

La recuperación del sector inmobiliario está consolidada y avanza hacia la normalización

En términos generales puede decirse que la recuperación del sector inmobiliario está consolidada. En los próximos dos años se prevé que el sector siga avanzando hacia su normalización. Un avance que se irá produciendo a distintas velocidades ya que el mercado residencial continuará exhibiendo una marcada heterogeneidad entre regiones, según el último informe del BBVA Research.

Se espera que en los próximos trimestres la demanda residencial siga ganando fortaleza. Así, las previsiones apuntan a que 2016 se despedirá con un crecimiento de la venta de viviendas similar al del año anterior, en torno al 10%. Del mismo modo, para 2017 las transacciones de compraventa crecerán a una tasa ligeramente inferior, alrededor del 6,5%, lo que supone un volumen de ope-

raciones en torno a las 475.000.

Del mismo modo, el precio de la vivienda concluirá el año en curso en positivo, con un crecimiento promedio anual alrededor del 2,5%. Un incremento que en 2017 será del entorno del 3,5%. Con ello, paulatinamente, el precio va recuperando la caída de algo más del 38% que sufrió durante la crisis. Así, al cierre de 2017 se espera que el precio de la vivienda se sitúe en niveles de mediados de 2004. Pese a todo, la recuperación va a ser muy desigual en términos geográficos. Mientras en algunas zonas la tasa de crecimiento del precio volverá a ser muy superior a la media, en otras todavía podría haber

correcciones.

Varios años de crecimiento consecutivo en la venta de viviendas se trasladará directamente a la actividad constructora. Aunque todavía se encuentra en niveles bajos, la previsión apunta a que este año y el próximo la firma de visados cerrará con un crecimiento anual del entorno del 40% y 25%, respectivamente. Así, 2017 podría concluir con la firma de casi 90.000 visados para la construcción de vivienda, un nivel elevado si se compara con las poco más de 34.000 viviendas que se visaron en 2014, pero que dista mucho de los niveles previos a la crisis. **A**



entrevista
págs. 18 & 19

Javier García
Líder de la Oficina de JGB

Hay que dar
más rigor a la
certificación
energética

Los españoles están altamente satisfechos con sus viviendas

El 92% de los españoles vive en su hogar ideal o al menos en uno que se acerca bastante a su modelo de casa perfecta. De este porcentaje, el 44% afirma vivir en su hogar ideal y el 48% en una vivienda que se aproxima bastante a la casa de sus sueños y tan sólo el 8% aspiran a una casa mejor. Las CCAA más satisfechas son Canarias, Baleares y Andalucía. Son los resultados de una macroencuesta realizada por Leroy Merlin en 2016. **A**

vivienda
págs. 12 & 13

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

¿oportunidades?
¿futuro?,

te lo ponemos

fácil

y al alcance de tu mano



Escuela Superior de Estudios Inmobiliarios

Presenta sus Nuevos Cursos:



Curso Superior
de Valoraciones y Tasaciones
Inmobiliarias

 **más info**



Curso Superior
de Gestión y Administración
de Comunidades

 **más info**

estos Cursos te posibilitarán:

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

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



A P E T I

Asociación Profesional de
Expertos Técnicos Inmobiliarios

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

www.apeti.com

**JUNTA DIRECTIVA NACIONAL
PRESIDENTE**

Pedro E. López García

VICEPTE. 1º ECONÓMICO

Pablo Espinosa-Arroquia

VICEPTE. 2º FORMACIÓN

José A. Almoguera San Martín

VICEPTE. 3º RELAC. EXTERNAS

Mª Dolores Pablos Tirado

SECRETARIO

Joaquín Pérez Cervera

VOCALESBautista 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

COLABORADORES

Almudena López Pascual

EDITA

APETI

Vía de las Dos Castillas
nº 9 A Posterior28224 Pozuelo de Alarcón (MADRID)
Tel. 91-5590209 - Fax 91-7581405
eti@apeti.com - www.apeti.com
Depósito Legal : M-10.166-2000

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

6 asesoría

La instalación de ascensor en un edificio regido en propiedad horizontal.

8 gestión

Adquisición de una vivienda: trámites, garantías, obligaciones y gastos (I).

10 colaboración

En proyecto: Nueva Ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario.

12 vivienda

Un estudio refleja que los españoles están altamente satisfechos con sus viviendas.

14 vivienda

El 81% de los millennials se decanta por el alquiler de viviendas de entre 400€ y 1.000€.

16 vivienda

Las familias monoparentales son las que más accidentes en el hogar sufren en nuestro país.

18 Entrevista

“La financiación es la principal barrera al crecimiento del mercado de rehabilitación”.

20 informe

La compraventa de viviendas podría alcanzar el medio millón de unidades en 2017.

22 informe

Cierre positivo para el mercado inmobiliario y una recuperación lenta para 2017.

26 informe

Menos ejecuciones hipotecarias, lanzamientos y procesos monitorios en los juzgados.

28 informe

La construcción de obra civil ascenderá a 19.500 M€, un 9% menos que en 2015.

30 jornadas

PRINEX reúne al sector del Real Estate para analizar el presente y los retos del futuro.

31 autonomías

Se regula el derecho de realojo y retorno en la Comunidad Autónoma de Cantabria.



Madrid, diciembre de 2016

Estimados/as compañeros/as:

Ante todo quisiera felicitaros el Año Nuevo, uno más pero con una perspectiva algo más interesante que los años anteriores. El repunte en la compraventa de vivienda, sobre todo la de segunda mano, ha hecho que el aumento de oficinas de profesionales inmobiliarios sea una realidad y con un perfil mucho más profesional y formado que en anteriores ocasiones, donde al cobijo de la ya pasada burbuja inmobiliaria se 'colaron' especuladores que hicieron un flaco favor a la profesión.

Hoy, el potencial cliente exige más garantías y profesionalidad y cobra más sentido estar incorporado en un colectivo como el nuestro que, al amparo de las leyes vigentes, hace que el profesional transmita más confianza. Comentarios que los estamentos oficiales se dirigen a nosotros solicitando los listados de los profesionales que pertenecen a APETI, tanto desde la Agencia Tributaria como desde todos los Juzgados de España a través de sus Decanatos; asimismo, algunos colegios de Abogados también nos han solicitado los listados de asociados, con el fin de contar con ellos en los casos que pudieran ser requeridos para, fundamentalmente, peritaciones/valoraciones contradictorias que pudiera surgir en cualesquiera de los procedimientos abiertos en cada momento.

Un campo el de la tasación que se ha visto impulsado por la resolución de 14 de septiembre de 2016, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, que dice que: "en los préstamos hipotecarios concedidos por entidades distintas de las expresadas en el artículo 2 de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, la tasación puede ser realizada por una entidad que no necesariamente sea de las homologadas, pudiendo ser realizadas por entidades o personas físicas que tengan entre sus funciones profesionales la de tasar", como los ETIs.

Dentro del funcionamiento de la asociación, este año esperamos que dentro del primer trimestre podamos incorporar la posibilidad de impartir seminarios por videoconferencia, de tal modo que los costes sean mínimos y la presencia sea muy numerosa y todos vosotros podáis participar de forma 'online' con los ponentes. Por otra parte, nuestra escuela sigue creciendo y a lo largo del año incorporaremos nuevos cursos que pudieran ser útiles dentro de nuestra actividad o que pudieran ser complementarios a la misma y nos proporcionara otro nicho de negocio complementario.

Deseando que este año sea el arranque de una nueva era dentro de nuestra profesión, espero que se cumplan todas vuestras expectativas y por supuesto que contéis con vuestra Asociación en aquello que os pueda ayudar a conseguirlo.

Un abrazo fuerte.

Fdo. Pedro E. López García

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

Este es solo un ejemplo pero hay muchos más.

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

Cuenta Expansión PRO.*

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

0

comisiones de
administración y
mantenimiento.

+ 3%

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

+ Gratis

la tarjeta de crédito y de débito.

+ 1.800

Más de

oficinas a tu servicio.

La Cuenta Expansión PRO requiere la domiciliación de una nueva nómina, pensión o ingreso regular mensual por un importe mínimo de 700 euros. Se excluyen los ingresos procedentes de cuentas abiertas en el grupo Banco Sabadell a nombre del mismo titular. Si tienes entre 18 y 25 años, no es necesario domiciliar ningún ingreso periódico.
**Hasta un máximo de 100 euros al año.

LA INSTALACIÓN DE ASCENSOR EN UN EDIFICIO REGIDO EN PROPIEDAD HORIZONTAL



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

Puede resultar obligatorio para la comunidad de propietarios la instalación de ascensores en función de lo que establece el art.10.1.b LPH, de la Ley 8/2013 de 26 junio 2013, de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas.

En cuanto a su sustitución, cabría distinguir entre modificación y sustitución completa, conforme al art.3 RD 57/2005 de 21 enero 2005, por el que se establecen prescripciones para el incremento de la seguridad del parque de ascensores existente.

El art.10.1.b LPH se refiere expresamente a la instalación de rampas, ascensores u otros dispositivos mecánicos y electrónicos, pero establece un límite cuantitativo, en el sentido de que esas obras tendrán ese carácter obligatorio y sin necesidad de acuerdo, siempre que el importe repercutido anualmente de las mismas, una vez descontadas las subvenciones o ayudas públicas, no exceda de doce mensualidades ordinarias de gastos comunes.

Dado el coste que supone para una comunidad de propietarios la instalación de un ascensor, difícilmente entrará en esta categoría de obras; sin embargo, el propio art.10.1.b LPH establece una excepción en el sentido de que no eliminará el carácter obligatorio de estas obras el hecho de que el resto de su coste, más allá de las citadas mensualidades, sea asumido por quienes las hayan requerido.

Es decir, que en el caso de que el coste de instalación supere los límites cuantitativos que dicho artículo establece, la obra seguiría siendo obligatoria si el propietario o propietarios que solicitaron la instalación del ascensor acepten costear la parte que supere el importe necesario para que las cuotas del resto de copropietarios no superen el límite.

Fuera de los casos en los que con arreglo al art.10.1.b LPH la instalación del ascensor pueda resultar obligatoria para la comunidad, dicha instalación vendrá sometida al régimen de especial mayoría simple del art.17.2 LPH.

Con anterioridad a la reforma de la LPH por la Ley 8/2013 de 26 junio 2013, de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas, la instalación ex novo de un ascensor en un edificio venía sometida a un doble régimen:

1. La instalación de ascensor como servicio común de interés general, párrafo 2º del art.17.1 LPH.
2. La instalación de ascensor con la finalidad de supresión de barreras arquitectónicas, entonces en el párrafo 3º del art.17.1 LPH.

Respecto a la instalación de ascensores, la principal novedad del actual art.17.2 LPH, en la redacción dada por la Ley 8/2013 de 26 junio 2013, respecto del anterior párrafo 4º del art. 17.1, radica en la mención expresa al establecimiento de los servicios de ascensor.

El art.17.2 LPH habla de la supresión de barreras arquitectónicas y, en todo caso, el establecimiento de los servicios de ascensor. Cabe interpretar que con ese “en todo caso”, se está incluyendo cualquier petición de instalación de ascensor en una comunidad de propietarios, aunque no concurren los requisitos del art.10.1.b LPH. Es decir, no es preciso que sea solicitado por propietarios en cuya vivienda o local vivan, trabajen o presten servicios voluntarios, personas con discapacidad, o mayores de setenta años. Cualquier propietario podrá solicitar la instalación de un ascensor en la comunidad, y el acuerdo se tendrá que someter a la especial mayoría simple del art.17.2 LPH.

Conforme al mencionado

art.17.2 LPH, el establecimiento de los servicios de ascensor requerirá, incluso cuando impliquen la modificación del título constitutivo, o de los estatutos, acuerdo de la Junta adoptado con el voto favorable de la mayoría de los propietarios, que, a su vez, representen la mayoría de las cuotas de participación.

Dice el segundo párrafo del art.17.2 LPH que cuando se adopten válidamente acuerdos para la realización de obras de accesibilidad, la comunidad quedará obligada al pago de los gastos, aun cuando su importe repercutido anualmente exceda de doce mensualidades ordinarias de gastos comunes.

Al repercutir este gasto sobre todos los copropietarios, al régimen de mayoría le es aplicable lo establecido en el art.17.8 LPH, es decir que se computarán como votos favorables los de aquellos propietarios ausentes de la Junta, debidamente citados, quienes una vez informados del acuerdo adoptado por los presentes, conforme al procedimiento establecido en el art.9 LPH, no manifiesten su discrepancia mediante comunicación a quien ejerza las funciones de secretario de la comunidad en el plazo de treinta días naturales, por cualquier medio que permita tener constancia de la recepción.

El actual art.17.2 LPH sigue el criterio que ya había seguido la jurisprudencia. Así, en la STS Sala 1ª de 18 diciembre 2008, se afirma que, acreditada la presencia de vecinos minusválidos en la finca, en el marco de la instalación de un ascensor ex novo en la comunidad,



se estableció que “a tenor del art.17 LPH será suficiente la simple mayoría para la supresión de las “barreras arquitectónicas”, que dificulten el acceso y la movilidad de las personas con minusvalía; esta regla permite a la Comunidad imponer esa servidumbre (ocupación de parte de un local privativo para la instalación del ascensor) para la creación de servicios de interés general y cuando el acuerdo de la Junta reúna los presupuestos legales, con el oportuno resarcimiento de daños y perjuicios”. Por tanto, en ella se exige el mismo régimen de mayorías previsto en el art.17 LPH para la adopción de aquellos acuerdos que se deriven necesariamente de la instalación del ascensor, incluido el resarcimiento del daño que la imposición de una servidumbre en un elemento privativo pueda acarrear a alguno de los propietarios.

Sustitución del ascensor

En cuanto a la sustitución, el art.3 RD 57/2005 de 21 enero 2005, por el que se establecen prescripciones para el incremento de la seguridad del parque de ascensores existente, establece la distinción entre modificación y sustitución completa de un ascensor. Así:

- a. Se considerará que se trata de una modificación parcial del ascensor, siempre que se mantengan las guías de cabina del mismo.
- b. Se entenderá que hay una sustitución completa del aparato cuando se cambien todos los componentes de un ascensor, incluidos las guías de cabina del ascensor, excepto si el cambio de estas consiste solamente en la sustitución de guías que no

sean de perfil «T» por otras que sí lo sean.

No se requiere en este supuesto mayoría cualificada alguna, en tanto que se trata de una sustitución, que en algunos casos puede venir determinada por normativa administrativa, y no de una instalación nueva. Así las cosas, la sustitución de un ascensor por otro sería un acto de mera administración y podría ser adoptado por mayoría simple del art.17.7 LPH. Otra cuestión sería lue-



go determinar si esa sustitución era necesaria o no a efectos de que los disidentes tuvieran que participar en el pago de la obra de sustitución.

No obstante, si la sustitución del ascensor implica modificar elementos comunes de forma significativa, como podría ser el caso si es necesario ampliar el hueco para colocar una cabina más amplia, entonces no sería suficiente con la mayoría simple del art.17.7 LPH, sino que sería necesario acudir al caso concreto para determinar en que categoría de acuerdo encaja.

- ▶ Si se trata de una sustitución para instalar un ascensor que suponga la eliminación de barreras arquitectónicas, en tanto que el existente presenta alguna dificultad (por ejemplo si no cabe una silla de ruedas y es posible ampliar la cabina para que sí quepa), el acuerdo podría adoptar-

se por la mayoría simple del art.17.2 LPH, e incluso podría ser considerada obligatoria si se cumplen los requisitos del art.10.1.b LPH.

- ▶ Si se considera necesaria para el adecuado mantenimiento y cumplimiento del deber de conservación del inmueble y de sus servicios e instalaciones comunes, incluyendo en todo caso, las necesarias para satisfacer los requisitos básicos de seguridad, habitabilidad y accesibilidad univer-

sal, así como las condiciones de ornato y cualesquiera otras derivadas de la imposición, por parte de la Administración, del deber legal de conservación, tendrá carácter obligatorio tal y como recoge el

art.10.1.a LPH.

- ▶ Finalmente, si la sustitución del ascensor, con modificación de elementos comunes es una innovación o mejora no requerida para la adecuada conservación, habitabilidad, seguridad y accesibilidad del inmueble, es decir, se sustituye una cabina por otra por razones de estética o similares, tendría que aprobarse por la mayoría prevista en el art.17.4 LPH.

Por otra parte, se precisaría la mayoría cualificada del art.17.3 LPH, en el caso de que no se tratara de una sustitución sino de la supresión del servicio. En este caso, si la normativa administrativa o medidas de seguridad impusieran la necesidad de sustituir el ascensor por otro, la decisión de la comunidad de no realizar tal sustitución y suprimir el servicio no podrá adoptarse por mayoría simple, sino que se precisará la de 3/5. **A**

ADQUISICIÓN DE UNA VIVIENDA: TRÁMITES, GARANTÍAS, OBLIGACIONES Y GASTOS (I)



José Antonio Almoguera, Vpte. de Formación

En la compraventa de vivienda es imprescindible conocer el adecuado funcionamiento de todos los trámites precisos para su compra, así como tener claro cuáles son las formalidades esenciales de los contratos. De esta forma, vamos a es-

tablecer una sencilla guía para entender mejor las características de la compraventa de una vivienda, sirviendo además de mecanismo adecuado para su protección jurídica, indicándose todos los derechos y obligaciones y sus posibilidades de elección.

Los trámites previos a realizar en la compraventa de una vivienda varían dependiendo de si efectuamos la compra al promotor o a un particular.

Los promotores tienen la obligación de suministrar una serie de datos a los compradores quedando vinculados por su exigibilidad a través de la publicidad que realizan. En particular, los promotores tendrán a disposición del público lo siguiente:

- Nombre o razón social del promotor, domicilio y datos de inscripción en el Registro Mercantil.
- Planos de emplazamiento de la vivienda, descripción de la misma:
 - » Superficie útil.
 - » Servicios y suministros.
 - » Zonas comunes.
 - » Medidas de seguridad contra incendios.
 - » Etc.
- Datos del Registro de la Propiedad.
- Seguro de daños y vicios ocultos previsto en la ley de edificación (Ley 38/1999 de 5 de noviembre)
- Copias de las licencias precisas para la construcción y ocupación de la vivienda.
- Estatutos de la comunidad.
- Precio de venta y forma de pago.
- Si se prevé la subrogación de la hipoteca, los datos de la misma.
- Forma del contrato, con las condiciones especiales y generales:
 - » **Para el comprador:**
 - El derecho a exigir el otorgamiento de la escritura pública.
 - Derecho a elección del nota-

rio.

» **El vendedor**, suministra la siguiente documentación:

- Cédula de habitabilidad.
- Recibo de pago de la última anualidad del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
- Recibo de pago del Impuesto sobre el incremento del valor de los bienes de naturaleza urbana.
- Información registral de la finca.
- Plano técnico donde figura la superficie y distribución de la vivienda.

Compra a un particular, el vendedor al menos debe aportar la siguiente información:

- Información Registral de la propiedad del vendedor. Podemos solicitar del Registrador de la Propiedad una nota simple o un certificado de dominio y cargas
- Recibo de pago de la última anualidad del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
- Certificado de la comunidad de propietarios que acredite que el vendedor se encuentra al corriente de los pagos de comunidad.

Además de estos trámites particulares en cada caso, el comprador debería cerciorarse en el registro de:

- Nombre del propietario.
- Cargas hipotecarias que existan.
- Derechos que garantizan la hipoteca.

Y la obligatoriedad de que el

notario solicite una nota informativa del registro para la escritura correspondiente, salvo acuerdo en contra de las partes.

Previo a la compra de la vivienda es ACONSEJABLE solicitar los siguientes documentos:

- Licencia de obras donde se certifica por el técnico competente que se ha llevado a cabo según el proyecto que aprobó el ayuntamiento.
- Licencia de primera ocupación del edificio.
- Cédula de habitabilidad.
- Inscripción en el Registro de la Propiedad de la nueva obra, donde se ha acreditado la existencia de los seguros impuestos por vicios o defectos en la construcción.

Antes de proceder a la firma del contrato el comprador debe efectuar una serie de medidas cautelares como son:

- a. Comprobación física y directa, y cuando la vivienda sea de segunda mano es aconsejable efectuar la comprobación acompañado de un profesional. Aunque efectuemos esta comprobación, la vivienda puede presentar “vicios ocultos” que serán responsabilidad del vendedor o contratista durante los 10 años siguientes a la construcción cuando estos vicios provocasen la ruina del edificio y fuesen causados por defectos de la construcción. Este plazo se amplía a 15 años si el defecto es el incumplimiento de arrendamiento de obra.



Con la entrada en vigor de la nueva ley 38/1999 de 5 de noviembre se exige que estos vicios estén asegurados.

- b. Comprobación de su situación jurídica a través del certificado de titularidad y cargas del registro de la propiedad. Donde se determina que la edificación está terminada, libre de cargas y limitaciones y que el vendedor es el propietario de la vivienda. El notario que prepara la escritura debe solicitar de oficio mediante telefax al Registrador información sobre la descripción, titularidad y cargas de la vivienda en el plazo de 10 días inmediatos a la firma de la escritura, y en este intervalo de tiempo el Registrador remitirá sin necesidad de nueva solicitud información sobre cualquier alteración relativa a la vivienda, evitando el peligro de fraude.
- c. Comprobación fiscal de la vivienda mediante:
- El recibo que acredite el pago de la última anualidad del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
 - Situación de los gastos de la comunidad, mediante certificado del secretario de la comunidad. **A**

Consejos prácticos para la adquisición de viviendas

1. Antes de adquirir una vivienda hay que comprobar el registro de la propiedad.
2. Para saber si una edificación cumple con los planes urbanísticos se puede comprobar en el Ayuntamiento.
3. Cuando el vendedor incumple el contrato tiene que devolver al comprador las cantidades pagadas más la penalización indicada en el contrato.
4. Los gastos de escritura corren por cuenta del comprador, salvo que se indique que los gastos son por Ley, en cuyo caso serán la mayoría a cargo del vendedor.
5. La plusvalía la paga el vendedor, pudiendo acordarse en el contrato otra cosa.
6. La inscripción en el registro de la propiedad no es obligatoria, pero sí aconsejable frente a terceros.
7. La nulidad de un contrato podrá solicitarse como máximo en 4 años.
8. Las acciones contra el aceptante de una letra impagada prescriben a los 3 años.
9. Cuando se realiza la escritura pública se entiende entregado el piso.
10. Si se vende un piso a varias personas se considera como propietario el primero que lo inscriba en el registro de la propiedad. **A**

EN PROYECTO: NUEVA LEY REGULADORA DE LOS CONTRATOS DE CRÉDITO INMOBILIARIO



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

Esta ley, aún pendiente de aprobación, tiene por objeto la incorporación al ordenamiento jurídico español del régimen de protección previsto en la Directiva 2014/17/UE, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial. Explicamos algunos de los documentos que las entidades prestamistas tienen que facilitarnos antes de suscribir un préstamo o crédito inmobiliario.

Esta ley será de aplicación a los contratos que celebren los prestatarios; entendiendo por prestatario a toda persona física que sea deudor de préstamos o créditos que estén garantizados mediante hipoteca sobre vivienda o cuya finalidad sea la adquisición de bienes inmuebles, con personas físicas o jurídicas que de manera profesional realicen alguna de las siguientes actividades:

- a. La concesión de préstamos o créditos con garantía hipotecaria sobre una vivienda bajo la forma de pago aplazado, apertura de crédito o cualquier otro medio equivalente de financiación.
- b. La concesión de préstamos o créditos cuya finalidad sea la adquisición o conservación de terrenos o edificios construidos o por construir.
- c. La intermediación para la celebración de una de las modalidades de contrato a que se refieren las letras anteriores.

Es importante reseñar que esta nueva Ley NO distingue entre las figuras de préstamo como a la de crédito.

El borrador de la ley, cuyo plazo de consulta pública expiró el 15 de septiembre, incluye varias novedades para los futuros hipotecados y, en algunos casos, también para los anteriores a su entrada en vigor. A continuación referimos algunas de sus disposiciones más relevantes:

1.- Reducción de las comisiones por amortización anticipada

Las entidades financieras deberán elegir

entre dos opciones:

- Aplicar una comisión máxima del 0,25% si la amortización se realiza durante los cinco primeros años de vida del préstamo y, a partir del sexto, no cobrar nada.
- Establecer una comisión máxima del 0,5% si el reembolso se produce durante los tres primeros años y, a partir del cuarto, no cobrar ningún cargo.

2.- Supresión de la comisión de estudio

Los bancos solo podrán cobrar una comisión: la de apertura. En este cargo tendrán que englobarse los gastos por estudio y por cualquier otro trámite. Incluso, si el usuario ha firmado una hipoteca en otra divisa, la comisión por cambio de moneda también tendrá que estar incluida en el coste de apertura.

3.- Préstamos en moneda extranjera

Se entiende por préstamo denominado en moneda extranjera a todo contrato de préstamo o crédito inmobiliario denominado en una moneda distinta del euro o de aquella en la que el prestatario no tenga los activos o no reciba los ingresos con los que reembolsar el crédito.

En los contratos de préstamo inmobiliario que se denominen en moneda extranjera el prestatario tendrá derecho a convertir el préstamo a una moneda alternativa, pudiendo optar entre dos modalidades:

- a. la moneda en que el prestatario

perciba la mayor parte de los ingresos o tenga la mayoría de los activos con los que ha de reembolsar el préstamo, según lo indicado en el momento en que se realizó la evaluación de la solvencia más reciente relativa al contrato de préstamo, o la moneda del Estado miembro en el que el prestatario fuera residente en la fecha de celebración del contrato de préstamo o sea residente en el momento en que se solicita la conversión.

4.- Regulación de la figura del intermediario

Se considera intermediario de crédito inmobiliario a toda persona física o jurídica que, no actuando como prestamista, ni fedatario público, desarrolla una actividad comercial o profesional, a cambio de una remuneración, pecuniaria o de cualquier otra forma de beneficio económico acordado, consistente en poner en contacto, directa o indirectamente, a una persona física con un prestamista y en realizar además alguna de las siguientes funciones:

- a. presentar u ofrecer a los prestatarios dichos contratos de préstamo.
- b. asistir a los prestatarios realizando los trámites previos u otra gestión precontractual respecto de dichos contratos de préstamos.
- c. celebrar los contratos de préstamo con un prestatario en nombre del prestamista.

Los intermediarios de crédito inmobiliario deberán estar inscritos en el registro que habilite el Banco de Espa-

ña o por el órgano competente de cada Comunidad Autónoma, atendiendo al ámbito geográfico de actuación del intermediario de crédito inmobiliario, poder desarrollar, total o parcialmente, de forma válida las actividades de intermediación crediticia a que se refiere el artículo anterior, o para prestar servicios de asesoramiento.

Además, para la inscripción en dicho registro, el intermediario tendrá que cumplir con una serie de requisitos, tanto económicos como formativos. Entre ellos, contar con un seguro de responsabilidad civil, disponer del nivel de competencia y formación suficiente, contar con los procedimientos escritos, así como con la capacidad técnica y operativa para el adecuado cumplimiento de los requisitos de información al prestatario, disponer de medios internos adecuados para la resolución de las reclamaciones de sus prestatarios y además que hayan designado un representante ante el Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias, entre otros.

Todos estos los requerimientos se fijarán mediante orden del Ministro de Economía y Competitividad.

5. Regulación del “prestamista inmobiliario”

La actividad de concesión o gestión de los préstamos con garantía hipotecaria, con carácter profesional o habitual sólo podrá realizarse por aquellos prestamistas inmobiliarios debidamente registrados conforme a lo establecido en esta Ley.

6. Educación financiera

Un pilar importante de esta Ley es que el Banco de

España promoverá medidas que apoyen la educación de los prestatarios sobre la responsabilidad en la contratación de préstamos y la gestión de deudas, en particular en relación con los contratos de crédito hipotecario.

tecario» y una «Guía de Acceso a la Hipoteca Inversa». Los prestamistas e intermediarios de crédito tendrán dichas guías a disposición de los prestatarios.

7. Retroactividad de la Ley

Esta ley no será de

Qué significan FIPRE, FIPER, FEIN y Oferta Vinculante

La Ficha de Información Precontractual (FIPRE) que figura en el Anexo I de la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios, es una ficha de carácter orientativo y gratuito que las entidades deben ofrecer sobre sus productos crediticios.

Por su parte, la Ficha de Información Personalizada (FIPER), se obtiene tras facilitar a la entidad información sobre las necesidades de financiación y situación financiera. En ella se detallan las condiciones financieras de la operación, tales como la existencia de cláusulas suelo y techo, con información del tipo de interés máximo y mínimo junto con la cuota de amortización máxima y mínima. A la FIPER se adjuntará un documento referido a las cuotas periódicas frente a diferentes escenarios de evolución de tipos de interés, con valores máximos, medios y mínimos de los tipos de referencia en los últimos quince años.

Se entregará de forma gratuita y siempre antes de vincularse el cliente con la entidad.

Para aquellos préstamos que se formalicen en moneda extranjera, se deberá obtener la Ficha Europea de Información Normalizada (FEIN), en la que se informará con detalle ilustrativo de las fluctuaciones de los tipos de cambio.

Tras obtenerse la tasación del inmueble, hechas las comprobaciones registrales y verificadas la capacidad financiera del prestatario, se podrá solicitar la entrega de una oferta vinculante, la cual se entregará mediante una FIPER, en la que adicionalmente se especificará el carácter de oferta vinculante y su vigencia.

Como consideración final, cabe recordar que los prestatarios tienen el derecho a examinar la escritura pública de préstamo hipotecario al menos 3 días hábiles antes de su firma. Además, si hubiese discrepancias entre la oferta vinculante y el contenido financiero del contrato de préstamo hipotecario, el notario tiene la obligación de informar, pudiendo desistir de la operación o requerir a la entidad para que rectifique el contenido del contrato. **A**

Así, el Banco de España elaborará y mantendrá actualizada una «Guía de Acceso al Préstamo Hipo-

aplicación a los contratos de crédito o préstamo inmobiliario suscritos con anterioridad a su entrada en vigor, que será en los seis posteriores a su publicación en el BOE. No obstante, las previsiones de esta ley resultarán de aplicación a aquellos contratos objeto de novación o de subrogación desde el momento en que ésta produce efectos. **A**



UN ESTUDIO REFLEJA QUE LOS ESPAÑOLES ESTÁN ALTAMENTE SATISFECHOS CON SUS VIVIENDAS

Las CCAA más satisfechas son Canarias, Baleares y Andalucía

El 92% de los españoles vive en su hogar ideal o al menos en uno que se acerca bastante a su modelo de casa perfecto. De este porcentaje, el 44% afirma vivir en su hogar ideal y el 48%

en una vivienda que se aproxima bastante a la casa de sus sueños y tan sólo el 8% aspiran a una casa mejor. Son los resultados de una macroencuesta realizada por Leroy Merlin durante 2016.

Esto indica que los españoles cada vez viven en sus hogares experiencias más placenteras, gracias a una mayor preocupación por adaptar la vivienda a aquello que más les gusta hacer en ellas. Por tanto, el hogar continúa evolucionando del lugar donde habitar al lugar donde experimentar.

La crisis vivida en los últimos años ha implicado que la vida social y de ocio se haya desarrollado con mucha más intensidad dentro del hogar, suponiendo una evolución hacia un espacio donde experimentar.

La mayoría califican la satisfacción mostrada con sus viviendas con una nota media de 8,27 sobre 10. Unas cifras que suponen un aumento del 9,7%, 0,58 puntos más respecto a 2014.

La valoración cambia en función de la región donde se encuentra ubicada la vivienda, la edad de los habitantes y el segmento de familia. Teniendo en cuenta estas variables, las CCAA más satisfechas con su hogar son Canarias, Baleares y Andalucía.

La edad influye directamente en la satisfacción que sentimos sobre nuestro hogar, la cual aumenta proporcionalmente a mayor madurez de los ciudadanos. Los mayores de 65 años son los que mayor satisfacción muestran con sus casas (8,46). Esto nos dice que a mayor juventud, mayor aspiración a mejorar, dada una mayor inspiración de las nuevas tendencias y mayor entusiasmo en hacer posible que el hogar se convierta en un lugar de realización y desarrollo personas.

En lo referente a los tipos de segmentos de hogares, son las parejas sin hijos quienes otorgan puntuaciones más altas a sus viviendas (8,46). Un segmento con más facilidades en el día a día, al no contar con carga familiar que limite y condicione la configuración de la vivienda.

Así, los españoles están altamente satisfechos, pero aun con margen para seguir diseñando nuevos proyectos de hogar. Queda pues espacio para la inspiración y para que los hogares españoles continúen adoptando nuevos comportamientos y actitudes más adaptados, por ejemplo, a la tecnología o la sostenibilidad.

Lo que más valoramos de nuestros hogares

Los principales aspectos que determinan la satisfacción con nuestras viviendas son las condiciones del hogar, las estancias que lo conforman y finalmente el equipo del que dispone.

Las condiciones más valoradas de las residencias son la iluminación natural (8,93) y ventilación (8,73), seguido de la seguridad y la protección ante robos (8,62). Otra serie de aspectos importantes son aquellos que tienen que ver con la calidad interior de los inmuebles, tales como la iluminación interior (8,54), la salud de elementos y materiales (8,19), el aislamiento térmico (8,19) y la calidad de los materiales y acabados (8,15). En este sentido, podemos observar la importancia que tienen las condi-

ciones de salud en el hogar, así como las las soluciones de almacenaje, especialmente para las familias.

Respecto a las estancias, el salón (8,32) y el dormitorio (8,29) son los espacios mejor valorados por los españoles con una nota superior a la media. Tras ellos, los jardines y las terrazas son los lugares que más satisfacción aportan a los encuestados (8,25 y 8,14 respectivamente) y cierran la lista el baño principal (8,09) y la cocina (8,01).

El salón es por excelencia el espacio donde enseñamos personalidad, estilo, alma de la casa, al tratarse de un lugar de recepción de visitas, reunión familiar, descanso y ocio, sobre todo en los últimos años, donde la crisis ha influenciado evitando gastos superfluos.

Por su parte, el baño y la cocina son las estancias que más han evolucionado en la sociedad española en los últimos veinte años, ya que son estancias emblemáticas para experimentar en el caso de la cocina, para desconectar en caso del cuarto de baño.

Finalmente, en lo referente a equipamiento, se ha registrado un alto nivel de satisfacción en las viviendas españolas.

En el 85% de los casos, los encuestados han puntuado





con una cifra superior al 8 los diferentes equipos de los inmuebles. No obstante, los aislamientos (térmicos, acústicos y frente a humedades) reciben las valoraciones más bajas con puntuaciones en torno al 7. Esto recalca un amplio margen de mejora en estos aspectos, que quizás repercuten en la calidad de la instalación pero no tienen un beneficio visual directo, que implique generar esa sensación de satisfacción, más emotiva y menos práctica, que sentimos al concluir una reforma en el hogar. Así, somos conscientes de que necesitamos mejoras, pero primamos aquellas modificaciones con mayor retorno emocional.

Si realizamos una comparativa por las distintas comunidades autónomas, observamos que Baleares es la comunidad que otorga más importancia a aspectos como la iluminación interior de la vivienda, la ventilación y la seguridad frente a robos. En contraposición, los ciudadanos de la Región de Murcia son quienes menor importancia otorgan a estos aspectos.

Relación emocional con la vivienda

Tal y como mostraba la primera edición de este informe, los españoles conciben su hogar como un lugar muy personal donde disfrutar de la intimidad personal y familiar, tendencia que se mantiene actualmente. Respecto a estos vínculos emocionales, la investigación ha identificado cuatro bloques de emociones relacionadas con las viviendas.

En primer lugar, con una puntuación de 8,52 puntos sobre 10, se encuentra la prioridad de facilitar el descanso y la recuperación de energías personales en el hogar.

Este sentimiento varía en función de la región, el segmento de hogar y la condición económica. En este sentido, los ciudadanos de Andalucía,



Clasificación de las mejoras según tipología

En lo referente a la tipología de las mejoras, el 60,2% están enfocadas al desarrollo de acciones decorativas, como pintar y sustituir elementos de decoración (cortinas, muebles, etc.). En segundo lugar, le siguen las grandes obras de renovación como el cambio de suelos y revestimientos entre otros (51,8%). Por último, las mejoras de equipamiento y las pequeñas reparaciones y labores de bricolaje son las acciones de renovación que cuentan con un porcentaje inferior (42,1% y 26% respectivamente).

No obstante, cuando el tiempo para desarrollar dichas es reducido, los ámbitos de actuación y la envergadura de las mismas cambian radicalmente.

En este contexto, más de la mitad los hogares (57,2%) afirma querer realizar algún cambio. No obstante, el presupuesto invertido no supera los 3.000 euros de coste global. **A**

Murcia y Baleares son los que más valoran esta característica, así como los hogares unipersonales y de condición socioeconómica baja.

En segundo lugar los españoles buscan sensación de libertad y autonomía, convirtiendo el hogar en un espacio de refugio y protección. Otro aspecto relevante es el interés por el hogar

el refleje la personalidad y la forma de ser de los habitantes (7,73) llegando a ser una representación del autoconcepto que cada uno tenemos de nosotros mismo.

Finalmente, los españoles consideran que su hogar es un espacio social en el que compartir tiempo y experiencias con familiares y amigos, al mismo tiempo que demuestra su status social. De este modo, las notas atribuidas a cada criterio, demuestran la intensidad de las emociones que buscan los españoles.

En este sentido, la relación emocional que los ciudadanos mantienen con sus hogares es muy estrecha, ya que la vivienda se ha convertido en el espacio dónde desarrollarse a nivel personal y el lugar donde compartir tiempo y vivencias con familiares y amigos; además de reflejar la personalidad de los individuos que los habitan siguiendo las tendencias actuales de decoración y tecnología.

Los ciudadanos de Baleares son los que muestran un sentimiento más elevado hacia el hogar, identificándolo como un refugio donde descansar y recuperar energías. En segunda posición se encuentran los andaluces, que también conciben su hogar como un espacio emocional donde ser felices. En comparativa, los hogares extremeños son concebidos como un lugar de encuentro entre amigos y familiares donde trabajar o estudiar. **A**

EL 81% DE LOS MILLENNIALS SE DECANTA POR EL ALQUILER DE VIVIENDAS DE ENTRE 400€ Y 1.000€

Análisis de la situación de la Generación Y en el mercado inmobiliario

La mayor red de intermediación inmobiliaria del mundo analiza las tendencias que la generación millennial ha implantado y de cómo ha cambiado la relación entre el asesor y este nuevo target.

Los conocidos como millennials o generación Y, nacidos entre 1981 y 1995, se caracterizan por haber crecido en plena revolución digital y de haber disfrutado, sin necesidad de esperar, de todo tipo de comodidades gracias al periodo de bonanza que vivieron sus padres. Sin embargo, la generación más formada de la historia ha llegado a la madurez incorporándose al mercado de trabajo en una de las mayores crisis económicas mundiales. Su reducido poder adquisitivo debido a la precariedad laboral y a su temporalidad les impide hacer planes a largo plazo. Estos

factores han contribuido al cambio en sus hábitos de consumo y a la manera de relacionarse con los mercados económicos, especialmente con el sector inmobiliario.

En España se estima que hay algo más de 8.153.428 personas que pertenecen a la generación Y. Jóvenes que

Para Century21 España los nacidos entre 1981 y 1995 realizan entre el 10% y el 20% del total de las transacciones inmobiliarias de la marca. Inmuebles situados en los centros

urbanos de las principales ciudades, con todo tipo de servicios cercanos y buenas conexiones de transporte público, son las características que busca el cliente inmobiliario más joven.

gradualmente se incorporan a la vida laboral y que en unas décadas serán la principal fuerza de la economía nacional. Para Century21 España, este target actualmente realiza entre un 10 y un 20% de sus transacciones inmobiliarias, ya sean de venta o alquiler.

Precios ajustados, alquiler en centros urbanos y viviendas reformadas

El 17 % de los millennials se decantan por la compra viviendas de hasta

mente seguros como para disfrutar de sus hobbies o emprendiendo su propio negocio. Sin embargo, debido al fuerte sentido de la propiedad de la cultura española, los millennials se plantean invertir posteriormente en la compra de viviendas entendiéndolo como una inversión a largo plazo” explica Ricardo Sousa, CEO de Century21 para España y Portugal.

En cuanto a las características que hacen que se decanten por la compra o el alquiler de una vivienda atienden a la localización y a la proximidad de los servicios. “En cuanto a lo que buscan, debido al condicionante económico, los millennials se decantan por pisos de segunda mano, preferentemente reformados y equipados, situados en los centros urbanos, con buenas conexiones de transporte y con todo tipo de servicios como supermercados u ofertas de ocio en un radio cercano que les

permita ir andando. Por otra parte, con el envejecimiento de esta generación se producirá un éxodo hacia la periferia y zonas residenciales con un buen transporte público y con todos los servicios a los que los millennials están acostumbrados”, desarrolla el CEO de Century21 para España y Portugal. **A**



200.000 €, mientras que el 81 % prefiere la opción del alquiler, para el que destinan un presupuesto de entre 400 € y 1.000 € mensuales. “Alquilar permite a esta generación poder iniciar una nueva etapa independizándose de su entorno familiar y reduciendo los riesgos. Esta opción hace que se sientan lo suficiente-

EXPERTOS RECLAMAN UN RITMO DE REHABILITACIÓN ENERGÉTICA MUCHO MÁS AMBICIOSO

Sería beneficioso para la economía, la salud y el medio ambiente

La Fundación La Casa que Ahorra presenta cuatro estudios que versan sobre la rehabilitación, abordando enfoques relacionados con la economía, la salud y el medio ambiente. Para

su realización, la Fundación ha contratado al Centro Nacional de Energías Renovables, el Instituto de Tecnología de la Construcción de Cataluña y el Instituto de Investigación en Energía de Cataluña.

El objetivo del estudio 'El impacto de la rehabilitación energética en el sector residencial en la consecución de los objetivos ambientales de España' era evaluar si seremos capaces de conseguir los objetivos medioambientales a largo plazo tanto a causa de la actual carencia de rehabilitación de vivienda como por la escasa auto-exigencia en materia de eficiencia energética cuando se rehabilitan viviendas. Las conclusiones obtenidas han puesto sobre la mesa que el problema no se solventará con actuar sólo en uno de los frentes, pues hay que poner en el punto de mira hacia un ritmo de rehabilitación mucho más ambicioso -multiplicando por más de 12 el actual-, a la vez que una exigencia muy superior por lo que hace referencia a eficiencia energética. En resumen, para llegar a cumplir con los compromisos COP21 hay que dar un salto cuantitativo y cualitativo de vértigo, y habrá que legislar adecuadamente en medidas de fomento y acompañamiento, y a su vez, equiparar la vivienda rehabilitada a un NZEB (Edificio de Bajada Demanda de Energía).

En 'La rehabilitación energética planteada como inversión', la Fundación La Casa que Ahorra propone una discusión tan simple como "el dinero mejor en el banco" o "como en casa en ningún sitio". La comparación de rentabilidades entre invertir en una rehabilitación de fachada con criterios de eficiencia energética ambiciosa o hacer una aportación a un Plan de Pen-

siones por parte de una persona de 50 años no admite comparación, pudiéndose afirmar que una inversión en la mejora de las prestaciones térmicas de la fachada se convierte en un plan de pensiones vitalicio, cosa impensable para un plan de pensiones habitual.

Costes de oportunidad y salud

En cuanto al estudio 'Costes de oportunidad en el mercado de la rehabilitación de fachadas', se expuso la realidad actual de pérdida de oportunidad cuando se instala un andamio y en sólo el 15% de las obras se actúa sobre la mejora de las prestaciones térmicas de la fachada. Si en los cinco últimos años en lugar de actuar en la fachada sólo en el 15% se hubiese hecho en el 85% (como de hecho debería exigirse por ley), el ahorro que ello hubiese significado en combustible equivaldría a un mes de calefacción gratis para toda España, con la consiguiente mejora de la dependencia energética que ello implica en nuestra balanza comercial. Y otro dato nada despreciable, el sobrecoste de instalar el adecuado aislamiento incrementa apenas en un 30% el coste de la actuación global, frente a una reducción en la factura energética asociada a calefacción de casi siete veces superior a la reducción media actual.

Abordar los efectos que la rehabilitación tiene en la salud fue el cuarto y último estudio presentado. En 'Estimación del efecto de la reha-

bilitación energética en la salud de las personas. Visión Económica', se explica cómo diferentes problemas o patologías de las viviendas pueden tener una influencia sobre la salud, llegando incluso a aumentar la mortalidad. Algunas de estas problemáticas están relacionadas con temperaturas frías en invierno, altas temperaturas en verano, problemas de humedades y hongos, bajos niveles de calidad del aire y altos niveles de ruido. Pero el estudio ha ido más allá, y ha puesto sobre la mesa el coste sanitario y laboral que implica para la Administración la escasa calidad de vivienda en algunos tramos de la población. La conclusión da para reflexionar: si el Estado subvencionase en un 50% las obras de rehabilitación energética del 1,5 millones de viviendas que gastan más del 10% de sus ingresos en energía (pobreza energética), ese dinero retornaría a las arcas estatales en 16 años.

De las conclusiones de todos los estudios, conjuntamente con las de otros promovidos por la Fundación en los últimos años, se concluye la necesidad de implementar a la mayor brevedad posible una serie de medidas que ponen el foco en aspectos fiscales, regulatorios de la calidad edificatoria, social y educativa. De esta manera, desde la Fundación indican que se pone a trabajar inmediatamente en el desarrollo de todas estas ideas y propuestas de medidas para ponerlas en manos de la Administración Pública con el fin de facilitar el trabajo de ésta. **A**

LAS FAMILIAS MONOPARENTALES SON LAS QUE MÁS ACCIDENTES EN EL HOGAR SÚFREN EN NUESTRO PAÍS

Según un estudio de la División de Hogar de Línea Directa Aseguradora

Los hogares españoles son cada vez más diversos. Analizar el alcance de este fenómeno y su influencia en variables tan diferentes como la accidentalidad en el hogar y los hábitos de aseguramiento es el

principal objetivo del informe 'Dime con quién vives y te diré cómo es tu hogar. Radiografía de las viviendas de las familias españolas', elaborado por la División de Hogar de Línea Directa Aseguradora.

Una de las principales conclusiones del estudio es que las familias monoparentales son las que más accidentes en el hogar sufren en nuestro país, mientras que los dinks (doble sueldo sin hijos) son los que menos. Si analizamos la tipología de siniestro por clase de familias, las monoparentales son las que sufren más daños por agua (rotura de cañerías, humedades, filtraciones...), mientras que las "tradicionales" declaran más roturas de cristales. Por su parte, según reconocen ellos mismos, los dinks tienen más desperfectos causados por sus mascotas y los singles sufren más robos. De hecho, el 12% de los hogares en los que vive una sola persona ha denunciado un robo en su casa alguna vez, una cifra que se sitúa muy por encima de los registrados por las familias monoparentales (7,7%) y por las "tradicionales" (7,6%).

Pero... ¿Qué nos dolería más a los españoles perder en caso de accidente en nuestro hogar? Las cifras son claras: los recuerdos familiares, la documentación y el ordenador son las pertenencias que más valoramos. Sin embargo, en este punto también hay diferencias entre los distintos tipos de familias: las familias con hijos tienen más apego que el resto a los recuerdos personales, y los singles, a su ropa y televisión.

Las nuevas generaciones: los millennials

Junto al análisis de estos cua-

tro modelos de familia ("tradicional", monoparental, single y dinks), la División de Hogar de Línea Directa también ha querido testar las preferencias de las nuevas generaciones, encarnados por los millennials, es decir, todos aquellos jóvenes que han alcanzado su mayoría de edad en el siglo XXI. El motivo del análisis es claro: estos jóvenes, aun sin constituir todavía un tipo específico de familia, ya que en su gran mayoría siguen viviendo con sus padres, están llamados a marcar las tendencias de consumo en los próximos años.

¿Hay diferencias entre ellos y los consumidores más maduros? Pues a tenor de los resultados de la encuesta, sí. De hecho, en caso de un siniestro en el hogar, estos jóvenes temerían perder su ordenador mucho más que el resto. Esta preferencia por la tecnología es, quizás, la que les convierte también en el grupo con más tendencia a asegurar sus smartphones y tablets y a apostar más por la conectividad en sus futuros hogares (80%), según se desprende de la encuesta.

Hábitos de aseguramiento

A pesar de constituir nuestro bien más valioso, asegurar nuestra casa sigue sin ser una prioridad. De hecho, aproximadamente, casi 7 millones de viviendas en nuestro país no tienen seguro. No obstante, también se observan impor-

tantes matices entre los distintos tipos de hogares, ya que, proporcionalmente, las familias con hijos a cargo ("tradicionales" y monoparentales) aseguran sus casas casi tres veces más que los singles y los dinks, según afirman en la encuesta.

Por productos, las familias "tradicionales" son las que más seguros contratan en general, especialmente en Autos, Salud, Decesos y Vida. En el lado contrario, se encuentran los singles, que se consolida como el grupo social que menos seguros contrata en prácticamente todos los ramos. Por canales, también hay sorpresas, ya que contratar online no es una cuestión de edad. De hecho, los dinks son el colectivo que más contrata por Internet (34%) y, pese a la creencia generalizada, los millennials, que marcarán el futuro más inmediato con independencia de su forma de convivencia, son los que prefieren, en mayor medida, realizar las gestiones en una oficina. **A**



MÁS DE 3.700.000 ESCRITURAS INCLUYEN YA LA CERTIFICACIÓN CATASTRAL DE FINCAS E INMUEBLES

Cumplido el primer año de vigencia de la reforma hipotecaria y catastral

El pasado uno de noviembre, se cumplía un año de la entrada en vigor de la Ley de Reforma de la Ley Hipotecaria y de la Ley del Catastro Inmobiliario. Una reforma que según explica

Cesar Belda, consejero delegado de Ancert (la empresa tecnológica del Notariado), “persigue que las características físicas de un inmueble o de una finca concuerden con la realidad”.

Lo que implica una concordancia entre la planimetría catastral y el contenido jurídico del Registro de la Propiedad. Algo que en muchos casos, hasta ahora, no ha sido así.

Para Belda, nuestro sistema “seguía un modelo esquizofrénico en el que el Catastro realizaba un inventario completo de toda la realidad inmobiliaria española con una exclusiva finalidad fiscal, mientras que el inventario del Registro de la Propiedad se realizaba únicamente con fines jurídicos, siendo básicamente descriptivo o literario. La reforma de 2015 tiene el mérito de intentar solucionar este sinsentido, para garantizar la seguridad jurídica del sector y del mercado inmobiliario, así como de los propietarios de las fincas o inmuebles.”

En este primer año, los notarios han incluido ya, en más de 3.700.000 escrituras, los certificados del Catastro (obtenidos por vía online) con la descripción gráfica catastral de las fincas o inmuebles. Esta descripción, que se basa en la cartografía catastral, es la que deberá constar en el Registro de la Propiedad, para que ambas casen con la realidad jurídica, que es lo que se trata de proteger.

Intervención esencial

“La intervención notarial está siendo esencial, señala Belda, ya que los notarios están haciendo coincidir en las escrituras públicas las características jurídicas y fiscales de una finca

con su realidad física, rectificando, si es necesario, lo inscrito en el Catastro y en el Registro”. Cesar Belda recomienda a los propietarios de fincas e inmuebles “comprobar si la descripción física es la misma en el Catastro y en el Registro de la Propiedad y, de no ser así, acudir a un notario para corregir estas deficiencias, sin esperar al momento de vender o heredar, para evitar costes, dilaciones o problemas en el último momento”.

Es de destacar el esfuerzo inmenso que ha hecho el Catastro, señala el consejero delegado de Ancert, quien considera que “tenemos una oficina del Catastro entre las mejores del mundo, lo que ha permitido mejorar sustancialmente la realidad catastral en los últimos años.”

Desde la entrada en vigor de esta ley, cuando los ciudadanos acuden a un notario por cualquier cuestión relacionada con una finca o inmueble, el notario debe preguntarles si están conformes con la descripción que consta en el Catastro (que consulta en el momento telemáticamente). En caso positivo, en la escritura pública del nuevo acto

(compraventa de la finca, préstamo, herencia, donación...) se incluye la representación gráfica de la certificación catastral, que a continuación el notario envía electrónicamente al Registro de la Propiedad para su inscripción. En caso negativo, el notario inicia un procedimiento de rectificación, a petición del propietario de la finca o del inmueble. Una vez concluido este proceso,

la descripción física de la finca o del inmueble será la representación gráfica catastral, lo que deberá constar en el Registro de la Propiedad. Además, en toda la publicidad registral se indicará si la finca está coordinada con el Catastro y desde qué fecha.

Desde la entrada en vigor de esta ley, los ciudadanos pueden también solicitar voluntariamente la incorporación en el Registro de la Propiedad de la representación gráfica georreferenciada de la finca, sin tener que esperar a la inscripción de un nuevo acto que afecte a la misma (compraventa de la finca, préstamo, herencia, donación...). **A**



"LA FINANCIACIÓN ES LA PRINCIPAL BARRERA AL CRECIMIENTO DEL MERCADO DE REHABILITACIÓN"

Javier García Brea es todo un experto en regulación energética, energías renovables, ahorro y eficiencia y planificación energética. Está convencido de que en España hay demanda de rehabilitación y lo que faltan son más recursos fi-

nancieros para crear un mercado de rehabilitación sólido. Crítico, denuncia que la primera preocupación de nuestro país en cuanto a la trasposición de directivas europeas al respecto ha sido cómo retrasar su aplicación.

La Unión Europea se muestra muy activa y preocupada por conseguir una mejor eficiencia energética de los edificios. ¿Podría aclararnos cuáles serían las principales directivas y sus objetivos?

La Comisión Europea presentó el pasado 30 de noviembre en el denominado 'paquete de invierno' las modificaciones a las directivas de renovables, eficiencia energética y eficiencia energética de edificios. Se pretende incrementar la inversión y demanda de rehabilitación y de vehículos eléctricos. Las renovables formarán parte siempre del cálculo de la eficiencia energética de los edificios, se duplicará la tasa anual de rehabilitación y habrá puntos de recarga en todos los edificios y aparcamientos. El autoconsumo y el almacenamiento serán la clave de un nuevo urbanismo que sustituya los combustibles fósiles por energías limpias.

¿A qué achaca Ud. que España tarde tanto en trasponer algunas directivas?

La primera preocupación en España ante las directivas europeas ha sido cómo retrasar su aplicación. El decreto de 2013 sobre certificación energética era la trasposición de una directiva de 2002 y en 2012 España votó en contra de la Directiva de eficiencia energética porque era un obstáculo para la recuperación económica. La trasposición se hace a base de advertencias desde Bruselas con demandas ante el Tribunal de justicia de la UE. En nuestro ordenamiento jurídico no se reconocen los beneficios de las renovables ni del ahorro de energía, ni son tenidos en cuenta a la

hora de establecer su retribución, como determina la directiva de renovables. La razón es que se considera que el ahorro de energía y el autoconsumo significan



... Javier García Brea, experto en eficiencia energética y líder de La Oficina de JGB

menos ingresos para el sistema eléctrico y lo que es bueno para el consumidor es malo para el sistema.

¿Cuáles serían las áreas donde se necesita un mayor esfuerzo en la aplicación de las directivas europeas en cuanto a eficiencia energética de los edificios?

La primera es dar a la certificación energética más rigor y que condicione todo apoyo público o fiscal. Las comunidades autónomas y ayuntamientos tienen una responsabilidad que de-

ben ejercer. Todas las licencias que se den a partir de ahora deberán contemplar los requisitos que Europa establece sobre los nuevos edificios y los que se rehabiliten, públicos y privados, para que sean de consumo de energía casi nulo y dispongan de infraestructura de recarga para el coche eléctrico. La rehabilitación energética habrá de contemplar los sistemas urbanos eficientes de calefacción y refrigeración (DH&C) con renovables y calor residual. El Fondo Nacional de eficiencia energética ha de disponer de más recursos públicos y la tarifa eléctrica debe permitir que con el ahorro de energía se financien las actuaciones de eficiencia energética. Habrá que revisar el CTE, el RITE, la Estrategia nacional de rehabilitación, el decreto de autoconsumo y se deberá facilitar a los Ayuntamientos el cumplimiento de las directivas europeas por ejercer la mayor parte de las competencias urbanísticas.

Los actores del mercado se quejan de que la actividad rehabilitadora no arranca con el impulso que debería. ¿Cuáles serían los motivos a su juicio?

Los mayores beneficios, según Bruselas, son la creación de empleo y el ahorro de importaciones energéticas. En España se incentiva el consumo de hidrocarburos y se paga más por la energía contratada que por la realmente consumida. No se le da al ahorro de energía un valor económico y financiero y la percepción de los bancos es negativa. La financiación es la principal barrera al crecimiento del mercado de rehabilitación. Las reglas de Eurostat consideran



la inversión pública en eficiencia energética de edificios como déficit público sin tener en cuenta la reducción de gasto corriente por ahorro de energía. El cam-

de edificabilidad. Dependerá de cómo se reconozcan estas externalidades en la regulación urbanística y eléctrica para valorar el beneficio para el propietario.

manda de rehabilitación y lo que faltan son más recursos financieros para crear mercado de rehabilitación.

Currículo vitae



Su extensa experiencia en regulación energética, energías renovables, ahorro y eficiencia y planificación energética procede de las distintas responsabilidades ejercidas en la Consejería de Industria y Energía de Castilla-La Mancha y en el Congreso de los Diputados. Ejerció la Dirección General del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), dependiente del Ministerio de Industria. Durante su mandato se aprobaron el Plan de Energías Renovables 2005-2010, el Plan de Acción de Ahorro y Eficiencia Energética 2005-2007 y el Plan Nacional de Asignación de Emisiones 2005-2008. Desde 2012 lidera La Oficina de JGB. **A**

¿Vamos hacia el edificio de consumo cero (EECN)? ¿Es realista ese objetivo?

La Directiva 2010/31/UE de edificios define el EECN como el edificio que siendo de alta eficiencia, la energía que requiere la genera en el mismo edificio con renovables. A partir de 2020, 2018 para edificios públicos, todos los nuevos edificios y los que se rehabiliten serán EECN. El 29 de julio pasado la Comisión Europea publicó los requisitos que habrán de tener los EECN, destacando que las renovables forman parte del cálculo de la eficiencia energética del edificio y que a partir de 2020 entre el 50% y 100% de la demanda de energía primaria de los edificios se cubrirá con energía renovable. Euro-

pa está diseñando un modelo energético para los edificios basado en la gestión de la demanda y lo que no parece realista es ignorarlo.

bio anunciado de este criterio será fundamental para considerar que el ahorro de energía es financiable y que el coste de la hipoteca energética de un edificio es superior al de la hipoteca financiera si se considera su vida útil.

Cualquier gobernante inteligente debería facilitar la eficiencia energética de edificios como el mayor yacimiento de empleo y de desarrollo económico local.

¿Realmente 'compensa' a sus propietarios económicamente la rehabilitación energética de su edificio?

Condición previa a cualquier actuación de rehabilitación es el análisis de su viabilidad, como establece la Ley 8/2013 de rehabilitación, refundida en el RDL 7/2015. En ese análisis deberá constar el incremento de valor del área rehabilitada, la cuantificación del ahorro energético y de emisiones evitadas, la mayor calidad y valor del edificio, capitalización de los ahorros energéticos para financiación a largo plazo, venta de derechos de CO₂, venta de energía en caso de autoconsumo o incrementos

Las líneas de ayudas y financiación puestas en marcha a través del IDAE especifican las tipologías en que deben encuadrarse: ¿está Ud. conforme con ellas? ¿Cree que deberían ampliarse, así como sus dotaciones?

El programa de ayudas a la rehabilitación PAREER-CRECE me parece muy bien concebido y debe ser referente para programas similares de ayuntamientos y comunidades autónomas. Combina la ayuda directa y el préstamo, se vincula a la medición de los ahorros, la mejora de la calificación energética y el rigor de la certificación energética y contempla todas las tipologías, hasta la gestión energética del edificio. Su éxito ha demostrado que en España hay de-

¿Cree que en nuestro país existe realmente conciencia de eficiencia energética? ¿A quién le corresponde la concienciación de la sociedad?

Los resultados de las certificaciones energéticas registradas nos indican que hay escasa conciencia de gestión energética. El sistema eléctrico está diseñado para el consumo y no para el ahorro. Al consumidor le faltan señales para cambiar una cultura energética que no valora el ahorro. El cambio solo puede producirse a través de medidas ejemplarizantes en todas las administraciones públicas y una fiscalidad que premie el ahorro de energía y de emisiones de CO₂ y penalice al que contamina y derrocha la energía. **A**

LA COMPRAVENTA DE VIVIENDAS PODRÍA ALCANZAR EL MEDIO MILLÓN DE UNIDADES EN 2017

Informe sobre el sector residencial español realizado por Servihabitat

La compraventa de viviendas alcanzará la cota del medio millón de unidades en 2017 por vez primera en nueve años, lo que además supondrá un incremento del 12% respecto a los

445.000 pisos que se comercializarán en 2016. El mercado inmobiliario encadenará así tres ejercicios consecutivos de crecimiento y "consolidará" su recuperación, según Servihabitat.

Las transacciones de viviendas están no obstante impulsadas por la comercialización de pisos de segunda mano, dado que copan alrededor del 70% del mercado. La falta de oferta de nueva construcción suficiente para atender toda la demanda, tras el parón constructor registrado en los años anteriores, constituye el principal factor del protagonismo de los pisos usados.

De hecho, del total de transacciones estimadas para el próximo ejercicio, sólo unas 75.000 (el 15% del total) serán de nueva promoción, según calcula el consejero delegado de Servihabitat, Julián Cabanillas. Otros 15.000 pisos aún procederán del stock que quedó sin vender cuando en 2008 estalló la burbuja que se generó en los primeros años de la pasada década.

La actual coyuntura de mejora económica y la apertura del grifo del crédito hipotecario constituyen los principales pilares de la demanda de vivienda. No obstante, la firma de análisis del mercado de Servihabitat detecta asimismo un aumento de la demanda de inversión, que vuelve a ver la vivienda como un "valor refugio", ante la menor rentabilidad que ofrecen otras alternativas.

De este modo, la compraventa de vivienda ya crecerá este año en todas las comunidades, con Castilla y León, Baleares, País Vasco y Madrid a la cabeza, con aumentos de entre el 30% y el 59%.

En cuanto a precio, éste subirá de media un 4,3% el próximo año 2017, porcentaje similar al del 4,6% previsto para 2016, ante la falta de oferta, sobre todo en

algunas zonas, como son las grandes capitales (Madrid, Barcelona, Málaga, Sevilla o Zaragoza), donde el encarecimiento superará la media nacional.

Se dispara la construcción residencial

Respecto a la oferta de vivienda nueva, la construcción de pisos crecerá un 20% el próximo año 2017, hasta las 74.000 unidades, tras dispararse un 31% este ejercicio 2016, cuando se empezaron a levantar 62.000 pisos. La edificación de nuevas residencias también se incrementa en todas las regiones este año, si bien Castilla y León y Aragón se anotan los mayores repuntes (un 70,5% y un 49%, respectivamente). En Madrid crece un 23% y en Cataluña, un 12,2%.

A pesar de ello, y de detectar falta de inversión en la transformación de nuevos suelos no finalistas para construir nuevas viviendas, Servihabitat descarta la generación de una nueva burbuja en el sector. "No hay elementos y no se dan las circunstancias para ello", asegura Cabanillas.

Para la firma, el sector inmobiliario estará ya próximo en 2017 a la estabilización en torno a los niveles que se consideran normales para el mercado español que, según sus datos, supone la compraventa de entre 550.000 y 600.000 casas al año, con incrementos anuales de precios de entre el 3% y el 4%.

Stock claramente a la baja

El stock de viviendas termina-

das que quedó sin vender cuando en 2008 comenzó la crisis y estalló la burbuja se mantendrá aún por encima de la cota de las 300.000 unidades hasta, al menos, 2018. Este volumen de pisos pendientes de venta se mantiene en este nivel a pesar de que tanto este año como el que viene caerá a un ritmo del 20% anual. No obstante, el stock ya supone menos de una tercera parte del máximo de un millón de pisos que llegó a presentar durante la crisis.

Además, se trata de viviendas concentradas en determinadas zonas y que en gran parte son de una tipología de segunda residencia que actualmente está fuera de mercado, esto es, no encaja con la demanda. En concreto, el informe de Servihabitat indica que a cierre de 2016 el excedente bajará de la cota de los 400.000 pisos, hasta situarse en 388.000 unidades. En 2017 se reducirá otro 18,8%, hasta las 315.000 unidades. La Rioja es la comunidad que registra un mayor stock, medido por número de pisos sin vender por cada 10.000 habitantes, con un total de 278,5 viviendas. Después se sitúa Castilla-La Mancha (269 pisos por 10.000 habitantes) y la Comunidad Valenciana (228 viviendas), por delante de Murcia (160), Cantabria (147), Asturias (130), Castilla y León (121), Aragón (117) y Galicia (114).

Por contra, la Comunidad de Madrid es la región donde menos stock se acumula, de forma que ya casi ha desaparecido, pues presenta sólo 10 pisos sin vender por cada 10.000 ciudadanos. Tras la región madrileña se sitúan Anda-



lucía, con un ratio de 54, País Vasco (53), Navarra (25), Extremadura (21), Cataluña (20), Canarias (19,1%) y Baleares (18).

Un alquiler en auge

La evolución del precio del alquiler ha entrado en una dinámica ascendente a lo largo de los últimos 18 meses, que se prevé que se mantenga a lo largo del próximo semestre. Este cambio de tendencia se ha dejado notar con mayor intensidad en las ciudades más grandes y con un volumen de mercado superior, así como en aquellas con un fuerte componente vacacional. A lo largo de este año, los indicadores de todas las provincias y comunidades autónomas han presentado variaciones interanuales positivas. La situación actual del mercado está propiciando que sean muchos los inversores que, tanto a nivel particular como family offices y algunos fondos de inversión, se interesen cada vez más por la adquisición de viviendas para destinarlas al alquiler.

Los retornos que presenta en la actualidad comienzan a ser elevados y superiores a otras inversiones alternativas, ofreciendo además un horizonte de estabilidad necesario para el inversor.



Las preferencias de inversión varían en función del riesgo y el retorno deseados, ambos más elevados en localizaciones de costa o de la periferia de las ciudades que en el centro, con viviendas de valor absoluto más elevado. En los próximos

meses, se espera que esta apetencia por la inversión continúe, tanto en operaciones individuales o de pequeños grupos de inmuebles como en grandes paquetes de activos.

Entrada de nuevos operadores

Por ello, el mercado residencial español presenta actualmente una excelente oportunidad para consolidar un segmento de alquiler más amplio y estable en el tiempo, que suponga un atractivo para la entrada de nuevas compañías propietarias de vivienda destinada al alquiler, generando una mayor profesionalización y una oferta de producto y servicios de gestión acorde a las necesidades que plantea la demanda. Este hecho provocaría una mejora respecto a un parque que actualmente está mayoritariamente en manos de particulares, existiendo un diferencial importante en la calidad y adecuación del producto y la gestión realizada con los inquilinos. Además, es el sector privado el que puede hacer actualmente de motor de un mercado que, aunque necesitaría un notable incremento del parque

de vivienda protegida y social para alquiler, no cuenta dentro del sector público con recursos suficientes para hacerlo.

Es esencial el pa-

pel que juegan los mediadores, cuya especialización y conocimiento en torno a la gestión de este tipo de carteras aporta un elevado valor añadido al mercado. La innovación en los servicios ofrecidos a arrendadores y arrendatarios, como son la atención, servicios de urgencias o planes de fidelización, entre otros, resultan claves a la hora de gestionar una gran cartera de inmuebles, permitiendo reducir la rotación y aportando satisfacción tanto a los arrendatarios como a los propietarios de los inmuebles.

En cuanto a la demanda, para el 40% de la Red de agentes colaboradores de Servihabitat, el volumen de operaciones de alquiler se incrementará en los próximos meses respecto a las de compra, coincidiendo con los tres estudios realizados previamente. Algo más del 50% de los encuestados opinan que la tendencia actual se mantendrá en el futuro, mientras que los que creen que el volumen de operaciones de alquiler va a descender son minoritarios. En las comunidades autónomas con mayor volumen de mercado, la situación es similar. En la Comunidad de Madrid, tan solo el 5,4% de los encuestados opina que las operaciones de compraventa crecerán en el futuro respecto a las de alquiler. También es esta comunidad la que presenta un porcentaje mayor de opiniones orientadas a un aumento en el número de operaciones de alquiler, con 51,8% sobre el total. La Comunidad Valenciana, cuyos agentes tenían la previsión más favorable en marzo, es la segunda en el ranking de valoraciones favorables a un incremento de las operaciones de alquiler, con el 43,4% del total. **A**



CIERRE POSITIVO PARA EL MERCADO INMOBILIARIO Y UNA RECUPERACIÓN LENTA PARA 2017

En 2016, 410.000 operaciones de compraventa y 280.000 hipotecas

Por primera vez en nueve años, el Índice Inmobiliario fotocasa cerrará 2016 con una subida en el precio de la vivienda en torno al 1%. Una recuperación por zonas, las hipotecas

a tipo fijo y la fuerza del mercado del alquiler, los grandes cambios de este año. El precio del alquiler registrará una subida interanual de casi el 4%, la más alta del histórico de fotocasa.

El mercado inmobiliario cierra un ejercicio muy positivo en el que se ha afianzado la reactivación que ya se inició en años anteriores. “En 2016 se ha confirmado el buen momento que vive el sector tras ocho años de ajuste. Pese a que el contexto político no ha acompañado, el mercado inmobiliario ha consolidado su tendencia hacia la normalización y sigue siendo muy atractivo para el inversor. Todo apunta a que lo peor ha pasado, aunque la recuperación será lenta, moderada y muy desigual”, explica Beatriz Toribio, responsable de Estudios de fotocasa.

La vuelta de una mayor y mejor financiación, la estabilización de los precios, el apetito inversor en un contexto de bajos tipos de interés y un panorama macroeconómico más alentador explican los buenos datos que ofrecen las diferentes estadísticas que miden el pulso del mercado.

“Cerraremos 2016 con más de 410.000 operaciones de compraventa y unas 280.000 hipotecas concedidas, lo que supone incrementos en torno al 15% con respecto al año anterior; los visados crecen a un ritmo de casi el 40% y los precios se están estabilizando en casi todo el país tras caer un 45% desde los máximos de la crisis. Y a ello se une un mercado del alquiler más robusto que es imprescindible para el saneamiento de nuestro sector”, asegura Toribio. Los precios suben por primera vez desde 2008

Esta mejoría se ha trasladado a los precios, que en este 2016 han re-

gistrado importantes repuntes en Cataluña, Madrid, Andalucía y Baleares, según los datos de fotocasa. Por primera vez desde 2007, el Índice Inmobiliario fotocasa cerrará el año con una subida media interanual en torno al 1%, que contrasta con la caída del 0,8% de 2015 y sobre todo con el descenso del 6% de 2014 y del 10% en 2013.

Esta evolución demuestra, según Beatriz Toribio, que “el precio de la vivienda en España se está estabilizando y que se han acabado las grandes caídas a las que estábamos acostumbrados”.

Como consecuencia de esta tendencia a la normalización, el Índice fotocasa ha registrado fuertes oscilaciones a lo largo del presente ejercicio que continuarán durante 2017.

Un mercado a varias velocidades

Los datos del portal inmobiliario también reflejan una recuperación por zonas, con ciudades como Madrid y Barcelona a la cabeza, donde los precios repuntan a un ritmo interanual del 3% y 7%, respectivamente. “A esta ‘liga’ podrían sumarse otras grandes ciudades como Valencia, las islas y puntos turísticos de la costa mediterránea”, añade Toribio. En cambio, en localidades más pequeñas y regiones con amplio stock de vivienda y baja actividad económica, las caídas continúan.

“En 2016 se han confirmado varios cambios que ha dejado la crisis en el mercado de la vivienda. El primero, las diferentes velocidades a las que

se mueve el sector y que explican el comportamiento tan desigual de los precios y de las compraventas”, asegura la responsable de Estudios. “Aunque la mejoría del sector se irá extendiendo a más zonas, ésta es una nueva realidad con la que conviviremos durante mucho tiempo: ya no existe un único mercado inmobiliario sino varios”.

Más cambios en el sector: hipotecas a tipo fijo y más alquiler

La vuelta de la financiación hipotecaria ha sido una de las claves más importantes del buen momento que vive el sector. Las entidades bancarias han consolidado su amplia oferta de productos y han puesto en el mercado nuevas formas de financiación muy interesantes para el mercado. “2016 ha sido el año de las hipotecas a tipo fijo. Este tipo de financiación era prácticamente inexistente y hoy representan casi el 30% de los préstamos que se cierran en nuestro país para adquirir una vivienda”, añade Beatriz Toribio.

Este otro gran cambio que ha





dejado el fuerte ajuste del sector se explica en el “creciente interés de los bancos por buscar fórmulas más rentables con las que hacer frente a los bajos tipos de interés y a un euríbor en mínimos históricos”. Esto ha coincidido con “la búsqueda de una mayor seguridad por parte de los nuevos compradores que, después de todo lo ocurrido en el pasado, prefieren pagar un poco más a cambio de no tener sustos en el futuro”.

El precio del alquiler sigue subiendo

Por último, el otro gran cambio que ha vivido el sector es el auge del mercado del alquiler, que a lo largo de 2016 y por segundo año consecutivo ha subido en casi todo el país. El Índice Inmobiliario fotocasa de alquiler cerrará el año con una subida interanual en torno al 4%, la más alta de todo el histórico de fotocasa que se suma a la registrada en 2015 del 3,8%.

“Pese a la vuelta del crédito y la estabilización de los precios en la compraventa, el mercado del alquiler está registrando un fuerte dinamismo en los últimos años. Por ello, los precios están subiendo de forma generalizada en buena parte del país, aunque destacan los incrementos a nivel interanual que se están registrando en muchos distritos de Barcelona y Madrid, que en algunos casos superan el 10 y hasta el 20%. Las causas son varias: la

fuerte demanda, la imposibilidad de comprar una vivienda por buena parte de la población y las altas rentabilidades que ofrece el alquiler. Pero también se está produciendo un cambio de mentalidad en los españoles a favor de esta forma de vida que puede ser una oportunidad para el sector si se sabe aprovechar”, explica la responsable de fotocasa.

2017 será el año de la recuperación

Para 2017, fotocasa confía en que el sector seguirá avanzado en esta tendencia tan positiva, incluso aunque se modere el ritmo de crecimiento económico que auguran las previsiones macroeconómicas del Gobierno y de diferentes organismos económicos. “Esperamos que 2017 sea el año en el que sí podremos hablar por fin de recuperación y en el que el sector alcance unos niveles de actividad sostenibles y equilibrados”, asegura Toribio.

Si se mantiene la reapertura del grifo del crédito y el actual contexto de bajos tipos de interés, “el repunte de los precios que ahora se focaliza en Madrid y Barcelona y determinadas zonas turísticas de la costa se extenderá a los extrarradios y a otras zonas del país”, afirma. Pero “no debemos de esperar grandes subidas porque la tendencia es hacia la normalización. Estamos recuperando parte del terreno perdido durante la crisis y en algunas zonas con amplio stock y escasa demanda de vivienda esta mejoría aún no se notará en 2017”.

En cuanto a la demanda, si el mercado del empleo acompaña, el volumen de operaciones de compraventa

seguirá creciendo y se podrá alcanzar el entorno de las 450.000-470.000 operaciones de compraventa. En 2017 se confirmará que la recuperación del sector está siendo lenta y moderada, pero constante.

La vivienda nueva despuntará

Una de las claves de 2017 estará en que “por fin la vivienda nueva despuntará” en las estadísticas oficiales y recortará distancias con respecto a la de segunda mano como consecuencia de la mayor actividad promotora que se ha conocido en 2016.

“En grandes ciudades como Madrid y Barcelona hay déficit de vivienda nueva y en este 2016 se ha registrado un aumento de la compra sobre plano que se trasladará a las estadísticas oficiales a lo largo del próximo año”, añade.

Además, la responsable de Estudios defiende que los inversores seguirán apostando por el mercado inmobiliario español en un contexto de bajos tipos de interés y volatilidad en las bolsas. “De cara al exterior somos un mercado muy interesante porque ofrecemos estabilidad y seguridad, además de altas rentabilidades. Tras el fuerte ajuste del sector, las perspectivas de recuperación son muy buenas y eso es muy interesante en un momento en que hay liquidez”, indica.

En su opinión, hay que aprovechar este positivo contexto para profundizar en las reformas y cambios que necesita el mercado inmobiliario español. La excesiva burocracia, una mejor política de rehabilitación y una mayor oferta de vivienda pública, son algunos de ellos. Pero, sobre todo, “hay dos retos a los que el sector tiene que hacer frente con urgencia: una apuesta clara por el mercado del alquiler y facilitar el acceso a la vivienda de los jóvenes”.

Respecto al alquiler, Toribio pide que la Administración “se comprometa con incentivar este mercado” y apuesta por “beneficios fiscales y medidas de estímulo que favorezcan la oferta de vivienda en alquiler” para mitigar las tensiones de precios que se viven en algunas ciudades. **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**

GRANDES DIFERENCIAS ENTRE LAS CCAA EN MATERIA DE REHABILITACIÓN DE EDIFICIOS

Último informe del Grupo de Trabajo sobre Rehabilitación (GTR)

Las políticas de rehabilitación de edificios que llevan a cabo las comunidades autónomas no responden a estrategias globales de intervención sobre el parque edificado, sino que aún se apoyan

sobre un modelo tradicional de gestión de los recursos. Esta es una de las conclusiones del último informe del Grupo de Trabajo sobre Rehabilitación (GTR), completo diagnóstico de la situación.

El trabajo, realizado por Albert Cuchí e Ignacio de la Puerta, es un completo diagnóstico de la situación de la rehabilitación de edificios en las distintas comunidades autónomas, mostrando sus principales líneas de actuación y el estado actual de su desarrollo, así como las principales barreras que se han detectado para el crecimiento del sector en cada una de ellas.

El diagnóstico se ha realizado tras diversas reuniones de trabajo con los directores generales de vivienda de las comunidades autónomas y por medio de un cuestionario remitido y contestado por 16 de ellas).

El informe también revela que las políticas de rehabilitación de las comunidades no guardan conexión con las estrategias de ámbito estatal y deben ir acompañadas de una hoja de ruta que responda a objetivos específicos de calidad, que establezca plazos concretos y considere los recursos necesarios para llevarla a cabo.

Este diagnóstico contiene también una relación de las principales barreras y problemas comunes detectados para arrancar el sector de la rehabilitación de las comunidades autónomas, así como los puntos clave para armar políticas de futuro en este ámbito.

Antigüedad del parque edificado

El informe realiza un análisis comparado por comunidades autónomas de las condiciones del parque residencial, desde el número de viviendas

existentes en cada una de las 16 comunidades autónomas analizadas, hasta su relación con la población de las mismas. También establece un ranking de las viviendas más antiguas (construidas antes de 1980) y que está encabezado por el País Vasco, Cataluña, Aragón y Madrid. Son éstas precisamente, junto con Andalucía, las comunidades que más esfuerzo inversor realizan en materia de rehabilitación de edificios.

Para Albert Cuchí, uno de los autores del informe, “la antigüedad de buena parte del parque de edificios residenciales permite suponer carencias significativas en el ámbito de la eficiencia energética, que es uno de los objetivos de mejora que debe adquirir el parque para cumplir con los objetivos que las directivas europeas exigen”.

Pero además de la antigüedad del parque edificado, el informe del Grupo de Trabajo sobre Rehabilitación presta atención a las condiciones sociales de cada comunidad, su porcentaje de riesgo de pobreza energética y su capacidad de intervenir sobre el parque edificado.

En este sentido, Ignacio de la Puerta, coautor junto a Cuchí del informe, afirma: “La capacidad de los hogares para hacer frente a los costes de la

rehabilitación se ha deteriorado con la crisis y, para un porcentaje significativo de la población, los costes de la energía de los hogares ya son excesivos”.

Las diferencias de renta –y de su distribución interna– entre las comunidades autónomas revelan que estos problemas no están directamente correlacionados con la severidad climática. De hecho, manifiestan un mayor porcentaje de hogares con temperaturas inadecuadas comunidades autónomas como Murcia, Comunidad Valenciana, Galicia y Andalucía que Castilla-León, Madrid o Aragón.

El trabajo realizado concluye que excepto Cataluña, con la Estrategia Catalana de Renovación Energética de Edificios, el resto de comunidades autónomas no dispone de una estrategia propiamente dicha (con objetivos, líneas estratégicas y su correspondiente plan de acción), sino de convocatorias de ayudas o planes a corto plazo y con objetivos genéricos.

Del informe también se pueden extraer otras interesantes conclusiones como el porcentaje de ayudas públicas destinado a rehabilitación de edificios en cada comunidad o la relación entre la inversión pública y el número de edificios y viviendas rehabilitados. **A**



MENOS EJECUCIONES HIPOTECARIAS, LANZAMIENTOS Y PROCESOS MONITORIOS EN LOS JUZGADOS

Según informe del CGPJ 'Efectos de la crisis en los órganos judiciales'

Según los datos del tercer trimestre del CGPJ, los lanzamientos consecuencia de ejecuciones hipotecarias descien- den un 11,8% y los derivados de arrendamientos urbanos bajan un

5%. La cifra de ejecuciones hipotecarias iniciadas, 9.094, es la más baja desde el cuarto trimestre de 2007 y supone una disminución interanual del 38,3%. Los procesos monitorios bajan un 27,4%.

El número de lanzamientos practicados en el tercer trimestre de 2016 experimentó un descenso del 7,5 por ciento respecto al mismo trimestre del año anterior, al pasar de 13.135 a 12.148, según el informe 'Efectos de la crisis económica en los órganos judiciales', que la Sección de Estadística del Consejo General del Poder Judicial ha hecho público hoy.

La cifra de lanzamientos practicados ha disminuido en todas las comunidades autónomas, excepto en Castilla y León, Extremadura, Galicia y Madrid. Los lanzamientos afectan a distintos tipos de inmuebles, no solo a viviendas y, en el caso de éstas, no solo a vivienda habitual.

El 55,1 por ciento de los lanzamientos, 6.688, fue consecuencia de procedimientos derivados de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), mientras que otros 4.999 (el 41,2 por ciento) se derivó de ejecuciones hipotecarias y los 461 restantes obedecieron a otras causas.

Los lanzamientos por impago del alquiler disminuyeron el 5 por ciento respecto al tercer trimestre de 2015, mientras que los derivados de ejecuciones hipotecarias bajaron el 11,8 por ciento.

Cataluña, con 2.815 (el 23,2 por ciento del total nacional), fue la comunidad autónoma en la que se practicaron más lanzamientos entre el 1 de julio y el 30 de septiembre pasados, seguida por Andalucía, con 1.956; la Comunidad Valenciana, con 1.767; y Madrid, con 1.333.

Estos cuatro territorios sumaron el 64,8 por ciento de todos los lanzamientos practicados en España en ese periodo.

Atendiendo solo a los lanzamientos consecuencia de procedimientos derivados de la LAU, en el primer lugar aparece también Cataluña, con 1.740; seguida por Madrid, con 970; Andalucía, con 856; y la Comunidad Valenciana, con 783. En cuanto a los derivados de ejecuciones hipotecarias, la clasificación la encabeza Andalucía, con 1.014; seguida por la Comunidad Valenciana, con 954; y Cataluña, con 949.

Las ejecuciones hipotecarias bajan un 38,3 por ciento

El número de ejecuciones hipotecarias iniciadas en el tercer trimestre del año fue de 9.904, un 38,3 por ciento menos que en el mismo periodo del año anterior. La cifra es la más baja de las registradas desde el cuarto trimestre de 2007.

Todas las comunidades autónomas experimentaron descensos interanuales en el número de ejecuciones hipotecarias iniciadas, siendo superiores al 40 por ciento en Asturias, Illes Balears, la Comunidad Valenciana, Galicia, Madrid, Murcia y Navarra.

La comunidad autónoma con mayor número de ejecuciones hipotecarias iniciadas entre los pasados 1 de julio y 30 de septiembre fue Andalucía, con 2.180 (el 24 por ciento del total nacional); seguida por Cataluña, con 1.859; y la Comunidad Valenciana, con 1.263.

Procesos monitorios

Los procedimientos monitorios presentados en el tercer trimestre del año en los Juzgados de Primera Instancia y de Primera Instancia e Instrucción fueron 115.269, lo que supone una reducción del 27,4 por ciento respecto al mismo periodo de 2015.

La disminución se ha producido en todas las comunidades autónomas excepto en Cataluña, donde han aumentado un 35,9 por ciento.

Este tipo de procedimiento sirve para reclamar deudas dinerarias líquidas, determinadas, vencidas y exigibles, e incluyen las cantidades debidas en concepto de gastos comunes de comunidades de propietarios de inmuebles urbanos. **A**



MAYOR PROYECCIÓN RESIDENCIAL PARA MADRID, MÁLAGA, BARCELONA, PAÍS VASCO Y BALEARES

El cambio de tendencia ya es un hecho, según Knight Frank

La consultora inmobiliaria Knight Frank ha presentado su informe anual 'Tendencias del mercado Residencial en España', un completo análisis de las variables macroeconómicas e in-

mobiliarias que afectan al mercado de la vivienda en España, así como previsiones y áreas de oportunidad en este segmento. La conclusión principal es que el cambio de tendencia ya es un hecho.

El trabajo, realizado por Albert Cuchí e Ignacio de la Puerta, es un completo diagnóstico de la situación de la rehabilitación de edificios en las distintas comunidades autónomas, mostrando sus principales líneas de actuación y el estado actual de su desarrollo, así como las principales barreras que se han detectado para el crecimiento del sector en cada una de ellas.

El diagnóstico se ha realizado tras diversas reuniones de trabajo con los directores generales de vivienda de las comunidades autónomas y por medio de un cuestionario remitido y contestado por 16 de ellas).

El informe también revela que las políticas de rehabilitación de las comunidades no guardan conexión con las estrategias de ámbito estatal y deben ir acompañadas de una hoja de ruta que responda a objetivos específicos de calidad, que establezca plazos concretos y considere los recursos necesarios para llevarla a cabo.

Este diagnóstico contiene también una relación de las principales barreras y problemas comunes detectados para arrancar el sector de la rehabilitación de las comunidades autónomas, así como los puntos clave para armar políticas de futuro en este ámbito.

Antigüedad del parque edificado

El informe realiza un análisis comparado por comunidades autónomas de las condiciones del parque residencial, desde el número de viviendas

existentes en cada una de las 16 comunidades autónomas analizadas, hasta su relación con la población de las mismas. También establece un ranking de las viviendas más antiguas (construidas antes de 1980) y que está encabezado por el País Vasco, Cataluña, Aragón y Madrid. Son éstas precisamente, junto con Andalucía, las comunidades que más esfuerzo inversor realizan en materia de rehabilitación de edificios.

Para Albert Cuchí, uno de los autores del informe, "la antigüedad de buena parte del parque de edificios residenciales permite suponer carencias significativas en el ámbito de la eficiencia energética, que es uno de los objetivos de mejora que debe adquirir el parque para cumplir con los objetivos que las directivas europeas exigen".

Pero además de la antigüedad del parque edificado, el informe del Grupo de Trabajo sobre Rehabilitación presta atención a las condiciones sociales de cada comunidad, su porcentaje de riesgo de pobreza energética y su capacidad de intervenir sobre el parque edificado.

En este sentido, Ignacio de la Puerta, coautor junto a Cuchí del informe, afirma: "La capacidad de los hogares para hacer frente a los costes de la rehabilitación se ha deteriorado con la crisis y, para un porcentaje significativo de la población, los costes de la energía de los hogares ya son excesivos".

Las diferencias de renta -y de su distribución interna- entre las comunidades autónomas revelan que estos

problemas no están directamente correlacionados con la severidad climática. De hecho, manifiestan un mayor porcentaje de hogares con temperaturas inadecuadas comunidades autónomas como Murcia, Comunidad Valenciana, Galicia y Andalucía que Castilla-León, Madrid o Aragón.

El trabajo realizado concluye que excepto Cataluña, con la Estrategia Catalana de Renovación Energética de Edificios, el resto de comunidades autónomas no dispone de una estrategia propiamente dicha (con objetivos, líneas estratégicas y su correspondiente plan de acción), sino de convocatorias de ayudas o planes a corto plazo y con objetivos genéricos.

Del informe también se pueden extraer otras interesantes conclusiones como el porcentaje de ayudas públicas destinado a rehabilitación de edificios en cada comunidad o la relación entre la inversión pública y el número de edificios y viviendas rehabilitados. **A**



LA CONSTRUCCIÓN DE OBRA CIVIL ASCENDERÁ A 19.500 M€, UN 9% MENOS QUE EN 2015

La CEOE plantea propuestas para la recuperación de la construcción

El valor de los trabajos de construcción en obra civil en España se situará en unos 19.500 millones de euros al cierre de 2016, registrando una caída del 9% respecto al año anterior. Ante la debilidad del

mercado nacional, las constructoras españolas continuarán potenciando su actividad internacional. En 2015, las 50 mayores empresas facturaron ya por obra civil en el extranjero un 10% más que en el año anterior.

Según el Observatorio Sectorial DBK de INFORMA, tras superar los 21.500 millones de euros en 2015, el valor total de los trabajos de construcción en obra civil mantiene en 2016 una tendencia negativa, como resultado del descenso de la inversión pública en infraestructuras. De este modo, en el conjunto de 2016 el valor de la producción en España podría descender en torno a un 9%, situándose en unos 19.500 millones de euros.

Las infraestructuras viarias y ferroviarias son las que reúnen la mayor parte del negocio de obra civil en España, representando en cada caso entre el 25% y el 30% del valor total de la producción en 2015. La construcción de infraestructuras hidráulicas obtuvo un peso del 15% y el resto de obras representó el 30%.

En cuanto a la licitación oficial en obra civil, tras caer un 34% en 2015, en los nueve primeros meses de 2016 contabilizó un descenso del 11% respecto al mismo período del ejercicio anterior.

En los últimos años las constructoras españolas han potenciado notablemente sus operaciones en mercados exteriores. Las cincuenta primeras empresas del sector en 2015 alcanzaron en 2015 una facturación conjunta en el segmento de obra civil en el extranjero superior a los 3.200 millones de euros (considerando exclusivamente la facturación de estas sociedades, excluyendo sociedades filiales en el extranjero), un 10% más que en 2014.

En enero de 2016 el número de

empresas con actividad de construcción se situó en 73.771, un 1% menos que un año antes, consolidándose la tendencia de moderación en el ritmo de desaparición de empresas. En los últimos años se ha registrado una reducción del tamaño medio de las constructoras como resultado de la caída de la actividad en el conjunto del sector.

En el ámbito de la obra civil, en 2015 sólo una veintena de empresas facturaron 60 millones de euros o más en España, frente a las cerca de 50 empresas que se situaban en este rango de ingresos una década antes.

La actividad presenta un notable grado de atomización, si bien cuenta con una concentración algo mayor que el conjunto del negocio de la construcción. Las cinco primeras empresas en términos de facturación en obra civil en 2015 reunieron una participación conjunta del 10,8% del valor total de la producción en España, concentrando las diez primeras el 15,5%.

La CEOE y sus propuestas

El Informe 'El sector inmobiliario: propuestas para la recuperación' elaborado por el Comité de Edificación

Residencial de la Comisión de Infraestructuras y Urbanismo de la CEOE, realiza un análisis exhaustivo del sector inmobiliario en nuestro país tras los años de crisis vividos. El documento identifica los principales problemas a los que se enfrenta el sector, planteando las reformas precisas para impulsar su incipiente recuperación, como motor fundamental de la economía española.

Parte de la premisa inicial de



que el ritmo de producción de viviendas en España no debe depender de la absorción absoluta del stock de vivienda existente, sino que debe determinarse en función de la necesidad de creación de hogares.

El Informe analiza detalladamente propuestas en diferentes apartados: Medidas de normativa y legislación urbanística y técnica; medidas fiscales; y medidas relativas a la financiación.

Por otro lado, el Informe también señala la necesidad de reactivar la rehabilitación y regeneración urbana, y la conveniencia de desarrollar un trabajo conjunto y continuado entre el ámbito empresarial y la Administración, a fin de desarrollar un sector inmobiliario más competitivo y estable. **A**



EFICACIA Y RENTABILIDAD UNIDAS

¿QUIENES SOMOS?

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

OBTENDRÁS

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

NUESTROS SERVICIOS



Reclamación de Cantidades

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



Desahucio de Inquilinos

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



Procedimientos de Equidad

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



91 018 18 42



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



info@debelareabogados.es



PRINEX REÚNE AL SECTOR DEL REAL ESTATE PARA ANALIZAR EL PRESENTE Y LOS RETOS DEL FUTURO

Los retos pendientes serían: tecnología, procesos y orientación al cliente

Prinex ha celebrado por segundo año consecutivo una Jornada Inmobiliaria con la presencia de más de 100 Presidentes, Directores Generales y CEOs de las empresas más importantes

del sector del Real Estate (promotoras, constructoras, gestoras de activos, empresas públicas y entidades financieras, entre otros). El objetivo era tomar el pulso del sector y compartir experiencias.

La jornada arrancó con un análisis del negocio de la promoción residencial. La situación del suelo fue uno de los primeros temas que se abordaron en esta charla. Las tasadoras presentes apuntaron que no se ha incrementado el volumen de tasaciones de suelos para la promoción. Según su opinión, esta situación puede deberse a un descenso o a que muchas de las operaciones se están cerrando sin financiación bancaria.

A este respecto, los promotores presentes afirmaron que tampoco se ha elevado en gran medida la concurrencia de empresas a la hora de ofertar por un suelo en concurso debido, posiblemente, a un endurecimiento de las condiciones de compra de suelo. En este contexto, el vendedor busca una transacción rápida y con pagos al contado, huyendo cada vez más de las fórmulas habituales en otros tiempos de permutas, pagos diferidos y opciones de compra.

En cuanto a la venta de viviendas, los presentes sí coincidieron en un crecimiento de 2 dígitos aunque, según lo comentado en la Jornada, parece que el entorno actual se está comportando de una forma muy racional, sin grandes sorpresas ni circunstancias llamativas que pudieran verse en otras épocas.

La demografía juega un papel fundamental en la evolución del negocio y, precisamente, una de las cosas que destacaron los ponentes es que se ha estancado la demanda más joven, lo que reduce la creación de nuevos hogares. En cuanto a los hábitos de compra,

el sector del Real Estate coincidió en que los plazos de adquisición se están acelerando, minimizándose los tiempos de decisión del comprador final.

Durante esta charla, los asistentes también debatieron sobre la rehabilitación. Para el sector, todavía hay muchas trabas e inconvenientes en el negocio de la rehabilitación, por lo que el número de actuaciones sigue siendo mucho menor del que se desearía en el sector. Precisamente, los asistentes apuntaron que la Administración sigue siendo lenta y restrictiva, que no ayuda al avance del sector.

Profesionalización del sector del Real Estate

El sector del Real Estate coincide en que actualmente se observa un mayor enfoque hacia la profesionalización, aunque según lo comentado durante la charla, parece que muchos de los actores actuales son los mismos que en épocas pasadas. A este respecto, los ponentes se mostraron positivos en cuanto a la tendencia ya que, aunque en menor porcentaje, la entrada de nuevos profesionales que provienen de otros sectores está inyectando un aire nuevo al sector inmobiliario.

Durante esta charla, los presentes resumieron en tres los retos pendientes del sector del Real Estate: tecnología, procesos y orientación al cliente.

En general, coincidieron en que se está haciendo muchas veces lo

mismo pero con un mayor control de los procesos y teniendo mucho más en cuenta el comprador final. Por ejemplo, desde una visión general, los asistentes apuntaron a que el sector del Real Estate, y no solo el español, se encuentra por detrás de otros sectores en cuanto a la profesionalización, industrialización e innovación. Pero se están haciendo algunos avances, como la personalización de los inmuebles al gusto de los compradores. Se trata de una carrera de fondo, es decir, esta adecuación no llegará de inmediato por la casuística del propio negocio, ya que surgen dudas sobre quién pagaría estos sobrecostes o si el sector sería capaz de vender estas propuestas al comprador de vivienda.

A este respecto, Prinex solicitó a los presentes un ejercicio de previsión sobre cuáles serían las tendencias del futuro del mercado inmobiliario, a lo que los asistentes contestaron que la tecnología tendrá una presencia total en los



próximos años. También se apuesta por empresas mucho más transparentes y con vocación de servicio hacia el cliente. Precisamente, los presentes coincidieron en remarcar que la innovación es parte misma de la profesionalización y que esta innovación se está produciendo en todas las etapas de los proyectos inmobiliarios. **A**

SE REGULA EL DERECHO DE REALOJO Y RETORNO EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA CANTABRA

Se trata de cubrir la laguna existente en el Derecho de la Comunidad

Ley 3/2016, de 28 de octubre, de modificación de la Ley 2/2001, de 25 de junio, de ordenación territorial y régimen urbanístico del suelo de Cantabria, para la regulación del derecho de realo-

jo y retorno en la Comunidad Autónoma de Cantabria. (Boletín Oficial de Cantabria de 7 de noviembre de 2016). Con la presente Ley se trata de cubrir la laguna existente en el Derecho de la Comunidad.

Para dar respuesta a esta situación, se plantea una regulación basada en dos principios básicos, cuya atención se entiende ineludible: la igualdad de trato en materia de realojo en los distintos tipos de operaciones urbanísticas; y la universalización de ese derecho, mediante la garantía del acceso efectivo a una vivienda digna en todos los casos.

A tal fin, partiendo de la regulación vigente, fijada por el legislador estatal en el Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana, se procede a extender la garantía del derecho a toda actuación de ejecución urbanística en la que se requiera el desalojo de los ocupantes legales de inmuebles que constituyan su residencia habitual, y se atribuye el mismo contenido material al deber de realojo, tanto si se actúa mediante expropiación forzosa, como a través de cualquier otro sistema de ejecución del planeamiento previsto en la legislación autonómica.

Por otro lado, al objeto de impedir que ningún afectado por la acción urbanística pueda ver entorpecido su legítimo derecho de acceder a una vivienda digna y en condiciones realmente asumibles, se obliga a dar cumplimiento al deber de realojo y retorno ofreciendo una vivienda de sustitución a cambio de la que resulta expropiada, sin que deba existir compensación económica adicional, asentándose así en el Derecho Ur-

banístico de Cantabria el criterio “vivienda por vivienda”, con el que se supera el sacrificio vital que la concepción clásica de esta figura ha venido produciendo en muchos casos.

Como complemento a los citados principios, por medio de esta Ley se extiende el derecho de realojo y retorno en favor de quienes explotan locales comerciales o negocios en los ámbitos de actuación afectados por las operaciones de renovación urbana o reforma interior. Aunque los tribunales han venido excluyendo esta posibilidad en atención a la configuración dada a los citados derechos en nuestro ordenamiento, este cambio normativo resulta necesario al objeto de evitar la deslocalización de quienes conviven o desarrollan su actividad en un determinado barrio y contribuyen a configurar el tejido social y económico de éste.

Asimismo, la presente Ley faculta a las partes afectadas por la actuación urbanística a llegar a posibles soluciones alternativas, por vía convencional, con el fin de dotar al sistema de la mayor flexibilidad posible.

Al objeto de evitar el desarraigo de las personas afectadas por la acción urbanística, se impone como criterio de realojo el de mayor proximidad a la ubicación originaria, siendo preferente, en todo caso, que la vivienda o local de sustitución se ubiquen en el mismo ámbito de la actuación, a menos que no sea posible en razón de los usos previstos o por otras causas debidamente jus-

tificadas.

Otra de las previsiones que se introducen es la exigencia de que las viviendas de sustitución reúnan condiciones adecuadas a las necesidades, no solo del titular del derecho de realojo, sino también de cuantos integran su unidad familiar o de convivencia, a fin de que cualquier situación de discapacidad, problema de movilidad o adaptación que pudieran padecer alguno de sus miembros, sean a su vez atendidas.

Se incorporan, además, las correspondientes garantías procedimentales, de forma que el derecho de realojo deba ser contemplado, desde un inicio, en el curso de la tramitación de los respectivos instrumentos de gestión urbanística, que da lugar a su nacimiento. A través de dicho procedimiento, se determina el momento concreto en el que la vivienda de sustitución debe ser puesta a disposición de los afectados y se fija un régimen supletorio de realojo provisional, al objeto de reforzar la satisfacción del derecho en todos sus extremos. De esta forma, tras la entrada en vigor de la presente norma, no se podrán ocupar las viviendas de los afectados que tengan reconocido el derecho de realojo en tanto que no se haya procedido a la entrega de la vivienda de realojo provisional o definitivo, o no se haya producido la renuncia efectiva al derecho reconocido.

Finalmente, el contenido de esta Ley se completa con medidas fiscales de apoyo al realojo. **A**

María Ángeles Lafraya Puente, galardonada con la Estrella de Oro al mérito profesional

El Instituto para la Excelencia Profesional (IEP) entregó el pasado día 18 de octubre en Madrid el galardón ‘Estrella de Oro 2016’ a nuestra compañera María Ángeles Lafraya Puente, como reconocimiento a su trayectoria profesional y compromiso con la excelencia. La Estrella de Oro fue entregada por el presidente y fundador del IEP, Ignacio de Jacob y Gómez, junto con el Prof. Antonio Gabriel Pérez Mateu, vicepresidente del Instituto.

El Instituto para la Excelencia Profesional es una Institución que premia la calidad y certifica el compromiso de instituciones, empresas y profesionales en su sector en España.

Este Instituto ha creado, entre otros galardones, el codiciado premio ‘Estrella de Oro al mérito profesional’ como reconocimiento a aquellas instituciones, empresas y profesionales que ayudan a mejorar su competitividad, investigación, desarrollo, rentabilidad así como responsabilidad social corporativa, siempre bajo la premisa de “la excelencia”. La Estrella de Oro permite a las organizaciones poseedoras



de este distintivo utilizar, según normas específicas, el símbolo de la “Estrella de Oro al Mérito Profesional” y el “Diploma Acreditativo de Excelencia”, así como las diferentes certificaciones o distinciones, en todas sus publicaciones, comunicaciones y soportes, evidenciando un reconocimiento social a su gestión.

La Junta Directiva se muestra orgullosa de que entre las filas de los asociados se encuentre un miembro que aglutine todo por lo que esta asociación lucha: el trabajo por lograr ser un buen profesional comprometido con sus clientes y con la excelencia y su reconocimiento por la sociedad.

M^a. Ángeles pertenece a la asociación desde el 3 de febrero de 2009 y desarrolla su actividad en Madrid. Su andadura profesional en solitario comenzó hace ocho años y medio, pero lleva en el sector desde el año 1994, administrando y gestionando fincas, edificios y centros comerciales. En la actualidad es Directora-Gerente de una pequeña y familiar empresa en Madrid, Administraciones Galama, SL. **A**

UN LIBRO



Conflictos derivados de las relaciones de vecindad en una comunidad de propietarios

La presente monografía aborda los conflictos derivados de las relaciones de vecindad en sus principales manifestaciones y que, tradicionalmente, han venido constituyendo una fuente inagotable de litigios ante la jurisdicción civil.

La aproximación a la materia se realiza mediante un enfoque eminentemente práctico. Desde esta perspectiva, se sintetizan y analizan los pronunciamientos de nuestros tribunales en relación con las desavenencias que tienen su origen en los conflictos vecinales.

Al margen de las contiendas tradicionales (abuso de derecho, servidumbres, medianerías, etc.) se tratan en la obra otros elementos de discordia que desembocan en un número cada vez mayor de disputas y enfrentamientos como el creciente fenómeno “okupa”, el “Síndrome de Diógenes”, la tenencia de animales, etc.

La obra incluye un inventario de formularios que, de manera orientativa, recogen las distintas acciones que nuestra ley procesal permite llevar a cabo para la resolución de conflictos o la salvaguarda de determinados derechos relacionados



TÍTULO: **Quejas vecinales y resolución de conflictos entre colindantes**
 AUTOR: **Daniel Enrich Guillén**
 EDITOR: **WOLTERS KLUWER**
 EDICCIÓN: **Noviembre 2016**
 PRECIO: **Papel 59,28€ - eBook 48,28€**

con la colindancia. **A**

¿Qué es el Experto Técnico Inmobiliario?

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

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

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



¿Qué 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



FOROempresarial
soluciones de ingeniería y web

www.foroempresarial.es

Especialistas en Soluciones Tecnológicas para Empresas

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

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



www.suempresa.com

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



Desde
450 €
5 Páginas

Comercio electrónico

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



Desde
15 €/Mes
Gestor Web

Alta en buscadores

Alta automática y posicionamiento en los principales buscadores de internet



Garantice su presencia.



Desde
90 €
por dominio

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

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

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

Alta Buscadores
Garantizamos su presencia en los principales Buscadores.

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

Comercio Electrónico
Su negocio en internet. Catálogos dinámicos.

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

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

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

Creemos en tu negocio



Únete al futuro



Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

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

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

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

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

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

El ETI aporta tranquilidad al consumidor mediante:

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

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

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

