

El volumen de transacciones de vivienda ha aumentado un 15% en el primer trimestre

El mercado inmobiliario español continúa registrando buenas cifras. Así, el volumen de transacciones de vivienda ha aumentado un 15% en el primer trimestre de 2017, la mayoría de las cuales han sido de vivienda de segunda mano “lo que le deja mucho recorrido a las operaciones de obra nueva”, según Sandra Daza, directora general de Gesvalt. Daza, que ha participado en la mesa redonda “Expectativas del Sector Inmobiliario Español”, celebrada dentro del XXXI Congreso Anual de AEDEM, ha analizado las tendencias que, según Gesvalt, se vislumbran en el sector inmobiliario, tanto en la compra venta como en el alquiler.

La segunda tendencia que está marcando la compra-venta de vivienda

en España es la cantidad de stock, que disminuye al mismo ritmo que aumentan las transacciones. “Nuestra estimación es que contamos con un stock de 400.000 unidades a cierre de 2016 y posiblemente mucho de éste sea invendible y acabe siendo demolido”, ha declarado Daza en su intervención. “Esto está provocando un aumento del precio”.

El tercer factor al que se ha hecho referencia es el crédito. Durante el primer trimestre del año, el número de hipotecas concedidas ha aumentado un 11% con respecto al mismo periodo de 2016. El importe medio también ha aumentado a una media de 140.000 euros por hipoteca.

En su intervención, la directora

general de Gesvalt ha hablado también de la situación del mercado de

alquiler en España, y ha apuntado razones por las que hoy en día se trata de un mercado con mucho potencial: cambio de paradigma sobre la propiedad, un nuevo modelo de familia y una alta rentabilidad (4-5%). **A**



entrevista
págs. 18 & 19

Ignacio Martínez-Avial
Responsable de Aguirre Newman

“El proptech tiene un gran potencial en España”

Cómo ser el mejor profesional inmobiliario de la zona



El sector inmobiliario es altamente competitivo y el marketing local es la estrategia básica para que una agencia o profesional inmobiliario consiga destacar entre los de su entorno más inmediato. No cabe duda de que el marketing digital es imprescindible: nadie se imagina un negocio en los tiempos que corren sin una web profesional y una buena gestión de las redes sociales. **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*



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

M^a Dolores Pablos Tirado

SECRETARIO

Joaquín Pérez Cervera

VOCALES

Bautista Muñoz Gómez
Manuel González Folgado

ASESORÍA JURÍDICA

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

DIRECTOR

Joaquín Pérez Cervera

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

XenonFactory

COLABORADORES

Almudena López Pascual

EDITA

APETI

Vía de las Dos Castillas
nº 9 A Posterior

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

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

en este número podrás encontrar...

6 asesoría

Tenencia de animales en domicilios y su catalogación como actividad molesta.

8 gestión

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

10 colaboración

Protección de datos en el ámbito de la administración de comunidades.

12 vivienda

Consejos y cualidades que ayudan a ser el mejor profesional inmobiliario de la zona.

14 vivienda

¿Hay relación entre el precio de compra y el precio del alquiler? Sí, y se llama PER.

16 vivienda

Un estudio analiza qué aspectos nos hacen "sentirnos como en casa".

18 entrevista

"La tecnología emergente aplicada al inmobiliario supone una mejora continua".

20 vivienda

10 errores frecuentes al instalar cámaras de vigilancia en una comunidad.

22 informe

El mercado inmobiliario mantiene su evolución positiva con tendencia a mejorar.

24 informe

El presente y futuro de la construcción: una vez más se confía todo a la vivienda.

26 informe

Radiografía de la situación del mercado de vivienda vacacional en costa en España.

28 jornadas

Eficiencia energética: nuevas medidas de la UE y estado de la normativa española.

30 autonomías

Andalucía aprueba el proyecto de ley que amplía las medidas anti desahucios.



Madrid, junio de 2017

Estimados/as compañeros/as:

Terminamos el “curso académico” con un Webinar sobre las obras en las comunidades de propietarios, tanto en elementos comunes como en los privativos. Este nuevo sistema que hemos implementado en nuestra cartera de formación ha tenido una gran valoración por los asociados que han participado en ellos, compartiendo con el ponente y participando en todas las sesiones de forma muy activa en unos temas que son de gran importancia para nuestro desarrollo profesional en el día a día. De momento, se han ofrecido cinco con contenidos muy relacionados con nuestra profesión. Pasado el verano reiniciaremos los cursos online con nuevos contenidos de interés.

Parece que el sector inmobiliario ve con algo más de optimismo la situación actual, observándose que el número de transacciones ha sufrido un incremento importante. Los profesionales del sector lo vemos como un punto nuevo de partida. Después de todo el sufrimiento que hemos padecido durante la crisis, que no ha desaparecido totalmente, puede verse un poco de luz en el horizonte con una consecuencia clara: la creación de los puestos de trabajo que fueron amortizados durante ese periodo tan negativo que nos ha tocado vivir. Este hecho nos hace pensar que la estabilidad en el empleo mediante los contratos indefinidos que se están firmando anime a las entidades de financiación a que vuelvan a ofrecer préstamos hipotecarios en condiciones más beneficiosas de las que ofrecían durante la crisis.

Esperemos que el gobierno empiece a incentivar la adquisición de vivienda mediante las medidas fiscales necesarias para ello, como la desgravación de la que hemos estado disfrutando hasta hace poco tiempo, tanto para la adquisición como para el alquiler. Y ya por pedir, que se articulen unas medidas que garanticen al arrendador el cobro de las cuotas de alquiler o, en su defecto, un procedimiento judicial lo suficientemente rápido que permita recuperar la propiedad en el menor tiempo posible y no como en la actualidad, que puede llegar este procedimiento a un año.

Recibir un cordial saludo.

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

oficinas a tu servicio.

Más de

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.

TENENCIA DE ANIMALES EN DOMICILIOS Y SU CATALOGACIÓN COMO ACTIVIDAD MOLESTA



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

La tenencia en los domicilios de animales de cualquier clase es siempre una cuestión controvertida, especialmente cuando el propietario o poseedor del animal tiene su residencia en un inmueble en régimen de propiedad hori-

zontal. Por diversos motivos este hecho tan frecuente socialmente puede terminar conduciendo a serios problemas de convivencia, de enfrentamiento entre vecinos y a la exigencia de responsabilidades de diversa índole.

El disfrute de un animal de compañía se encuentra sujeto al cumplimiento de una estricta legalidad de Derecho público y, por tanto, es objeto de diversos controles, registros, permisos y autorizaciones administrativas bajo la tutela conjunta y no excluyente de diversas administraciones públicas, Estatal, autonómica o local, dependiendo de las circunstancias de cada caso. Pero también, está condicionada al cumplimiento de normas de Derecho privado enmarcadas en las relaciones de vecindad, lo que significa la prohibición o exclusión de cualquier género de inmisión molesta por el motivo de la tenencia de un animal.

Desde la perspectiva del Derecho administrativo y del interés público tutelado es absolutamente necesario tener en cuenta la normativa existente sobre la tenencia de animales. En el ámbito estatal rige la Ley 50/1999 de 23 diciembre de 1999, sobre el Régimen Jurídico de la Tenencia de Animales Potencialmente Peligrosos que ha sido objeto de desarrollo por el RD 287/2002 de 22 marzo de 2002.

De acuerdo con lo previsto en la Ley 50/1999 de 23 diciembre de 1999, se consideran en general como animales potencialmente peligrosos todos los que, perteneciendo a la fauna salvaje, y siendo utilizados como animales domésticos, o de compañía, con independencia de su agresividad, pertenecen a especies o razas que tengan capacidad de causar la muerte o lesiones a las personas o a otros animales y daños a las

cosas (por ejemplo, una araña peligrosa, un depredador o una serpiente venenosa). También tendrán la calificación de potencialmente peligrosos, los animales domésticos o de compañía que reglamentariamente se determinen, en particular, los pertenecientes a la especie canina, incluidos dentro de una tipología racial, que por su carácter agresivo, tamaño o potencia de mandíbula tengan capacidad de causar la muerte o lesiones a las personas o a otros animales y daños a las cosas.

La tenencia de este tipo de animales requerirá la previa obtención de una licencia administrativa, que será otorgada por el Ayuntamiento del municipio de residencia del solicitante, y deberán tener dicho animales debidamente registrados en el Registro de Animales Potencialmente Peligrosos que deberá existir en cada municipio u órgano competente.

También tendrán la obligación de cumplir todas las normas de seguridad ciudadana, establecidas en la legislación vigente, de manera que garanticen la óptima convivencia de estos animales con los seres humanos y se eviten molestias a la población, lo que exige no sólo el cumplimiento de las normas de convivencia contenidas en la LPH, sino también las ordenanzas municipales en materia de uso y tenencia de tales animales.

A ello habría que añadir, que queda prohibida la tenencia de especies salvajes protegidas por cualquier Ley o Convenio Internacional firmado

por el Estado español independientemente de su procedencia, lo que puede convertir la adquisición o tenencia del animal protegido en un delito.

Ámbito autonómico y municipal

En el ámbito del Derecho autonómico es necesario hacer referencia a las normas que se refieren a la tenencia de animales de compañía, la determinación y aseguramiento de la responsabilidad y a las condiciones de su uso y disfrute en espacios públicos o privados cuya omisión puede convertir el uso del animal en actividad ilícita o molesta. Generalmente dichas disposiciones, aunque se refieren en buena parte de su articulado a la protección del animal, contienen normas relativas a la tenencia y uso de los mismos por sus titulares, obligando a adoptar las medidas que resulten precisas para evitar que la posesión, tenencia o circulación de los animales pueda suponer una amenaza, infundir temor u ocasionar molestias a las personas. Además en algunas de estas disposiciones suele exigirse que el titular de un animal quede obligado a contratar un seguro de responsabili-





dad civil que cubra la indemnización por los posibles daños que pueda ocasionar a las personas o bienes.

Hay que tener también en cuenta que las ordenanzas municipales de cada ayuntamiento pueden dictar reglas de tenencia de animales en espacios públicos o privados, lo que cada vez resulta más frecuente. En general, son las ordenanzas municipales las que imponen un mayor número de condiciones y requisitos para la estancia de animales en viviendas urbanas. Suelen regular aspectos enormemente prácticos en la vida diaria de las comunidades de propietarios.

Normativa en propiedad horizontal

En lo que se refiere a la normativa de las comunidades de propietarios (título constitutivo, estatutos y reglamentos de régimen interior o acuerdos de Junta), en principio resulta improcedente la existencia de norma estatutaria o acuerdo comunitario que prohíba genéricamente la tenencia de animales. Debe tenerse presente que los derechos de disfrute tienden a atribuir al titular las máximas posibilidades de utilización, con el límite representado tanto por la concurrencia de los derechos de igual clase de los demás cuanto por el interés general, con lo que carecen de sentido aquellas restricciones que supongan una anulación o intromisión injustificada en las facultades de uso y aprovechamiento que integran el derecho de propiedad

singular sobre los espacios privados, cuando ninguna incidencia tengan en el adecuado uso y disfrute de la finca que corresponde a los restantes comuneros, es decir, cuando no respondan a un interés atendible.

El art.3 LPH autoriza a todo propietario a disponer del derecho singular y exclusivo de propiedad sobre su espacio privado, es decir, sobre su propio domicilio, y en consecuencia puede llevar a cabo dentro de los límites de su propiedad privada, las actividades que estimen oportunas, siempre que no perjudique o lesione los derechos de sus vecinos ni los intereses comunes, por lo que la tenencia de animales domésticos no es algo que pueda discutirse a priori pues es inherente a tal derecho. De otra parte, el propietario de un animal, conforme a lo señalado en el art.348 CC, tendrá derecho a disfrutar del mismo sin otra limitación que la impuesta por las leyes, si bien ese uso ha de ejercitarse de manera racional y de forma adecuada o acorde a los principios de habitabilidad del inmueble y convivencia pacífica con el resto de vecinos.

Resulta así, a la vista de estos criterios, que desde el punto de vista del régimen jurídico de la propiedad horizontal ciertamente no sea posible establecer una completa prohibición de uso o tenencia en los estatutos de la comunidad, como tampoco mediante el establecimiento de una reglamentación de régimen

interno conforme a lo previsto en el art.6 LPH relativa al uso de los elementos e instalaciones comunes del edificio, o mediante cualquier género de acuerdo o decisión obstativa de la comunidad. Pero ese disfrute, aunque autorice al propietario a gozar del más amplio abanico de posibilidades en cuanto a las potencialidades del uso del inmueble y disfrute del animal, se enfrente al límite que siempre debe suponer la concurrencia de otros derechos de la misma naturaleza del resto de copropietarios como también por el propio interés común. En esta misma dirección, la jurisprudencia ha terminado reconociendo que carecen de sentido aquellas restricciones que supongan una anulación o intromisión injustificada en las facultades de uso y aprovechamiento que integran el derecho de propiedad singular sobre los espacios privados, cuando además no tienen ninguna incidencia en el adecuado uso y disfrute de la finca que corresponde a los restantes comuneros, es decir, cuando no respondan a un interés atendible. Y es que el concepto de molestia se refiere a aquellas actividades que excedan de las normales inherentes a las relaciones de vecindad o convivencia.

Como regla general, es necesario examinar cada caso concreto, descartándose los episodios aislados o no sustanciales, es decir, debe partirse de la acreditación de unas molestias persistentes o generalizadas. A ello podríamos añadir el hecho de que el animal pueda suponer un peligro real conforme a la normativa específica que hemos analizado anteriormente, en cuyo caso añadimos al de la molestia el ámbito de la ilicitud o ilegalidad. También es posible que existan condiciones insalubres o de abandono -o de uso o paseo del animal- que perjudiquen al resto de vecinos, etc. Pero en todo caso el denominador común suele ser el de unas molestias que superan las propias y naturales de las relaciones de vecindad, para que quepa de esta forma se pueda aplicar la acción de cesación de actividades prohibidas, molestas o ilícitas prevista en el art.7.2 LPH. **A**



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



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.

En artículos anteriores hemos visto cuáles eran los trámites previos a realizar en la compraventa de una vivienda, variando si se compra a un promotor o a un particular; la conveniencia de contrastar su situación registral; las obligaciones del vendedor (conservar y custodiar el piso hasta su entrega, entregar el piso, saneamiento en caso de vicios ocultos y satisfacer determinados gastos e impuestos) y las del comprador (pagar el precio estipulado del inmueble, recibir el inmueble y liquidar los gastos e impuestos correspondientes). Finalizamos con éste la intención de repasar conceptos sobre la adquisición de una vivienda, sus trámites, obligaciones y gastos.

Formalización del contrato (escritura pública)

En virtud del principio de libertad, el contrato de compra venta de la vivienda puede realizarse en documento privado. Sin embargo, el comprador tiene el derecho a exigir la escritura pública e inscripción en el Registro de la Propiedad, proporcionando de esta forma la seguridad jurídica de su propiedad.

Dado el gran desembolso económico efectuado en la compra de una vivienda, no debemos correr riesgos y efectuar la inscripción en el Registro de la Propiedad.

La escritura pública lleva aparejado la inscripción en el Registro de la Propiedad. **A**

El notario que interviene en la escritura esta obligado a realizar un asesoramiento neutral entre ambas partes y siempre al comprador.

El otorgamiento de la escritura pública equivale a la entrega del inmueble objeto del contrato. **A**

Con la inscripción en el Registro de la Propiedad obtenemos la plena seguridad jurídica de la transmisión, eliminándose por medio del notario los pactos nulos, abusivos y los que tienen carácter personal. Gozando así nuestro contrato de plena eficacia jurídica frente a terceros, debido al principio de inscripción registral.

Cuando formalicemos el contrato deberemos tener en cuenta todas las cláusulas establecidas en el mismo, para poder identificar aquellas que sean abusivas según la práctica habitual.

Las **cláusulas abusivas** más importantes son:

- Aquellas que autoricen al vendedor a incrementar el precio aplazado durante la vigencia del contrato, o las que le exoneran de responsabilidad.

- Las que incrementen el precio por alguna de las siguiente causas:
 - Servicios accesorios.
 - Financiación.
 - Aplazamientos.
 - Recargos o penalizaciones que no correspondan a prestaciones adicionales efectivas que puedan ser libremente aceptadas o rechazadas por el comprador.
 - Las reformas de obra deberán ser aprobadas expresamente por el comprador.
- Aquellas que comporten una serie de gastos que correspondan, por ley al vendedor (por ejemplo, los gastos de formalización de la declaración de obra nueva y división horizontal).

Resolución de contrato de compraventa

Se establecen las siguientes formas de resolución del contrato de compraventa de bienes inmuebles:

- Por incumplimiento de las obligaciones contraídas.**
Cuando existe un contrato bilateral entre dos personas, cuando se produzca el incumplimiento por una de las partes quedará resuelta la obligación existente entre las partes, bien mediante al cumplimiento de la obligación o la resolución del contrato.
- Por pérdida del inmueble.**
Si al tiempo de celebrarse la venta se hubiese perdido o tenga motivos fundados de perder el inmueble y su precio, puede el comprador promo-

ver su resolución.

c. Por falta de pago.

Mediante un requerimiento judicial por parte del vendedor.

d. Por cargas, vicios o defectos ocultos.

Se puede pedir la rescisión del contrato si la finca estuviese gravada, si previa mención en la escritura con alguna carga o servidumbre, de tal forma que de haberlo sabido el comprador no hubiese adquirido el inmueble.

Si no son manifestados en la venta los vicios o defectos de la construcción puede el

comprador optar por la rescisión o ser indemnizado de los daños o perjuicios.

Formas de pago

En el pago de la vivienda existen diferentes momentos, donde se pueden ir cancelando cantidades hasta completar el pago total, de esta forma tenemos:

- **Arras o señal**, es un anticipo al pago mediante la satisfacción de una cantidad parcial del precio en concepto de “arras o señal”. Si el comprador desiste en el contrato, perderá la cantidad abonada en

concepto de señal, en el caso de desistir el vendedor, esta obligado a devolverla duplicada.

- **Pago a la firma del contrato**, si la finca esta libre de cargas en el registro, podríamos satisfacer íntegramente el precio convenido a la firma del contrato, ya que en otro caso deberemos descontar el importe de las cargas del precio.

En la compra sobre planos, la ley obliga al promotor a garantizar al comprador la devolución de los pagos para el caso de incumplimiento del contrato, mediante un seguro. **A**

En el caso de aplazamiento del pago, el vendedor garantiza el pago mediante la constitución de una hipoteca inmobiliaria, de forma que en caso de impago se subasta la finca.

Cuando sobre la vivienda comprada existe una hipoteca, nos podemos subrogar en esta, financiando nuestra compra a través de la misma. **A**



Consejos prácticos para la adquisición de viviendas

Recordamos aquí un decálogo de consejos prácticos que un comprador debe seguir a la hora de comprar una vivienda:

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 compra-

dor, 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**

PROTECCIÓN DE DATOS EN EL ÁMBITO DE LA ADMINISTRACIÓN DE COMUNIDADES



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

Recientemente la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) ha publicado una “guía sectorial”, referida al colectivo de administradores de fincas, pues considera que tiene unas características particulares que justifican el que su actividad sea objeto de una especial atención, ya que además de ser gestores materiales de los tratamientos que llevan a cabo, también las asesoran en todo lo relacionado con la protección de los datos personales afectados.

La relevancia de este colectivo, en cuanto al tratamiento de datos por parte de las comunidades de propietarios, radica en que afectan a la mayoría de los ciudadanos en España. Tanto es así, que la AEPD ha elaborado esta guía de cabecera, que el profesional de la administración de fincas no podemos obviar.

La guía contempla, tanto lo regulado en la normativa vigente como el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) de la Unión Europea, publicado en mayo de 2016 y que tendrá plenos efectos en su aplicación a partir de mayo de 2018, introduciéndose cambios sustanciales en la normativa aplicable en España.

A continuación abordamos algunas de las principales novedades que en breve serán de obligado cumplimiento y que se refieren a:

a. Legitimación para el tratamiento de datos

Desde la perspectiva de la normativa de protección de datos de carácter personal, y como principio de carácter general, los administradores de fincas están legitimados para tratar y disponer de los datos de los copropietarios que resulten necesarios para la gestión ordinaria de los asuntos de la comunidad en virtud de la relación contractual que les vincula con la comunidad, en los términos acordados en la misma, y en el marco de la Ley de Propiedad Horizontal.

b. Identificación de tratamientos de datos

Los tratamientos de datos más comunes de las comunidades de propietarios se realizan con la finalidad de la gestión contable, fiscal y administrativa de la comunidad. Ésta se sirve de ellos para diversas funciones legales y contractualmente asumidas, así como para facilitar el ejercicio de sus derechos a los propios comuneros, asegurando el cumplimiento por los propietarios de las obligaciones impuestas por la LPH. Registro de actividades de tratamiento, fin de la inscripción de ficheros

Hasta mayo de 2018, se mantendrá vigente el sistema de declaración e inscripción de ficheros con datos de carácter personal en el Registro General de Protección de Datos de la AEPD. La obligación de inscribir el fichero en el Registro General de Protección de Datos corresponderá a la comunidad, pudiendo instarla el propio presidente, en representación de la misma, o el administrador, si así se le encomienda.

En mayo de 2018 desaparece la obligación de notificar la creación de ficheros. En su lugar, surgen un conjunto de medidas de carácter interno que el responsable y/o el encargado de los tratamientos deberán impulsar y tener documentadas “a disposición” de la AEPD. Estas medidas se concretan en el denominado Registro de las actividades de trata-

miento. Estas medidas se contienen en el artículo 30 del RGPD.

c. El administrador de fincas como encargado de su tratamiento

La condición de responsable del tratamiento recae sobre la comunidad de propietarios. En el régimen de propiedad horizontal, el administrador de fincas, que ejerce la administración de una o de varias comunidades por encargo del responsable, actúa como encargado del tratamiento.

Para que la relación entre la comunidad de propietarios -responsable- y el administrador -encargado del tratamiento- se ajuste a la normativa de protección de datos es preciso que se cumplan las siguientes condiciones:

- ▶ Que el acceso a los datos por el administrador de fincas se efectúe con la exclusiva finalidad de prestar un servicio al responsable del fichero, y que dicha relación de servicios se encuentre contractualmente establecida.
- ▶ La relación contractual deberá constar por escrito o en alguna otra forma que permita acreditar



Supuestos específicos

su celebración y contenido.

- ▶ Se establecerá expresamente que el administrador de fincas únicamente tratará los datos conforme a las instrucciones de la comunidad de propietarios, y que no los aplicará o utilizará con fin distinto al que figure en dicho contrato, ni los comunicará, ni siquiera para su conservación, a otras personas.
- ▶ El administrador de fincas debe limitarse a emplear los datos en el ámbito de las funciones de la comunidad de propietarios que le haya designado.

Se entiende que el administrador de fincas actúa conforme a las instrucciones del responsable del tratamiento cuando, en el ejercicio de sus funciones, trata los datos de los propietarios contenidos en los ficheros que custodia.

Al término de su relación, el administrador de fincas deberá devolver a la comunidad de

propietarios todos los soportes y/o documentos en los que consten datos de carácter personal objeto de tratamientos de datos.

No obstante, el administrador podrá conservar, debidamente bloqueados, los datos personales objeto de tratamiento en tanto pudieran derivarse responsabilidades de su relación con la comunidad de propietarios.

Las medidas de seguridad que hayan de ser adoptadas por los administradores que realicen tratamientos de datos por cuenta de comunidades serán las mismas que las que sean exigibles al responsable.

En el supuesto de que el admi-

Impagados. Con carácter general, la publicación en el tablón de avisos de la comunidad de una relación de propietarios que no se encuentran al corriente en pago de sus cuotas NO está amparada por la normativa de protección de datos. Ahora bien, la LPH permite la publicidad de la identidad de los deudores y de sus deudas con la comunidad, incorporando dichos datos a la convocatoria de la Junta.

Acceso y obtención de copias de la documentación de la comunidad. No se permite un acceso generalizado a toda la documentación obrante en los archivos de la comunidad que pueda contener datos personales, sino solamente a aquellos datos que sean estrictamente pertinentes, adecuados y no excesivos para la finalidad perseguida.

Exhibición del libro de actas de la comunidad de propietarios a entidades financieras. La certificación expedida por el administrador será documento suficiente para formalizar ante la entidad financiera la apertura de una cuenta corriente o para el cambio anual de firmas de los cargos de la comunidad. **A**

nistrador incumpliera estas obligaciones, destinando los datos a otra finalidad, comunicándolos a terceras personas o utilizándolos en contra de lo previsto en el contrato, podrá ser considerado responsable del tratamiento, respondiendo de las infracciones en que hubiera incurrido personalmente.

El encargo del tratamiento a favor del administrador de fincas debe encontrarse documentado en un contrato, en el que se especificarán las obligaciones de las partes contratantes en relación con la normativa de protección de datos.

d. Obligaciones de los administrado-

res de fincas derivadas de su actividad específica en el ámbito de las comunidades de propietarios

El administrador de fincas debe facilitar a las comunidades toda la información que precisen para adecuar sus tratamientos de datos de carácter personal a la normativa de protección de datos. Dicha información y asesoramiento debe referirse tanto a la actividad interna y ordinaria de la comunidad como a la relativa a la contratación de obras, bienes y/o servicios provenientes de terceros.

- ▶ Se deberá informar a los copropietarios afectados expresa e inequívocamente de la existencia de un tratamiento de datos personales, de la identidad y dirección del responsable del tratamiento, de su finalidad, de los destinatarios, de la posible obligatoriedad de las respuestas y de la posibilidad de ejercer los derechos ARCO.
- ▶ Dicha información deberá figurar en los formularios, tradicionales o electrónicos de recogida de información utilizados por los administradores.
- ▶ Si los datos no se recaban directamente de los copropietarios afectados, se les deberá informar de forma expresa e inequívoca en el plazo de tres meses desde el registro de los datos personales.
- ▶ Deber de secreto. En el tratamiento de datos de carácter personal, se debe garantizar el cumplimiento del deber de secreto. Este deber, que incumbe a los responsables de las comunidades y a los administradores que intervengan en cualquier fase del tratamiento, comporta que no puedan revelar ni dar a conocer su contenido teniendo el deber de guardarlos. Esta obligación de secreto del administrador subsistirá aún después de finalizar sus relaciones con la comunidad de propietarios. **A**



CONSEJOS Y CUALIDADES QUE AYUDAN A SER EL MEJOR PROFESIONAL INMOBILIARIO DE LA ZONA

Un buen agente inmobiliario tiene que ser mucho más que un vendedor

El sector inmobiliario es altamente competitivo y el marketing local es la estrategia básica para que una agencia o profesional inmobiliario consiga destacar entre los de su entorno

más inmediato. No cabe duda de que el marketing digital es imprescindible: nadie se imagina un negocio en los tiempos que corren sin una web profesional y una buena gestión de las redes sociales.

Para ser el mejor profesional inmobiliario de la zona es imprescindible conocer bien a la competencia e identificar las características que hacen única a una agencia. “La diferenciación es el arma principal del posicionamiento en un área determinada. Es decir, hay que mostrar qué hacemos de manera distinta a los demás y, en función de esa diferencia, decidir cómo llegar al público objetivo para que entiendan por qué nuestra agencia es especial”, según explica Sergio Marcos, director de fotocasa Academy y experto en marketing inmobiliario.

Los aspectos destacables serán diferentes en cada caso: puede ser que se ofrezcan servicios de home staging o fotografía y vídeo profesional; que se esté especializado en un tipo concreto de inmuebles o público –como las agencias que solo trabajan con áticos o con viviendas unifamiliares– o que se ofrezcan servicios en diversos idiomas –un punto especialmente importante en zonas de costa o en áreas urbanas que atraen a compradores extranjeros. Lo importante es hacer llegar de manera rápida y efectiva qué es aquello que diferencia a una agencia o un profesional en concreto.

Un escaparate atractivo

El escaparate es el primer impacto visual para muchos potenciales clientes de una agencia inmobiliaria, pero a menudo cuesta diferenciarlos unos de otros. “Diferenciarse es muy

importante también en este caso: si todos los escaparates tienen el mismo aspecto, es muy difícil llamar la atención. Se puede recurrir a los marcos luminosos con leds, fotografías más grandes o buscar una presentación más atractiva”, indica el experto. También en este caso resulta imprescindible estudiar qué están haciendo los competidores directos: no se trata de cambiar todos en el mismo sentido o acabar copiándose unos a otros, sino de hacer las cosas de manera diferente.

Relaciones públicas

“Aunque en gran medida se han dejado de hacer en el sector, unas buenas relaciones públicas son fundamentales en el entorno del profesional inmobiliario: es una estrategia básica en el posicionamiento de marca en un área de influencia concreta”, indica Sergio Marcos. “Me refiero, por ejemplo, al patrocinio de un pequeño equipo deportivo a algún evento urbano de running, que pueden tener un gran alcance en la población o zona en la que se trabaja. Otra opción es colaborar en algún evento festivo local o del barrio. Este tipo de acciones no conllevan una inversión demasiado elevada y a cambio, si se realizan de manera cons-

tante y recurrente, consiguen un buen posicionamiento y dan frutos a medio y largo plazo”.

Este tipo de acciones conllevan un efecto ‘top of mind’: que el nombre de la agencia sea el primero que venga a la mente de los potenciales clientes cuando necesiten los servicios de un profesional inmobiliario.

Comunicación y marketing local

La realización de informes sobre el mercado inmobiliario en la zona puede ser una buena vía de darse a conocer o de aumentar el prestigio de marca, más aún si se aprovecha su publicación para organizar un evento de presentación a público y prensa. Es además una de las vías más efectivas para





estrechar la relación con los medios de comunicación locales, para quienes una agencia inmobiliaria puede convertirse en generadora de contenidos, tanto mediante el envío de información relevante a través de notas de prensa como si se consigue ser uno de los contactos de referencia de los periodistas especializados en temas inmobiliarios.

Prospección directa

Una tarea básica de todo profesional inmobiliario es la búsqueda proactiva de clientes en su zona. “Hay que darse a conocer en el barrio, explicar quién eres, dejar folletos en las tiendas que lo permitan y conocer a otros profesionales de la zona. Por otra parte, se pueden buscar propiedades en venta mediante folletos y buzoneo en el área de influencia. Pero es importante que

estas acciones se completen con una llamada a la acción, que se ofrezca algo a cambio de que visiten la oficina”, explica Sergio Marcos.

Los folletos deben ser una invitación a que se visite la oficina, el objetivo debe ser que se propicie un encuentro directo. “Hay varias opciones para conseguirlo: por ejemplo, se puede ofrecer un descuento en la gestión del certificado energético o una rebaja en acciones de home staging si presentan el folleto y deciden poner el inmueble a la venta o alquiler en nuestra agencia. O, simplemente, podemos invitarles a que vengán a tomarse un café para explicarles los servicios que ofrecemos”, indica Marcos.

Hay maneras aún más creativas para conseguir atraer a los potenciales clientes y contactos importantes de la zona a

que visiten la oficina. “Hay profesionales que organizan actividades benéficas en sus oficinas, como un desayuno solidario en el que se invita a profesionales relacionados con el sector y en el que el dinero recaudado se dona a algún proyecto concreto o una ONG. Este tipo de actividades, además, pueden conllevar también la aparición en los medios locales de comunicación”, indica el experto.

Todos estos consejos pueden irse al traste si se descuida el más básico de todos ellos: ofrecer una buena imagen y cuidar la presentación de cada detalle. Aunque parezca una obviedad, hay que prestar atención a la ortografía, seguir los colores corporativos, ofrecer la información de manera que sea fácil de leer y facilitar en todo momento la interacción con los clientes. **A**

Cualidades para dedicarse a la intermediación inmobiliaria

Existen una serie de cualidades que permiten definir el perfil que debe de tener cualquier persona que desee dedicarse a la intermediación inmobiliaria:

Empatía: un asesor inmobiliario debe identificar y saber interpretar las necesidades del cliente. Por ello, es importante la empatía, es decir, la capacidad de percibir las cosas como las sienten otras personas. Ponerse en el lugar del cliente es vital para entender su situación personal y su punto de vista.

Observación y escucha activa: una vez detectadas estas dos variables (situación y punto de vista) hay que detenerse a analizarlas junto con las expectativas y aspiraciones del cliente. Además, un asesor debe prestar atención a la información que el cliente le facilita. En este sentido, saber escuchar y ser receptivo es un atributo imprescindible ya que denota interés real hacia tu interlocutor.

Aprendizaje continuo: para poder aportar el mejor asesoramiento, un agente inmobiliario debe de estar al día de las novedades del sector

(situación del mercado, legislación, dinámicas de precios, avances tecnológicos, etc.). Tener un conocimiento del mercado en general es un punto a favor, pero también se debe conocer en profundidad la zona en la que se opera.

Profesionalidad: un asesor ha de ser una persona organizada y resolutiva, capaz de gestionar y optimizar los tiempos. Esto le ayudará a planificar bien su agenda, a controlar y supervisar correctamente todas las fases del proceso de compraventa.

Dinamismo y flexibilidad: un agente tiene que ser una persona flexible para poder adaptarse a la casuística de cada cliente y ofrecer un asesoramiento personalizado. El proceso de compraventa conlleva un gran volumen de gestiones y trámites burocráticos y a veces surgen problemas. Una persona resolutiva es capaz de anticiparse a estos inconvenientes y solucionarlos de una manera eficiente.

Dotes comunicativas: la facilidad de palabra y la persuasión son

unas de las cualidades más comunes en el ámbito comercial pero un buen asesor tiene que ir un paso más allá, sabiendo exponer las ventajas, beneficios o incluso inconvenientes de cada inmueble a sus clientes con total transparencia.

Asertividad: ligado al punto anterior, la honradez garantiza la confianza de los clientes. Un asesor debe proporcionar siempre información certera para construir una relación creíble y así transmitir seguridad a sus clientes.

Atención personalizada: un buen agente inmobiliario tiene que superar las expectativas de sus clientes, anticipándose a sus demandas y aportando las oportunidades que mejor se ajustan a sus necesidades. En los pequeños detalles reside el servicio diferencial y exclusivo, dos factores que ayudarán a construir un vínculo emocional con el cliente. **A**

¿HAY RELACIÓN ENTRE EL PRECIO DE COMPRA Y EL PRECIO DEL ALQUILER? SÍ, Y SE LLAMA PER

Las características propias de la vivienda influyen también en el precio

Cuando nos enfrentamos a la compraventa o alquiler de una vivienda siempre nos asalta la misma duda: el precio, ¿es caro o barato? ¿Cómo lo calculo? Da lo mismo si eres el pro-

pietario, el comprador, el casero o el posible inquilino, todo el mundo duda sobre cuál sería el precio adecuado de una vivienda en venta o alquiler. Bankinter ha establecido un método de comparación.

Mediante una fórmula se podrá calcular una aproximación al que debería ser el precio de una vivienda, al que luego se le podría aplicar un ajuste al alza o a la baja en función las características concretas de cada casa, pero que al menos te colocará en un nivel de precios adecuado.

La clave se llama PER. Los precios de venta y alquiler guardan siempre unas relaciones que varían en el tiempo pero que se pueden calcular:

- **Rentabilidad bruta por alquiler**

Es el porcentaje resultante de dividir el dinero anual que obtenemos por una vivienda en alquiler entre su precio de venta. Así, por ejemplo, una vivienda que se alquile por 12.000 euros al año (1.000 euros/mes) y que valga 240.000 euros se dice que ofrece una rentabilidad bruta del 5% de acuerdo con esta fórmula:
 $(12.000/240.000) \times 100 = 5\%$

- **El PER**

Si hacemos la operación inversa de dividir el precio de venta entre el precio de alquiler, obtendremos lo que suele llamarse PER (Price Earnings Ratio). Este dato equivale al número de veces que el precio de alquiler está contenido en el precio de venta o al número de años que tardaría en pagar el precio de una vivienda mediante el alquiler en las condiciones actuales. Es un ratio universalmente aceptado para valorar activos como empresas, viviendas, etc.

El PER de la anterior vivienda sería 20 veces y el cálculo mediante el que se ha llegado a ese dato sería:
 $(240.000 / 12.000) = 20$ veces.

Tabla de equivalencia entre precio de alquiler y venta

De acuerdo con los datos anteriores, si tuviéramos dos de las tres cifras anteriores (precio venta, precio alquiler o PER), podríamos calcular la tercera. Como tenemos el dato de la rentabilidad bruta por alquiler de toda España ofrecida por el Banco de España (BdE) y actualizada trimestralmente, sólo nos falta conocer un dato fiable de alquiler o venta para poder calcular una aproximación de la otra variable.

Según el último informe del Banco de España (BdE), la rentabilidad bruta de alquilar una vivienda en España al cierre del cuarto trimestre de 2016 es del 4,4%. Esto equivale a decir que el PER es de 22,7 años o 273 meses.

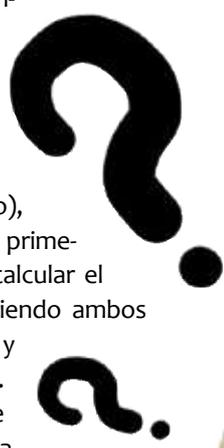
En resumen, si tenemos la seguridad de que una vivienda idéntica o muy parecida a la que nos interesa se alquila por un precio determinado, actualmente bastaría con multiplicar el precio del alquiler mensual por 273 meses para obtener un precio de venta aproximado adecuado. Por ejemplo, si se alquila por 1.500 euros al mes y multiplicamos ese precio de alquiler mensual por 273 meses obtendríamos que el precio de venta debería rondar los 409.500 euros en las condiciones actuales.

Del mismo modo, si tenemos

una vivienda que podría venderse por 260.000 euros, bastaría con dividir entre 273 para saber que su precio de alquiler debería ser de unos 950 euros mensuales.

Con estos datos y sabiendo que el dato de rentabilidad bruta es un dato que va variando con el tiempo y conviene consultarlo de forma recurrente, ya podemos construir una tabla en la que se relacione el precio de alquiler con el precio de venta actual. Insistimos en que es importante saber que el PER o la rentabilidad por dividendo varían con el tiempo, por lo que habría que ir actualizando el cálculo de este dato para optimizar los cálculos. En los tiempos de precios inmobiliarios muy elevados, el PER era muy alto, mientras que ahora es más moderado, aunque ha empezado a subir.

Otro ejemplo de aplicación es si nos encontramos ante una vivienda o zona en la que podemos vivir en ella comprando o alquilando. Si por ejemplo, nos ofrecen una vivienda a la venta por 400.000 euros y la misma en alquiler por 1.000 euros/mes (12.000 euros/año), ¿compro o alquilo? Lo primero que puedo hacer es calcular el PER de la vivienda dividiendo ambos datos $(400.000/12.000)$ y veremos que es 33 veces. Este dato es alto, ya que es muy superior a la media española actual de 22,7 veces.





Es decir, con los números en la mano, esta casa es cara para comprar y sería mejor vivir en ella de alquiler.

En resumen, cuanto más bajo sea el PER de una vivienda respecto a la media española (22,7 veces) mejor será comprarla, mientras que cuanto más alto sea, será mejor vivir en ella de alquiler.

Ajustes para cada vivienda

La tabla anterior sirve como aproximación de precios de venta y alquiler, sin embargo después conviene afinar porque no todos los mercados ni todas las viviendas son iguales. Como reglas generales tenemos que el PER puede variar por:

- 1. Ubicación.** Las provincias con más demanda suelen tener un PER más alto que las que tienen menor demanda. Así, contrasta que en España el PER de San Sebastián sea de 24 años, mientras que el de Las Palmas quede en 14 años.
- 2. Localización.** Dentro de una misma ciudad o localidad, también varía el PER. Así, por ejemplo, las zonas con mayor demanda y consideradas como más consolidadas, suelen tener un PER más alto. En este sentido, el precio de venta por m2 del distrito Chamberí (Madrid) es de 4.060 euros, mientras que el de alquiler es de

17,3 euros m2/mes (207 euros m2/año), según los datos de idealista.com. De dividir el valor de compra frente al alquiler anual se obtiene un PER de 19 veces. Para Villa de Vallecas, con precio de compra de 1.974 euros/m2 y de alquiler de 9,7 euros m2/mes (116,4 euros m2/año), el PER baja a 17 años.

- 3. Las mejores casas suelen tener un PER más alto.** En consonancia con todo lo anterior, por las mejores casas o las que están en mejor estado se suele pagar un sobrepago por la seguridad que supone invertir en ellas. Las casas de calidad inferior suelen tener un PER más bajo.

Todos estos datos llevan a la realidad de que en las mejores casas muchas veces es más fácil vivir de alquiler que comprarlas. De hecho, hay personas que pueden pagar un alquiler en una buena zona de las ciudades, pero que no podría comprarse el piso en el que vive de alquiler.

A tener en cuenta

Los servicios próximos al inmueble juegan un papel importante para fijar su valor. “Escuelas, supermercados, zonas de ocio, zonas verdes, transporte o servicios sanitarios situados cerca de la vivienda suponen una mejora en la calidad de vida que el comprador valora cada vez más” apunta, Ricardo Sousa, CEO de Century 21 para España y Portugal.

Por otra parte, las características de la vivienda como los metros cuadrados y la distribución del espacio, el número de estancias, la calidad de los materiales de construcción, los servicios e instalaciones adicionales como garajes, trasteros, piscinas, pistas de pádel y zonas de ocio infantil, así

como el tipo de vivienda o su situación con respecto al edificio, también son tenidas en cuenta a la hora de establecer su valor de mercado. “El precio de una vivienda está estrechamente relacionado con estos factores. Los españoles sienten preferencia por aquellos pisos situados en plantas altas y con orientación hacia el sur, siendo éstos más caros que los bajos o primeros y aquellas viviendas orientadas hacia el norte”, indica Sousa.

En Internet podemos encontrar actualmente numerosas páginas web que nos ayudan a conocer aproximaciones de precios



de compra-venta o de alquiler. En cualquier caso, hay que tener siempre en cuenta que son aproximaciones de gran ayuda y que nos sirven para calcular y negociar mejor los precios pero que no tienen valor oficial de tasación de cara a solicitar una hipoteca. Siempre que queramos asegurarnos del valor de tasación de una casa, hay que recurrir a profesionales homologados por el Banco de España que nos elaborarán una tasación profesional y válida de cara a solicitar una hipoteca en el banco. **A**



UN ESTUDIO ANALIZA QUÉ ASPECTOS NOS HACEN "SENTIRNOS COMO EN CASA"

La mayoría de los hogares españoles ocupan viviendas en propiedad

Solvía presentó en el marco del Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA), que se celebró en Ifema del 25 al 28 de mayo, los resultados de un estudio en el que analiza los as-

pectos que los españoles consideran fundamentales para poder "sentirse como en casa". Es decir, cuestiones que los ciudadanos valoran más allá del precio, la ubicación, la orientación, etc.

Los datos del estudio, realizado a 500 personas, revelan que la principal emoción y/o sensación que los españoles desearían encontrar en su casa es disponer de un espacio en el que estar con sus seres queridos (seleccionada por el 69% de los encuestados), así como encontrar un lugar donde poder huir del estrés y encontrarse bien consigo mismos. En cuarta posición también destaca la seguridad.

En la misma línea se mueven las respuestas de los españoles al ser preguntados por los hitos que les hacen "sentirse como en casa": estar relajado y huir del estrés; disfrutar de la compañía de la

pareja; estar tranquilo

en el sofá, y estar con la familia. Otras emociones o momentos que les evocan ese sentimiento son despertarse en buena compañía, desayunar en pijama, disfrutar de la serie y/o película favorita, ir descalzo o en camiseta, ver el sol por las mañanas desde la ventana o tener una charla animada con la pareja.

Respecto a las estancias de la vivienda preferidas por los españoles, el salón o comedor ocupa la primera posición del ranking (con un 63%); seguido del dormitorio, la cocina y el balcón o terraza. En cuanto a su momento favorito, la mayoría de los españoles indican que es el fin de semana. También destacan la vuelta a casa tras la jornada laboral o los minutos antes de dormir. Además, los españoles consideran que la vivienda a la que se han mudado se convierte en su hogar cuando organizan la primera cena o comida con sus seres queridos (el 58%). Por detrás se colocan otras situaciones como la primera vez que llenan la nevera; cuando ya disponen de wifi propio o cuando colocan las primeras fotos con recuerdos.

propiedad.

Los últimos datos relativos a la tipología de los hogares españoles publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) son reveladores: a pesar del crecimiento de la demanda de alquiler sobre todo en grandes ciudades como Madrid o Barcelona, la mayoría de los hogares españoles, en concreto el 77,5%, residió en 2016 en viviendas de propiedad. Y de esta proporción, el 48,7% lo hicieron en viviendas sin pagos pendientes.

Este estudio también destaca que el régimen de tenencia de las viviendas varía según la nacionalidad. Mientras que el 59,4% de los hogares con algún miembro extranjero habitan en régimen de alquiler, sólo el 11,8% de las familias con todos sus miembros de nacionalidad española se decantaron en 2016 por esta modalidad.

Por otro lado, el tamaño medio de los 18.406.100 hogares censados en España en 2016 se situó en 2,50 personas y los hogares más frecuentes fueron los ocupados por una pareja con hijos, en concreto el 33,8%.

Sin embargo, el estudio advierte que cada vez son más las personas que viven solas en nuestro país. En 2016 esta cifra se situó en 4.638.300 personas, lo que supone el 25,2% del total. Las razones de esta tendencia se justifican por el envejecimiento progresivo de la población que propicia que muchas personas mayores ocupen solas su vivienda. También por las viviendas habitadas por los denominados 'singles'. **A**

La mayoría, en régimen de propiedad

A pesar de la creciente demanda del alquiler, el Instituto Nacional de Estadística constata que la mayoría de los hogares españoles ocupan viviendas en régimen de

home sweet home



PISO CON TRES HABITACIONES Y CON MÁS DE 10 AÑOS DE ANTIGÜEDAD: EL MÁS BUSCADO

Los compradores tardaron 13 meses de media en encontrar su piso

El perfil de las personas que han buscado casa durante 2016 es el de una mujer de 42 años, casada, con titulación universitaria y empleo. Un informe de fotocasa nos ofrece datos sobre

la demanda en el mercado residencial. El prototipo más buscado es un piso con tres habitaciones, de más de 10 años de antigüedad y situado en una zona residencial con actividad comercial.

Los compradores tardaron 13 meses desde que comenzaron el proceso de búsqueda hasta que entregaron la primera señal. Esta media es ligeramente superior a los 12 meses de 2014, pero hay que destacar que más de la mitad de los nuevos propietarios (51%) aseguran que tardaron menos de seis meses y el 70% en menos de un año. Además, un 57% considera que el tiempo tardado era lo esperado frente a un 20% que cree que fue excesivo o mucho y un 23% que asegura que tardó poco en encontrar el piso o casa que buscaba.

La estabilización de los precios y las mejoras en la financiación han animado más a los compañeros a comprar una vivienda en 2016. Un 21% de los españoles que buscaban vivienda en 2016 compró piso. Un porcentaje superior a 2014, cuando sólo el 16% de los españoles que buscaba vivienda terminó comprando. Lo más destacable, sin embargo, es que un 21% de los españoles que compraron vivienda el año pasado lo hizo para invertir.

Una de las razones de este incremento tiene que ver con la vuelta del crédito. Un 66% de los encuestados han comprado vivienda a través de hipoteca, mientras que el 23% lo han hecho al contado. En 2014 el porcentaje de españoles que adquirió una propiedad sin financiación alcanzó el 32%.

Con respecto al crédito hipotecario, hay que indicar que para el 63%

de los hipotecados, el peso del crédito representa entre un 15 y un 35% de los ingresos. El 13% ha solicitado un préstamo de más del 35%. Tan solo un 24% de los solicitantes han adquirido un crédito de menos del 15%.

Además, hay que indicar que más de la mitad de la vivienda vendida el año pasado (53%) eran pisos frente a un 21% de casas adosadas o chalets. El resto se divide entre apartamentos (9%), áticos (8%) y otros (estudios, loft, etc) que representan un 9%.

Respecto a la ubicación, estas son las tres variables que más influyen a la hora de elegir dónde comprar una vivienda: zona residencial, con comercios y transporte. En cambio, un análisis por franjas de edad

refleja que para los más jóvenes (18 a 35 años) lo que más influye a la hora de comprar una vivienda es que esté bien conectada con el transporte público. En cambio, para la franja de edad de 36 a 45 años, este motivo es tan importante como una buena conexión con carreteras y, además, valoran también mucho que su nueva casa esté cerca del colegio de sus hijos.

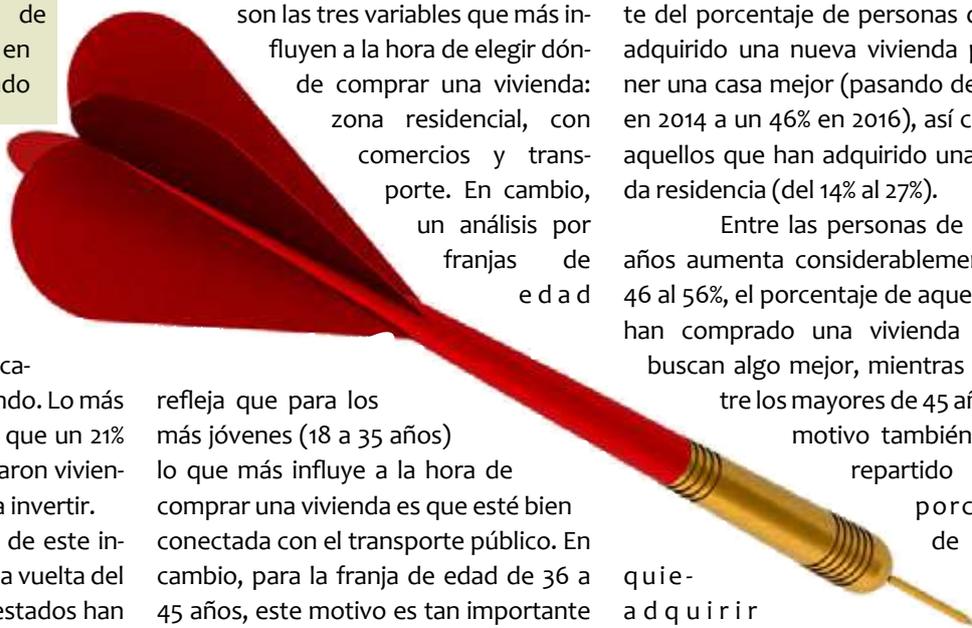
En cuanto al precio, los españoles que compraron casa el año pasado pagaron de media 186.367 euros,

precio que se eleva a casi 230.000 euros si compraron en Madrid y 190.000 si lo hicieron en Cataluña.

En cualquier caso, siete de cada diez viviendas compradas el año pasado tenían tres o más habitaciones frente a un 24% con dos, y un 7% con una. Respecto a la antigüedad, un 64% de los pisos o casas vendidos el año pasado tenían más de 10 años y un 20% entre uno y 10 años. Tan solo un 16% de las viviendas compradas en 2016 eran de obra nueva. Comparado con otros años, en 2016 se ha observado un aumento importante del porcentaje de personas que han adquirido una nueva vivienda para tener una casa mejor (pasando de un 32% en 2014 a un 46% en 2016), así como de aquellos que han adquirido una segunda residencia (del 14% al 27%).

Entre las personas de 36 a 45 años aumenta considerablemente, del 46 al 56%, el porcentaje de aquellos que han comprado una vivienda porque buscan algo mejor, mientras que entre los mayores de 45 años este motivo también estaría repartido con el porcentaje de los que quieren adquirir una segunda residencia (44%).

Por otra parte, casi un 40% de los jóvenes de entre 18 y 35 años que compraron vivienda el año pasado lo hicieron porque se independizaban o se iban a vivir con su pareja. **A**



"LA TECNOLOGÍA EMERGENTE APLICADA AL INMOBILIARIO SUPONE UNA MEJORA CONTINUA"

Para Ignacio Martínez-Avial, resulta innegable que la tecnología aporta prestaciones a la actividad inmobiliaria. Prestaciones como transparencia y cantidad de información a través del big data, inmediatez en el acceso a la información, capacidad de gestión y de optimización gracias al internet de las cosas... "Cada vez estamos más interconectados y esto es algo que va a tener reflejo en las ciudades, compuestas entre otras muchas cosas, por inmuebles" afirma nuestro invitado.

¿Por qué nace Aguirre Newman Digital y qué objetivos se marca?

Aguirre Newman Digital nace con el reto de abanderar la transformación digital del sector inmobiliario e impulsar e implementar iniciativas PropTech que mejoren sus servicios y soluciones a clientes, además de desarrollar un ecosistema que identifique y promueva las mejores soluciones tecnológicas vinculadas con el mercado inmobiliario.

Las primeras iniciativas se han concretado en el lanzamiento de la primera plataforma del país -www.proptech.es- destinada al sector de las startups con componente tecnológico-inmobiliario, así como en elaboración del primer mapa proptech en España. Asimismo, también hemos lanzado del programa 'acelerANdo', con el que hemos seleccionado una serie de startups- PropTech para apoyar el desarrollo de sus soluciones e incluso estamos valorando la creación de una serie de programas de inversión en startups o proyectos de emprendimiento relacionados con PropTech, con apoyo directo o compartido con clientes o inversores.

¿Qué debemos entender por el término Proptech?

PropTech es un término acuñado en el mercado anglosajón para definir a toda aquella industria tecnológica que está creando valor al sector inmobiliario: desde portales inmobiliarios, pasando por el crowdfunding, el big data aplicado al real estate, la realidad virtual para comercialización y visualización de inmuebles, el software de gestión, la domótica, el internet de las cosas,...

Puede comentarnos la proyección del Proptech a nivel mundial y sus previsiones de volumen para nuestro país?

En los últimos cinco años, este mercado ha pasado de captar 221 millones de dólares a superar los 2.665 millo-

en los que la irrupción de la tecnología va un paso por delante, la diferencia desde el punto de vista operativo no es tan grande. En la práctica, lo que van a ir surgiendo son más iniciativas cada vez mejor implementadas y, lógicamente, se irán desarrollando en España aquellas que estén testadas en esos mercados que cuentan con una madurez mayor. Pensamos que el potencial de esta industria en nuestro país es muy grande y hay muchas startups de tamaño muy pequeño que están trabajando estas tecnologías.



... Ignacio Martínez-Avial, responsable de Aguirre Newman Digital

Háblenos del primer mapa Proptech en España y sus diferentes categorías...

Aguirre Newman Digital ha identificado, con el apoyo de Finnovating, las primeras 116 empresas PropTech que transformarán el sector inmobiliario en los próximos años en nuestro país y que emplean a más de 3.000 personas. Es el primer mapa PropTech de España y establece nueve diferentes categorías: desde portales/marketplaces, hasta soluciones tecnológicas peer

nes de dólares en un total de 235 operaciones, fundamentalmente en Reino Unido y Estados Unidos, según Real Estate Tech Global Financing History (2012-2016) de CBINSIGHTS.

En España tenemos un sector inmobiliario tremendamente profesional y sofisticado. Y, aunque UK o Estados Unidos son mercados más maduros

to peer para el alquiler y la venta, el big data, la domótica y las casa inteligentes, el software inmobiliario, startups dirigidas a la inversión inmobiliaria colectiva, la realidad virtual y la financiación inmobiliaria.

Detengámonos en el Big Data, el Property Management Software's y en



la realidad virtual... ¿De qué manera pueden contribuir en el rendimiento profesional de la intermediación inmobiliaria?

En líneas generales, la tecnología emergente aplicada al sector inmobiliario supone una transformación y una mejora continua. Por ejemplo, democratizará el acceso a información para la toma de decisiones (big data, portales, valoraciones,...), así como a plataformas de inversión para cualquier tipo de inversor y plataformas descentralizadas donde las personas interactúan sin necesidad de un intermediario, dando la oportunidad a propietarios de

alquilar y vender sus propiedades directamente, evitando los costes extras de intermediación.

En concreto, el big data facilita enormemente el análisis y la toma de decisiones estratégicas y está permitiendo la democratización de grandes volúmenes de datos que, transformados en información, representan una gran ventaja competitiva. Otro ámbito, el crowdfunding promueve la inversión en inmuebles desde cantidades muy pequeñas y a todo tipo de inversores y cuenta con otras muchas características como la eliminación de intermediación, mientras se gana en eficiencia.

Herramientas como la realidad virtual cambian radicalmente la forma de comercializar inmuebles e incluso de hacer seguimiento de promociones. Proporcionan una forma de ver y experimentar la propiedad en un espacio de forma virtual y realista. Aunque no siempre reemplazará la visita a un sitio tradicional, permitirá a un vendedor exponer la propiedad en diferentes cana-

les y a una mayor variedad de clientes alrededor del mundo. La modelización en 3D y otros desarrollos, están confor-

manda,... El hecho de que el big data nos permita la agregación de los datos que condicionan esos factores, tales como

Currículo vitae



Ignacio Martínez-Avial es miembro del Comité de Dirección de Aguirre Newman. En la actualidad es el Director General de Desarrollo de Negocio Corporativo del grupo así como máximo responsable de Aguirre Newman Digital. Previamente ha ocupado puestos de responsabilidad en otras áreas de la Compañía como la Dirección General de la División de Agencia, la posición de Adjunto a la Dirección General Ejecutiva o la Dirección de Operaciones de Inversión en Madrid. Ignacio es Mentor en Conector Startup Accelerator. **A**

mando también un mundo amplísimo pero claramente aplicable en el sector inmobiliario. Dentro de la modelización, herramientas como BIM están cambiando la manera de diseñar y concebir un inmueble, o su propia visualización. Son tecnologías que facilitan y aportan prestaciones a diferentes ámbitos del sector inmobiliario y que iremos incorporando progresivamente.

¿Qué nuevos servicios inmobiliarios demanda el consumidor tecnológico? ¿Están ya cubiertos por el PropTech?

Los avances tecnológicos están impactando cada vez más y a mayor velocidad en todas las industrias y sectores, y el inmobiliario no puede ser una excepción, especialmente porque la tecnología abre posibilidades muy claras en nuestro negocio. Si hablamos de big data es importante tomar como punto de partida cuáles son los factores que inciden en la construcción de los fundamentos del mercado, refiriéndome por fundamentales a precios, oferta, de-

demografía, infraestructuras, estilos de vida, recorridos, u otros, explica muy bien la importancia que tiene en el mercado inmobiliario como herramienta clave, por ejemplo, para la anticipación en la toma de decisiones esenciales como dónde promover un edificio, qué tipo de viviendas hacer o anticipar a qué precio se van a poder vender las viviendas.

En España, el PropTech todavía no se ha configurado como industria, aunque en algunos casos ya están transformando el sector inmobiliario. Por eso, desde Aguirre Newman queremos contribuir a acotarlas y dimensionarlas, queremos tener una implicación directa mediante la contribución a la aceleración de algunas iniciativas PropTech a través de acciones de mentoring, acceso a potenciales clientes dentro del ámbito inmobiliario, networking o la posibilidad de utilización de espacio en nuestra sede para ejercer su actividad. Con esta iniciativa, Aguirre Newman quiere detectar y promover la innovación ayudando en su desarrollo. **A**

10 ERRORES FRECUENTES AL INSTALAR CÁMARAS DE VIGILANCIA EN UNA COMUNIDAD

Se debe informar a los usuarios de la presencia de cámaras de seguridad

Tras la puesta en marcha de la llamada Ley 'Omnibus', cualquier empresa o particular puede instalar un sistema de cámaras de seguridad sin necesidad de cumplir con los requisitos exigidos por el Ministerio del Interior. Así, son muchas las comunidades de vecinos que optan por instalarlas ellos mismos. Pero los resultados no siempre son los esperados.

La falta de conocimiento y experiencia acaban siendo un problema por una instalación poco eficiente. Por eso, desde Prevent Security Systems nos indican diez errores que nunca se deben cometer al instalar un sistema de cámaras de vigilancia.

1. No contar con una Empresa de Seguridad Homologada

Si queremos garantizar el buen funcionamiento del sistema, su adaptación a la normativa, respaldar la custodia de las grabaciones en caso de que se cometa un delito, se hace imprescindible que tanto la instalación como el mantenimiento del sistema esté en manos de una Empresa de Seguridad Homologada por la Dirección General de Policía.

2. No dar de alta el fichero de videovigilancia en la AEPD

Muchos usuarios piensan que con dar de alta el fichero de datos general de la Comunidad en la Agencia Española de Protección de Datos es suficiente... ¡craso error! Toda Comunidad de Propietarios, tras su creación, debe contar al menos con un fichero de datos personales registrado en la Agencia: el de todos los miembros de la comunidad. Este fichero incluye datos como el DNI y nombre de los propietarios, cuentas bancarias etc. Pero además de este fichero, si la finca dispone de un sistema de cámaras de seguridad, deberá inscribir en la Agencia el fichero de videovigilancia indicando su finalidad.

3. Utilizar material doméstico en la instalación

La instalación de material doméstico (grabadores domésticos, discos duros, monitores informáticos...) pone en grave riesgo el buen funcionamiento del sistema de videovigilancia. Las Comunidades de Propietarios deben equiparse con elementos profesionales: cámaras de vigilancia antivandálicas, discos duros y monitores de seguridad.

4. No proteger el grabador

Si las grabaciones del sistema de videovigilancia sufren robos o sabotajes, el sistema dejará de ser funcional. Por esto, el grabador que recoge las imágenes de las cámaras no puede ser vulnerable, debe estar protegido por un armario de seguridad que garantice la integridad y privacidad de las grabaciones y sólo los usuarios autorizados podrán acceder al grabador.

5. No informar de la presencia de las cámaras de vigilancia

Se debe informar a los usuarios de la presencia de cámaras de seguridad en la Comunidad de Propietarios mediante carteles colocados en espacios bien visibles.

6. Cámaras de seguridad enfocando la vía pública o espacios privados

7. No contratar un servicio de mantenimiento

Tal y como indica la Ley Orgánica de Protección de Datos, las cámaras de vigilancia en las Comunidades de Propietarios no podrán enfocar la vía pública ni los espacios privados.

8. Auxiliares visionando las imágenes en tiempo real

Si la Comunidad de Propietarios no contrata un servicio de mantenimiento, corre el riesgo de que las grabaciones del sistema no estén disponibles cuando se necesiten por fallo en el sistema.

9. No cambiar las claves de acceso al grabador

Visionar los monitores del sistema de videovigilancia con fines de seguridad, es función exclusiva de los vigilantes de seguridad válidamente acreditados. Tal y como indica la Ley de Seguridad Privada, los conserjes y auxiliares, no pondrán desempeñar, en ningún caso, funciones de seguridad.

10. No disponer de Documento de Seguridad

Las claves de acceso al grabador deberán cambiarse cada año y con cada cambio de presidente (responsable del fichero).

11. No disponer de Documento de Seguridad

En cada instalación de videovigilancia deberá crearse un Documento de Seguridad que incluya, entre otras cosas, las medidas necesarias para garantizar la integridad de los datos. **A**





EFICACIA Y RENTABILIDAD UNIDAS

¿QUIENES SOMOS?

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

OBTENDRÁS

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

NUESTROS SERVICIOS



Reclamación de Cantidades

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



Desahucio de Inquilinos

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



Procedimientos de Equidad

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



91 018 18 42



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



info@debelareabogados.es



EL MERCADO INMOBILIARIO MANTIENE SU EVOLUCIÓN POSITIVA CON TENDENCIA A MEJORAR

Las nuevas operaciones de crédito para compra de vivienda siguen creciendo

El inmobiliario sacó buena nota en el 1T de 2017. El impulso de las ventas de viviendas en el periodo aceleró el crecimiento del precio hasta el 2,2%, volviendo a mostrar una elevada

heterogeneidad geográfica. Las nuevas operaciones de crédito para compra de vivienda siguen creciendo al tiempo que la actividad constructora cerró el trimestre en positivo, según datos del BBVA.

Según los datos del Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN), en el mes de marzo se vendieron 48.695 viviendas. Esto supuso, tras corregir la serie de variaciones estacionales y de efectos de calendario (CVEC), un estancamiento de las ventas respecto a las del mes precedente. Sin embargo, en términos interanuales, la venta residencial experimentó un incremento del 19,5%. De este modo, el acumulado de los tres primeros meses del año muestra un incremento de las ventas del 16,2% interanual, por encima de la media de 2016.

Los principales determinantes de la demanda mantienen el tono positivo de los primeros compases del año: empleo, confianza de los hogares y condiciones financieras propicias.

El crecimiento del precio de la vivienda se aceleró en el primer trimestre de 2017. Según el Ministerio de Fomento el precio medio de la vivienda en el primer trimestre de 2017 fue de 1.525,8 €/m², lo que supone un crecimiento del 0,7% trimestral, una vez corregida la estacionalidad propia del trimestre, 0,2 pp más que en el 4T16. Por su parte, en el 1T17 la evolución interanual mostró una aceleración de la tasa de crecimiento hasta el 2,2%, 0,7 pp más que en trimestre anterior.

La evolución del precio de la vivienda sigue mostrando una elevada heterogeneidad geográfica en el 1T17. Tras corregir las series de la estacionalidad propia del trimestre, se observaron tasas de crecimiento intertrimestrales

positivas en nueve comunidades autónomas: Andalucía, Canarias, Cantabria, Cataluña, C. Valenciana, Madrid, Murcia, Navarra y País Vasco, destacando los ascensos registrados en Cantabria, Navarra y País Vasco, tres de las regiones que habían mostrado menos dinamismo en los trimestres anteriores. En Baleares, donde el precio acumula el mayor ascenso desde que alcanzara el mínimo, se mantuvo prácticamente constante respecto al 4T16. En Extremadura, los precios se mantuvieron también relativamente estables. Por el contrario, en el resto de comunidades autónomas el precio medio de la vivienda se redujo en el 1T17 respecto al 4T16, destacando Aragón y La Rioja, con descensos intertrimestrales en el entorno del 2,0%.

Visados, suelo y nuevo crédito

El trimestre concluyó con un nuevo crecimiento de la actividad constructora. El práctico estancamiento de los visados de vivienda de obra nueva del mes de marzo no impidió que el primer trimestre del año concluyera con un aumento interanual de la firma de visados del 18,7%. Con todo, en los tres primeros meses del año se aprobó la iniciación de casi 20.000 viviendas, 3.141 más que en el mismo trimestre del año anterior.

Los datos de Contabilidad Nacional

Trimestral del INE del 1T17 reflejan una aceleración del crecimiento de la inversión en vivienda hasta una tasa intertrimestral del 2,7%, prácticamente el doble que en el trimestre precedente.

Las referencias al mercado del suelo muestran señales mixtas. Si bien el número de transacciones registró un crecimiento interanual del 14,8% en marzo, la superficie total vendida se redujo el 3,6% respecto a marzo de 2015. Pese a todo, el primer trimestre del año cerró en positivo respecto al 1T16: aumento de las operaciones del 13,8% y del 3,9% de la superficie transada.

Las nuevas operaciones de crédito para la adquisición de vivienda se estancaron en el mes de abril debido a la intensa caída de las refinanciaciones. Así, sin tener en cuenta las refinanciaciones, las nuevas operaciones de crédito se mantuvieron prácticamente invariables respecto al mismo mes del año anterior (-0,1%). Por su parte, en el tercer mes del año la concesión de hipotecas se mostró prácticamente estancada respecto al mes anterior. Tras corregir la serie de variaciones estacionales, la firma de hipotecas en marzo cayó el 1,1% respecto al mes de febrero. **A**



EL VALOR DE LA VIVIENDA RECUPERA NIVELES DE 2004, PERO CON LA MITAD DE TRANSACCIONES

La tendencia al alza en número de operaciones se considera sostenida

Después de un prolongado período de duro ajuste, el valor de las viviendas recupera los niveles que tenía en 2004, pero con la mitad de transacciones que en aquel año. Esta es una de las con-

clusiones del Informe de Coyuntura Inmobiliaria 2017, elaborado por la tasadora Euroval, analizando indicadores clave de la actividad inmobiliaria en España e identificando tendencias del mercado residencial.

De acuerdo con los datos recogidos en el informe, la comparación entre los años 2015 y 2016 sigue sin mostrar ningún patrón en el comportamiento de los precios por metro cuadrado, pues estos suben y bajan territorialmente respondiendo a características concretas de los mercados locales. Como estas subidas o bajadas no son significativas, se puede hablar en general de una estabilidad en el valor de los activos residenciales. Así, durante 2016 los precios mínimos por metro cuadrado subieron en 29 capitales de provincias y los máximos lo hicieron en otras 27 (con Barcelona, Madrid y Bilbao como ciudades más destacadas), mientras que en 18 capitales coincidieron subidas tanto de precios máximos como mínimos.

El informe da por prácticamente concluido el período de descenso en el valor de la vivienda en relación a los precios medios del bienio 2006-2008, que se corresponden con los más altos de la serie. No obstante, también señala que este ajuste seguirá produciéndose, aunque de manera más moderada y específica, espacialmente, por tipo de vivienda, y con diferencias puntuales según se trate de precios mínimos o máximos. En 2016 ha sido el caso, por ejem-

plo, de San Sebastián, Huelva, Teruel, Guadalajara, Huesca, Oviedo y Cuenca, con descensos en los precios de más del 5%, cuando en 2015 la evolución fue justo la inversa. Por el contrario, Madrid, Barcelona, Valladolid, Pamplona, Ourense, Cáceres, Vitoria o Valencia experimentaron subidas de más del 5% en 2016. Únicamente en 9 capitales de provincia los precios permanecieron invariables con respecto al pasado año (Zaragoza, Almería, Toledo, Lleida, Salamanca, Soria, Alicante, Logroño y Zamora).

Precios mínimos y máximos

Se analiza en qué precios mínimos y máximos se encuentra el mayor porcentaje de viviendas a la venta en nuestro país en base a 10 intervalos de precios iguales por cada capital de provincia. La principal conclusión de este análisis es que este porcentaje se concentra en los cuatro primeros tramos de la escala, a pesar de que, como se señala, el primer intervalo, donde están las casas más baratas, haya perdido relevancia. Idéntica situación se registra para las viviendas ofertadas en provincias.

Por otra parte, los últimos tramos de la escala, donde están las viviendas más caras, nunca han representado un porcentaje significativo. Por ejemplo, en el caso de Madrid y Barcelona los dos últimos intervalos de la escala de precios definida para cada una

de estas ciudades solo suponen el 2% de las viviendas puestas a la venta. Estos porcentajes, con ligerísimas variaciones, se mantienen en el resto de las capitales de provincia españolas, excepto en San Sebastián y Jaén donde son del 7% y 31%, respectivamente, aunque con diferencias muy fuertes en precios absolutos.

También se constata que la tendencia al alza en el volumen de compraventas de vivienda en España “puede considerarse sostenida”, si bien relativiza la intensidad del incipiente despegue inmobiliario, que se debe principalmente a la vivienda usada. Esta situación explicaría, en opinión de los autores del informe, la lenta reducción del stock de vivienda nueva, por una parte, y la falta de promoción, por otra. De hecho, tal y como destaca el informe, “por cada vivienda nueva vendida en España existen ocho transacciones de vivienda de segunda mano”. En conjunto, el número de viviendas vendidas en España en 2016 creció un 13,9%, hasta alcanzar las 457.000 unidades. Cataluña y Baleares son las dos comunidades autónomas donde más crecieron las ventas en relación a 2015, un 20%, mientras que en Aragón y La Rioja fue donde menos, con incrementos por debajo del 5%. El mayor número de operaciones sigue dándose en Andalucía, que representa el 18,3% del total, seguida de Cataluña (16%) y la Comunidad Valenciana y Madrid (en torno al 14,5% ambas). En estas cuatro autonomías se concentra el 64% de todas las transacciones de viviendas que se formalizan en España. **A**



EL PRESENTE Y FUTURO DE LA CONSTRUCCIÓN: UNA VEZ MÁS SE CONFÍA TODO A LA VIVIENDA

Según se puso de manifiesto en el informe Barcelona Building Construmat

Los diagnósticos sobre la economía española que se publicaban hasta hace relativamente poco no dudaban en identificar el sector de la construcción como el epicentro de los problemas del

país. En estos últimos años transcurridos, su situación ha mejorado. Incluso se podría decir que ha dejado de ser un problema, según pone de manifiesto el informe Barcelona Building Construmat.

Pero en vez de sentir alivio al comprobar cómo un sector productivo sustancial del país ha detenido su caída, se percibe una cierta preocupación por si el rebote acaba siendo excesivo.

No debemos dejarnos deslumbrar, indican los redactores del informe, por ciertos indicadores estadísticos como la compraventa o los visados que crecen a doble dígito: es un espejismo matemático producto de unos niveles de partida extraordinariamente bajos. Las cifras absolutas nos demuestran que ni la recuperación es tan intensa (corroborado por el gran contraste con las medias europeas), ni que llega a todos los subsectores (la vivienda sí que remonta, en el resto de los casos como mucho se ha detenido la caída, y hay muchas dudas respecto a la obra civil) ni que se distribuye por igual en todo el territorio (hay comunidades claramente por debajo de los modestos ratios medios nacionales).

Es innegable que la irrupción de los fondos extranjeros de inversión y las socimis han causado un valioso efecto balsámico en el sector inmobiliario español. Sin embargo, los efectos sobre el sector de la construcción son mucho más colaterales y más a medio plazo. En otras palabras, que el mercado inmobiliario renaciese era una condición previa y necesaria para la reacción en el lado de la construcción, pero no una condición suficiente.

Para que los efectos lleguen a la construcción, habrá que esperar a que los inversores opten por convertirse en promotores, y eso dependerá de si

se continúan atraídos por España ya no solo a corto plazo, sino como mínimo a medio plazo.

Una vez más lo confiamos todo a la vivienda

En efecto, la vivienda de nueva planta ha sido el subsector que ha despertado más temprano. Es oportuno recordar que también fue el que más pronto empezó a caer, justo con las primeras señales de la crisis. Y cabe tener en cuenta que no es un fenómeno exclusivo de España: en toda Europa la vivienda está recuperando terreno mientras el no residencial y la ingeniería civil aún titubean.

Sin embargo, mientras en algunos países europeos el buen momento de la vivienda de nueva planta parece meramente coyuntural, España sí parece posicionarse para un ciclo de mayor duración. Eso es lo que parece dar a entender el encarecimiento del precio del suelo en los centros de las grandes ciudades. Si bien esto es síntoma de la predisposición del mercado a promover más obra, también encierra una amenaza potencial por la parte de los precios (también los del alquiler) que puede traducirse en más fenómenos de gentrificación.

Cuando observamos el alto peso específico de la rehabilitación en el resto de países de Europa occidental, solemos concluir que es un signo propio de mercados maduros. Otra manera de interpretarlo es que la rehabilitación es algo propio de mercados ricos: como una parte significativa está propulsada por las familias que deciden invertir en mejorar su vivienda, los ritmos de rehabilitación en Europa suelen estar muy ligados al poder económico de los hogares.

España no puede presumir de estar fuerte en este capítulo concreto, y la rehabilitación continúa perdiendo posiciones en las prioridades de gasto familiar. Visto así, tal vez tenga más sentido invertir el orden del titular: cuando rehabilitemos, será que habremos salido de la crisis.

Sacrificar obra pública para contribuir a cuadrar las cuentas públicas es algo que ya se ha hecho intensamente en el pasado reciente, y todo indica a que se volverá a recurrir a ello para no ser sancionados por el exceso de déficit. El único consuelo es que, a diferencia de años anteriores, la recuperación económica ha reducido la distancia entre la realidad y el objetivo de equilibrio de las cuentas del Estado. **A**



EL TIRÓN DEL ALQUILER: EL PRECIO SUBE UN 8,8 POR CIENTO EN EL PRIMER TRIMESTRE

Fuente demanda y oferta estancada avivan los precios, 10 años hibernados

El precio de la vivienda en alquiler se ha incrementado un 8,8% durante el primer trimestre de 2017, dejando el precio por metro cuadrado en 8,9 euros mensuales, y conforme vaya me-

yorando la economía y aumente la creación de empleo, los precios del alquiler podrían continuar subiendo, según el informe de evolución de los precios del alquiler publicado por idealista.

Para Fernando Encinar, jefe de estudios de idealista, “una de las consecuencias del desplome de la burbuja inmobiliaria ha sido que los españoles por fin nos hemos deshecho de todos los mantras que rigieron el mercado durante décadas, como el tan cacareado ‘alquilar es tirar el dinero’. Viendo hoy los datos de nuestro informe es obvio observar que el alquiler ha experimentado un fuerte incremento de precio en el último año. También es cierto que las rentas aún no han llegado, en la mayor parte de los mercados, al precio que marcaron en su punto máximo hace ahora diez años. Sin embargo, el alquiler es hoy objeto de titulares en todos los medios y entonces, con los precios aún más altos, nadie le dedicaba una línea. El motivo lo encontramos en un cambio de paradigma en el sector que ha convertido el alquiler en la principal opción de vivienda para un gran porcentaje de españoles.

Esta enorme demanda creciente está formada por dos grupos diferenciados. De una parte todas aquellas personas que se han visto obligadas a acudir al mercado del alquiler por no poder hacer frente a una compra. Muchos podrían permitirse el pago de una cuota hipotecaria pero no disponen de los ahorros necesarios para costear la entrada (alrededor del 30% del valor del piso). Y por otra parte, ese gran número de personas que eligen voluntariamente vivir de alquiler aún pudiendo decantarse por otras opciones, conscientes de los sacrificios y riesgos que supone

firmar una hipoteca a largo plazo.

Mientras, la oferta no ha experimentado un crecimiento parejo, lo que lleva consigo un importante incremento en los precios que llevaban diez años hibernados. La previsión para los próximos meses, basados en datos actuales, no nos permite ser muy optimistas. Según vaya mejorando la economía y aumente la creación de empleo los precios del alquiler podrían continuar subiendo. Sin embargo, también habrá que permanecer atentos a ver qué es lo que pasan con las rentas en Barcelona y Madrid, punta de lanza del mercado del alquiler en España, cuyo crecimiento se ha frenado en el último trimestre”.

Comunidades autónomas y provincias

Todas las comunidades autónomas registran precios superiores a los que tenían hace tres meses. La mayor subida se ha registrado en las Islas Baleares, donde el precio ha crecido un 15,9%. Le siguen las subidas de Madrid (5,1%), Canarias (5%) y Catalunya (4,9%). Las menores subidas, en cambio, se observan en Aragón (0,4%), Extremadura (0,4%), Castilla La Mancha (0,6%) y Astu-

rias (0,9%).

Catalunya (13,9 euros/m²) es la autonomía más cara. Le sigue Madrid (13,5 euros/m²) y por debajo se encuentran Baleares (11,8 euros/m²) y Euzkadi (10,6 euros/m²). En el lado opuesto de la tabla encontramos a Extremadura (4,1 euros/m²), Castilla La Mancha (4,5 euros/m²) y La Rioja (5,1 euros/m²), las comunidades más económicas.

Por su parte, 40 provincias han visto cómo sus precios se incrementaban durante el invierno. El mayor incremento se ha registrado en Baleares, donde los precios se han incrementado en un 15,9%. También han sido relevantes las subidas registradas en Palencia (8,8%), Las Palmas (7,6%), Girona (7%) y Zamora (6,7%). La mayor caída se ha producido en Teruel (-4,9%), seguida por Cáceres (-2,3%) y Zaragoza (-1,7%).

El ranking de las provincias más caras está encabezado por Barcelona (15,7 euros/m² al mes), Madrid (13,5 euros/m²) y Guipúzcoa (12 euros/m²). Jaén es la provincia más económica para alquilar una vivienda, con 3,6 euros/m² al mes. Le siguen Teruel (3,7 euros/m²) y Ávila (3,8 euros/m²). **A**



RADIOGRAFÍA DE LA SITUACIÓN DEL MERCADO DE VIVIENDA VACACIONAL EN COSTA

Su recuperación sigue extendiéndose lentamente de manera heterogénea

Las zonas de costa más avanzadas en la recuperación se localizan en Canarias, Mallorca, Ibiza, sur de Alicante, costa oriental de Málaga, Costa Dorada y el litoral gaditano entre Tarifa y Conil. El

conjunto de los municipios de costa incluidos en el informe 'Vivienda en costa', de Tinsa, aumentó un 14,6% las compraventas en 2016. Los enclaves más activos fueron Torrevieja, Marbella, Orihuela y Mijas.

La recuperación del mercado residencial sigue extendiéndose lentamente por el litoral español, aunque de forma heterogénea. El informe 'Vivienda en costa 2017', publicado por Tinsa, muestra que junto a enclaves que empiezan a despuntar en precios y actividad conviven, incluso dentro de una misma provincia, zonas que se encuentran aún en fase de estabilización, en unos casos mostrando ya indicios de mejora y en otros finalizando el ajuste. Antigua (+26,1%), en la isla de Fuerteventura, Gavá (+17,8%) y Mojácar (+17,3%) destacan en el primer trimestre de 2017 como los municipios de costa con mayor incremento de precios en los últimos doce meses, según la estadística provisional de Tinsa.

Vivienda en costa 2017 es una radiografía de la situación del mercado de vivienda vacacional en España, a partir de información estadística y de la experiencia local de la red técnica de Tinsa en las 58 zonas en la que el estudio divide la costa peninsular e islas.

Situación de clara mejoría

La red técnica señala que la situación de la vivienda vacacional es de clara mejoría en un 22,4% de las zonas analizadas, frente al 8,8% del año pasado. En otro 43% se perciben indicios de mejora, con lo que casi dos terceras partes está evolucionando de manera positiva.

Las zonas de costa donde el mercado de vi-

vienda vacacional muestra claros signos de recuperación se localizan en las Islas Canarias, Mallorca e Ibiza, Costa Dorada, el sur de Alicante, la costa oriental de Málaga y la costa gaditana entre Tarifa y Conil. También en Guipúzcoa, aunque en esta provincia el componente vacacional se funde con el mercado de primera residencia.

En el extremo contrario, algunas de las zonas donde todavía es prematuro hablar de recuperación, porque se encuentran en una situación de claro ajuste, son la isla de La Palma; la costa gaditana de Algeciras y alrededores; el litoral oriental asturiano y la costa coruñesa.

El Mediterráneo está, por lo general, más avanzado en la recuperación que las costas atlántica y cantábrica. En todas las provincias del arco mediterráneo se detectan ubicaciones donde el mercado de vivienda vacacional evoluciona positivamente, con la excepción de la costa de Granada y buena parte del litoral almeriense, que estarían finalizando su ajuste. También irían un paso atrás en la recuperación la zona norte de las provincias de Girona, Tarragona y Castellón, así como

la zona sur de Barcelona y de Valencia.

Por el contrario, la situación de ajuste sigue siendo la predominante en las costas atlántica y cantábrica, aunque, por lo general, con una situación cercana al suelo. Entre las excepciones, las Islas Canarias y Guipúzcoa, donde el mercado mejora claramente, y la costa gaditana, Pontevedra y Asturias Occidental, donde se observan indicios de recuperación.

La vuelta progresiva de la demanda y la apertura de la financiación están impulsando los precios en una mayor proporción de municipios de costa que el año anterior. En 84 de los 136 municipios costeros con dato disponible, la estadística de Tinsa muestra en el primer trimestre de 2017 crecimientos de precio en tasa interanual, frente a los 71 enclaves que en 2016 estaban en positivo y los 32 de 2015.

El informe incluye este año un sondeo sobre el valor medio de la vivienda vacacional en las mejores ubicaciones de cada zona. De acuerdo a la información facilitada por la red técnica de Tinsa, en un 43,1% de las zonas analizadas la vivienda plurifamiliar en primera línea de playa se sitúa entre 2.000 y 4.000 euros/m². En otro 31%, el valor estaría por debajo de los 2.000 €/m².

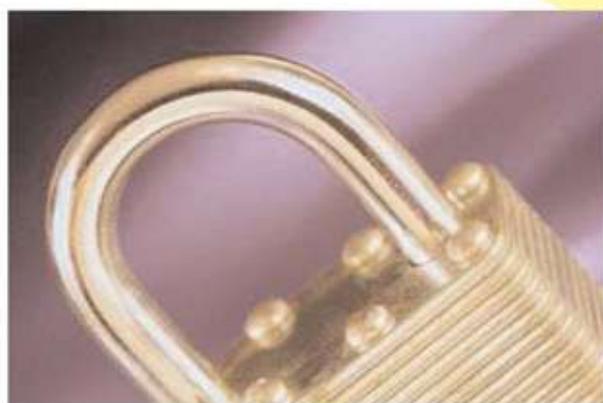
Entre las ubicaciones con los precios medios más elevados destacan la Concha de San Sebastián (9.000 euros/m²); el casco antiguo y Portixol en Palma de Mallorca (8.000 €/m²); el paseo marítimo de Ibiza (7.000 €/m²) o la costa este de Estepona y costa de Marbella (6.000 €/m²). **A**



- **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**

EFICIENCIA ENERGÉTICA: NUEVAS MEDIDAS DE LA UE Y ESTADO DE LA NORMATIVA ESPAÑOLA

Los poderes públicos cobran un papel muy relevante y de referencia

El Club Español de la Energía ha celebrado la jornada sobre “la eficiencia energética como prioridad: nuevas medidas de la UE y estado de la normativa española”. Expertos intervinientes tanto del

sector público como privado han debatido en torno a esta importante materia y las medidas a aplicar para lograr los objetivos perseguidos. En los edificios se consume el 40% de la energía final de la UE.

Miguel Antoñanzas comenzó su intervención afirmando que “para lograr un modelo energético óptimo, la eficiencia energética resulta clave”. Según indica la Agencia Internacional de la Energía (AIE) en sus análisis, entre todas las tecnologías, la eficiencia energética puede contribuir hasta en un 40% en la disminución de las emisiones de CO₂. “Es, probablemente, la única medida capaz de cumplir conjuntamente con los tres objetivos tradicionales de la política energética como son la seguridad de suministro energético, competitividad y sostenibilidad”, continuó Antoñanzas.

Además, el Vicepresidente de Enerclub ha definido la eficiencia energética como elemento transversal que implica a todos los sectores. Esto incluye tanto al transporte, servicios, edificación, industria, así como a la Administración y por supuesto, al consumidor. “Las nuevas propuestas emanadas de la Comisión son muy importantes, ha afirmado, y su trasposición al ordenamiento jurídico nacional en tiempo y forma no estará exenta de dificultad”. Como paso previo, indicó Antoñanzas, “resulta especialmente relevante conocer cuál es la situación actual en materia de eficiencia en nuestro país”.

Por su parte, Pedro Miró expuso que las previsiones de consumo de energía por parte de la AIE son de un importante crecimiento a nivel mundial, aunque hay diferencias según regiones y tipos de energía. “De cara a mantener un consumo sostenible, las acciones de eficiencia son las que tienen un mayor

impacto”. “Los agentes reguladores tienen un papel determinante. Es necesario un marco regulatorio estable que permita a la industria ser competitiva y realizar inversiones con una certidumbre razonable”. El Consejero Delegado de Cepsa finalizó su intervención afirmando que “el futuro de la energía requiere un esfuerzo común por parte de las empresas, de las Administraciones, y de los consumidores en general.”

Primero, la eficiencia energética

Tras hacerse pública en noviembre de 2016 la propuesta legislativa de la Comisión Europea “Energía limpia para todos los europeos”, más conocida como Winter Package, cuyo principal objetivo es acelerar la transición hacia un modelo energético menos emisor, mientras se crean puestos de trabajo y se genera riqueza para la Unión Europea. Junto con las energías renovables, los mercados eléctricos, el consumidor o la gobernanza de la “Unión Energética”, la eficiencia energética ocupa un papel fundamental dentro del conjunto de propuestas.

Bajo el lema “primero, la eficiencia energética”, la Comisión Europea propone una modificación de la Directiva de Eficiencia Energética de 2012, en la que, entre otros aspectos, fija un objetivo vinculante para la UE de un 30% de eficiencia energética en 2030, frente al 27% actual indicativo. Tal objetivo representa una reducción del consumo de energía final del 17% respecto a 2005, e

impulsará el crecimiento económico, lo que se traducirá en un aumento del PIB en torno al 0,4 % (70.000 millones de euros), así como 400.000 puestos de trabajo adicionales.

La propuesta de Directiva también prolonga más allá de 2020 la obligación de ahorro energético y mantiene el porcentaje del 1,5% anual de ahorro de energía para los suministradores y comercializadores de energía.

Asimismo, refuerza los aspectos sociales de la eficiencia energética, con propuestas destinadas a tener en cuenta la pobreza energética en los sistemas de obligaciones de eficiencia energética.

La eficiencia energética de los productos (ecodiseños), la información a los consumidores (etiquetado energético), las tecnologías de frío y calor, la medición y monitorización de los ahorros o las tecnologías inteligentes, son otros aspectos que cobran una especial relevancia en este conjunto normativo.

Ener
Effic

Estado actual de la normativa de eficiencia en España

Maria Teresa Velasco, Subdirectora General de Planificación Energética y Seguimiento del Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital, se refirió a la normativa de eficiencia internacional para pasar a la europea y finalizar con la normativa en España como gran eje de la política energética.

En relación al Paquete de Invierno, ha destacado que supone un cambio de paradigma en el sector energético donde los planes de energía y clima ocupan un lugar principal a partir de 2020.

En referencia a España, ha explicado el estado actual de la trasposición de la Directiva. A este respecto, destacó las Auditorías Energéticas competencia de las CC.AA o los sistemas de acreditación para proveedores de servicios energéticos,

entre otros aspectos.

También ha mencionado la elaboración de un Proyecto de Real Decreto por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. Se ha querido llevar a la norma la fuerte implicación de los Ayuntamientos y CC.AA., con iniciativas propias puestas en marcha, para que todos los avances llevados a cabo en materia de eficiencia estén contabilizados.

Por último, se ha referido a las próximas actuaciones que se irán implementando, como el Plan Nacional de Eficiencia Energética 2017-2020 o las convocatorias de ayuda del Fondo Nacional de Eficiencia Energética, el desarrollo de los fondos FEDER, la revisión de las normas contables EUROSTAT o el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima 2021-2030.

Visión de la eficiencia energética

A continuación, más de 20 expertos representantes de compañías, instituciones y asociaciones de diferentes sectores, han compartido con los asistentes, a lo largo de cuatro mesas de diálogo, su visión sobre las cuestiones introducidas en la Directiva de Eficiencia Energética de 2012 y en el Paquete de Invierno, así como las medidas a implementar para lograr los objetivos marcados.

En la primera, los ponentes debatieron sobre la modificación de la Directiva

Eficiencia Energética en Edificios de 2010, introducida en el Winter Package y de especial relevancia, teniendo en cuenta que en los edificios se consume el 40% de la energía final de la UE.

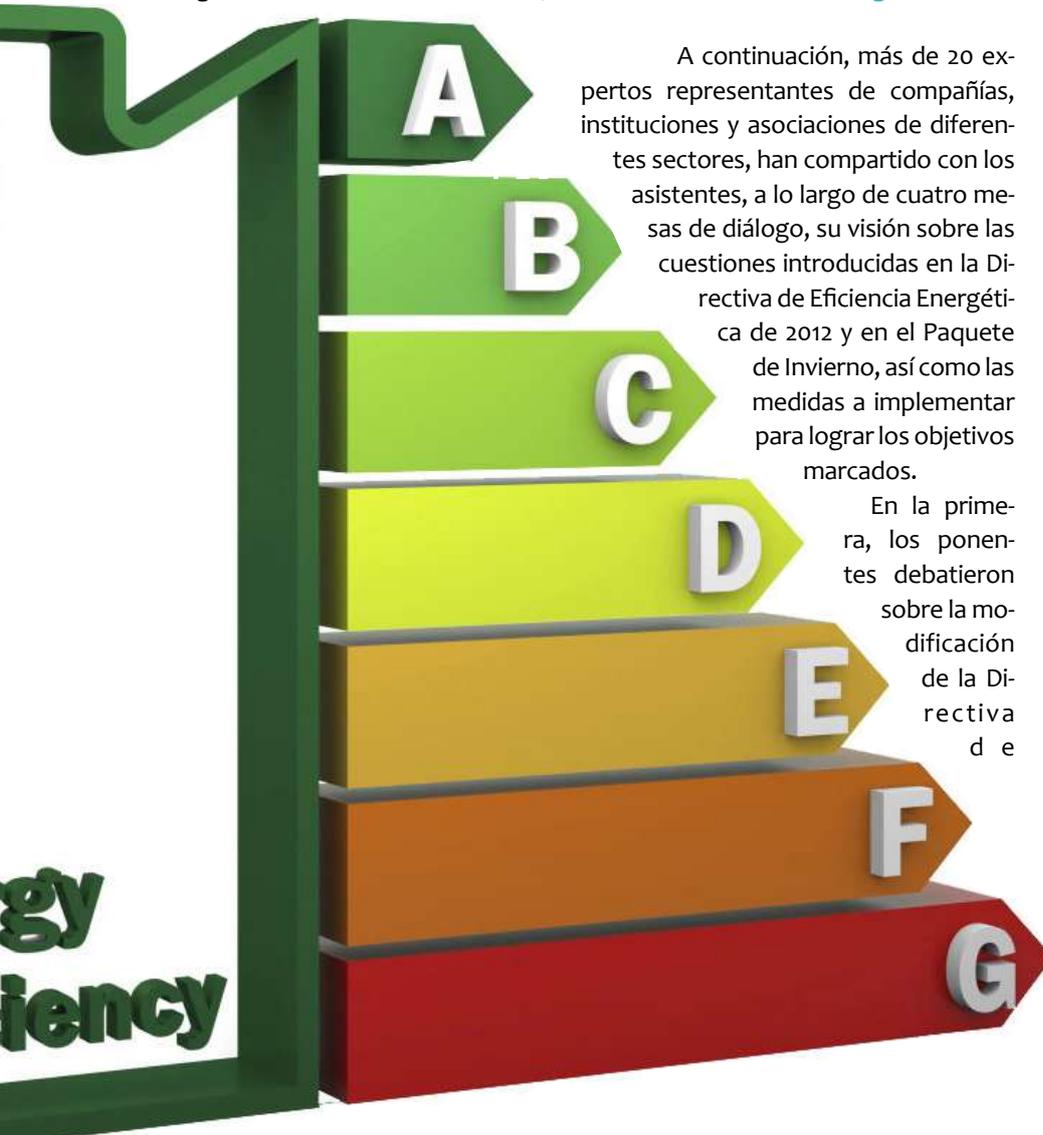
Los intervinientes coincidieron en que los poderes públicos cobran un papel muy relevante y de referencia, debido a las acciones que pueden desarrollar y el enorme campo de aplicación de medidas de eficiencia en los edificios de la Administración. Sin olvidar los hábitos de consumo de los ciudadanos, sobre los que también



coincidieron en la importancia de realizar una labor de concienciación, tanto en el valor de mejora de los edificios (rehabilitación), como de eficiencia energética unida al bienestar. El segundo panel de expertos, se centró en las estrategias destinadas a movilizar la financiación en la renovación de edificios o medidas para disminuir las emisiones en el stock de edificios para 2050, aspectos también introducidos en esta Directiva.

En la tercera mesa de diálogo, los ponentes abordaron cuestiones relativas al fondo de eficiencia y otros modelos de acreditación de ahorros, así como las diferentes actuaciones de las comunidades autónomas en materia de eficiencia.

En cuanto al fondo de eficiencia, organismo independiente que gestiona el IDAE, se han mencionado algunas de las convocatorias de líneas de ayuda, destacando las del alumbrado público municipal; las ayudas al sector industrial, y la línea de ayuda para edificios, principalmente de viviendas, que cubre así la dificultad de acceso a préstamos que tenían las comunidades de vecinos. **A**



ANDALUCÍA APRUEBA EL PROYECTO DE LEY QUE AMPLÍA LAS MEDIDAS ANTI DESAHUCIOS

La norma permite a la Junta el ejercicio del derecho de compra preferente

Como principal novedad, la norma permite a la Junta el ejercicio del derecho de compra preferente de los inmuebles afectados por este tipo de procesos, garantizando así la permanencia de las familias en las mismas. Además, se modifica el régimen sancionador para prevenir abusos y reforzar los derechos de las personas consumidoras en las operaciones de adquisición de viviendas protegidas.

En relación con el ejercicio del derecho de compra preferente de los inmuebles incluidos en procesos de ejecución hipotecaria y dación en pago, esta figura permitirá facilitar, mediante un alquiler social, la permanencia en sus hogares de las familias afectadas por desahucios. Además, la medida supondrá un incremento del parque público residencial de la Junta, que se destinará fundamentalmente a atender a aquellas personas en situación de vulnerabilidad y con mayores dificultades para acceder a una vivienda.

El proyecto establece que la Administración ejercerá el tanteo y retracto en función de la situación socioeconómica de las familias, aplicándose a los colectivos de especial protección y atendiendo a una tipología de inmuebles que deberá responder a las características exigidas para las Viviendas de Protección Oficial (VPO). Una vez ejercido el derecho de compra preferente, los afectados tendrán prioridad de alquiler sobre el inmueble que ha sido su domicilio habitual.

El tanteo y el retracto se rea-

El Gobierno andaluz ha aprobado el proyecto de Ley de Tanteo y Retracto en Desahucio de Viviendas, que refuerza las medidas para luchar contra ellos y amplía la protección frente a las

ejecuciones hipotecarias y las daciones en pago. La norma permitirá a la Junta ejercer el derecho de compra preferente de las viviendas afectadas por la dación en pago o por ejecuciones hipotecarias

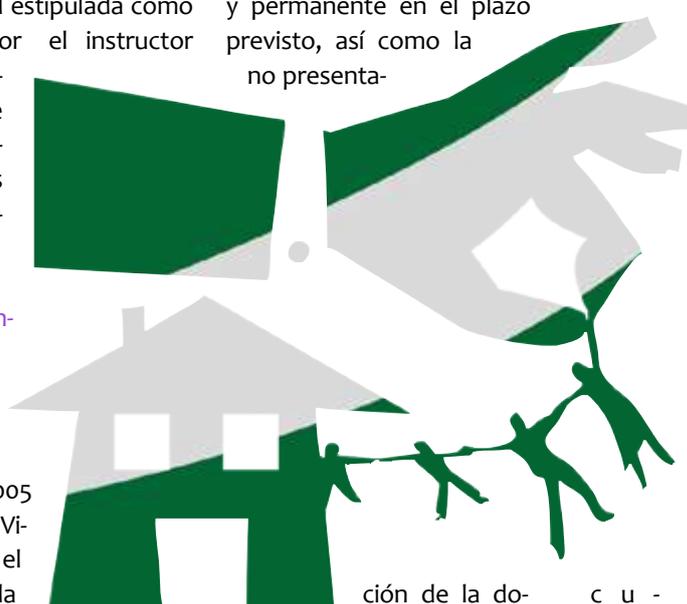
lizarán en los procesos de dación en pago, mientras que para los procedimientos de ejecución hipotecaria se reserva solo el retracto, lo que implica intervenir al final del proceso una vez comunicado el desalojo y concluida la subasta judicial de la vivienda y su adjudicación. El proyecto de ley fija como precio de la vivienda el valor del crédito a extinguir, en el caso de las daciones en pago, y la cantidad estipulada como valor de transmisión por el instructor judicial mediante resolución. Además de este importe, la Junta abonará los costes asociados a la operación.

Ampliación de las sanciones

Finalmente, la futura norma modificará la Ley 13/2005 de Medidas para la Vivienda Protegida y el Suelo para reforzar la protección de los adjudicatarios mediante la ampliación de los supuestos sancionadores. El proyecto introduce como sanción muy grave, con multas de entre 30.001 a 120.000 euros, la no devolución por parte de los promotores de las cantidades entregadas a cuenta por los adjudicatarios en caso de resolución del contrato de compraventa. Hasta ahora este supuesto no estaba tipificado

como infracción. También se castigará con la máxima sanción a los promotores o personas jurídicas que mantengan vacía una VPO sin causa justificada por un periodo superior a tres meses.

Como faltas graves, sancionables con cuantías de entre 3.001 hasta 30.000 euros, se consideran el incumplimiento del adjudicatario de ocupar el inmueble como domicilio habitual y permanente en el plazo previsto, así como la no presenta-



ción de la documentación requerida sobre esa ocupación.

El texto aprobado completará el marco normativo de la lucha contra los desahucios en Andalucía, que se inició con la Ley de la Función Social de la Vivienda, en vigor desde octubre de 2013 pero suspendida parcialmente por el Tribunal Constitucional a raíz de un recurso presentado por el Gobierno de España. **A**

EL PAÍS VASCO ACTUALIZA Y REFUNDE EN UN DECRETO TODA LA NORMATIVA SOBRE LA ITE

Hay alrededor de 70.000 inmuebles con más de 50 años de antigüedad

El departamento de Vivienda vasco ha comenzado a elaborar el proyecto de decreto por el que se regulará la Inspección Técnica de Edificios (ITE) del País Vasco así como el registro de

las inspecciones que se realicen a los inmuebles. Su finalidad es actualizar y refundir las disposiciones existentes hasta ahora sobre la ITE, adaptándolas a las nuevas exigencias en materia residencial.

El objeto de la norma es establecer los criterios y requisitos que debe cumplir la inspección técnica de edificios de uso predominantemente residencial, desarrollando al menos los siguientes contenidos: el alcance de la inspección técnica de la edificación en el ámbito de Euskadi; las personas físicas o jurídicas obligadas a pasar la ITE; los técnicos y entidades habilitadas para realizarla; los informes que configuran la inspección, así como los procedimientos y plazos para su realización; las consecuencias derivadas del incumplimiento, y el Registro de inspecciones técnicas de los edificios de la Comunidad Autónoma.

La Ley de Vivienda concede una gran importancia a las ITE como herramienta para conservar en condiciones adecuadas el parque residencial e impulsar la rehabilitación de edificios y regeneración de áreas urbanas, una opción más sostenible, ambiental y socialmente, que la expansión y consumo irreversible de nuevas superficies de suelo. Más del 70% del parque edificado existente en Euskadi cuenta con una antigüedad superior a los 30 años, con edificios anteriores a la primera normativa térmica publicada, estando, por lo tanto, lejos de cumplir con los requisitos de eficiencia energética deseables hoy en día.

Concretamente, de los 163.642 edificios existentes en la Comunidad Autónoma, el 43% está construido antes de 1961, según datos del Censo 2011. De ellos, hay alrededor de 70.000 inmuebles con más de 50 años de antigüedad,

que deben presentar la ITE correspondiente antes de junio de 2018, y en 2020 se alcanzará la cifra de 89.000.

La ley establece que la adecuación de los edificios de uso predominantemente residencial a las exigencias que en cada momento se exijan, tanto en términos de habitabilidad y seguridad como de accesibilidad, debe acreditarse mediante inspecciones técnicas realizadas por personal competente. Y en el artículo 52 se remiten a un futuro reglamento los plazos y demás condiciones en los que deberá llevarse a cabo la ITE. Como muestra de la relevancia que la norma le otorga, se califica como infracción muy grave no acometer las medidas y actuaciones de reparación o rehabilitación derivadas de los informes de inspección técnica de los edificios, en los plazos que se señalen, cuando estas tengan carácter de inmediato o muy urgente.

La Disposición Derogatoria Segunda de la Ley de Vivienda deroga expresamente el artículo 200 de la Ley de Suelo y Urbanismo del País Vasco, que instituyó la ITE denominándola “inspección periódica de construcciones y edificaciones” y estableció la obligación de los propietarios de toda construcción catalogada, así como de las edificaciones de uso residencial con una antigüedad superior a los 50 años, de encomendar a personal técnico facultativo la realización cada diez años de una inspección dirigida a determinar su estado de conservación.

Así mismo, el proyecto de de-

creto derogará la regulación anterior recogida en el decreto de 2012, que desarrolló la aplicación de la ITE en Euskadi, creando la figura del personal inspector y fijando el contenido y procedimiento de la inspección, sus efectos, las obligaciones derivadas para la propiedad de los inmuebles y las atribuciones de las entidades locales para su cumplimiento. Esta normativa ha sufrido distintas modificaciones en los últimos años, tanto en el calendario de realización de las ITE por parte de los Ayuntamientos, como en la incorporación de nuevos contenidos; por ejemplo, la necesidad de evaluar la accesibilidad general del edificio

ite
e-bizkaia

y la información relativa al certificado de eficiencia energética del edificio.

Todos estos aspectos quedarán actualizados y refundidos en el nuevo decreto, que además de dar audiencia a los distintos agentes afectados, será sometido, como es norma en el departamento de Medio Ambiente, Planificación Territorial y Vivienda, a un proceso de participación ciudadana abierto. **A**

JLL pone en marcha su herramienta tecnológica ONE de valoración automática de viviendas

JLL ha puesto en marcha ONE, una herramienta de estimación de valor automática de viviendas, garajes, trasteros y locales comerciales que, gracias al número de parámetros que maneja, permite un nivel de precisión no existente hasta ahora en el mercado inmobiliario. En concreto, ONE analiza más de 15 parámetros del inmueble (superficie, altura, estado de conservación, zonas comunes, existencia de ascensor, etc.), así como datos socioeconómicos y demográficos de la zona, para llevar a cabo una valoración estimada que, en base a pruebas ya realizadas sobre miles de inmuebles, tiene un margen de error inferior al 1%.

ONE combina un 60% de datos externos con alrededor de un 40% de datos propios de JLL. La herramienta tiene un amplio margen de aplicación, pues se dirige a diferentes actores del mercado inmobiliario. Así, permite, por ejemplo, ayudar a un promotor a escoger qué tipo de viviendas son más adecuadas para construir en una zona concreta en base al estudio de la zona; o contribuye también a analizar las carteras de activos y deuda de las entidades bancarias para poder saber la estimación de valor de los inmuebles adjudicados. **A**

La cotización de los autónomos sube un 3% a partir de julio

La nueva Ley de Presupuestos incrementa en un 3% aquellas bases de cotización de trabajadores autónomos que no experimentaron subida alguna, entre ellas la base mínima, pero con efectos al primer día del mes siguiente al de su publicación; es decir, previsiblemente a partir del 1 de julio. Fecha a partir de la cual, los trabajadores por cuenta propia que cotizan por la base mínima tendrán que cotizar 8 euros más al mes -96 euros al año-, ya que sube de 893,10 a 919,80 euros mensuales. De tal forma que, si el trabajador autónomo opta por todas las coberturas (cese de actividad incluido), deberá abonar una cuota de 291 € al mes.

La subida afecta asimismo a los autónomos que tengan 47 años en adelante y coticen por bases máximas, que se han incrementado en el mismo porcentaje que la base mínima. No así la base máxima establecida para el resto de los trabajadores por cuenta propia, que se mantiene en la misma cantidad que la del Régimen General, ni la base mínima para los autónomos societarios, que ya se incrementó el 1 de enero en el mismo porcentaje del SMI -un 8%- y ahora se mantiene. **A**



Resolución de dudas sobre instalación y mantenimiento de ascensores

Obra sumamente práctica y de referencia para administradores de fincas, abogados, comunidades de propietarios y empresas de instalación y mantenimiento de ascensores, al elaborarse una rica casuística de las 184 preguntas y respuestas más frecuentes que surgen en esta materia, todo ello acompañado con la referencia a la doctrina jurisprudencial del Tribunal Supremo que nos ofrece una solución ágil e inmediata a estas dudas.

Se acompaña, también, un volumen de 40 formularios tanto

para uso por el presidente de la comunidad, el administrador de fincas, el abogado o el comunero, a fin de facilitar la presentación de escritos básicos que suelen utilizarse en materia de ascensores, así como un repertorio resumido de la jurisprudencia más actualizada relacionada con el objeto de la obra.

La instalación y mantenimiento de ascensores en una comunidad de propietarios es uno de los ejes centrales en el funcionamiento de las mismas, por lo que se pretende por el autor ayudar en la solución de los problemas que puedan surgir al respecto. **A**

UN LIBRO



TÍTULO: **Guía práctica sobre ascensores en comunidades de vecinos**
 AUTOR: **Vicente Magro Servet**
 EDITORIAL: Wolters Kluwer
 PÁGINAS: 314
 PRECIO: 44,65 €

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

¿Qué se ofrece al consumidor?

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

DISEÑO DE PAGINAS WEB

DESARROLLO E IMPLANTACION DE SU NEGOCIO EN INTERNET

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

La Seguridad de Acertar



902 01 09 51



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
- Motors On line
- Cursos Formación

Creemos en tu negocio



Asociación Profesional de Expertos Técnicos Inmobiliarios

Únete al futuro



Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

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

¿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.

