

● revista del sector inmobiliario

inmueble

Año XIX | Número 144 | Septiembre 2014

www.revistainmueble.es



Las cosas claras: alquiler para uso turístico

Plan vivienda 2013-2016

La dinámica del mercado de alquiler

L/BROS24h.com
WWW.LIBROS24H.COM



 **Grupo difusión**

Edita: Difusión Jurídica y Temas de Actualidad S.A.

Director: J. Pintó Sala

Directora Adjunta: Maite Pérez Marín

Consejo de Redacción: Pedro Bas Avella, Joan M. Bermúdez Prieto, Joaquim Botanch, Mercedes Caral, Mercedes Coma, Francisco Echeverría Summers, Luis Figueras, Fernando J. García Martín, Alfonso Hernández-Moreno, Agustí Jausàs, Montserrat Junyent Martín, Jan Maarten Goedemans, Chantal Moll de Alba Lacuve, Jose Mª Tovillas Morán, Pedro Tuset del Pino, Mercedes Mallén.

Redacción y Administración

Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.A.
Recoletos, 6 - 28001 Madrid
Tel.: 91 426 17 84 - Fax: 91 578 45 70

Ronda General Mitre, 116 Bajos
08021 Barcelona
Tel.: 93 246 93 88 - Fax: 93 232 16 11

www.revistainmueble.es
www.bdiinmueble.es
www.informativojuridico.com
e-mail: inmuebles@difusionjuridica.es

CIF: A-59888172
Depósito Legal: B-14333-96

Centro de atención al suscriptor: 902 438 834
e-mail: clientes@difusionjuridica.es

Fidelización de clientes: 91 426 17 84
e-mail: cartera@difusionjuridica.es

Marketing: 91 426 17 84
e-mail: marketing@difusionjuridica.es

Diseño y Maquetación
Fabio Heredero Barrigón

Exclusiva de publicidad
Comunicación Integral y Marketing para Profesionales
Calle Recoletos nº 6 1º D, 28001 Madrid
Tel.: 91 57 77 806 - Fax: 91 57 62 021
Exclusividad Cima Barcelona
C/ Modolell, 61 Bajos, 08021 Barcelona
Tel.: 91 57 77 806
info@cimapublicidad.es - www.cimapublicidad.es

Impresión
Rotoatlántica

La editorial Difusión Jurídica y Temas de Actualidad S.A., a los efectos previstos en el artículo 32.1, párrafo segundo del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de Inmueble, o partes de ellas, sean utilizada para la realización de resúmenes de prensa. Cualquier acto de explotación (reproducción, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, etc.) de la totalidad o parte de las páginas de Inmueble, precisará de la oportuna autorización, que será concedida por CEDRO mediante licencia dentro de los límites establecidos en ella. Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.A. no comparte necesariamente las opiniones vertidas por sus colaboradores en los artículos publicados. El uso del contenido de esta revista no sustituye en ningún caso la consulta de la normativa vigente ni a un profesional especialista en la materia.



SUMARIO

03 Editorial

04 En breve

05 Actualidad

A Fondo

30 Alquiler de pisos, viviendas o apartamentos particulares para uso turístico a través de las webs

44 El contrato de intermediación inmobiliaria

48 El contrato de opción de compra y de venta de inmuebles: cláusulas a favor del concedente de la opción y a favor del optante

54 Plan vivienda 2013 - 2016. Ayudas

56 Lo que dicen los jueces: la demolición por delitos urbanísticos a la luz del Decreto 2/2012 de la Junta de Andalucía. Jurisprudencia relacionada

62 Caso Práctico

Resolución de contrato de arrendamiento diferente de vivienda

70 Financiación

Sobre el impacto que tendría en nuestros bolsillos una eventual reducción del valor catastral de un inmueble hasta su valor de mercado

72 Mercado

La dinámica del mercado de alquiler: opción libre o decisión inducida

76 Fiscal

Cuadro de tipos impositivos de ITP-AJD aplicable en las CCAA en el 2014

80 Técnica

Webs inmobiliarias: momento para atacar de nuevo

86 Magazine de inmueble

92 Internet inmobiliario

94 Tribuna

96 Ahora preocupa

Comunicación
Integral y Marketing para Profesionales



CEDRO

Acceda de una forma ágil y sencilla



Tel. 91 426 17 84 / info@libros24h.com

L/BROS24h.com
LIBRERÍA JURÍDICA ON-LINE





El mes uno

El mes de septiembre a pesar de ser el mes número nueve del año, siempre parece ser el número uno, el primero de un nuevo curso. En realidad así es. Los profesionales del sector inmobiliario nos podemos enfrentar al nuevo curso con esperanza. Son varios los indicadores que vienen anunciando la lenta muerte de la dura crisis que afecta a nuestro sector, y ello implica, que de una forma u otra, en mayor o menor grado, tendremos algo más de oportunidad de generar negocio.

Estar informados y aprovechar la experiencia acumulada serán claves para que podamos soñar despiertos, es decir, para que podamos estar esperanzados, sin perder el pragmatismo y realismo que siempre nos debe acompañar.

direccioncontenidos@difusionjuridica.es



1

El Gobierno ha aprobado el Plan Estatal de vivienda 2013-2016, que estructurará el sistema de ayudas en torno a dos ejes: el fomento del alquiler, y el impulso de la rehabilitación, renovación y regeneración urbanas.

A fondo. Pág. 54.

2

En los arrendamientos de pisos para uso vacacional habrá que comprobar si la Comunidad Autónoma correspondiente tiene un régimen específico para regularlos, y en su defecto se acogerán al contrato de temporada regulado por la LAU.

A fondo. Pág. 30.

3

El contrato de intermediación inmobiliaria debe identificar claramente las partes contratantes, fijar el objeto del encargo (comprar/vender un inmueble), el plazo estipulado para ello, el precio, y la comisión por las gestiones efectuadas por el intermediario.

A fondo. Pág. 44.

4

Analizamos la figura del contrato de opción, en sus modalidades de compra y venta sobre bienes inmuebles, desde un punto de vista práctico, destacando las cuestiones más relevantes a incluir en los contratos desde la perspectiva de cada una de las partes implicadas.

A fondo. Pág. 48.

HEMOS DE SABER

FEMP y el Catastro Regional confirman la correcta gestión de recibos del IBI de urbanizables del Ayuntamiento de Toledo

El portavoz del equipo de Gobierno, Rafael Perezagua, ha dado a conocer sendas circulares de la Federación de Municipios y Provincias (FEMP) y de la Gerencia Regional del Catastro que aclaran que el cobro que está realizando el Ayuntamiento del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI) de suelo urbanizable “se está realizando conforme a derecho”.

Durante la rueda de prensa sobre los acuerdos de la Junta de Gobierno Local, Perezagua ha informado de los escritos remitidos al Ayuntamiento por los organismos citados y relativos a la interpretación de la reciente sentencia del Tribunal Supremo sobre valoración catastral de los suelos urbanizables como bienes inmuebles de naturaleza urbana, ha informado el Consistorio en nota de prensa.

En ambos escritos se indica, entre otras cuestiones, que dicha sentencia “no tiene efectos jurídicos directos sobre las situaciones jurídicas particulares, ni produce la anulación de los valores catastrales ya calculados, ni sienta jurisprudencia o doctrina legal alguna”.

Asimismo, aseguran que la sentencia del Supremo “tampoco ha declarado la nulidad de las liquidaciones del IBI”, por lo que recomiendan al Ayuntamiento “des-

estimar cuantos recursos se interpongan solicitando la anulación o devolución de liquidaciones en aplicación de la mencionada sentencia” ya que el Consistorio carece de competencias “al haberse practicado conforme a los valores catastrales vigentes”.

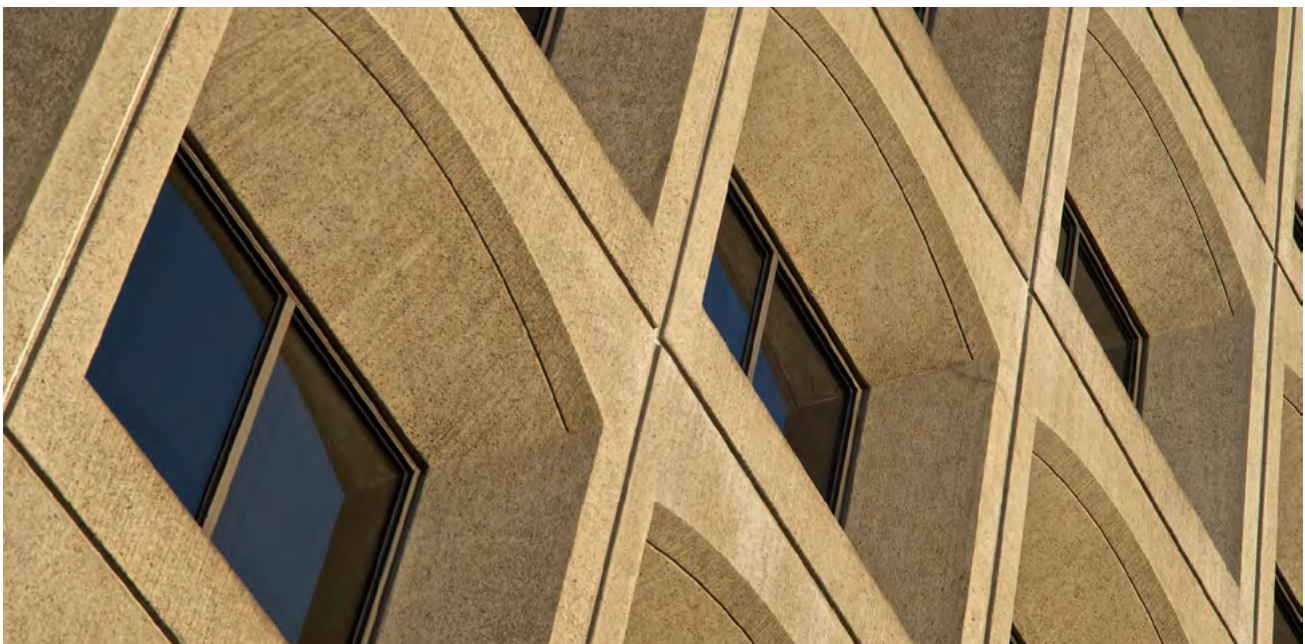
El portavoz municipal ha explicado que estos informes confirman el planteamiento que hizo el equipo de Gobierno, que entendía que debía ser el Catastro el que aclarase los efectos de la sentencia del TS, relativo a Badajoz, y si era aplicable, en qué términos. De igual forma, “ha quedado claro que los ayuntamientos no tenemos responsabilidad más allá de girar el IBI en función de los valores catastrales”. ha asegurado.

El crédito inmobiliario moroso de los bancos disminuye

El sector inmobiliario, el mayor quebradero de cabeza para la banca en los últimos años, empieza a dar síntomas de una tímida mejoría tras un ajuste de dimensiones colosales. Tal es así que las cinco mayores entidades que no han traspasado activos al banco malo han reducido por primera vez el volumen de créditos morosos al promotor en la crisis.

En concreto, Santander, BBVA, La Caixa, Sabadell y Popular han logrado disminuir en conjunto este tipo de préstamos deteriorados un 9,5% en el primer semestre del año con respecto a cierre de 2013.

La caída aun así todavía es leve, ya que en términos



interanuales estos préstamos problemáticos aumentan ligeramente. En junio de este año la cartera dañada es un 2,7 por ciento superior que al cierre del primer semestre de 2013.

No obstante, el recorte ha permitido a las entidades rebajar el volumen de morosidad total. Los principales banqueros han resaltado en las últimas semanas, durante la presentación de resultados, que los créditos de dudoso cobro habían bajado en los seis primeros meses de este año, iniciando así un cambio de tendencia.

El precio de la vivienda de segunda mano sube un 1,5% en Cataluña en julio

En Cataluña el precio de la vivienda de segunda mano sube un 1,5% en julio y se sitúa en 2.017 €/m², según los datos del portal inmobiliario fotocasa.es. Este valor se encuentra un 22,9% por encima de la media española, que en julio es de 2.017 €/m².

En cuanto al ranking de CC.AA. con el precio medio de la vivienda más alto, Cataluña ocupa la tercera posición, solamente superada por el País Vasco y Madrid como regiones más caras donde adquirir una vivienda. Cataluña registró su máximo histórico en el precio medio de la vivienda de segunda mano en diciembre de 2007, fecha en la que alcanzó un valor de 3.864 €/m². Desde entonces ha acumulado un descenso de un -47,8%.

De las cuatro provincias catalanas tan solo una incrementa el precio en julio. Se trata de Barcelona, que sube un 0,7%. En el otro extremo, Lleida es la provincia que

más desciende (-3,5%) seguida de Tarragona (-1,1%) y Girona (-0,9%).

En cuanto a los precios, Barcelona es la provincia más cara (2.252 €/m²), seguida de Girona (1.685 €/m²), Tarragona (1.379 €/m²) y Lleida (1.069 €/m²).

Desciende el precio de la venta de la vivienda

Los descensos en el precio de la vivienda siguen produciéndose, pero estos son menos intensos a medida que pasa el tiempo. Según el informe mensual de precios de venta de www.pisos.com, la vivienda de segunda mano en España ha registrado un precio medio de 1.603 euros por metro cuadrado en julio de 2014. Respecto a julio de 2013, la caída es del -8,62%, mientras que frente al pasado mes de junio la bajada se sitúa en el -1,16%.

Aunque los precios no abandonan la tendencia a la baja iniciada con la crisis inmobiliaria, las caídas que se registran son cada vez más reducidas. “La pronunciada sobrevaloración que afectaba a la vivienda en España ha quedado definitivamente atrás”, revela Miguel Ángel Alemany, director general de pisos.com. A la luz de las estadísticas, la estabilización de los precios parece un hecho demostrado. El precio de mercado que el grueso de la demanda esperaba para avanzar hacia la compra con paso firme ya es una realidad en muchas zonas. Según Alemany, “los repuntes leves que ya se producen en determinados núcleos consolidados podrían ampliarse en 2015 si el escenario económico mejora, algo que podría suceder si se mantienen los buenos resultados de la última Encuesta de Población Activa (EPA)”.



Corresponde valor catastral de rústica a los suelos urbanizables pendientes de desarrollo urbanístico

Una reciente resolución del Tribunal Supremo (TS) ha resuelto los enormes problemas financieros que se producían a titulares de terrenos a los que el Catastro había asignado un valor catastral elevadísimo.

A veces, el valor asignado era superior al valor de mercado, con la grave consecuencia de tener que afrontar una cuota elevada en razón del Impuesto sobre Bienes Inmuebles, por el único motivo de que —atendidas las modificaciones urbanísticas llevadas a cabo— el terreno había pasado a tener la calificación urbanística de urbanizable, pero sin que el propietario pudiera en muchas ocasiones hacer uso en la práctica del aprovechamiento correspondiente a la nueva calificación.

Se trata de la sentencia del 30 de mayo, dictada por el TS, fallando en un Recurso de Casación en interés de ley, por la que ha dispuesto, interpretando el art. 7.2 de la Ley del Catastro Inmobiliario, aprobada por RD Legislativo 1/2004, que el legislador quiso diferenciar entre suelo de expansión inmediata —donde el plan delimita y programa actuaciones sin necesidad de posteriores trámites de ordenación—, de aquel otro suelo que, aunque sectorizado, carece de tal programación, y cuyo desarrollo urbanístico queda pospuesto para el futuro.

Por lo tanto, a efectos catastrales solo pueden considerarse suelos de naturaleza urbana el suelo urbanizable sectorizado ordenado así como el suelo sectorizado no ordenador a partir del momento de aprobación del instrumento urbanístico que establezca las determinaciones para su desarrollo. Antes de ese momento el suelo tendrá, según la sentencia, el carácter de rústico.

Se amplían las circunstancias personales y familiares que dan derecho a solicitar una vivienda al Fondo Social de Viviendas

a) Unidades familiares con hijos menores de edad (18 años).

b) Personas en situación de dependencia o con discapacidad para las que la vivienda supone, de acuerdo con el informe de los Servicios Sociales competentes, un activo indispensable para el mantenimiento de su inclusión social y autonomía.

c) Personas mayores en situación de prejubilación o

jubilación que mediante aval hayan asumido las deudas de sus hijos o nietos.

d) Otras personas o unidades familiares con circunstancias de vulnerabilidad social distintas de las anteriores, previo informe de los Servicios Sociales.

e) Otros requisitos anteriores como situación de desempleo y sin prestaciones, familias monoparentales, familias numerosas o violencia de género.

Desciende el número de hipotecas en el 2014

El importe medio de las hipotecas inscritas en los registros de la propiedad en mayo (procedentes de escrituras públicas realizadas anteriormente) es de 117.274 euros, un 0,7% inferior al del mismo mes de 2013.

El número de hipotecas constituidas sobre viviendas es de 17.963, un 3,4% menos que en mayo de 2013. El importe medio es de 99.164 euros, con un aumento del 2,6%.

El valor de las hipotecas constituidas sobre fincas urbanas alcanza los 3.095,1 millones de euros, un 7,9% menos que en mayo de 2013. En viviendas, el capital prestado alcanza los 1.781,3 millones, con un descenso anual del 0,9%.

Por naturaleza de la finca, las hipotecas constituidas sobre viviendas concentran el 54,2% del capital total prestado en el mes de mayo.

Para contribuir al análisis e interpretación de los datos, el gráfico siguiente muestra la variación del número de hipotecas sobre viviendas entre los meses de mayo y abril en los cinco últimos años. En 2014 la tasa mensual registra un aumento del 17,2%.

Respecto al capital prestado en hipotecas sobre viviendas, la tasa mensual del año 2014 es del 15,8%.

Convenios de colaboración entre el Ministerio y las Comunidades Autónomas para el fomento del alquiler

El Consejo de Ministros ha aprobado un Acuerdo por el que se autoriza la suscripción de convenios de colaboración entre el Ministerio de Fomento y todas las Comunidades Autónomas, excepto País Vasco y Navarra, para la ejecución del Plan Estatal de fomento del alquiler de

viviendas, la rehabilitación edificatoria y la regeneración y renovación urbanas 2013-2016, y se ratifican sus autorizaciones provisionales, así como las de los convenios en esta materia con las Ciudades de Ceuta y Melilla.

Este Acuerdo tiene los siguientes objetivos:

Facilitar el acceso a la vivienda a los sectores de población con menos recursos.

Apoyar el alquiler como vía idónea para el acceso a la vivienda, especialmente para quienes disponen de menores niveles de renta y para favorecer la salida al stock de vivienda vacía.

Fomentar la rehabilitación de edificios y la regeneración y renovación urbanas, para mejorar la calidad de la vivienda.

Mejorar la eficiencia energética de nuestros edificios y de las ciudades, que redundará en mayor calidad de vida, ahorros energéticos, una economía de bajo consumo y en el cumplimiento de la Estrategia Europea 2020.

El Acuerdo abarca los siguientes Programas:

Programa de subsidiación de préstamos convenidos.

Programa de ayuda al alquiler de vivienda.

Programa de fomento del parque público de vivienda de alquiler.

Programa de fomento de la rehabilitación edificatoria.

Programa de fomento de la regeneración y renovación urbanas.

Programa de apoyo a la implantación del informe de evaluación de los edificios.

Programa para el fomento de ciudades sostenibles y competitivas.

Las daciones en pago desde 2010 estarán exentas de IRPF y de plusvalías municipales

El ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, ha explicado que la exención de tributación por IRPF y plusvalías municipales en los casos de dación en pago (entrega de la casa para el pago de la deuda hipotecaria) se aplicará con carácter retroactivo desde 2010, según el Decreto-Ley de

impulso económico en vigor desde el 5 de julio de 2014.

Montoro ha indicado que el Gobierno ha optado porque esta medida entre en vigor desde 2014 afectando a todos los años anteriores no prescritos. Por ello, ha concretado que “se podrá solicitar la restitución de los tributos en el IRPF en el ejercicio 2010 y siguientes, así como en las plusvalías municipales”.

Según ha indicado el Ministro de Hacienda, la medida trata de aliviar la carga de aquellos que han sufrido un desahucio.

Actualmente, aquellos que se acogen a una dación en pago saldan una deuda contraída con el banco entregando su vivienda. Ahora bien, ésta ya no vale a efectos fiscales lo mismo que la hipoteca suscrita originalmente, sino que también se tienen en cuenta los intereses acumulados. Así, se perdona al deudor una cantidad superior a la inicialmente prestada, montante que es considerado ganancia patrimonial y por el que se tributa.

En 2013 se registraron 16.173 daciones de viviendas en pago de las deudas contraídas con la entidad concesionaria de la hipoteca, un 1,3% más que en 2012, aunque con un descenso del 13,1% en el caso de la vivienda habitual, según datos del Banco de España.

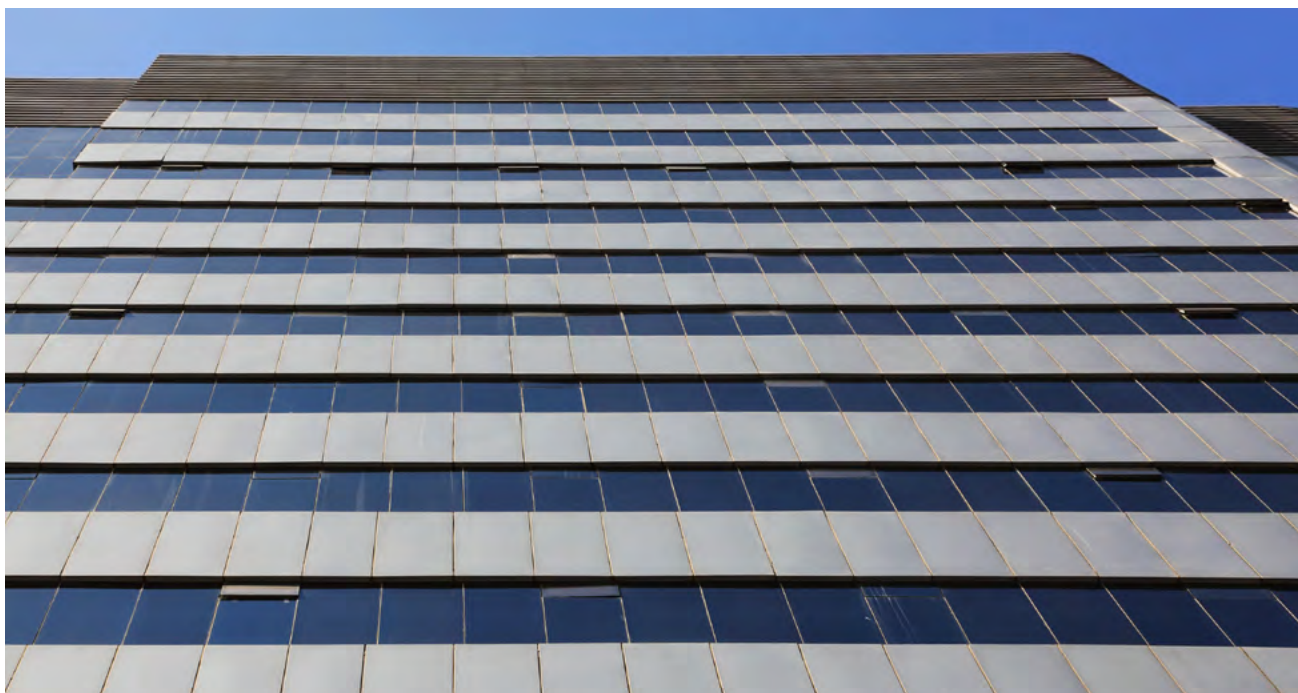
Desciende el número de ejecuciones hipotecarias en vivienda habitual

Según el INE, el número total de ejecuciones hipotecarias iniciadas en el primer trimestre de 2014 es de 32.565, lo que supone un 10,4% más que el cuarto trimestre de 2013 y un 19,5% más que en el mismo trimestre de 2013.

El 78,1% de las viviendas de personas físicas con ejecución hipotecaria (9.464) son viviendas habituales en propiedad, un 4,2% menos que en el mismo trimestre de 2013. Por su parte, 2.656 viviendas de personas físicas con ejecución hipotecaria iniciada no son residencia habitual de los propietarios, un 1,4% menos. Tomando como referencia las viviendas familiares (18.266.500) existentes en España en el primer trimestre de 2014.

El 70% de las comunidades de propietarios desconoce la nueva normativa sobre piscinas

Desde el 11 de diciembre de 2013, fecha de entrada en vigor del Real Decreto 742/2013, de 27 de septiembre, los usuarios de cualquier piscina pública o privada ubi-



cada en España deberán recibir información suficiente sobre aspectos tan importantes para la salud como la calidad del agua de la piscina o las medidas correctoras y preventivas. “Una exigencia que también deben cumplir, como titulares del recinto, las comunidades de propietarios, y que afecta en especial a las características de la piscina, el tratamiento del agua y los productos químicos utilizados”, asegura el secretario del Colegio Profesional de Administradores de Fincas de Madrid (CAFMadrid), Ángel Ignacio Mateo.

Según esta institución, el 70% de las comunidades de propietarios españolas con piscina (aproximadamente 40.000 instalaciones) desconoce la nueva normativa. En la Comunidad de Madrid equivale a cerca de 4.000 piscinas comunitarias. “Las comunidades no ponen a disposición de los usuarios, en un lugar accesible y fácilmente visible, como establece la norma, información sobre los productos químicos utilizados en el tratamiento del agua del vaso”, dice Mateo. “Si bien es cierto”, continúa, “que estas comunidades sí exponen a la entrada del recinto las normas de utilización de la piscina y los derechos y deberes para los bañistas, más de la mitad no informan sobre la existencia o no de socorrista y las direcciones y teléfonos de los centros sanitarios más próximos y de emergencias”.

Aumenta la compra de edificios para convertirlos en apartamentos turísticos

El repunte de la demanda turística y el hecho de que la

misma opte cada vez más por viviendas como alternativa a los hoteles ha influido significativamente en el aumento de la búsqueda de edificios para reconvertirlos en apartamentos turísticos.

Sólo en el primer cuatrimestre de 2014, este tipo de demanda experimentó un repunte del 20% con respecto al mismo período de 2013 en ciudades como Barcelona o Madrid. Tanto inversores nacionales y extranjeros como las Family Office se alzan como los principales interesados en adquirir este tipo de activos con inversiones que rondan entre los cuatro y 10 millones de euros.

Actualmente, las comunidades autónomas (competencia transferida desde enero de 2010) son la que tienen autoridad para regular esta actividad, aunque muchas aún no disponen de normativa. En tal caso, a estos alojamientos se les aplica el régimen de los arrendamientos de temporada, que se mantiene en la modificación de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU).

Se demandan edificios céntricos y vacíos, o que se puedan liberar en poco tiempo, y poder disponer de su totalidad. Además, se interesan por inmuebles con superficies entre los 1.000 metros cuadrados (de 10 a 15 apartamentos) y los 3.000 metros cuadrados (de 30 a 40 apartamentos).

Desde el punto de vista jurídico, en el caso de la capital, el gobierno regional ha aprobado un nuevo decreto para establecer unos requisitos mínimos para esta actividad. En lo referente a apartamentos turísticos, la nue-

va normativa aún en gestación determinará, entre otras cosas, la capacidad mínima de los apartamentos, el régimen de precios y la ratio de habitaciones adaptadas que deben disponer.

España lidera la subida de la construcción en la eurozona

España ha sido el país de la eurozona donde la producción en la construcción más aumentó en el segundo trimestre. En comparación con el periodo de enero a marzo, registró un incremento del 7,0%, según ha publicado Eurostat. Y si se comparan el segundo trimestre de 2013 y el de 2014, el alza en España fue del 34%.

Solo en junio se produjo un bache, en comparación con mayo, del 2,9%. Sin embargo, las subidas de los meses anteriores lo compensaron, hasta situar a España a la cabeza de la eurozona. La subida, sin embargo, guarda relación con los bajos niveles de los que parte España en este sector tras la explosión de la burbuja inmobiliaria.

De hecho, si se acude a un índice elaborado en base a los datos de 2010, el nivel del segundo trimestre de 2014 es del 95,1%. En el conjunto de la eurozona, la producción en la construcción bajó un 0,6% en el segundo trimestre, en comparación con el trimestre anterior, y subió el 2,8% en términos interanuales.

La Defensora del Pueblo pide a Hacienda adaptar el IBI de terrenos sin urbanizar al fallo del Tribunal Supremo

La Defensora del Pueblo, Soledad Becerril, ha preguntado a la Secretaría de Estado de Hacienda cómo va a adaptar los datos y valores catastrales del suelo calificado como urbano no desarrollado al contenido de la sentencia del Tribunal Supremo de 30 de mayo de 2014.

La sentencia del Supremo establece que si un suelo se ha calificado como urbanizado pero no tiene las características de solar urbano (acceso a agua, luz, ace-ras...) debe tributar como suelo rústico en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI).

La legislación actual obliga a tributar por una finca como urbana desde que el Catastro recibe la comunicación del nuevo planeamiento. Existen municipios que aprobaron un Plan General de Ordenación Urbana en una etapa de expansión y desarrollo inmobiliario,

que nunca se desarrolló por el cambio en la situación económica.

La sentencia del Tribunal Supremo coincide con el criterio del Defensor del Pueblo que, en un informe publicado en 2012, ya señalaba la necesidad de acomodar la valoración catastral al principio de capacidad económica real.

Para la institución, valorar con fines tributarios un inmueble por encima de su valor de mercado "supone gravar una riqueza ficticia o inexistente".

El IBI ha aumentado su recaudación un 42,8% en los últimos cinco años

El impuesto sobre bienes inmuebles (IBI), que grava la posesión de una casa, es el único tributo en el sistema fiscal español cuya recaudación nunca ha caído. Es más, en los últimos años ha aumentado de forma considerable. Entre 2008 y 2012, los pagos por este tributo han crecido un 42,8%.

Tal y como consta en los datos de la Dirección General del Catastro, la cuota líquida (el importe total de los recibos que pagan los propietarios menos el importe de las bonificaciones legalmente previstas) alcanzó los 8.352 millones de euros en 2008 mientras que en 2012 subieron hasta 11.930 millones de euros.

Por otro lado, la presión fiscal (medida como el porcentaje que representa la cuota líquida sobre el PIB regional) creció un 53% en esos cinco años, en gran medida por el desplome económico generalizado del crecimiento de las autonomías en ese período. En 2008, la presión fiscal ligada al IBI era del 0,7% del PIB regional y cinco años después ha subido al 1,07%.

La contratación logística en Madrid copa en seis meses el 77% de la contratación total de 2013

La contratación logística ha alcanzado en el primer semestre del año en Madrid el 77% de la contratación total de 2013, según el Monitor del Mercado Logístico de Aguirre Newman.

La demanda de espacios logísticos madrileña ha ascendido hasta los 97.993 metros cuadrados en el segundo trimestre, lo que supone un crecimiento del 48% respecto al mismo período del año anterior. El 75% de la contratación del segundo trimestre correspondió a su-

perfiles superiores a los 7.000 metros cuadrados.

El 87% de las operaciones realizadas en el segundo trimestre ha sido en el mercado del alquiler y el 75% de estas, superiores a los 7.000 metros cuadrados.

El Corredor del Henares es la zona más activa de la Comunidad de Madrid, con un 73% de la absorción total, seguida de la Zona Sur (20%) y la Zona Norte (7%).

En el segundo trimestre de 2014 permanece la alta actividad inversora nacional e internacional que se verá incrementada por varias operaciones de gran volumen, en fase de 'due diligence', que están previstas cerrarse en el corto-medio plazo, según la consultora.

La contratación de espacios logísticos en Barcelona ha alcanzado los 54.582 metros cuadrados en el segundo trimestre de 2014, lo que se traduce en un incremento del 32% con respecto al mismo período del año anterior, debido a las 10 operaciones que se han cerrado entre los meses de abril y junio.

El Gobierno valora ampliar la vigencia de la moratoria de los desahucios, que acaba en noviembre

El Gobierno valora la posibilidad de ampliar la vigencia de la moratoria de las ejecuciones hipotecarias, que acaba el próximo mes de noviembre, dado que esta medida "continúa siendo necesaria" a juicio del ministro de Economía, Luis de Guindos, para quien las medidas adoptadas hasta ahora para proteger a los deudores hipotecarios de buena fe en situación de insolvencia sobrevenida están teniendo "un impacto positivo".

El ministro de Economía asegura que el Ejecutivo está "atento" a la evolución de los desahucios que, según los últimos datos del Banco de España, cayeron un 8,87% el año pasado en relación con las viviendas habituales, aunque se incrementaron en términos generales. También se redujeron un 57% las entregas judiciales con intervención de la policía.

No obstante, durante 2013 aún se produjeron casi

SUSCRÍBASE

revista del sector inmobiliario
inmueble



Teléfono: 917 374 640
Vía email: cartera@difusionjuridica.es

Suscripción a Inmueble digital por 99 € * al año

Acceso ilimitado a la web de Inmueble

Razón Social _____		NIF _____	
Apellidos _____		Nombre _____	
Calle / Plaza _____		Número _____	C.P. _____ Población _____
Provincia _____	Teléfono _____	Móvil _____	
e-mail _____		Fax _____	
Nº de cuenta	Entidad	Oficina	Control
		nº de cuenta	
Firma			

En cumplimiento con lo dispuesto en la Ley 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos facilitados formarán parte de los ficheros titularidad de Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.A., inscritos en el registro General de Protección de Datos, cuyos fines son la gestión de nuestra relación comercial y administrativa, así como el envío, a través de cualquier medio, de información acerca de los productos de la compañía que creamos puedan ser de su interés. Así mismo, y para el exclusivo cumplimiento de las mismas finalidades, informamos que con los datos facilitados, nos presta su autorización para su comunicación a la empresa del mismo grupo conocida como Instituto Superior de Derecho y Economía. Usted puede ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición respecto a sus datos personales dirigiendo una comunicación por escrito a Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.A. C/ Recoletos 6, 28015 Madrid, o a la siguiente dirección de correo electrónico: datos@difusionjuridica.es.

* I.V.A. no incluido.

☐ No deseo recibir comunicaciones a través del e-mail

39.000 lanzamientos de la vivienda habitual, lo que, en opinión del ministro, hace que “continúe siendo necesario” mantener medidas como la moratoria de dos años que se aprobó mediante decreto ley en noviembre de 2012 y que, por tanto, ‘caducará’ en apenas tres meses. “Valoraremos la situación y si continúa siendo necesaria, que yo creo que continúa siéndolo, por supuesto se extenderá su duración”, afirmó De Guindos al respecto.

En el mismo sentido, el Ejecutivo “continuará extendiendo el horizonte temporal” de otras medidas que ha adoptado en los últimos dos años para hacer frente a este problema, como el Código de Buenas Prácticas Bancarias, que permite a los deudores insolventes acceder a reestructuraciones de deuda, quitas o incluso la dación en pago, así como a alquileres sociales.

Medidas que, a juicio del titular de Economía, “están teniendo un impacto favorable” a la luz de los datos “positivos” que se van obteniendo. “Por tanto, mientras se den estas circunstancias (de dificultades para afrontar el pago de la hipoteca), el Gobierno continuará extendiendo el horizonte temporal de las medidas. Tenemos una predisposición absolutamente favorable, aunque aún no tenemos tomada ninguna decisión”, añadió.

Castilla y León quiere regularizar unas 50.000 viviendas ilegales

La consejería de fomento y medio ambiente de Castilla y León creará una segunda vía para sacar del limbo a unas 50.000 viviendas irregulares que se construyeron en la región sin autorización y en suelo rústico en las décadas de los 80 y 90. Para ello, cada municipio podrá elaborar planes de regularización urbanística, que determinarán los usos permitidos y ordenarán las dotaciones, con el objetivo de que se integren dentro de los núcleos de población y mejore la calidad de vida de sus habitantes

Desde la consejería indican que no se trata de un “atajo” legal puesto que las viviendas no cumplen las exigencias urbanísticas, sino de habilitar una fórmula que permita incluir en los planeamientos urbanísticos estas edificaciones, realizadas hace décadas cuando el control urbanístico era menor.

Por otra parte, la norma introducirá un cambio trascendental en las licencias que los ciudadanos solicitan a los ayuntamientos para realizar obras menores. Fomento sustituirá esta autorización previa por una declaración responsable, que conllevará el pago de una tasa menor, aunque corresponde a los ayuntamientos fijar la tarifa.



Las inmobiliarias de lujo crecen en la Comunidad Valenciana

Varias agencias inmobiliarias especializadas en vivienda de lujo se han asentado en la Comunidad Valenciana. Este es el caso de Lucas Fox Internacional Properties. Mientras que otras como Engel & Völkers o Rimontgó han reforzado su implantación en los últimos meses.

Los responsables de Fox Internacional Propertis han puesto al frente de la nueva oficina valenciana a su primer socio español, Juan Luis Herrero, que viene de la gestión de activos de la consultora en una zona clave para el mercado de alto nivel como las Islas Baleares.

Herrero explica que las ventas en este sector se han triplicado en los últimos meses en la capital. En este sentido, indica que no se trata sólo de turistas que busquen una residencia veraniega para disfrutar del sol y la playa ni se limita a rusos o chinos, actores dominantes en el negocio.

“Valencia ciudad cuenta con un atractivo tanto en su zona centro como en la alameda, la zona de la ciudad de las artes o l'eixample, que son muy bien valoradas por los compradores procedentes del extranjero”, apunta.

Los alquileres en España han bajado 267 euros mensuales de media desde 2007

El precio de la vivienda en alquiler en España ha bajado de media 267 euros desde que alcanzó el precio máximo en mayo de 2007, según el último análisis del portal inmobiliario fotocasa.es.

En esa fecha, alquilar una vivienda costaba de media 810 euros para un piso de 80 metros cuadrados y en julio de 2014 el alquiler medio se situaba en 542 euros. Esta reducción en el precio del alquiler, de 267 euros, equivale a una caída del 33,1% en siete años.

Por comunidades autónomas, Aragón es donde se registra la mayor caída en el precio del alquiler. En concreto, se ha abaratado hasta los 502 euros en seis años, frente a los 868 euros que costaba antes.

Esto supone que, desde entonces, el precio se ha abaratado un 42,2%. También han experimentado fuertes rebajas los alquileres en Cantabria (37,9%) y Valencia (37,7%).

Por el contrario, Castilla y León es la comunidad que

menos ha visto descender el precio del alquiler en estos últimos años. La rebaja media en la región ha sido de 83 euros (15,6%), después de que alcanzase el precio máximo en 2008.

En esa fecha, alquilar una vivienda de 80 metros cuadrados costaba 532 euros y en julio de 2014 el alquiler medio era de 449 euros. Le siguen País Vasco (17%) y Extremadura (18,7%).

La medición individual de calefacción ahorraría hasta un 25%

La medición individual de la calefacción, implantada a través de repartidores de costes, supone un ahorro de un 24,9% de la energía en las viviendas de edificios con calefacción central, según un estudio de la Universidad de Alcalá.

En términos económicos, este nuevo método de medición implica una reducción de 224 euros por familia española media, y la disminución de un total de 2,4 millones de toneladas de dióxido de carbono al año, según un informe encargado por el grupo de calefacción Ista.

Otra de las conclusiones del estudio es la importancia de la fuente de energía en el sistema de calefacción. Según la Universidad de Alcalá, el cambio del sistema de calderas de gasóleo por gas natural supone un ahorro energético del 22,9%.

Además, las necesidades de consumo energético han crecido debido al aumento de consumo por persona y al propio crecimiento de la población. La calefacción supone ahora el 49,2% del consumo doméstico en energía, es decir, la mitad de la energía que gastan las familias españolas se emplea en calentar sus viviendas.

En este sentido, la Unión Europea ha desarrollado en el marco de los objetivos 2020 la Directiva Europea de Eficiencia Energética (2012/27/UE), que se transpondrá de forma efectiva a la legislación española en el mes de junio, y que obliga a todos los países comunitarios a garantizar que todos los edificios con calefacción central dispongan de dispositivos de medición individuales antes del 31 de diciembre de 2016.

El uso de repartidores de costes es la medida más eficiente entre aquellas orientadas a ahorrar energía en las instalaciones de calefacción centralizada, seguida de la disminución de la temperatura ambiental de la vivienda en un 1°C, el cambio de quemador, la mejora de la envol-

vente del edificio y el cambio de caldera.

JURISPRUDENCIA

MERCANTIL – CONTRATOS BANCARIOS

Nulidad de cláusula suelo por falta de la debida publicidad sobre tipos de interés

Juzgado de lo Mercantil de Jaén – 02/07/2014 -

Se estima la demanda presentada.

El Juzgado declara que la cláusula en cuestión aparece entre otra multitud sin destacar sobre toda la complejidad de cláusulas que un contrato de esta naturaleza conlleva. Ello conlleva a que el consumidor no repara en estas cláusulas, de forma que no está prestando un consentimiento efectivo al precio del contrato.

La eliminación del carácter sorprendente de la cláusula exige por parte del prestamista una especial llamada de atención sobre ella, lo que podrá hacerse destacándola por su ubicación separada, su impresión en distinto tamaño o color de letra, su subrayado o por el empleo junto a las cláusulas de símbolos que llamen la atención, como una mano roja apuntándola (la red hand rule característica de los contratos anglosajones), una calavera o una señal de stop.

Y no consta, como se indica por la parte demandada, que a raíz de la publicidad de la hipoteca ligera los demandantes tuvieron conocimiento de la existencia de la citada cláusula suelo. No se ha aportado a los autos tal publicidad, pero el propio testigo, empleado del banco, manifiesta desconocer que en tal publicidad se recogiera la existencia de dicha cláusula.

www.bdifusion.es

Marginal Nº 2455784

CIVIL – COMPRAVENTA

El Supremo interpreta de forma restrictiva el principio “aliud pro alio” en una compraventa de vivienda

Tribunal Supremo – 10/07/2014- Sala Primera

El TS desestima el recurso de casación interpuesto por la compradora y confirma que no procede la indemnización reclamada por incumplimiento contractual. No se puede mantener la existencia de inidoneidad en el objeto transmitido ni la existencia de un cumplimiento defectuoso por parte del vendedor pues, en el contrato, el comprador declaraba conocer la situación física y urbanística del inmueble y era un experto inmobiliario especializado en rehabilitación. En consecuencia, tampoco es un supuesto de “aliud pro alio”, ya que el inmueble es idóneo para el fin pactado y la reducción de superficie no es imputable a la vendedora.

www.bdifusion.es

Marginal Nº 2456319

CIVIL – PROPIEDAD HORIZONTAL

No se puede instalar una salida de humos de un bar-restaurant si no está inscrito el acuerdo en el Registro de la Propiedad

Tribunal Supremo – 29/05/2014 - Sala Primera

Se estima la demanda presentada.

Se declara no haber lugar al recurso de casación interpuesto por el demandante contra sentencia parcialmente estimatoria dictada por la Sección 25ª de la Audiencia Provincial de Madrid, sobre impugnación de acuerdos de Comunidad de Propietarios, sobre limitaciones para usos de local comercial, adquirido por el demandante.

La Sala declara que a lo largo del desarrollo del motivo se hace referencia a un “acuerdo” de 1986 con un propietario anterior, que no es un acuerdo sino una autorización detallada, que se incorporó al reglamento de régimen interior, que no se inscribió en el Registro de la Propiedad.

Haciendo abstracción de si se podía inscribir -más que discutible-, no se ha pretendido imponerlo al actual propietario, recurrente. Simplemente, conforme a aquel acuerdo de la junta, se le ha denegado la autorización de la instalación y uso de la salida de humos, lo cual no se discute en el motivo. Este se basa en que no le afectan actos no inscritos, lo cual es intrascendente, lo que sí es



trascendente es la falta de autorización actual. Por lo cual también se desestima este motivo.

www.bdifusion.es

Marginal Nº 2455402

CONTENCIOSO – IBI

No se admite como bonificación potestativa para el Ayuntamiento una bonificación en el IBI que se encauza a través de subvención para empadronados en el municipio

Tribunal Supremo – 19/05/2014- Sala Tercera

Se desestima el recurso de casación interpuesto por el ayuntamiento demandado contra Sentencia parcialmente estimatoria de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Cantabria, sobre impugnación de acuerdo de modificación de Ordenanza Fiscal.

La Sala declara que no cabe duda alguna que el Ayuntamiento no respetó en la aprobación del art. 13.9 de la Ordenanza del IBI las previsiones del art. 74.2 TRLHL, ya que si pretendía evitar subidas excesivas o poner un límite a los posibles incrementos anuales de la cuota del IBI, debió de acudir a las reducciones por bonificaciones potestativas, con su consiguiente régimen normativo, en lugar de utilizar el peculiar sistema de subvenciones para

empadronados en el municipio, ajenas en su naturaleza jurídica y fines al ámbito fiscal, razón por la que resulta acertada la argumentación de la Sentencia impugnada cuando afirma que el Ayuntamiento carecía de competencia para incluir en la gestión del IBI una minoración de la cuota líquida no contemplada ni en la Ley General Tributaria ni en el TRLHL, insistiendo en que los beneficios fiscales no tienen carácter de subvenciones y se rigen por su normativa propia.

www.bdifusion.es

Marginal Nº 2454733

CIVIL – PROPIEDAD HORIZONTAL

Se pueden colocar carteles en los balcones como protesta por el ruido vecinal

Tribunal Supremo – 05/06/2014 - Sala Primera

Se estima en parte el recurso de casación interpuesto por el demandado-reconviniente contra sentencia de la Sección 1ª de la Audiencia Provincial de Santa Cruz de Tenerife, estimatoria de demanda, y desestimatoria de reconvencción, sobre derecho al honor.

La Sala declara que en el presente caso, dada la muy larga duración de la injerencia domiciliaria por ruidos, no puede considerarse desproporcionada la colocación de unos carteles en el exterior de la propia vivienda afectada.

tada informando de la situación y protestando contra ella, pues, como ya se ha razonado, el desprestigio para la entidad demandante-recurrida provenía más, en el plano de los derechos fundamentales en conflicto, del ejercicio por ella misma de una actividad empresarial que perturbaba el derecho de los vecinos a dormir y descansar, no remediando el problema en un tiempo mínimamente razonable, que de los carteles colocados por el demandante para denunciar la situación.

Es más, puede dudarse razonablemente de si el remedio de la situación no habría tardado muchos más tiempo en llegar si el hoy recurrente no hubiese colocado los carteles o pancartas cuya legitimidad o ilegitimidad se enjuicia por esta Sala.

www.bdifusion.es

Marginal Nº 2455401

CIVIL – PRECONTRATO DE COMPRAVENTA

Es causa de resolución de un precontrato de compraventa que el objeto del mismo dependa para su consecución de un tercero

Tribunal Supremo – 05/06/2014 - Sala Primera

Se declara haber lugar al recurso de casación interpuesto por la demandante principal contra sentencia dictada por la Sección 8ª de la Audiencia Provincial de Valencia, parcialmente estimatoria de demanda en solicitud de declaración de validez y exigencia de cumplimiento del contrato, y desestimatoria de reconvención, sobre resolución del mismo, por imposibilidad de su cumplimiento.

La Sala declara que la sentencia de la AP declara que “la parcela no es edificable por si misma pero para poder construir sobre dicho sistema local será necesario o bien adquirir las parcelas por colindancia o proponer un programa de actuación integrada (PAI). Lo que nos lleva a la conclusión de que es posible el cumplimiento mediante una de las actuaciones a llevar a cabo por la demandada según resulta de la pericial judicial lo que nos lleva a la declaración de que no es imposible el cumplimiento del contrato”.

Aquí yerra la sentencia recurrida. La anterior declaración no es un hecho probado, sino una calificación del

efecto del precontrato y el error patente se desprende que una y otra opción no depende del contratante, sino de un tercero, que es el Ayuntamiento. No aparece una auténtica imposibilidad ya que no deja de ser posible que el Ayuntamiento decida vender o aprobar el PAI, pero claramente el contratante no puede quedar obligado a ello en cumplimiento del precontrato. Además, éste nunca alcanzaba a unos terrenos ajenos ni a un programa urbanístico. Por tanto, la solución que da la sentencia recurrida, si no imposible, es no sólo de una dificultad extraordinaria, por depender de un tercero, sino también ajena al objeto previsto en el precontrato.

Consecuencia de todo lo anterior, se estiman los dos primeros motivos del recurso de casación, en el sentido de que la dificultad extraordinaria en el cumplimiento de la obligación por parte del vendedor implica la resolución conforme al artículo 1124 del código civil, que es la solución que ha dado la juez de primera instancia en su sentencia de 1 de marzo de 2011. Es decir, se desestima la demanda que exigía el cumplimiento del precontrato y se estima la reconvención, que interesaba la resolución, que tiene efecto retroactivo (devolución de prestaciones) al tiempo del precontrato.

www.bdifusion.es

Marginal Nº 2455482

CIVIL – DEFECTOS CONSTRUCCIÓN

Se condena a pagar a una compañía de seguros por daños y perjuicios por defectos en la construcción al comprometerse la resistencia y estabilidad del edificio

Tribunal Supremo – 05/05/2014 - Sala Primera

Se estima en parte el recurso de casación interpuesto por la COMUNIDAD DE PROPIETARIOS demandante contra sentencia parcialmente estimatoria de la Sección Décima de la Audiencia Provincial de Madrid, sobre responsabilidad por defectos en la construcción.

La Sala declara que se solicita la condena de la compañía de seguros en base a que concurren daños materiales y se ha comprometido la resistencia y estabilidad del edificio. No concurre el motivo de inadmisión alegado por la aseguradora, dado que no se hace supuesto de la cuestión por el recurrente, sino que parte de un diferente concep-

to jurídico de los daños materiales.

Esta Sala en base a lo ya declarado debe confirmar la existencia de cuantiosos daños materiales que comprometen sensiblemente la estabilidad y resistencia del edificio. El art. 19.1 c) de la LOE establece la necesidad de un “seguro de daños materiales o seguro de caución, para garantizar, durante diez años, el resarcimiento de los daños materiales causados en el edificio por vicios o defectos que tengan su origen o afecten a la cimentación, los soportes, las vigas, los forjados, los muros de carga u otros elementos estructurales, y que comprometan directamente la resistencia mecánica y estabilidad del edificio”.

El concreto seguro concertado por la promotora con la aseguradora, con “garantía decenal de daños estructurales”, como cobertura básica, lo fue por importe de 589.603.312 ptas y da cobertura al siniestro analizado, por lo que asumiendo la instancia por estimación del motivo de casación, procede la estimación parcial de la demanda contra la aseguradora, condenándola a la reparación y subsanación de los daños 1 y 2, referidos en el fallo de la sentencia del juzgado de primera instancia para la promotora y arquitectos, y subsidiariamente al pago de la cantidad de 22.093,68 euros, más IVA por el daño 1, y 1.632.166,34 euros más IVA por el daño 2, solidariamente con la promotora.

www.bdifusion.es

Marginal N° 2455608

CIVIL – MEDIANERÍA

Cabe la renuncia tácita en la comunidad de medianería cuando se prescinde de ella, quedando la nueva edificación separada de ella

Tribunal Supremo – 20/06/2014 - Sala Primera

Se declara no haber lugar al recurso de casación interpuesto por los demandantes contra sentencia dictada por la Sección 3ª de la Audiencia Provincial de Jaén, parcialmente estimatoria de demanda sobre declaración de existencia de medianería, y reclamación de cantidad.

La Sala declara que se debe entender que cabe la renuncia tácita en la comunidad de medianería, no tanto con carácter general, sino cuando -como en el caso presente- se prescinde de ella, tras una demolición, quedando la nueva edificación separada de ella y, esencialmente, queda fuera de una comunidad de utilización, ya que efectivamente no se utiliza ni hay comunidad. Tal como dice la sentencia recurrida, aparte de los daños que pudieran haberse producido y que no se discuten en este proceso:

“La posibilidad de renunciar es lógica consecuencia de la falta de utilidad del elemento común, cuando éste no le presta ya servicio alguno tras derribar su edificio”.

www.bdifusion.es

Marginal N° 2455619



CIVIL – COMUNIDAD DE PROPIETARIOS**El repintado distinto de los huecos de las ventanas de la vivienda necesita la autorización previa de la Comunidad de Propietarios****Tribunal Supremo – 04/04/2014 – Sala Primera**

Se declara haber lugar al recurso de casación interpuesto por la Comunidad de Propietarios contra sentencia desestimatoria de la Audiencia Provincial de Madrid, Sección 10ª, sobre impugnación de obras de repintado de huecos de ventanas.

La Sala, estimando el recurso, declara como doctrina jurisprudencial que la ejecución de obras en elementos comunes del edificio, como el repintado distinto de los huecos de las ventanas de la vivienda, los cuales conforman la configuración estética o estado exterior de la fachada, requieren del consentimiento o autorización previa de la comunidad, sin que la permisividad de tales obras se encuentre condicionada a la existencia o no de perjuicio para los propietarios, o afecten o no a la estructura y seguridad del edificio.

www.bdifusion.es

Marginal Nº 2455615

LEYES Y REGLAMENTOS**LEGISLACIÓN ESTADO****Se modifica la Circular del Banco de España 7/2010, de 30 de noviembre, sobre desarrollo de determinados aspectos del mercado hipotecario**

Circular 3/2014, de 30 de julio, del Banco de España, a las entidades de crédito y sociedades y servicios de tasación homologados, por la que se establecen medidas para fomentar la independencia de la actividad de tasación mediante la modificación de las Circulares 7/2010, 3/1998 y 4/2004, y se ejercitan opciones regulatorias en relación con la deducción de activos intangibles mediante la modificación de la Circular 2/2014. (BOE núm. 185, de 31 de julio de 2014)

La necesidad de fomentar la independencia de las sociedades de tasación como requisito para favorecer, especialmente en el ámbito del mercado hipotecario, la calidad de las tasaciones que estas realizan, fue claramente percibida por el legislador en 2007 al modificar, a través de la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, el artículo 3 de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario, estableciendo la obligación de que aquellas sociedades de tasación que tuvieran fuertes relaciones de negocio con entidades de crédito, o accionarias con dichas entidades u otros accionistas con intereses en el ámbito de la promoción o comercialización inmobiliaria, dispusieran de determinados mecanismos para asegurar su independencia profesional y prevenir conflictos de interés. Posteriormente, la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social, profundizó en dicho objetivo, modificando nuevamente la citada Ley 2/1981 para, entre otros propósitos, prohibir el mantenimiento por parte de las entidades de crédito de participaciones significativas en sociedades de tasación y hacer más estrictos los requerimientos de los aludidos mecanismos favorecedores de la independencia de estas.

En el mismo sentido, esta circular pretende, a través del desarrollo de los citados mecanismos y del establecimiento de reglas adicionales de fomento de la independencia de la actividad de tasación, remover obstáculos que dificulten la adecuada valoración de los bienes inmuebles sobre los que recae la garantía de los préstamos y créditos hipotecarios concedidos por las entidades de crédito. Estos mecanismos y reglas se concretan en la incorporación de las nuevas normas cuarta, quinta y sexta a la Circular 7/2010, y en la modificación de la Circular 4/2004 que contempla el apartado 1 de la norma tercera de la presente circular. Especial relevancia, a los efectos antedichos, tiene la nueva norma quinta de la Circular 7/2010, por la que se establece el contenido mínimo del reglamento interno de conducta con el que deben contar los servicios propios de tasación de las entidades de crédito, así como aquellas sociedades de tasación a que se refiere el apartado 2 del citado artículo 3 de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario, ya que dicho reglamento se configura como mecanismo nuclear de promoción de la independencia de la actividad de tasación.

Publicados tipos de referencia oficiales del mercado hipotecario

Resolución de 1 de agosto de 2014, del Ban-

co de España. (BOE núm. 187, de 2 de agosto de 2014)

La resolución hace públicos determinados tipos de referencia oficiales del mercado hipotecario en julio de 2014.

Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre dos y seis años es de 1,359.

Referencia interbancaria a un año (Euríbor) es de 0,488.

Permuta de intereses/Interest Rate Swap (IRS) al plazo de cinco años es de 0,643.

Tipo interbancario a un año (Míbor) es de 0,488.

LEGISLACIÓN CCAA

MADRID

Se regulan los apartamentos turísticos y las viviendas de uso turístico de la Comunidad de Madrid

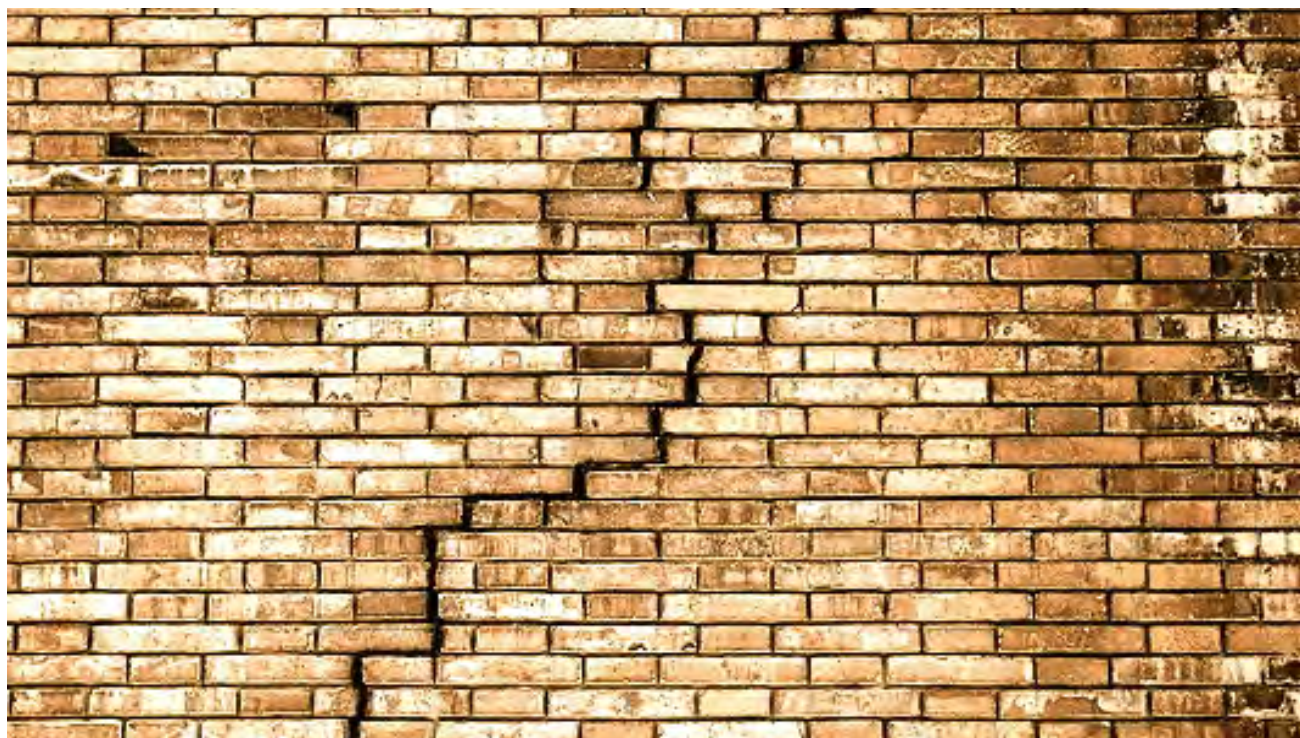
Decreto 79/2014, de 10 de julio. (Boletín Ofi-

cial de la Comunidad de Madrid de 31 de julio de 2014)

La Comunidad de Madrid, teniendo en cuenta las adversas condiciones económicas en las que, en los últimos años, se viene ejerciendo la actividad turística de alojamiento, a la vez que, consciente de la necesidad de rentabilizar al máximo las propiedades inmobiliarias, ha considerado necesaria y justificada la redacción del presente Decreto para dar cobertura, por un lado, a la modalidad de alojamiento en apartamentos turísticos, que quedó sin desarrollo reglamentario desde la publicación del Real Decreto 39/2010, de 15 de enero, por el que se derogan diversas normas estatales sobre acceso a actividades turísticas y su ejercicio, que venían siendo aplicadas por la Comunidad de Madrid con carácter supletorio.

A la vez, el presente Decreto pretende regular las denominadas viviendas de uso turístico, como nueva modalidad de alojamiento.

Con respecto a esta última modalidad, hay que tener en cuenta que el sector turístico es uno de los sectores más afectados por las nuevas tendencias que se imponen a partir de la globalización del mercado en que se mueven los viajes, los alojamientos y en general la contratación vía “on line”, por lo que sería poco efectivo y nada práctico dar la espalda a nuevas tendencias que, de hecho, se han impuesto de forma general en Europa y Estados Unidos, referidas al uso del alojamiento privado



con fines turísticos.

Para paliar los efectos de la inmersión en el ámbito turístico de una sobreoferta descontrolada de viviendas destinadas al uso turístico, se hace precisa su regulación con el fin de establecer unos mínimos requisitos tendentes a proteger los legítimos derechos de los usuarios y consumidores turísticos de la Comunidad de Madrid. A ello hay que añadir la necesidad de acabar con situaciones de intrusismo y competencia desleal constantemente denunciadas por las asociaciones del alojamiento madrileño y, en cualquier caso, poner freno a una oferta que podría estar ejerciendo una actividad opaca a las obligaciones fiscales que son exigibles al resto de los establecimientos turísticos.

La regulación de las viviendas de uso turístico va en la línea marcada por la reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos efectuada a través de la Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado de alquiler de viviendas, que deja abierta a las Comunidades Autónomas la vía de regulación autonómica.

Por todo ello, y a petición, del resto de empresarios y asociaciones del alojamiento y de los propios empresarios de viviendas de uso turístico, la Comunidad de Madrid ha impulsado la redacción de este Decreto, que tiene como objetivo dar respuesta a las múltiples demandas de regulación y proporcionar la oportuna cobertura reglamentaria a la modalidad de los apartamentos turísticos, ya reconocida en la Ley 1/1999, de 12 de marzo, de Ordenación del Turismo de la Comunidad de Madrid, y a las viviendas de uso turístico.

Se regula el procedimiento para las inspecciones de eficiencia energética de determinadas instalaciones térmicas de los edificios, y se aprueban los modelos de informe

Orden de 30 de julio de 2014, de la Consejería de Economía y Hacienda. (Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid de 13 de agosto de 2014)

La Directiva 2010/31/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de mayo de 2010, relativa a la eficiencia energética de los edificios, impuso a los Estados miembros la obligación de establecer una inspección periódica de eficiencia energética de las instalaciones de calefacción y de aire acondicionado así como la obligación de velar para que estas inspecciones se realicen de manera independiente por técnicos cualificados o acreditados, tanto si actúan de forma autónoma como si están

contratados por entidades públicas o empresas privadas.

El Reglamento de Instalaciones Térmicas en Edificios (RITE), aprobado mediante el Real Decreto 1027/2007, de 20 de julio, traspuso parcialmente las directrices de la Directiva 2002/91/CE en lo referente a la inspección periódica de eficiencia energética de las instalaciones térmicas.

El Decreto 10/2014, de 6 de febrero, del Consejo de Gobierno, por el que se aprueba el procedimiento para llevar a cabo las inspecciones de eficiencia energética de determinadas instalaciones térmicas de edificios, estableció en el ámbito competencial de la Comunidad de Madrid cuáles son los agentes cualificados para llevar a cabo las inspecciones de eficiencia energética y regula el control independiente de dichas inspecciones. Además, se faculta al titular de la Consejería competente en materia de energía para dictar las disposiciones que sean necesarias para su ejecución y desarrollo.

En la presente Orden se desarrollan los diferentes procedimientos recogidos en el Decreto 10/2014, de 6 de febrero, con el objeto de permitir su correcta ejecución. De este modo, se establecerán el procedimiento de comunicación entre los agentes habilitados para llevar a cabo las inspecciones o el control de la inspección y la administración, los modelos de informes a utilizar y el contenido de la información mínima a remitir a la administración. También se concretará el contenido técnico de las operaciones de inspección y de control de la inspección.

De acuerdo con lo previsto en el artículo 27.6 de la Ley 11/2007, de 22 de junio, de Acceso Electrónico de los Ciudadanos a los Servicios Públicos, en la presente Orden se establece la obligatoriedad de emplear medios electrónicos en las comunicaciones entre la Administración y los agentes cualificados para la inspección o el control, dado que son agentes con la competencia técnica y acceso a la tecnología necesarios para hacerlo así. Estas comunicaciones se limitan a la información mínima que garantice la supervisión del procedimiento por parte de la Administración, sin generar trabas administrativas adicionales que mermen la competitividad y encarezcan el servicio.

CASTILLA-LA MANCHA

Se regula el Plan de Fomento del Alquiler de Viviendas, la Rehabilitación Edificatoria, y la Regeneración y Renovación Urbanas 2013-2016

Decreto 71/2014, 24 de julio. (Diario Oficial de Castilla-La Mancha de 29 de julio de 2014)

El Plan de Fomento del Alquiler de Viviendas, la Rehabilitación Edificatoria, y la Regeneración y Renovación Urbanas 2013-2016 de Castilla-La Mancha, fija como nuevas líneas de actuación el alquiler, la rehabilitación y el acceso a la vivienda de personas pertenecientes a los sectores más desfavorecidos, comprendiendo los siguientes programas:

- 1º Programa de ayudas al arrendamiento de vivienda.
- 2º Programa de fomento del parque público de vivienda de alquiler.
- 3º Programa de fomento de la rehabilitación edificatoria.
- 4º Programa de fomento de la regeneración y renovación urbanas.
- 5º Programa de apoyo a la implantación del informe de evaluación de los edificios.
- 6º Programa para el fomento de ciudades sostenibles y competitivas.

En el Programa de ayuda al alquiler de vivienda se establecen una serie de subvenciones que pretenden potenciar el acceso a la vivienda mediante un contrato de arrendamiento, en la misma tesitura que las otorgadas durante el año 2013. Así, estas ayudas se han planteado para que sean mucho más equitativas y de las que puedan beneficiarse todos los ciudadanos que realmente las precisan, concediéndose en función de la renta que obtiene la unidad de convivencia y mediante un procedimiento basado en el criterio de la concurrencia competitiva.

En lo que se refiere al Programa de fomento del parque público de vivienda de alquiler, debemos destacar que la finalidad de esta línea de actuación es conseguir que las Administraciones Públicas se impliquen en la generación de un parque público de vivienda que genere una oferta sólida de acceso a dichas viviendas mediante las fórmulas del alquiler protegido y del alquiler en rotación. Estas medidas irían fundamentalmente dirigidas a personas con rentas iguales o menores a 1,2 veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (Iprem), en el caso del alquiler en rotación, y el alquiler protegido se encontraría enfocado a personas que obtuvieran rentas que oscilarán entre 1,2 y 3 veces el Iprem, permitiendo así ofrecer una solución a las situaciones de mayor nece-

sidad y el acceso a una vivienda a familias y personas que ni siquiera alcanzan un mínimo de recursos, lo que no se ha contemplado hasta este momento en ningún Plan de vivienda.

El Programa de fomento de la rehabilitación edificatoria se centra en obras de conservación, de mejora de la sostenibilidad y de la accesibilidad de edificios residenciales, a lo que se suma la ayuda para realizar obras en el interior de la vivienda. Esta línea de actuación, tal y como se anunciaba, cuenta con un instrumento fundamental, el Informe de Evaluación de los Edificios, mediante el cual se pondrán de manifiesto las patologías y defectos de los inmuebles, así como también las medidas que han adoptarse para paliarlos.

LA RIOJA

Se aprueba el Plan de Vivienda de La Rioja 2013-2016

Decreto 31/2014, de 25 de julio. (Boletín Oficial de La Rioja de 28 de julio de 2014)

El presente Decreto aprueba el Plan de Vivienda de La Rioja 2013-2016, que tiene como objeto regular la aplicación en nuestra Comunidad del Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria, y la regeneración y renovación urbanas 2013-2016, aprobado por Real Decreto 233/2013, 5 de abril, así como establecer otros programas de ayudas autonómicos adicionales para complementar el Plan estatal, todo ello en el marco de la estrategia fijada por el Estado en materia de vivienda.

El Plan de Vivienda de La Rioja 2013-2016 que se aprueba mediante esta norma, complementa el Plan estatal en el número de programas de ayudas y también en el importe de económico destinado a su financiación. En efecto, además de estos dos programas de ayudas autonómicas, la Comunidad Autónoma de La Rioja aportará financiación adicional a la prevista por el Ministerio de Fomento para que puedan subvencionarse un mayor número de actuaciones y en consecuencia beneficiarse más riojanos.

Por otro lado, en un momento de restricción presupuestaria para las Administraciones Públicas, es importante priorizar y establecer mecanismos que permitan garantizar que la financiación se destina a quienes más lo necesitan. A tal fin, y como novedad, el Plan de Vivienda de La Rioja 2013-2016 establece el sistema de con-



currencia competitiva para la concesión de las ayudas que permitirá priorizar las solicitudes otorgándoles puntuación de acuerdo a unos baremos a determinar en las correspondientes convocatorias periódicas en función de la disponibilidad presupuestaria y de la demanda social.

GALICIA

Se establece la estructura orgánica del Instituto Gallego de la Vivienda y Suelo

Decreto 97/2014, de 24 de julio. (Diario Oficial de Galicia de 5 de agosto de 2014)

El Instituto Gallego de la Vivienda y Suelo (en adelante, IGVS) fue creado por la Ley 3/1988, de 27 de abril, desarrollada por el Decreto 288/1988, de 29 de septiembre. Conforme a lo establecido en dicha ley, al IGVS le corresponde la realización de la política de vivienda y suelo de la Xunta de Galicia con el fin de garantizar los derechos constitucionales a una vivienda digna y adecuada, especialmente para los sectores con menos capacidad económica, y una utilización del suelo de acuerdo con el interés general.

Con los cambios producidos en la estructura general de la Xunta de Galicia con la publicación del Decreto 235/2012, de 5 de diciembre, por el que se fija la estructura orgánica de la Vicepresidencia y de las Consejerías de la Xunta de Galicia, así como debido a la propia evolución del organismo, es preciso aprobar un

nuevo decreto de estructura.

La modificación organizativa está orientada a reforzar y potenciar las líneas de actuación que el IGVS debe de atender en materia de vivienda y suelo en los momentos actuales, garantizando así el cumplimiento de los fines para los que fue creado y permitiendo además reducir sensiblemente su estructura sin que ello suponga una minoración de la capacidad de gestión y atención a la ciudadanía.

De este modo, se hace una racionalización y concentración de las funciones a desarrollar por el organismo centrandolo en las áreas de edificación y desarrollo de suelo, de gestión del propio patrimonio y de fomento de las actuaciones en materia de vivienda. La estructura se completará con un área destinada a la gestión económica y presupuestaria, además de la Secretaría General y de la Dirección General.

ARAGÓN

Se regula el Plan Aragonés para el fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria y la regeneración y renovación urbanas en el período 2014-16

DECRETO 120/2014, de 22 de julio, del Gobierno de Aragón. (Boletín Oficial de Aragón de 29 de julio de 2014)

El presente Decreto, que da cumplimiento a lo dispuesto por el Real Decreto 233/2013, de 5 de abril, por el que se regula el Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria, y la regeneración y renovación urbana, 2013-2016, gira en torno a dos ejes: el fomento del alquiler de viviendas y la rehabilitación edificatoria y la regeneración y renovación urbanas para el periodo 2014-2016.

Esta norma cuenta con un total de tres capítulos. En el Capítulo primero se establecen las disposiciones generales del Plan y se especifica que las actuaciones del mismo se llevarán a cabo a través de la concesión de ayudas, es decir, subvenciones orientadas a cumplir los fines establecidos en el plan y que se desarrollaran mediante las correspondientes convocatorias.

Las Actuaciones subvencionables deberán estar integradas en los programas previstos por el Plan Estatal de Vivienda 2013-2016, es decir:

- Programa de ayuda al alquiler de vivienda.
- Programa de fomento del parque público de vivienda en alquiler.
- Programa de fomento de la rehabilitación edificatoria.
- Programa de fomento de la regeneración y renovación urbana.

- Programa de apoyo a la implantación del informe de evaluación de edificios.
- Programa de fomento de ciudades sostenibles y competitivas.

El Capítulo II desarrolla el Programa de ayuda al alquiler de vivienda, que como complemento del Plan de Gestión Social de la Vivienda, que actualmente está desarrollando el Gobierno de Aragón, está destinado a facilitar el acceso y permanencia en una vivienda, en régimen de alquiler, a los sectores de población con escasos medios económicos. Otro objeto del programa es fomentar el parque público de vivienda en alquiler.

El Capítulo III desarrolla los programas de: fomento rehabilitación edificatoria, de regeneración y renovación urbana, de fomento de las ciudades sostenibles y el programa de apoyo a la implantación del informe de evaluación de edificios.

Se aprueba el texto refundido de la Ley de Urbanismo de Aragón

DECRETO LEGISLATIVO 1/2014, de 8 de julio, del Gobierno de Aragón. (Boletín Oficial de Aragón de 18 de julio de 2014)

La disposición final tercera de la Ley 4/2013, de 23 de mayo, por la que se modifica la Ley 3/2009, de 17 de





junio, de Urbanismo de Aragón, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 43 del Estatuto de Autonomía de Aragón, autoriza al Gobierno de Aragón para que, en el plazo máximo de un año desde la entrada en vigor de aquella Ley, y a propuesta del consejero competente en materia de urbanismo, apruebe un texto refundido de las disposiciones legales aprobadas por las Cortes de Aragón en materia de urbanismo y proceda a su sistematización, regularización, reenumeración, aclaración y armonización en el marco de los principios contenidos en las respectivas normas reguladoras.

La anterior autorización tiene su razón de ser en la seguridad jurídica, ya que la Ley de Urbanismo de Aragón de 2009 previamente había experimentado las reformas ordenadas en el artículo 43 de la Ley 3/2012, de 8 de marzo, de Medidas Fiscales y Administrativas de la Comunidad Autónoma de Aragón, y antes en el artículo 3 de la Ley 8/2011, de 10 de marzo, de medidas para compatibilizar los proyectos de nieve con el desarrollo sostenible de los territorios de montaña. Además, en la materia incide reciente legislación estatal, especialmente la Ley 8/2013, de 26 de junio, de Rehabilitación, Regeneración y Renovación Urbanas, que ha introducido significativas reformas en el texto refundido de la Ley de Suelo aprobado por Real Decreto-Legislativo 2/2008, de 20 de junio. Todo ello aconseja la elaboración de un texto refundido de la Ley de Urbanismo de Aragón en el que se incluyan debidamente aclaradas y armonizadas las modificaciones introducidas en el texto original de 2009.

En uso de las facultades conferidas en la referida disposición final tercera de la Ley 4/2013, la refundición no se ha limitado a integrar en un texto único todas las modificaciones legales que han dado una diferente redacción a determinados preceptos o han introducido nuevas disposiciones. También se ha procedido a revisar la estructura de la ley ajustando la numeración de los artículos y, por tanto, las remisiones y concordancias entre ellos. Igualmente se ha aprovechado para actualizar algunas remisiones a la normativa estatal. Por último, se ha revisado la parte final de la Ley de Urbanismo de Aragón, adaptándola a las exigencias derivadas del tiempo transcurrido desde la aprobación de la misma y de sus variadas modificaciones.

CANARIAS

Se modifica la Ley 2/2003, de 30 de enero, de Vivienda de Canarias

Ley 2/2014, de 20 de junio. (Boletín Oficial de Canarias de 27 de junio de 2014)

El capítulo primero de la ley se dedica a la modificación de la Ley 2/2003, de 30 de enero, de Vivienda de Canarias, como la supresión de la cédula de habitabilidad o la modificación de la composición de la Comisión de Vivienda, que resulta una consecuencia obligada de la aplicación de la directiva de Servicios en el mercado interior del año 2006.

En el capítulo segundo se aborda la regulación del depósito de los importes de las fianzas derivados de los contratos de arrendamientos de fincas urbanas y de los suministros complementarios a los mismos, de acuerdo con lo previsto en la disposición adicional tercera de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos, y cuyo depósito obligatorio ya venía exigido por la disposición adicional séptima de la Ley 5/1996, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias para 1997.

La presente ley prevé que los rendimientos financieros derivados de tales depósitos se destinen a financiar las actuaciones relacionadas con la expropiación temporal del uso de viviendas en los casos en los que proceda.

De las disposiciones adicionales debe destacarse la cuarta, dedicada a la declaración del interés social a efectos de expropiación forzosa de la cobertura de necesidad de vivienda de personas en especiales circunstancias de emergencia social.

Efectivamente, en esta disposición se aborda la regulación del segundo gran objetivo de la presente ley: evitar el lanzamiento de familias con especiales dificultades como consecuencia de procedimientos de ejecución hipotecaria. En este caso, se configura como una expropiación no plena y limitada temporalmente, que en ningún caso afectará al derecho de propiedad, sino al derecho de usufructo de las viviendas, dejando incólume el derecho de nuda propiedad de las viviendas en manos de las personas jurídicas. Es decir, se afecta solo a “facultades parciales del dominio o de derechos o intereses legítimos”, como la define el artículo 2 del Reglamento de la Ley de Expropiación Forzosa, de modo que se mantiene en la entidad expropiada una titularidad nuda plena.

Con esta disposición adicional se declara de interés social la cobertura de necesidad de vivienda de las personas en especiales circunstancias de emergencia social incurso en procedimientos de desahucio por ejecución hipotecaria, a efectos de expropiación forzosa del uso de la vivienda objeto del mismo por un plazo máximo de tres años. El procedimiento de expropiación temporal del uso de la vivienda deberá ajustarse, pues, a la legislación de expropiación forzosa y, en su caso, a la legislación sectorial aplicable sin que, por otra parte, esa remisión a la legislación de expropiación forzosa se vea contrariada por singulares disposiciones en relación a la determinación del justiprecio que, en definitiva, queda diferido al régimen jurídico

resultante de la legislación especial citada.

CASTILLA Y LEÓN

Se modifican las Comisiones Territoriales de Medio Ambiente y Urbanismo y el Consejo de Medio Ambiente, Urbanismo y Ordenación del Territorio de Castilla y León

DECRETO 32/2014, de 24 de julio, por el que se modifica el Decreto 24/2013, de 27 de junio. (Boletín Oficial de la Junta de Castilla y León de 28 de julio de 2014)

El Decreto 24/2013, de 27 de junio, regula las funciones, composición y funcionamiento de las Comisiones Territoriales de Medio Ambiente y Urbanismo y del Consejo de Medio Ambiente, Urbanismo y Ordenación del Territorio de Castilla y León. Estos nuevos órganos colegiados se han constituido y vienen ejerciendo sus funciones con normalidad. No obstante, la experiencia de su funcionamiento ha puesto de manifiesto algunas disfuncionalidades en su composición y en la distribución de funciones entre órganos, que conviene resolver.

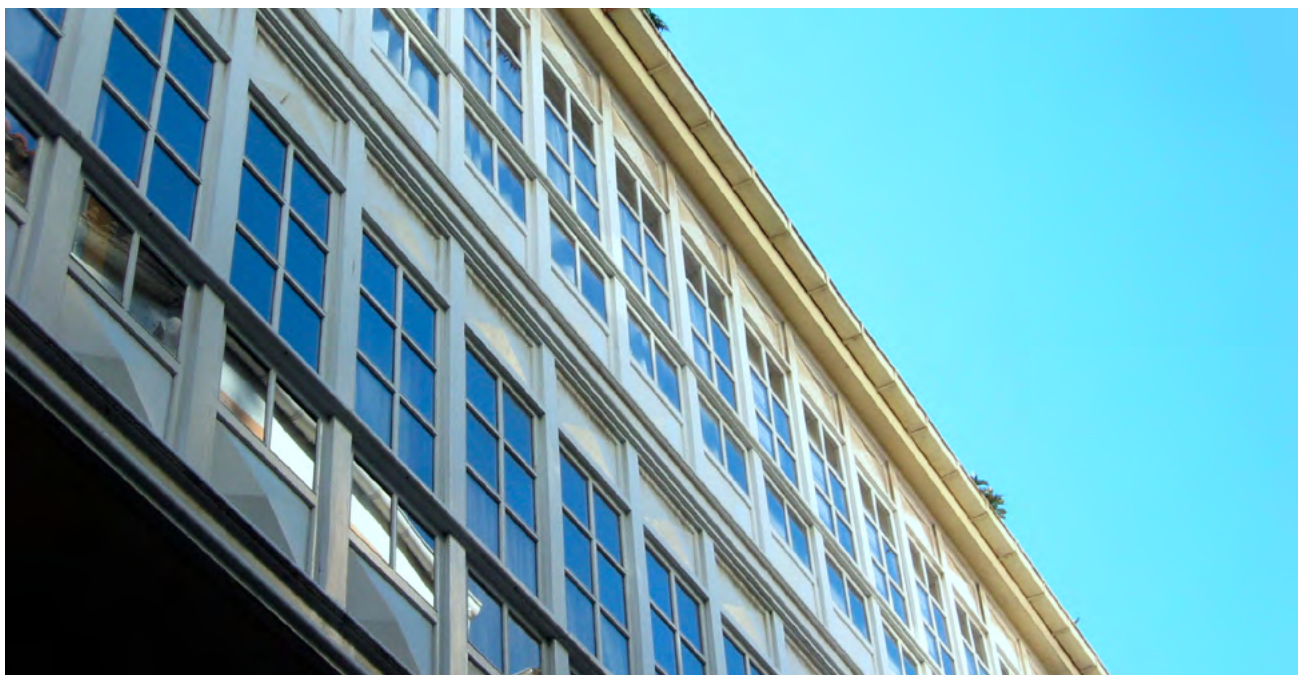
En cuanto a la composición, se refuerza la fidelidad al espíritu de la Ley 8/2008, de 16 de octubre, de creación del Consejo del Diálogo Social y Regulación de la Participación Institucional, al ampliar la representación de las organizaciones sindicales y empresariales; se amplía también la representación de los colegios profesionales, a la vista de la multiplicidad de ámbitos competenciales que concurren en las funciones de estos órganos colegiados.

En cuanto a las funciones, se eliminan las asimetrías subsistentes en el articulado del Reglamento de Urbanismo de Castilla y León, pues lo adecuado es que todos los asuntos de planeamiento urbanístico que afecten a un determinado municipio sean objeto de tratamiento en un mismo órgano colegiado.

SUBVENCIONES

ESTATALES

Se conceden subvenciones para adquirir vehículos eléctricos en 2014



Real Decreto 414/2014, de 6 de junio, por el que se regula la concesión directa de subvenciones para la adquisición de vehículos eléctricos en 2014, en el marco de la Estrategia integral para el impulso del vehículo eléctrico en España 2010-2014 (Programa MOVELE 2014). (BOE núm. 141, de 11 de junio de 2014)

AUTONÓMICAS

CATALUÑA

Se conceden prestaciones para el pago del alquiler de vivienda, con plazo de solicitud hasta el 31 de octubre de 2014

RESOLUCIÓN TES/884/2014, de 11 de abril, por la que se hace pública la convocatoria para la concesión de prestaciones para el pago del alquiler para el año 2014. (Diario Oficial de la Generalidad de Cataluña de 28 de abril de 2014)

Se convocan subvenciones para la accesibilidad a edificios de viviendas gestionadas por la Agencia de la Vivienda de Cataluña para 2014

RESOLUCIÓN TES/1683/2014, de 10 de julio, por la que se convocan subvenciones para la accesibilidad a los edificios de uso residencial de

los barrios de viviendas gestionados por la Agencia de la Vivienda de Cataluña para el año 2014, y se aprueban sus bases reguladoras. (Diario Oficial de la Generalidad de Cataluña de 18 de julio de 2014)

Se aprueban subvenciones para la rehabilitación de viviendas vacías para destinarlas a alquiler solidario en 2014

RESOLUCIÓN TES/1764/2014, de 17 de julio, por la que se aprueban las bases reguladoras de subvenciones destinadas a promover programas específicos de fomento de la rehabilitación de viviendas vacías para destinarlas a alquiler solidario y se convocan las subvenciones para el año 2014. (Diario Oficial de la Generalidad de Cataluña de 28 de julio de 2014)

Se publican las subvenciones concedidas en 2013 por la Agencia de la Vivienda de Cataluña

RESOLUCIÓN TES/1800/2014, de 17 de julio, por la que se da publicidad a las subvenciones concedidas en el año 2013 por la Agencia de la Vivienda de Cataluña. (Diario Oficial de la Generalidad de Cataluña de 31 de julio de 2014)

Se convocan subvenciones para la rehabilitación

de edificios de uso residencial en 2014

RESOLUCIÓN TES/1919/2014, de 1 de agosto, por la que se convocan subvenciones para la rehabilitación de edificios de uso residencial para el año 2014, y se aprueban sus bases reguladoras. (Diario Oficial de la Generalidad de Cataluña de 18 de agosto de 2014)

LA RIOJA

Se aprueban ayudas para alquiler de vivienda del Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas 2013-2016

Orden 3/2014, de 25 de julio, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión en la Comunidad Autónoma de La Rioja de las ayudas al alquiler de vivienda del Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria y la regeneración y renovación urbanas 2013-2016. (Boletín Oficial de La Rioja de 28 de julio de 2014)

Se conceden ayudas para entidades sin ánimo de lucro que gestionen viviendas para alquiler social

Orden 4/2014, de 25 de julio, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión

de las ayudas a las entidades sin ánimo de lucro que gestionen las viviendas destinadas a alquiler social, en la Comunidad Autónoma de La Rioja. (Boletín Oficial de La Rioja de 28 de julio de 2014)

Se aprueban ayudas del Programa de apoyo a la implantación del Informe de evaluación de los edificios 2013-2016

Orden 5/2014, de 25 de julio, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión en la Comunidad Autónoma de La Rioja de las ayudas del Programa de apoyo a la implantación del Informe de evaluación de los edificios del Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria y la regeneración y renovación urbanas 2013-2016. (Boletín Oficial de La Rioja de 28 de julio de 2014)

Se conceden ayudas para mantenimiento de inmuebles y sus instalaciones del Plan de Vivienda de La Rioja 2013-2016

Orden 6/2014, de 25 de julio, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión en la Comunidad Autónoma de La Rioja de las ayudas del Programa de apoyo al mantenimiento permanente de inmuebles y sus instalaciones generales del Plan de Vivienda de La Rioja 2013-





2016. (Boletín Oficial de La Rioja de 28 de julio de 2014)

Se aprueban ayudas para la rehabilitación de edificios del Plan 2013-2016

Orden 7/2014, de 25 de julio, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión en la Comunidad Autónoma de La Rioja de las ayudas del programa de fomento de la Rehabilitación Edificatoria del Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria y la regeneración y renovación urbanas 2013-2016. (Boletín Oficial de La Rioja de 28 de julio de 2014)

ARAGÓN

Se conceden subvenciones para rehabilitación de viviendas en el medio rural

DECRETO 102/2014, de 24 de junio, del Gobierno de Aragón, por el que se regulan las bases para la concesión de subvenciones destinadas a financiar actuaciones de urbanización de suelo con destino a viviendas protegidas, la promoción de alojamientos colectivos protegidos y la rehabilitación de viviendas en el medio rural. (Boletín Oficial de Aragón de 7 de julio de 2014)

EXTREMADURA

Se conceden subvenciones para calderas y estufas domésticas en 2014

Decreto 156/2014, de 8 de julio, por el que se establecen las bases reguladoras para el régimen de concesión de subvenciones para calderas y estufas domésticas de biomasa en Extremadura y la primera convocatoria para el ejercicio 2014. (Diario Oficial de Extremadura de 14 de julio de 2014)

ANDALUCÍA

Se aprueban subvenciones para el alquiler de viviendas a personas en situación de especial vulnerabilidad para 2014

Orden de 29 de julio de 2014, por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de subvenciones, en régimen de concurrencia competitiva, a personas en situación de especial vulnerabilidad para el alquiler de viviendas, gestionadas por entidades públicas, y se efectúa su convocatoria para el ejercicio 2014. (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía de 5 de agosto de 2014)

PAÍS VASCO

Se convocan ayudas para renovación de la instalación eléctrica en viviendas y comunidades de propietarios

RESOLUCIÓN de 10 de julio de 2014, de la Directora General del Ente Vasco de la Energía, por la que se procede a la publicación de la convocatoria de ayudas destinadas a inversiones en renovación de la instalación eléctrica en viviendas y comunidades de propietarios - año 2014. (Bole-

tín Oficial del País Vasco de 22 de julio de 2014)

Se convocan ayudas para sustitución de calefacción individual y agua caliente sanitaria por calderas individuales a condensación en viviendas

RESOLUCIÓN de 10 de julio de 2014, de la Directora General del Ente Vasco de la Energía, por la que se procede a la publicación de la convocatoria de ayudas destinadas a inversiones en sustitución de equipos individuales de calefacción y agua caliente sanitaria (ACS) por calderas individuales a condensación en viviendas de ocupación habitual - año 2014. (Boletín Oficial del País Vasco de 22 de julio de 2014)

FERIAS

EXPO REAL 2014 Munich: Feria del inmueble industrial, Alemania

Del 6 al 10 de octubre de 2014

Munich, Alemania

www.exporeal.net

SIL 2013 Lisboa: Salón inmobiliario de Lisboa

Del 9 al 13 de octubre de 2014

Lisboa, Portugal

www.imobiliario.fil.pt

URBE 2014 Valencia: Feria inmobiliaria del Mediterráneo

Del 17 al 19 de octubre de 2014

Valencia, España.

urbe.feriavalencia.com

Barcelona Meeting Point 2014

Del 22 al 26 de octubre de 2014

Barcelona, España

www.bmps.com

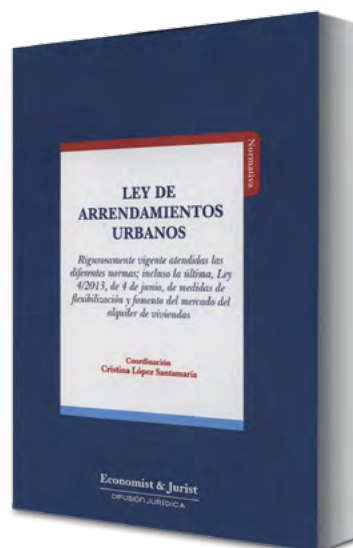
LIBROS

Nueva Ley de Arrendamientos Urbanos

Cristina Lopez Santamaria (coord.)
Ed. Difusión Jurídica.

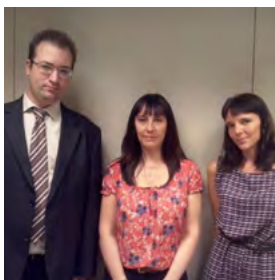
Aunque el art. 6 de nuestro Código civil continúa proclamando que «La ignorancia de las leyes no excusa su cumplimiento» también es cierto que en el fondo el precepto parte de que las leyes se presumen conocidas, pues si no se conocen no pueden cumplirse.

Esta Editorial, para contribuir a evitar que aquella presunción sea una mera reputación del conocimiento de esta Ley ante la precoz puesta en vigor de aquella lanza una edición de la Ley de Arrendamientos Urbanos tal como queda después de la reforma ordenada, apareciendo el texto de toda alteración con caracteres diferenciados.



ALQUILER DE PISOS, VIVIENDAS O APARTAMENTOS PARTICULARES PARA USO TURÍSTICO A TRAVÉS DE LAS WEBS

Desde hace unos años ha aumentado la oferta de viviendas particulares para uso turístico o vacacional a terceros. Ello ha movido a las administraciones autonómicas competentes a regular dicha actividad ejercida mayoritariamente por particulares no profesionales



Guzmán López y Miguel

Socio Director

Carolina Reyes

Kahansky

Abogada

Carmen Martín de

Bustamante de la

Iglesia

Abogada

Derecho Inmobiliario

ADARVE ABOGADOS

1. Introducción

2. Requisitos para comercializar para uso turístico una vivienda privada

3. Madrid: Decreto 79/2014, de 10 de julio

4. Islas Baleares: Ley 8/2012, de 19 de julio

5. Cataluña: Decreto 159/2012, de 20 de noviembre

6. Comunidad Valenciana: Decreto 92/2009, de 3 de julio, del Consell

1. Introducción

De unos años a esta parte se ha incrementado exponencialmente la oferta de viviendas particulares para uso turístico o vacacional a terceros a través de webs especializadas, a turistas que optan por este alojamiento alternativo al hotelero, lo que ha creado un boyante mercado que compite con el hotelero tradicional. Dicha situación ha creado, a juicio del legislador, una situación de “intrusismo y competencia desleal” así como la existencia de una actividad económica desregulada administrativamente que no da garantías al consumidor, donde no se especifican claramente los derechos y obligaciones de las partes, amén de esquivar con cierto éxito la fiscalidad y tributación por dichos ingresos. Todo ello, unido a la innegable presión del lobby hotelero, ha movido a las administraciones autonó-

micas competentes a regular dicha actividad turística ejercida mayoritariamente por particulares no profesionales. De este modo, ha habido una erupción de nuevas normas (cada cual con su propio criterio, no uniforme) que regulan la misma, algunas de las cuales pasamos a analizar esquemáticamente.

2. Requisitos para comercializar para uso turístico una vivienda privada

En el ordenamiento jurídico español los arrendamientos urbanos se encuentran regulados por la LAU, la cual tras su última modificación de junio de 2013, incluye en su artículo 5 el apartado “e”, que excluye de la regulación de la ley un nuevo supuesto de hecho que describo a continuación:

Art 5.e: “La cesión temporal de uso de



totalidad de una vivienda amueblada y equipada en condiciones de uso inmediato, comercializada o promocionada en canales de oferta turística y realizada con finalidad lucrativa, cuando está sometida a un régimen específico, derivado de su normativa sectorial”.

El artículo 148.1.18º de la Constitución española otorga a las CCAA la posibilidad de que asuman las competencias en materia de promoción y ordenación del turismo en su ámbito territorial, las cuales, a través de sus Estatutos de Autonomía, asumen el desarrollo normativo de dicha materia.

En los arrendamientos de pisos para uso vacacional habrá que comprobar si la CA correspondiente ha desarrollado un régi-

men específico para regular dicha materia, pudiendo existir las situaciones siguientes:

- Si existe un régimen regulado por la CA, el propietario no podrá acogerse a la regulación de la LAU para los denominados contratos de temporada, sino que operará la excepción del art. 5.e LAU citada, y este supuesto de hecho quedará regulado por la normativa turística de la CA.
- Si la CA no ha desarrollado aún un régimen especial para los contratos de arrendamiento de vivienda de uso turístico, el propietario sí podrá acogerse a la regulación del “contrato de temporada” de la LAU (art. 3 y 4).

“Las comunidades autónomas de Madrid, Cataluña, Valencia e Islas Baleares poseen regulación específica sobre los arrendamientos de viviendas para uso turístico”

3. MADRID: Decreto 79/2014, de 10 de julio, por el que se regulan los apartamentos turísticos y las viviendas de uso turístico de la Comunidad de Madrid

3.1. Requisitos:

- **Objeto y ámbito de aplicación:** El Decreto 79/2014 tiene por objeto regular los requisitos que deben cumplir los apartamentos turísticos y las viviendas de uso turístico en el ámbito territorial de la Comunidad de Madrid.
- **Estancia:** La estancia en viviendas de uso turístico se computarán por días, semanas o meses, a efectos de precios. En cuanto a las viviendas para uso turístico no podrán contratarse por un periodo inferior a cinco días.
- **Uso turístico:** Las viviendas de uso turístico no podrán utilizarse como residencia permanente, ni con cualquier otra finalidad distinta del uso turístico.
- **Inicio de actividad:** Deberá presentarse declaración responsable de inicio de actividad.
- **Precios:** Los precios de todos los servicios que se oferten se expondrán en lugar visible.
- **Placa distintiva:** Deberá exhibirse en lugar visible placa identificativa del tipo de alojamiento.
- **Condiciones:** En cada vivienda de uso turístico deberá especificarse un número de teléfono de atención permanente, para las consultas que los usuarios puedan plantear.
- **Inscripción en el registro:** Inscripción del inmueble en el Registro de Turismo de Madrid. Una vez realizada la inscripción, se asignará a cada vivienda un número de registro. El número de referencia de inscrip-

ción en el Registro deberá constar en toda forma de publicidad.

3.2. Régimen sancionador: El régimen sancionador aplicable a las viviendas de uso turístico se rige por lo dispuesto en el capítulo II, de la disciplina turística del título IV “Del control de la calidad” de la Ley 1/1999, de 12 de marzo, de Ordenación del Turismo de la Comunidad de Madrid.

4. ISLAS BALEARES: Ley 8/2012 de 19 de julio de Turismo de las Islas Baleares

4.1. Requisitos:

- **Objeto y ámbito de aplicación:** La ley 8/2012 tiene por objeto regular los requisitos que debe cumplir la vivienda unifamiliar aislada o pareada en el ámbito territorial de las Islas Baleares para su cesión temporal como estancias turísticas. Se prohíbe la actividad en viviendas plurifamiliares, salvo que todo el bloque sea de uso turístico.
- **Estancia:** Las estancias comercializadas tendrán que consistir en la cesión temporal del derecho de goce y disfrute de la totalidad de la vivienda por periodos de tiempo no superior a dos meses.
- **Inicio de actividad:** No podrán comercializarse estancias turísticas en viviendas que no hayan presentado la declaración responsable de inicio de actividad turística ante la administración turística competente.
- **Condiciones:** Se podrán comercializar estancias en viviendas para uso vacacional siempre que se cumpla la prestación de los siguientes servicios:
 - Limpieza periódica de la vivienda.
 - Ropa de cama, lencería, menaje de casa en general y reposi-

ción de estos.

- Mantenimiento de las instalaciones.

- Servicio de atención al público en horario comercial.

- El comercializador de estancias turísticas en viviendas deberá disponer de un servicio de asistencia telefónica al turista o usuario del servicio turístico prestado durante 24 horas.

- **Dotación del inmueble:**

- Las viviendas unifamiliares aisladas o pareadas tendrán que disponer como máximo de seis dormitorios y con un máximo de doce plazas.

- La dotación mínima de cuartos de baño será de uno por cada tres plazas.

4.2. Régimen sancionador: Las facultades de control y verificación corresponde a la administración turística, a través de la inspección de turismo. Se regulan infracciones de carácter leve, grave o muy grave.

5. CATALUÑA: Decreto 159/2012, de 20 de noviembre, de establecimientos de alojamiento turístico y de viviendas de uso turístico (en adelante “Decreto 159/2012”)

5.1. Requisitos:

- **Objeto y ámbito de aplicación:** Entran dentro del ámbito de regulación de este Título II (art.66 a 72) del Decreto 159/2012 las viviendas que reúnen las siguientes condiciones:

- a) Son cedidas a terceros por sus propietarios,

- b) En forma directa o a través de una tercera persona,

- c) A cambio de una contraprestación económica,

- d) por dos o más veces durante un período de un año,

- e) Por un período de tiempo continuo de treinta y un días como máximo.

- **Estancia:** Treinta y un días como máximo.

- **Inicio de actividad:** Son requisitos imprescindibles:

- Que el uso turístico de la vivienda esté permitido por la ordenación de usos del sector donde ésta se encuentra y por los estatutos de la comunidad de propietarios inscritos en el Registro de la Propiedad.

- Las viviendas deben contar con cédula de habitabilidad.

- Se prohíbe su cesión para estancias a más personas de la que indica dicha cédula.

- **Condiciones:**

- Se debe garantizar a los interesados un servicio de mantenimiento y asistencia.

- Poner a disposición tanto de los usuarios como de los vecinos, un número de teléfono donde se atenderán todas las consultas e incidencias relativas a la vivienda.

- Los datos identificativos de la empresa de mantenimiento y el teléfono mencionado, así como los datos del propietario, del gestor y de la vivienda deben constar en las declaraciones responsables

“En los arrendamientos de pisos para uso vacacional habrá que comprobar si la Comunidad Autónoma correspondiente tiene un régimen específico para regularlos, y en su defecto se acogerán al contrato de temporada regulado por la LAU”

“Actualmente Islas Canarias, Andalucía, País Vasco, Cantabria o Galicia, están estudiando, e incluso tramitando, legislación relativa a los arrendamientos de pisos para uso turístico”

del primero y del segundo, en su caso.

- El número de teléfono para consulta o comunicación de incidencias debe exhibirse en un lugar visible y fácilmente accesible para las personas usuarias, al igual que el rótulo informativo de la disponibilidad de las hojas oficiales de queja, reclamación y denuncia (que también deben estar disponibles) y el número de registro de entrada en el ayuntamiento de la comunicación previa de inicio de la actividad.

- El propietario o el gestor de la vivienda están obligados a comunicar a la Dirección General de la Policía la información relativa a la estancia de las personas que se alojan en ella.

- **Dotación del inmueble:** Asimismo, previo a su cesión se las debe amueblar y dotar con todos los enseres y aparatos necesarios para su empleo inmediato, en perfectas condiciones de higiene.

5.2. Régimen sancionador: Los propietarios y gestores de viviendas de uso turístico, en cuanto a infracciones y sanciones, están sujetos al régimen general para el sector turístico.

6. COMUNIDAD VALENCIANA: Decreto 92/2009, de 3 de julio, del Consell, por el que se aprueba el reglamento regulador de las viviendas turísticas denominadas apartamentos, villas, chalés, bungalows y similares, y de las empresas gestoras, personas jurídicas o físicas, dedicadas a la cesión de su uso y disfrute, en el ámbito territorial de la Comunidad Valenciana (en adelante, “Decreto 92/2009”)

6.1. Requisitos:

- **Objeto y ámbito de aplicación:**

Este decreto considera vivienda turística aquella cuyo uso se ceda mediante precio, con habitualidad, en condiciones de inmediata disponibilidad y con finalidad turística, vacacional o de ocio.

Se considera que existe habitualidad cuando el inmueble es ofrecido a través de empresas gestoras de viviendas turísticas o de cualquier canal de comercialización turística, ya sea operadores turísticos, internet o cualquier otro que permitan las nuevas tecnologías. También se consideran sometidas a esta regulación las viviendas que sean ofrecidas con los servicios propios de la industria hotelera y sin consideración al período de tiempo contratado.

Esta regulación excluye, subjetivamente y sólo en cuanto a la obligación de comunicación del uso turístico de la vivienda y a las modificaciones que en ella se produzcan, a los propietarios o titulares que cedan una sola vivienda para uso turístico, poniéndola a disposición del usuario en forma directa, salvo que voluntariamente soliciten su clasificación turística.

- **Inicio de actividad:** Tanto los propietarios o titulares (con la excepción que hemos visto en el párrafo anterior) como las empresas gestoras, además de efectuar la declaración responsable, deben comunicar el uso turístico de la vivienda y los cambios que afecten dicho uso al Servicio Territorial de Turismo donde estuviera inscrita. Al efectuarse la comunicación del uso turístico al Registro correspondiente, éste clasificará la vivienda según sus características, de acuerdo a la clasificación contenida en el artículo 12 del Decreto.

- **Condiciones:**

- Los alojamientos turísticos deben ser mantenidos en perfecto estado de habitabilidad y ponerse a disposición del usuario en condiciones de adecuada conservación, limpieza y con su-

ministros e instalaciones en funcionamiento.

- Se prohíbe la contratación por habitaciones de este tipo de viviendas.

- La publicidad de las viviendas deberá exhibir:

- a) El número de registro y categoría de la vivienda, si está registrada.

- b) Que la vivienda no está registrada, si el propietario o titular ha optado por no registrarla según la facultad otorgada por el artículo 8.2 del Decreto 92/2009.

- c) Todos los servicios complementarios que no se encuentren incluidos en el precio ofertado.

- A falta de especificación expresa o pacto en contrario, el precio de la vivienda debe incluir las reparaciones y suministros necesarios para la utilización de la vivienda turística con arreglo a su destino, incluyendo la de los elementos comunes y accesorios de los inmuebles.

- Entre los servicios, instalaciones y suministros que se entenderán incluidos en el precio, se encuentran como mínimo: la conservación, mantenimiento y reparaciones que no excedan las correspondientes al uso normal y diligente de la vivienda; recogida de basuras; suministro de agua, energía eléctrica y combustible; el uso de las piscinas, jardines, solanas, terrazas y parques infantiles comunes de que disponga el inmueble (siempre conforme a las disposiciones de los Estatutos de la Comunidad) y los gastos de la Comunidad de Propietarios.

- Se podrá exigir un depósito de

garantía o fianza por la cesión de vivienda para uso turístico.

- Se prohíbe a los usuarios y podrán considerarse causa de resolución del contrato las siguientes conductas:

- a) La utilización habitual de la vivienda o pernocta de un número de usuarios superior al de la capacidad máxima de alojamiento o la contratada.

- b) La cesión a terceros del uso de la vivienda turística, sin el consentimiento de su titular o gestor.

- c) La realización de cualquier actividad contraria a las normas de convivencia, higiene y orden público habituales, o que impida el normal descanso de otros usuarios del inmueble.

6.2 Régimen sancionador: Los propietarios, titulares y gestores de estas viviendas están sometidos al régimen de infracciones y sanciones de la Ley de Turismo de la Comunidad de Valencia.

Actualmente otras Comunidades Autónomas, como Islas Canarias, Andalucía, País Vasco, Cantabria o Galicia, también están estudiando e incluso tramitando legislación relativa a los citados arrendamientos de pisos para uso turístico. ●



FORMULARIO I**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE TEMPORADA DE USO****TURÍSTICO O VACACIONAL**

En, a de de 2014

REUNIDOS

De una parte, D/D^a.....mayor de edad, con DNI....., y con domicilio en la ciudad de, C/, teléfonocorreo electrónico....., actuando como parte arrendadora.

De otra parte, D/D^a.....mayor de edad, con DNI..... y con domicilio en la ciudad de, C/, teléfono.....correo electrónico, actuando como parte arrendataria.

INTERVIENEN

Las partes intervienen en su propio nombre y derecho, y se reconocen la capacidad legal necesaria para celebrar el presente contrato, a cuyo efecto

EXPONEN

PRIMERO.- Que D/D^aes dueño en pleno dominio del inmueble amueblado sito en la ciudad de, C/, con número de referencia catastral, cuya superficie y composición así como demás características son perfectamente conocidas por los intervinientes.

[Además se incluye en el contrato como accesorios inseparables de la vivienda arrendada:

Cuarto trastero númeroubicado en el sótano, escalerade la finca.

Plaza de garaje número ubicada en el garaje de la finca.]

Se adjunta como anexo I al presente contrato, fotocopia del Certificado de eficiencia energética y como anexo II se adjunta relación del inventario del mobiliario y contenido de la vivienda, incluyendo los electrodomésticos y dos juegos de llaves, los cuales forman parte integrante del mismo.

SEGUNDO.- Que D/D^a ha convenido con D/D^a el arrendamiento del inmueble amueblado anteriormente descrito que llevan a cabo por medio del presente contrato y con arreglo a las siguientes

ESTIPULACIONES

PRIMERA.- DESTINO. Que D/D^a arrienda a D/D^a el inmueble descrito en el expositivo primero de este contrato para ser destinado a constituir vivienda temporal del arrendatario durante el periodo comprendido entre el y el por motivo de turismo o vacaciones. Así, la vivienda objeto de este contrato no tendrá en ningún caso la finalidad de vivienda

permanente del arrendatario, por lo que el destino del contrato es para uso distinto a vivienda.

La parte arrendataria no podrá modificar el destino mencionado sin el previo consentimiento por escrito del arrendador. El incumplimiento de este precepto será motivo de rescisión del contrato.

SEGUNDA.- ESTADO. El arrendatario declara recibir el inmueble en un buen estado de uso y conservación y se compromete a devolverlo en el mismo estado a la conclusión de la relación contractual.

TERCERA.- DURACIÓN. El presente contrato se acuerda por la temporada comprendida entre las [00:00h.] del díade.....de..... y las [00:00h.] del díade.....de.....

CUARTA.- RENTA. El arrendatario abonará al arrendador, en concepto de renta, la cantidad de euros por la totalidad de la temporada, impuestos incluidos. La forma de pago acordada por las partes consiste en la entrega del [25%] en metálico este acto y el [75%] restante en el momento en que el arrendatario reciba las llaves y el inmueble para su disfrute, es decir, a las [00:00h.] del día en que se inicia la temporada pactada para el arrendamiento. El segundo pago se realizará en metálico contra la entrega de recibo de abono, o en la cuenta corriente que designe al efecto la parte arrendadora. Si a las 24h. del inicio de la temporada acordada por cualquier motivo no se hubiera hecho efectivo el pago pendiente del [75%] de la renta pactada, el contrato de arrendamiento quedará automáticamente resuelto, teniendo absoluta libertad el arrendador para arrendar de nuevo la vivienda. Además, tendrá derecho el arrendador a no devolver el primer pago parcial realizado por el arrendatario, reteniéndolo como indemnización por los perjuicios causados.

QUINTA.- CESIÓN Y SUBARRIENDO. Con expresa renuncia a lo dispuesto en el artículo 32 de la LAU., el arrendatario se obliga a no subarrendar, en todo o en parte, ni ceder o traspasar el inmueble arrendado sin el consentimiento expreso y escrito del arrendador. El incumplimiento de esta cláusula será causa de resolución del contrato.

SEXTA.- DERECHO DE ADQUISICIÓN PREFERENTE. Con expresa renuncia de las partes a lo dispuesto en el artículo 31 de la LAU., se acuerda que en caso de venta del inmueble arrendado no tendrá el arrendatario derecho de adquisición preferente sobre el mismo. El arrendador comunicará al arrendatario con treinta días de antelación a la fecha de formalización del contrato de compraventa su intención de vender el inmueble.

SÉPTIMA.- OBRAS. No podrá realizar la parte arrendataria ningún otro tipo de obra o modificación en el inmueble o edificio al que pertenece sin el consentimiento expreso de la parte arrendadora. A pesar de no tener la consideración de obra, se prohíbe expresamente al arrendatario la realización de agujeros o perforaciones en las paredes del inmueble, descontándose de la fianza el importe que sea necesario para que las paredes recuperen su estado original en su caso.

OCTAVA.- GASTOS GENERALES. Los gastos de comunidad serán de cuenta de la parte arrendadora.

Los gastos por servicios con que cuente el inmueble arrendado que se individualicen mediante aparatos contadores (agua, luz, gas, teléfono etc.) serán de cuenta del arrendador, así como el alta y la baja en los referidos suministros si ello fuese necesario. Los gastos comunes extraordinarios y el Impuesto sobre Bienes Inmuebles será de cuenta del arrendador.

NOVENA.- CLAUSULA DE PENALIZACIÓN EXPRESA. La parte arrendataria hará entrega de las llaves del inmueble en la fecha de finalización del presente contrato. De realizar la entrega más tarde, el arrendatario abonará al arrendador la cantidad de euros por cada día de retraso en la puesta a disposición de las llaves de la vivienda, en concepto de cláusula penal, además de todos los gastos que directos e indirectos

que dicho retraso generen de cara a la recuperación de la vivienda. Todo ello siempre que las partes no hubieran acordado por escrito una prórroga de la temporada inicialmente pactada, en cuyo caso se estará a lo acordado en el documento de prórroga, que no podrá superar el tiempo máximo legalmente autorizado a esta clase de arrendamientos para uso turístico conforme a la normativa autonómica aplicable.

DÉCIMA.- NORMAS DE CONVIVENCIA. La parte arrendataria se someterá durante toda la vigencia del contrato a las normas de la comunidad de propietarios. Se prohíbe expresamente la estancia de cualquier tipo de animal en la vivienda. Se prohíbe expresamente fumar en la vivienda.

DÉCIMO PRIMERA.- FIANZA. A la firma de este contrato el arrendatario hace entrega al arrendador en concepto de fianza de la cantidad deeuros en metálico, otorgándose mediante la presente la más eficaz carta de pago. El saldo de la fianza en metálico que deba ser restituido al arrendatario al final del arriendo, devengará el interés legal, transcurrido un mes desde la entrega de las llaves por el mismo sin que se hubiere hecho efectiva dicha restitución.

DÉCIMO SEGUNDA.- INCUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES. El arrendador manifiesta que cumple con la normativa turística de la Comunidad Autónoma aplicable a las viviendas para uso turístico. El incumplimiento por cualquiera de las partes de las obligaciones legales o resultantes del contrato dará derecho a la parte que hubiere cumplido las suyas a exigir el cumplimiento de la obligación o a promover la resolución del contrato de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 1.124 del Código Civil. Además, el arrendador podrá resolver de pleno derecho el contrato por las siguientes causas: a) La falta de pago de la renta o, en su caso, de cualquiera de las cantidades cuyo pago haya asumido o corresponda al arrendatario. b) La falta de pago del importe de la fianza c) La realización de daños causados dolosamente en la finca o de obras no consentidas por el arrendador cuando el consentimiento de éste sea necesario. d) Cuando en el inmueble tengan lugar actividades molestas, insalubres, nocivas, peligrosas o ilícitas.

DÉCIMO TERCERA.- DOMICILIO A EFECTO DE NOTIFICACIONES. Las partes fijan como domicilio a efectos de notificaciones derivadas de la relación contractual el que figura para cada uno de ellos en el encabezamiento del contrato. Deberán notificarse mutuamente una parte a la otra cualquier cambio que se produzca en este sentido.

DÉCIMO CUARTA.- LEGISLACIÓN APLICABLE. En todo lo no previsto en el presente contrato, éste se regirá por lo dispuesto imperativamente en la normativa turística reguladora de viviendas para uso turístico, y subsidiariamente, por la Ley 29/1.994, de 24 de Noviembre, de Arrendamientos Urbanos, y supletoriamente por lo dispuesto en el Código Civil.

DÉCIMO QUINTA.- SUMISIÓN. Los contratantes se someten expresamente a los Juzgados y Tribunales de la ciudad en la que se encuentra ubicado el inmueble, para todas aquellas cuestiones litigiosas que pudieran derivarse del mismo.

Y con el carácter expresado en la intervención, firman el presente contrato por duplicado, en tres folios escritos por el anverso numeradas sus caras del uno al tres, en el lugar y fecha indicados.

ARRENDADOR/A

ARRENDATARIO/A

ANEXO I: COPIA DEL CERTIFICADO ENERGETICO

ANEXO II: INVENTARIO DE MOBILIARIO: En Vestíbulo

CANTIDAD MOBILIARIO: En Cocina y Lavadero

CANTIDAD MOBILIARIO: En Primera habitación (descripción)

CANTIDAD MOBILIARIO: En Segunda habitación (descripción)

CANTIDAD MOBILIARIO: En Tercera habitación (descripción)

CANTIDAD MOBILIARIO: En Salón Comedor

CANTIDAD MOBILIARIO: Ajuar doméstico (sábanas, mantas, colchas, almohadas, etc)

CANTIDAD MOBILIARIO: 2 juegos de llaves de la vivienda

Ambas partes arrendadora y arrendataria, corroboran la existencia de los bienes inventariados, así como su buen estado.

Y en prueba de su conformidad, firman la presente, en.....a.....de.....de 2014

SUSCRÍBASE

Economist & Jurist



Teléfono: 917 374 640
Vía email: cartera@difusionjuridica.es

Suscripción a Economist & Jurist digital por 99 € * al año

Acceso ilimitado a la web de Economist & Jurist (casos reales, artículos, legislación, jurisprudencia, formularios, hemeroteca...)

Razón Social _____ NIF _____

Apellidos _____ Nombre _____

Calle / Plaza _____ Número _____ C.P. _____ Población _____

Provincia _____ Teléfono _____ Móvil _____

e-mail _____ Fax _____

Nº de cuenta _____
Entidad _____ Oficina _____ Control _____ nº de cuenta _____

Firma _____

En cumplimiento con lo dispuesto en la Ley 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos facilitados formarán parte de los ficheros titularidad de Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.A., inscritos en el registro General de Protección de Datos, cuyos fines son la gestión de nuestra relación comercial y administrativa, así como el envío, a través de cualquier medio, de información acerca de los productos de la compañía que creamos puedan ser de su interés. Así mismo, y para el exclusivo cumplimiento de las mismas finalidades, informamos que con los datos facilitados, nos presta su autorización para su comunicación a la empresa del mismo grupo conocida como Instituto Superior de Derecho y Economía. Usted puede ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición respecto a sus datos personales dirigiendo una comunicación por escrito a Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.A. C/ Recoletos 6, 28015 Madrid, o a la siguiente dirección de correo electrónico: datos@difusionjuridica.es.

* I.V.A. no incluido.

☐ No deseo recibir comunicaciones a través del e-mail

FORMULARIO II**CONTRATO DE MEDIACIÓN INMOBILIARIA MEDIANTE PORTAL WEB****COMPARECEN**

De una parte, D./Dña., mayor de edad, con NIF y domicilio en, en adelante LA PROPIEDAD.

Y de otra parte, la sociedad, con CIF, y domicilio social en, en adelante LA AGENCIA, representada por D/Dña..... con NIF nº., en su cualidad dede la sociedad.

EXPONEN

I.- Que D./Dña es propietario en pleno dominio de la/s vivienda/s vacacional/es, que se reseña/n a continuación, completamente amueblada y equipada al efecto conforme a la normativa turística aplicable.

Casa

II.- Que las citadas vivienda/s se hallan libres de ocupantes o arrendatarios.

III.- Que LA PROPIEDAD desea arrendar el inmueble descrito en el expositivo I y para que LA AGENCIA encuentre la persona física interesada en arrendar, convienen el presente contrato de mediación inmobiliaria en base a las siguientes.

CLÁUSULAS**Autorización y duración del contrato**

LA PROPIEDAD autoriza a LA AGENCIA para que gestione y a tal efecto proporcione cuantos clientes estén interesados en el arrendamiento del alojamiento reseñado en el expositivo I por el periodo indicado conforme al plan de promoción contratado, recogido en el documento anexo I que forma parte del presente contrato. Transcurrido dicho periodo se prorrogará por el tiempo indicado según el plan de promoción, pudiendo LA PROPIEDAD resolver el mismo mediante notificación fehaciente a LA AGENCIA, siempre que se notifique al menos con 15 días naturales de antelación a la finalización del contrato o de cualquiera de las prórrogas.

Los arrendamientos que se realicen como consecuencia de la captación de los clientes interesados en la finca objeto del presente contrato serán los regulados por la normativa turística aplicable a las viviendas de uso turístico o vacacional, y subsidiariamente, los arrendamientos de temporada regulados en el art. 3, párrafo 2 de la ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos.

Servicios de LA AGENCIA

a) Presentación del inmueble en la oferta de LA AGENCIA: inclusión en el portal inmobiliario de LA AGENCIA alojado en la página web www....., optimizada para los buscadores principales. LA AGENCIA no será responsable de una eventual interrupción temporal del servicio web. En el improbable caso de una interrupción de más de una semana, LA AGENCIA le compensaría con una semana adicional de la promoción contratada.

b) Presentar una propuesta de precios de alquiler para todas las temporadas.

c) Se compromete a dar acceso electrónico a LA PROPIEDAD a los contenidos del alojamiento introducidos y a realizar los cambios en los mismos que éste pueda solicitar, o en su caso, facilitar una clave de acceso a los contenidos del alojamiento para realizar directamente las modificaciones pertinentes. LA PROPIEDAD deberá preservar y custodiar la confidencialidad de las claves y será en todo caso responsable de la utilización que se haga de las mismas.

d) Gestión de reservas: pre-reservas, confirmación de reserva con envío de documentación, gestión de los calendarios de ocupaciones, organización de entradas y salidas, [avisos e instrucciones al personal de limpieza y mantenimiento], [entrega de llaves].

e) Atención al cliente y un teléfono de servicio 24h.

f) Intermediación entre las partes contratantes: propietario, cliente/inquilino, personal de servicio, agencia.

g) Los demás servicios, como el de limpieza y mantenimiento de la vivienda, no forman parte de este contrato.

Obligaciones y Responsabilidades de LA PROPIEDAD

a) LA PROPIEDAD deberá de exponer información verídica y exacta sobre las características del alojamiento que ofrece en el portal. LA PROPIEDAD será responsable de la información y contenidos publicados por el mismo y se compromete a mantener estos datos actualizados en todo momento. LA PROPIEDAD se compromete a mantener actualizada la información del alojamiento y a detallar y ampliar, a solicitud del potencial cliente, por teléfono, por mail o por cualquier otro medio, la información publicada en el portal. LA AGENCIA no se hace responsable de la veracidad, exactitud, adecuación, idoneidad, exhaustividad y actualidad de la información suministrada a través del portal, y no se responsabiliza de las decisiones tomadas a partir de la información suministrada en el portal ni de los daños y perjuicios producidos en LA PROPIEDAD o terceros con motivo de actuaciones que tengan como único fundamento la información obtenida en el portal.

b) LA AGENCIA se reserva el derecho a realizar, con criterios de calidad y control internos, la selección de los alojamientos que pueden acceder al portal. Por ello, LA PROPIEDAD deberá atender a los requerimientos de LA AGENCIA en temas de inventario, limpieza y preparación en general de la vivienda, tal como viene descrito en el documento anexo II “requisitos de inventario y preparación de la vivienda”, incluyendo limpieza inicial a fondo y servicio de limpieza, lavandería y preparación técnica de la vivienda para cada entrada de clientes.

c) En su caso, mantenimiento y conservación tanto de los jardines del inmueble como de la piscina, que deberán mantenerse en perfecto estado de uso y conservación. La piscina deberá estar acorde en todo momento con la normativa vigente aplicable al efecto, y tiene que estar disponible para su utilización desde el día..... del mes..... hasta el día.... del mes.....

d) Todas las obras de conservación, mantenimiento y mejora, debiendo atender cualquier reparación necesaria tan pronto como le sea posible y como máximo en el plazo de 24 horas desde la puesta en conocimiento de la misma por parte de LA AGENCIA o cualquiera de sus clientes.

e) La sustitución y reposición del inventario.

f) Serán por cuenta de LA PROPIEDAD, los pagos que deban realizarse o gastos que se originen por los conceptos mencionados en los puntos a-e, así como los de la contratación y utilización de los servicios de suministros de agua, gas y electricidad, excepto gastos de calefacción y aire acondicionado, que serán por cuenta del inquilino, tal como se describe en el punto 4.

g) LA AGENCIA debe de respetar la libertad de opinión y expresión de los clientes, por lo que la PROPIEDAD acepta dar libertad a la publicación de las aportaciones de los clientes, sean negativas o positivas, en relación con el alojamiento. LA AGENCIA no es responsable de los comentarios u opiniones de los clientes, aunque podrá retirar los que infrinjan derechos de terceros. Los clientes que realizan opiniones o introducen contenidos deberán identificarse y se encuentran registrados en los archivos de LA AGENCIA. No obstante, en virtud de la normativa de protección de datos de carácter personal, LA AGENCIA no está autorizada a proporcionar datos personales de los clientes sin su consentimiento o solicitud de autoridad judicial o administrativa competente. LA PROPIEDAD podrá contestar a cualquier opinión de un cliente, a condición de identificarse con el nombre LA PROPIEDAD y de respetar las mismas condiciones que se exigen a los comentarios de los clientes.

h) LA PROPIEDAD se obliga, en la utilización del portal, así como en la prestación de los servicios a: (i) Proporcionar, en su caso, verazmente sus datos y a mantenerlos actualizados; (ii) No introducir, almacenar o difundir en o desde el portal, cualquier información o material que de cualquier forma atente contra los derechos fundamentales, las libertades públicas, y en general la normativa vigente; (iii) No introducir, almacenar o difundir mediante el portal ningún programa de ordenador, datos, virus, código, equipo de hardware o de telecomunicaciones o cualquier otro instrumento o dispositivo electrónico o físico que sea susceptible de causar daños en el portal, en cualquiera de los Servicios, o en cualquiera de los equipos, sistemas o redes de LA AGENCIA, de cualquier otro Propietario, de los proveedores de LA AGENCIA o en general de cualquier tercero, o que de cualquier otra forma sea capaz de causarles cualquier tipo de alteración o impedir el normal funcionamiento de los mismos; (iv) A custodiar adecuadamente el “Nombre de Usuario” y la “Contraseña” que le sea facilitada por LA AGENCIA a LA PROPIEDAD, comprometiéndose a no ceder su uso ni a permitir el acceso a ellos de terceros, asumiendo la responsabilidad por los daños y perjuicios que pudieran derivarse de un uso indebido de los mismos. Igualmente el usuario se compromete a comunicar a LA AGENCIA, con la mayor rapidez, su pérdida o robo así como cualquier riesgo de acceso al “Nombre de Usuario” y/o la “Contraseña” por un tercero; (v) No realizar actividades publicitarias, promocionales o de explotación comercial a través del portal, no utilizando los contenidos y en particular la información obtenida a través del portal para remitir publicidad, enviar mensajes con fines de venta directa o con cualquier otro fin comercial, ni para recoger o almacenar datos personales de terceros; (vi) No utilizar identidades falsas, ni suplantar la identidad de otros en la utilización del portal o en la utilización de cualquiera de los servicios del portal; (vii) No destruir, alterar, utilizar para su uso, inutilizar o dañar los datos, informaciones, programas o documentos electrónicos de LA AGENCIA, sus proveedores o terceros; (viii) No introducir, almacenar o difundir mediante el portal cualquier contenido que infrinja derechos de propiedad intelectual, industrial o secretos empresariales de terceros, ni en general ningún contenido del cual no ostentara, de conformidad con la ley, el derecho a ponerlo a disposición de tercero.

Gestión de Reservas

a) A partir de la firma del presente acuerdo, LA PROPIEDAD otorga el derecho no exclusivo de gestión de reservas a LA AGENCIA, otorgándole no obstante la prioridad de reserva. De esta forma, LA PROPIEDAD tiene el derecho de gestionar reservas por cuenta propia, siempre que haya consultado previamente a LA AGENCIA sobre la disponibilidad de la vivienda en cuestión.

b) LA PROPIEDAD se compromete de comunicar todas las reservas aceptadas por su cuenta a LA AGENCIA inmediatamente en el momento que se confirmen. Del mismo modo, LA AGENCIA comunicará a LA PROPIEDAD todas las reservas confirmadas en el instante de la confirmación.

c) En caso de doble reserva como consecuencia de no respetar lo previsto en los puntos 6 a-b, tiene preferencia la reserva de LA AGENCIA.

Competencia y Confidencialidad

LA PROPIEDAD tiene el derecho de hacer publicidad propia y ofrecer su vivienda a clientes propios, sea a través de una página de Internet propia o anunciando la vivienda en nombre propio en plataformas virtual para propietarios, siempre que respete lo establecido en el punto 5. Además se compromete a:

No ofrecer la vivienda a precios menores que los precios publicados en la página web de LA AGENCIA.

Tratar con confidencialidad los datos de los inquilinos y no hacer acuerdos directos con los clientes captados por LA AGENCIA.

Honorarios de LA AGENCIA

Los honorarios de LA AGENCIA serán facturados conforme al plan o planes de promoción contratados por LA PROPIEDAD, recogidos en el documento anexo I que forma parte del presente contrato. LA AGENCIA se reserva el derecho de revisar el precio u otras condiciones de cualquiera de las promociones sin previo aviso. Las nuevas condiciones sólo tendrán efecto desde la finalización del periodo contratado por LA PROPIEDAD.

Cancelación de Reserva

a) En el supuesto de cancelación de algunas de las reservas reseñadas en el punto 5.c, LA AGENCIA deberá comunicarlo inmediatamente a LA PROPIEDAD y se aplicará el régimen de compensación al cliente siguiente:

Cancelación > 60 días anteriores a la fecha de entrada 0% del alquiler; Entre 60 y 30 días anteriores a la fecha de entrada 10% del alquiler; Entre 30 y 10 días anteriores a la fecha de entrada 25% del alquiler; 9 días o menos antes de la fecha de entrada 50% del alquiler.

b) Quedan exentos de compensación por anulación aquellas reservas confirmadas, de los que LA AGENCIA no se haya recibido la señal de reserva en un plazo de 5 días, contados desde el día de la confirmación. En este caso, LA AGENCIA tiene el derecho de anular la reserva sin ninguna obligación de compensación.

c) Estas condiciones de cancelación quedarán sin efecto en el supuesto de que la cancelación se produzca por causas de fuerza mayor o de que se den algunas circunstancias que hagan imposible o incómoda la estancia del cliente en el inmueble. Especialmente cuando se den circunstancias por los que no se pueda cumplir el destino que se le ha dado al inmueble, esto es, el de ser vivienda vacacional.

Legislación y Fuero

Para lo no previsto en el presente contrato se estará a la legislación turística autonómica, la Ley de Arrendamiento Urbanos y Código Civil. Las partes con renuncia a su fuero propio, si lo tuvieran, se someten a los Tribunales y Juzgados del lugar donde se halla la finca objeto de este contrato.

Y en prueba de conformidad, firman el presente por duplicado ejemplar y a un solo fin, en el lugar y fecha indicados al principio.

LA PROPIEDAD

LA AGENCIA

El contrato de intermediación inmobiliaria

En el presente artículo analizaremos brevemente el significado de un contrato de intermediación inmobiliaria, y cuáles son las obligaciones y derechos del intermediario y del cliente



Ignasi Vives

abogado de Sanahuja & Miranda, especialista en arrendamientos urbanos, civil y administrativo.

1. Introducción
2. Definición de contrato de intermediación inmobiliaria
3. La hoja de encargo
4. Obligaciones y derechos del agente inmobiliario
5. Obligaciones y derechos del cliente

1. Introducción

Para el supuesto de que una persona esté interesada en comprar o vender una vivienda, básicamente tiene dos opciones, o bien buscar por su cuenta y riesgo el posible comprador/vendedor, o bien encargar la gestión de la compraventa a un profesional que conoce el sector inmobiliario y cuyo objetivo es encontrar a un interesado para poder perfeccionar el futuro contrato de compraventa del bien inmueble.

Es evidente que con los numerosos portales web que ofertan compraventa de pisos, cualquier persona puede vender o comprar su vivienda sin la necesidad de que intervenga una tercera persona. Sin embargo, también existe la posibilidad de encargar la compraventa del inmueble a una agencia inmobiliaria, que publicita la vivienda y que se ofrece de mediadora para poner en contacto al posible comprador

con el vendedor.

Por ello, en el presente artículo analizaremos brevemente el significado de un contrato de intermediación inmobiliaria, y cuáles son las obligaciones y derechos del intermediario y del cliente.

2. Definición de contrato de intermediación inmobiliaria

En primer lugar, el contrato de intermediación inmobiliaria es el negocio jurídico por el que una persona (cliente) encarga a otra (agente), la compra o venta de una vivienda a una tercera persona bajo unas condiciones previamente pactadas. Esto es, el profesional tiene como objetivo facilitar la aproximación entre el comprador y el vendedor con el objetivo de que la compraventa se perfeccione. A modo de ejemplo, éste sería el supuesto en que una per-



sona quiere vender un piso y se dirige a un agente inmobiliario para que lo publicite y encuentre un posible comprador. En este caso, el agente actúa como un intermediario que presta unos servicios encaminados a la búsqueda de compradores, pero nunca interviene propiamente en el contrato ni tampoco actúa como mandatario. Una vez localizado el comprador y perfeccionada la compraventa, recibirá la correspondiente remuneración previamente pactada.

Por todo ello, el contrato de intermediación inmobiliaria se podría definir como aquel contrato en el que una de las partes se obliga, a cambio de una remuneración, a promover o facilitar la celebración de un contrato de compraventa entre la otra parte y un tercero que deberá de buscar.

3. La hoja de encargo

Para el supuesto de que una persona decida encargar a otra la compraventa de una vivienda, es más que recomendable firmar la correspondiente hoja de encargo, básicamente para fijar claramente las condiciones de la perfección del contrato, y en su caso evitar reclamaciones futuras. El contrato de intermediación inmobiliaria no aparece expresamente regulado en nuestro Código Civil, por lo que para fijar su contenido y desarrollo deberíamos estar al principio básico de la libertad de pactos entre las partes (artículo 1255 Código Civil), en cuanto no sean contrarias a la ley, a la moral o al orden público; a la normas generales de las obligaciones y contratos comprendidos en los Títulos I y II del Li-

“El contrato deberá identificar claramente las partes contratantes, fijar el objeto del encargo (comprar/vender un inmueble), el plazo estipulado para ello, el precio, y la comisión por las gestiones efectuadas por el intermediario”

“Es recomendable firmar una hoja de encargo para fijar las condiciones del contrato, pero el agente no garantiza vender el inmueble, solo se compromete a tomar todas las medidas posibles para conseguir la compraventa”

bro Cuarto del Código Civil; y por último a la regulación de figuras similares como el mandato o la comisión mercantil, y en todo caso a la jurisprudencia que a lo largo de estos años se ha ido consolidando en relación a este contrato de características específicas.

Tal y como hemos indicado anteriormente las partes podrán pactar libremente las condiciones contractuales, si bien es cierto que el citado contrato deberá identificar claramente las partes contratantes, fijar el objeto del encargo (comprar/vender un inmueble), el plazo estipulado para ello, el precio, y la comisión por las gestiones efectuadas en la calidad de intermediario. Asimismo, resulta habitual establecer una cláusula de exclusividad en la que se establece que el agente es el único autorizado para intervenir en la compraventa del inmueble durante un tiempo determinado, que de forma expresa puede ser prorrogado. Para el supuesto de que se infringiera la cláusula de exclusividad, habitualmente se establece una penalización por los daños y perjuicios causados por el incumplimiento, que se puede corresponder al abono íntegro de la comisión previamente pactada.

En otro orden de cosas, en relación a la nota de encargo también es importante destacar que la agencia se compromete a poner en contacto a dos personas (comprador-vendedor) para que se pueda perfeccionar el contrato, pero nunca interviene en el contrato. Asimismo, asume la obligación de tomar todas las medidas necesarias (publicidad, muestra, contactos, etc.) para conseguir la compraventa de la vivienda, pero nunca está obligada a obtener un resultado. Por lo tanto, por el simple hecho de firmar una hoja de encargo para vender un inmueble por un precio determinado, el agente no garantiza en absoluto vender el inmueble, únicamente se compromete a tomar todas las medidas posibles para conseguir la compraventa.

4. Obligaciones y derechos del agente inmobiliario

De conformidad con lo indicado ante-

riormente, el agente inmobiliario no se compromete a vender la vivienda, pero sí que su obligación básica es realizar todas aquellas actividades necesarias para conseguir el encargo realizado por el cliente, que es vender o comprar la vivienda. Esto es, debe cumplir el encargo. Dicho encargo lo debe cumplir con la diligencia debida de un comerciante, con lealtad y buena fe. Para el supuesto de que incumpliera la principal obligación, podría generar incumplimiento contractual por dolo o culpa. Dicho esto, entendemos que es muy poco probable que el agente no haga todo lo posible para cumplir el encargo, ya que únicamente podrá cobrar sus honorarios cuando efectivamente se produzca la compraventa, o se cumplan los requisitos reseñados en la hoja de encargo.

Por otro lado, siempre debe cumplir las instrucciones facilitadas por el cliente, ya sea en relación al precio de la compraventa, a las características de la vivienda y al plazo establecido. Por ello, asume la obligación de actuar diligentemente y de nunca actuar contra los intereses de su propio cliente. Asimismo, también deberá cumplir con el deber de información y asesoramiento al cliente, poniendo en su conocimiento todos aquellos datos que sean relevantes para la celebración del contrato. En este sentido la jurisprudencia ha señalado que el mediador tiene el deber profesional de averiguar y conocer la verdadera situación jurídica y registral del inmueble que se trata de vender, y de ponerlo en conocimiento de las partes contratantes y de responder de la exactitud de la información que les facilita. Por ello tiene la obligación de extender lo antes posible una diligencia escrita en la que conste la situación registral, gravámenes de la finca, así como posibles expropiaciones, datos que deberá comprobar en el registro de la propiedad.

En relación a los derechos del agente, el principal y más básico es que tiene el derecho a cobrar una remuneración por las gestiones de intermediación efectuadas. El punto más controvertido es determinar en qué momento nace este derecho, es decir, cuando se considera que el agente ha

cumplido con su función de intermediario y nace el derecho de reclamar sus honorarios. Afortunadamente, reiterada y pacífica jurisprudencia ha resuelto el posible conflicto de forma meridianamente clara al considerar que el derecho al cobro por parte del agente nace cuando se perfecciona el contrato. Es decir, en el momento en que el tercer interesado firma el contrato de compraventa gracias a la intermediación del agente, éste ya puede reclamar los honorarios pactados. Por lo tanto, aunque se produzca una primera compraventa mediante documento privado, que posteriormente deberá ser elevado a público, ya nace el derecho al cobro de los honorarios. Asimismo, si el mediador ha cumplido con todas sus obligaciones, y por causas no imputables a él, finalmente no se puede materializar el contrato, también tendrá derecho al cobro de sus honorarios.

5. Obligaciones y derechos del cliente

De conformidad con el principal derecho del agente, la obligación básica del cliente es pagar la comisión pactada al agente una vez se haya perfeccionado el contrato. En este sentido, la práctica más habitual es en la hoja de encargo pactar un porcentaje sobre el importe final de la operación de compraventa.

Por otro lado, una vez firmada la hoja de encargo, el cliente deberá facilitar toda la información necesaria para que el mediador pueda cumplir con el encargo que le ha efectuado. A modo de ejemplo deberá facilitar los datos de la vivienda, autorizar a su publicación, a realizar fotografías, enseñar la vivienda a posibles compradores etc. Todo ello encaminado a que el agente pueda ofertar la vivienda y encontrar un posible comprador.

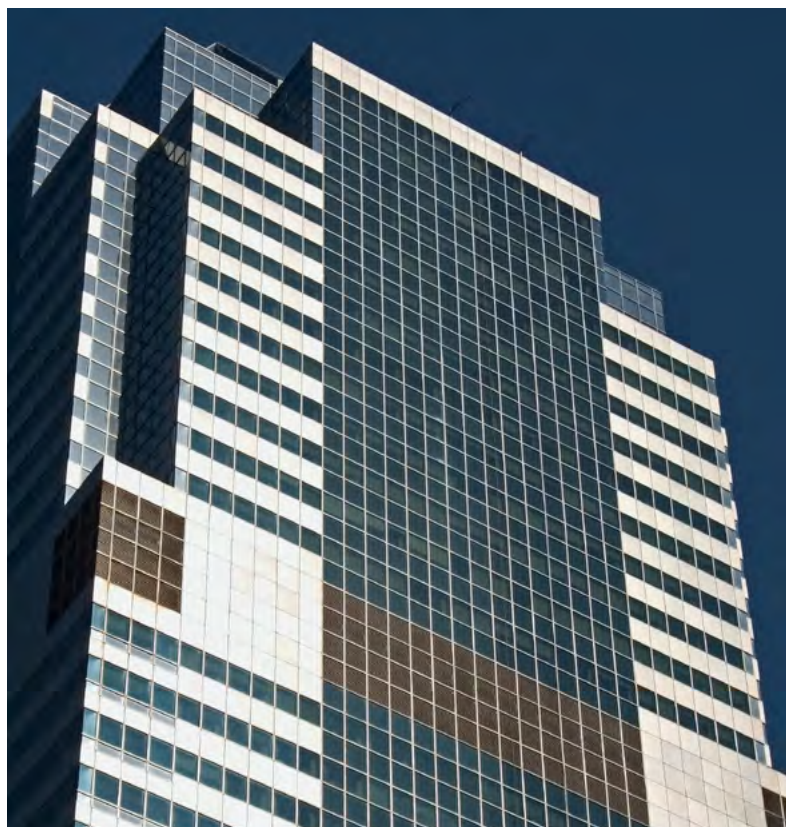
El deber de información también es exigible al cliente, ya que siempre deberá informar al agente de cómo van las relaciones con los terceros personas facilitadas por el agente, si se llega a un acuerdo por el precio, o bien si existen ofertas o contraofertas. Es decir, una vez que el mediador le ha puesto en contacto con un tercero in-

teresado, siempre le deberá informar de la evolución de las negociaciones.

Por otro lado, y a pesar de la existencia de la hoja de encargo firmada por ambas partes, el cliente no tiene la obligación de contratar, esto es, la hoja de encargo no es una promesa de contrato de compraventa. Para el supuesto de que el intermediario encuentre un comprador y cumpla con todas las condiciones reflejadas en la hoja de encargo (precio, plazo, etc...) el cliente no está obligado a vender o a comprar. Ahora bien, si el cliente se echa atrás en una operación que cumple con todos los requisitos pactados, el agente no le puede obligar a que cumpla la contratación efectiva, pero sí que podrá pedirle por incumplimiento contractual la correspondiente indemnización por daños y perjuicios.

Por último, reiterada y pacífica jurisprudencia indica que en relación a los posibles gastos en que haya podido incurrir el mediador por sus gestiones, no son reclamables al cliente, y en todo caso ya se consideran incluidos en las honorarios pactados previamente. ●

“Es habitual redactar una cláusula de exclusividad de que el agente es el único autorizado para intervenir en la compraventa del inmueble durante un tiempo determinado, con una penalización por los daños y perjuicios causados por el incumplimiento”



El contrato de opción de compra y de venta de inmuebles: cláusulas a favor del concedente de la opción y a favor del optante

El presente estudio analiza la figura del derecho de opción, en sus modalidades de compra y venta sobre bienes inmuebles, desde un punto de vista práctico, destacando las cuestiones más relevantes a incluir en los contratos desde la perspectiva de cada una de las partes implicadas



Rafael Medina Pinazo
Socio Director de Medina
Pinazo Abogados.

1. Introducción
2. Elementos esenciales
3. Inscripción de la opción de compra en el Registro de la Propiedad
4. Derecho de opción oneroso: prima y arras penitenciales
5. Ejercicio de la opción
6. Breve referencia a la opción de compra mediatoria

1. Introducción

El contrato de opción es el negocio jurídico por el que una de las partes (concedente) otorga a la otra parte (beneficiario u optante), o a la persona que aquélla designe (en el supuesto de la opción mediatoria) una oferta irrevocable referida a un contrato final, válida durante un cierto plazo. El concedente queda vinculado, únicamente, al contrato proyectado y el optante adquiere el derecho preferente a decidir su definitiva conclusión.

Esta figura, carente de regulación expresa en nuestro Código Civil, se ha configurado por la doctrina jurisprudencial, y es en la actualidad uno de los instrumentos más utilizados en el campo de la contratación inmobiliaria y bursátil, generalmente incorporado a otras operaciones negociales

(por ejemplo, contratos de arrendamiento, opciones sobre préstamos, y contratos concertados a propósito de negocios de mediación).

2. Elementos esenciales

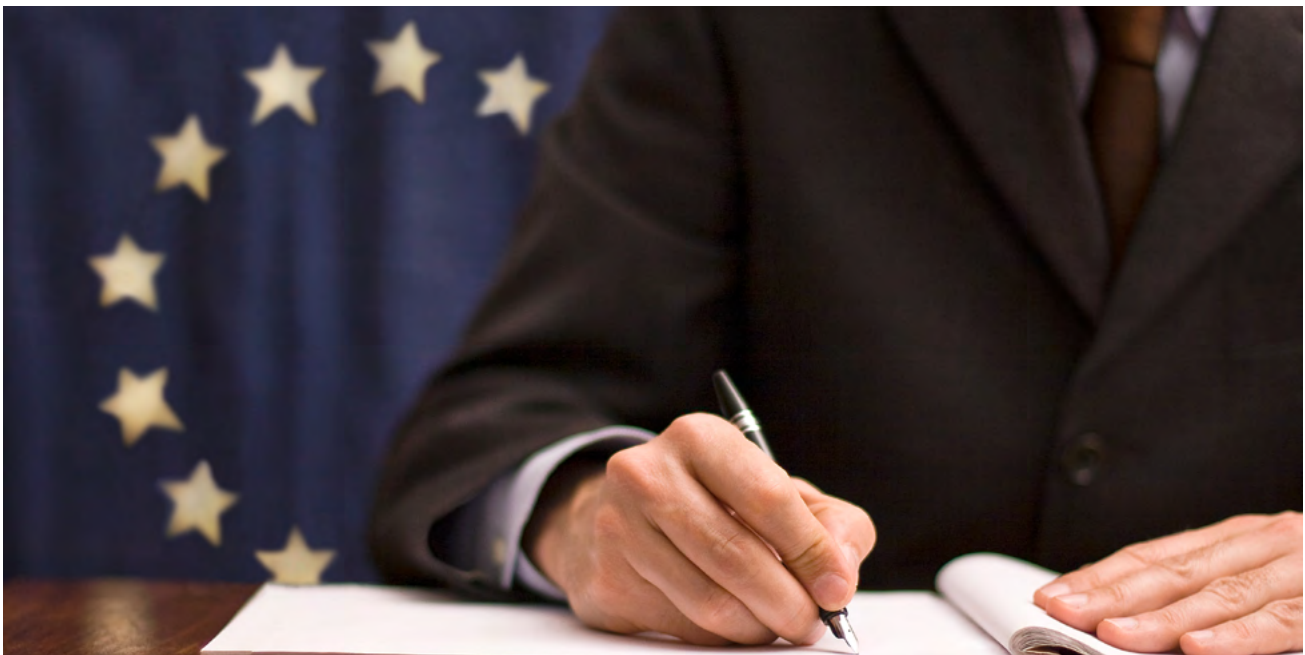
Los elementos fundamentales que caracterizan a este tipo de contrato son los siguientes:

2.1. La opción que se concede a una de las partes para que decida sobre la celebración del contrato de compraventa, ya sea en su calidad de comprador o de vendedor.

De este modo, perfeccionada la opción, no se requiere declaración de voluntad o actuación alguna posterior del concedente, quedando la perfección de la compraventa



Raquel Barrientos López
Abogada de Medina
Pinazo Abogados



a la entera voluntad del optante.

2.2. El plazo en el que debe ejercitarse la opción.

La doctrina y la jurisprudencia son unánimes al afirmar que la opción sólo puede concederse por un plazo determinado, ya que de lo contrario quedaría a la pura voluntad del optante la posibilidad indefinida del ejercicio del derecho.

Durante dicho plazo, el concedente queda vinculado a la eventual decisión del optante (de ejercer o no el derecho de opción), no pudiendo retirar la opción hasta que transcurra el plazo convenido. Si la opción no se ejercitó dentro del plazo, el concedente debe y puede considerarse automáticamente liberado de la relación contractual que le unía al optante.

No obstante lo anterior, si atendemos al principio de autonomía de la voluntad, nada impide que las partes expresamente pacten la posibilidad de prorrogar el plazo de duración de la opción y, por consiguiente, del ejercicio del derecho.

En el caso particular de la opción de compra, durante su plazo de duración, el concedente está obligado a no disponer de la cosa.

Por último, es necesario distinguir entre dos plazos: el de ejercicio de la opción y el de pago efectivo del precio, que queda así pospuesto, lógica y temporalmente, al ejercicio de la opción.

2.3. Determinación de la cosa objeto del eventual contrato de compraventa.

“Cuando la opción de compra recae sobre bienes inmuebles, es recomendable efectuar su inscripción en el Registro de la Propiedad, lo que proporcionará al optante los beneficios que frente a terceros de buena fe produce la publicidad registral”

“El contrato de opción es aquél en que una de las partes (concedente) otorga a la otra parte (beneficiario u optante), o a la persona que aquélla designe (supuesto de la opción mediadora) una oferta irrevocable referida a un contrato final, válida durante un cierto plazo”

Hay que tener en cuenta que el concedente de la opción se encuentra ya vinculado al contrato de compraventa posterior. Por lo tanto, sus elementos han de preverse y, de algún modo, fijarse en el contrato de opción, sin que pueda concederse al optante la facultad de fijar unilateralmente los requisitos objetivos de aquél. Deben concurrir en él, pues, tanto los requisitos propios del contrato de opción como los del contrato final proyectado, que generalmente será el contrato de compraventa.

Cuando recaiga sobre una finca, se debe entender igualmente posible que el objeto sea una parte de ésta, siempre y cuando se encuentre perfectamente determinada (aunque no se haya hecho la necesaria futura segregación).

2.4. Fijación del precio de adquisición del bien o de los criterios para su ulterior fijación.

Dado su carácter consustancial al derecho de opción, es imprescindible la determinación del precio de adquisición o venta del bien, sin embargo, nada impide que en el contrato se establezcan los criterios para una posterior fijación o, incluso, que la cuantificación del precio pueda dejarse al arbitrio de un tercero, siempre y cuando se produzca con anterioridad al ejercicio del derecho de opción.

Por el contrario, esta determinación no puede atribuirse a una sola de las partes. Así, la Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado (RDGRN) de 25 de septiembre de 2003, no admitió que el precio del inmueble fuese fijado por una sociedad de tasación y, si el optante no estaba de acuerdo, pudiese acudir a otra sociedad de tasación, siendo el precio final la media de ambas tasaciones, y ello porque aunque la persona (sociedad de tasación) sea determinable, el sistema no ofrecía iguales posibilidades para las dos partes contratantes, ya que el concedente de la opción no tenía facultad de intervenir en el precio y el optante sí.

En el supuesto en el que la opción re-

caiga sobre varias fincas, no pactándose el ejercicio necesariamente conjunto del derecho de opción, se hace necesario especificar el precio que corresponde a cada una, de forma que no exista duda de cuál es el precio por el que el optante puede adquirir o vender cada una de ellas.

Por tanto, es imprescindible que se delimite el contenido del futuro contrato y se conceda a una de las partes el derecho o facultad de poder perfeccionarlo por su exclusiva voluntad en un determinado plazo, de tal forma que toda promesa que no contenga esta facultad y en la que se precise un posterior acto de asentimiento del concedente, habrá de ser calificada de precontrato o promesa unilateral de contrato, pero nunca constituirá una verdadera opción.

3. Inscripción de la opción de compra en el Registro de la Propiedad

Cuando la opción de compra recae sobre bienes inmuebles, como es el caso que aquí nos ocupa, es recomendable, aunque no obligatorio, efectuar su inscripción en el Registro de la Propiedad, lo que proporcionará al optante los beneficios que frente a terceros de buena fe produce la publicidad registral. A este respecto, el artículo 14 del Reglamento Hipotecario exige, para su acceso al Registro, que la opción reúna las siguientes circunstancias:

1. “Convenio expreso de las partes para que se inscriba.
2. Precio estipulado para la adquisición de la finca y, en su caso, el que se hubiere convenido para conceder la opción.
3. Plazo para el ejercicio de la opción, que no podrá exceder de cuatro años.”

El plazo normal máximo de 4 años que ofrece la protección registral se computa desde la constitución del derecho, sin que se pueda pactar que este plazo empezará transcurrido un tiempo determinado.

No obstante lo anterior, este plazo de cuatro años tiene un alcance meramente registral y deja intacto el derecho sustantivo, por lo que, vencido el plazo registral, simplemente se termina la protección dispensada hasta entonces por el Registro, permaneciendo vigente el derecho con efectos, eso sí, inter-partes. Se debe tener en cuenta igualmente que, transcurrido el plazo, la cancelación del asiento registral no se hace de forma automática sino que precisará la conformidad del interesado, en este caso el optante, o la pertinente resolución judicial que así lo ordene. Naturalmente, se puede pactar que, transcurrido el plazo pactado se autorice al propietario de la finca para pedir la cancelación por sí sólo si en el Registro no consta reclamación alguna derivada del ejercicio de la opción, pero debe haber claridad en la caducidad y en su mecanismo.

Como excepción a dicho plazo, nos encontramos con el caso del arrendamiento con opción de compra, cuya duración, según el precepto comentado, “podrá alcanzar la totalidad del plazo de aquél, pero caducará necesariamente en caso de prórroga, tácita o legal, del contrato de arrendamiento”. No obstante, hay que tener en cuenta que, en este caso y según el Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, el arrendamiento deberá constar previamente inscrito en el Registro.

4. Derecho de opción oneroso: prima y arras penitenciales

Como es sabido, una práctica muy frecuente en el tráfico negocial es que las partes convengan que, a cambio del derecho concedido al optante, se entregue al concedente una contraprestación económica, denominada prima o señal de la opción que opera a modo de elemento compensador por la pérdida temporal del poder dispositivo sobre la cosa que sufre el concedente, la cual quedará a su beneficio se ejercite o no por el optante el derecho de opción. De igual modo, en la modalidad de opción de compra, es frecuente pactar que el pago de la prima se considere ya como

parte del precio de la futura compraventa.

Por tanto, el pago de la prima beneficia al concedente, dado que ve compensado el coste de oportunidad en que puede incurrir durante el tiempo de vigencia del derecho de opción. Asimismo, la detracción del importe de la prima en el eventual precio de la operación beneficiará al optante, al reducir los costes totales que para él tendrá la operación.

Por último, destacar la posibilidad de que disponen las partes de insertar en el contrato una cláusula de arras penitenciales según la cual, en caso de incumplimiento o desistimiento del concedente, éste deberá devolver al optante el precio de la prima duplicado.

5. Ejercicio de la opción

La opción será ejercitada por el optante mediante una comunicación dirigida al concedente, que debe llegar a su conocimiento dentro del plazo pactado. Ejercitado el derecho, la opción se extingue, y nace y se perfecciona el contrato de compraventa, sin que sea necesaria una adicional declaración de voluntad del concedente, y ello aunque ni la cosa ni el precio se hubieren entregado, con el consiguiente riesgo para el vendedor (concedente de la opción de compra y optante en la opción de venta). No obstante, y como recuerda la RDGRN de 22 de enero de 2013, en el caso de recaer la opción sobre un inmueble, se exige para el perfeccionamiento de la compraventa, el otorgamiento de escritura pública.

Por ello, es perfectamente válido y recomendable insertar un pacto en virtud del cual se supedite el efectivo ejercicio del derecho de opción al pago del precio de la compraventa dentro del plazo pactado para su ejercicio, de tal manera que, transcurrido este plazo sin abonarse el precio y aunque hubiere llegado a conocimiento del concedente la declaración de voluntad del beneficiario optando a la compraventa, habría caducado el derecho de opción, sin que la compraventa se hubiera llegado a perfeccionar.

“Como en las opciones de compra y venta de inmuebles es imprescindible el otorgamiento de escritura pública, para conseguir la máxima autonomía del optante, es conveniente que, con la constitución del derecho de opción, el concedente confiera un poder irrevocable al optante”

A efectos prácticos, es importante que se establezca en el contrato el procedimiento a seguir por el optante para el ejercicio de la opción, indicando los plazos y el medio en el que se deberán remitir las diversas comunicaciones que se prevean, la determinación del lugar de otorgamiento de la escritura y, en su caso, del notario, así como la distribución de los gastos que genere la operación. Asimismo, todos aquellos aspectos que hayan quedado sometidos a una posterior determinación (por ejemplo, el precio) deben ser regulados exhaustivamente en el contrato, estableciendo los procedimientos de actuación al máximo nivel de detalle, de modo que con ello se eviten futuros conflictos derivados de indeterminaciones que debieron ser reguladas al momento de contratar.

De igual modo, y dado que en el caso de opciones de compra y venta de inmuebles es imprescindible para la válida transmisión el otorgamiento de escritura pública, al objeto de conseguir la máxima autonomía del optante, es conveniente que con la constitución del derecho de opción el concedente confiera un poder irrevocable al optante, que éste podrá hacer valer para otorgar por sí sólo la escritura en el supuesto en el que, comunicado a aquél en tiempo y forma el ejercicio de la opción, y emplazado para la elevación a público, no compareciere al acto, evitando así tener

que acudir a los tribunales para formalizar la venta.

Nótese que en estos casos los incentivos del optante serán muy diversos en función del tipo de opción de que se trate, pues si en la opción de compra el optante deberá pagar o poner el precio a disposición del vendedor, siempre y cuando no haya cargas inscritas (en cuyo caso será necesario el depósito del precio a disposición del vendedor y de los titulares de las cargas posteriores); en la opción de venta no será habitual que el optante haga uso de esta facultad, que le llevaría a consumir la salida del inmueble de su patrimonio sin obtener el cobro del precio, siendo lo normal que acuda al auxilio judicial o que se incluya en el contrato algún tipo de garantía ejecutable en el supuesto de incumplimiento del pago del precio por el concedente.

6. Breve referencia a la opción de compra mediatoria

Merece la pena destacar, por su utilidad en el mercado de la intermediación inmobiliaria, la figura de la opción de compra mediatoria, en la que el optante (intermediario) cede a un tercero, determinado o indeterminado, su posición en el derecho de opción. Tal extremo debe ser previsto expresamente en el contrato de forma que, operada la cesión, bastará con una mera comunicación al concedente de la misma. Por el contrario, a falta de previsión expresa, la cesión del derecho requerirá el consentimiento del concedente.

Si bien, no pueden perderse de vista los problemas que al concedente puede traer una absoluta indeterminación de ese tercero, dado que el optante no garantiza la validez del negocio final con el nuevo sujeto, su solvencia, ni el cumplimiento por éste del contrato definitivo. Por ello, es recomendable someter la cesión al cumplimiento por el tercero de una serie de parámetros o requisitos de solvencia determinados por el concedente, o bien ciñéndolas a una o varias personas, designadas nominalmente o por su relación con el optante. ●



Cláusula	Opción de compra		Opción de venta		Comentarios
	Concedente	Optante	Concedente	Optante	
Plazo determinado para el ejercicio de la opción	X		X		Con carácter general, beneficiará al concedente en la medida en que le otorga certeza, a priori, en cuanto al plazo durante el cual se verá vinculado por la opción.
Prórroga del plazo		X		X	Los beneficios dependerán de si la facultad de prorrogar la opción se atribuyen en exclusiva al optante (a modo de prórroga automática), lo que ocurrirá en la mayor parte de los casos, o a ambas partes.
Precio determinado de la futura compraventa	X	X	X	X	Favorecerá a ambas partes, al otorgarle certeza del importe que deberán desembolsar o que recibirán, si bien, dependerá del caso concreto.
Pago de prima	X		X		Si la prima se pacta a cuenta del precio, beneficiará, además, al optante de la opción de compra al reducir los costes totales de la transacción, en el supuesto de ejercitar la opción.
Inscripción en el Registro de la Propiedad		X	N/A	N/A	Sólo aplicable a la opción de compra.
Poder irrevocable para la cancelación registral transcurrido el plazo de inscripción de cuatro años	X				Sólo aplicable a la opción de compra.
Obligación de conservación de la cosa y saneamiento por vicios ocultos	X			X	Esta obligación correrá a cargo del titular del inmueble (concedente de la opción de compra y optante de la opción de venta).
Arras penitenciales		X		X	Sin perjuicio del seguro resarcimiento que otorgan al optante, en la medida en que las arras confieren al concedente la facultad de desistir de la opción conferida, también le beneficiarían a él (pero abonando el importe de la prima por duplicado).
Ejercicio de la opción simple		X	X		Con carácter general, favorecerá al adquirente (optante de la opción de compra y concedente de la opción de venta) dado que la adquisición de la propiedad no se verá sometida al pago del precio.
Ejercicio de la opción sometido al pago del precio	X			X	Con carácter general, beneficiará transmitente (concedente de la opción de compra y optante de la opción de venta) dado que la salida del inmueble de su patrimonio se verá supeditada a la recepción del precio.
Poder irrevocable para el otorgamiento de la escritura pública		X		X	En la opción de compra, el optante deberá pagar o poner el precio a disposición del vendedor, siempre y cuando no haya cargas inscritas. En la opción de venta, no será habitual que el optante haga uso de esta facultad, que le llevaría a consumir la salida del inmueble de su patrimonio sin obtener el cobro del precio.
Opción de compra mediadora: Determinación de requisitos de solvencia a cumplir por el futuro optante	X		N/A	N/A	Otorga al concedente la seguridad de que el eventual comprador, al menos a priori, tendrá capacidad para abonar el precio.

Plan Vivienda 2013-2016. Ayudas

El Gobierno ha aprobado el marco normativo por el que se regula el plan estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria, y la regeneración y renovación urbanas



Ignasi Vives

Abogado de Sanahuja & Miranda, especialista en arrendamientos urbanos, civil y administrativo.

1. Introducción
2. Ayudas al alquiler de vivienda
3. Fomento del parque público de la vivienda de alquiler

1. Introducción

El plan está dotado con una partida aproximada de 2311 millones de euros, y dadas las necesidades sociales actuales, y la escasez de recursos, se propone fomentar el alquiler y la renovación de las viviendas. El 70 % de los fondos destinados a este programa procederá del Estado, y el restante 30% de las comunidades autónomas.

A raíz de la delicada situación económica actual, el principal objetivo del plan es facilitar el acceso a la vivienda de alquiler a las personas que tengan menos recursos económicos y a su vez fomentar la construcción y rehabilitación de las viviendas para mejorar su calidad. Todo ello mediante subvención directa mediante fondos públicos.

El sector inmobiliario es fundamental para la recuperación económica, por ello el Gobierno, con la aprobación de este plan, ha querido tomar las medidas necesarias para seguir promocionando la vivienda protegida y subvencionar el alquiler a la población más desfavorecida.

Todavía es demasiado pronto para valorar el impacto real que el plan vivienda puede tener sobre la economía, el desarrollo del sector inmobiliario y la evolución del mercado de alquiler. Como principal inconveniente debemos destacar que únicamente un grupo muy reducido de la población podrá acogerse a este sistema de ayudas para sufragar el alquiler debido a los rigurosos requisitos para poder acceder a una ayuda pública.

Esquema de las principales ayudas:

2. Ayudas al alquiler de vivienda

2.1 Objetivo

- Población con escasos medios puedan acceder a una vivienda de alquiler.

2.2 Requisitos

- Tener capacidad para firmar un contrato de arrendamiento, o ser ya titular.

- La vivienda arrendada sea la vivienda habitual del arrendatario.
- La renta mensual sea igual o inferior a 600 euros.
- Límite de ingresos inferior a tres veces el IPREM.

2.3 Tipo de Ayuda

- Hasta el 40% de la renta anual (máximo 2.400 anuales por vivienda).

2.4 Plazo

- 12 meses prorrogables hasta la finalización del plan, (31-12-16).

3. Fomento del parque público de la vivienda de alquiler

3.1 Objetivo

- Crear parque público de vivienda protegida para alquiler.

3.2 Requisitos

- La superficie útil de la vivienda no podrá exceder los 90 m².
- Las viviendas podrán ser nuevas o procedentes de rehabilitación de edificios públicos.
- El régimen de alquiler del edi-

ficio tendrá una duración mínima de 50 años.

- El 50% se deberá destinar a alquiler de rotación, y el resto a alquiler protegido.

Vivienda de alquiler en rotación

- Los ingresos de los arrendatarios (o unidad familiar) no pueden superar 1,2 del IPREM.
- Renta máxima de alquiler de 4,7 Euros mensuales por m².

Vivienda de alquiler protegido

- Alquiladas a unidades de convivencia con ingresos máximos total de 3 veces el IPREM.
- Renta máxima de 6 euros mensuales m².

3.3 Beneficiarios

- Empresas y administraciones públicas, sociedades mercantiles, ONG y entidades privadas.

3.4 Ayudas

- Proporcional a la superficie de cada vivienda con un máximo de 250 E/m².
- Límite de la subvención: 30 % del coste y como máximo 22.500 E/vivienda. ●

La demolición por delitos urbanísticos a la luz del Decreto 2/2012 de la Junta de Andalucía. Jurisprudencia relacionada

El Tribunal Supremo tiene declarado que, por regla general, no cabe otra forma de reparación de la legalidad alterada que la demolición de lo irregularmente construido, de modo que habrán de ser circunstancias excepcionales las que puedan llevar al Tribunal a no acordar la demolición



José Antonio Martínez Rodríguez
Abogado

1. Doctrina del Tribunal Supremo
2. Doctrina del Tribunal Constitucional
3. Comunidad Autónoma de Andalucía: Decreto 2/2012, de 10 de enero

1. Doctrina del Tribunal Supremo

La demolición de lo ilegalmente construido ha de ser la consecuencia accesoria que constituya el corolario normal de la condena por este tipo de delitos, como único medio eficaz del restablecimiento de la legalidad urbanística vulnerada por la conducta criminal, y de restaurar la indemnidad del bien jurídico dañado, y a fin de evitar que la condena penal pueda perder toda eficacia preventiva, al convertirse en una especie de coste adicional eventual que puede resultarle rentable asumir al promotor de la obra ilegal, si ésta se mantiene incólume.

Nuestro Alto Tribunal (STS, Sala de lo Penal, Sección 2ª, núm. 529/2012 de 21 de junio) tiene declarado que, por regla general, no cabe otra forma de reparación de la legalidad alterada que la demolición de lo irregularmente construido, de modo que habrán de ser, en

su caso, circunstancias excepcionales las que puedan llevar al Tribunal a ejercer la facultad que se le atribuye en el apartado tercero del artículo 319 del Código Penal, en el sentido de no acordar la demolición.

Para nuestra jurisprudencia más reciente estas excepciones pueden ser las mínimas extralimitaciones o leves excesos respecto a la autorización administrativa, y aquellas otras en que ya se hayan modificado los instrumentos de planeamiento haciendo ajustada a norma la edificación o construcción; pero se advierte de que no puede extenderse esa última excepción a tan futura como inciertas modificaciones que ni siquiera dependerán competencialmente en exclusiva de la autoridad municipal, pues de acceder a ello, no solo se consagrarían todas las negativas consecuencias, sino que incluso se consumaría un nuevo atentado a la colectividad, amén de que la eficacia de las normas no puede quedar indefinida-



mente al albur de posibles cambios futuros de criterios. Sigue sosteniendo esta jurisprudencia que fuera de esos casos, se concluye, debe entenderse que la demolición es del todo necesaria para restaurar el orden jurídico y reparar en la medida de lo posible el bien jurídico dañado, sin que obste a ello la degradación generalizada de la zona por la existencia de otras construcciones.

Algunas secciones de la Audiencia Provincial de Sevilla consideran no procedente el acuerdo de demolición en los casos –en esencia y siempre en función de las circunstancias concretas de cada caso– de urbanizaciones o zonas residenciales de hecho construidas en suelo no urbaniza-

ble rural sin especial protección con posibilidades de legalización o regularización. Todo ello trae como causa la interpretación del artículo 319.3 del Código Penal, en sentido de considerar que la demolición de lo edificado o construido no es una sanción o pena accesoria; así como que tampoco es una responsabilidad civil derivada del delito dado su carácter facultativo, aunque no arbitrario, interpretándose que se trata de una consecuencia jurídica del delito en cuanto pudieran englobarse sus efectos en el artículo 110 del Código Penal. Implica la restauración del orden jurídico conculcado y en el ámbito de la política criminal es una medida disuasoria de llevar a cabo construcciones ilegales que atenten contra la legalidad urbanísti-

“La demolición es del todo necesaria para restaurar el orden jurídico y reparar en la medida de lo posible el bien jurídico dañado, sin que obste a ello la degradación generalizada de la zona por la existencia de otras construcciones”

ca, una medida de restablecimiento de la legalidad conculcada por el delito.

Sentado lo anterior la consideración de la demolición como consecuencia jurídica del delito permite dejar la misma sin efecto si, después de establecida en su sentencia, se produce una modificación del planeamiento que la convierta en innecesaria por lo que la posibilidad de una futura legalización no obsta a su ordenación en el ámbito penal.

En nuestra opinión la mera existencia de construcciones aisladas más o menos diseminadas en la zona pero sin conformar núcleos residenciales en el sentido usual, no es suficiente para conservar la edificación. Sin embargo, cuando en una zona concreta se prueba que más que disemi-

nación urbanística, lo que existe es un verdadero núcleo de población consolidado a medias, con calles asfaltadas, alumbrado público o servicios de basuras y si a ello se añade, que numerosas viviendas de la zona datan de una antigüedad de los años setenta y ochenta, constituyendo una zona residencial de facto, no es lógico ni comprensible acordar judicialmente la demolición de una construcción aislada pues con ello sólo se causaría un perjuicio innecesario y ningún beneficio concreto al bien jurídico a proteger de escasas, por no decir, nulas perspectivas de recuperación.

2. Doctrina del Tribunal Constitucional

No obstante lo anterior, el Tribunal Constitucional (STC núm. 22/2009 de 26 febrero) al declarar que además, salvo en casos de verdadera inminencia del cambio jurídico, los procesos de aprobación e innovación de los planes urbanísticos son verdaderamente largos y complejos, por lo que este tipo de decisión condicionada (además de poco escrupulosa con la legalidad) puede provocar, salvo que se fije un plazo terminante y prudencial, que la demolición nunca llegue a ejecutarse. Por otra parte, esta solución de espera que en la vía administrativa no tiene en cuenta que tanto las innovaciones normativas como las propias decisiones legalizadoras de la Administración pueden ser revocadas en vía contenciosa-administrativa, es infrecuente. Desde luego en casos de afectación de suelos o bienes de especial protección en que la modificación necesite de trámites especialmente gravosos (descatalogación de un monte, modificación del destino de zonas verdes, o equipamientos con la necesaria y efectiva compensación de suelos, modificación de un plan territorial), el condicionamiento al resultado del procedimiento estaría fuera de toda lógica.

3. Comunidad Autónoma de Andalucía: Decreto 2/2012, de 10 de enero

En la Comunidad de Andalucía existen alegaciones por parte de los infractores que



han cometido algunos de los delitos sobre la ordenación del territorio y el urbanismo, que arguyen en su defensa, con el objeto de evitar la posible demolición de las edificaciones ejecutadas ilegales en suelos no urbanizables, la posibilidad de ser regularizadas a la luz del Decreto 2/2012, de 10 de enero del Gobierno de la Junta de Andalucía, con el convencimiento de que la demolición de lo construido resultaría un absurdo. Pues bien, sentado lo anterior, es significativo hacer alusión a los pronunciamiento judiciales que ha dictado la Sección Primera como la Sección Tercera y la Sección Séptima de la Ilustrísima Audiencia Provincial de Sevilla, en referencia a la posibilidad de no acordar en sus resoluciones judiciales la demolición de estas edificaciones ilegales sobre la incidencia que podría tener la promulgación de este Decreto 2/2012, sobre régimen de las edificaciones y asentamientos existentes en suelo no urbanizable en la Comunidad Autónoma de Andalucía. Esta dos Secciones son coincidentes en el sentido de negar que esta nueva regulación administrativa justifique por si sola una modificación en el planeamiento general. La posición de estos organismos judiciales para la denegación se expresa en los siguientes términos:

- Que el Decreto 2/2012 carece de cualquier transcendencia respecto a la tipicidad penal de la obra ilegal, toda vez que estas edificaciones al margen de las normas urbanísticas siguen manteniendo su situación jurídica de ilegalidad, y en su consecuencia su reconocimiento o tolerancia por la Administración lo será sin perjuicio de las responsabilidades en que pudiera haber incurrido su titular, responsabilidad cuyo mantenimiento declara expresamente el artículo 7 del Decreto.
- Que al permitir que a algunas de esas edificaciones ilegales se les reconozca la categoría denominada “situación de asimilado al régimen de fuera de ordenación”, regulado en el artículo 53 del Reglamento de Disciplina Urbanística de la Comunidad

Autónoma de Andalucía, aprobado mediante Decreto 60/2010, de 16 de marzo, aunque esta situación jurídica tiene mayores restricciones, al previsto para las edificaciones en situación legal de fuera de ordenación regulado en la disposición adicional primera de la Ley de Ordenación Urbanística de Andalucía, Ley 7/2002, de 17 de diciembre. El Decreto 2/2012 viene a posibilitar, no una legalización o regularización de tales edificaciones, pero sí su definitiva consolidación, al autorizarse en ellas determinadas obras de mantenimiento y preservarse, con estrictas condiciones y limitaciones, la prestación de servicios básicos a las mismas (artículo 8, apartado 3 y 4 del Decreto), así como la inscripción de la edificación en el Registro de la Propiedad (artículo 53.5 del Reglamento de Disciplina Urbanística, en su redacción por la disposición final primera del Decreto 2/2012).





“Cuando en una zona concreta existe un núcleo de población consolidado, no es lógico acordar judicialmente la demolición de una construcción aislada, pues con ello sólo se causaría un perjuicio innecesario y ningún beneficio concreto al bien jurídico a proteger de escasas, por no decir, nulas perspectivas de recuperación”

- El reconocimiento para una edificación concreta de la situación de asimilado al régimen fuera de ordenación es competencia exclusiva del Ayuntamiento correspondiente (artículo 9.1 del Decreto), mediante un procedimiento reglado y relativamente rápido (seis meses, según el artículo 12.2 del Decreto), y no requiere per ser (salvo para los asentamientos urbanísticos) la formulación o revisión de un Plan General de Ordenación (cuya aprobación definitiva está reservada a la Administración autonómica por el artículo 31.2.B de la Ley de Ordenación Urbanística de Andalucía, Ley 17/2002, de 17 de diciembre), puesto que, defecto de Plan General, basta como punto de partida del procedimiento un avance de planeamiento para su identificación, que igualmente es de competencia exclusiva del Ayuntamiento, en cuanto tiene el carácter de ordenanza municipal (artículo

4.2 del Decreto). Quiere decirse que, cumpliéndose las condiciones para el reconocimiento de la situación de asimilado al régimen de fuera de ordenación, a partir de la vigencia del Decreto 2/2012 no cabe argumentar para ordenar la demolición en vía penal de una obra ilegal ni el carácter meramente interno que el avance de planeamiento atribuye el artículo 29.3 de la LOUA, ni la necesidad de una revisión del planeamiento urbanístico por la Administración Autonómica.

Para estas dos Secciones de la Audiencia Provincial de Sevilla, aun cuando no coinciden con lo que tienen declaradas las Secciones Primera y Tercera de esa misma Audiencia Provincial, las consecuencias prácticas de lo narrado con anterioridad son las que a continuación se expresan:

- No debe acordarse en ningún caso la demolición de la obra ilegal cuando

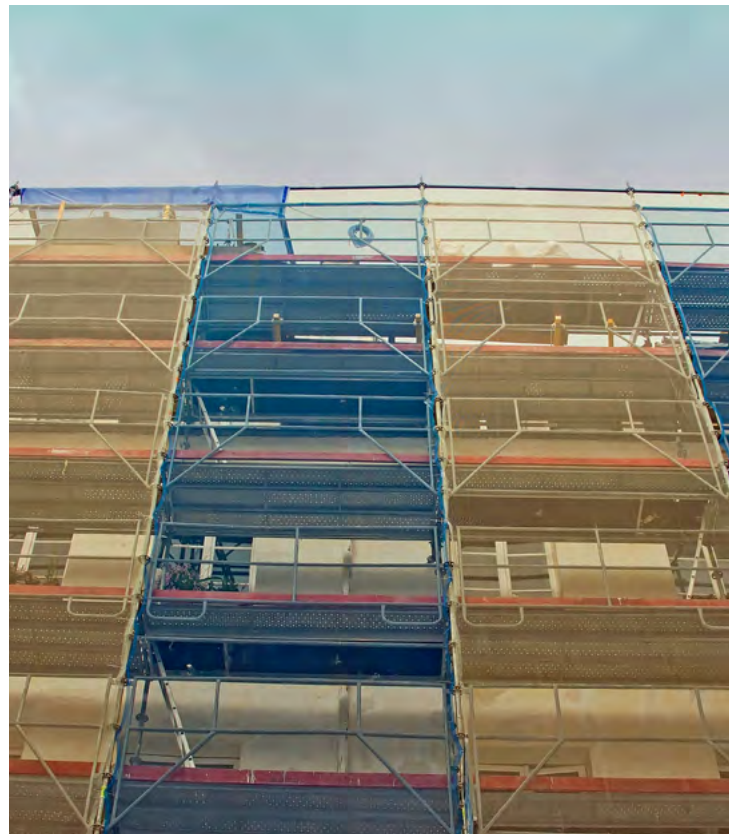
ésta ha obtenido el reconocimiento de la situación de asimilado al régimen legal de fuera de ordenación, conforme a las previsiones del Decreto 2/2012 de la Junta de Andalucía. Resultaría desproporcionado y generaría agravios comparativos inasumibles que la jurisdicción ordenase la demolición de una construcción que la administración, tras un procedimiento reglado, ha permitido conservar de acuerdo con la normativa vigente.

- No debe acordarse la demolición, como regla general, cuando el procedimiento para el reconocimiento de la edificación ya se ha iniciado (partiendo siempre de su previa identificación en el Plan o en el Avance de planeamiento), salvo que se adviertan obstáculos insalvables de legalidad, en especial los relativos a las necesarias condiciones de seguridad, habitabilidad y salubridad (artículo 10.1.c del Decreto). En este tipo de casos no estamos ante una expectativa más o menos difusa de eventual “legalización” futura de la obra, sino ante un concreto expediente administrativo ya en curso, y cuya conclusión esperable es la resolución reconociendo la situación de asimilado a fuera de ordenación.
- Si debe acordarse la demolición cuando la obra ilegal no es susceptible de ese reconocimiento, como ocurre cuando no han prescrito las medidas administrativas de protección de la legalidad urbanística y restablecimiento del orden jurídico perturbado (artículo 3.1 del Decreto), en relación con el artículo 185 de la LOUA, o cuando las edificaciones se han ubicado en terrenos clasificados de antemano como suelo no urbanizable de especial protección (artículo 3.2 del Decreto). Mientras esas situaciones se mantengan, el reconocimiento es imposible, y es aplicable la doctrina jurisprudencial sobre la irrelevancia de las meras ex-

pectativas de modificación futura de la situación legal.

- En los casos en que el reconocimiento o regularización de la edificación exija una revisión del planeamiento vigente (como ocurre con carácter general con los asentamientos urbanísticos), o cuando no se acredite la iniciación del procedimiento para el reconocimiento, siendo éste posible, debe acordarse la demolición de la obra ilegal, sin perjuicio de que en ejecución de sentencia pueda dejarse sin efecto esa disposición, si el reconocimiento de la edificación o la modificación del planeamiento hacen innecesaria dicha demolición, como permite su naturaleza de consecuencia jurídica del delito (STS 529/2012, de 29 de junio y 443/2013, de 22 de mayo). ●

“La consideración de la demolición como consecuencia jurídica del delito permite dejar la misma sin efecto si, después de establecida en su sentencia, se produce una modificación del planeamiento que la convierta en innecesaria por lo que la posibilidad de una futura legalización no obsta a su ordenación en el ámbito penal”



Resolución de contrato de arrendamiento diferente de vivienda



www.ksolucion.es
info@ksolucion.es

1. El Caso
 - 1.1. Supuesto de hecho
 - 1.2. Objetivo. Cuestión planteada
 - 1.3. La estrategia del abogado
2. El Procedimiento Judicial
 - 2.1. Partes
 - 2.2. Peticiones realizadas
 - 2.3. Resolución Judicial
3. Jurisprudencia relacionada con el caso
4. Documentos Jurídicos
5. Biblioteca
6. Formulario: Demanda de juicio declarativo

1. El caso

1.1 Supuesto de Hecho

Madrid, 31/07/2003

El 1 de noviembre de 1972 Juan, propietario de un local, firmó un contrato de arrendamiento sobre éste, con Carlos. Al fallecer Juan, su esposa heredó el local, transmitiendo por donación la propiedad a su hija, quien a su vez donó el inmueble a su hijo Javier, actual propietario del local.

En febrero de 2003 Javier observó que en el pago de la renta se había practicado una retención sobre el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas y además por personas distintas del arrendatario. Lo que le llevó a recabar información percatándose de que el local estaba siendo ocupado por persona distinta a la que había suscrito inicialmente el contrato de arrendamiento. Después de agotar la vía extrajudicial para solventar esta situación sin haber obtenido resultados favorables, Javier decide interponer demanda de re-

solución y extinción de contrato de arrendamiento. La demanda es contestada por los demandados en su presunta condición de arrendatarios. El Juzgado de Primera Instancia que conoce la causa dicta sentencia desestimando la demanda. Javier decide interponer el respectivo Recurso de Apelación.

La Audiencia Provincial dicta sentencia por la que se estima el recurso y se revoca la sentencia de Instancia. Por último, y en vista de que los demandados no entregan el local, Javier interpone una demanda de ejecución de sentencia, el Juzgado de Primera Instancia, mediante Auto despacha la ejecución.

1.2 Objetivo. Cuestión planteada.

Nuestro cliente es Javier, y el objetivo principal es que se dicte sentencia en la cual se declare extinguido o resuelto el contrato de arrendamiento relativo al local de negocio, condenando a los demandados a dejar libre el local y a disposición del actor.

1.3 La estrategia. Solución propuesta.

Interponer una demanda de juicio declarativo ordinario solicitando la extinción o resolución del contrato de arrendamiento del local por fallecimiento del arrendador inicial, o en su caso por traspaso no consentido y no reconocido por el actual propietario y arrendador del local.

2. El procedimiento judicial

Orden Jurisdiccional: Civil

Juzgado de inicio del procedimiento: Juzgado de Primera Instancia de Madrid.

Tipo de procedimiento: Juicio Ordinario.

Fecha de inicio del procedimiento: 31/07/2003.

2.1 Partes:

– **Parte Demandante:** Javier

– **Parte Demandada:** David

2.2 Peticiones realizadas

Parte Demandante:

el demandante en su escrito de demanda solicitó que se dictara sentencia en la cual se declarara extinguido o resuelto el contrato de arrendamiento del local. Igualmente solicita en su demanda que se condene a los demandados a dejar libre el local comercial y en caso de no hacerlo, se proceda al lanzamiento, todo ello con expresa imposición de las costas procesales a la parte demandada.

Parte demandada:

Que se desestime por completo la demanda pretendida, y se le absuelva de la misma, con imposición de costas al demandante.

Normativa

Parte Demandante:

Procesal:

– Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil (arts. 36.1, 52.1.7, 249.1.6, 251.9, 71, 72, 73), y Ley Orgánica del Poder Judicial (Art. 22.1).

Fondo:

– Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (Disposición Transitoria tercera), y Código civil. (Arts. 661, 1257).

2.3 Resolución Judicial

Fecha de la resolución judicial: 09/06/2005.

Fallo o parte dispositiva de la resolución judicial: Que debo desestimar

y desestimo la demanda presentada por la parte actora en contra del demandado. Todo ello con expresa imposición de las costas a la parte actora.

Segunda Instancia.

Audiencia Provincial: Audiencia Provincial de Madrid.

Fecha de inicio del procedimiento: 04/09/2005.

Fecha de la resolución judicial: 16/10/2007.

Fallo de la resolución judicial Que estimamos el recurso de apelación interpuesto por la parte actora, debemos revocar y revocamos la sentencia dictada el 9 de junio de 2005 por el Juzgado de Primera Instancia del que la presente apelación dimana, y en su lugar, se estima totalmente la demanda presentada por el actor y se declara extinguido y resuelto el contrato de arrendamiento del local de negocio de 1 de noviembre de 1972 condenando al demandado a dejar el local libre y a disposición del actor con apercibimiento de que de no hacerlo se procederá a su lanzamiento.

3. Jurisprudencia relacionada con el caso

- Sentencia de Tribunal Supremo, de 302/2014, de 28/05/2014. **BDI Economist & Jurist. Civil. Marginal 2455422**
- Sentencia Audiencia Provincial de Cádiz, (sala civil) núm. 72/2014, de 28/03/2014. **BDI Economist & Jurist. Civil y Mercantil. Marginal 2454710**
- Sentencia Audiencia Provincial de Asturias, (sala civil) núm. 421/2013, de 25/10/2013. **BDI Economist & Jurist. Civil y Mercantil. Marginal 2448603**

4. Documentos jurídicos

Documentos jurídicos de este caso:

Documentos disponibles en

www.ksolucion.es

Nº de Caso: 6373

info@ksolucion.es

Demanda, Contestación, Sentencia, Recurso de Apelación, Oposición Apelación, Sentencia segunda Instancia, Demanda de ejecución de sentencia y Auto Despacho Ejecución.

5. Biblioteca

Disponible en

www.ksolucion.es

Nº de Caso: 6373

- Comentarios a la L.A.U. y Los arrendamientos urbanos hoy.

AL JUZGADO QUE POR TURNO CORRESPONDA.

Dña. _____ Procuradora de los Tribunales, en nombre y representación de Don _____, mayor de edad vecino de Jaén, cuya representación acredito por medio de poder general para pleitos que adjunto se acompaña como doc núm. 1, y bajo la dirección del Letrado Don _____ colegiado en el ICAM con el número _____, ante el Juzgado a que por turno corresponda comparezco, y como mejor proceda en derecho DIGO:

Que en nombre y representación, y a instancia de éste, vengo a formular e imponer demanda de **JUICIO DECLARATIVO ORDINARIO**, contra: **DOÑA** _____, **DON** _____, sobre la **RESOLUCIÓN y EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE LOCAL**, relativo al inmueble propiedad de mi mandante sito en el número _____, petición que baso en los siguientes:

HECHOS:

PRIMERO: de la relación arrendaticia de la que se solicita la resolución. Con fecha 1 de noviembre de 1972, se celebró contrato de arrendamiento del local entre Don _____, en calidad de arrendatario y Don _____ en calidad de arrendador, que tenía como objeto interior destinado a taller, sito en el número _____ de Madrid.

Adjunto se acompaña como doc núm 2 de la demanda el contrato de arrendamiento, de cuyo contenido resaltamos que el único arrendatario es y ha sido Don _____, siendo su firma la única existente en el contrato en la intervención de parte arrendataria.

SEGUNDO: de la actual condición de propietario arrendatario en la persona del actor. Compareció a la firma del contrato de arrendamiento como arrendador, Don _____, abuelo del actor, quien entonces era el dueño del local, pero al fallecer quedó como propietaria su viuda Doña _____, (abuela del actor), quien por donación transmitió la propiedad a su hija la Sra. _____ (madre del actor), quien finalmente donó el inmueble a su hijo Don _____, según escritura de 5 de octubre de 1989. Adjunto se acompaña como documento número 3 de la demanda certificación registral de dominio del inmueble.

TERCERO: de la primera causa concurrente, extinción del contrato por fallecimiento del arrendatario. Desde inicio el arrendatario ha sido Don _____ quien utilizaba como nombre comercial la expresión _____, como así se autoriza en el propio contrato de arrendamiento, que recoge tal denominación en el párrafo primero de sus condiciones.

La parte arrendadora nunca ha reconocido otro posible arrendatario, problemática que se analizará en la siguiente causa concurrente, por lo que a tenor de lo previsto en la Disposición Transitoria Tercera de la Ley 29/94 de arrendamientos urbanos, al fallecimiento del arrendatario se produce la extinción de la relación arrendaticia.

Mi representado en febrero de 2003, observó que en el pago de la renta, y por primera vez, se había practicado una retención a cuenta sobre el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas, y además, por personas distintas del arrendatario, esto sin duda tenía una intencionalidad contraria a los intereses de la parte arrendadora, lo que motivó tratar de encontrar al arrendatario para que explicase de una vez la situación arrendaticia del local objeto de autos.

La sorpresa de mi representado fue averiguar el posible fallecimiento del arrendatario, hecho que solo lo podía constatar la viuda de éste, que encontró en Zaragoza, en una Residencia para la tercera edad, cuyo

nombre era _____, sita en _____.

El arrendador, por Buro fax, trató de comunicar con la viuda del arrendatario, a través de la notificación que acompaño como documento número 4 de la demanda, de cuyo contenido resaltamos, que de ser cierto el lamentable hecho del fallecimiento del titular arrendatario del local objeto de autos, Don _____ se solicitaba comunicación sobre su decisión de subrogarse, O NO, en los derechos y obligaciones derivados del contrato de arrendamiento, o hiciese entrega de las llaves y posesión del local.

Recibida por Doña _____ la comunicación, un letrado de Zaragoza se puso en contacto con el letrado que suscribe esta demanda para indicar que la persona a quien se había dirigido el documento era la viuda del arrendatario, por lo tanto que había fallecido Don _____, pero que la Sra. _____ nunca había dispuesto del local arrendado, y no tenía interés alguno sobre el mismo.

Posteriormente se remitió nuevo Buro fax el 26-05-2003 a Doña _____ con el fin de facilitarle una serie de datos y documentos entre los que se pedía la fecha de fallecimiento de su difunto marido, necesario para obtener el correspondiente certificado de fallecimiento, comunicación que se acompaña como doc núm 5 de la demanda.

Del resultado de las gestiones se obtuvo como fecha de fallecimiento del arrendatario Don _____ el 12 de octubre de 2001, como se acredita con el Certificado de Registro Civil de Zaragoza, que se acompaña como documento 6 de la demanda.

Es por tanto que producido el fallecimiento del arrendatario del local del que es arrendador mi representado, sito en el número ____ de la calle _____ de Madrid, y no habiéndose subrogado su cónyuge en tiempo y forma, se incurre en la causa prevista en el Disposición Transitoria Tercera de la Ley 29/94 de arrendamientos urbanos, apartado B.3, para la extinción del arrendamiento, por lo que siendo el interés de mi representado recuperar la posesión del local, precisa acudir al auxilio judicial.

CUARTO: de la segunda causa concurrente, la resolución del contrato de arrendamiento por posible traspaso inconsetido y no reconocido por el arrendador. Como se indica en el hecho anterior, la relación parte de la celebración de un contrato de arrendamiento de uno de noviembre de 1971, suscrito por el único arrendatario Don _____ quien venía utilizando el nombre comercial de _____ cómo y advirtió en la propia redacción del documento.

Pero resulta que por causas ajenas, desconocidas y ocultas a la parte arrendadora, los ocupantes del local debieron ir variando hasta llegar a los actuales ocupantes, sin título legítimo, _____, cuyos integrantes de forma sigilosa ocuparon el local, sin identificarse, sin notificar, por la mera ocupación y pago posterior de la renta, lo que lleva al arrendador a desconocer la fecha exacta y real del inicio de la ocupación, artimañas éstas maliciosas con las que se pretende arrogar una legítima condición de arrendatario del local, sin consentimiento del arrendador.

Manifiestar, a los efectos oportunos, que no habiendo comunicación alguna al arrendador, se dirige la demanda contra aquellas personas de las que el arrendador considera son los integrantes de _____ por lo que de existir otro componente deberá ser llamado al proceso.

A pesar del pago de la renta que se ha efectuado, la parte arrendadora en sus distintas personas, y actualmente en la de Don _____ solo ha reconocido como arrendatario a Don _____ única persona a quien se le ha emitido recibos de pago de renta, a excepción del nombre comercial _____, por lo que nunca se han emitido recibos de renta a favor de _____ lo que pudiera haber implicado un

reconocimiento del arrendador de la nueva identidad del arrendatario.

Durante algún tiempo por error se pudo emitir algún recibo a nombre de _____, pero al cerciorarse mi mandante del error en la identidad del arrendatario, se recondujo la emisión de recibos a nombre de Don _____, como se reconoció hasta en cartas remitidas por conducto notarial (ver documento 19).

Reiterado que mi mandante nunca reconoce a _____, lo que prueba todos y cada uno de sus actos y comunicados remitidos a la parte arrendataria, donde queda de manifiesto que cuando se empezó a tener sospechas de alguna transmisión oculta y maliciosa, se produce alegación del arrendador de disconformidad y oposición, que llevo incluso a negar la emisión de recibos si se continuaba con el ingreso de la renta a nombre de _____.

Y para probar tal afirmación se aportaron doc 7 al 24, con mención de aquella parte de su contenido, que extractándola resulta de interés a la causa ahora alegada.

Es por todo lo expuesto que mi representado viene teniendo conocimiento de la posible introducción de un tercero en la relación arrendaticia, pero se acredita que en todo momento la parte arrendadora negó su legitimidad y nunca reconoció la calidad de arrendatario a persona distinta a Don _____, es decir, nunca reconoce como arrendatario a _____. Cuando el actor tiene conocimiento del fallecimiento del arrendatario es cuando aprecia la concurrencia de causas de extinción del arrendamiento del que trae causa esta demanda, y encuentra el momento de sanear una situación irregular sobre la que antes no pudo actuar por falta inexcusable de prueba, dado que no olvidemos no ha existido comunicación oficial de una posible cesión de derechos y obligaciones o traspaso.

Al ocupante _____, del local mi representado adopta la aptitud de dirigirles comunicado, como se acredita con el doc. 25 de esta demanda, por vía de Buro fax.

La respuesta no se hizo esperar, y el letrado que suscribe recibió contestación por el mismo medio utilizado, que se aporta como doc. 26 de la demanda, suscribiendo el documento quien se identifica como Abogado, Don _____, poniendo de manifiesto por primera vez con carácter frontal la condición de arrendatario de _____.

Mi representado, en aras de transparencia contestó inmediatamente al comunicado de la otra parte mediante Buro fax remitido el 21 de abril de 2003 recibido por quien se acredita esta vez como “dueño”. En este comunicado que se acompaña como documento 27 de la demanda se da contestación a las falsedades alegadas de contrario en los términos antes enunciados.

Se niega en nuestro escrito comunicación alguna a la presunta __, se niega comunicación alguna por parte de la ____ y se recuerda la falta de retención a cuenta del IRPF, y no se reconoce la atribución que se arrojan los ahora codemandados por actos unilaterales como el pago de la renta que tuvo como inmediata y continuada reacción la falta de emisión de recibos, concluyendo que han incurrido en una causa resolutoria del artículo 114 del Decreto 4104/1964.

A pesar del silencio significativo de la otra parte, nuevamente, y ahora en comunicado de mayo de 2003, se requiere a _____ para que aporte el título alegado para su análisis, y nuevamente recibimos la llamada por respuesta, sin duda no existió traspaso. Se acompaña como documento 28 de la demanda el Buro fax remitido.

Ante la negativa de entregar la posesión del inmueble y la confusión introducida por el codemandado

_____ esta parte se ve en la necesidad de acudir al auxilio judicial para recuperar la posesión del inmueble, demandando incluso a _____ al no reconocer el arrendador el traspaso alegado por esta, entendiendo que estamos ante quien posee alguna cosa sin derecho para ello.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

I-JURISDICCIÓN. El conocimiento del presente procedimiento corresponde a la Jurisdicción civil conforme preceptúa el artículo 22.1 de la Ley Orgánica del Poder Judicial, por remisión del artículo 36.1 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

II-COMPETENCIA. Es competente para su conocimiento el Juez de Primera Instancia de Madrid, a que por turno de reparto corresponda, de conformidad al artículo 52.1.7 de la LEC, por ser el lugar donde está la finca objeto del procedimiento.

III-PROCEDIMIENTO. En virtud del artículo 249.6 de la Ley de Enjuiciamiento Civil el procedimiento se ha de sustanciar por las normas del Juicio Ordinario.

IV-CUANTÍA DEL PROCEDIMIENTO. De conformidad con el contenido del artículo 251.9 la cuantía del procedimiento cuando traten sobre arrendamientos de bienes, salvo los que tiene por objeto la reclamación de rentas vencidas, la cuantía de la demanda será el importe de una anualidad de renta.

A tenor de la última actualización de la renta, según contenido del documento 7 de la demanda, la renta anual asciende a la cantidad de 1.720,8 €.

V-INTERVENCIÓN DE ABOGADO Y PROCURADOR. El presente procedimiento precisa de la intervención de abogado y procurador conforme a lo dispuesto en el artículo 23 para la intervención del Procurador, y el artículo 31 para la intervención del Abogado.

VI-LEGITIMACIÓN. Tiene legitimación activa mí representado en su calidad de arrendador y propietario del inmueble objeto del procedimiento.

Respecto a la legitimación pasiva al tratarse de dos demandados se analiza por separado: en cuanto a Doña. _____ al ser la única heredera de Don. _____, arrendatario del local fallecido, al amparo de los artículos 661 y 1257 del Código Civil, y ser la única persona que hubiera tenido derecho a subrogarse en los términos de la Disposición Transitoria Tercera de la Ley 29/94.

En cuanto a _____, como se pronuncia en reiteradas ocasiones la jurisprudencia de forma pacífica para una correcta construcción de la relación jurídica procesal, la comunidad de bienes carece de personalidad jurídica, por lo que en cuanto a su posible legitimidad pasiva han de ser demandados todos los comuneros (STS 16-12-98 y 28-7-99).

VII-FONDO DE LA LITIS. La Ley 29/94 de Arrendamiento Urbanos en su disposición transitoria tercera regula los contratos de arrendamiento de local de negocio celebrado con anterioridad al 9 de mayo de 1985, como es el supuesto de autos. El apartado A establece régimen normativo aplicable.

De la primera causa, principal, por la que se pide la extinción del contrato de arrendamiento por fallecimiento del arrendatario. El apartado B de la referida Disposición, relativa a la extinción y subrogación, establece que:

“2. Los contratos (...) , la de la escritura a que se refiere el artículo 32 del texto refundido de la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964.”

De la segunda causa por la que se pide la resolución del contrato de arrendamiento. El posible traspaso incontentido y no reconocido por el arrendador. El capítulo undécimo de la LAU de 1964, regula las causas de resolución y suspensión de los contratos a que se refiere esta Ley.

En su art. 114 vigente a tenor de lo dispuesto en la Disposición Transitoria Tercera, antes mencionada, de La Ley 29/94 de arrendamientos urbanos, se establece: “(...).”

El capítulo IV del decreto 4104/1964, relativo a la “cesión de vivienda y traspaso de local de negocio” establece (Artículos: 29, 32, 35 1,36 1,39,42).

La normativa transcrita regula el traspaso y establece las obligaciones del arrendatario y los derechos del arrendador para que el traspaso del local de negocio obligue a las partes.

De su condición se desprende, en concordancia con los hechos, que el arrendatario, de ser cierto el traspaso que se alega en el año 1993, incumple toda y cada una de las normas, es decir: no cumple con los requisitos establecidos en el art. 32 del Decreto puesto que no existe precio por el traspaso, no hay notificación fehaciente al arrendador expresando decisión de traspaso y precio convenido, tampoco consta el otorgamiento de escritura pública consignando el cumplimiento anterior y cantidad ofrecida al arrendador, y no hay notificación al arrendador de tal otorgamiento en el plazo de ocho días.

Se han vulnerado los derechos tanto de retracto y tanteo, a favor del arrendador previstos en los arts. 35 y 36 del referido Decreto. Y finalmente no se ha practicado elevación de la renta según los términos previstos en el artículo 42 del Decreto. Es por tanto que el traspaso, del que se duda su certeza, no se ha producido en los términos del capítulo IV del Decreto 4104/1964, y en consecuencia se incurre en la causa 5ª del artículo 114 de la misma Ley para la resolución del contrato a instancia del arrendador.

VIII-DE LAS COSTAS. Se requiere diferencia entre los codemandados en lo relativo a la imposición de costas, así respecto a la codemandada, Doña _____ por esta se manifestó a través de su letrado que siendo cónyuge del arrendatario desconoce el devenir de la relación arrendaticia y no ocupa el local arrendado, por lo que entendemos que en caso de allanamiento a nuestras pretensiones no se deberían imponer costas a esta codemandada. Caso contrario se produce en los codemandados Don _____ y Don _____, sobre quienes se deberá apreciar temeridad y mala fe, conforme al art. 1902 del Código Civil.

En base a todo lo anterior, SUPlico AL JUZGADO que tenga por admitida la presente demanda, con sus copias y documentos que se acompañan, se sirva admitirla, y dando traslado de la misma a los demandados, se dicte sentencia en el cual se declare extinguido o resuelto el contrato de arrendamiento de local _____ de uno de noviembre de 1972, relativo al local de negocio del actual número _____ de la _____ Madrid, por fallecimiento del arrendatario, o en su caso por el traspaso del local de negocio incontentido y no reconocido por el arrendador al realizarse de modo distinto del autorizado en el capítulo IV del Decreto 4104/1964, condenando a los demandados a dejar libre el local y a disposición del actor, con apercibimiento de que de no hacerlo así se procederá a su lanzamiento, y todo ello con expresa imposición de las costas judiciales causadas en el procedimiento a la parte demandada.

Por ser justicia que pido en Madrid, a ____ de julio de 2003.

Sobre el impacto que tendría en nuestros bolsillos una eventual reducción del valor catastral de un inmueble hasta su valor de mercado

Con relativa frecuencia observamos que, en algunos inmuebles, su valor actual de mercado es superior al valor catastral que tienen asignado. En estos casos se puede iniciar un procedimiento administrativo con el objetivo de que el valor catastral disminuya hasta el valor real del inmueble



Nuria Nicolau
Abogado de Cuatrecasas
Gonçalves Pereira

1. Crisis económica y valor catastral
2. Incidencia tributaria de la valoración catastral

1. Crisis económica y valor catastral

La ya prolongada crisis económica, que ha afectado de forma especialmente incisiva al sector inmobiliario, ha comportado que nos encontremos con supuestos que hace una década eran prácticamente impensables.

Así, con relativa frecuencia observamos que, en algunos inmuebles, su valor actual de mercado es superior al valor catastral que tienen asignado. Este caso es más probable que se dé en aquellos municipios cuya última Ponencia de Valores fue aprobada entre los años 2004 y 2007, cuando el mercado inmobiliario se encontraba en su momento álgido, inconsciente de la profunda recesión que estaba a punto de experimentar.

Aquellos propietarios que se encuentren en el supuesto descrito, pueden plantearse utilizar los instrumentos jurídicos adecuados para iniciar un procedimiento con el objetivo de que el valor catastral disminuya hasta el valor real del inmueble. En el proce-

dimiento debería apelarse a lo dispuesto en el artículo 23.2 del Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario, precepto conforme al cual el valor de mercado de un inmueble constituye una frontera que nunca puede traspasar una valoración catastral..

2. Incidencia tributaria de la valoración catastral

Debe tenerse en cuenta que una eventual reducción del valor catastral comportaría un menor coste fiscal, por cuanto el valor catastral incide, de forma directa o indirecta, en diversos tributos.

En primer lugar, el valor catastral incide de forma directa en la cuota tributaria que debe satisfacerse en concepto de Impuesto sobre Bienes Inmuebles, puesto que constituye su base imponible.

El valor catastral (aunque en este caso tan sólo el del suelo) también determina



Daniel Cuyás
Abogado de Cuatrecasas
Gonçalves Pereira



qué importe tienen que abonar a los Ayuntamientos los contribuyentes por la venta de inmuebles, cuando afrontan el pago del Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, también conocido como “plusvalía municipal”, y ello a pesar de que en ocasiones tal transmisión dé lugar a una minusvalía.

En el caso de propietarios personas físicas con inmuebles que no constituyen su vivienda habitual, el valor catastral afecta a las imputaciones de renta que deben efectuar en sus autoliquidaciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Además el valor catastral puede incidir directamente en la tributación del recuperado Impuesto sobre el Patrimonio.

Asimismo, en relación a las sociedades cuya actividad empresarial sea la del arrendamiento de inmuebles, el valor catastral de éstos incidirá en la cuota que deban pagar en el Impuesto sobre Actividades Económicas (epígrafes 861.1 y 861.2).

Los valores catastrales también pueden afectar de forma indirecta a otros tributos, como sería el caso del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, y del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. En el ámbito de estos tributos cedidos, las Comunidades Autónomas acostumbran a publicar las denominadas “reglas de comprobación preferente”, cuyos parámetros consisten en la multiplicación del valor catastral por un coeficiente, que varía en función del municipio. Los valores que arrojan estos cálculos son el límite por debajo del cual los contribuyentes serán objeto de comprobación prioritaria por parte de la Administración. De esta forma, a mayor valor catastral, más alto será el valor límite para la comprobación preferente.

Como vemos, los valores catastrales, inicialmente concedidos con fines censales, se han convertido en un poderoso instrumento recaudatorio, sobre todo para las maltrechas arcas de los Entes locales.

Y, de la misma forma, inciden directamente en la carga tributaria que los contribuyentes tenemos que soportar, especialmente pesada en estos tiempos de crisis. Iniciar el procedimiento administrativo pertinente para situar el valor catastral de los inmuebles en su valor de mercado puede servir para aligerar dicha carga. ●

“Una eventual reducción del valor catastral comportaría un menor coste fiscal, por cuanto el valor catastral incide, de forma directa o indirecta, en diversos tributos, entre ellos, el IBI”

La dinámica del mercado de alquiler: opción libre o decisión inducida

El debate sobre si es mejor alquilar o comprar una vivienda, se pierde en argumentos que muchas veces son interesados según quien los presente. Analizamos las causas, las razones, y las consecuencias de una u otra actitud frente a la adquisición de una residencia para utilizar como vivienda habitual



Joan M. Bermúdez i Prieto

Abogado-Licenciado
en Ciencia Políticas.
Bermúdez Consulting &
Management, SL

1. Introducción
2. Alquilar una vivienda
3. Comprar una vivienda
4. Conclusiones

1. Introducción

Como siempre el debate sobre si es mejor alquilar o comprar una vivienda, se pierde en argumentos que muchas veces son interesados según quien los presente. Por parte de las Administraciones proponen el alquiler, la razón realmente no se ha explicado con claridad, pero parece que se entiende desde ese punto de vista que es más social alquilar que comprar. Desde el mundo de los promotores (los pocos que todavía quedan) proponen en su mayor número la venta como alternativa para tener una residencia estable. Por parte de los bancos, depende de si se trata de vender una de las viviendas que tienen en stock, en este caso apuestan por la venta, pero si se trata de la compra a un tercero y lo que se les solicita es una hipoteca, sugieren el arrendamiento.

Ciertamente, el debate está abierto, pero no ahora, viene de antiguo, y aunque se

plantean comparaciones con otros países con un parque de vivienda en alquiler más alto que el nuestro, como razón para que éste crezca, lo cierto es que es un argumento poco consistente. Inciden en los hábitos tanto las circunstancias geográficas como la posible movilidad del entorno laboral. Si intentamos efectuar un pequeño análisis (con lo que ello comporta de dificultad), que no interfiera nuestro propio criterio, deberíamos en primer lugar atender a las causas, las razones y las consecuencias de una u otra actitud frente a la adquisición de una residencia para utilizar como vivienda habitual.

2. Alquilar una vivienda

En el momento presente, es indiscutible que nuestro mercado de alquiler ha crecido de forma significativa, llegando a generar tensiones por falta de producto para el arrendamiento. Ello se ha visto por algunos sectores como la prueba de que las fami-



lias prefieren alquilar a comprar, aunque sin avanzar más en su razonamiento que atender al hecho de se ha incrementado el parque de vivienda en alquiler del 17% en enero de 2013 a unos niveles próximos al 21% actualmente (previsiblemente este porcentaje se superaría si se incorporan las viviendas que estando a la venta se alquilan transitoriamente).

Hoy el alquiler es una alternativa a la compra, esta afirmación en si misma ya denota que la opción principal es la compra, y tan solo cuando ésta no es posible, como alternativa surge el alquiler. Las razones que actualmente llevan a esta situación hay que situarlas en el contexto socio laboral de las familias. Éstas se encuentra con una sensación (y en ocasiones con una realidad empírica) de inestabilidad laboral, con unos ingresos que se han visto reducidos por la pérdida que tenían en el pasado de alternativa de ingresos extras, como incrementos de horas, más miembros de la unidad familiar con empleo etc., lo cual no permite el contemplar compromisos de

pagos a medio y largo plazo (entendido en este caso el pago de una cuota de hipoteca).

También debemos tener en cuenta, que debido a lo anterior los bancos actualmente no están dispuestos a conceder financiación para la compra de una vivienda, más que en ocasiones muy pautadas (siempre salvo la compra de sus propios pisos). Existe una desconfianza no tan solo de la capacidad de pago de quien solicita la financiación, también existe (y está fundada) una desconfianza en cuanto al valor de bien que ha de servir de garantía. En el escenario actual resulta difícil establecer un precio de referencia de los pisos que soporte en un momento dado un proceso de ejecución por falta de pago, lo que lleva a los bancos a limitar la financiación no tan solo a familias solventes (según sus criterios) también en función de las características de la vivienda a adquirir.

Frente a estas circunstancias una familia no tiene más opción que acudir al arrendamiento de una vivienda, aunque

“En el momento presente, es indiscutible que nuestro mercado de alquiler ha crecido de forma significativa, llegando a generar tensiones por falta de producto para el arrendamiento”

esta opción no sea la que les pueda encajar mejor, sería en argot popular, “la menos mala de las opciones”. Lo mismo que existen razones que en estos momentos nos llevan al alquiler de un piso en lugar de la compra (básicamente seguridad económica y garantía), existen también razones que generan intranquilidad y desconfianza entre las familias cuando acuden a esta opción.

De acuerdo con la modificación de la Ley de Arrendamientos Urbanos (Ley 4/2013 de 5 de junio), el arrendamiento de una vivienda se limita (como precepto legal) a un máximo de 3 años, aunque es cierto que las partes pueden pactar otros plazos, en contadas ocasiones se supera esta opción. Ello comporta inestabilidad en las familias, ya que saben que en el transcurso de los tres años si las circunstancias económicas del mercado inmobiliario cambian, se podrán encontrar con una nueva propuesta de alquiler que no puedan asumir, y ello les llevaría a un cambio de residencia (no hace falta detallar lo que comporta para una familia tal circunstancia si además tienen que hacerlo fuera de su entorno o ciudad).

“De acuerdo con la modificación de la Ley de Arrendamientos Urbanos por la Ley 4/2013 de 5 de junio, el arrendamiento de una vivienda se limita a un máximo de 3 años, aunque las partes pueden pactar otros plazos, en contadas ocasiones se supera esta opción”

3. Comprar una vivienda

Si el análisis se realiza desde un punto de vista puramente económico nos encontramos que, en contra de lo que se percibe, el arrendamiento a largo plazo tiene un coste parecido a la compra, con la diferencia de que la compra en el tiempo ha generado un patrimonio, y lo más importante para la familia, una estabilidad y en cierta forma una solvencia económica.

Un ejemplo simple, situaríamos la compra de una vivienda con un precio de adquisición de 150.000 euros. Si tenemos en cuenta que la hipoteca máxima que actualmente se podría obtener atendiendo también a la normativa del Banco de España, sería del 80%, la financiación se situaría en 120.000 euros.

La diferencia básica que existe entre una compra y un arrendamiento es la necesidad

de disponibilidad de recursos económicos suficientes en la compra para atender a los gastos previos y la parte de la compra no financiada. En nuestro ejemplo el escenario sería el siguiente:

Importe de la compra	150.000,00 €
Gastos (notario, impuestos etc.)	18.000,00 €
Constitución Hipoteca e inscripción	4.200,00 €
TOTAL	172.200,00 €

En este supuesto la necesidad de liquidez del comprador se debería situar en torno a los 52.200 euros, y asumir a partir de ese momento el compromiso de pago mensual de las cuotas de la hipoteca.

Si la hipoteca se constituye por el importe establecido de los 120.000 euros, actualmente se aplicaría un tipo de interés que oscilaría en torno al 4,5%, siendo obviamente el periodo de tiempo de amortización significativo a los efectos no tan solo de pagar más o menos cuota cada mes, también para valorar el coste total de la financiación y consecuentemente del precio total de la compra.

El coste final de la compra de la vivienda se va incrementado en la medida que se utiliza más tiempo para amortizar la hipoteca concedida. Aplicando la totalidad de los gastos generados para la compra del piso propuesto nos situamos en que la inversión total se establecería en unos volúmenes que superarían los 250.000 euros, con una financiación a 30 años.

Estas cifras nos podrían llevar a conclusiones (sin menospreciar el coste significativo de una compra) tal vez erróneas, en el sentido de que una compra de vivienda no es aconsejable por el alto coste que ello representa. Si tal cálculo se efectúa en el mismo periodo de tiempo en referencia al coste de un arrendamiento de vivienda con un alquiler de 600 euros durante 30 años,

PLAZO DE LA HIPOTECA	CUOTA MENSUAL	TOTAL PAGADO	INTERESES ACUMULADOS	INCREMENTO SOBRE NOMINAL
30 años	608,02 €	218.887,20 €	98.887,20 €	82,40 %
20 años	759,18 €	182.184,00 €	62.184,00 €	51,82 %
15 años	917,99 €	165.238,20 €	45.238,20 €	37,69 %

comportaría unos pagos de 216.000 euros. Con ello tan solo debemos desmitificar que una u otra opción es por definición la mejor.

4. Conclusiones

Mientras, se está revisando y analizando el mercado de la vivienda, si es mejor o no el alquiler o la venta, sin tener en cuenta a los agentes que deben poder generar el producto que se ha de situar en el mercado. Los promotores inmobiliarios, a través de su aportación de capital que generalmente no supera el 30/40% de la inversión total, tienen la capacidad de construir un proyecto inmobiliario de pisos para la venta, ya que en tiempo determinado (no más allá de los 3-4 años), pueden devolver el importe de la financiación a los bancos, generalmente mediante la subrogación (división de la deuda) entre los diferentes adquirentes.

Si lo que se pretende es generar un mercado de vivienda de alquiler, no existen agentes con capacidad económica, o tal vez con interés económico en invertir en proyectos que generan una rentabilidad a los largo de 40 años, siendo los 8/10 primeros años de escasez (cuando no de saldo negativo) en sus cuentas de resultados, por otra parte los bancos, lógicamente, tampoco están muy dispuestos a ofrecer financiación para este tipo de actuaciones inmobiliarias, por la concentración de riesgos que ello comporta.

Quedan como agentes activos en este

mercado de viviendas de alquiler las Administraciones, principalmente los Ayuntamientos, pero ahora, salvo excepciones, pocos están en condiciones de poder asumir este tipo de desarrollos, y caso de que así fuera, tan solo se atendería (como no puede ser de otra forma) a viviendas sociales.

El resultado es pues, que el mercado de la vivienda alquiler como opción de futuro, tiene pocas opciones de viabilidad más allá de un porcentaje que tal vez, en el mejor de los escenarios podría llegar al 30%. Pretender llevar a un mercado por caminos que su tendencia natural no demanda, puede suceder como cuando se desvía el cauce de un río, con el tiempo éste se desborda y vuelve a sus orígenes, con las consecuencias negativas que ello comportaría.

La vivienda de alquiler es necesaria, por supuesto, pero en la medida que la movilidad laboral y territorial sea una realidad y no una excepción como ahora, cuando exista un mercado con demanda permanente, no como ahora que es circunstancial, cuando los inversores puedan realmente valorar que es ciertamente una actividad empresarial atractiva y por supuesto cuando los bancos tengan claro que el riesgo que existe en financiar estos proyectos no es más alto que el de otro desarrollo empresarial. Mientras o sea así, nos moveremos en el debate de alquiler o venta en las viviendas, pero sin avanzar más que lo que la propia necesidad permita. ●

“Los bancos actualmente no están dispuestos a conceder financiación para la compra de una vivienda, más que en ocasiones muy pautadas, o para la compra de sus propios pisos”

CUADRO DE TIPOS IMPOSITIVOS DE ITP-AJD APLICABLE EN LAS CCAA EN EL 2014

En el Informe para la Reforma del Sistema Tributario Español, la Comisión de Expertos ha cuestionado la actual estructura del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. De hecho propone la supresión de este impuesto sobre los bienes inmuebles



Clara Jiménez

Socia de Fiscal de Pérez –
Llorca Abogados

1. Introducción
2. Cuadros



Victoria von Richetti

Abogada de Fiscal de
Pérez –Llorca Abogados

1. Introducción

En su reciente Informe para la Reforma del Sistema Tributario Español (el “Informe”), la Comisión de Expertos ha cuestionado considerablemente la actual estructura del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (“ITP-AJD”). De hecho, entre las propuestas que plantea el Informe, destaca la supresión de las tres modalidades del ITP-AJD.

No obstante, la Comisión matiza que la supresión de la modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (“TPO”) y la de Actos Jurídicos Documentados (“AJD”) deberá realizarse cuando la situación presupuestaria lo permita.

Dado que el Informe no es vinculante y el Proyecto de Ley del Ejecutivo todavía no se ha hecho público, será preciso esperar para confirmar si el Gobierno acepta la propuesta de eliminación del ITP-AJD o, por el contrario, decide mantenerlo.

En cualquier caso, las medidas que puedan adoptarse en esta materia surtirán efectos a partir de su entrada en vigor, lo que estimamos que podría suceder, como pronto, en 2015. Mientras tanto, el ITP-AJD seguirá vigente, y por ello consideramos interesante recoger en un cuadro resumen los tipos impositivos aplicables.

En este sentido, conviene recordar que la Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas (“CCAA”) de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía, faculta a las CCAA para asumir competencias normativas en cuanto al tipo de gravamen en las modalidades TPO y AJD.

En ejercicio de sus facultades, todas las CCAA han establecido tipos propios. A este respecto, las Ciudades con Estatuto de Autonomía (Ceuta y Melilla) no tienen transferidas competencias sobre ITP y AJD, Economist & Jurist 51 por lo que se aplican los tipos estatales residuales fijados



Ana Mata

Abogada de Fiscal de
Pérez –Llorca Abogados



en el Texto Refundido de la Ley del ITP-AJD, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre.

Así, en TPO, en defecto de regulación específica del tipo por la CCAA, para la transmisión de bienes muebles o inmuebles y la constitución y cesión de derechos reales sobre los mismos, exceptuando los derechos reales de garantía, se establece un tipo del 6% si se trata de inmuebles y del 4% si se trata de muebles, mientras que los arrendamientos tributan según la escala establecida y las concesiones administrativas al 4%. En AJD, en defecto de regulación del tipo por la CCAA, el tipo residual es el 0,5%.

Por lo que respecta a los tipos autonómicos, se prevén en algunos supuestos (por ejemplo, entre los más habituales, en los hechos imponible relacionados con las adquisiciones de vivienda habitual) tipos reducidos, en ambas modalidades. También se ha introducido en algunos casos un tipo incrementado para determinadas

transmisiones (e.j. inmuebles con valor por encima de un determinado importe).

Adicionalmente, la mayor parte de las CCAA han establecido un tipo incrementado en AJD para aquellas transmisiones de inmuebles en las que se ejercite la opción de renuncia a las exenciones inmobiliarias en el Impuesto sobre Valor Añadido (“IVA”) para, de esta forma, compensar la disminución que les produce dicha renuncia en la recaudación por la modalidad de TPO. Además, en algunas CCAA esta medida viene acompañada del establecimiento de tipos reducidos en la modalidad de TPO para determinadas operaciones inmobiliarias en las que, teniendo derecho a ello, el vendedor no renuncie a la exención del IVA.

Para el ejercicio 2014, numerosas CCAA han introducido novedades legislativas. Como tendencia general, se puede indicar que las CCAA han incrementado o mantenido los tipos aplicables, con la excepción de la Comunidad de Madrid que ha apro-

bado una reducción de los mismos.

2. Cuadros

Se incluye a continuación un cuadro resumen de los tipos vigentes a la fecha de 28 de marzo de 2014, separando, dentro de la modalidad TPO, los tipos para bienes muebles e inmuebles.

- Dentro de los bienes muebles, se diferencia entre el tipo general y los tipos reducidos/incrementados, en el caso de que existan.
- Dentro de los bienes inmuebles, se

incluye una columna para el tipo general, otra para los diferentes tipos reducidos, y una tercera columna específica para los casos en los que opera el tipo reducido por la no renuncia a la exención en el IVA comentada.

Respecto a la modalidad AJD se incluyen tres columnas: (i) tipo general, (ii) tipo reducido, y (iii) tipo incrementado por renuncia a la exención.

CCAA	TPO					AJD		
	Bienes muebles		Bienes inmuebles					
	Tipo general	Tipo incrementado/reducido	Tipo general	Tipo reducido	Tipo reducido por no renuncia exención IVA			
Andalucía	4%	8%	8% 9% 10%	2% 3,5%	N/A	1,5%	0,1% 0,3%	2%
Aragón	4%	N/A	7%	1% 2% 3% 4%	2%	1%	0,1% 0,3% 0,5%	1,5%
Asturias	4%	8%	8% 9% 10%	3%	2%	1,2%	0,1% 0,3%	1,5%
Baleares	4%	1% 2%	8% 9% 10%	0,5% 3,5%	4%	1,2%	0,1% 0,5%	2%
Canarias	5,5%	N/A	6,5% 7%	1% 4%	N/A	0,75%	0% 0,1% 0,4%	1%
Cantabria	4%	8%	7% 8% 10%	4% 5% 6,5%	4%	1,5%	0,15% 0,3% 0,9%	2%
Castilla La Mancha	6%	N/A	8%	7%	4%	1,25%	0,75%	2%

CCAA	TPO					AJD		
	Bienes muebles		Bienes inmuebles			Tipo general	Tipo reducido	Tipo reducido por no renuncia exención IVA
	Tipo general	Tipo incrementado/reducido	Tipo general	Tipo reducido	Tipo reducido por no renuncia exención IVA			
Castilla y León	5%	8%	8% 10%	5% 0,01% 7%	N/A	1,5%	0,01% 0,5%	2%
Cataluña	4%	5%	10%	7% 5% 0,3%	N/A	1,5%	0,1% 0,5%	1,8%
Comunidad Valenciana	6%	N/A	10%	4% 8%	N/A	1,5%	0,1%	2%
Extremadura	6%	N/A	8% 10% 11%	4% 5% 6% 7%	N/A	1,2%	0,1% 0,75%	2%
Galicia	8%	1%	10%	8% 4%	N/A	1,5%	0,1% 0,5% 1%	2%
La Rioja	4%	N/A	7%	3% 4% 5% 6%	N/A	1%	0,3% 0,4% 0,5%	1,5%
Comunidad de Madrid	4%	N/A	6%	2% 4%	N/A	0,75%	0,1% 0,2% 0,4% 0,5%	1,5%
Murcia	4%	N/A	8%	2% 3% 4%	3%	1,5%	0,1% 0,5%	2%
Navarra	4%	N/A	6%	5% 1%	N/A	0,5%	N/A	N/A
Álava	4%	N/A	7%	1% 2,5% 4%	N/A	0,5%	N/A	N/A
Guipúzcoa	4%	N/A	7%	1% 2,5% 4%	N/A	0,5%	N/A	N/A
Vizcaya	4%	N/A	7%	1% 2,5% 4%	N/A	0,5%	N/A	N/A

Nota: El presente cuadro recoge los tipos impositivos vigentes a por lo que es posible que posteriormente alguna comunidad autónoma haya modificado los mismos. Asimismo y con el objetivo de que el cuadro sea lo más claro posible, no se han incluido, en su caso, las bonificaciones aplicables. Por todo ello a nuestro entender sería necesario analizar cada caso particular por si algún tipo impositivo se ha visto modificado con posterioridad a la realización del presente cuadro o por si es de aplicación alguna de las bonificaciones mencionadas.

Webs inmobiliarias: momento para atacar de nuevo

Internet se ha convertido en la actualidad en la primera referencia para cualquier persona interesada en buscar una nueva vivienda. En este artículo se desarrollan algunos puntos que nos pueden ayudar a alinear nuestro sitio web inmobiliario para que logre un mejor resultado



Fernando Maciá

Director de Human
Level Communications e
Inmostrategy

1. Objetivos
2. Visibilidad
3. Posicionamiento natural o SEO
4. Funcionalidades y contenidos
5. Medición
6. Momento de actuar

El sector inmobiliario podría estar empezando a recuperarse. Según el Consejo General del Notariado, en el primer trimestre del 2014 la compraventa de viviendas registró un crecimiento interanual del 45,4 por ciento. Asimismo, el precio promedio por metro cuadrado experimentó un incremento del 1,6 por ciento interanual al cierre del primer trimestre de este año y durante ese mismo período los préstamos hipotecarios destinados a la adquisición de vivienda experimentaron un fuerte crecimiento del 48,3 por ciento.

Durante el año pasado, además, la demanda extranjera tuvo una incidencia muy significativa sobre el mercado de compraventa de vivienda libre en España, ya que las operaciones de no residentes se incrementaron más de un 22% en 2013, según la misma fuente.

Todo ello apunta a la necesidad de tomar de nuevo posiciones en la promoción y comunicación de la oferta inmobiliaria allí donde ahora se encuentra la potencial demanda: tanto la audiencia local y nacional, como la internacional, compuesta principalmente por compradores británicos, franceses, rusos, alemanes o belgas, entre otros.

Internet se ha convertido en la actualidad en la primera referencia para cualquier persona interesada en buscar una nueva vivienda, por encima de los tradicionales anuncios clasificados en prensa, vallas publicitarias, etc. Hay algunos puntos que nos pueden ayudar a alinear nuestro sitio web inmobiliario para que logre un mejor resultado:

1. Objetivos

En un sitio web inmobiliario, no perse-



guimos la venta directa de nuestros productos. Por regla general, el objetivo de una web inmobiliaria se centra en conseguir clientes prospectos o leads. La base de una estrategia de promoción de nuestra inmobiliaria en Internet se debe apoyar, por tanto, en un sitio web orientado a conseguir este doble objetivo:

- Lograr atraer visitas de personas interesadas en comprar, vender o alquilar una vivienda. Este sería el **objetivo de visibilidad** principal de nuestro sitio web.
- Conseguir la información de contacto de la mayoría de estas visitas. Este sería el **objetivo de conversión** principal de nuestro sitio web.

2. Visibilidad

Lo primero que debemos plantearnos es

cómo, dónde y cuándo busca un potencial cliente en el sector inmobiliario.

2.1 Cómo busca: a una búsqueda en Internet siempre le antecede una necesidad. Debemos identificar, pues, en primer lugar esa necesidad. Las tres necesidades obvias en el sector inmobiliario son: comprar, vender o alquilar una vivienda. Así pues, la búsqueda en la mayoría de las ocasiones comenzará o incluirá alguna de estas tres palabras. En segundo lugar, la taxonomía más empleada a la hora de definir un inmueble es la relacionada con el tipo de inmueble: dúplex, piso, chalet, adosado, ático, casa... Por último, una búsqueda inmobiliaria frecuentemente se circunscribe a un ámbito geográfico determinado: barrio, ciudad, costa o interior, primera línea de golf... Así pues, las búsquedas inmobiliarias suelen obe-



decer al patrón “necesidad + tipo de vivienda + localización”, como serían “alquilar adosado en Las Rozas” o “comprar ático en Barcelona”.

2.2. Dónde busca: en el ámbito inmobiliario, muchas búsquedas se inician en un buscador genérico como Google. Pero también muchas otras se lanzan directamente en algún portal inmobiliario que actúa como buscador vertical. Sería el caso de Fotocasa o Idealista. Incluso en el caso de que el usuario busque desde Google, alguno de estos portales suele gozar de la mayor visibilidad para muchas búsquedas inmobiliarias, debido a su dimensión, popularidad, autoridad de dominio y adecuada optimización para buscadores. Dado que anunciarnos en los portales verticales implica unos costes, deberíamos tratar de competir en nuestro nicho de mercado para lograr visibilidad en resultados naturales en los buscadores, de forma que reduzcamos nuestra dependencia del tráfico generado por estos verticales. Esto reducirá el coste por adquisición promedio de cada visita y, por tanto, también de cada conversión. Dado que estos verticales no están tan bien posicionados en el extranjero, esto es una oportunidad para posicionar-

se en búsquedas hechas desde países que suponen una parte importante de la demanda del mercado inmobiliario español.

2.3. Cuándo busca: y no me refiero sólo a en qué época del año en concreto, sino también en qué punto del embudo de conversión. Antes incluso de que un cliente potencial disponga de la suficiente información como para llegar a búsquedas de tipo long-tail como “comprar ático en barrio Pedralbes, Barcelona”, es muy posible que haya lanzado muchas otras búsquedas anticipativas y búsquedas relacionadas mucho menos competidas. Por ejemplo: “cosas a tener en cuenta al comprar una vivienda en España”, “cómo buscar casa en España”, “precios del mercado inmobiliario en la costa mediterránea española”, etc. Lograr visibilidad para estas búsquedas anticipativas y relacionadas nos permitirá entrar en contacto con el cliente en un estadio temprano de su decisión de compra. Si logramos que se convierta en usuario registrado, o actuamos sobre él con estrategias de retargeting, esto nos permitirá contactar con él a un coste mucho menor y que nos tenga en cuenta cuando esté mucho más abajo en su embudo de conversión,

más cercano a tomar su decisión de compra.

3. Posicionamiento natural o SEO

La visibilidad en los resultados naturales de los buscadores depende esencialmente de tres factores:

- Indexabilidad: que el sitio web sea accesible para los buscadores.
- Relevancia: que el sitio web emplee en su contenido y estructura frases similares a las búsquedas de los usuarios.
- Popularidad y autoridad: depende de que el sitio web sea referenciado desde otros sitios web de temática parecida a través de enlaces entrantes, así como que sea mencionado en las redes sociales.

3.1. Sitios web indexables: son aquellos que no generan problemas para que los buscadores los puedan rastrear. Las recomendaciones básicas incluirían usar código HTML estándar, separar el contenido del diseño mediante hojas de estilo en cascada, optimizar los tiempos de descarga del servidor y evitar caídas y fallos de servidor.

3.2. Arquitectura de la información adaptada a SEO: en un sitio web inmobiliario, la relevancia depende en gran medida de la forma en que se haya estructurado la arquitectura de la información del sitio web. Básicamente, para adaptar nuestro contenido a las búsquedas más populares deberíamos agrupar nuestros distintos inmuebles en función de si están en venta o en alquiler, el tipo de inmueble de que se trata y su localización geográfica. También es recomendable incluir suficiente texto explicativo en cada ficha de la vivienda, más allá de los simples datos de la memoria de calidades. De esa forma, tendremos más y mejor con-

tenido que la ficha de la misma vivienda en otros portales verticales o de otros competidores. Eso nos dará una oportunidad de aparecer mejor posicionados en los buscadores.

3.3. Promoción de contenidos en redes sociales: además de tratar de lograr enlaces desde otros sitios web relacionados –asociaciones de empresas inmobiliarias, sitios web de turismo, directorios locales o especializados, sitios web de entidades financieras...– es muy positivo aprovechar la viralidad de las redes sociales para difundir las incorporaciones de nuevas viviendas en venta, tendencias del mercado, así como para atender, escuchar la demanda y responder a cualquier duda.

4. Funcionalidades y contenidos

Atraer tráfico al menor coste posible, por tanto, debe ser una de nuestras preocupaciones. Pero no menos que el lograr convertir ese tráfico en un contacto útil para nuestra inmobiliaria. Para lograrlo, debemos aprovechar desde el principio para persuadir a cada visita para que se convierta en “usuario registrado”. Debemos tener en cuenta que las visitas pueden haber aterrizado en un punto distinto de su proceso de toma de decisión. El sitio Web debe estar preparado para ofrecer distintas opciones de contacto ya que, si somos muy agresivos, el usuario que aún no está preparado para tomar una decisión será reticente a facilitarnos sus datos ante el temor de ser bombardeado por un comercial. Veamos distintas opciones:

4.1. Registro del usuario: puede ser de distintos tipos. Podemos incluir un formulario donde el visitante pueda concertar directamente una cita con un comercial para visitar una vivienda. Pero además deberíamos también incluir otros tipos: por ejemplo, suscripción a nuestra newsletter, suscripción a novedades sobre una promoción determinada, suscripción a un sistema de alertas por e-mail por bajada de precios,

suscripción a un sistema automático de casación (con el cual, además, accedemos a valiosa información sobre qué demandan los usuarios), etc.

4.2. Buscador interno: es recomendable hacer un seguimiento del buscador interno desde Google Analytics. Nos informará sobre qué tipo de viviendas, poblaciones, etc. prefieren nuestros usuarios. Si, además, disponemos de un sistema de “búsqueda abierta” con texto libre, nos dirá cuáles son los patrones de búsqueda preferidos por los usuarios, qué buscaron y no pudimos ofrecer resultados, cómo refinaron su búsqueda, etc. Todo ello información muy importante.

4.3. Alertas: que un usuario configure una alerta para recibir por mail noticia de una bajada de precio, disponibilidad de un inmueble reservado, etc. no es directamente una conversión, pero sí puede considerarse una micro-conversión. Es decir, se trata de un indicador de un mayor nivel de interés del usuario por una vivienda y la antesala de que, en el caso de darse las condiciones ade-

cuadas, la conversión se producirá.

4.4. Casaciones automáticas: dar la oportunidad a los visitantes de que registren el perfil de inmueble que desean nos aporta información del máximo nivel para enfocar mejor nuestra oferta. Además nos da la oportunidad de comunicarnos directamente con los usuarios, personalizar la información que les hacemos llegar en los boletines, etc.

4.5. Envío personalizado de boletines: si podemos segmentar los usuarios que se van registrando de acuerdo con criterios como los tipos de inmuebles que les interesan, rangos de precios, localizaciones, etc. podemos configurar boletines personalizados que registrarán muchos más visionados y clicks, dado que la oferta presentada estará mucho más alineada con el interés del destinatario.

5. Medición

Por último, recomendamos disponer de un sistema de analítica web correctamente configurado y capaz de medir no sólo los



indicadores básicos del tráfico sino, sobre todo, los diferentes objetivos de conversión y micro-conversiones del sitio web así como la acertada atribución de su éxito a los canales de promoción correctos.

5.1. Medir tráfico: páginas de destino, rutas de navegación, indicadores de calidad del tráfico como tiempo promedio de permanencia, páginas vistas, ratios de rebote, etc. así como procedencia del tráfico, tanto geográfica como por tipo de dispositivo.

5.2. Medir conversiones: formularios de contacto, concertar cita, solicitar información sobre una vivienda, formulario de call-me back, uso del chat online...

5.3. Medir microconversiones: uso del calculador o comparador de cuota hipotecaria, conversor de moneda, suscripción a newsletter, configuración de alerta, suscripción a casaciones, etc

5.4. Medir buscador interno: qué se busca, desde qué páginas, búsquedas con y sin resultados, refinamientos de búsqueda, indicadores de calidad de la visita posteriores a la búsqueda, etc.

6. Momento de actuar

El mercado inmobiliario ha experimentado varios años de recesión. Comienzan a aparecer los primeros signos de recuperación, por lo que es urgente tomar posiciones y lograr estar presente y visible en la principal fuente de información y referencias de los clientes inmobiliarios nacionales y extranjeros. Una inmobiliaria hoy, simplemente, no puede obviar disponer de un sitio web bien estructurado, orientado a la conversión y con una buena visibilidad en los buscadores para su área geográfica y su tipo de clientela.

Dado que el mercado está hoy mucho menos saturado que en los años de la bur-

buja inmobiliaria, es posible disfrutar de estupendas oportunidades para lograr tráfico de calidad con un coste de adquisición mucho más bajo. Debemos aprovechar generando contenido de calidad con un nivel de elaboración de profundidad fuera del alcance de los grandes verticales.

Igualmente, podemos incorporar contenido que obedece a esas búsquedas anticipativas y relacionadas que cualquier futuro comprador hará inicialmente en un primer momento. Es una estrategia estupenda para lograr usuarios registrados a un coste mucho menor, y acompañarlos en su proceso de documentación y decisión de compra hasta que se conviertan en usuario más maduros, listos para convertirse en clientes.

Para ello, se debe confiar en profesionales y empresas con gran experiencia en el campo del desarrollo y posicionamiento de sitios web inmobiliarios. Consultar la cartera de clientes y las fechas de sus distintos proyectos nos puede aportar la información clave a la hora de seleccionar al proveedor adecuado para nuestro proyecto. ●



Magazine de INMUEBLE

EXPANSIÓN

Servihabitat ha comercializado inmuebles por valor de 1.588 millones de euros en el primer semestre de 2014

Servicer independiente para la gestión de activos financieros e inmobiliarios, ha comercializado 1.588 millones de euros entre ventas y alquileres en el primer semestre de este ejercicio. Este dato no incluye las cifras de ventas desde el balance del promotor, en cuyo caso el total sería sensiblemente superior.

La facturación se sitúa en los seis primeros meses de 2014 en 106 millones de euros, lo que supone un incremento del 26% respecto al mismo periodo del año anterior.

La cartera de inmuebles bajo gestión de Servihabitat ha seguido también una tendencia al alza, situándose en 166.466 unidades, lo que representa un aumento del 8,5% respecto al cierre de 2013.

La empresa cuenta con la cartera de alquileres más amplia del mercado y gestiona actualmente 37.685 activos (incluyendo parkings y trasteros).



NOMBRAMIENTO

Primeros certificados AENOR de Marca N para baldosas cerámicas

La empresa Azulejos El Mijares-CERLAT ha obtenido los primeros certificados de AENOR (Asociación Española de Normalización y Certificación) de Marca N para baldosas cerámicas. En concreto, la empresa ha logrado este reconocimiento para 22 gamas de productos.

Este certificado acredita la alta calidad de las baldosas cerámicas y que éstas cumplen con los requisitos dimensionales, físicos y químicos establecidos en la Norma UNE-EN 14411, en aspectos como el espesor, la carga de rotura o la resistencia a las manchas, entre otros.

El Consejero Delegado de Azulejos El Mijares-CERLAT, José Óscar Bachero Balaguer ha recibido los certificados del Director de AENOR en la Comunidad Valenciana, Salvador Ibáñez.



EXPANSIÓN

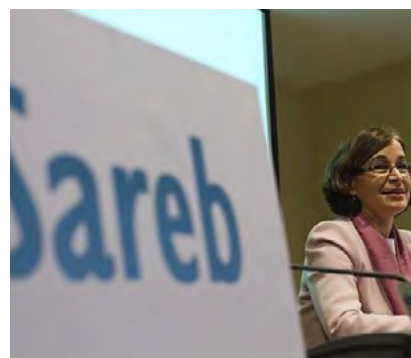
Sareb ingresa 1.700 millones de euros y vende más de 8.100 inmuebles

La Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb) ha concluido el primer semestre del año con unos ingresos de 1.696 millones de euros. De esta cifra, el 74% procede de la gestión y venta de activos financieros y el resto, un 26%, de los activos inmobiliarios.

La cancelación de deuda, una de las prioridades de gestión en el marco del mandato de desinversión encomendado a Sareb, ha ascendido a 1.636 millones de euros. El objetivo para el ejercicio 2014 es cancelar 3.000 millones de

euros, un 50% más que en 2013.

Sareb vendió a través del canal minorista 8.104 inmuebles hasta junio y se aproxima a las 11.000 unidades previstas para este año. El dato confirma el afianzamiento de la sociedad de gestión como uno de los principales actores del mercado inmobiliario. Sareb está comercializando inmuebles a un ritmo de 45 unidades al día, muy por encima de los objetivos marcados para 2014. El objetivo de la sociedad, además, es reforzar la venta minorista con el desarrollo de un canal formado por profesionales autónomos y empresas



comercializadoras homologados como "Colaboradores Sareb".

ADQUISICIÓN

MERLIN Properties compra un edificio de oficinas en World Trade Center Almeda Park (Barcelona) por 46,75 millones de euros

MERLIN Properties, una de las principales compañías inmobiliarias cotizadas en la bolsa española, especializada en la adquisición y gestión de activos terciarios en la península ibérica, ha formalizado la adquisición de un edificio de oficinas situado en el parque empresarial World Trade Center Almeda Park (WTCAP), por un importe de 46,75 millones de euros. Se trata de un edificio de clase A, moderno y eficiente, y acorde con la estrategia de MERLIN de centrarse en activos de calidad y con potencial de revalorización a largo plazo.

La propiedad está ubicada en Cornellá de Llobregat (Barcelona), y forma parte del consolidado parque empresarial WTCAP, compuesto por 7 edificios de oficinas y con una superficie total de aproximadamente 90.000 m2. Su estratégica ubicación, a tan solo 15 minutos del centro de Barcelona y 10 minutos del aeropuerto El Prat, así como las excelentes conexiones (Ronda Litoral, Ronda de Dalt y A-2), han hecho que el parque empresarial sea el emplazamiento elegido por multinacionales de prestigio como Colt Telecom, Revlon, Alstom, Panasonic y Schweppes.



NOMBRAMIENTO

Domotys cambia su razón social y presenta nueva junta directiva

Domotys será a partir de ahora la Asociación Española para el Impulso y la Innovación en la Domótica, la Inmótica y las Ciudades Inteligentes.

El director general de Afeisa, Carlos J. Vives, se alza como nuevo Presidente de Domotys.

“Nuestro objetivo es que se piense en Domotys cuando se hable de domótica, inmótica y Smart Cities; pero también cuando se hable de eficiencia energética, de hogar digital, de edificio inteligente, de seguridad ciudadana, de envejecimiento activo o de servicios municipales”, señala el nuevo presidente de Domotys, Carlos J. Vives.



ADQUISICIÓN

MERLIN Properties compra TREE Inversiones Inmobiliarias por 739,5 millones de euros

Se trata de la mayor operación inmobiliaria en 2014. Constituye la primera adquisición de una cartera de activos para MERLIN Properties desde su salida a Bolsa.

Tree Inversiones Inmobiliarias S.A., propiedad de Deutsche Bank, Banca March, Ares Management y Europa Capital, cuenta en la actualidad con una cartera de activos inmobiliarios que abarca 880 locales de sucursales bancarias y 5 edificios situados por toda España y arrendados en su totalidad al BBVA, y cuyo contrato expira en 2039 para el caso de las sucursales y en 2029 para los edificios.



VENTA

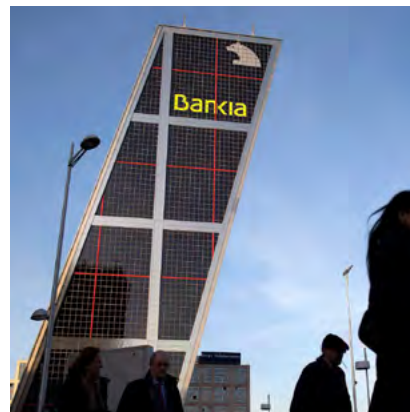
Bankia pone a la venta los inmuebles de su fondo inmobiliario

Bankia ha comenzado a distribuir entre inversores un cuaderno de venta de cerca de 300 millones de euros en activos ligados al ladrillo y que, en su mayoría, proceden del fondo bankia inmobiliario. Esta cartera, denominada proyecto lake, ha despertado el interés de inversores extranjeros y de algunas socimi.

La entidad que preside José Ignacio Goirigolzarri ha iniciado esta operación tras haberse hecho con el 100% de su fondo inmobiliario el pasado mes de marzo. Este producto de inversión colectiva es heredero del antiguo Madrid patrimonio inmobiliario, de Gesmadrid, que, a raíz de la

crisis de liquidez que sufrieron estos fondos a partir de 2008, comenzó a comprar las participaciones de aquellos inversores que querían recuperar su dinero.

Con esta estrategia Caja Madrid y posteriormente Bankia se fueron haciendo con prácticamente todas las participaciones del fondo, hasta que contaron con el 98% del patrimonio al arranque de 2014. Gracias a este movimiento, la entidad rescatada por el estado ya no está atada de manos para llevar a cabo la estrategia que considere oportuna.



EXPANSIÓN

HAYA RE supera estimaciones con desinversiones de 2.405 millones de euros

HAYA Real Estate, la mayor empresa española de servicios de gestión del crédito promotor y activos inmobiliarios, ha registrado un volumen de desinversión acumulada de 2.405 millones de euros desde el inicio de su actividad hasta cierre de julio, superando los objetivos marcados por la propia compañía.

Durante el primer semestre de 2014 HAYA RE, que se encarga de la gestión de 32.700 millones de euros entre activos inmobiliarios y financieros, ha desinvertido 1.700 millones de euros.

Según los últimos datos contabilizados, HAYA RE ha vendido más de 6.500 unidades residenciales en España, lo que supone un promedio de comercialización de unas 42 unidades de venta al día. Sólo durante el mes de julio se han registrado unas ventas de 1.415 unidades residenciales. La compañía cuenta en la actualidad con 620 profesionales distribuidos en 20 centros propios, además de 9.100 puntos de venta entre APIs y oficinas.



PREMIO

Norman Foster recibirá el I Premio BIA por su contribución a la regeneración urbana de Bilbao

Norman Foster, prestigiosa firma de la arquitectura, recibirá en Bilbao el 26 de septiembre el Premio BIA (Bilbao Bizkaia Architecture), galardón que premia a quienes han contribuido al desarrollo de la arquitectura y regeneración urbana de Vizcaya.

La primera edición de este premio que será bienal, se celebrará en el Museo Guggenheim. BIA promoverá también en septiembre el primer congreso "Urban Regeneration Forum", que reunirá en Bilbao durante una semana a más de 300 expertos internacionales.

Norman Foster es uno de los arquitectos contemporáneos más prestigiosos a nivel internacional. En España es autor del original diseño de las estaciones de metro de Bilbao, de la Torre Bankia de Madrid, y del Palacio de Congresos de Valencia.



EVENTOS

Ferias del sector inmobiliario en octubre en Valencia, y en noviembre en Málaga

El salón inmobiliario Urbe celebrará su XIX Edición del 17 al 19 de octubre en el recinto ferial de Valencia. Se trata de un importante escaparate inmobiliario con una oferta muy potente tanto en el ámbito de primera residencia y urbana como, especialmente, de segunda residencia en la costa, ámbito en el que Urbe se ha singularizado en los últimos años.

La X Edición del Salón Inmobiliario del Mediterráneo se celebrará del 21 al 23 de noviembre en Málaga. El SIMed, única feria dedicada al sector inmobiliario en Andalucía, tendrá lugar en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga. El evento estará dirigido tanto al público general como profesional. El salón contará con una amplia oferta de primera y segunda vivienda, obra nueva y de segunda mano, y compra y alquiler tanto de vivienda como de suelo.



INVERSIÓN

Real Capital Solutions invertirá 200 millones en proyectos inmobiliarios en Marbella

La firma estadounidense Real Capital Solutions (RCS) ha elegido Marbella como punto de partida de su expansión europea. La compañía invertirá 200 millones de euros en los próximos cuatro años en proyectos inmobiliarios en la zona.

RCS ya ha desembolsado 15 millones de euros en la compra de dos promociones de viviendas que estaban en manos de un banco y una caja de ahorros. Además, ha constituido una filial española RCS Spain. Esta nueva división ya tiene en cartera dos urbanizaciones: Cosmo Beach y Valley Heights



EXPANSIÓN

La compañía constructora e inmobiliaria San José reduce sus pérdidas un 23,8% en el primer semestre

El grupo San José cerró los seis primeros meses del año con unas pérdidas atribuidas de 34,07 millones de euros, lo que supone reducir en un 23,8% los "números rojos" registrados en el mismo período de 2013, según ha informado la empresa a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Los ingresos de la compañía constructora, inmobiliaria y de energía se situaron en 230,4 millones de euros a junio, con una caída del 16,4% con respecto al primer semestre del año anterior debido, principalmente, a la reducción de la actividad concesional en Chile.

Por segmentos, la actividad de construcción generó unos ingresos de 175,4 millones de euros durante el primer semestre, lo que supone un descenso del 15,5%, mientras que la rama inmobiliaria facturó 37,9 millones de euros, en línea con el mismo periodo de 2013.

Por su parte, los ingresos procedentes del área de energía ascendieron a 4,9 millones de euros en el primer semestre, con una caída del 20%, y los de la actividad de concesiones y servicios se situaron en 21,8 millones de euros, lo que supone un descenso del 63,4%.



INTERNET INMOBILIARIO

Pronto llegará el otoño, y tendremos que encender las calefacciones y proteger nuestras viviendas del frío y las humedades. En este número queremos ofrecer distintas empresas que pueden ayudarnos con el aislamiento de ventanas y con el ahorro energético de los sistemas de calefacción de nuestros hogares.



TODO SOBRE VENTANAS DE PVC

www.tuventanadepvc.com

Esta empresa ofrece la información más completa sobre ventanas de PVC, tipos de ventanas y perfiles, aislamiento térmico y acústico, vidrios para ventanas, fotografías, reportajes, vídeos, y asesoramiento técnico gratuito en su blog con la ayuda de El Profesor PVC. También se puede descargar de forma gratuita documentación útil, o encontrar distribuidores e instaladores de ventanas de PVC, e incluso solicitar un presupuesto a través de su formulario de contacto.



SAUNIER DUVAL: PLANES RENOVE HOGAR

www.saunierduval.es

Saunier Duval es una corporación perteneciente a Vaillant Group, grupo empresarial de ámbito multinacional, que lidera en Europa el suministro de sistemas inteligentes para el confort doméstico.

Firma dedicada a las actividades de agua caliente sanitaria, calefacción y climatización, Saunier Duval es el fabricante que ha desarrollado la primera caldera mural mixta a gas, la caldera estanca, el calentador sin piloto, la caldera mural de condensación directa y otras muchas innovaciones tecnológicas encaminadas a mejorar los aspectos de economía, confort, seguridad y respeto al medio ambiente en este tipo de productos.

PLAN RENOVE DE VENTANAS PVC EN LA COMUNIDAD DE MADRID

www.renoveventanaspvc.com

El Plan Renove de Ventanas de PVC está destinado a las viviendas o edificios del sector residencial y terciario ubicados en la Comunidad de Madrid que deseen cambiar las ventanas en su conjunto (marcos y acristalamientos).

La Comunidad de Madrid promueve la mejora del aislamiento térmico en viviendas o edificios del sector terciario (oficinas, hoteles, etc.). Las ventanas de PVC con dobles acristalamientos de aislamiento térmico reforzado permiten reducir las pérdidas de calefacción y aire acondicionado y mejorar el confort térmico de los edificios. Contacte con un instalador adherido al Plan Renove de Ventanas de PVC y recuerde que debe firmar el Boletín de Solicitud de Incentivo que le proporcionará el Instalador.

Ampliado el plazo de solicitudes al 31 de diciembre de 2014.



ACUASEC: HUMEDADES

www.acuasec.com

Es una empresa operativa a nivel nacional especializada en eliminar definitivamente la humedad en construcciones y viviendas. Todos sus ensayos en laboratorios están encauzados a identificar las diferentes causas de humedad, y están dirigidos a eliminar los problemas de raíz. Todos sus productos son fabricados bajo un sistema de control de calidad ISO 9001, auxiliados por la BSI.

Tienen un tratamiento adecuado a cada tipo de humedad, sea cual sea su origen: capilaridad, condensación o filtración. Sus técnicos, en continuo proceso de formación y equipados con los más modernos sistemas de medición, cuentan con la experiencia suficiente para determinar la naturaleza del problema.



TRIBUNA DE OPERACIONES DEL SECTOR INMOBILIARIO

LOCAL 110 METROS CUADRADOS. MADRID

Local de 110 metros, en venta por 175.000 euros
Calle Velarde, zona Malasaña
Local nuevo, al lado del metro Tribunal y Bilbao. Tiene 3 estancias, cocina y baño
Teléfono 918 005 134

OBRA NUEVA TERMINADA. VALENCIA

Juan Llorens, 25. Desde 78.000 euros
Pisos y estudios de 2 dormitorios
Teléfono 963 522 665

LOCAL 221 METROS CUADRADOS. BARCELONA

Local de 221,71 metros, en alquiler por 800 euros
Avda. Gomis, 51-53, zona Sarrià Sant Gervasi
Local comercial a estrenar en planta baja de edificio residencial
Teléfono 902 15 01 02



Inmueble. Revista del sector inmobiliario

Sección: Tribuna de operaciones del sector inmobiliario
Calle Recoletos, 6
28001 Madrid
Fax: 91 578 45 70
inmueble@difusionjuridica.es
www.revistainmueble.es

ESPACIO GRATUITO RESERVADO PARA LOS SUSCRIPTORES

Este es un espacio reservado a nuestros subscriptores, y tiene como objeto la promoción del intercambio de información y de la cooperación entre los profesionales del sector inmobiliario, para la consecución de operaciones relacionadas con el sector. El receptor potencial de esta información es preferentemente el colectivo de profesionales relacionados directa o indirectamente con el sector inmobiliario (profesionales de la intermediación, administradores de fincas, gestores de patrimonio, asesores jurídicos, promotores, constructores, tasadores, arquitectos, etc.). Sólo publicaremos información de interés para profesionales.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Al objeto de optimizar la eficacia de esta sección, la publicación de los comunicados están sujetos a las siguientes normas:

1. El criterio de selección tendrá en cuenta el interés de la información, la claridad y brevedad de la exposición, así como la disponibilidad de espacio.
2. La revista no actuará en ningún caso como parte intermediaria entre el emisor del comunicado y los posibles interesados. Para ello es imprescindible hacer constar los datos de contacto (dirección, tel, fax, etc.), para que se establezca una comunicación directa entre las partes interesadas.
3. La revista se reserva el derecho a resumir la información recibida en los casos en que lo considere preciso por razones de espacio.
4. No se retornará la información recibida sea o no publicada.



LEGAL TOUCH

La excelencia en la prestación integral de servicios de asesoramiento, jurídico, fiscal y contable

En legal Touch nos hemos constituido como una firma de referencia en el ámbito nacional e internacional, que integra profesionales de reconocido prestigio en sus distintas áreas de práctica.

Desde Legal Touch prestamos servicios especializados en distintas ramas de Derecho como; Civil, Penal, Fiscal, Administrativo, Laboral, Mercantil, e Internacional, y contamos para ello con un amplio equipo de profesionales expertos en todas las materias del derecho.

Desde hace más de 10 años nuestro objetivo es alcanzar la excelencia en la prestación de los servicios, por lo que gestionamos los intereses de profesionales, PYMES, y grandes empresas del sector inmobiliario, promotores, constructores y administradores de fincas, entre otros.

En todas nuestras actuaciones perseguimos cumplir diligentemente las reglas éticas y deontológicas. Nuestra primera consulta es gratuita, por lo que si necesita asesoramiento legal no dude en ponerse en contacto con nosotros.

Madrid (España)
Tel.: +34 914 261 784
Fax.: +34 915 784 570
Email: info@legaltouch.es

New York (EE.UU.)
Empire State Building
350 Fifth Avenue, Suite 2600.
Email: info@legaltouch.es

Barcelona (España)
Tel.: +34 934 185 195
Fax.: +34 932 428 981
Email: info@legaltouch.es





AHORA PREOCUPA



La concesión de hipotecas ha cerrado su peor semestre de toda la crisis pese a repuntar en junio, según los datos publicados por el INE.



Propietarios de apartamentos turísticos consideran que la industria hotelera está intentando frenar la competencia que supone el alquiler vacacional de inmuebles.



El precio de la vivienda en alquiler en España ha bajado de media 267 euros desde que alcanzó el precio máximo en mayo de 2007.