por una parte, la rentabilidad, en un entorno de tipos de interés históricamente bajos y una gran presión normativa que puede encarecer la actividad crediticia y, por otra, alcanzar volúmenes de actividad suficiente que permitan el crecimiento del balance, o al menos poner fin a la pérdida de saldo. **A**

hipotecaria, por lo tanto, para que el mercado crezca de forma sólida y constante es fundamental que la economía familiar goce de la mejor salud posible. Para ello, es necesario que el mercado laboral crezca y la renta disponible de los hogares aumente al tiempo que su situación financiera se estabiliza.

Estas expectativas de mejora del mercado potencial tendrán sus límites en la evolución futura de los tipos de interés y de la renta disponible. **A**

# SE APRECIAN SÍNTOMAS DE MEJORA PARA EL MERCADO DE VIVIENDA VACACIONAL EN LA COSTA

El municipio que más ha ajustado su precio desde máximos ha sido Mataró

Ya en 2015 se empezaron a notar síntomas de mejora en los precios. Si en el primer trimestre de 2014 solo cuatro municipios costeros de los cerca de 140 analizados en el informe registraron subidas interanuales de precios, un año después el número se había elevado a 35. En la edición de este año, hasta 71 de los 136 municipios con datos disponibles muestran una evolución interanual positiva de precios en el primer trimestre de 2016.

Aunque esta tendencia general, más acorde con un escenario de estabilización que de clara recuperación, va extendiéndose poco a poco, el mercado sigue ofreciendo situaciones muy dispares: aún se observan caídas de precio superiores al 5% en algunas ubicaciones y el patrón más repetido es que la actividad de promoción sigue paralizada y que no se registran transacciones sobre suelo.

La situación general refleja que la estabilización se va extendiendo lentamente. En un 47% de las franjas de costa analizadas el mercado de vivienda vacacional ha mostrado indicios de recuperación en el último año. Si se le suma el 9% de zonas que, según los técnicos consultados, está en clara recuperación, existen más franjas de litoral con evidencias de recuperación que de ajuste. Los mercados que están liderando la recuperación son Costa del Sol, Baleares, Alicante, Canarias y los alrededores de Barcelona. Entre las zonas que todavía no han finalizado la fase de ajuste destacan Castellón, la costa cantábrica, Me-

**E**l mercado de vivienda vacacional en la costa ha presentado en el último año síntomas de mejora en precios y en actividad, después de años de duro ajuste. La crisis se ha

norca y La Palma. También en descenso, aunque ya próximas al suelo, se encuentran la costa de Almería, Huelva, Tarragona y Galicia.

## Precios al alza

La aparente mejora del mercado tiene una traducción directa en términos de precios. Las tasaciones realizadas por Tinsa revelan que en torno a la mitad de los municipios analizados mostraban en el primer trimestre de 2016 un precio superior al de un año antes. En 48 de los municipios, el incremento interanual supera el 3%. Tegui y Tías, en Lanzarote, muestran los mayores incrementos en sus valores medios respecto al primer trimestre de 2015, con un 17,8% y un 14%. Les siguen Gavà (Barcelona) y Benicarló (Castellón), ambas con una subida del 13,2%, y Blanes (Gerona), con un 12,8% de incremento interanual.

En el extremo contrario, las mayores caídas en el precio en los últimos doce meses se han producido en Piélagos (Cantabria), donde el valor medio ha descendido un 16%; Antigua (Fuerteventura), con un 12,6%, y Los Alcázares (Murcia), con una caída del 10,6%.

Los mayores precios unitarios (€/m<sup>2</sup>) se concentran en el área de Barcelona y Baleares. Calvià (Mallorca) supera en el primer trimestre el valor medio de Sitges, que el año pasado aparecía como el municipio costero más

traducido en la generación de importantes stocks en algunos enclaves y un descenso acumulado de precios desde máximos, que en la costa mediterránea llegó a alcanzar el 50%, de acuerdo a Tinsa.

caro. Calvià muestra un precio de 2.835 €/m<sup>2</sup>, frente a los 2.560 €/m<sup>2</sup> de Sitges.

Los precios unitarios más bajos, por el contrario, se concentran en el sureste de la costa mediterránea. Puerto Lumbreras (Murcia) destaca como el

municipio más barato, con un valor medio de 727 €/trimestre. Le siguen El Ejido (Almería), Unión (Murcia) y Almassora (Castellón), con 826 €/m<sup>2</sup>.

Los municipios costeros que más han ajustado sus valores desde sus máximos son Mataró (Barcelona), donde el precio medio acumula una caída del 59,8% desde 2007. En Antigua (Fuerteventura), el descenso en los últimos ocho años alcanza el 58,8% y en Casares (Málaga) el 58,7%. También han registrado ajustes por encima del 55%, según la estadística

de Tinsa, El Ejido (Almería), Oropesa del Mar (Castellón), Pineda de Mar (Barcelona), Manilva (Málaga) y Los Alcázares (Murcia).

Las islas concentran los municipios costeros donde menos han descendido los valores medios desde el principio de la crisis. Calvià y Santanyí, ambas en Mallorca, con un ajuste del 16,6% y del 21,5%, respectivamente, y Adeje, en Tenerife, con un caída del 24,4%, son los enclaves donde menos han descendido los valores desde 2007.

Si se avanza desde los municipios concretos hasta franjas más amplias de litoral, en un 60% de las 55 zonas de costa analizadas la evolución de precios en el último año ha sido mejor que la registrada un año antes, entre comienzos de 2013 y principios de 2014.

Los técnicos consultados señalan en más del 40% de las zonas que los precios

han mostrado indicios de mejora en el último año y califican de "estancamiento" la situación en otro 32%.

Los municipios con crecimientos interanuales de valor más llamativos, superiores al 5%, se localizan en la zona sur de Alicante, Costa del Sol y las islas de Ibiza, Gran Ca-

## Oferta vacacional

La oferta de vivienda vacacional en España es mayoritariamente de producto de segunda mano. Solo en un 10% de las zonas de costa analizadas se apunta que la obra nueva es la predominante. Es el caso de la Costa del Garraf (sur de Barcelona), el norte de Castellón, la zona de Retamar (Almería), Fuerteventura, la costa de Lugo y la zona central de la costa asturiana.

El stock generado en los últimos años como consecuencia del freno de la financiación y de las ventas se ha ido drenando. Son mayoría (un 52,6%) los tramos de costa en los que el nivel de stock de obra nueva es calificado como "bajo". Solo en ocho zonas, un 14% del total, la red técnica de Tinsa define la sobreoferta como "muy abundante".

Se trata de la costa norte de Castellón; la Manga del Mar Menor; el oeste de Almería; el sur de Barcelona; la franja central de la costa de Tarragona; la zona oeste de Cádiz y la costa este de Vizcaya.

A la hora de valorar la mayor o menor dificultad de absorción de la sobreoferta, en un 56% de las zonas se considera que el stock es "asumible a corto plazo". En este grupo se sitúan las costas de la provincia de Girona, Valencia, Huelva, Granada y San Sebastián. También comparten esta previsión las islas de Ibiza, Fuerteventura y Lanzarote, y la mayor parte de las provincias de Alicante, Murcia y Cádiz.

## Actividad promotora

La actividad promotora en el segmento de vivienda vacacional sigue, por norma general, bajo mínimos. Los técnicos de Tinsa constatan en casi el

72% de las zonas que no se han reactivado obras que quedaron paralizadas durante la crisis. Entre las excepciones donde sí se están finalizando proyectos inacabados destacan las provincias de Alicante y Granada, con actuaciones puntuales a lo largo de todo su litoral, las islas de Mallorca, Ibiza y Tenerife, y ciertos enclaves de las costas de Cádiz y Huelva.

También es minoritaria la construcción de nuevos proyectos de vivienda vacacional, una señal de que hay nichos de producto o localizaciones con demanda insatisfecha. Tan solo en un 33% de las zonas costeras se han comenzado en el último año nuevas obras. Es el caso del litoral de Alicante y Huelva, así como algunos enclaves de Murcia, Almería, Málaga y Cádiz, en el sur de la costa de Valencia, y en las islas de Mallorca, Tenerife y Lanzarote.

## Mayor demanda

Las compraventas de vivienda vacacional se están reactivando en la mayoría de las zonas de costa (un 79%), según la encuesta realizada en la red técnica de Tinsa.

Según los últimos datos disponibles del Ministerio de Fomento a nivel local, once municipios costeros de los analizados vieron incrementadas las compraventas de vivienda (tanto de primera como de segunda residencia) más de un 50% en 2015 respecto al año anterior. Se trata, en su mayoría, de mercados con poca actividad, donde fácilmente se producen porcentajes llamativos. La única excepción la marca Chiclana de la Frontera (Cádiz), un mercado de un tamaño relevante que ha aumentado un 89% las compraventas en 2015, hasta 1.255 operaciones.

El comprador de vivienda vacacional en España es fundamentalmente español. En un 82% de las franjas costeras analizadas la red técnica señala que la demanda nacional concentra más de la mitad del mercado de vivienda vacacional. Entre los enclaves preferidos por el comprador extranjero destacan las islas, Costa del Sol, Girona, Barcelona, la franja entre Níjar y Aguadulce (Almería) y la costa norte de Alicante. **A**



# LAS FAMILIAS GANAN CUOTA EN LA COMPRAVENTA DE VIVIENDAS POR SEGUNDO AÑO CONSECUTIVO

En Baleares los extranjeros realizan más de un tercio de las compras

**N**uevo aumento, hasta llegar a los 12 años y 8 meses, del tiempo medio de posesión de la vivienda en España, desde los 7 años y 4 meses que ofrecía en 2007. Estos datos forman parte del Anuario 2015 de la Estadística Registral Inmobiliaria del Colegio de Registradores que viene a completar la información ya suministrada en los balances trimestrales.

Las compraventas de viviendas realizadas por las familias representaron el 87,3% de todas las operaciones efectuadas en 2015, aumentando su porcentaje desde el 84,7% de 2014, y el 78,1% de 2013. En el otro lado, las empresas continúan perdiendo peso en el mercado inmobiliario, ya que protagonizaron el 12,7% de todas las operaciones de 2015, frente al 15,3% de 2014 y el 21,9% de 2013, aunque superan todavía ampliamente el volumen de 2007 (5,1%).

La distribución de compraventas entre personas físicas y jurídicas no es homogénea en todo el país. Canarias, Murcia y Cataluña son las comunidades autónomas en las que las empresas tienen un mayor peso en las operaciones de vivienda, mientras que País Vasco, Extremadura, La Rioja y Asturias, son los territorios donde el protagonismo de los particulares es más elevado.

## Compraventas de ciudadanos extranjeros

La importancia de los compradores extranjeros en el mercado de la vivienda se pone de manifiesto en diversos análisis de la Estadística Registral Inmobiliaria. Sus adquisiciones de vivienda representaron de media anual el 13,2% de todas las operaciones registradas en 2015, sumando el séptimo año consecutivo de crecimiento desde el 4,2% de 2009, que marcó el punto más bajo.

Por CC.AA., la participación de ciudadanos extranjeros se observa especialmente en las áreas geográficas tu-

rísticas por excelencia: Baleares (35,6%), seguida de Canarias (28,1%) y la Comunidad Valenciana (26,4%). Como contrapunto, con menor presencia de extranjeros en las transacciones, se situarían Galicia (0,6%), Extremadura (0,8%) y Castilla y León (1,4%).

Tras las recientes reformas legislativas que posibilitan la concesión de permisos de residencia a extranjeros que realicen una o varias adquisiciones inmobiliarias por importe conjunto igual o superior a 500.000 euros, el Anuario incluye una segmentación en este sentido.

Estas operaciones de viviendas de elevado valor han supuesto el 5,2% del total de compraventas realizadas por extranjeros, similar a 2014 y superior al 4,7% de 2013. De ellas, el 62% han sido de ciudadanos comunitarios y el 38% restante de no comunitarios, con un descenso sobre 2014, año en el que estos últimos alcanzaron el 44,9%. Por CC.AA., destaca de nuevo Baleares, con el 16% de operaciones por encima de 500.000 euros.

## Usos de la vivienda

El Anuario de la Estadística Registral Inmobiliaria analiza asimismo la utilización de la vivienda como bien de inversión o de uso, a través del tiempo medio de posesión de sus propietarios cuando la vendieron, produciéndose un claro y constante incremento

de ese período medio de posesión en los últimos años. Las compraventas con período de posesión superior a cinco años han pasado del 43,7% en 2007 al 80,7% del total en 2015. Por el contrario, las operaciones con período de posesión inferior a cinco años pasaron del 56,3% en 2007 al 19,3% en 2015.

El ciclo bajista de las transacciones, se observa con pequeños altibajos y el tiempo medio de posesión ha aumentado de siete años y 10 meses en 2008 a 12 años y siete meses de 2015, es decir, un 62% más.

## Superficie media de la vivienda

En lo relativo a las características de superficie de las viviendas adquiridas, los compradores se siguen decantando por viviendas de tamaño medio o medio-grande. Las viviendas de menos de 40 m2 representan el 3,7% de las operaciones, seguidas de las de 40-60 m2, con el 17,1%. Ello deja casi el 80% restante para las de 60-80 m2 (29,1%) y las de más de 80 m2, que protagonizaron por sí mismas el 50,1% de las adquisiciones. Por CC.AA., destacan Navarra y Extremadura, donde dos tercios de las viviendas adquiridas tienen más de 80 m2.

En el lado opuesto se situarían Cataluña y Canarias, donde dos tercios estarían por debajo de dicha superficie. **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.



# AUMENTO EN CANTIDADES Y PRECIOS EN CASI TODAS LAS CCAA EN LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA

Los nuevos préstamos hipotecarios subieron a tasas de dos dígitos en 2015

La recuperación de la compra-venta de viviendas prosiguió en 2015, aunque a menor ritmo que en 2014. Las compraventas se expandieron a nivel nacional un 9,2%, con resultados regionales he-

terogéneos. Todas las CCAA exhibieron avances, salvo Castilla-La Mancha (-1,0%). Los nuevos préstamos hipotecarios aumentaron a tasas de dos dígitos en todas las CC.AA., según la última estadística notarial.

Cinco autonomías registraron incrementos inferiores a la media nacional, incluyendo Galicia (3,9%) o Comunidad de Madrid (6,4%). Andalucía se comportó levemente mejor que el total nacional, y en las diez CC.AA. restantes las compraventas crecieron a tasas de dos dígitos, destacando Comunidad Valenciana y Cataluña (10,4% en ambos casos) y sobre todo Baleares (16,5%) y País Vasco (17%).

El perfil trimestral mostró prácticamente en casi todos los casos una desaceleración acusada entre los primeros tres trimestres y el cuarto, aunque también fue dispar, con expansiones en Andalucía y los archipiélagos, estancamiento en Cataluña y caídas severas en Madrid-. Con todo, los datos preliminares en este inicio de año permiten vislumbrar un notable relanzamiento de las compraventas de vivienda.

Mientras, los precios por m<sup>2</sup> a nivel nacional en 2015 crecieron un 1,8% tras siete años consecutivos en contracción. Promediaron los 1.278 €, cifra ampliamente superada en Cataluña (1.516 €), Madrid (1.812 €), Baleares (2.076 €) y País Vasco (2.126€), que suponen un 37% de las compraventas totales. Los precios medios se contrajeron en seis CC.AA., con especial intensidad en Aragón (-7,5%), Castilla-La Mancha (-8,1%) y Navarra (-16,2%). En torno a la media nacional se situaron Madrid (1,4%), Galicia (1,8%), Cataluña (2,0%) y Andalucía (2,4%). El mejor comportamiento se registró en La Rioja y Comunidad Valenciana (3,6%), Canarias (3,9%) y, sobre todo,

Baleares (4,8%), que ya lideraba los ascensos el año anterior con un alza del 3,4%.

La recuperación de los precios se habría desacelerado en el último cuarto del año –con aceleraciones en Cataluña y los archipiélagos, que fueron más que compensadas con una suavización en Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana y caídas en otras siete CC.AA.–. Pero, al igual que con las compraventas, cabe esperar un nuevo e importante repunte de los precios medios en el inicio del presente año.

## Préstamos hipotecarios

Los préstamos hipotecarios para la adquisición de una vivienda aumentaron con fuerza en todas las CCAA y encadenan dos años de ascensos consecutivos. A nivel nacional, 2015 trajo consigo un incremento del 24,3% frente al año anterior y superó con creces el de las compraventas de vivienda. Ello refleja que el derrumbe de la oferta y demanda crediticias en la crisis fue más intenso que en las compraventas y que ahora, partiendo de niveles todavía muy bajos,

el aumento de operaciones implica elevadas tasas de crecimiento y alzas en la cantidad de compraventas financiadas.

Todas las CC.AA. registraron incrementos de dos dígitos en los nuevos préstamos concedidos el pasado año. Por debajo de la media nacional se situaron nueve CC.AA. entre las que destacan la Comunidad Foral de Navarra (13,5%, que compensó la caída de operaciones del 3,0% interanual en el 3T15) y Madrid (20,1%). Las ocho CC.AA. restantes registraron crecimientos superiores a la media nacional, si bien destacaron en este grupo Cantabria (33,0%) y Baleares (41,8%).

En términos de la cuantía promedio de las hipotecas, para el conjunto del país se observó un aumento anual del 7,9%, hasta los 126.950 €. El avance fue muy leve en La Rioja, Asturias y Castilla y León y algo más robusto en otras cinco CC.AA., como Andalucía (6,2%), Madrid (7,3%) o Galicia (7,5%). Las restantes nueve mostraron alzas más dinámicas que el total nacional, que llegaron a los dos dígitos en Navarra (10,3%), Canarias (13,8%), Baleares (18,5%) y Extremadura (25,0%). **A**



# UNA NUEVA COYUNTURA ECONÓMICA LLEVARÁ AL MERCADO RESIDENCIAL A UN NUEVO AUGE

Forcadell prevé una subida del precio de la vivienda para 2016 del 12%

2015 fue el año del cambio. El mercado residencial transitó de la crisis a la recuperación. La primera finalizó en 2014 y la segunda empezó a aparecer durante el pasado ejercicio,

aunque aún no se observó en la mayor parte del país, dejándose sentir en las ciudades más grandes y, en especial, en Barcelona y Madrid, según Forcadell y la Universitat de Barcelona.

Las familias de clase media –alta y alta fueron el principal motor de la recuperación. Las razones fueron primordialmente tres: la necesidad de disponer de ahorro previo a la compra; la exigencia de entidades financieras de tener ingresos familiares mensuales iguales o superiores a los 3.000€ para conceder una hipoteca; y la constatación de la finalización de la larga crisis macroeconómica.

Los motivos de compra más usuales fueron: la mejora de la vivienda actual y la inversión. Mayoritariamente las viviendas adquiridas fueron de segunda mano. Las razones más importantes fueron el escaso stock de pisos nuevos sin vender en las mejores zonas de las grandes ciudades y el reducido número de promociones iniciadas recientemente en ellas. La escasa demanda de primer acceso a la propiedad estuvo integrada por las parejas que ya llevaban conviviendo muchos años y poseían uno o más hijos en lugar de parejas jóvenes. Unas familias que habían adquirido sus viviendas más tarde de lo que lo habrían hecho en casi cualquier otra coyuntura.

El número de viviendas vendidas pasó de 365.621 unidades en 2014 a 401.281 durante el pasado año. En términos porcentuales, un 9,7% más. Sin duda, un incremento moderado. La inmensa mayoría de los pisos vendidos fueron usados (el 87,8%), siendo su reducida oferta el principal motivo de las escasas ventas de los nuevos (únicamente 48.962 unidades). Una situación que no se parece en nada a la observa-

da en 2007, último año del anterior período de expansión, donde los segundos poseían una cuota de mercado del 49,3%, aproximadamente cuatro veces más que la del último año (12,2%).

El precio en 2015 subió un 4,2% según el Instituto Nacional de Estadística y un 1,8% para el Ministerio de Fomento. El número de viviendas visadas en 2014, según el Consejo General de Colegios de Arquitectos, fue de 33.410 unidades. Sin duda, una cifra raquítica. Dado el elevado incremento observado en el primer semestre y a la más que probable mejora del mismo durante el segundo, dicho número se habrá situado durante el pasado año en aproximadamente 48.000 unidades. En términos porcentuales, un aumento del 45%. Por tanto, a pesar del elevado aumento previsto, el número total continuó siendo muy reducido.

En definitiva, el ciclo cambió y la recuperación llegó. Ésta fue muy tenue y principalmente se observó en las grandes ciudades del país, especialmente en Barcelona y Madrid. En 2016, una nueva coyuntura económica internacional y financiera, unido al elevado ritmo de crecimiento del PIB español, acabarán con la resaca y llevarán al mercado residencial a una nueva etapa de auge.

Después de la década peligrosa (2006 - 2015) vendrá un quinquenio maravilloso (2016 - 2020), según Forcadell. Aunque el precio subirá en 2016 un 12%, no parece que en lo que resta de la dé-

- Las siete reglas del mercado residencial
1. Un bajo tipo de interés del BCE hace que generalmente comprar una vivienda sea una mejor opción que alquilarla.
  2. Es una mejor opción inversora adquirir suelo que viviendas.
  3. La vivienda es una inversión más rentable que la Bolsa.
  4. El mercado residencial se comporta como una mancha de aceite.
  5. La generación de una burbuja inmobiliaria generalmente viene precedida de otra de carácter financiero.
  6. Las viviendas de alto standing no son un activo refugio en tiempo de crisis inmobiliaria.
  7. La rentabilidad vía alquiler de una vivienda es baja.

cada actual su evolución anual supere dicho nivel. Tampoco parece que en ninguno de los años que quedan la cifra de ventas se acerque al máximo histórico observado en 2006. La demanda especulativa de viviendas reaparecerá, pero será muy reducida y circunscrita a unas determinadas zonas de las grandes ciudades. En concreto, las calles más emblemáticas de las mismas y algunas partes de los barrios de más alto standing. **A**

# RETIRADA DE UN APARATO DE AIRE ACONDICIONADO POR NO CONTAR CON LA APROBACIÓN DE LA JUNTA

Fue aprobado por el administrador y contemplado en el título constitutivo

La Audiencia establece los siguientes fundamentos de derecho para su proceder:

**PRIMERO.-** Recurrida la sentencia por Clínica Astur S.L, dos son los motivos del recurso, de un lado en cuanto al fondo muestra su discrepancia con la valoración jurídica del juzgador de instancia, considerando que la instalación realizada del aparato de aire acondicionado, en un patio interior del edificio, reúne los requisitos legales y jurisprudenciales exigidos para considerarla procedente. Subsidiariamente, de no admitirse esa alegación, y mantenerse la estimación de la demanda, entiendo que, en el caso de autos concurren dudas fácticas y jurídicas suficientes como para hacer uso de la facultad regulada en el inciso final del apartado primero del artículo 394 de la LEC y no hacer especial imposición de costas.

**SEGUNDO.-** En cuanto al primero de los motivos del recurso, la resolución de la apelación exige partir de los siguientes presupuestos fácticos. El edificio de la comunidad de propietarios demandante consta de dos patios interiores, según se desprende del plano que figura al folio 166 de los autos, entre otros. En uno de ellos la entidad apelante ha procedido a colocar una rejilla fija como se observa en la primera de las fotografías de la página 168, y en el otro ha colocado un aparato de aire acondicionado tipo "Splits partido", folio 169. Así las cosas y aunque los térmi-

**U**na comunidad demandó a uno de sus integrantes por la colocación en la fachada de un aparato de aire acondicionado sin el consentimiento de la Junta. El propietario del local alegaba que

nos de la demanda puedan no ser todo lo precisos y claros que sería de desear, parece que la pretensión de la comunidad actora viene referida a ambos patios y a las instalaciones realizados en ellos. Así cabe deducirlo de las actas de la comunidad unidas a los autos y en las que consta que el tema de las obras realizadas en la fachada, en relación con aparatos de aire acondicionado de la demanda era cuestionado desde el año 2007, fechas en las que aún no había colocado el tipo Splits partido.

Por su parte, la sentencia de instancia al condenar a reponer la zona común a su situación primitiva parece estar pensando en los dos patios, ya que ninguna distinción hace al efecto, por más que luego se centre en el tipo Splits. En consecuencia, el recurso se interpone contra la resolución en su conjunto y referido a las obras realizadas en ambos patios.

**TERCERO.-** El examen de las actuaciones de instancia nos lleva a la estimación parcial del recurso debiendo diferenciar entre las instalaciones realizadas en uno u otro patio interior.

En primer lugar y por lo que se refiere a la instalación tipo Splits partido del compresor, según se desprende del informe pericial aportado por el apelante exige un dispositivo del condensador que ha de instalarse en la fachada.

En definitiva, nos encontramos ante la ejecución de una instalación que

había sido autorizado por el anterior administrador de fincas y lo contemplaba el título constitutivo. La Audiencia Provincial de Asturias obliga a retirarlo y a reponer la zona común afectada a su situación primitiva.

ha precisado actuar sobre elementos comunitarios cual es la fachada del inmueble, sin olvidar que la colocación en dicha fachada de la parte exterior del aparato implica una modificación de la configuración de la misma. Alteraciones



para las que el artículo 7 de la Ley de Propiedad Horizontal y la jurisprudencia del Tribunal Supremo ha venido exigiendo el acuerdo unánime de la comunidad y si bien es cierto que en determinados casos ha podido apuntar hacia un criterio más flexible, con la finalidad de facilitar el acceso de los propietarios a avances tecnológicos, no es menos cierto que ha establecido una diferenciación según que la colocación de esos aparatos no precise de obras de perforación, ya que

si éstas no son necesarias no afectarían a elementos comunes, de lo contrario, bien por precisar esas actuaciones en elementos comunes o porque la instalación del aparato pueda resultar molesta o perjudicial para los demás propietarios se exigiría ese consentimiento.

En el caso de autos la entidad apelante reconoce no haber solicitado la autorización de la comunidad, al considerar suficiente con la conversación mantenida con el entonces administrador del edificio y valorar además que el título constitutivo de la propiedad le autorizaba para ello.

En cuanto a la supuesta aprobación del administrador de la comunidad no le exime de la obligación de solicitar la autorización de ésta. El administrador no puede arrogarse las facultades de la junta de propietarios.

En cuanto al título constituido en el que se dice: "De igual modo,

el propietario o propietarios del predio número CINCO (este es el predio de los apelantes) planta primera alta, podrán destinar la finca a cualquier actividad económica lícita dentro de los establecidos en las condiciones de uso compatible en la ordenanza RC (Edificación Residencial Cerrada), siempre que se obtengan las licencias preceptivas y se cumplan las normativas sobre policía sanitaria, actividades molestas, insalubres o peligrosas y demás aplicación. Y ade-

más podrán colocar en sus respectivas puertas al pasillo de acceso de las escaleras del edificio, un rótulo indicativo de su nombre o actividad profesional o económica, así como igualmente en el exterior del portal del edificio del que forma parte...". Visto el redactado de esa cláusula todo apunta a que nos hallamos ante un título "ad hoc". El promotor del inmueble, con miras a la venta a los demandados del departamento que estos ocupan y su posible ulterior destino al establecimiento de un negocio, otorgan el título constitutivo de la Propiedad Horizontal el 14 de abril de 2004 y venden a los apelantes el 28 de junio de 2004. Precisamente por esa razón, en el apartado 4 d) se les permite: "utilizar elementos comunes, incluso patios, paredes, muros, techumbres, huecos de escalera y exterior de fachada, excepto por delante de huecos o ventanas y siempre que ello fuera técnicamente posible para pasar conducciones de energía, servicios,

comunicaciones, desahogos, chimeneas para humos o ventilación o cualquier otra conducción o antena útil, procurando en todo momento, siempre que ello sea posible, pasar dichas conducciones por las paredes de los patios de luces". Este tipo de cláusulas introducidas en el título constitutivo de la propiedad horizontal, si bien pueden ser admisibles, en particular si se introducen cuando aún no se ha producido la adquisición por los distintos propietarios de los predios susceptibles de aprovechamiento independiente y constan inscritas en el Registro de la Propiedad, no dejan de suponer una modificación al régimen legal en materia de propiedad horizontal a cuyo tenor cualquier actuación de uno de los copropietarios que afecte a elementos comunes y de forma especial si lo es a la configuración exterior del edificio y seguridad estructural exige el consentimiento unánime de todos ellos, deben interpretarse de forma restricti-

va, en términos literales limitando dicha facultad a los supuestos concretos y expresamente previstos. Y así con arreglo a dicha cláusula pueden encontrar coberturas la instalación eléctrica realizada por la apelante e incluso los tubos de desagüe del condensador.

No cabe entender "pasar conducciones" como un paso momentáneo, esporádico, sino que ese paso ha de interpretarse como lugar de paso hasta el destino final. Y así, si lo que se hubiera instalado en el inmueble ocupado por la entidad demandada hubiera sido un establecimiento de restauración que precisase una evacuación de humos, los tubos necesarios para la instalación hasta superar la cubierta podrían haber pasado por el patio de luces y quedar adosados a la pared. Así pues, la instalación eléctrica y tubos de desagüe ubicados en uno de los patios de luces del edificio encuentran cobertura en las cláusulas del título anteriormente transcritas, no así la parte exterior del aparato que se aprecia en la fotografía, instalación que además no deja de producir molestias por ruidos a los demás propietarios del edificio. Instalación fija que ha de ser retirada de la fachada en los términos recogidos en la sentencia de instancia.

Por lo que se refiere a la rejilla que se aprecia ha sido colocada en el otro patio interior del edificio, debe rechazarse la demanda. Dicha colocación supone una incidencia mínima e irrelevante en el conjunto de la fachada.

**CUARTO.-** La parte apelante también recurre el pronunciamiento en materia de costas de la instancia, motivo de apelación que se estima y es que las dudas existentes acerca de la procedencia de la instalación realizada, en particular a la vista de las cláusulas recogidas en el título constitutivo de la propiedad horizontal anteriormente transcritas, pudieron inducir a la entidad demandada a pensar la existencia de cobertura en su actuación, justifica hacer uso de la facultad recogida en el inciso final del apartado primero del artículo 394 de la LEC, así como tampoco de la apelación por aplicación del artículo 398 nº2 de la LEC. **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

### ¿Qué es el Experto Técnico Inmobiliario?

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

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

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

### ¿Qué actividades puede desarrollar el ETI?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Son fines propios los siguientes:

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



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

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

### ¿Cómo pertenecer a la asociación?

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

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

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



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

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

- ▶ Recibir información periódica de la marcha de la asociación y de los temas de interés profesional.
- ▶ Recibir la revista-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



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



Desde 90 €  
por dominio



Creemos en tu negocio

Únete al futuro

Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

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

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

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

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

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

El ETI aporta tranquilidad al consumidor mediante:

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

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

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

