

El precio de la vivienda registró un incremento del 7,6 por ciento en 2017

El precio de la vivienda registró un incremento del 7,6% en 2017, continuando la subida observada en los últimos trimestres, y registró un incremento trimestral del 1,8% de octubre a diciembre, según la Estadística Registral Inmobiliaria publicada por el Colegio de Registradores de España.

El incremento registrado en 2017 confirma la tendencia alcista en los precios de la vivienda, de forma que el ritmo de crecimiento de los últimos trimestres deja en el 21% el descenso del índice desde los niveles máximos, marcados en 2007.

Entre octubre y diciembre se inscribieron en los registros de la propiedad 111.921 compraventas de vivienda,

un 6,1% menos que en el trimestre anterior, por lo que fue el trimestre con menor número de compraventa de viviendas registradas en 2017. No obstante, en comparación con el mismo trimestre de 2016 se produjo un “importante” aumento del 19,8%.

La distribución de compraventas de vivienda según tipología registró estabilidad en su estructura y se situó en el 82,73% del total en el caso de la vivienda usada y en el 17,27%, en el caso de la vivienda nueva. La vivienda nueva registró 19.325 compraventas, con un descenso del 7,47% con respecto al trimestre precedente, y la vivienda usada registró 92.596 operaciones, 5,77% menos que en el tercer trimestre.

Todas las Comunidades Autónomas presentaron aumentos en las compraventas de vivienda registradas en 2017 con respecto a 2016. A la cabeza, se situaron Castilla-La Mancha (23,1%), Asturias (20,7%), Madrid (19,1%) y Comunidad Valenciana (17,8%). Además, en trece Comunidades Autónomas las tasas de crecimiento alcanzaron los dos dígitos. **A**



entrevista
págs. 18 & 19

Sergio Espadero,
directivo de Gesvalt

**‘Las SOCIMIs
han venido
para quedarse’**

Las claves de la Ley Hipotecaria que viene

Con la aprobación del Anteproyecto de la Ley Reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario se espera que la nueva Ley Hipotecaria pase al Congreso para iniciar su tramitación parlamentaria y entre en vigor dentro del primer semestre de este año. Se revisan intereses de demora, la cancelación anticipada y la conversión de hipotecas en divisas extranjeras a euros, por ejemplo. **A**

vivienda
pág. 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

en este número podrás encontrar...

A P E T I

90
IV - 2018

**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^º 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.

6 asesoría

Despido del administrador por decisión de la comunidad: indemnización.

8 colaboración

Prevención del blanqueo de capitales en nuestra actividad profesional.

10 vivienda

Novedades fiscales de las comunidades autónomas en materia de vivienda.

13 vivienda

Las claves de la Ley Hipotecaria, a la espera de su aprobación en el Congreso.

14 vivienda

Cómo convertir un buen anuncio inmobiliario en internet en excelente.

16 vivienda

Las empresas tecnológicas orientadas al sector suben en un 250% en un año.

18 entrevista

“En 2018 asistiremos a procesos de consolidación y aumento de tamaño de las SOCIMIS”.

20 informe

El sector residencial seguirá creciendo, pero a tasas más moderadas de aquí a 2020.

22 informe

La brecha entre el precio del vendedor y la oferta del comprador es de 28.890 €.

24 informe

La inversión inmobiliaria se mantiene en cifras históricas, superando los 13.500 M€.

27 autonomías

Valencia aprueba la modificación de su Ley de Ordenación del Territorio.

29 jornadas

Las socimis afrontan su consolidación y apuestan por la regeneración urbana.

30 jornadas

Barcelona Meeting Point liderará la innovación y la revolución tecnológica.



Madrid, marzo de 2018

Estimados/as compañeros/as:

Es evidente que llevamos ya unos cuantos meses de importante aumento del número de transacciones inmobiliarias, fundamentalmente debido al crecimiento económico que hemos venido observando en nuestro país. Importantes también son la puesta en el mercado de la financiación necesaria por parte de las entidades bancarias y el tipo que está manteniendo el Euribor (en valores negativos, lo que provoca unas condiciones muy favorables para acceder a una financiación muy ventajosa).

Pero no debemos dejarnos engañar por esta situación, ya que un repunte de los tipos de interés podría hacer que los impagos aumentaran considerablemente y los desahucios se convirtieran otra vez en un problema nacional de cierta envergadura.

Es por esto por lo que un profesional debe intervenir, asesorar y recomendar una financiación adecuada a las condiciones económicas de nuestros clientes. Todo ello en base al estudio de sus condiciones laborales, disminuyendo el riesgo de impago en un porcentaje importante y recomendarle aquel producto hipotecario adecuado, así como hacerle ver la posibilidad de contratar algún producto de garantía, que en caso de falta de liquidez temporal le pudiera ofrecer la posibilidad de afrontar esa eventualidad con algo de calma hasta su resolución.

Ya sabéis que la Asociación siempre ha apostado por la formación desde sus comienzos, hace ya 25 años. Por tal motivo, y dentro del plan de reciclaje y actualización diseñado por la Junta Directiva, vamos a impartir de forma gratuita para los asociados un Webinar trimestral, como mínimo, de asuntos que afectan a nuestro quehacer diario y que, de forma muy práctica y participativa, pueda darnos el conocimiento adecuado de la materia a tratar. De esta misma forma, os solicito que hagáis llegar al departamento de administración todas aquellas propuestas que se os ocurran para este nuevo servicio y que de forma adecuada podamos ir tratando para mejorar y enriquecer nuestros conocimientos con vuestras aportaciones.

Un abrazo fuerte.

Fdo. Pedro E. López García

B Sabadell



Una cuenta pensada para que autónomos, comercios, despachos profesionales y pequeñas empresas se hagan grandes.

1 / 6

Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

Banco de Sabadell, S.A. se encuentra adherido al Fondo Español de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito. La cantidad máxima garantizada actualmente por el mencionado fondo es de 100.000 euros por depositante.

Cuenta Expansión Negocios Plus PRO

Bonificamos tu cuota de asociado

10%	+	0	+	Hasta 20€ mes	+	Gratis
de tu cuota de asociado máximo 50 euros.*		comisiones de administración y mantenimiento. ¹		bonificación del 1% en la emisión de nóminas y seguros sociales, abono efectivo a partir del 3r mes ²		Servicio Kelvin Retail, información sobre el comportamiento de tu negocio. ³

Llámanos al **900 500 170**, identifícate como miembro de tu colectivo, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

* Abonamos el 10% de la cuota de asociado con un máximo de 50€ por cuenta para cuotas domiciliadas en una cuenta de la gama Expansión, para nuevos clientes de captación. La bonificación se realizará un único año para las cuotas domiciliadas durante los 12 primeros meses, contando como primer mes el de la apertura de la cuenta. El pago se realizará en cuenta el mes siguiente de los 12 primeros meses.

- Rentabilidad 0% TAE.
- Si domicilias conjuntamente la emisión de nóminas y seguros sociales, a partir del tercer mes de la apertura de la cuenta, te bonificamos el 1%, con un máximo de 20€ brutos/mes. El primer abono se efectuará durante el cuarto mes a partir de la apertura de la cuenta y será calculado en base a los cargos del tercer mes realizados en concepto nómina y seguros sociales. Los siguientes procesos de revisión/bonificación se realizarán mensualmente.
- Contarás con un servicio periódico de información actualizada sobre el comportamiento de tu comercio, tus clientes y tu sector, para ayudarte en la toma de decisiones. También te ofrecemos el TPV en condiciones preferentes.

Estas condiciones se mantendrán mientras se cumplan los requisitos establecidos en el contrato:
 -Tener un ingreso regular trimestral por un importe mínimo de 10.000 euros (se excluyen los ingresos procedentes de cuentas abiertas en el grupo Banco Sabadell a nombre del mismo titular), y cumplir, como mínimo, dos de los siguientes requisitos: un cargo en concepto de emisión de nómina, un cargo en concepto de seguros sociales, un cargo en concepto de impuestos o dos cargos en concepto de recibos. En caso de que el titular sea un comercio, es requisito obligatorio disponer de TPV con nuestra entidad. Se consideran comercios a los efectos de la contratación de esta cuenta los que figuran en el listado publicado en www.bancosabadell.com/cuentaexpansionnegociosplus.
 Estos requisitos son de cumplimiento mensual; si al tercer mes no se cumplen estas condiciones, automáticamente la Cuenta Expansión Negocios Plus PRO pasará a ser una Cuenta Profesional.

bancosabadell.com

Captura el código QR y conoce nuestra news 'Professional Informa'



Banco de Sabadell, S.A., Avda. Óscar Espiá, 37, 03007 Alicante. Inscrito en el Registro Mercantil de Alicante, tomo 4070, folio 1, hoja A-156980. NIF A08000143. Condiciones revisables en función de la evolución del mercado. Serán de aplicación las que estén en vigor en el momento de la formalización. Documento publicitario. Fecha de emisión: Enero 2018

DESPIDO DEL ADMINISTRADOR POR DECISIÓN DE LA COMUNIDAD: INDEMNIZACIÓN



Pablo Espinosa, Asesor Jurídico de APETI

El régimen jurídico de la remoción o destitución del Administrador es el mismo que el del resto de cargos de la Comunidad, tal y como establece el art. 13.7 de la LPH. Mediante un acuerdo de la Junta de Propietarios, convocada en sesión extraordinaria,

el Administrador de la Comunidad, antes de que finalice su mandato, puede ser destituido de su cargo. Incluso un Administrador que haya sido nombrado por tiempo indefinido puede ser removido de su cargo, exista o no justa causa, por la Junta de Propietarios.

La existencia de un pacto en el que se establezca que el Administrador no puede ser removido de su cargo hasta que transcurra un determinado periodo de tiempo o hasta que finalice su mandato es nulo y no surte ninguna clase de efectos. La Comunidad de Propietarios podría cesar libremente, cuando lo estimase oportuno, al Administrador. La mayoría de la doctrina considera que la remoción del Administrador también se puede realizar en una Junta de Propietarios ordinaria, siempre que en el orden del día de la convocatoria aparezca, de forma clara y precisa, el tema de la destitución del Administrador, con la finalidad de que éste pueda manifestar en ella lo que estime oportuno.

El Preámbulo de la LPH afirma que el cargo de administrador es amovible. Pese a ello, no establece las causas específicas de remoción del cargo de Administrador. Por tanto, para la destitución del Administrador bastará con un acuerdo mayoritario de la Junta de Propietarios, reunida en sesión ordinaria o extraordinaria -art. 17.4 LPH- sin necesidad de fundar la citada decisión en causa alguna (Sentencias de la AP de Madrid de 25 de febrero de 1999, de la AP de Burgos de 15 de diciembre de 1998 y de la AP de Málaga de 2 de febrero de 1998).

Debe tenerse en cuenta que nada impide a los copropietarios establecer en los estatutos de la Comunidad causas específicas de remoción del cargo de Administrador. La desidia, los comportamientos negligentes o resol-

ver los asuntos de forma favorable a sus intereses particulares, son ejemplos de causas que pueden incluirse en los estatutos para el cese del Administrador. La validez de las cláusulas contenidas en los estatutos de la Comunidad que modifican el régimen de mayorías previsto por la LPH para la remoción del Administrador, exigiendo mayorías cualificadas o incluso la unanimidad, es más que discutible. Considerando que la autonomía de la voluntad de los copropietarios no puede modificar el régimen de mayorías establecido en el art. 17 LPH. La fijación de otras mayorías en los estatutos iría contra el interés general y el buen funcionamiento de la Comunidad de Propietarios.

Derecho a indemnización

La cuestión más relevante en materia de remoción del Administrador es determinar si el Administrador tiene derecho a reclamar alguna indemnización cuando se le destituye sin causa justificada.

Como afirma la Sentencia de la AP de Cádiz de 15 de diciembre de 2008, la naturaleza de la relación jurídica es compleja, ya que puede asimilarse al arrendamiento de servicios, pero también guarda indudables analogías, que incluso reconoce el propio texto legal en su art. 13.7 LPH, con el mandato. Se trataría de un mandato sui generis (aunque incardinable en la disciplina general de la institución de los artículos 1709 y siguientes del Código Civil), por

lo que le es aplicable el principio general de revocabilidad del mandato. Más en concreto, la duración del cargo de administrador de la Comunidad, al igual que ocurre con el cargo del presidente o con el del secretario, conforme al citado art. 13.7 LPH, es de un año, no obstante lo cual, cabe la posibilidad de que el administrador sea removido de su cargo mediante acuerdo adoptado en Junta General extraordinaria convocada al efecto, conforme autoriza el art. 1733 CC en relación con el precepto citado. En la doctrina y en la jurisprudencia existen tesis contrapuestas:

- Un sector doctrinal afirma que al ser un cargo de libre remoción por parte de la Comunidad, ésta, en principio, no deberá indemnizar al Administrador cesado (Sentencias de la AP de Málaga de 6 de octubre de 1999 y de la AP de Barcelona de 15 de abril de 1999).
- Por el contrario, otro sector defiende que en determinados casos, la Comunidad de Propietarios sí tiene que abonar una indemnización al Administrador cesado. Existirá obligación de abonar una indemnización al Administrador que ha sido desti-

tuido antes de cumplirse el tiempo pactado cuando: el cargo de Administrador sea remunerado, la destitución se produzca sin justa causa, o cuando se realice sin respetar el plazo de preaviso pactado; y cuando la destitución haya ocasionado perjuicios al Administrador.

No obstante, indican las Sentencias de la AP de Madrid de 27 de enero de 2001 y de la AP de Valencia de 26 de julio de 2002, debe reconocerse al Administrador el derecho a ser indemnizado por la remuneración correspondiente a los meses dejados de percibir desde que fue cesado en su cargo en Junta de Propietarios antes del vencimiento de la relación contractual renovada, salvo que se acreditara el incumplimiento de sus funciones y obligaciones.

La Sentencia de la AP de Madrid de 21 de octubre de 2008 razona lo que sigue (...) “si la remoción de la administradora es injustificada, como sucede en el presente caso, sí tendría derecho a ser indemnizada tanto en los gastos y desembolsos que acredite haber efectuado durante el tiempo que prestó sus servicios como en aquellos otros realizados en la legítima creencia de que la relación contractual iba a durar el plazo estipulado, incluso abarcando en lucro cesante o pérdida de expectativas que la imprevista terminación de la relación le hubiera podido ocasionar, pero en ningún caso el íntegro percibo de las cantidades pactadas que el mandante habría de abonar doblemente y que el mandatario obtendría

pese a no realizar el trabajo, pudiendo por tanto sustituir el contrato extinguido por otro nuevo cliente”.

Lo que el Administrador cesado no puede hacer es impugnar el acuerdo de la comunidad. Como afirma la Sentencia del TS, Sala 1ª, de 4 de febrero de 2008, carece de legitimación activa el administrador para reclamar la nulidad del acto de cese de su cargo por no ser propietario, como exige el art. 16 LPH. Dice la referi-

da Sentencia del TS, Sala 1ª, de 4 de febrero de 2008, que “La recurrente aporta confusión con la alegación de que su petición era de nulidad del cese del administrador y no del acuerdo de la Junta relativa al mismo, con olvido de que la finalización de las labores administrativas de aquél sólo podían declararse de la manera efectuada”.

El Administrador destituido está obligado a entregar al Presidente toda la documentación relacionada con la Comunidad de Propietarios, no pudiendo retenerla en su poder hasta que la Comunidad abone las cantidades que le adeuda (por todas, la Sentencia de la AP de Barcelona de 15 de abril de 1999.

Remoción injustificada

En caso de remoción injustificada y anticipada del mandato del administrador “retribuido”, es decir, cuando es ejercido por un profesional y no por un propietario, se plantea la cuestión del resarcimiento del daño o perjuicio que se deriva de la interrupción unilateral de la relación.

Es necesario que concurren tres requisitos básicos en este supuesto:

- a. Que se trate de un administrador profesional retribuido.
- b. Que la remoción sea ante tempus, es decir, anticipada a la fecha prevista de cese.
- c. Que la remoción sea ad nutum, es decir, que no exista un motivo que justifique la revocación esto es, la ausencia de justa causa.

En consecuencia,

la remoción unilateral y anticipada del cargo de administrador por la Junta de propietarios, sin que intervenga justa causa, antes de la finalización del plazo, o del término que pueda haberse estipulado en el contrato, genera una responsabilidad contractual, un derecho a indemnizar los daños y perjuicios ocasionados, y ello, aún cuando la remoción se realice cumpliendo los requisitos exigidos en el art. 13.7 LPH, es decir, mediante la adopción de un acuerdo mayoritario de la junta de propietarios que no requiere motivación.

Por tanto, puede llegarse a la conclusión de que se origina derecho a indemnización en aquellos casos en los que la revocación provoca un incumplimiento del contrato, incluido el preaviso que pueda estar estipulado, o se realice sin respetar el plazo, todo ello sin existir justa causa. En este sentido, cabría aludir a lo dispuesto en el art. 1729 CC, en el que se sanciona que debe el mandante indemnizar al mandatario de los daños y perjuicios causados por el cumplimiento del mandato, originados sin culpa del mandatario.

Efectivamente, los efectos jurídicos de tal decisión unilateral son diversos si dicha decisión está o no justificada. Si la remoción se produce por incumplimiento de las obligaciones del mandatario carecerá éste de derecho a indemnización, pues además de perderse esa relación de confianza inherente al vínculo contractual, el mandatario no se ajusta a las instrucciones del mandante, infringiendo los arts. 20 LPH y 1719 CC. En consecuencia si no cumple con su prestación, no está legitimado para reclamar, dado el contenido del art. 1124 CC. Ahora bien, si la remoción anticipada no está justificada, el mandatario sí tiene derecho a la reclamación.

No procede indemnización alguna cuando concurre una justa causa en el cese del administrador y la misma se puede probar adecuadamente. Como señala la Sentencia de AP Málaga de 2 de febrero de 1998, en relación al deber de indemnizar, “ello no es así cuando se ha demostrado que media justa causa dimanante del incumplimiento de lo pactado por parte del mandataro”. **A**





PREVENCIÓN DEL BLANQUEO DE CAPITALES EN NUESTRA ACTIVIDAD PROFESIONAL



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

Hasta el pasado 10 de junio de 2017 estuvo a “consulta pública” la *Modificación de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo para adecuarla a los contenidos de la directiva 849/2015, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 2015 relativa a la prevención de la utilización del sistema financiero para el blanqueo de capitales o la financiación del terrorismo, conocida como “cuarta directiva”.*

Sin embargo, la Comisión Europea ha abierto un procedimiento de infracción contra España por no haber trasladado completamente a la legislación nacional la mencionada directiva, pues el plazo para adaptar nuestra normativa expiró el pasado 26 de junio, tras una carencia de dos años desde su aprobación, sin que España haya cumplido a tiempo con las exigencias comunitarias. Además, también se hace necesario llevar a cabo determinadas adaptaciones conceptuales en ciertos artículos, así como revisar el régimen de la potestad sancionadora para alinearla con las nuevas exigencias y la regulación en materia de procedimiento administrativo que entró en vigor a finales de 2016; todo ello orientado a mejorar el sistema punitivo, así como a articular mecanismos que faciliten la comunicación segura de los incumplimientos de la normativa en la que puedan incurrir sus destinatarios. Una de las nuevas incorporaciones es la creación de un registro de personas que se dediquen profesionalmente a la prestación de servicios a sociedades y estructuras jurídicas sin personalidad, de cara a garantizar una mejora del control y conocimiento de los prestadores de servicios de este tipo, facilitando además su supervisión.

Dos son los ejes en torno giran los cambios más relevantes:

I. En relación con la IV directiva

Se incrementan los importes máximos de las sanciones, en línea con lo dispuesto por la IV Directiva, aunque se mantienen los importes mínimos.

En cuanto a la publicidad de las sanciones, si bien la normativa española ya contemplaba la opción de publicidad en el caso de infracciones graves y muy graves, se incorpora el elemento adicional de la publicidad anónima de las sanciones impuestas, en el caso de que no se acuerde la publicación.

Mejora de la supervisión y sanción de las infracciones de la normativa de prevención es el establecimiento de los canales de denuncias, tanto públicos, como en el ámbito de los propios sujetos obligados de la Ley, que, deberán contar con canales específicos para la denuncia interna de conductas contrarias a la Ley o a los procedimientos internos de la entidad aprobados para dar cumplimiento a aquella.

Se revisa el régimen aplicable a las personas con responsabilidad pública. El sistema actual hace una diferenciación de estas personas en dos grandes grupos: personas con responsabilidad pública extranjeras, que, se consideran siempre de alto riesgo y personas con responsabilidad pública nacionales, sobre los cuales se precisaba un enfoque adaptado caso por caso, dependiendo de la persona concreta y sus funciones, y del producto que contratara, podría ser considerado de alto riesgo o no. Con la IV Directiva, este régimen se unifica, considerando a todas las personas con responsabilidad pública, tanto nacionales como extranjeras de alto riesgo.

II. En relación con la Ley 10/2010

Se incorporan nuevos sujetos obligados por la normativa preventiva, como son

la inclusión de las plataformas de financiación participativa o las sociedades gestoras de fondos de titulización.

Se clarifica la interacción entre las normas de protección de datos y de prevención del blanqueo de capitales, con el objetivo de precisar las obligaciones en función del tipo de datos concretos a tratar. Incorporándose la aplicación de las innovaciones tecnológicas para la mejora del cumplimiento de las obligaciones legales de las entidades.

Se revisa también la norma el régimen aplicable al fichero de titularidades financieras, convirtiendo estos ficheros en un instrumento obligatorio para los Estados miembros. Además, se incorporan nuevas instituciones con capacidad de acceso y se añaden nuevos productos, como es el caso de las cajas de seguridad, que hasta ahora el fichero no contemplaba.

Grandes novedades

Tal y como figura en este anteproyecto, una de las grandes novedades que se incorporan es la modificación de su artículo segundo es la relativa a los sujetos obligados en materia de prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo, de tal forma que en su nueva redacción propuesta, encontramos lo siguiente:

El artículo 2

“1. La presente Ley será de aplicación a los siguientes sujetos obligados:

k. Las personas dedicadas profesionalmente a la intermediación en la

concesión de préstamos o créditos, así como las personas que, sin haber obtenido autorización como establecimientos financieros de crédito, desarrollen profesionalmente alguna de las actividades a que se refiere el artículo 6.1 de la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.

l. Los promotores inmobiliarios y quienes ejerzan profesionalmente actividades de agencia, comisión o intermediación en la compraventa de bienes inmuebles.

ñ. Los abogados, procuradores u otros profesionales independientes cuando participen en la concepción, realización o asesoramiento de operaciones por cuenta de clientes relativas a la compraventa de bienes inmuebles o entidades comerciales, la gestión de fondos, valores u otros activos, la apertura o gestión de cuentas corrientes, cuentas de ahorros o cuentas de valores, la organización de las aportaciones necesarias para la creación, el funcionamiento o la gestión de empresas o la creación, el funcionamiento o la gestión de fideicomisos («trusts»), sociedades o estructuras análogas, o cuando actúen por cuenta de clientes en cualquier operación financiera o inmobiliaria.

o. Las personas que con carácter profesional y con arreglo a la normativa específica que en cada caso sea aplicable presten los siguientes servicios a terceros: constituir sociedades u otras personas jurídicas; ejercer funciones de dirección o secretaría de una sociedad, socio de una asociación o funciones similares en relación con otras personas jurídicas o disponer que otra persona ejerza dichas funciones; facilitar un domicilio social o una dirección comercial, postal, administrativa y otros servicios afines a una sociedad, una asociación o cualquier otro instrumento o persona jurídica; ejercer funciones de fiduciario en un fideicomiso («trust») o instrumento jurídico similar o disponer que otra persona ejerza dichas funciones; o ejercer funciones de accionista por cuenta de otra persona, exceptuando las sociedades que coticen en un mercado regulado de la Unión Europea y que estén sujetas a requisitos de información acordados con el Derecho de la Unión o a normas internacionales equivalentes que garanticen la adecuada transparencia de la información sobre la propiedad, o disponer que otra persona ejerza dichas funciones”.

Según cita el propio Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas, el ejercicio profesional comprende todas las funciones conducentes al gobierno y conservación de los bienes encomendados, la obtención del rendimiento adecuado y al asesoramiento de las cuestiones relativas a los bienes inmuebles. En el desarrollo de estas funciones, el Administrador está facultado para realizar cuantos actos de administración y gestión sean ne-

cesarios, con observancia de las normas legales aplicables, la costumbre y la prudencia, sin otras limitaciones que las expresamente recibidas del titular de los bienes y aquéllas otras atribuidas en exclusiva a otras profesiones.

Así, en la administración de fincas arrendadas, se ocupa desde la selección del arrendatario, redacción y firma del contrato, constitución de la fianza, obtención de la cédula de habitabilidad, cobro de la renta, actualización de la misma, repercusiones, pago de los gastos e impuestos, incluido el IVA, aplicación de retenciones sobre el IRPF, gestionar el traspaso de locales comerciales, atender las obras de reparación y mejora, en su caso, y las obligaciones derivadas de las relaciones laborales con empleados del inmueble; liquidación al propietario, hasta la gestión sobre los morosos o asesoramiento sobre cualquier cuestión o incidencia en el arrendamiento.

También señala que “el campo de actuación comprende todo el sector inmobiliario, bien se trate de inmuebles rústicos o urbanos, en régimen de explotación directa, arrendamiento, propiedad horizontal o cualquier otro; así como la administración de cooperativas de viviendas y comunidades de propietarios para la construcción de sus viviendas, centros comerciales, campos y puertos deportivos, urbanizaciones con servicios, instalaciones y anejos comunes; entidades colaboradoras de la gestión urbanística y, en general, cuantos cometidos guarden relación con la administración de bienes inmuebles.”

Como el lector habrá podido intuir, en muchos casos el profesional o sociedad dedicados a la administración de fincas se encuentra indefectiblemente en el catálogo de los sujetos obligados.

Aún se desconoce el efecto que sobre el Reglamento puede haber, pues el mismo establecía una serie de obligaciones a todos los sujetos obligados, y exceptuaba a algunos de ellos de su cumplimiento, en referencia a determinados artículos, si cumplían con los siguientes requisitos: Ocupar a menos de 10 personas y tener un volumen de negocios anual o balance general anual que no superase los 2 millones de euros. **A**



NOVEDADES FISCALES DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN MATERIA DE VIVIENDA

Cambios relacionados básicamente con IRPF, sucesiones y patrimonio

En términos generales, los cambios están relacionados principalmente con el Impuesto de Sucesiones, el Impuesto de Patrimonio y con las deducciones en el IRPF por alquiler y rehabilitación en viviendas, aunque en este último caso habrá que esperar a la declaración de la renta del año que viene para poder beneficiarse de las mismas. Repasamos de la mano del banco privado Andbank y de la Asociación Española de Asesores Fiscales (AEDAF) los cambios más importantes en cada CCAA en materia de vivienda, inversión, herencias y donaciones:

Andalucía

Se eleva el mínimo exento en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones, que pasa de 450.000 a un millón de euros. En los últimos tiempos, la autonomía ha sido una de las que han registrado más renunciadas a herencias de todo el país, como consecuencia de la aplicación de dicho impuesto.

Se crea una reducción propia por la donación de vivienda habitual a los descendientes con discapacidad. Será del 99% con un límite de 180.000 euros, siempre y cuando se cumplan unas características: por ejemplo, que el donatario tenga la consideración legal de discapacidad, que la casa se destine a vivienda habitual y que así conste en la escritura pública de la formalización de la donación; y que el patrimonio no sea superior a 402.678,11 euros.

Muchas comunidades autónomas han aprobado ya sus cuentas para este año, adelantándose al Gobierno, que espera poder aprobar los Presupuestos Generales del Estado

2018 a finales de la primavera. Y muchas de las regiones han aplicado novedades fiscales en aquellos tributos en los que tienen competencias; cambios relacionados con el IRPF, sucesiones y patrimonio.

Aragón

Según recuerda la AEDAF, existe un acuerdo en las cortes por el cual se aprobará el Proyecto de Ley de Presupuestos el último día de febrero de 2018. Según el texto previsto hasta la fecha, el Gobierno de Aragón no recoge novedades tributarias significativas para este ejercicio 2018.

Asturias

A finales de diciembre, el Gobierno asturiano anunció una prórroga de los presupuestos para 2017 durante el ejercicio 2018, por lo que no existen novedades tributarias.

Baleares

Se incrementa la deducción autonómica por la inversión en rehabilitar la vivienda habitual, que pasa del 15% al 50%, con un máximo de 10.000 euros por año fiscal y siempre que la base imponible del contribuyente no supere los 30.000 euros (el límite es 48.000 euros en la tributación conjunta).

Se modifica el artículo relativo a la deducción autonómica por el arrendamiento de la vivienda habitual a favor de determinados colectivos. ¿Cuáles? Por ejemplo, los contribuyentes menores de 36 años, las personas con un grado de minusvalía física superior al 65% o psíquica superior al 33%, y el padre o los padres que convivan con los hijos sometidos a la patria potestad y que inte-

gren una familia numerosa. El límite de la deducción pasa de 300 a 400 euros, y los umbrales para aplicarla exigen que la base imponible sea de hasta 20.000 euros en tributación individual (y 34.000 euros en el caso de la tributación conjunta).

Se introduce una nueva deducción por arrendamiento de inmuebles destinados a vivienda. Ésta será del 75% de los gastos satisfechos por el contribuyente en concepto de primas de seguros de crédito que cubran el impago, con un máximo de 400 euros anuales, y cumpliendo unos requisitos adicionales (duración superior al año, constitución de depósito de fianza y declaración por el arrendador en el IRPF del rendimiento derivado de los arrendamientos).

Se introduce una deducción por el arrendamiento de vivienda derivado del traslado temporal de residencia por motivos laborales. La deducción será del 15% de los gastos satisfechos, con un máximo de 400 euros anuales. Habrá que cumplir determinados requisitos adicionales.

Canarias

Se modifica la deducción por obras de rehabilitación energética de la vivienda habitual, de tal manera que podrán deducir el 10% (con el límite del 10% de la cuota íntegra autonómica) de las cantidades destinadas a rehabilitación energética. Eso sí, con unas condiciones: la vivienda habitual debe ser propiedad del contribuyente y la base máxima de

la deducción no podrá superar los 7.000 euros.

Se modifica la deducción por obras de adecuación de la vivienda habitual por razón de discapacidad. Así, quedará establecida en el 10% de la cuantía destinada a obras o instalaciones de adecuación, según la normativa del IRPF.

En los casos de las deducciones ya previstas por donaciones para la adquisición o rehabilitación de primera vivienda habitual se incluyen los donatarios que tengan un grado igual al 33%, y no únicamente superior a este porcentaje como era anteriormente.

Se limita el importe del conjunto de las siguientes deducciones: por cantidades destinadas a restauración, rehabilitación o reparación; por inversión en vivienda habitual; por obras de rehabilitación o reforma de viviendas; por obras de adecuación de la vivienda habitual. El nuevo límite es del 15% de la cuota íntegra autonómica.

Cantabria

Se incrementa la escala del gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio. Se han incrementado todos los tramos de la tarifa: el tipo mínimo pasa del 0,02% al 0,24%, mientras que el tipo máximo se eleva del 2,5% al 3%.

Se crea una nueva tarifa para el Impuesto de Sucesiones y Donaciones. Los tramos se reducen: pasan de 16 a 4 y los tipos se quedan entre el 1% y el 30% (antes se situaban en la horquilla 7,65%-34%).

Se modifica la bonificación para las herencias. Hasta los 100.000 euros, estará bonificado el 100%, mientras que las que superen dicha cantidad tendrán una bonificación del 90% (antes del 99%).

Se regulan los límites (hasta 50.000 euros en seguros), reducciones y grados de parentesco y la reducción sobre la adquisición 'mortis causa' de la vivienda habitual pasa al 95%, frente al 99% anterior.

En el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP-AJD), se equipara el tipo de gravamen de las transmisiones

patrimoniales onerosas al tipo reducido del IVA; esto es, el 10%.

Castilla-La Mancha

Los presupuestos de la región para este ejercicio no incluyen grandes novedades fiscales, y no hay cambios en lo que se refiere a la vivienda, al patrimonio o a las herencias.

Castilla y León

Se eleva el mínimo exento en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones: pasa de 300.000 a 400.000 euros. Además, se establece una reducción del 99% en cualquier adquisición cuando el causante sea víctima del terrorismo o de violencia de género o el adquirente sea víctima del terrorismo

Se eleva la base de la reducción del 99% aplicable a las donaciones de dinero a descendientes para la adquisición de vivienda habitual aumenta hasta los 180.000 euros, desde los 120.000 euros previos. En el caso de donatarios con grado de discapacidad igual o superior al 65%, la reducción del 99% se aplicará hasta los 250.000 euros, frente a los 180.000 euros anteriores.

En el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), se reduce del 5% al 4% el actual tipo reducido para determinados supuestos en las transmisiones de inmuebles que vayan a constituir la vivienda habitual.

En la deducción por el alquiler de vivienda habitual en el territorio de la Comunidad Autónoma para los menores de 36 años se aumentan los porcentajes. Por regla general será del 20% con un límite de 459 euros (anteriormente era del 15%), y será del 25% con un límite de 612 cuando la vivienda esté en poblaciones de hasta 10.000 habitantes, o de 3.000 si dista menos de 30 kms de la capital de provincia.

Cataluña

A la espera de que se forme un nuevo Gobierno autonómico, la región no ha aprobado nuevos presupuestos ni ha confirmado que se vayan a prorrogar los existentes. Así pues, de momento se

desconocen novedades impositivas.

Comunidad Valenciana

En el IRPF, se modifica la deducción por arrendamiento de vivienda habitual: hay cambios en los requisitos. Así, para su aplicación es necesario que arrendador y arrendatario presenten una copia de la autoliquidación del ITP-AJD devengada por el contrato de arrendamiento de la vivienda.

Por otro lado, se amplía el límite de deducción hasta los 550 euros, y hasta los 700 euros para arrendatarios de edad igual o inferior a 35 años y con una minusvalía física o sensorial. Si concurren los requisitos de edad y minusvalía citados anteriormente, el límite es de 850 euros. Además, la base liquidable general y del ahorro no puede superar los 25.000 euros en tributación individual, ni los 40.000 euros en caso de tributación conjunta.

En el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales-Actos Jurídicos Documentados (TP-AJD) se regula una nueva bonificación para las transmisiones de vivienda a un profesional o entidad del sector inmobiliario para posteriormente ser vendida o alquilada como vivienda habitual de una persona física. El porcentaje de bonificación será del 50% cuando se destine al alquiler o cuando, estando destinada a la venta, el inmueble haya sido rehabilitado. Si concurren ambos requisitos, la bonificación alcanza el 70%.

Extremadura

En lo que se refiere al Impuesto de Sucesiones y Donaciones, se establece una bonificación en la cuota del 99% para las herencias de los familiares directos, de padres a hijos, de hijos a pa-

dres y entre cónyuges.

Se mantiene un tipo de gravamen reducido del 0,1% en la modalidad de Actos Jurídicos Documentados (AJD) para las escrituras de adquisición y financiación de inmuebles destinado a vivienda habitual con la calificación de "viviendas medias".

Galicia

Se establece una deducción en el IRPF por la rehabilitación de bienes inmuebles situados en centros históricos. En concreto, se podrán deducir el 15% de las cantidades invertidas con un límite de 9.000 euros

En el Impuesto sobre el Patrimonio se incluyen deducciones por la participación en los fondos propios de entidades que exploten bienes inmuebles en centros históricos. Será del 100% de la cuota proporcional, siempre que los bienes estén afectos a una actividad económica por lo menos durante la mitad del año

Con respecto al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), se prevén varias deducciones, entre ellas: una deducción del 100% en la cuota de las compras de suelo para la promoción de suelo industrial realizada por entidades del sector público que tengan entre sus funciones u objeto social dicha finalidad; una deducción del 100% en la cuota de las ventas de suelo público empresarial realizadas por entidades del sector público que tengan entre sus funciones u objeto social la promoción de dicho suelo o las compras de suelo para la promoción de suelo industrial realizadas por entidades instrumentales del sector público que tengan entre sus funciones u objeto social dicha finalidad.

La Rioja

La región de momento no ha aprobado la ley de presupuestos, aunque desde la asociación de asesores fiscales prevén novedades en el Impuesto sobre el Patrimonio, que se aplicará

sobre la cuota resultante positiva una bonificación autonómica del 75%.

En lo que se refiere a la adquisición de vivienda, se eliminan algunos de los beneficios en el pago de tributos como el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) o el de Actos Jurídicos Documentados (AJD), lo que significa que hay bonificaciones tanto para la vivienda usada como la obra nueva, respectivamente.

Madrid

Se mejora la deducción por arrendamiento de vivienda habitual para los contribuyentes menores de 35 años, que pasa del 20% al 30%, y se incrementa el máximo hasta los 1.000 euros, frente a los 840 euros de lunes. También se aplicará a los menores de 40 años cuando se encuentren en situación de desempleo o soporten cargas familiares.

Murcia

Se introduce una deducción del 99% sobre la cuota del Impuesto de Sucesiones y Donaciones para los familiares incluidos en los Grupos I y II de parentesco; esto es, cónyuge, ascendientes, descendientes, adoptantes y adoptados.

Respecto a dicho tributo, también se eliminan determinadas reducciones en la base imponible. Por ejemplo, por donación de vivienda habitual o cantidad en metálico destinado a su adquisición; por donación de solar con destino a la construcción de vivienda habitual; por adquisición de inmuebles destinados a la constitución o ampliación de empresa individual, negocio profesional o a la adquisición de participaciones en entidades; y por adquisición de bienes integrantes del patrimonio cultural de la autonomía murciana.

Navarra

Hay cambios en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones. Hasta ahora, se aplicaba un tipo del 0,8% a las herencias entre cónyuges o parejas estables y en familiares en línea directa (como padres e hijos), independientemente de

la cantidad heredada. Pero desde ahora, los primeros 250.000 euros están exentos. A partir de ahí, la herencia entre miembros de la pareja seguirán tributando al 0,8%, mientras que si es entre padres e hijos se aplicará un tipo fiscal de entre un 2% y un 16% a partir de 3 millones.

En vivienda, las principales novedades son el fin de la deducción fiscal a todos los que compren un piso y la supresión de la reducción fiscal del 40% de las rentas que obtenía el propietario por el alquiler del inmueble. La bonificación sólo se aplicará en los arrendamientos a través de Nasuvinsa.

País Vasco

La asociación de asesores fiscales recuerda que el caso del País Vasco es especial, ya que la región pueden encontrarse tres distintas haciendas forales, teniendo cada una de ellas una norma foral de presupuestos generales para cada uno de los tres territorios: Vizcaya, Guipúzcoa y Álava.

En el caso de Álava, hay novedades relacionadas con el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI). Según la Administración Foral, se han aprobado las ordenanzas fiscales para regular una bonificación que puede alcanzar el 50% de la cuota de este tributo a favor de los inmuebles en los que se hayan instalado sistemas para el aprovechamiento técnico o eléctrico de la energía proveniente del sol o, y esto constituye la novedad que se introduce, de otras energías renovables. También pueden disfrutar de dicha bonificación los inmuebles que tengan una etiqueta de eficiencia energética de la clase A o B.

Guipúzcoa, por su parte, ha aprobado novedades en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones, que tiene nuevas tarifas para los grupos II y III de parentesco. En términos generales, la tarifa mínima a pagar es del 5,7% y la máxima, el 42,5%.

La Administración de Vizcaya también establece cambios en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones para los grupos de parentesco II, III y IV, siendo la tarifa mínima un 5,7% y la máxima, un 34,5%. **A**

LAS CLAVES DE LA LEY HIPOTECARIA, A LA ESPERA DE SU APROBACIÓN EN EL CONGRESO

La nueva normativa pretende reforzar la transparencia de las hipotecas

Con la aprobación del Anteproyecto de la Ley Reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario se espera que la nueva Ley Hipotecaria pase al Congreso para iniciar su tramitación parlamentaria y entre en vigor dentro del primer semestre de este año. Se revisan intereses de demora, la cancelación anticipada y la conversión de hipotecas en divisas extranjeras a euros, por ejemplo.

¿Qué ventajas pretende incluir la nueva Ley Hipotecaria?

Reforzar la transparencia de los contratos hipotecarios, reducir las comisiones que pagan los clientes e integrar las directivas europeas en materia hipotecaria en el ordenamiento jurídico español.

¿Qué novedades se contemplan para cancelación anticipada?

Con respecto a las hipotecas a tipos variables, la cancelación no tendrá comisión a partir del quinto año. Hasta ese momento, el límite es del 0,5% durante los 3 primeros años y del 0,25% hasta el quinto año. Por su parte, en las hipotecas a tipo fijo, la penalización es del 4% en los primeros diez años y a partir de ese momento se reduce al 3%.

¿Ventas vinculadas? No, gracias

El consumidor no tendrá que aceptar la compra de otros productos financieros como condición imprescindible para obtener una hipoteca. Lo que sí se permitirá son las ventas combinadas, en las que el cliente pueda beneficiarse de alguna rebaja del tipo de interés por la contratación de algún producto, como un seguro de vida, por ejemplo.

Conversión de hipotecas en divisas extranjeras a euros

Se contempla la posibilidad de solicitar en cualquier momento

de la vida del préstamo la conversión en euros del crédito en moneda extranjera.

Desaparecen los incentivos por captación

No se permitirá que los empleados de entidades financieras cobren un plus añadido por incrementar la cantidad de contratos de hipotecas que se consigan firmar.

¿Puede una hipoteca variable convertirse en fija?

La nueva Ley Hipotecaria facilitará la conversión de hipotecas variables a fijas. De hecho, planteará la posibilidad de negociar con la misma entidad o hacerlo con otra. En este último caso, el banco podrá cobrar una comisión de reembolso del 0,25% y sólo durante los tres primeros años.

¿Qué ocurre con los intereses de demora?

Con la entrada en vigor de la ley, el límite al interés de demora no podrá superar el 9%.

Asesoramiento gratuito y personalizado de un notario

Una vez que el banco haya entregado al cliente toda la documentación del préstamo, el cliente tendrá la obligación y el derecho a recibir siete días antes de la firma del préstamo asesoramiento personalizado y gratuito de un notario para que éste verifique que las condiciones del contrato se ajustan a la legalidad.

¿Qué ocurre con los intereses de demora?

Con la entrada en vigor de la ley, el límite al interés de demora no podrá superar el 9%.

No a las cláusulas abusivas

Se hará pública una lista con las cláusulas consideradas abusivas por parte de los tribunales para impedir que sean incluidas en los contratos. En el supuesto de que existiese alguna, el notario puede exigir a la entidad financiera su retirada.

Endurecimiento de la cláusula de vencimiento anticipado

Con la nueva normativa, el contrato se dividirá en dos mitades para dar por vencido el préstamo antes del plazo acordado. En una primera parte, será necesario el impago de al menos el 2% del importe prestado o 9 mensualidades. En una segunda parte, pasará al 4% o 12 mensualidades. **A**



CÓMO CONVERTIR UN BUEN ANUNCIO INMOBILIARIO EN INTERNET EN EXCELENTE

Es algo fundamental en el proceso de alquiler o venta de un inmueble

Es más, “el link del anuncio inmobiliario se va a compartir con amigos y familiares incluso hasta la última fase del proceso de compra, y eso permite darle gran visibilidad no solo a ese inmueble en concreto, sino a la inmobiliaria”, según Javier Carrero, miembro del equipo de formación de Fotocasa Academy.

Pero, ¿cómo lograr un anuncio de éxito, que destaque sobre los demás? “Hay que intentar llegar a las emociones del cliente, que se visualice viviendo en ese inmueble”, indica Carrero. Para ello se pueden seguir los siguientes consejos en cada campo del anuncio inmobiliario.

El título: ubicación

Aunque sea un texto breve, es la primera toma de contacto con el cliente y, por tanto, tiene un gran impacto. Lo más importante del título es que indique de manera clara el tipo y la ubicación del inmueble: cada anuncio suele competir con un centenar más de características similares, y estos primeros datos apelan a quienes buscan exactamente lo que se ofrece. Son frases del tipo “adosado en zona norte de Madrid”, “estudio en el Born” o “apartamento en playa de Gandía”. Es recomendable concretar al máximo la ubicación geográfica.

La foto destacada

Las fotografías son, probablemente, los elementos más importantes del anuncio, los que puede causar o no

Aproximadamente el 70% de las personas comienzan su búsqueda en un portal inmobiliario y consultan una media de entre 20 y 30 anuncios diariamente. Aquellos más completos,

el flechazo en el posible cliente. Debe ser, por tanto, la imagen más impactante. En una vivienda unifamiliar seguramente será una vista desde el exterior, en un edificio emblemático puede ser interesante destacar la fachada, y si se tiene terraza con vistas al mar eso es lo que puede llamar más la atención. No hay por tanto, una solución única, sino que dependerá de cada caso y de lo que se valore más en ese tipo de inmueble.

Las fotos del anuncio inmobiliario

Si se han tenido en cuenta los requisitos esenciales durante la sesión de fotografía del inmueble y se siguen las claves para conseguir buenas fotos, se dispondrá de un buen número de imágenes. Pero ¿cuántas poner y cómo ordenarlas? Dependerá de la vivienda, porque no es lo mismo un estudio que un chalet unifamiliar con piscina, pero lo ideal serían unas 20. Se recomienda seleccionar dos fotos por cada estancia, y ordenarlas como si se realizara la visita de la vivienda, desde la entrada hasta el fondo. El objetivo es que el comprador pueda imaginarse la distribución para facilitar que se visualice dentro de la vivienda.

“Hay que saber elegir y lograr un buen efecto de conjunto: quizá una foto de la puerta no aporte nada, y si alguna no ha salido bien es mejor no ponerla. El objetivo es que quieran visitar la vivienda, tampoco es necesario enseñar en el anuncio hasta el último rincón”, in-

con una buena descripción y toda la información relevante tienen más opciones de ser contactados y, por tanto, de derivar en una visita y de cerrar la transacción. Fotocasa Academy nos enseña cómo.

dica Carrero.

La descripción: el poder de las palabras

Obviamente, la descripción debe contener las características de la vivienda, pero debe huir de un tono aséptico y apelar también a las emociones. Hay que echarle un poco de imaginación pero es importante, a la vez, no excederse: “Es mejor usar palabras que entienda todo el mundo y cortar un poco las alas al literato inmobiliario que podamos llevar dentro”, según Carrero. “Hay que pensar en un lector no especializado en el sector, que debe poder entender bien el texto”. Por supuesto, debe estar bien redactado y sin faltas de ortografía.

La descripción debe seguir, como las



Algunos consejos sobre la fotografía

La importancia de la fotografía en los anuncios inmobiliarios es incuestionable. Sin embargo, a menudo se dedica poco tiempo y cuidado a la realización de las fotografías: el agente inmobiliario llega a la vivienda, la fotografía tal y como está, dispara en automático y desde cualquier lugar. Es importante prestar atención a la luz para conseguir imágenes atractivas y valorar distintas opciones con el encuadre y la altura de la cámara.

La galería de imágenes de un anuncio inmobiliario debe permitir hacerse una idea del conjunto de la vivienda. “Deben poder entenderse la

fotos, el recorrido que se haría en una visita: desde la zona o barrio al tipo de edificio, la planta, las partes de la casa y sus características y beneficios. No es lo mismo indicar “aire acondicionado” sin más, o incluso una abreviatura, que indicar “aire acondicionado en las estancias principales para una perfecta climatización”, ni tienen la misma fuerza frases como “en el corazón de la ciudad” que el simple “céntrico”.

La longitud de la descripción del anuncio inmobilia-

distribución y las características básicas de la vivienda a través de las fotografías, sin necesidad de explicación añadida. Las imágenes deben permitir al posible comprador realizar un mapa mental de la vivienda, cómo se comunican las diferentes estancias, qué pertenece a qué, etc...”, explica Joan Roig, fotógrafo especializado en arquitectura e interiores

Desde su punto de vista, no hacen falta muchas fotografías para explicar un inmueble, e incluso puede ser interesante dejar a las personas con ganas de más, para que les apetezca ir a ver la vivienda y completar la información. Entre 15 y 25 sería lo ideal. Hay estudios que indican que cuando hay muchas más puede llegar a marear al espectador.

rio debe ser de entre 250 y 500 palabras: menos sería un anuncio demasiado escueto y más obligaría a hacer mucho “scroll”, sobre todo en las consultas desde móviles, que ya son el 65% en el caso de los portales inmobiliarios.

Mensaje personalizado

Es importante intentar pensar en el perfil de la posible persona interesada en ese inmueble concreto y personalizar el mensaje para apelar a sus necesidades, pero sin excluir a otros públicos. Así, son positivas frases como “oportunidad de inversión” frente a “solo inversión”, que dejaría fuera a quien busca un inmueble para entrar a vivir.

Llamada a la acción

Para finalizar la descripción es aconsejable incluir una llamada a la acción que incite a llamar y concertar una visita del inmueble. Algunos ejemplos son frases del tipo “¿Quieres ser el primero?”, “No dejes escapar esta oportunidad. ¡Ven a verla!” o “¡Llama ya!”. Es importante contar con varios de estos recursos y no repetir la misma fórmula en todos los anuncios de una misma agencia.

Netiqueta: la educación en la red

La fotografía exterior es fundamental sobre todo en el caso de viviendas unifamiliares. “Es interesante incluir imágenes del exterior tanto diurnas como nocturnas. La fotografía nocturna, además, puede mostrar una buena perspectiva de todo el espacio interior, si la realizamos desde el jardín o desde una terraza”, aconseja Roig. En el caso de los pisos en zonas urbanas, aunque predominantemente se muestren los interiores, como mínimo debería haber una fotografía del exterior, del edificio completo.

Otro aspecto importante es elegir bien la foto destacada del anuncio, aquella que aparecerá en los listados, la primera que verá y recordará el posible comprador. **A**

Además de tener en cuenta los aspectos para cada campo del anuncio, en todos ellos deben respetarse las normas de etiqueta online. Sobre todo, hay que evitar los textos en mayúsculas. Por una parte, porque las mayúsculas, en un entorno digital, se interpretan como un grito. Como mucho pueden limitarse a alguna palabra en concreto o a la llamada a la acción del anuncio, pero nunca usarlas en el conjunto de la descripción. Además, los motores de búsqueda de Google penalizan los textos en mayúsculas.

Otra norma importante que debe tenerse en cuenta se refiere al uso de abreviaturas o de expresiones propias de la jerga inmobiliaria: por mucho que desde las agencias no haya duda sobre el significado de “4h”, “aa”, “VPO” o “CE”, los posibles clientes no necesariamente sabrán que corresponden a “4 habitaciones”, “aire acondicionado”, “vivienda de protección oficial” o “certificado energético”, respectivamente. Se trata, en definitiva, de ofrecer una visión atractiva, de agradable lectura, con buenas imágenes y sin elementos que dificulten que el cliente pueda imaginarse en ese inmueble. El siguiente paso será esperar su llamada para concertar una visita. **A**

LAS EMPRESAS TECNOLÓGICAS ORIENTADAS AL SECTOR SUBEN EN UN 250% EN UN AÑO

Han pasado de 58 empresas a principios de 2017 a 203 un año después

Compañías tecnológicas, desde portales y marketplaces hasta plataformas 'peer to peer', de realidad virtual o de financiación inmobiliaria colectiva, están transformando el sector

inmobiliario en España. Se cumple el primer año del Mapa PropTech en nuestro país y el número de empresas ha pasado de 58 en su primera edición a 203 en la actualidad.

El número de empresas tecnológicas orientadas al sector inmobiliario identificadas en el mapa PropTech en España ha pasado de 58 en su primera edición de marzo de 2017 a 203 en la actualidad, lo que significa un incremento superior al 250% en tan sólo 12 meses. Esta es la principal conclusión de la última edición del mapa PropTech en España, elaborado por la consultora internacional Savills Aguirre Newman, junto a Finnovating, consultora disruptiva, que divide en 10 categorías a estas compañías tecnológicas que están transformando el sector inmobiliario en nuestro mercado.

Entre las categorías que engloban más empresas destacan los portales y marketplaces, plataformas donde diferentes actores del mercado proporcionan información de sus productos y/o servicios, en la que se encuadran más de 50 compañías; las plataformas 'peer to peer' (P2P) -plataformas descentralizadas donde, sin necesidad de intermediarios, los propietarios pueden alquilar y/o vender sus propiedades directamente que alcanzan las 36 empresas, y las dedicadas a realidad virtual/visuals startups, que llegan a las 25 compañías.

Ecosistema de PropTech

Savills Aguirre Newman fue, a principios de 2017, la consultora pionera del sector inmobiliario en crear y desarrollar un ecosistema PropTech para liderar la transformación digital del mercado, con <http://www.proptech.es>, pla-

taforma creada junto a Finnovating, que se ha convertido en el portal de referencia donde se comparte toda la información del sector, y además la puesta en marcha de un programa para apoyar el desarrollo de soluciones y la creación de programas de inversión en startups o proyectos de emprendimiento tecnológico relacionados con el inmobiliario, que potencia también a nivel europeo.

Para Ignacio Martínez-Avial, responsable del área digital de Savills Aguirre Newman, "el crecimiento en el número de empresas PropTech en España muestra la importancia que estas compañías están adquiriendo. Su acelerado crecimiento es exponente de la irrupción de las nuevas tecnologías y de la transformación digital que está viviendo el sector inmobiliario.

Big Data, Crowdfunding ...

Como ejemplos de esta transformación, el Big Data está incrementando la transparencia y la eficiencia de todo el sector. El crowdfunding, la accesibilidad para

toda tipología de cliente y público e incluso el Internet de las Cosas está modificando la perspectiva de cómo administrar las propiedades, con un enfoque mucho más flexible para el inquilino".

"Desde Savills Aguirre Newman, como consultora líder y pionera de PropTech, queremos seguir apoyando el desarrollo de este mercado y aplicar todas sus nuevas prácticas en nuestra relación con nuestros clientes para ofrecer un mayor valor diferencial en todos los ámbitos de nuestro negocio", ha añadido Ignacio Martínez-Avial.

Jesús Pérez Sánchez, partner de Finnovating, consultora disruptiva, ha recalcado que "estos datos sobre las empresas PropTech en España consolidan la presencia de la tecnología dentro de uno de los sectores más importantes de nuestro país, como es el

inmobiliario, y sobre todo, señalan el importante crecimiento de las plataformas marketplaces y de las empresas enfocadas en Big Data". **A**



LA COMPRA DE UNA VIVIENDA PARA UN JOVEN NACIDO ENTRE 1995 Y 2000 ROZA LA UTOPIA

La Generación Z la componen los jóvenes que tienen entre 18 y 23 años

La tasa de emancipación en los jóvenes pertenecientes a la Generación Z fue de un 19,4% en el primer trimestre de 2017. Dos de cada tres jóvenes escogen el alquiler compartido a

la hora de emanciparse. La precariedad laboral y los bajos salarios han hecho surgir nuevos modos de emancipación como el "coliving", aseguran desde Century 21 España.

La Generación Z la componen aquellos jóvenes nacidos entre 1995 y 2000, es decir, los que hoy tienen entre 18 y 23 años. Esta generación forma parte de la revolución digital, pasando del VHS a DVD, y la cual comenzó a almacenar archivos en las nubes virtuales. Sin embargo, factores como el desempleo, la precariedad salarial y la dificultad para planear un futuro a largo plazo han provocado una mutación en los hábitos de consumo de estos jóvenes, además de su forma de relacionarse con los mercados económicos e inmobiliarios.

Tal es así, que los jóvenes españoles pertenecientes a la Generación Z no se van de casa de sus padres. Así lo muestran los datos del Observatorio Joven de Emancipación, llevado a cabo por el Consejo de la Juventud de España (CJE) en el primer semestre de 2017, que tasan la cifra de emancipación de esta generación en solo un 19,4%, lo que se traduce en un descenso del 0,31% respecto del año anterior.

Viviendas en propiedad, alquiler o cedidas gratuitamente

Las formas de emanciparse son diversas para este 19,4% de los jóvenes, según el estudio. La solución más común es el alquiler: dos de cada tres jóvenes deciden seguir esta vía para volar del nido. Por otro lado, un 19,3% decide comprar una vivienda con hipoteca, mientras que el 11% vive "de gratis" o a un precio muy reducido.

Lo que queda claro es que el

modo menos común de emanciparse a estas edades es la adquisición de la vivienda a través de un pago total. Solamente un 10% de los jóvenes pertenecientes a la Generación Z son capaces de asumir este gasto que es asumido en su mayor parte por sus progenitores.

Estos datos son lógicos, si tenemos en cuenta que el salario medio de un joven de 26-29 años es de 10.800 euros anuales (unos 900 € mensuales y menos de 640 euros entre las personas de 16 a 24 años.), mientras que el sueldo medio que se necesitaría para poder adquirir una vivienda sería de 21.800 euros anuales.

Pero la realidad hoy en día es que la compra de una vivienda para un joven de la Generación Z en solitario roza la utopía. Difícilmente ha podido ahorrar un colchón con el que amortiguar el importe inicial de un préstamo hipotecario y tampoco suele reunir los requisitos mínimos de solvencia económica.

Por otro lado, el alquiler de la vivienda, la otra modalidad para emanciparse es la tendencia donde están surgiendo los cambios más abruptos del sector inmobiliario. La renta media de las viviendas libres se ha incrementado casi un 20% en España y más de un 25% en Canarias y las Islas Baleares. Al mismo tiempo se ha reducido la cantidad de viviendas disponibles. Los límites del poder adquisitivo y la precariedad labo-

ral, que marca la tasa de paro en el 61,4% en los jóvenes menores de 30 años, han tenido como consecuencia el surgimiento de nuevas formas de emancipación, que rozan la frontera del imaginario colectivo.

El 'coliving' se fundamenta en el alquiler de habitación y puesto de trabajo en un mismo espacio. "Es un todo en uno. Quienes deciden dar este paso buscan algo más que compartir un mismo techo. La filosofía de los 'colivers' es crear un ambiente en la vivienda compartida que inspire y ayude a sus residentes a ser creadores activos y participantes en el mundo que les rodea. Así, comparten no solo las tareas del hogar sino el tiempo de ocio y proyectos personales" explica Sousa.

No hay un perfil determinado entre este colectivo, pero todos coinciden en algo: son profesionales de nuevas tecnologías, emprendedores, freelances, empresarios autónomos, artistas o creativos unidos en torno a un interés conjunto para gestionar en común un espacio, compartir recursos y coordinar actividades que contribuyan de manera creativa e intelectual a mejorar las condiciones de trabajo y el estilo de vida de los "colivers" y la comunidad que los engloba. **A**



"EN 2018 ASISTIREMOS A PROCESOS DE CONSOLIDACIÓN Y AUMENTO DE TAMAÑO DE LAS SOCIMIS"

"Las SOCIMIs han llegado sin duda para quedarse y en nuestra opinión serán las grandes protagonistas del mercado inmobiliario español", asegura Sergio Espadero, Director Advisory Service de Gesvalt. Para este experto en áreas de consultoría, inversión, valoraciones y desarrollo de proyectos en el ámbito inmobiliario, estas empresas están en su primera fase de desarrollo "y lo mejor está por llegar". Calcula que el número de este tipo de sociedades se mantendrá en torno a 50 o 60 y cree que se producirá un crecimiento de los activos bajo su gestión.

La regulación española de las sociedades de inversión inmobiliaria ha sufrido diversos cambios desde su instauración como tales, incluyendo cambios normativos en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB). ¿Qué aspectos positivos y negativos recalcaría sobre esta normativa?

El principal aspecto positivo que han traído consigo los cambios normativos ha sido una mayor accesibilidad a los mercados. Además, las ventajas fiscales hacia este tipo de vehículos han posibilitado la salida de nuevas SOCIMIs y, por tanto, han propiciado una mayor dinamización del sector. No obstante, desde Gesvalt consideramos que, para seguir apostando por el crecimiento y actividad del sector, sería recomendable que se produjera una mayor flexibilidad normativa.

¿Nos encontramos ya en línea con el resto de legislaciones mundiales al respecto?

Todavía no, pero es cuestión de tiempo que lo estemos. Conviene recordar que los regímenes similares en otros lugares del mundo cuentan con decenas de años de antigüedad, mientras que en el caso de España solo hace cinco años que se implantó. Por ello, todavía falta recorrido por parte del mercado, así como una mayor flexibilidad que permita la convivencia de otras tipologías de SOCIMIs, como las privadas, o incluso la posibilidad de que existan SOCIMIs no cotizadas.

¿Disponemos de un marco legislativo 'exportable' a otros países?

La principal ventaja de tener un sistema con escasa madurez, como

ocurre en este caso, es que nuestro marco legislativo puede ser exportable a países del entorno en los que todavía no existe. Estos países pueden imitar el



... Sergio Espadero, Director de Consultoría de Gesvalt

embrión del sistema español, sin tener que intentar adoptar un sistema complejo con más años de antigüedad. Asimismo, nuestra trayectoria puede servir de aprendizaje y se pueden extraer lecciones interesantes de nuestra experiencia: de hecho, cuando se implantó en 2009 era escasamente atractivo y,

en cambio, a raíz del cambio legislativo de 2013, que conllevaba modificaciones en el régimen fiscal, se generó un gran interés en la salida al mercado de otros activos.

¿Puede decirse que el concepto de SOCIMI en general se encuentra ya implantado en España?

Las SOCIMIs han llegado sin duda para quedarse y en nuestra opinión serán las grandes protagonistas del mercado inmobiliario español, como lo son los denominados REIT's en otros mercados internacionales. Actualmente, se encuentran en una primera fase de desarrollo: han sido acogidas con notable interés y están saliendo a cotizar con indudable éxito. No obstante, lo mejor está por llegar y nos encaminamos ahora hacia una segunda fase de madurez, en la que estos vehículos ganarán en dimensión y aumentarán su actividad para, en definitiva, funcionar como un mercado cotizado.

¿Podemos hablar de tipos diferenciados de esta clase de sociedades?

Existen diferentes grupos de SOCIMIs en función de la tipología de los activos, de los inversores, así como en función de las localizaciones geográficas, de los modelos de gestión, el

tamaño o el mercado en el que cotizan. **¿Cuáles serían los motivos de su continua expansión (fiscales, administrativos,...)?**

Actualmente, si bien el continuo crecimiento en número de SOCIMIs responde en buena medida a motivos fiscales, también es fruto de las numerosas ventajas que aportan este tipo de vehículos. En primer lugar, los activos inmobiliarios se transponen a acciones cotizadas de un vehículo que permite tener la liquidez total o parcial de un activo, sin necesidad de una inversión o desinversión global. En segundo lugar, añaden transparencia, profesionalidad y trazabilidad en la gestión de estos vehículos, lo cual es muy importante para el inversor, especialmente si éste es minorista, al no estar supeditado a la labor de un gestor. Asimismo, son un vehículo ideal para buscar una financiación de proyectos más allá de las vías tradicionales, gracias a la financiación en el mercado vía ampliación de capital.

¿Qué papel está jugando el capital extranjero en su creación y expansión?

La participación de capital extranjero ha sido clave en la dinamización

del mercado de las SOCIMIs en el mercado español. Los grandes fondos internacionales han puesto los ojos en este tipo de vehículos desde sus comienzos, atraídos por sus ventajas. Su participación ha supuesto, sin duda, un antes y un después en el mercado de las SOCI-

mis en busca de una mayor eficacia en la gestión de los activos.

En este sentido, en 2018 asistiremos fundamentalmente a procesos de consolidación y aumento de tamaño. Particularmente, desde Gesvalt estimamos que esto se producirá en aquellas

Currículo vitae



Sergio Espadero es Ingeniero Industrial del ICAI, Arquitecto por la Universidad Politécnica de Madrid, MBA por el IESE y MRICS desde 2008. Cuenta con más de veinte años de trayectoria profesional en las áreas de consultoría, inversión, valoraciones y desarrollo de proyectos en el ámbito de real estate. Anteriormente ha desarrollado su labor profesional como Director de Adquisiciones en compañías promotoras, así como Director de Inversiones en Multi-Family Office. Posee, además, una dilatada experiencia en transacciones de activos inmobiliarios y desarrollo de promociones, tanto residenciales como retail. **A**

MIs.

¿Qué podemos esperar de las sociedades de inversión inmobiliaria en nuestro país a corto y medio plazo?

En Gesvalt ya anticipamos que las SOCIMIs han venido para quedarse. Como calculábamos, a fin de 2017 contábamos con 50 cotizadas. En este momento, no esperamos un crecimiento tan exponencial en el número de SOCIMIs que salgan al parque, y calculamos que se mantendrá en torno a 50 o 60 vehículos. No obstante, si creemos que se producirá un crecimiento de los activos bajo su gestión, así como en profesionalización y especialización,

SOCIMIs cuya cotización sea especialmente activa -con respecto a aquellas más planas-, dado que suponen una manera eficiente de invertir en el sector inmobiliario, donde los activos de calidad escasean.

¿Qué protagonismo pueden tener las SOCIMIs en los grandes desarrollos urbanísticos?

Las grandes SOCIMIs de desarrollo que compran suelo y lo gestionan sí que tienen impacto en los grandes desarrollos urbanísticos, pero en la mayoría de los casos, este tipo de vehículos compran activos existentes, por lo que su impacto en este aspecto es muy limitado. En este sentido, es necesario un cambio legislativo para que las SOCIMIs se autoabastezcan de producto, integrándose verticalmente y, de esta forma, puedan intervenir en el desarrollo urbanístico, produciendo suelo urbanizado. **A**



EL SECTOR RESIDENCIAL SEGUIRÁ CRECIENDO, PERO A TASAS MÁS MODERADAS DE AQUÍ A 2020

Según el último informe elaborado por Euroconstruct de España y Europa

La confección de la nueva previsión por parte de Euroconstruct ha coincidido en el tiempo con el apogeo del conflicto con Cataluña, una situación insólita para la cual no hay puntos de

referencia que permitan anticipar cuáles serán las consecuencias sobre la economía y la construcción. Tal vez sea posible encontrar afinidades con los casos del Brexit y de la elección de Trump.

En ambos casos, los mercados vivieron unos primeros momentos de desconcierto, tras los cuales han acabado asimilando la nueva coyuntura de una manera no traumática. Siendo optimistas, en España podría repetirse una secuencia parecida de sobre-reacción, ajuste y eventual vuelta a la calma.

El optimismo que se requiere para que se materialice este escenario lo proporciona la buena situación de la economía española, dentro de un contexto de mejora global. Todo indica que 2017 será el tercer año consecutivo en el que el PIB crecerá a ritmos superiores al 3%. Para el periodo 2018-2020 se esperan avances en torno al 2,3% anual. Pese a esa desaceleración, hay que contar con un sustrato empresarial (construcción incluida) más potente que unos años atrás, menos endeudado y nuevamente capaz de invertir. El eslabón débil continúa siendo el mercado de trabajo: aunque el PIB ya ha superado el nivel previo a la crisis, todavía no se ha podido recuperar ni el número de ocupados ni los salarios.

La previsión para el sector construcción parte de la premisa de que fuera de Cataluña los agentes de este mercado no van a verse condicionados negativamente por ello. La media de crecimiento prevista para 2018-2020 es del 3,5%, lo cual puede parecer bastante sustancial, salvo que se introduzcan dos matices significativos: uno, que la construcción española (incluso después de permanecer en positivo desde 2015) continúa produciendo a niveles muy dis-

cretos; dos, que previamente a la irrupción de todas estas tensiones añadidas, existía potencial para crecer por encima de las cifras que proponemos.

La edificación residencial, sin estar en una situación óptima, ha encontrado de nuevo un cierto equilibrio: se ha adaptado a los nuevos actores del mercado y ha sabido encontrar aquellos nichos de demanda que justifican la puesta en marcha de nuevas promociones. Todo ello ha generado suficiente inercia como para que a escala nacional se puedan compensar los efectos de un enfriamiento de la demanda en Cataluña. Pese a todo, el crecimiento continuará, aunque cada vez con tasas más moderadas (del 14% del 2017 se tenderá al 5% en 2020) algo que es propio de los mercados que salen de una fase crítica y ganan madurez.

Las perspectivas de la edificación no residencial son más cuestionables, por varias razones. La primera es que su proceso de recuperación tras la crisis se ha iniciado más tarde y con menos intensidad que en el caso de la vivienda. Por otra parte, si los inversores inmobiliarios perciben motivos para cuestionar la condición de "safe haven" de Cataluña en general y de Barcelona en particular, la afectación será mayor. La producción en 2017 no debería tener problemas para crecer un 4%, un resultado discreto para un mercado con tan bajo volumen de producción. Para 2018 esperamos que predomine una actitud de "esperar y ver" que limitaría el crecimiento al 2,5%. En ausencia de sobresal-

tos, este paréntesis tentativo no tendría que durar más de un año, de manera que para 2019-2020 cabría esperar de nuevo tasas del 4% como mínimo.

La ingeniería civil atraviesa unos momentos de mínimo volumen de obra promovida a escala estatal, la cual sigue estando muy condicionada por los objetivos de déficit. La tabla de salvación del mercado está siendo la obra local que ya empieza a ejecutarse como anticipo de las elecciones municipales del 2019. Pero el impulso de los ayuntamientos aún resulta insuficiente para sacar el ejercicio 2017 de la zona negativa (-6,4%) y habrá que esperar a que la obra local alcance su pleno rendimiento en 2018 para conseguir que el agregado total crezca una vez más (3,6%). Los problemas podrían reaparecer en 2019, cuando la obra local se retire en el segundo trimestre y se vuelvan a poner de manifiesto las debilidades de la obra promovida por el estado, particularmente el ferrocarril.

El buen momento del sector no peligra en Europa

La producción del sector europeo en 2017 ha crecido un 3,5%, un resultado a todas luces excepcional que se ha producido gracias a una economía más robusta de lo previsto y que

ha contribuido a mejorar los ingresos familiares, los resultados empresariales y las finanzas públicas. Este entorno favorable, amplificado por el factor crédito, ha hecho aflorar más demanda de construcción, tanto por la parte privada (apetito inversor, flujos migratorios internos y externos) como por la parte pública (puesta al día tras años en clave de austeridad).

En caso de que continuase esta dinámica, el sector podría acabar recalentándose; sin embargo, la previsión contempla el desenlace más lógico: menores crecimientos en 2018 (2,6%) y 2019 (2,1%). La mayoría de países coinciden en que atravesamos una ventana de oportunidad que tiene posibilidades de durar algo más, pero en el momento que las condiciones dejen de ser óp-



timas, el sector construcción se replegará ordenadamente hacia posiciones de poco riesgo. La primera proyección para 2020 anticipa cómo la iniciativa pública podría compensar algo el enfriamiento de la promoción privada, con lo que se evitaría el retroceso de la producción (1,1%).

En el desglose por países, en 2017 asistimos a un fenómeno poco frecuente: la totalidad de los 19 países de la

red Euroconstruct han registrado crecimiento. Tan solo 5 países escapan de la desaceleración prevista del 2018 en adelante, entre los cuales se encuentra Italia, un mercado cuya recuperación tras la crisis lleva un ritmo más lento. Se confirma de nuevo que Alemania se encamina hacia el estancamiento, aunque no hay que perder de vista que su crecimiento se detiene tras haber alcanzado unos niveles de producción más que respetables.

Durante la pasada década, la edificación residencial fue la protagonista tanto del boom europeo de la construcción como de su posterior declive, y ahora vuelve a ser la principal responsable de este nuevo momento de euforia del sector. Tras haber experimentado un fuerte avance (8,9%) en 2017, aún parece que le queda margen de crecimiento a medio plazo. En 2018 volverá a ser el subsector más expansivo (4,4%)

pero de ahí en adelante perderá impulso en 2019 (2,4%) y 2020 (0,8%) puesto que se espera que la demanda se debilite, sea por la nueva oferta que está llegando al mercado tras estos últimos años construyendo vivienda a buen ritmo, sea por la subida de los precios y las perspectivas de una financiación más costosa. El cambio de fase llegará primero a los países nórdicos, una región en donde la construcción residencial ha sido intensa en los últimos años y empezará a contraerse ya en 2018. Merece un comentario

aparte el caso de Irlanda, que parece haber iniciado un segundo boom gracias al cual conseguirá seguir creciendo a buen ritmo, ajena al enfriamiento que se prevé a escala europea.

La previsión para la edificación no residencial sigue una secuencia temporal idéntica a la de la vivienda: en 2017 se espera el pico de crecimiento (3,6%) y a partir de ahí se desacelera en

2018 (2,1%) y 2019 (1,0%) hasta llegar al estancamiento en 2020 (0,3%). Merece observarse cómo, en comparación con los promotores de vivienda, los promotores de edificación no residencial están reaccionando con mayor cautela ante la mejora macroeconómica. El nicho de mercado que se está mostrando más reticente son las oficinas, lastreado por el mal momento del Reino Unido. En el otro extremo, las mejores previsiones se concentran en la construcción relacionada con la salud, prueba de que hay una demanda presente (y sobre todo, futura) que merece ser atendida tanto por el sector privado como por el público. En un momento en el que los grandes mercados como Alemania y Reino Unido han perdido tracción, las previsiones más positivas aparecen en mercados de mediano tamaño como Holanda o Polonia, y en alguno menor como Dinamarca.

La ingeniería civil parece que no esté participando del buen momento de la edificación puesto que para 2017 sólo tiene previsto crecer un 2,2%. Sin embargo, tanto en 2018 como en 2019 la previsión supera el 4% anual, de manera que podrá compensar parte de la anunciada desaceleración de la edificación. Durante este periodo se confía en que las finanzas públicas se recuperen hasta el punto de que las administraciones se vean presionadas a retomar las inversiones y el mantenimiento que han pospuesto durante los últimos años. Sin embargo, la mejora en los presupuestos públicos no será de suficiente magnitud para sostener el crecimiento mucho más allá, por lo que la proyección para el 2020 queda limitada al 1,5%. En resumen, vuelve a repetirse el fenómeno de la ventana de oportunidad, solo que para la ingeniería civil se manifiesta un año más tarde (2018-2019). Como suele ser habitual, los mercados más expansivos son los de los países del Este (excepto Eslovaquia) en donde los fondos estructurales de la UE arrastran notables flujos de inversión en infraestructuras. Y entre los grandes mercados occidentales destaca el caso de Italia, un país que apuesta por la ingeniería civil para estimular a su sector construcción, claramente estancado por el lado de la edificación. **A**

LA BRECHA ENTRE EL PRECIO DEL VENDEDOR Y LA OFERTA DEL COMPRADOR ES DE 28.890 €

En Andalucía, Cataluña, Galicia y Navarra se redujo ese presupuesto

A lo largo de 2017 hemos sido testigos de cómo el sector inmobiliario español se ha ido consolidando. Sin embargo, el entendimiento total entre vendedores y compradores todavía no se ha logrado. Según un estudio del portal inmobiliario pisos.com, la diferencia entre oferta y demanda se situó en 28.890 euros en 2017, un 10% más que el año anterior. El precio del piso tipo subió un 14% de un año a otro, un incremento que no solo se debió a la subida del precio por metro cuadrado de la vivienda en venta, sino también a que los compradores reclamaron más superficie en 2017 (90 metros cuadrados), lo que dejó el precio medio de la oferta en 141.390 euros de media. Por otro lado, el presupuesto del futuro propietario fue más generoso. Así, la casa más buscada el año pasado costó 112.500 euros de media.

El cruce entre oferta y demanda que pisos.com realiza desde 2009 muestra que la diferencia entre ambos era hace nueve años del 55% a nivel nacional. Las posturas se fueron acercando hasta llegar al 20% en 2013. En 2014 se volvió a incrementar hasta el 25%, mientras que en 2015 esta distancia se acortó hasta el 23% y en 2016 aumentó ligeramente al 27%. En 2017, la diferencia entre el precio por el que querría cerrar la operación el vendedor y el que deseaba lograr el comprador ha quedado fijada en el 26%. En cuanto al alquiler, pisos.com estudia desde 2010 la diferencia entre las rentas por las que los propietarios anuncian los pisos y las rentas que indican los futuros inquilinos en sus bús-

Según el portal inmobiliario pisos.com, la brecha entre lo que pide la oferta y el presupuesto de la demanda pasó del 27% al 26% en el último año. La casa más buscada el año pasado

quedas. En 2010 esta brecha fue del 27%, bajando progresivamente hasta el 10% en 2015. Sin embargo, en 2016 se amplió hasta el 19%, un porcentaje que se ha repetido en 2017.

Para Ferran Font, director de Estudios de pisos.com, “la compatibilidad total de intereses entre oferta y demanda depende de muchos factores”. El experto añade que “el precio de venta es el primero al que se suele culpar, pero existen otras razones de peso que influyen como, por ejemplo, la cantidad de inventario existente, su idoneidad frente a la demanda, la lentitud de la administración, el precio del suelo finalista, etc.”. Asimismo, Font afirma que otro motivo es “el presupuesto de la demanda para ser propietaria, explicado en base a un salario que no se ajusta a la inflación y a un ahorro que no crece lo suficiente, en parte, porque no se piensa en el largo plazo”. El portavoz del portal inmobiliario admite que “del equilibrio entre vivienda nueva y usada dependerá la buena marcha del mercado en los próximos años, dado que la falta de la oferta adecuada, tanto en precio como en localización, introduciría elementos distorsionadores nada deseables”.

Oferta y demanda en el mercado de venta

Regionalmente, cuatro autonomías redujeron su presupuesto de partida a la hora de buscar una casa en venta en 2017: Andalucía, Cataluña, Galicia y Navarra. Por otro lado, cuatro lo

costó 112.500 euros de media. Por otro lado, propietarios e inquilinos mantienen la brecha del 19%. Los dueños de una vivienda bien situada han visto en el alquiler por días o semanas un negocio más rentable.

subieron, en concreto, Baleares, Castilla-La Mancha, Castilla y León y Extremadura. El precio de salida más elevado lo arrojó País Vasco con 247.500 euros de media. En el lado inverso, Comunidad Valenciana y Murcia persiguieron pisos por 67.500 euros de media. Las autonomías donde oferta y demanda estuvieron más cerca fueron País Vasco (-5%), Castilla-La Mancha (-4%) y Aragón (12%). Los mayores desajustes se dieron en Canarias (51%), Murcia (39%) y La Rioja (37%).

Respecto a las provincias, la cantidad de dinero que estuvo dispuesta a invertir la demanda bajó en seis y subió en 14. Guipúzcoa fue la provincia en la que los compradores partieron de una cantidad más alta: 277.500 euros de media. Le siguieron Vizcaya (232.500 euros), Baleares (172.500 euros) y Álava (172.500 euros). Un total de 16

provincias buscó vivienda por el mínimo precio registrado, unos 67.500 euros. En Toledo (-31%) la demanda superó a la oferta de forma más intensa. Entre el 0% y el 9% se colocaron cinco provincias, mientras que las diferencias más agudas se dieron en Santa Cruz de Tenerife y Alicante, ambas con un 55%.

En cuanto a las capitales, 13 bajaron su presupuesto en 2017, mientras que 16 lo extendieron. Los compradores de Donostia-San Sebastián fueron los que estuvieron dispuestos a desembolsar la cantidad más alta: 292.500 euros de media. En Bilbao (262.500 euros), Barcelona (202.500 euros), Madrid (172.500 euros) y Vitoria (172.500 euros) se encontraron los compradores dispuestos a pagar más de 150.000 euros por convertirse en propietarios. Hubo diez capitales donde la demanda manejó una cantidad de salida superior a 100.000 euros. El límite más bajo registrado, 67.500 euros de media, fue la tónica en diez capitales. Hubo tres capitales donde la relación entre oferta y demanda fue excelente, marcado un 0% de diferencia: Guadalajara, Bilbao y Pontevedra.

Las mayores brechas las arrojaron Valencia (54%), Barcelona (54%) y Alicante (55%).

Situación del mercado del alquiler

Según pisos.com, la diferencia entre las mensualidades por las que los propietarios anunciaron los pisos y las rentas que indicaron los futuros inquilinos en sus búsquedas fue la misma que en 2016: un 19%. El alquiler medio sugerido por la demanda se mantuvo estable en 450 euros de media hasta 2013, bajando en 2014 a los 350 euros, una renta que se repitió en 2015 y en 2016. En 2017 los inquilinos volvieron a subir la apuesta a 450 euros. En cuanto a la superficie, en 2010 se pedían 90 metros cuadrados y en los seis años siguientes bajó a los 70 para colocarse en 80 metros cuadrados en 2017.

Las rentas de la oferta publicada crecieron entre 2010 y 2012, iniciando posteriormente una caída que se mantuvo hasta 2015, retomando su tendencia al alza en 2016 y 2017. Así, el mercado pasó de ofrecer un piso tipo en alquiler de 90 metros cuadrados por 571 euros mensuales en 2010 a uno de 80 metros cuadrados por 537 euros mensuales en 2017.

“El alquiler lleva ya un par de años en boca de todos debido a la escalada que han experimentado las rentas en ciertas ciudades, la mayoría con gran arraigo turístico”, señala Font. El portavoz del portal inmobiliario señala que “los propietarios que disponen de una vivienda bien situada han visto en el alquiler puntual por días o semanas un negocio mucho más rentable que tener un inquilino fijo con un contrato de varios años”. El director de Estudios de pisos.com indica que este aspecto ha hecho que “muchos inquilinos residenciales que, por ahora, no tienen interés en la compra, quizá por una cuestión de movilidad laboral o porque no reúnen el ahorro y la capacidad de endeudamiento adecuados, se vean desplazados de su zona de interés”.

El presupuesto mejoró en nueve autonomías en 2017: Asturias, Baleares, Canarias, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Comunidad Valenciana, La Rioja, Madrid y País Vasco. El inquilino no redujo su presupuesto en ninguna región. Por otro lado, País Vasco fue la

autonomía donde se dispuso de la renta más alta, de unos 750 euros de media. Le siguieron Baleares y Madrid con 650 euros de mensualidad media. Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura, Galicia y Murcia fueron las comunidades en las que los inquilinos ofrecieron menos dinero por vivir de alquiler: 350 euros mensuales. La demanda estuvo por encima de la oferta en Baleares (-18%) y La Rioja (-11%), mientras que el entendimiento fue casi un hecho en Castilla-La Mancha (1%), País Vasco (1%), Castilla y León (2%). En Cataluña (28%), Asturias (27%) y Navarra (23%) fue más complicado para los inquilinos hallar respuesta en el mercado real.

Provincialmente, los potenciales inquilinos de 17 capitales elevaron el listón, mientras que en tres ajustaron sus pretensiones. Fue Guipúzcoa la capital donde se encontró la demanda en alquiler con mayor presupuesto: 750 euros de media. Le siguieron Baleares, Madrid, Álava y Vizcaya, con 650 euros. Teruel, Cuenca, Ávila, Cáceres y Lugo eligieron el límite más bajo, los 250 euros mensuales. En Baleares (-18%), Álava (-16%), La Rioja (-11%) y Soria (-10%) los porcentajes negativos llegaron a los dos dígitos. Barcelona (33%), Sevilla (32%) y Vizcaya (32%) fueron las provincias donde existió un mayor desequilibrio entre oferta y demanda.

En el ámbito de las capitales, de 2016 a 2017 un total de 26 capitales elevaron su presupuesto y cuatro lo bajaron.

Barcelona fue la capital en la que la demanda lanzó la apuesta más alta por el alquiler: 950 euros de media. Madrid y Donostia-San Sebastián fueron justo detrás con un presupuesto de 850 euros. Ciudad Real y Cuenca fueron las dos capitales con el precio de la demanda más reducido: 250 euros mensuales. Hubo cuatro capitales donde el precio de salida de la demanda estuvo por encima de la oferta: Logroño (-18%), Vitoria (-14%), Palma de Mallorca (-10%) y Pamplona (-6%). Las verdaderas diferencias entre oferta y demanda estarían en las seis capitales que se situaron más allá del 30%: Sevilla (33%), Córdoba (33%), Barcelona (34%), Tarragona (35%), Palencia (35%) y Valencia (37%). **A**



LA INVERSIÓN INMOBILIARIA SE MANTIENE EN CIFRAS HISTÓRICAS, SUPERANDO LOS 13.500 M€

Madrid y Barcelona han concentrado más del 85% del capital invertido

Según el nuevo Informe del Mercado de Inversión de Forcadell del 2º semestre de 2017, España es el 4º país que capta más volumen de inversión inmobiliaria de la UE. La lista la

encabezan Alemania, Francia y, hasta que sea efectivo el Brexit, Reino Unido. Durante 2017, España ha seguido fortaleciendo su atractivo y se prevé que tenga continuidad a lo largo de este año.

El Informe de Inversión Nacional de Forcadell destaca el gran dinamismo que ha tenido la actividad inversora a lo largo del 2017. El volumen de inversión registrada en el 2017 supera los 13.500M€ aunque no alcanza las cifras obtenidas en el 2016, 14.000M€.

Según la consultora Forcadell, la inversión inmobiliaria profesional se mantiene en España en cifras históricas con un volumen total de inversión superior a los 13.500M€ en el 2017, cifra similar a la registrada en el 2016 (14.000M€).

Europa sigue presentándose ante el mundo como un escenario ideal en el que desarrollar planes de negocio debido a los *fundamentals* de los mercados de las principales capitales europeas: moneda estable, tipos de interés bajos, altos niveles de actividad económica, contexto de estabilidad socioeconómica y previsión de crecimiento, entre muchos otros. Dentro del marco europeo, España se mantiene como uno de los países más atractivos para la inversión inmobiliaria, siendo el 4º país que capta más volumen de inversión de la UE. La lista la encabezan Alemania, Francia y –hasta que sea efectivo el Brexit– Reino Unido. De cara al 2018, se prevé que la captación de fondos se incremente notablemente, crecimiento previsiblemente superior al esperado para la Unión Europea. En consonancia con la UE, se observa en España una tendencia en la estructuración de las operaciones hacia formas más complejas: tanto en número de actores que intervienen como en términos mercantiles. Por otro lado, se

constata que los actores están aumentando la capacidad de inversión.

Forcadell apunta que Madrid y Barcelona han concentrado más del 85% del capital invertido en España en el año pasado. El contexto sociopolítico de Catalunya no ha paralizado operaciones en ningún caso. No obstante, ha dado lugar a una diversificación o reparto de la inversión por las principales ciudades del Estado.

Residencial

La inversión profesional residencial en España ha alcanzado un volumen de inversión en el 2017 superior a los 3.000M€. La cifra confirma el repunte de la promoción residencial, que inició su fase de reactivación en 2016 y no había registrado un nivel de actividad tan alto desde el 2008. Este sector se caracteriza por tener 2 tipos de inversión: la patrimonial y la promotora con valor añadido. Actualmente existe una demanda elevada en ambas modalidades, siendo gran parte de la demanda promotora de origen extranjero y la patrimonialista de tipo local.

La vivienda como activo de inversión consolida su atractivo debido al crecimiento continuado de las rentas y a la revaloración que ha vivido este tipo de inmueble. Los inversores han concentrado su interés en activos ubicados en las áreas metropolitanas de Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla y Bilbao. Además, las rentabilidades han experimentado pequeños incrementos, sobre

todo en 2as y 3as Líneas.

Tendencias y previsiones

Las rentabilidades mantienen la tendencia de compresión y la previsión sobre su evolución es que continúen comprimiéndose especialmente en 1as Líneas. A lo largo del 2S 2017 se han observado en el mercado procesos de desinversión que han permitido la rotación de activos. Los fondos de inversión, y en especial las Socimis, han optado por deshacerse de aquellos productos que, una vez pasados los 3 años de la adquisición, han proporcionado el retorno esperado. Estos procesos se han convertido en una fuente de activos para aquellos fondos que están en demanda permanente.

El mercado de inversión profesional se encuentra en una etapa de estabilización muy positiva que mantendrá en los próximos años pese a algunas de las limitaciones y riesgos que acompañan al panorama nacional: mercado laboral con salarios muy bajos en comparación con la UE, envejecimiento de la población y posible subida del tipo de interés en la Eurozona. **A**



LAS COMPRAVENTAS DE VIVIENDA EN 2017 SE INCREMENTARON UN 15% SOBRE 2016

El endeudamiento hipotecario medio de 2017 ha sido de 118.027 euros

El precio de la vivienda ha continuado su ritmo ascendente a lo largo del último trimestre, dando lugar a un incremento trimestral del 1,8%, acumulando para el conjunto del año 2017 un

crecimiento del 7,6%. Con respecto a los máximos, alcanzados en 2007, se acumula un descenso del 21%. Por el contrario, con respecto a los recientes mínimos de 2014, se acumula un incremento del 20,9%.

Las compraventas de vivienda inscritas en los registros de la propiedad en el cuarto trimestre alcanzan las 111.921 operaciones, mostrando en su comportamiento la estacionalidad habitual del último trimestre del año, con un descenso del 6,1% sobre el trimestre anterior. No obstante, con relación al mismo trimestre de 2016 se ha producido un importante incremento del 19,8%. El año 2017 ha cerrado con 464.233 compraventas inscritas, la cifra anual más alta desde 2008, con un incremento anual del 15%. Sin embargo, al contrario que en años anteriores donde crecía la vivienda usada al tiempo que disminuía la nueva, el comportamiento de ambas tipologías ha mostrado en 2017 crecimientos sólidos en ambos tipos: 11,3% en vivienda nueva y 15,8% en vivienda usada.

Territorialmente, todas las comunidades autónomas han presentado aumentos en las compraventas de vivienda registradas en 2017 con respecto a 2016, encabezando los mayores niveles de crecimiento Castilla-La Mancha (23,1%), Asturias (20,7%), Madrid (19,1%) y Comunidad Valenciana (17,8%). En trece comunidades autónomas las tasas de

crecimiento han alcanzado los dos dígitos.

Características del crédito hipotecario

El endeudamiento hipotecario por vivienda ha presentado un crecimiento intertrimestral del 1,3%, situándose en los 120.945 €. El endeudamiento hipotecario medio de 2017 ha sido de 118.027 €, dando lugar a un importante incremento del 5,7% sobre 2016.

La contratación a tipo de interés fijo, ya estabilizada hace un par de trimestres, ha supuesto una de cada tres operaciones, alcanzando un peso del 36,6% dejando al 63,4% restante para los variables, siendo en su práctica totalidad referenciados al euríbor (62,5%).

La cuantía de los tipos de interés, con un resultado del 2,3% en el cuarto trimestre, se mantiene muy similar a los trimestres anteriores. Para el conjunto del año el tipo de interés medio ha sido también del 2,3%, siendo el resultado interanual más bajo de la serie histórica.

La duración de los nuevos créditos hipotecarios sigue su progresivo ritmo creciente de los últimos trimestres, con un resultado de 23 años y 6 meses, un 0,4% superior al del trimestre precedente.

La accesibilidad sigue mostrando cierta continuidad en el deterioro de los últimos trimestres. La cuota hipotecaria mensual media se ha situado en los 554,99 €, con un incremento del 1,1%, y el porcentaje de dicha

cuota con respecto al coste salarial ha sido del 29,2%, con un aumento intertrimestral de 0,30 pp. En 2017 la cuota hipotecaria mensual media se ha situado en los 543,94 € (incremento del 4,1% sobre 2016) y su porcentaje con respecto al coste salarial en el 28,7% (incremento de 1,17 pp. sobre el año anterior).

Impagos hipotecarios

Presentaron, al igual que los últimos años, una positiva evolución con relación al año anterior.

Las certificaciones de vivienda por inicio de ejecución de hipoteca del cuarto trimestre han sido 6.203, con un descenso del 34,9% sobre el mismo trimestre de 2016. El 54,2% de las certificaciones de vivienda por ejecución de hipoteca han correspondido a personas jurídicas, quedando el peso de personas físicas en el 45,8%. En cuanto a la nacionalidad, el 95,8% de las certificaciones han correspondido a nacionales, frente al 4,2% de extranjeros.

Durante el cuarto trimestre, las daciones en pago inscritas sobre viviendas sumaron 1.356 operaciones, un 10% menos que el mismo trimestre del año anterior. El 90,5% de las daciones en pago ha correspondido a personas físicas, frente al 9,5% de personas jurídicas. Con relación a la nacionalidad, el 87,1% de las daciones en pago han sido de nacionales, frente al 12,9% de extranjeros.

En el año 2017, se han registrado 6.646 daciones, con un descenso del 22,3% sobre 2016. **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.



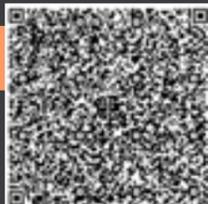
Desahucio de Inquilinos

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.



VALENCIA APRUEBA LA MODIFICACIÓN DE SU LEY DE ORDENACIÓN DEL TERRITORIO

Esta modificación afecta a cerca de cien artículos del texto legislativo

El objetivo de la nueva redacción del texto legislativo aprobado por el Consell es favorecer la regeneración urbana y reforzar la gestión pública directa del urbanismo. También se

aporta un marco referencial mínimo para dar solución a problemas y efectos perjudiciales que se han producido en el territorio y conseguir un urbanismo más humano y sostenible.

El Consell ha aprobado el Proyecto de ley de modificación de la Ley de Ordenación del Territorio, Urbanismo y Paisaje de la Comunitat Valenciana (LOTUP) para su tramitación en Les Corts. Esta modificación afecta a cerca de cien artículos del texto legislativo ante la necesidad de implantar nuevas políticas urbanas y de actuación sobre el territorio que se basen en un urbanismo al servicio de las personas, del interés general y más sostenible.

El Gobierno valenciano se ha marcado como objetivo, a través de la modificación de la LOTUP, favorecer las actuaciones de renovación, regeneración y rehabilitación urbana en la ciudad consolidada en aquellos ámbitos que puedan estar obsoletos, infradotados y deteriorados o en los que se den situaciones de vulnerabilidad.

Un segundo objetivo es reforzar la función de la gestión pública del urbanismo. El nuevo texto garantiza el control público de los crecimientos urbanísticos, fomentando los desarrollos en las áreas ya urbanizadas y evitando que los agentes urbanizadores puedan promover instrumentos de desarrollo que reclasifiquen nuevas piezas del territorio

como suelo urbanizable.

También se pretende dar los instrumentos necesarios a los ayuntamientos para que den solución a situaciones existentes en el territorio, como consecuencia de actuaciones realizadas a lo largo del tiempo y que han tenido efectos perjudiciales desde un punto de vista territorial, paisajístico y ambiental, como por ejemplo, construcciones existentes en el medio urbano, urbanizaciones sin finalizar en distinto grado de ejecución, y las edificaciones existentes en el suelo no urbanizable.

Urbanismo más humano y amable

Por primera vez, se contempla la perspectiva de género que se incorpora al artículo 13 entre los principios básicos que han de inspirar el nuevo modelo urbanístico.

Por tanto, se regula, de forma expresa, como uno de los criterios de ocupación racional del suelo, la igualdad de género entre hombres y mujeres a la hora de establecer planes y políticas urbanísticas y llevar a cabo su ejecución.

Asimis-

mo se introduce una serie de modificaciones respecto de los estándares urbanísticos y aprovechamientos urbanísticos más adecuados para la regeneración, renovación y rehabilitación urbana.

Se crea la figura del Rehabilitador para posibilitar la edificación en solares que se mantienen especulativamente abandonados y también en aquellas zonas degradadas de la ciudad bajo un control público de los objetivos de la actuación.

Para facilitar las inversiones socioeconómicas sostenibles se prevén los Proyectos de Inversión Económica Sostenible (PIES), que regulan la posibilidad de materializar proyectos que respondan a un interés general y a un desarrollo económico compatible con el entorno en el que se lleven a cabo.

En el nuevo texto legislativo se da preferencia a la gestión directa del urbanismo frente a otros que han favorecido la especulación. Así la posibilidad de reclasificar suelo o cambiar el uso dominante del mismo únicamente se permitirá a través de programas de gestión directa por las administraciones.

La ley limita la clasificación urbanística de suelo no urbanizable a urbanizable por los PAIs. Con esta regulación se evita que intereses particulares puedan prevalecer frente a intereses generales y favorece un crecimiento más armónico y sostenible, ajustándose a las necesidades reales de suelo urbanizable y a un modelo urbanístico compacto, complejo y denso. **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**



LAS SOCIMIS AFRONTAN SU CONSOLIDACIÓN Y APUESTAN POR LA REGENERACIÓN URBANA

La fase de crecimiento de este sector aún no ha terminado, según los expertos

Más de 200 personas, entre participantes y ponentes, han participado en la primera Iberian REIT Conference, en la que se ha analizado el actual punto de inflexión en que

se encuentra el sector inmobiliario cotizado en España, las conocidas como socimis. La regulación en Portugal, la diversificación y especialización de las socimis centraron la atención de los ponentes.

Organizada por EPRA (European Public Real Estate Association), la asociación que reúne al 80% de las empresas REIT de Europa, e Iberian Property, la plataforma de comunicación centrada en promover la inversión inmobiliaria internacional en España y Portugal (de la que Observatorio Inmobiliario es partner en España), esta conferencia puso también sobre la mesa el importante papel que estas sociedades pueden desempeñar en las grandes operaciones urbanas, como Castellana Norte.

Entre las conclusiones de esta conferencia, destaca la convicción de que el REIT español está en un punto de inflexión hacia la madurez y la consolidación tras una eclosión espectacular que ha supuesto la recuperación del sector inmobiliario.

A la conferencia han asistido inversores y representantes gubernamentales de Portugal que han sido testigos directos de cómo un sector en crisis y, a priori, no atractivo para la inversión, puede renacer en gran medida gracias a la inversión extranjera, que en España ha supuesto un 95%.

Representantes de las principales socimis españolas han detallado cómo la regulación REIT en España ha permitido hacer más transparente y profesional un sector con potencial para el inversor pero que hasta 2012 carecía de la profesionalización necesaria. El dinero, según ha explicado Carmina Ganyet, directora corporativa de Colonial, ya no tiene prisa, es un “dinero paciente” que

se compromete a largo plazo: “Por eso trabajamos en la reurbanización de varias ciudades y nuestra forma de crear valor es a través de esos desarrollos nuevos”, explicó. El papel de las socimis en la regeneración urbana se sitúa como factor clave para que las ciudades puedan acometer los grandes proyectos de transformación como Distrito Castellana Norte, cuyo presidente, Antonio Béjar, lamentó que aún haya limitaciones en el marco legal vigente en España. “En un futuro, no descartamos ser un REIT”, añadió.

Quienes aún ven las socimis con desconfianza como producto de ahorro recibieron también un mensaje tranquilizador: invertir en inmobiliario cotizado es más rentable y seguro que otras opciones aparentemente más conservadoras y, a diferencia del ciclo anterior, permiten invertir en activos sin hipotecarse.

Tendencias y futuro

Como colofón, Max Nimmo, analista de Kempen Securities, avanzó algunas tendencias de cara a los próximos años en el sector inmobiliario cotizado. Aunque llamó a evitar el peligro de que las socimis se vuelvan “adictas al capital”, subrayó que España sigue siendo un top pick para los analistas ya que la fase de crecimiento de este sector aún no ha

terminado. Invitó a las compañías a poner el foco en la eficiencia operacional. Habló también de Cataluña: “Es una señal de alarma: si hay algún político en la sala, que tome nota y piense en los mercados”.

Por su parte, Miguel Ferre, Senior Advisor de EY y uno de los padres de la actual legislación REIT española, destacó que “la llegada de inversores internacionales ha demostrado que los REIT eran lo que buscábamos durante la crisis para recuperar el sector”.

Cristina García-Peri, directora general de Hispania, se ha referido a la especialización de las socimis en ámbitos como por ejemplo el hotelero, algo de vital importancia en España y que en Portugal puede ser quizá más trascendente.

Por su parte, Ismael Clemente CEO de Merlin Properties ha señalado que



“España y Portugal son muy similares, yo veo la Península Ibérica como un único mercado”; mientras que José Luis del Valle, presidente de Lar España, indicó que el sector REIT “aún tiene espacio para crecer en España”. **A**

BARCELONA MEETING POINT LIDERARÁ LA INNOVACIÓN Y LA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

La 22ª edición de BMP se celebrará del 25 al 28 de octubre en Barcelona

Barcelona Meeting Point (BMP 2018), organizado por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona, liderará la profunda transformación impulsada por las nuevas tecnologías que está revolucionando el sector inmobiliario con la aparición de nuevos modelos de negocios, nuevos perfiles de profesionales, nuevas herramientas, nuevas formas de relacionarse con los clientes, nuevas oportunidades... La 22ª edición de BMP 2018, que tendrá lugar del 25 al 28 de octubre en el pabellón 8 del recinto Montjuïc-Plaza España de Fira de Barcelona, se ha presentado esta mañana ante los medios de comunicación con aires renovados y la propuesta de convertirse en el referente internacional del sector inmobiliario.

Jordi Cornet, delegado especial del Estado en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona (CZFB) y presidente de BMP, ha explicado que “este año hemos redefinido por completo Barcelona Meeting Point reforzando su carácter internacional, acercándolo a la ciudad de Barcelona para poder aprovechar todos los atractivos que tiene esta ciudad única en el mundo, rediseñando el plano de exposición para mejorar la experiencia de visita de la feria, apostando por las últimas tendencias e innovaciones del sector, contando con un Symposium que reunirá a los principales players internacionales, creando un amplio programa de actividades de networking, y preocupándonos y proponiendo soluciones sociales a los retos que plantea el mercado de la vivienda”.

BMP 2018, que ha rediseñado su plano de exposición inspirándose en el Eixample de Barcelona, apuesta por reforzar la feria como referente internacional y escaparate de lo último en inno-

Para ello Barcelona Meeting Point ha creado un Comité de Innovación formado por expertos profesionales del sector que, mediante reuniones mensuales, están asesorando al certamen para adaptarse a la nueva realidad del sector y dar la mejor respuesta a estas nuevas necesidades. “El resultado de todo ello será un nuevo BMP muy innovador, mucho más atractivo y que convertirá a la ciudad de Barcelona en la capital del sector inmobiliario internacional en otoño” afirma Jordi Cornet.

Barcelona Meeting Point afronta

una etapa de grandes cambios para liderar el nuevo sector inmobiliario y aumentar aún más su relevancia internacional. Blanca Sorigué, directora general del CZFB y

vación y tendencias inmobiliarias. Contará por primera vez con una zona de Startups previamente seleccionadas que presentarán las mejores soluciones y el mejor talento vinculado al sector inmobiliario.

con una larga trayectoria y experiencia en la organización de ferias y congresos internacionales de éxito, es la nueva Directora General de BMP. Blanca Sorigué ha explicado que “en el pasado el sector inmobiliario fue un sector muy tradicional, donde prácticamente no había innovación, pero en los últimos años hemos iniciado un cambio de paradigma, que avanza a un ritmo vertiginoso, donde las nuevas tecnologías están revolucionando el inmobiliario y es obligado innovar para ser competitivo”. Sorigué ha añadido que “desde BMP, como Feria de referencia internacional del sector inmobiliario en nuestro país, queremos liderar esta transformación. Por ello hemos creado este Comité de Innovación formado por grandes expertos del sector que nos están asesorando y guiando para posicionar BMP como una de las mayores ferias mundiales del sector inmobiliario”.

Los mejores expertos estarán en el Symposium Internacional de BMP

Barcelona Meeting Point 2018



compactará su celebración durante 4 días, del 25 al 28 de octubre, centrándose en el profesional inmobiliario el 25 y 26 de octubre, y en el gran público del 25 al 28 de octubre. Dentro del Salón Profesional el Symposium Internacional



de BMP volverá a ocupar un lugar muy destacado. Bajo el título “Trends & Innovations” el Symposium Internacional de BMP reunirá en dos días a los principales players internacionales del sector inmobiliario: inversores, family Offices, business angels, capital riesgo, fondos soberanos, promotores, arquitectos y agentes inmobiliarios.

Barcelona Meeting Point será el lugar donde se debatirán los temas de presente y de futuro del sector inmobiliario nacional e internacional, por ello contará con los mejores expertos mundiales que explicarán cómo han afrontado y solucionado sus retos inmobiliarios, arquitectónicos o urbanísticos. Durante el 25 y 26 de octubre el Symposium Internacional de BMP nos acercará las principales tendencias en innovación inmobiliaria con una jornada específica sobre PropTech poniendo el foco de interés en cómo piensan y qué criterios tienen en cuenta a la hora de tomar decisiones los directivos 4.0.

Fernando Conde, Presidente de Newland y miembro del Comité de Innovación de BMP, ha explicado que “ya tenemos confirmada la asistencia de importantes profesionales de EE.UU., Asia, Canadá, Reino Unido, Francia, Países Nórdico... por lo que la asistencia internacional será mayor que nunca”. Conde ha añadido que “en el Symposium Internacional de BMP también acercaremos proyectos inmobiliarios

que están acometiendo otras ciudades, como puede ser el caso de San Francisco, y que están dirigidos a los millenials. Barcelona necesita atraer a los millenials para atraer talento, por lo tanto hay que pensar en propuestas creativas que va-

yan en esta línea”.

Open Innovation Marketplace, las Startups serán protagonistas

Otra de las grandes novedades que presentará BMP 2018, en colaboración con La Salle Technova, será el Open Innovation Marketplace, una zona de exposición que atraerá a una serie de Startups seleccionadas que presentarán las mejores soluciones y el mejor talento vinculado al sector inmobiliario. En este espacio se organizarán encuentros privados entre las Startups y grandes empresas. Estas Startups también podrán presentar sus proyectos frente a inversores, emprendedores, empresas del sector u otros potenciales partners.

Al mismo tiempo, BMP también entregará el 1er International BMP Innovation Award que reconocerá al proyecto más destacado presentado entre todas las Startups participantes en el Open Innovation Marketplace. BMP también editará un Directorio con las principales Startups mundiales del sector inmobiliario.

Una Fira mucho más sectorizada

Barcelona Meeting Point reorganizará por completo el plano de la Feria, así como los puntos de acceso y salida con el objetivo de facilitar el flujo de visitantes por todas las zonas del pa-

bellón. Un prestigioso estudio de arquitectura ha trabajado a fondo para que el visitante de BMP tenga la mejor experiencia de visita posible. Juan Carlos Led, CEO de ABC Realty Barcelona y miembro del Comité de Innovación de BMP,

ha destacado que “el nuevo plano de BMP se inspira en el barrio del Eixample de Barcelona y elimina el pasillo central, creando un único recorrido que obliga a recorrer todo el recinto y mejora la experiencia del visitante”.

De esta manera, BMP será un Salón mucho más sectorizado donde estará expuesta la mayor oferta inmobiliaria del momento, tanto de compra como de alquiler, las mejores propuestas de financiación que mejor se adaptan a cada caso concreto, así como los Clústers de Inversores (dedicado a la inversión inmobiliaria), Reform Point (dedicado a las reformas y diseño de interiores), Luxury Real Estate (producto inmobiliario de lujo) y PropTech Point (nuevas tecnologías aplicadas al sector inmobiliario).

Dentro del Salón dedicado al gran público, el sábado 27 de octubre por la mañana tendrán lugar una serie de charlas gratuitas con ideas básicas que todo ciudadano debe conocer a la hora de vender o de comprar una vivienda. En estas charlas se tratarán temas como todo lo que se debe saber a la hora de contratar una hipoteca, los derechos que tiene el cliente-consumidor inmobiliario, los costes inherentes de la compra o venta de una vivienda (comisiones de los APIS, notaría, registro, impuestos, etc.), o consejos sobre cómo mostrar un piso que se quiere vender in situ y cómo mostrarlo por Internet. **A**

La inversión en residencias de estudiantes se dispara hasta los 560 m€ en 2017

El volumen de inversión inmobiliaria en residencias de estudiantes se disparó en 2017, sumando un total de 560 millones de euros a cierre de año, frente a los apenas 50 millones transaccionados en 2016, según los datos de la consultora inmobiliaria JLL.

Esta cifra se debe fundamentalmente a dos grandes portafolios transaccionados, bautizados como Erasmus y Río. El primero de ellos responde a la venta del Grupo Resa, el mayor operador de residencias de estudiantes de España, mientras que el proyecto Río corresponde a la venta de la cartera de residencias que poseía el fondo Oaktree en España, que fue adquirida por los fondos gestionados por GSA en una operación asesorada por JLL.

Asimismo, dentro del volumen alcanzado en 2017 destacan también otras operaciones de activos individuales como la reciente compra por parte del Fondo Europeo "Catella European Student Housing Fund" de la residencia de estudiantes La Campana, situada en el centro de Pamplona (Navarra), así como la adquisición el pasado mes de marzo por parte de The Student Hotel de la antigua imprenta de Cuesta de San Vicente 28 en Madrid para reconvertirla en residencia, ambas operaciones asesoradas por JLL. **A**

El 98,3% de los fallos judiciales sobre cláusulas abusivas lo son a favor del usuario

Los 54 juzgados especializados en cláusulas abusivas apenas han resuelto seis de cada 100 reclamaciones de los consumidores contra los bancos. En concreto, el 98,3% de los fallos judiciales han inclinado la balanza a favor del usuario. Según los datos del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ), en sus siete primeros meses de actividad (junio-diciembre de 2017) recibieron 153.957 casos sobre cláusulas abusivas de las hipotecas, aunque solo 9.326 tienen ya sentencia en firme.

Dicho de otro modo: solo 60 de cada 1.000 reclamaciones han sido resueltas. Otro dato llamativo es que prácticamente todas las sentencias están dando la razón a los consumidores, en detrimento de los bancos. En concreto, el 98,3% de los fallos judiciales han inclinado la balanza a favor del usuario y en más de una veintena de provincias el porcentaje de sentencias favorables al consumidor ha sido del 100%. **A**

¿Qué es el Experto Técnico Inmobiliario?

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

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

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



¿Qué 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.

¿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).

¿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.

UN LIBRO

Comentarios al nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos

El Reglamento Europeo de Protección de Datos (RGPD) tendrá aplicabilidad directa en todos los Estados miembros a partir del 25 de mayo de 2018. El RGPD cambia radicalmente la forma actual de regular la protección de datos, obligando a empresas, organismos, instituciones y administraciones a cambios y esfuerzos significativos de carácter organizativo, técnico, económico y humano al imponer nuevas obligaciones y requerimientos.

conocido como Derecho al olvido, el registro de las actividades de tratamiento, la notificación a los interesados de las violaciones de seguridad, la responsabilidad proactiva del responsable del tratamiento de los datos o el principio de portabilidad de los mismos, son algunas de las novedades que nos trae el nuevo Reglamento.

En este libro todas estas novedades son comentadas por expertos de primer nivel, analizando los pros y los contras de cada una y la problemática hasta su puesta en marcha. **A**



TÍTULO: **Especial Protección de datos. Guía para afrontar la nueva regulación**
 AUTOR: **Redacción Wolkers Kluwer**
 EDITORIAL: **Wolkers Kluwer**
 PRECIO: **28,68 € (IVA incluido)**

- ▶ 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



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

msn terra altavista Google YAHOO! España

Garantice su presencia.



Desde 90 € por dominio



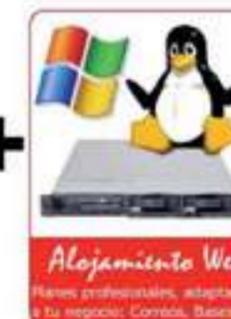
+



+



+



+



+



Creemos en tu negocio



Únete al futuro



Nuestros proyectos y gestores son multi idiomas.

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

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

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

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

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

El ETI aporta tranquilidad al consumidor mediante:

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

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

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

