

● revista del sector inmobiliario

# inmueble

Año XXI | Número 149 | Marzo 2015

[www.revistainmueble.es](http://www.revistainmueble.es)



## Skin sale: venta rápida de inmuebles de segunda mano

¿Cuándo el banco devuelve lo pagado a cuenta de una vivienda no entregada?

Seller Assistant Form: aprender a saber lo que el cliente quiere

**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.informativojuridico.com  
e-mail: inmueble@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 Magallanes nº 25, 28015 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

### 24 Inmuebles de segunda mano y la venta rápida. El skin - sale

### 28 ¿Cuándo debe el banco devolver a los compradores lo pagado a cuenta de una vivienda que no recibieron?

### 34 Las arras: modalidades y efectos

### 42 Aprender a saber lo que el cliente quiere. Seller Assistant Form

### 46 Lo que dicen los jueces: A vueltas con las cláusulas suelo. Reflexiones en torno al Acuerdo de los Magistrados de lo Mercantil de Barcelona de 21 de noviembre de 2014

### 52 Caso Práctico

Contrato de compraventa de inmueble por extranjero a través de abogado español

### 60 Financiación

La protección del consumidor hipotecario y el Real Decreto-Ley 1/2015, de 27 de febrero de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social

### 64 Mercado

El piso de alquiler, una necesidad. La compra, una voluntad

### 68 Fiscal

Reforma fiscal; IRPF, no residentes, patrimonio y sucesiones

### 74 Técnica

Los ascensores serán más seguros gracias a los nuevos requisitos de las normas

### 76 Magazine de inmueble

### 80 Internet inmobiliario

### 82 Tribuna

### 84 Ahora preocupa



# **K-SOLUCIÓN**

## *Premium*

¿Te gustaría tener más de 7.000 casos reales extraídos de despachos para saber cómo resolvería tu caso otro abogado?

**Llámanos al 914 261 784**



## Así de claro

Después de la crisis que hemos sufrido, ahora es momento de acelerar nuestras acciones, especialmente en el proceso de venta y alquiler de inmuebles. En este sentido es de especial interés que lean los artículos titulados “Skin-Sale” y “Seller Assistant Form” que se publican en este número de inmueble en exclusiva nacional. Sus contenidos, son fruto de análisis sociológicos y de mercado, además sus conclusiones llevan incorporado un manual de instrucciones (KH) para que ustedes puedan aplicar los métodos que se enseñan. La importancia de estos artículos, es que su contenido lo pueden aplicar de forma fácil para dar mejor servicio a sus clientes y ganar más dinero. Así de claro.

**[direccioncontenidos@difusionjuridica.es](mailto:direccioncontenidos@difusionjuridica.es)**



1

El análisis del comportamiento de las partes que intervienen en el mercado inmobiliario evidencia con frecuencia conductas que sorprenden a los analistas de mercados, a los economistas, e incluso a los sociólogos, antropólogos y psicólogos. Un ejemplo claro de conducta sorpresiva generalizada, es la del propietario que se plantea vender su vivienda. Por lo general es consciente que el bien que oferta, es uno de los bienes más valiosos de su patrimonio, y a pesar de ello, normalmente no adopta medidas acordes a la importancia del bien que vende, para conseguir que el proceso de venta genere el resultado más positivo para él. Analicemos los dos principales ejemplos de este tipo de conducta que minora el valor del inmueble que queremos vender.

**A fondo. Pág. 16.**

2

Todas las promotoras que vendan viviendas “sobre plano” deben concertar un seguro o aval bancario que garantice a los compradores la recuperación de su dinero en caso de que las viviendas no se construyan o entreguen en el plazo pactado.

**A fondo. Pág. 20.**

3

Si tenemos en cuenta la evolución histórica de las arras, vemos que inicialmente éstas cumplieron una función de señal o indicio confirmatorio de la celebración de un contrato. Más adelante desempeñaron una función de garantía del cumplimiento de las obligaciones pactadas y, por último, se les asignó una función de facultad de desistimiento del contrato principal por las partes intervinientes.

**A fondo. Pág. 26.**

4

En cualquier profesión un requisito imprescindible para optar al éxito es saber lo que nuestro cliente quiere. Teniendo claro el objetivo de nuestro cliente, podremos trabajar en la dirección adecuada para conseguirlo. Estas afirmaciones, les pueden parecer obvias y lo son, pero lo cierto es que a pesar de su obviedad, muchos profesionales de la intermediación inmobiliaria no las tienen presentes en su actividad diaria.

**A fondo. Pág. 34.**



## HEMOS DE SABER

### La inversión inmobiliaria en retail en España crece un 117% durante el 2014

La inversión inmobiliaria en retail en España ha crecido un 117% durante el 2014 y ha superado los 2.600 millones de euros, según el informe de Cushman & Wakefield sobre el mercado global de inversión International Investment Atlas, presentado en la feria inmobiliaria MIPIM, que se celebra en Cannes. Con estas cifras, el Estado español se sitúa en la cuarta posición a nivel continental, después de lograr los mejores resultados de los últimos seis años.

El interés de los inversores en retail se ha notado en España, sobre todo en las operaciones efectivas. Estas cerraron el año con 2.700 millones de euros, cifra que representó el 40% de la inversión total y se convirtió en el mejor dato de la década. El ejercicio que más se le acercó fue el de 2007, con cerca de 1.700 millones invertidos en esta clase de activos, tan solo el 60% de la cifra alcanzada en 2014.

España lideró los países del sur de Europa y superó a Italia, que subió un 65%, y a Portugal, que tuvo un incremento del 98%. Aun así, quienes tuvieron un crecimiento mayor fueron Irlanda (714%), República Checa (407%), Austria (328%) y los Países Bajos (207%). Si bien los acontecimientos en Ucrania han desestabilizado algunos mercados, gran parte de Europa Central y del Este tuvieron un final de año boyante, con fuertes volúmenes en retail en Hungría, Eslovaquia, Rumanía y Bulgaria.

Cushman & Wakefield afirma que los niveles de oferta en general están mejorando, pero que la escasez de espacio de calidad seguirá frenando el mercado en 2015. Aun así, se espera un mayor incremento en el volumen de negocio porque la política de expansión monetaria podría acelerar la compresión en las rentabilidades e incentivar estrategias de venta por parte de inversores de corto plazo. Además, también se espera una creciente demanda hacia nuevos mercados.

### Los activos inmobiliarios en España más deseados por los inversores: oficinas y naves logísticas

El inversor extranjero sigue teniendo apetito de activos inmobiliarios en España. Para este año el tipo de activo más deseado con diferencia son las oficinas, con una

demanda del 83%, seguido de las naves logísticas, con un 63,4%, y de los hoteles, con 57,4%.

El segmento hotelero adquiere protagonismo gracias a la importancia de España como destino turístico, situándose como el tercer país preferido por los visitantes extranjeros.

Según la encuesta realizada por la consultora inmobiliaria JLL junto al IESE, tras entrevistar a más de 100 importantes inversores, más del 90 % de los inversores nacionales e internacionales aseguran que su interés por los activos españoles es alto o muy alto.

En cuanto al tipo de activo, las oficinas se erigen como el producto más deseado por los inversores, situándose como el activo más demandado por el 83% de los mismos, seguido por los activos logísticos (63%), los hoteles (57%) y los centros comerciales (56%). El papel de la inversión hotelera adquiere protagonismo gracias a la importancia que adquiere España como destino turístico, situándose como el tercer país preferido por los visitantes extranjeros.

En cambio, la compra de suelo para desarrollar y de viviendas son los activos preferidos por los inversores oportunistas.

En cuanto al volumen de inversión en una transacción típica, las operaciones más comunes para este año serán aquellas que supongan entre 30 y 80 millones de euros.

### Ya se pueden imprimir ciudades en 3d y, además, es más rápido, barato y respetuoso con el medio ambiente

La arquitectura en 3d se ha puesto de moda en los últimos tiempos, especialmente en China. La empresa Winsun mostró hace ya unos meses sus casas bonitas, baratas y de fácil construcción: diez viviendas unifamiliares impresas en 3d en tan solo un día, similares a las casas prefabricadas tradicionales y por el económico precio de 4.000 euros.

Ahora, esta compañía acaba de presentar una nueva construcción en la que se superan incluso a sí mismos: el mayor edificio impreso en 3d de la historia. Se trata de una mansión de estilo neoclásico de 1.100 m2, con todos los detalles incluidos, que han erigido en un parque industrial en Jiangsu.

Escombros reciclados, fibra de vidrio, acero y cemento

han sido los materiales utilizados para crearla. La pulverización de capas sucesivas de material de construcción reciclado es la que permite construir la estructura de esta casa.

Durante un mes, ocho personas han trabajado edificando esta mansión, valorada en 150.000 euros. Si se hubieran utilizado métodos tradicionales, 30 obreros tendrían que haber trabajado durante tres meses para levantar esta casa con el doble de coste, según señala Winsun.

Esta empresa también ha presentado otra construcción que demuestra que las urbes del futuro pueden construirse en 3d: un edificio de cinco plantas que bien podría formar parte del paisaje urbano de cualquier ciudad dormitorio que se precie.

Para realizar estas edificaciones, la compañía emplea una impresora de 150 metros de largo que permite ahorrar entre un 30 y un 60% de los materiales de construcción y acorta los tiempos de producción a menos de la mitad. Si la impresión en 3d se generaliza y se convierte en el principal método de construcción en un futuro próximo, también se reducirá la mano de obra entre un 50 y un 80%.

¿Tienen que comenzar a preocuparse las constructoras de todo el mundo por los avances de “Winsun”? Por el momento, esta empresa china ya se está planteando la construcción de puentes y edificios de oficinas.

### Sectores alternativos y plazas secundarias, objetivo de los fondos oportunistas en 2015

2014 fue un año marcado por la avalancha inversora en el sector inmobiliario, una corriente que todo hace indicar que continuará en 2015, según el Observatorio de Inversión Inmobiliaria organizado por CBRE y el IE denominado ‘Tsunami: el día después ¿Qué le aguarda a España en el 2015 tras el pasado aluvión de capital del 2014?’. Si bien es cierto que cada vez el capital será más ‘core’ e institucional, los fondos de carácter más oportunista se centrarán en activos alternativos y plazas secundarias, como Valencia, Sevilla o Bilbao, ya que Madrid y Barcelona ya no ofrecen las expectativas de retorno de este tipo de inversores. En este sentido, se encuentran en una fase de convergencia con otras capitales europeas, atrayendo a capital más ‘core’ e institucional.

El acto contó con la participación de Patricio Palomar, director de Alternative Investment de CBRE España, e

Iryna Pylypchuk, directora de Research de CBRE EMEA. Según Palomar, los sectores que lideraron la recuperación el año pasado irán dejando paso a otros. En este sentido, en el sector de Retail se producirá la llegada de capital inversor más core que continuará apostando por el producto más prime de Madrid y Barcelona, a los que se les sumará los fondos value added como capital promotor.

Por otro lado, el segmento de oficinas, que fue el primero que mostró signos positivos, entra ahora en una segunda fase, gracias al interés que está despertando el producto de buena calidad ubicado en plazas secundarias (fuera de Madrid y Barcelona) como Valencia, Málaga, Sevilla o Bilbao.

Otro de los sectores que contará con gran protagonismo será el de centros comerciales, ya que en los próximos dos años se espera que abran 20 nuevos centros en España, que sumarán más de 770.000 metros cuadrados de superficie bruta alquilable (SBA). “Los proyectos de centros comerciales en zonas de baja densidad o aquellos que por su gran tamaño pueden resultar colonizadores de zonas que cuentan ya con alta densidad, serán de gran atractivo para promotores e inversores extranjeros especializados”, comenta Palomar.

Así mismo, la logística tendrá también un papel importante este año tanto en corredores consolidados como emergentes. El más buscado será un producto moderno que ofrezca multi-modalidad, sea modulable y cumpla estándares internacionales.

El sector hotelero seguirá siendo de alto interés para inversores locales e internacionales, fruto de los extraordinarios resultados que la industria turística está teniendo en los últimos dos años, y probablemente veremos la creación de vehículos de inversión especializados en este producto.

Otra de las principales conclusiones de este Observatorio es el origen del flujo inversor. El capital procedente de Norteamérica continuará siendo la principal fuente, al que seguirán los países de la Eurozona. Sin embargo, lo más destacable es que continuaremos viendo cómo se incrementa la llegada de fondos de Latinoamérica y Asia-Pacífico, desde donde llegarán nuevos family offices atraídos por la actividad de inversores de referencia como George Soros, Wang Jianlin, Carlos Slim o Richard Perry.

### Hacienda investiga las cuentas vivienda de la

## burbuja inmobiliaria

Hacienda ha iniciado la comprobación de contribuyentes que abrieron cuentas vivienda durante 2004, 2005 y 2006, en pleno boom inmobiliario. Las cuentas vivienda fueron un incentivo fiscal que estuvo vigente en España hasta 2013. Permitió a los contribuyentes abrir una cuenta en el banco con la finalidad de ahorrar para adquirir una casa. Las aportaciones realizadas tenían derecho a una deducción del 15% en el IRPF con la condición de que compraran la que sería su residencia habitual durante los cuatro años siguientes a la apertura del depósito. Si cancelaban dicho depósito, utilizaban el dinero para otro fin o no adquirían finalmente la casa, debían devolver el importe deducido con intereses de demora en la siguiente declaración de la renta.

Hacienda está realizando comprobaciones del ejercicio 2010 e incluyen en él a contribuyentes que abrieron una cuenta vivienda en 2004 o 2005 y, por lo tanto, en caso de incumplir la normativa debían haber devuelto el dinero en la declaración del IRPF de 2008 o 2009, ejercicios ya prescritos. Sin embargo, en este punto entra en juego el real decreto que aprobó en 2008 el anterior Gobierno. La normativa permitió que los contribuyentes que, por ejemplo, tenían como fecha tope para adquirir una vivienda el año 2008 o 2009 vieran ampliado su plazo hasta el 31 de diciembre de 2010. Y si en esa fecha no compraron su casa, debían notificarlo y devolver las ayudas en la declaración del IRPF de 2010, cuyo plazo

de prescripción finaliza el próximo 30 de junio. Es decir, en pocos meses se agota el período para que Hacienda autoliquide cuentas abiertas en 2004, 2005 y 2006, que fueron los años en los que este tipo de productos estaba en su apogeo. Más de 280.000 contribuyentes realizaron aportaciones a una cuenta vivienda en 2004.

La deducción por compra de vivienda fue uno de los incentivos fiscales más importantes en el IRPF y que muchos analistas han denunciado como uno de los factores que ayudaron a agrandar la burbuja inmobiliaria. Durante muchos años, en términos puramente fiscales, la compra de una vivienda resultaba mucho más rentable que el alquiler. La llegada de la crisis económica, que derrumbó los ingresos públicos y disparó el déficit público, llevó al Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero a eliminar este beneficio fiscal para las rentas superiores a 24.100 euros. El actual Gobierno de Mariano Rajoy ganó las elecciones con la promesa de recuperar totalmente la deducción. Y así lo hizo en 2012, aunque un año más tarde y ante la presión de Bruselas optó por suprimir definitivamente el incentivo fiscal a la compra de vivienda habitual.

La deducción desapareció para los que compraran una vivienda habitual a partir de 2013, pero se mantiene para aquellos que lo hicieron con anterioridad y siguen amortizando su hipoteca. Así, el beneficio fiscal está condenado a desaparecer totalmente a medida que pase el tiempo y los créditos hipotecarios firmados antes de 2013





se salden. Es un proceso lento.

Según la última memoria de beneficios fiscales, de 2015, más de 4,6 millones de contribuyentes se aplicarán la desgravación por inversión en vivienda habitual. Se ahorrarán en torno a 3.400 millones de euros. Hoy, sigue siendo la deducción en cuota más relevante en el impuesto sobre la renta. Tanto por el número de contribuyentes a los que beneficia como por el ahorro que genera.

### **Londres se mantiene como el mercado de oficinas más caro del mundo**

El West End de Londres es el mercado de oficinas más caro del mundo por tercer año consecutivo, reteniendo su título por delante de Hong Kong, que ocupa el segundo lugar, según el ranking global Office Space Across the World, publicado por Cushman & Wakefield.

Las rentas globales de alquiler de oficinas subieron un 7% en 2014, más del doble del incremento anual del 3% desde 2010. En general, las principales ciudades reafirmaron el año pasado su posición en la jerarquía mundial a expensas de mercados periféricos más pequeños.

El reto persiste para los ocupantes, no sólo en términos de los property fundamentals, sino también los riesgos geopolíticos que algunos están viendo con cautela.

comprensible. Estos factores están siendo aprovechados por algunos responsables de negociar condiciones más flexibles de arrendamiento o rentas más bajas, sobre todo en lugares con exceso de oferta.

En España, ha habido una subida de rentas a causa del incremento en la absorción producido en los últimos años (primero fue en Madrid, con un crecimiento del 43% en 2013, y el año pasado en Barcelona, con más del 50%).

Madrid se sitúa como la trigésima ciudad más cara del mundo en el alquiler de oficinas. La capital del Estado ha bajado una posición respecto a las cifras de 2013, y quién ahora ostenta el lugar 29 es Auckland, en Nueva Zelanda. La media anual por metro cuadrado en el alquiler de oficinas madrileñas es de 468 euros, mientras que en Londres la cantidad sube hasta los 2.344 euros anuales.

Barcelona no aparece en el ranking mundial, porque en él sólo se tiene en cuenta la ciudad más cara de cada país. Pero en un ranking europeo, la ciudad condal habría subido un puesto, pasando del número 41 en 2013 al

40 en 2014. En este ranking europeo, Madrid ocuparía la posición 26, subiendo tres puestos respecto a 2013, que estaba en la 29.

El director europeo de oficinas de Cushman & Wakefield, James Young, ha explicado que “un tema clave que caracteriza el mercado inmobiliario europeo de oficinas es el bajo nivel de la nueva oferta especulativa que ha habido en los últimos 18 a 24 meses y, a pesar de un repunte en la actividad de la construcción, la reactivación seguirá estando sujeta a la exigencia de espacios de calidad”.

Sin embargo, hay una cierta divergencia en los mercados insuficientemente suministrados como Londres -con el fin de asegurar el espacio algunos ocupantes se mueven antes de lo esperado para asegurar los espacios más grandes y flexibles que necesitan. Dado que la disponibilidad de la calidad es escasa, las zonas secundarias se están convirtiendo en una opción más realista para algunos y, aunque los alquileres en estas zonas han sido tradicionalmente estáticos, se espera un movimiento ascendente en los próximos 12 meses.

### **España, segundo país más atractivo de Europa para los inversores inmobiliarios**

El cambio de ciclo en la economía española tiene su reflejo entre la opinión de los inversores inmobiliarios, situando a España como el segundo país más atractivo, según se desprende del informe Global Investors Intentions elaborado por CBRE con las opiniones de 280 inversores y presentado durante MIPIM, la principal feria de este tipo a nivel mundial.

El 15% de los inversores encuestados situaron a España como destino favorito de inversión, solo por detrás del 31% que señaló a Reino Unido y, por primera vez, al mismo nivel que Alemania. De este modo, 2015 consolidará la tendencia inversora de 2014, cuando se superaron los 10.000 millones de inversión en España.

La principal diferencia respecto al año pasado es que la demanda ya no se concentra solo en producto prime en las principales ciudades, sino que se está ampliando. Como explica Mikel Marco-Gardoqui, director de Capital Markets de CBRE España: “La tendencia positiva por parte de los inversores se mantiene, y se está diversificando hacia nuevas ubicaciones, nuevas ciudades y producto alternativo”.

Otra de las principales conclusiones de este informe es que Madrid permanece en segunda posición en lo que

a ciudades se refiere, solo por detrás de Londres y por encima de París, Berlín y Milán, mientras que Barcelona se sitúa en el puesto once. Por otro lado, las perspectivas económicas positivas hacen que se incremente la diversificación, de modo que las ciudades fuera del TOP 10 han pasado de concentrar el 9% de respuestas en 2013 al 19% en 2015.

Como parte de esta estrategia de diversificación, el 32% ya está invirtiendo en deuda inmobiliaria, que se consolida como el sector alternativo más popular, que en 2014 alcanzó un volumen de 49.000 millones de euros, frente a los 10.000 millones de 2012. Por detrás, se sitúan las residencias de estudiantes con el 27%, y los sectores de ocio y salud con el 17% cada uno.

### **Se disparan un 200% las solicitudes de presupuesto para obtener el Certificado de Eficiencia Energética**

Hace ya un año y medio, desde el pasado 2013, que entró en vigor la ley que obliga a disponer de un certificado de eficiencia energética tanto en viviendas de propiedad como de alquiler. Sin embargo, no ha sido hasta ahora que el Gobierno ha empezado a sancionar a los propietarios que no disponen de dicho certificado, que ha habido una concienciación al respecto. Tras terminar el pasado 23 de febrero el plazo dado por el Gobierno para tramitar el Certificado, el portal online Plan Reforma asegura haber recibido un auge de peticiones para conocer el presupuesto de tramitación del Certificado de Eficiencia Energética.

“Tras hacerse públicos varios expedientes que se sancionarán en Madrid, la Comunidad con mayor actividad inmobiliaria, las solicitudes recibidas en nuestro portal para conocer el presupuesto de obtención del Certificado de Eficiencia energética se han disparado un 200%”, explica Laura Núñez, arquitecta y CEO de Plan Reforma.

“Lamentablemente, no se acaba de entender el beneficio o ahorro a largo plazo de tener una vivienda con una mejor puntuación del certificado ni el aumento de valor de una vivienda cuando es eficiente energéticamente —asegura Núñez— pero del mismo modo que hasta ahora teníamos la opción de reformar un piso antes de venderlo para aumentar su valor, hoy en día es necesario aprovechar esta reforma para poder ser más eficiente. Esto se traduce en que las facturas de gas y luz son más bajas que otras con una puntuación peor, por lo que el valor del inmueble aumenta”.

Según los arquitectos gestores energéticos de Plan Reforma, existen infinidad de formas para reducir las altas de facturas de la luz y el gas en el hogar a través de una buena certificación energética.

“Imaginemos que el propietario de una vivienda hace una inversión de 2.000€ para cambiar las ventanas, y que con eso, un arquitecto gestor energético le calcula que puede ahorrar un 10% de la factura de calefacción. Esto serían 70€ cada tres meses, 280€ al año. Si además le ajusta la tarifa a la más adecuada para su caso, puede ahorrarle unos 100€ al año (aproximadamente 20€ al año por kilowatio contratado), explica la arquitecta Laura Núñez.

“Al final, el ahorro anual representaría unos 360€, así que en unos 5 años habría amortizado la inversión, mejorado su confort en casa y aprovechado para dar un cambio de aire a sus ventanas”, concluye Núñez.

Según los especialistas de Plan Reforma, únicamente un arquitecto o ingeniero es quién puede, visitando previamente las instalaciones, evaluar la eficiencia energética de una vivienda. Respecto al precio de este trámite, “el precio estimado para un piso de 90 metros asciende a los 100€, de hecho, si alguien le pide menos, ya tiene una pista para no fiarse”, explica Laura Núñez.

“Finalmente, cuando le asignen una letra calificativa después de la valoración del trámite de la eficiencia energética, y ésta se sitúe entre las más bajas, el propietario debe recordar que un buen certificado debe incluir un programa de mejoras”, añade Núñez.

Según los especialistas de Plan Reforma, únicamente un arquitecto o ingeniero es quién puede, visitando previamente las instalaciones, evaluar la eficiencia energética de una vivienda. Respecto al precio de este trámite, “el precio estimado para un piso de 90 metros asciende a los 100€, de hecho, si alguien le pide menos, ya tiene una pista para no fiarse”, explica Laura Núñez.

“Finalmente, cuando le asignen una letra calificativa después de la valoración del trámite de la eficiencia energética, y ésta se sitúe entre las más bajas, el propietario debe recordar que un buen certificado debe incluir un programa de mejoras”, añade Núñez.

### **La Sala Primera del Tribunal Supremo sienta doctrina en torno al art. 17.3 de la Ley de Ordenación de la Edificación**

En el caso examinado, se demandó a la entidad que se había subrogado en los derechos y obligaciones de la promotora del inmueble y al arquitecto técnico, por vicios constructivos habidos en la edificación de las viviendas y elementos comunes de la comunidad actora. En primera instancia se declaró la responsabilidad del promotor y la del aparejador codemandado, rechazando que la acción contra él hubiera prescrito con el argumento de que las actuaciones llevadas a cabo por la comunidad de propietarios demandante frente a la promotora había supuesto una interrupción de la prescripción frente a ambos. Contra la anterior resolución interpusieron recursos de apelación tanto la parte actora como los demandados. La sentencia de segunda instancia revocó parcialmente la misma en el sentido de absolver al aparejador porque la acción ejercitada estaba prescrita, con el argumento de que la solidaridad a la que se refiere el artículo 17 LOE es impropia pues no nace de la ley sino de la decisión judicial, de manera que la válida interrupción de la prescripción frente al promotor no servía para interrumpir la prescripción de la acción contra el arquitecto técnico. Ahora el Supremo confirma este criterio con matizaciones.

La sentencia de la Sala Primera, de la que es ponente el magistrado D. José Antonio Seijas Quintana, recuerda que, antes de la LOE, la jurisprudencia venía interpretando el art. 1591 CC en el sentido de que la solidaridad de los agentes que intervenían en la construcción no na-

cía de la ley, ni del contrato, sino de la decisión judicial (no antes), «como resultado de la prueba por la indeterminación de la causa y la imputación a varios agentes sin posibilidad de determinar la cuota individual de responsabilidad». Si no era posible la identificación de la causa origen de la ruina y, como consecuencia, tampoco se podía determinar cuál de los diferentes agentes que habían intervenido en el proceso constructivo era responsable, o si no era posible concretar la participación de cada uno de ellos en la causación del resultado, la doctrina y la jurisprudencia optaban por aplicar el principio de solidaridad con el efecto, respecto de la prescripción, que se contiene en la sentencia recurrida.

El problema surge cuando la LOE incorpora a su normativa esa solidaridad ya que algunas Audiencias Provinciales han entendido, en contra del criterio anterior, que esta solidaridad es ex lege y, como consecuencia, se ve afectada por el art. 1974 CC. Sin embargo, para el Supremo no es así puesto que «Lo único que ha hecho LOE, como en otros casos, es incorporar a la norma los criterios que ya venían expresados en la jurisprudencia, con lo que el efecto sigue siendo el mismo respecto de la interrupción de la prescripción entre los agentes que participan en la construcción puesto que, a excepción de los casos expresamente mencionados en la Ley, tienen funciones distintas y actúan con distintos títulos y como tal responden individualmente, siendo sus obligaciones resarcitorias parciales o mancomunadas simples, sin re-





lación entre ellas, según el artículo 1.137 C.C., salvo que concurran a la producción del daño en la forma expresada en el artículo 17”.

En definitiva, sigue diciendo la sentencia, “se podrá sostener que la solidaridad ya no puede calificarse en estos casos de impropia puesto que con la Ley de Ordenación de la Edificación no tiene su origen en la sentencia, como decía la jurisprudencia, sino en la Ley. Lo que no es cuestionable es que se trata de una responsabilidad solidaria, no de una obligación solidaria en los términos del artículo 1137 del Código Civil (“cuando la obligación expresamente lo determine, constituyéndose con el carácter de solidaria”), con la repercusión consiguiente en orden a la interrupción de la prescripción que se mantiene en la forma que ya venía establecida por esta Sala”.

No obstante, la sentencia recuerda que, con la LOE, esa tradicional doctrina se matiza “en aquellos supuestos en los que establece una obligación solidaria inicial, como es el caso del promotor frente a los propietarios y los terceros adquirentes de los edificios o parte de los mismos, en el caso de que sean objeto de división, puesto que dirigida la acción contra cualquiera de los agentes de la edificación, se interrumpe el plazo de prescripción respecto del mismo, pero no a la inversa, o de aquellos otros en los que la acción se dirige contra el director de la obra o el proyectista contratado conjuntamente, respecto del otro director o proyectista, en los que también se interrumpe, pero no respecto del resto de los agentes, salvo del promotor que responde solidariamente con todos ellos “en todo caso” (artículo 17.3.) aun cuando estén perfectamente delimitadas las responsabilidades y la causa de los daños sea imputable a otro de los agentes del proceso constructivo”.

### **La inversión inmobiliaria en España registra una cifra récord sólo superada en 2007: 10.200 millones**

La inversión inmobiliaria en España ha alcanzado los 10.200 millones de euros en 2014, una cifra récord sólo superada en 2007, según datos de la Consultora CBRE. Así, España se posiciona como el segundo mercado europeo en cuanto a volumen de inversión por detrás de Suecia. Destaca por la compraventa de carteras de créditos inmobiliarios fallidos.

En buena medida, las operaciones cerradas durante el último trimestre del año han sido responsables de estos resultados. De hecho, solo en el último trimestre, la inversión en ladrillo en España alcanzó los 3.396 millones,

un 50% más que en el mismo periodo de 2013.

Se trata de una tendencia generalizada en Europa, puesto que la inversión en activos inmobiliarios en el viejo continente se incrementó un 32% respecto a 2013 hasta sumar 218.000 millones. Solo en el último trimestre de 2014 se alcanzaron los 78.000 millones de euros, la mayor inversión trimestral desde 2006.

Durante los tres últimos meses del año, los mercados que han registrado un mejor comportamiento han sido Suecia y Holanda, aunque también son destacables los resultados de Portugal e Italia, donde la inversión parece haberse recuperado tras una fuerte caída en la primera mitad del ejercicio. España se posiciona como el sexto país en cuanto a inversión recibida en el último trimestre por encima de países como Noruega, Dinamarca o Italia. Sin embargo, tomando en cuenta el total del año, Suecia, España e Irlanda son los países que mayores niveles de inversión inmobiliaria alcanzaron.

En cuanto a la deuda inmobiliaria, en España se ha vendido 6.500 millones de euros en deuda inmobiliaria, lo que supone un 103% más que en 2013. De hecho, en 2012 este mercado de portfolios de créditos inmobiliarios fallidos apenas existía en España (el volumen total de las operaciones del año apenas alcanzó los 520 millones de euros).

Para 2015, CBRE estima que la venta de carteras de crédito inmobiliario continúe y se expanda a nuevos mercados, aunque también espera que se desacelere el ritmo de venta de estas carteras.

### **El 20% de las comunidades de propietarios se arriesga a una sanción fiscal por no declarar a Hacienda**

El Colegio Profesional de Administradores de Fincas de Madrid (CAFMadrid) alerta que el 20% de las comunidades de propietarios no están informadas de la nueva exigencia fiscal, que les obliga a declarar las operaciones con terceros (empresas de reformas, ascensores, etc.) cuando hayan superado en su conjunto y durante el año 2014 la cifra de 3.005,06 euros.

Conocido como el modelo 347, las comunidades de propietarios están obligadas a presentar desde el 1 de enero de 2014 y con efectos desde este mes de febrero de 2015, este trámite a Hacienda. “Este modelo solo se puede presentar hasta el 2 de marzo y, sin embargo, todavía muchas comunidades desconocen esta obligación

fiscal, omisión en su presentación que puede derivar en importantes sanciones económicas”, señala Manuela Julia Martínez Torres, presidenta de la institución.

El CAF Madrid recuerda que la información sobre dichas operaciones frente a terceros debe ser facilitada por la propia comunidad a través de su administrador de fincas colegiado y sobre una base de cómputo anual, de ahí que sea ahora el momento de presentar el modelo 347 correspondiente a 2014.

Según la institución, el 20% de las comunidades de propietarios, que se corresponde con aquellas que por su tamaño son administradas por los vecinos o negligentemente por un administrador de fincas no profesional, puede incurrir en una infracción tributaria por omisión de esta declaración anual. Tipificada por ley, la sanción consiste en una multa de 20 euros por cada proveedor que no se haya reflejado en el modelo 347, con un mínimo de 300 euros y un máximo de 20.000 euros.

“Además”, insiste Martínez Torres, “todas las entregas y adquisiciones de bienes o servicios a la comunidad deberán ir acompañadas por la correspondiente factura”. Esto es, si la comunidad realizó una obra por importe superior a 3.005,06 euros y no solicitó o le entregaron factura puede ser sancionable, por estar tipificado en el artículo 201 de Reglamento General de actuaciones y procedimientos de gestión e inspección tributaria. Y aunque esta sanción afecta al expedidor de la factura (empresa de reforma en este caso), puede existir el supuesto de responsabilidad subsidiaria, haciendo responsables del pago de las cuotas tributarias a los destinatarios de las operaciones que sean empresarios o profesionales, como son en este caso las comunidades de propietarios.

El CAF Madrid aplaude este control tributario para empresarios o profesionales que prestan sus servicios a los edificios residenciales, “ya que permitirá aflorar importantes fraudes fiscales que hasta ahora se le escapaban a Hacienda, y profesionalizará el sector de la Administración de Fincas”. “Ahora bien”, concluye la institución, “esta exigencia fiscal tiene excepciones: la comunidad de propietarios no tendrá que informar sobre los gastos en suministros de agua, energía eléctrica y combustibles de cualquier tipo con destino a su uso y consumo comunitario”. Tampoco estarán sujetos a esta información los seguros que tengan por objeto el aseguramiento de bienes y derechos de zonas y elementos comunes.

### **Las mayores apuestas en el ladrillo español: los edificios públicos, las viviendas y los inmuebles**

#### **en zonas secundarias**

El mercado inmobiliario de España se encuentra al rojo vivo, según un informe de PWC, que añade que hay grandes volúmenes de capital esperando a entrar en el mercado. Madrid y Barcelona son las ciudades más “de-seadas” para invertir. De hecho, la capital sube este año hasta el puesto tres del ranking de oportunidades de inversión de Europa. Los activos más buscados para 2015 serán los edificios públicos, los inmuebles ubicados en zonas secundarias y las viviendas, con el fin de destinarlas al alquiler.

Para este año España seguirá estando en el punto de mira de los inversores, sobre todo Madrid y Barcelona, que se colocan en la tercera y décimo tercera posición del ranking de oportunidades de inversión, pese a las incertidumbres económicas y geopolíticas. La confianza de los inversores sigue siendo elevada y las expectativas de rentabilidad y de creación de empleo en el sector se mantienen altas, según el informe tendencias del mercado inmobiliario en Europa 2015, elaborado por PWC y el Urban Land Institute, a partir de 500 entrevistas con los principales actores del sector.

El capital internacional se ha dirigido en masa hacia España, impulsado fundamentalmente por los fondos de private equity. Los precios de activos como oficinas o locales comerciales han subido en Madrid, lo cual sugiere que los inversores que buscan retornos más elevados probablemente pongan sus miras en mercados secundarios de España durante el año que viene para obtener mayores rentabilidades.

Pero también buscarán invertir en los edificios del estado y en viviendas, con el fin de ponerlas en alquiler. Del informe se desprende que “existe la posibilidad de desarrollar el sector del alquiler y al mismo tiempo están saliendo al mercado paquetes de viviendas que no se veían desde hace siete años. Por eso es buen momento de invertir en residencial”.

Uno de los responsables globales de banca de inversión más cautos con respecto al mercado inmobiliario comercial de España, se muestra relativamente optimista con respecto a las perspectivas del segmento residencial. “Es posible mejorar los activos, conseguir inquilinos dispuestos a alquilar y que las valoraciones aumenten como resultado de ello. Posteriormente, quizá tengas que privatizar y vender las unidades a sus ocupantes o mantenerlas como alquileres a largo plazo”, señala.

Pero no todo el mundo se muestra convencido de que

España esté preparada para la inversión. “Hemos visto muchos flujos de capitales entrantes en Madrid y Barcelona, pero los alquileres aún no se han recuperado”. Los alquileres prime de Madrid y Barcelona siguen un 30% por debajo de los máximos alcanzados antes de la crisis. Sin embargo, los inversores se muestran optimistas e indican que el crecimiento se recuperará en Madrid durante 2015, al menos en lo referente a los activos mejor ubicados y a las oficinas con valor añadido.

### **El Tribunal Supremo declara la nulidad de dos contratos indefinidos de aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles de uso turístico**

La Sala Primera del Tribunal Supremo, en Pleno, ha fijado doctrina en torno a la interpretación del régimen transitorio de la Ley 42/1998, sobre aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles de uso turístico, en cuanto a la duración del contrato. Según la sentencia, de la que es ponente el magistrado D. José Ramón Ferrándiz Gabriel, el litigio se enmarca en el ámbito temporal de aplicación de la referida ley, y tiene que ver con diversos contratos en virtud de los cuales la sociedad demandada, dedicada, entre otras actividades, a la constitución y transmisión de tal tipo de derechos, atribuyó a la demandante el de utilizar durante un periodo determinado cada año sendos apartamentos, de los que la transmitente era titular registral en una zona turística de las Islas Canarias.

La adquirente del derecho formuló demanda interesando la nulidad de dos contratos por infringir normas imperativas o, subsidiariamente, su resolución, alegando el incumplimiento por la transmitente de la prohibición de recibir anticipos a cuenta de su contraprestación dineraria. La demandada que las facultades de desistir y de resolver el contrato habían caducado y que no había sido ella sino un tercero –fiduciario– el que recibió tales anticipos por lo que no era aplicable la sanción de devolución. El Juzgado desestimó la demanda al considerar válidos los contratos, excepto en el extremo relativo a los anticipos, que consideró prohibidos. La Audiencia estimó el recurso de la parte demandante y su demanda, al considerar que los contratos eran nulos por infringir las disposiciones legales sobre duración, ordenando la devolución de las sumas recibidas con causa en dichos contratos – entre ellas, los anticipos por duplicado-. La Sala ha confirmado este pronunciamiento, rechazando los recursos de casación y por infracción procesal de la parte demandada.

### **El seguro de impago supera al aval bancario como garantía en los alquileres**

El aval bancario como garantía del pago de un alquiler esta “demodé”. Uno de cada cuatro nuevos contratos de arrendamiento de vivienda que se firman en la actualidad cuentan con seguro de impago, una modalidad que se está consolidando como una alternativa más económica y sencilla de ejecutar que el aval. De hecho, según los datos que maneja el Observatorio español del seguro de alquiler (OESA), uno de cada dos alquileres se realizarán con seguro en 2017.

“El gran cambio es que los seguros del alquiler son asumidos por los propietarios, frente a las garantías bancarias que corrían por parte de los inquilinos y esto está impulsando fuertemente el alquiler”, explica Cesar Crespo Minguillón, subdirector general de negocio de Mutua de propietarios.

La contratación de seguros de alquiler se ha multiplicado por 2,5 durante 2014, después de haberse triplicado en 2013 y seguirá creciendo en 2015, apuntan desde OESA. El precio medio del alquiler con seguro de impago en España se situó en los 587,55 euros durante el año pasado, con una caída del 2,4%, frente a una bajada del 10,4% de 2013.

El actual perfil del inquilino medio en España según Arrenta es el de un varón (67%) de entre 36 y 45 años, trabajador por cuenta ajena (63%), con contrato indefinido y unos ingresos entre 1.000 y 1.500 euros.

Una vez consolidado en el mercado de alquiler de vivienda, el seguro de impago espera comenzar a abrirse hueco en el sector comercial. Los seguros para locales y oficinas serán una de las grandes novedades para este 2015.

Según OESA, permitirán la explotación de muchos locales que ahora están vacíos por parte de autónomos ya que, como apunta César García Arnal, secretario de política institucional de la Unión de profesionales y trabajadores autónomos (UPTA), “la exigencia de avales de seis meses para los autónomos resulta un obstáculo, pues representa 15.000 euros para una renta mensual de un local comercial de 2.500 euros. Es la razón por la que hay tantos locales vacíos”.

### **El Tribunal Supremo ratifica la nulidad de las cláusulas suelo abusivas por falta de transparencia**



El alto tribunal reconoce efectos restitutorios de las cantidades ya abonadas de cláusulas declaradas nulas a partir del 9 de mayo de 2013.

El Pleno de la Sala Civil del Tribunal Supremo ha vuelto a debatir sobre las denominadas cláusulas ‘suelo’ hipotecarias al estudiar dos recursos de entidades bancarias, uno planteado por el BBVA y otro por Cajasur. En el primer caso, la Sala ha confirmado su propia doctrina que estableció que eran nulas, por abusivas, las cláusulas de ese tipo con falta de transparencia.

Además, ha matizado que el efecto restitutorio de las cantidades ya abonadas en virtud de cláusulas suelo declaradas nulas por falta de transparencia se producirá desde la fecha de publicación de la sentencia de la propia Sala, de 9 de mayo de 2013, donde se estableció la doctrina sobre abusividad de estas cláusulas. En cuanto al recurso de Cajasur, que pretendía que se rectificara esa doctrina de la Sala sobre nulidad de cláusulas ‘suelo’ por abusivas, el Pleno lo ha desestimado.

### **El Colegio de Aparejadores de Madrid y Optimiza Process lanzan una APP para la gestión de obra de los coordinadores de seguridad y salud**

El Colegio de Aparejadores de Madrid, junto a Optimiza Process, ha presentado la nueva APP Lie, una no-

vedosa herramienta destinada a los Coordinadores de Seguridad y Salud. Esta app convierte cualquier tablet en un auténtico gestor de la coordinación de la seguridad y salud de sus obras, permitiendo mejorar la prestación de las funciones de Coordinador de Seguridad y Salud (CSS).

En breve, este colegio junto con su homólogo de Barcelona presentará, un libro en soporte web, que podrá utilizarse conjunta o separadamente con esta nueva App, la cual podrá volcar todas las anotaciones a la web. Se podrán realizar en el mismo todas las consultas y anotaciones por parte de todos los sujetos contemplados en el RD 1627/1997 de seguridad en las obras de construcción con potestad para realizar anotaciones en el libro de incidencias.

Aparejadores Madrid es el primer colegio en España que lanza esta iniciativa electrónica que viene respaldada por el Premio Europeo 2013 del CGATE y presentado en el 4º Congreso de Prevención de Riesgos Laborales del IRSST de la Comunidad de Madrid.

“Con el uso de las nuevas tecnologías, los Coordinadores de Seguridad y Salud podrán ahorrar tiempo, organizar mejor la gestión de sus funciones y ayudar en la difusión de su labor preventiva,” ha comentado Ebrul Mahamud, Co-Fundador de Optimiza Process y miembro de la comisión de Seguridad y Salud del Colegio de Aparejadores de Madrid (Coaatm).



## **Hacienda realizó 21.000 actuaciones presenciales en 2014, más de 7.000 en alquileres sin declarar**

La Agencia Tributaria realizó el pasado año 21.075 actuaciones presenciales destinadas al control in situ de obligaciones formales y registrales en sectores de riesgo fiscal dentro de su plan especial contra la economía sumergida, que ha llevado también al organismo a realizar 7.410 visitas destinadas a detectar alquileres sin declarar, un 11,3% más que un año antes.

Así se desprende de los resultados de lucha contra el fraude fiscal, que presentó el 17 de febrero en el Congreso de los Diputados el director de la Agencia Tributaria, Santiago Menéndez. En 2014, Hacienda ingresó 12.318 millones de euros por este concepto, un 12,5% más, nuevo récord histórico.

A lo largo del pasado año, la Agencia Tributaria ha seguido reforzando su actividad inspectora, impulsando un total de 99.580 actuaciones nominales de comprobación e investigación, un 6,8% más que en el ejercicio anterior y un 35% más que en 2011.

La Agencia Tributaria también ha apostado en 2014 por intensificar las actuaciones más cualificadas para la lucha contra el fraude en la fase recaudatoria, ámbito en el que se han conseguido ingresos en ejecutiva por 6.178 millones de euros. Así, se realizaron un total de 17.522 investigaciones de fondos para detectar a falsos insolventes, lo que supone cuadruplicar las investigaciones que se hacían en 2012.

A su vez, se han adoptado 3.624 medidas cautelares para evitar vaciamientos patrimoniales, un 14,2% más que en 2013, y se han incrementado un 40% los acuerdos para prohibir la disposición de inmuebles que pertenecen a sociedades con acciones embargadas por impago de deudas tributarias.

Por último, los órganos de recaudación de la Agencia Tributaria realizaron en 2014 3.885 visitas presenciales para la realización de embargos, captación de información y detección de insolvencias presuntas, un 26% más que en 2013.

## **El retraso en la entrega de una vivienda en construcción es causa de resolución del contrato**

La Sala Civil del Tribunal Supremo ha declarado en una sentencia que el retraso en la entrega de una vivien-

da en construcción justifica la resolución del contrato a instancia del comprador, siempre que éste haya ejercitado ese derecho antes de ser requerido por el vendedor para el otorgamiento de escritura pública por estar la vivienda ya terminada y en disposición de ser entregada.

En una sentencia de la que ha sido ponente el presidente de la Sala Civil, Francisco Marín, el alto tribunal confirma una resolución anterior de la Audiencia Provincial de Madrid, que dio la razón a unos particulares que en 2007 firmaron con una inmobiliaria un contrato de compraventa de una vivienda en construcción, comprometiéndose la vendedora a entregarla en septiembre de 2009.

Una vez iniciadas, las obras se paralizaron durante un año por defectos de suelo, lo que motivó que la inmobiliaria ofreciera modificar el plazo de entrega, a lo que éstos se negaron. Un mes después de la fecha pactada para la entrega, los compradores pidieron la resolución del contrato y, en enero de 2010, no comparecieron cuando fueron convocados por la vendedora para el otorgamiento de la escritura pública.

## **La Asociación Hipotecaria Española lanza su nueva web**

La Asociación Hipotecaria Española (AHE) estrena el lunes 23 de febrero su nueva página web, con una imagen totalmente renovada y mejoras de navegación.

El sitio web [www.ahe.es](http://www.ahe.es) presenta un nuevo diseño tanto de imagen como de composición, con unos contenidos cuidados y actualizados.

La nueva web se ha estructurado en dos espacios específicos. La parte superior está dirigida a profesionales y medios de comunicación y contiene informes, estadísticas y legislación. La parte central, dirigida a usuarios interesados en el mercado hipotecario, se ha reservado a la información asociada a la transparencia y a la divulgación de los aspectos fundamentales del mercado. Además de su nuevo aspecto, la web de la AHE presenta novedades, como la incorporación de una Guía Hipotecaria y de una Sala de Prensa.

Con esta nueva web la AHE pretende adaptarse a los formatos actuales y mejorar la comunicación de su actividad con sus miembros, los profesionales y el público en general.

**JURISPRUDENCIA****CIVIL-NULIDAD DE CONTRATOS****El Tribunal Supremo declara la nulidad de dos contratos indefinidos de aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles de uso turístico****Tribunal Supremo – 15/01/2015 - Sala Civil**

La Sala Primera del Tribunal Supremo, en Pleno, ha fijado doctrina en torno a la interpretación del régimen transitorio de la Ley 42/1998, sobre aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles de uso turístico, en cuanto a la duración del contrato.

Según la sentencia, de la que es ponente el magistrado D. José Ramón Ferrándiz Gabriel, el litigio se enmarca en el ámbito temporal de aplicación de la referida ley, y tiene que ver con diversos contratos en virtud de los cuales la sociedad demandada, dedicada, entre otras actividades, a la constitución y transmisión de tal tipo de derechos, atribuyó a la demandante el de utilizar durante un periodo determinado cada año sendos apartamentos, de los que la transmitente era titular registral en una zona turística de las Islas Canarias. La adquirente del derecho formuló demanda interesando la nulidad de dos contratos por infringir normas imperativas o, subsidiariamente, su resolución, alegando el incumplimiento por la transmitente de la prohibición de recibir anticipos a cuenta de su contraprestación dineraria. La demandada que las facultades de desistir y de resolver el contrato habían caducado y que no había sido ella sino un tercero – fiduciario- el que recibió tales anticipos por lo que no era aplicable la sanción de devolución. El Juzgado desestimó la demanda al considerar válidos los contratos, excepto en el extremo relativo a los anticipos, que consideró prohibidos. La Audiencia estimó el recurso de la parte demandante y su demanda, al considerar que los contratos eran nulos por infringir las disposiciones legales sobre duración, ordenando la devolución de las sumas recibidas con causa en dichos contratos – entre ellas, los anticipos por duplicado-. La Sala ha confirmado este pronunciamiento, rechazando los recursos de casación y por infracción procesal de la parte demandada.

*www.ksp.es / (www.bdifusion.es)*

Marginal: 2471253

**CIVIL-INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL****El retraso de más de un año en la entrega de la vivienda es equivalente a un incumplimiento definitivo****Tribunal Supremo – 19/12/2014 - Sala Civil**

La Sala Primera declara que sea cual sea su razón, el incumplimiento definitivo -al que se equipara un retraso tal prolongado en la entrega, como el que se ha producido- puede dar lugar a la resolución contractual prevista en el artículo 1124 del Código Civil cuando se trata de obligaciones bilaterales, incluso en los supuestos en que el incumplimiento no fuera imputable al deudor, pues no puede obligarse al otro contratante -que ha cumplido o está dispuesto a cumplir- a permanecer vinculado al contrato indefinidamente hasta que aquél esté en condiciones de satisfacer su prestación.

De ahí que, aun cuando pudiera exonerarse al deudor de responsabilidad derivada del incumplimiento -por caso fortuito o fuerza mayor- en todo caso habría quedado alterado sustancialmente el cumplimiento del contrato de compraventa, con efecto tan negativo para el comprador como es un retraso tan notable para la entrega, lo que sin duda ha de facultarle para pedir la restitución de la parte de precio satisfecha y renunciar definitivamente a la entrega del inmueble.

*www.ksp.es / (www.bdifusion.es)*

Marginal: 2468570

**CIVIL- DAÑOS EN LA CONSTRUCCIÓN****La Sala Primera del Tribunal Supremo sienta doctrina en torno al artículo 17.3 de la Ley de Ordenación de la Edificación****Tribunal Supremo - 16/01/2015 - Sala Civil**

La solidaridad a que se refiere no es propia sino impropia, tal y como venía entendiendo la jurisprudencia con relación al artículo 1591 CC, con la consecuencia de que no resulta de aplicación el art. 1974 CC al ser necesario interrumpir la prescripción frente a cada uno de los posibles responsables solidarios.



En el caso examinado, se demandó a la entidad que se había subrogado en los derechos y obligaciones de la promotora del inmueble y al arquitecto técnico, por vicios constructivos habidos en la edificación de las viviendas y elementos comunes de la comunidad actora. En primera instancia se declaró la responsabilidad del promotor y la del aparejador codemandado, rechazando que la acción contra él hubiera prescrito con el argumento de que las actuaciones llevadas a cabo por la comunidad de propietarios demandante frente a la promotora había supuesto una interrupción de la prescripción frente a ambos. Contra la anterior resolución interpusieron recursos de apelación tanto la parte actora como los demandados. La sentencia de segunda instancia revocó parcialmente la misma en el sentido de absolver al aparejador porque la acción ejercitada estaba prescrita, con el argumento de que la solidaridad a la que se refiere el artículo 17 LOE es impropia pues no nace de la ley sino de la decisión judicial, de manera que la válida interrupción de la prescripción frente al promotor no servía para interrumpir la prescripción de la acción contra el arquitecto técnico. Ahora el Supremo confirma este criterio con matizaciones.

*www.ksp.es / (www.bdifusion.es)*

Marginal: 2471243

#### **CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO – IVA OPERACIONES INMOBILIARIAS**

#### **Examen de la evolución jurisprudencial sobre los requisitos formales para la efectividad**

#### **de la renuncia a la exención del IVA en las operaciones inmobiliarias**

##### **Tribunal Supremo - 15/01/2015 - Sala Contenciosa-administrativa**

El Tribunal Supremo da la razón al contribuyente y anula la liquidación girada por el ITP y AJD en la operación inmobiliaria realizada, pues cumplió debidamente los requisitos que el Reglamento del IVA exige para la efectividad de la renuncia a la exención; la sentencia impugnada aplicó una doctrina errónea del requisito en concordancia con la anterior doctrina del TS. Nos recuerda la Sala que en la actualidad la interpretación de las exigencias del artículo 8.1 RIVA se realiza desde un punto de vista de la finalidad de la norma, y por tanto menos rigorista.

*www.ksp.es / (www.bdifusion.es)*

#### **LEYES Y REGLAMENTOS**

#### **LEGISLACIÓN ESTADO**

#### **Se amplía hasta 2017 la suspensión de los lanzamientos sobre viviendas habituales de colectivos especialmente vulnerables**

**Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social. (BOE núm. 51, de 28 de febrero de 2015)**

Las iniciativas contenidas en el título I de este real



decreto-ley para permitir que las familias y empresas reduzcan su carga financiera, suponen mejoras adicionales a las que ya se han adoptado durante esta legislatura destinadas a quienes se encuentran en una situación más cercana a la insolvencia por sus circunstancias económicas y sociales de vulnerabilidad, sean PYMEs y autónomos, o personas naturales en general.

Estas iniciativas se pueden resumir agrupándolas en tres bloques.

En primer lugar, se propone flexibilizar los acuerdos extrajudiciales de pagos, y prever un verdadero mecanismo de segunda oportunidad.

En segundo término, se mejora también el «Código de Buenas Prácticas para la reestructuración viable de las deudas con garantía hipotecaria sobre la vivienda habitual», introducido por el Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, del que ya se han beneficiado cerca de 14.000 familias.

Por último, se amplía por un plazo adicional de dos años la suspensión de los lanzamientos sobre viviendas habituales de colectivos especialmente vulnerables contenido en la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social, así como el colectivo que puede beneficiarse de esta medida.

### Publicados tipos de referencia oficiales del mercado hipotecario

#### **Resolución de 2 de marzo de 2015, del Banco de España. (BOE núm. 53, de 3 de marzo de 2015)**

La resolución hace públicos determinados tipos de referencia oficiales del mercado hipotecario en febrero de 2015.

Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre dos y seis años es de 0,712.

Referencia interbancaria a un año (Euríbor) es de 0,255.

Permuta de intereses/Interest Rate Swap (IRS) al plazo de cinco años es de 0,302.

Tipo interbancario a un año (Míbor) es de 0,255.

### Se concede el Premio Reina Sofía 2014 de Tecnologías de la Accesibilidad

#### **Resolución de 17 de diciembre de 2014, del Real Patronato sobre Discapacidad. (BOE núm. 34, de 9 de febrero de 2015)**

Por Resolución de 28 de julio de 2014, del Real Patronato sobre Discapacidad («BOE» número 222, de 12



de septiembre), se convocó el Premio Reina Sofía 2014, de Tecnologías de la Accesibilidad, con la finalidad de recompensar bien una labor continuada de una persona física o jurídica, llevada a cabo en un periodo de tiempo no inferior a cinco años, o premiar un proyecto con perspectiva de continuidad, en ambos casos siempre en el campo de la accesibilidad a las tecnologías de la información y la comunicación para las personas con discapacidad apoyando la igualdad de oportunidades y la inclusión tecnológica.

La disposición séptima de la Orden SSI/803/2014, de 6 de mayo, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión del Premio Reina Sofía de Tecnologías de la Accesibilidad, dispone que el Jurado, a la vista de las evaluaciones realizadas, emitirá el correspondiente informe en el que se concretará el resultado de las valoraciones efectuadas, y lo remitirá al órgano instructor del expediente, quien formulará la propuesta de resolución definitiva y la elevará para su aprobación al órgano competente.

### **Se actualiza la Carta de servicios de la Dirección General del Catastro**

#### **Resolución de 4 de marzo de 2015, de la Subsecretaría. (BOE núm. 59, de 10 de marzo de 2015)**

En cumplimiento de las disposiciones contenidas en el Real Decreto 951/2005, de 29 de julio, por el que se establece el marco general para la mejora de la calidad en la Administración General del Estado, la Dirección General del Catastro ha propuesto la actualización de su Carta de servicios.

El artículo 11.1 de la citada disposición establece que las Cartas de Servicios y sus posteriores actualizaciones serán aprobadas por Resolución del Subsecretario del Departamento al que pertenezca el órgano o esté adscrito el organismo proponente.

Visto el informe favorable emitido al respecto por la Agencia Estatal de Evaluación de las Políticas Públicas y la Calidad de los Servicios de fecha 26 de febrero de 2015, en virtud de las competencias que le asigna la normativa vigente en relación con el Real Decreto 951/2005, de 29 de julio, por el que se establece el marco general para mejora de la calidad en la Administración General del Estado, esta Subsecretaría ha resuelto aprobar la actualización de la Carta de servicios de la Dirección General del Catastro para el periodo 2015-2018, que tendrá vigencia a partir del día siguiente a la publicación de esta Resolución en el «Boletín Oficial del Estado».

La citada Carta de servicios deberá estar disponible en la sede electrónica de este Ministerio y también en la sede electrónica de la Dirección General del Catastro, de conformidad con lo dispuesto en el apartado b) del artículo 6.2 del Real Decreto 1671/2009, de 6 de noviembre, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los servicios públicos. Así mismo estará disponible en el Portal Internet del Ministerio y en el Punto de Acceso General (PAG).

### **Se publica el Convenio de colaboración entre la Seguridad Social y el Gobierno de Aragón, para actuaciones conjuntas en relación con trabajadores afectos de patologías derivadas de la utilización laboral del amianto**

#### **Resolución de 2 de marzo de 2015, de la Secretaría General Técnica. (BOE núm. 64 de 12 de marzo de 2015)**

Suscrito el Convenio de colaboración entre el Instituto Nacional de la Seguridad Social y el Gobierno de Aragón para la realización de actuaciones conjuntas en relación con los trabajadores afectos de patologías derivadas de la utilización laboral del amianto, y en cumplimiento de lo dispuesto en el punto dos del artículo 8 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, procede la publicación en el «Boletín Oficial del Estado» del citado convenio, que figura como anexo de esta resolución.

El presente Convenio de colaboración tiene como finalidad establecer actuaciones conjuntas entre el INSS y la Comunidad Autónoma de Aragón, a través del Departamento de Sanidad, Bienestar Social y Familia destinadas a evaluar, con criterios facultativos homogéneos, el menoscabo funcional y la etiología o contingencia profesional, que presenta el trabajador/a afectado/a de patologías secundarias a la manipulación o exposición ambiental al amianto, de forma que la valoración de una posible situación de incapacidad temporal y/o permanente y, en su caso, del grado correspondiente de incapacidad, se efectúe con todos los antecedentes y elementos de juicio necesario.

## **LEGISLACIÓN CCAA**

### **GALICIA**

#### **El 17 de marzo de 2015 entra en vigor la Ley de**



## accesibilidad de Galicia

### **Ley 10/2014, de 3 de diciembre, de accesibilidad. (Diario Oficial de Galicia de 17 de diciembre de 2014)**

La mejora de la calidad de vida de toda la población y, especialmente, de las personas con movilidad reducida ha sido uno de los objetivos fundamentales de la actuación pública por la que fue aprobada la Ley 8/1997, de 20 de agosto, de accesibilidad y supresión de barreras en la Comunidad Autónoma de Galicia, posteriormente desarrollada por el Decreto 35/2000, de 28 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo y ejecución de la ley y el Código de accesibilidad. Estas normas establecieron las bases para la supresión de barreras en la edificación, los espacios urbanos, el transporte y la comunicación, y para la promoción de la accesibilidad y la mejora de la calidad de vida y la autonomía de las personas con discapacidad y movilidad reducida.

La presente ley pretende constituir un texto integrador que permita desarrollar, en un cuerpo normativo único, la diversidad de disposiciones de accesibilidad, que unifique, coordine y establezca los criterios de aplicación, ejecución y control, de acuerdo con los criterios de proporcionalidad y ajustes razonables, en el marco de las condiciones establecidas por la legislación básica estatal y las directrices internacionales.

La presente Ley de accesibilidad de Galicia tiene como objetivos conseguir una sociedad inclusiva y accesible que garantice la autonomía de las personas, evite la discriminación y favorezca la igualdad de oportunidades para toda la ciudadanía, especialmente para las personas que tienen discapacidades, en un marco demográfico tendente al incremento de la esperanza de vida y al envejecimiento de la población; disponer de un marco normativo propio, simplificado y eficiente, en materia de accesibilidad, adecuado a las directrices internacionales y estatales, en el ejercicio de las competencias de la Comunidad Autónoma de Galicia; y hacer realidad el concepto de accesibilidad y diseño para todos, en los procesos, proyectos, productos y servicios, de modo que se facilite el uso universal, con plena seguridad, del medio físico, evitando gastos posteriores de eliminación de barreras.

## MURCIA

### **Se regula el Plan Regional de Rehabilitación y Vivienda 2014-2016 de Murcia**

#### **Decreto n.º 5/2015, de 30 de enero. (Boletín**

### **Oficial de la Región de Murcia de 3 de febrero de 2015)**

En materia de vivienda protegida el Plan Estatal de Fomento del Alquiler de viviendas, la Rehabilitación Edificatoria y la Regeneración y Renovación Urbanas, 2013-2016, regula las condiciones básicas de superficie y uso a efectos de dicho Plan, dejando a las Comunidades Autónomas la regulación completa del régimen de vivienda protegida de acuerdo con sus competencias exclusivas.

Entendiendo que en la Región de Murcia existe una demanda de vivienda protegida que facilite el acceso a la vivienda a los sectores con menores posibilidades económicas, y que con esa finalidad desde la normativa urbanística regional se regula una reserva de suelo destinado a la construcción de vivienda protegida, el presente Plan Regional de Rehabilitación y Vivienda regula el régimen jurídico de la vivienda protegida de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia 2014-2016.

Se establecen por tanto condiciones para el acceso a la vivienda protegida, tanto en régimen de propiedad como de arrendamiento, dirigidas a sectores con menores ingresos y a familias que las destinen a residencia habitual y permanente y que no dispongan de otra vivienda. Esta vivienda cuenta con un régimen de protección en consonancia con la protección del suelo sobre el que se edifique y unos precios de venta y renta máximos mientras dure este régimen, que garantizarán el acceso a las mismas de dichos sectores de población.

Por otra parte, consciente de la situación socioeconómica actual, en la que hay familias que, si bien recibieron ayudas para el acceso a viviendas protegidas de planes anteriores, no cuentan con capacidad económica para seguir abonando los préstamos hipotecarios que constituyeron, el presente plan establece la exención de devolución de ayudas con cargo a los presupuestos regionales en los casos de dación en pago al acreedor o a cualquier sociedad de su grupo mediante procedimientos de ejecución hipotecaria o venta extrajudicial o en caso de que se modifiquen las condiciones de los préstamos por actuaciones al amparo del Decreto Ley 6/2012, de 9 de marzo, de Medidas Urgentes de Protección a Deudores Hipotecarios sin Recursos.

Por último, dado que los Planes Regionales en materia de rehabilitación y vivienda van inexorablemente vinculados a los Planes Estatales, y su éxito depende en buena medida de la unión de esfuerzos de ambas administraciones, se regula el régimen aplicable a las ayudas establecidas por los Planes Regionales de Vivienda 2005-

2008, 2007-2010 y 2009-2012, en consonancia con el régimen establecido por el Estado, la situación socioeconómica actual, y la entrada en vigor de la nueva política de vivienda de las administraciones públicas.

## NAVARRA

### Se revisan las cláusulas de inserción obligatoria en los contratos de arrendamiento de vivienda protegida en Navarra

**ORDEN FORAL 12/2015, de 2 de febrero, del Consejero de Fomento, por la que se modifica la cláusula de inserción obligatoria novena del Anejo II de la Orden Foral 87/2013, de 3 de julio, del Consejero de Fomento, por la que se establecen las cláusulas de inserción obligatoria en los contratos de compraventa, adquisición, adjudicación o arrendamiento, con o sin opción de compra, de vivienda protegida. (Boletín Oficial de Navarra de 23 de febrero de 2015)**

Mediante Orden Foral 87/2013, de 3 de julio, del Consejero de Fomento, se establecieron las cláusulas de inserción obligatoria en los contratos de compraventa, adquisición, adjudicación o arrendamiento, con o sin opción de compra, de vivienda protegida.

Recientemente, se ha aprobado la Ley Foral 27/2014, de 24 de diciembre, por la que se modifica la Ley Foral 10/2010, de 10 de mayo, del Derecho a la Vivienda en Navarra, estableciendo los módulos aplicables a las actuaciones protegibles en materia de vivienda y creando el Registro General de Viviendas de Navarra.

Entre otras novedades, la mencionada Ley Foral establece, por un lado, que no se puede exigir aval para concluir los contratos de arrendamiento de alquiler público y, por otro, que en los contratos de arrendamiento de viviendas protegidas la contribución territorial será en todos los casos sufragada por el arrendador no pudiendo ser transferido su pago al arrendatario.

Estas novedades obligan a realizar una revisión de las cláusulas de inserción obligatorias en los contratos de arrendamiento de vivienda protegida ya que, anteriormente, la exigencia de aval estaba regulada por la Ley Foral 6/2009, de 5 de junio, de medidas urgentes en materia de urbanismo y vivienda, mientras que el pago de la contribución territorial se podía repercutir al arrendatario.

## PAÍS VASCO

### Se establecen los requisitos para la utilización de los áridos reciclados procedentes de residuos de construcción y demolición en el País Vasco

**ORDEN de 12 de enero de 2015, de la Consejera de Medio Ambiente y Política Territorial. (Boletín Oficial del País Vasco de 3 de febrero de 2015)**

Con fecha 3 de septiembre de 2012 se publicó en el Boletín Oficial del País Vasco el Decreto 112/2012, de 26 de junio, por el que se regula la producción y gestión de los residuos de construcción y demolición.

La Disposición Adicional Segunda del mencionado Decreto prevé que el órgano ambiental de la Comunidad Autónoma establecerá los requisitos para la utilización de los áridos reciclados y de los materiales de construcción obtenidos como producto de una operación de valorización de residuos de construcción y demolición.

De acuerdo con la Disposición citada la presente Orden procede a regular dichos requisitos, sin perjuicio de que la misma pueda ser objeto de actualización a fin de permitir la incorporación de nuevos usos y materiales en consonancia con el progreso técnico en este ámbito.

## EXTREMADURA

### Se establece el currículo del Título de Técnico en Construcción en la Comunidad Autónoma de Extremadura

**Decreto 5/2015, de 27 de enero. (Diario Oficial de Extremadura de 2 de febrero de 2015)**

El Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, establece en el artículo 9 la estructura de los títulos de la formación profesional, tomando como base el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, las directrices fijadas por la Unión Europea y otros aspectos de interés social.

Asimismo, el artículo 7 del citado real decreto establece que el perfil profesional de los títulos incluirá la competencia general, las competencias profesionales, personales y sociales, las cualificaciones y, en su caso, las unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales incluidas en el título.

El Real Decreto 1575/2011, de 4 de noviembre, establece el título de Técnico en Construcción y se fijan sus enseñanzas mínimas.

## SUBVENCIONES

### ESTATALES

#### Se aprueban las ayudas del Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas y renovación urbanas 2013-2016

Orden FOM/2252/2014, de 28 de noviembre, por la que se determina la efectividad de las líneas de ayuda previstas en 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 urbanas 2013-2016. (BOE núm. 292, de 3 de diciembre de 2014)

#### Se conceden subvenciones para los costes de la TDT en edificios

Resolución de 7 de noviembre de 2014, de la Entidad Pública Empresarial Red.es, por la que se convoca la concesión directa de subvenciones destinadas a compensar los costes derivados de la recepción o acceso a los servicios de comunicación audiovisual televisiva en las edificaciones afectadas por la liberación del dividendo digital. (BOE núm. 273, de 11 de noviembre de 2014)

#### Se modifican las ayudas del Plan Estatal de Innovación 2013-2016

Orden ECC/1820/2014, de 26 de septiembre, por la que se modifica la Orden ECC/1402/2013, de 22 de julio, por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de ayudas en el marco del Programa Estatal de Promoción del Talento y su Empleabilidad del Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica y de Innovación 2013-2016. (BOE núm. 243, de 7 de octubre)

### AUTONÓMICAS

#### 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 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)

#### EXTREMADURA

#### Se aprueban subvenciones del Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas 2013-2016

Decreto 206/2014, de 2 de septiembre, por



el que se aprueban las bases reguladoras de las subvenciones contempladas en el Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria, y la regeneración y renovación urbanas 2013-2016, en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Extremadura y se modifica el Decreto 137/2013, de 30 de julio, por el que se aprueba el Plan de Rehabilitación y Vivienda de Extremadura 2013-2016 y las bases reguladoras de las subvenciones autonómicas en la materia. (Diario Oficial de Extremadura de 10 de septiembre de 2014)

#### VALENCIA

#### Se aprueban las ayudas para alquiler de vivienda en 2015-2016

ORDEN 24/2014, de 21 de octubre, de la Consellería de Infraestructuras, Territorio y Medio Ambiente, por la que se aprueban las bases que regulan la convocatoria del Programa de Ayudas al Alquiler de Vivienda para el periodo 2015-2016. (Diario Oficial de la Generalidad Valenciana de 29 de octubre de 2014)

#### FERIAS

#### SHI 2015 Utrecht: Feria segunda vivienda Utrecht, Holanda

Del 13 al 15 de marzo de 2015  
Utrecht, Holanda  
<http://www.secondhome.nl/en/>

#### SIMA 2015 Salón inmobiliario de Madrid

Del 07 al 10 de mayo de 2015  
Madrid, España  
[www.simaexpo.com](http://www.simaexpo.com)

#### CONSTRUMAT 2015 Barcelona: Salón Internacional de la Construcción

Del 19 al 22 de mayo de 2015  
Barcelona, España  
[www.construmat.com](http://www.construmat.com)

#### EXPO REAL 2015 Munich: Feria del inmueble industrial, Alemania (18th International Trade Fair for Commercial Property and Investment)

Del 5 al 7 de octubre de 2015  
Munich, Alemania  
[www.exporeal.net](http://www.exporeal.net)

#### 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.



# Inmuebles de segunda mano y la venta rápida. El skin-sale

El análisis del comportamiento de las partes que intervienen en el mercado inmobiliario evidencia con frecuencia conductas que sorprenden a los analistas de mercados, a los economistas, e incluso a los sociólogos, antropólogos y psicólogos. Un ejemplo claro de conducta sorpresiva generalizada, es la del propietario que se plantea vender su vivienda. Por lo general es consciente que el bien que oferta, es uno de los bienes más valiosos de su patrimonio, y a pesar de ello, normalmente no adopta medidas acordes a la importancia del bien que vende, para conseguir que el proceso de venta genere el resultado más positivo para él. Analicemos los dos principales ejemplos de este tipo de conducta que minora el valor del inmueble que queremos vender.



1. Las conductas antiventa
  - 1.1. El efecto adiós
  - 1.2. El efecto huella
2. Los remedios proventa
  - 2.1. El skin-sale
  - 2.2. Eliminar huellas
  - 2.3. Keine Sichtbaren Decoration

## Redacción

### 1. Las conductas antiventa

#### 1.1. El efecto adiós

Muchos propietarios en el momento que deciden vender su casa, dejan automáticamente de cuidarla, en base a un primario criterio -como pronto ya no será mía y ya no la disfrutaré, dejo de invertir en ella-, y por ello sin el menor rubor lanzan su casa al mercado con las paredes mal pintadas o las moquetas manchadas. Vaya, como si un relojero que pretende vender un reloj de oro de segunda mano lo hiciera con la hebilla de la correa rota, o si en vez de presentar el reloj en una caja forrada de terciopelo, lo presentara envuelto en papel de periódico. El relojero sabe perfectamente que gastarse unos euros en la reparación de la hebilla, o en la compra de una caja de terciopelo, es

absolutamente rentable, ya que los 15 euros de la reparación o la compra de la caja permiten que el reloj se pueda vender por un precio mucho más alto. El resultado del que actúa dando el adiós a la casa antes de venderla es que acaba dando el adiós a la venta.

#### 1.2. El efecto huella

Muchos propietarios a pesar de haber tomado la decisión de vender y haber iniciado los trámites para enseñar a potenciales compradores el inmueble, siguen actuando y utilizando la casa de la misma forma que antes de ponerla a la venta. Por ejemplo, no tienen el menor rubor de enseñar a un posible comprador el baño de su casa con la tapa del servicio abierta, o con un vaso lleno de cepillos de dientes usados. El salón



o el recibidor con objetos personales desperdigados, es decir, enseñan el inmueble sin disimular la huella de la ocupación del actual propietario. El buen recuerdo para el potencial comprador de una cocina luminosa y bonita, puede quedar deformado por ver encima del mármol una sartén sucia con restos de comida. Los objetos que en la intimidad de una vivienda son naturales,

se convierten con mucha facilidad en enemigos del proceso de venta cuando éste se inicia. El comprador de un inmueble, aún de segunda mano, prefiere tener la sensación de que entra en un territorio virgen, nuevo, nieve sin pisar, sin huellas. Éstas, las huellas de anteriores ocupantes, debilitan el valor del inmueble en venta, la razón de esta devaluación además de ser estrictamente

*“El resultado del que actúa dando el adiós a la casa antes de venderla es que acaba dando el adiós a la venta”*



*“El invertir una pequeña cantidad en reparaciones concebidas exclusivamente para potenciar la venta es lo que llaman los expertos “skin-sale”, conseguir que la vivienda tenga una piel que la venda, en lenguaje metafórico”*

material (siempre tiene un coste eliminar los gustos del anterior propietario o usuario en el inmueble), también lo es antropológica, asentada en las profundos raíces del ser humano, que busca la máxima personalización e individualización de su más íntimo espacio, su cueva, su casa, su hogar.

## 2. Los remedios proventa

### 2.1. El skin-sale

No hay que gastarse una fortuna para lavar la cara de un inmueble que queramos vender, pero lo que es seguro es que ese gasto, aún pequeño, se convierte en inversión, una inversión que se transforma en beneficio en el momento en que el precio de la venta se cobra. El invertir una pequeña cantidad en reparaciones concebidas exclusivamente para potenciar la venta es lo que llaman los expertos “SKIN-SALE”, conseguir que la vivienda tenga una piel que la venda, en lenguaje metafórico. Las empresas que se dedican al SKIN-SALE, tienen expertos que saben seleccionar que pequeñas reparaciones u obras se tienen que hacer para conseguir poner en valor el inmueble. Por ejemplo, repintar las estancias que reciben más luz, encerar el suelo, repasar los zócalos, etc..., todo se hace con el objetivo prioritario de acelerar el proceso de venta.

### 2.2. Eliminar huellas

Además de la acción de los SKIN-SALE, es igualmente necesario y barato para promover la rápida venta del inmueble, el eliminar las huellas de los anteriores o actuales ocupantes. Se trata de buscar que el protagonista sea el inmueble y sus características. Así, es recomendable vaciar el piso objeto de venta, y si no es posible hacerlo del todo, tratar de eliminar detalles decorativos y el máximo de muebles posibles, de forma que el gran protagonista sea el espacio de la casa. Igualmente, es absolutamente imprescindible, esconder los objetos personales o de uso cotidiano o extraordinario. Esconder las batidoras, cepillos, trofeos, libros, fotos, esculturas... Es muy difícil que nuestro gusto coincida con el del comprador, por un lado, y por otro, estos elementos

distraen la voluntad de valoración del comprador, que ahora tiene que valorar además del inmueble estos elementos. La valoración se mezcla, y la una contamina a la otra. Un sofá feo a criterio del comprador, influye muy negativamente en la valoración que éste comprador hace del salón donde esté el sofá. Así lo demuestran las conclusiones de diversos análisis de valoración de la percepción subjetiva del comprador. Por ello, el consejo general es intentar que cuando ponemos una casa a la venta ésta esté lo más vacía y limpia posible. Eliminar las huellas de anteriores ocupantes.

### 2.3. Keine Sichtbaren Decoration

No obstante lo dicho en el anterior apartado 2, hay quien sostiene que en ocasiones una buena decoración, puede mejorar una casa para su venta. Esta teoría cada vez tiene menos peso por la realidad de lo expuesto, pero sí es cierto que algún tipo de inmueble, especialmente el dedicado al mercado del alquiler y de pequeñas dimensiones, puede encontrar en la decoración un aliado para la rápida concreción de firmas de contratos. Si hemos de decorar un inmueble para alquilar es clave que la decoración sea minimalista y práctica. Siguiendo la tendencia de los decoradores racionalistas alemanes, que entienden la decoración como un arte discreto que alcanza su razón de ser en la medida que consigue estar oculto, y generar más espacio para el confort y la libertad del usuario (Keine Sichtbaren Decoration).

Finalmente recordarles que el interés de este artículo para ustedes, consiste en que apliquen su contenido en el proceso de venta de un inmueble. Comprobarán que funciona, ya que las conclusiones de este artículo no son fruto de la creación de su autor, sino que muy al contrario son el resultado de plasmar lo que sucede en el día a día del mercado, después de que un extenso equipo interdisciplinar lo analice para “Inmueble”.●

*“Si hemos de decorar un inmueble para alquilar es clave que la decoración sea minimalista y práctica”*

### Especialistas en SKIN-SALE y decoración para venta

#### **Reformas Barcelona. Sienna Design**

[www.reformas-barcelona.com /](http://www.reformas-barcelona.com/)  
[Facebook/Sienna Design](https://www.facebook.com/SiennaDesign)

C/ Copérnico, 33, bajos, Barcelona

Teléfonos 629 305 434 y 650 876 319

Paseo de la Chopera, 2, Alcobendas (Madrid)

Teléfono 91 661 70 72

#### **Meritxell Ribé. The room studio**

Travessera de Gràcia, 23-29, 1º1º, Barcelona

Teléfono 93 200 28 30

#### **Reformas y estilo**

[www.reformasyestilo.es](http://www.reformasyestilo.es)

Calle General Pardiñas, 96, Madrid

Teléfono 91 838 00 28

#### **Reformadísimo**

[www.reformadisimo.es](http://www.reformadisimo.es)

C/ Príncipe de Vergara, 46, Madrid

Teléfono 91 252 32 77

#### **Banni. Elegant home**

[www.banni.es](http://www.banni.es)

Av. de Pau Casals, 6, Barcelona

Teléfono 93 209 06 09

#### **Arquitectos Madrid 2.0**

[www.arquitectosmadrid20.com](http://www.arquitectosmadrid20.com)

C/ Gran Vía, 40, Madrid

#### **Celia Caro.**

#### **Proyectos&decoración**

[www.ceciliacar.com](http://www.ceciliacar.com)

Teléfono 91 023 30 38

*“El consejo general es intentar que cuando ponemos una casa a la venta ésta esté lo más vacía y limpia posible. Eliminar las huellas de anteriores ocupantes”*



# ¿Cuándo debe el banco devolver a los compradores lo pagado a cuenta de una vivienda que no recibieron?

Todas las promotoras que vendan viviendas “sobre plano” deben concertar un seguro o aval bancario que garantice a los compradores la recuperación de su dinero en caso de que las viviendas no se construyan o entreguen en el plazo pactado.



**Santiago Dupuy de Lome**  
Abogado de Sala&Serra  
[www.sala-serra.com](http://www.sala-serra.com)

1. Una vía eficaz para recuperar las cantidades entregadas a cuenta del precio de la vivienda
2. Legislación que regula esta cuestión
3. Problema que se ha planteado
4. El deber de vigilancia del banco
5. Requisitos para que surja la responsabilidad del banco
6. ¿Qué debe entenderse por cuenta especial?
7. Plazo que tienen los compradores para reclamar al banco
8. Extensión a los supuestos de cooperativas
9. Conclusiones
10. Jurisprudencia estudiada

## 1. Una vía eficaz para recuperar las cantidades entregadas a cuenta del precio de la vivienda

Todas las promotoras que vendan viviendas “sobre plano” deben concertar un seguro o aval bancario que garantice a los compradores la recuperación de su dinero en caso de que las viviendas no se construyan o entreguen en el plazo pactado.

Sin embargo, no siempre lo hacen, lo cual resulta especialmente grave cuando la promotora deviene insolvente, en cuyo caso los compradores se quedan sin su vivienda, y sin nadie que pueda devolverles lo que pagaron por ella.

No obstante, ello no tiene por qué ser así, pues hay ocasiones en que el banco, a pesar de no haber expedido el aval, ni haberse comprometido a nada con el comprador, deberá devolverle las cantidades que éste entregó a cuenta de su vivienda.

A continuación detallamos este supuesto, también extensible a las cooperativas de viviendas.

## 2. Legislación que regula esta cuestión

La normativa que regula esta cuestión es, fundamentalmente, la Ley 57/1968, de 27 de julio, sobre percibo de cantidades antici-





padas en la construcción y venta de viviendas (en adelante la “Ley 57/68”).

1. Contratar un seguro o aval bancario que garantice a los compradores la recuperación del dinero para el caso de que la construcción no se inicie o termine en el plazo pactado.

2. Cobrar dichos anticipos a través de una cuenta bancaria “especial”, en la que sólo estén dichas cantidades, que únicamente podrán destinarse a la construcción de las viviendas.

### 3. Problema que se ha planteado

El problema se presenta, como hemos adelantado, en los casos en los que la promotora carece de seguro o aval bancario, y deviene insolvente sin haber construido las viviendas por las que recibió de los compradores cantidades a cuenta.

En estos casos, el comprador se encuen-

tra con que si bien podría iniciar acciones judiciales contra la promotora, éstas no darán ningún resultado práctico, dado que ésta carece de patrimonio con que responder.

Y por supuesto, tampoco puede el comprador ejecutar el seguro o el aval, por el simple hecho de que éstos no existen.

### 4. El deber de vigilancia del banco

Dicho lo anterior, resulta que la Ley 57/68 no sólo impone obligaciones a las promotoras, sino también a los bancos, a quienes les ordena vigilar que las promotoras cumplan con lo dispuesto en dicha ley.

Concretamente, el artículo 1.2 de la Ley 57/68 establece, en su párrafo 2º, que los bancos donde las promotoras aperturen la cuenta especial deberán, “bajo su responsabilidad”, exigir el mencionado seguro o aval.

*“Las promotoras de viviendas que reciban entregas a cuenta deberán contratar un seguro o aval bancario que garantice a los compradores la recuperación del dinero para el caso de que la construcción no se inicie o termine en el plazo pactado”*

*“Las promotoras de viviendas que reciban entregas a cuenta deberán cobrar dichos anticipos a través de una cuenta bancaria “especial”, en la que sólo estén dichas cantidades, que únicamente podrán destinarse a la construcción de las viviendas”*

Dicha frase significa, según nuestros tribunales, que el banco exclusivamente debe aperturar a la promotora la cuenta especial si ésta tiene el seguro o aval. De lo contrario, deberá responder de los perjuicios que la ausencia del seguro o aval cause a los compradores.

Es decir, según la jurisprudencia, si los compradores intentasen recuperar las cantidades que entregaron a cuenta de sus viviendas –por no haberse construido o entregado en plazo-, y no lo consiguiesen por falta del seguro o aval, el banco deberá pagarles lo que les correspondería cobrar si pudieran ejecutar el seguro o aval.

El fundamento legal de la responsabilidad del banco lo constituye el mencionado artículo 1.2 de las Ley 57/68.

La causa radica en el incumplimiento, por parte del banco, del deber de vigilancia que les impone la Ley 57/68: abrir a la promotora una cuenta especial sin haber verificado que contaba con el necesario seguro o aval.

Encontrándose la justificación de esta responsabilidad en los cuantiosos beneficios que obtiene el banco durante todo el proceso de la promoción: pues no sólo disfrutará del depósito de dichos anticipos, sino que además (al menos normalmente) cobrará comisiones a la promotora, se lucrará con la financiación de la promoción, y luego con los préstamos hipotecarios que más tarde concertará con los compradores, quienes se subrogarán en la posición de la promotora.

## 5. Requisitos para que surja la responsabilidad del banco

A pesar de lo anterior, debe apuntarse que las reclamaciones contra los bancos por el incumplimiento del deber de vigilancia que les impone la Ley 57/68 no están, ni mucho menos, exentas de dificultades, lo que requiere plantearlas con el debido cuidado y dedicación.

Su éxito exige, **en primer lugar**, que la

demanda se dirija contra el banco responsable, esto es, el que recibió las entregas a cuenta, y que no siempre coincidirá con el banco financiador de la promoción.

Y es que, aunque pueda parecer innecesario tener que apuntar esta exigencia, nos hemos encontrado con alguna sentencia que ha desestimado la demanda del comprador por errar en el banco al que dirigir su reclamación.

De hecho, la reciente Sentencia del Pleno del Tribunal Supremo, de 16 de enero de 2015, N° Rec. 2336/2013, ha tenido que pronunciarse al respecto, en el sentido que hemos explicado.

El **segundo requisito**, y el más complicado de demostrar, es que el banco sea conocedor de que la promotora tenía en su entidad una cuenta en la que recibía de los compradores cantidades a cuenta del precio de las viviendas.

Es importante señalar que, como ha apuntado alguna sentencia, los bancos no tienen la obligación de mantener un control sobre todas las cuentas que todas las promotoras tengan en su entidad, ni tampoco tienen el deber de revisar el origen de los fondos que se ingresan en las cuentas de sus clientes. Ni la Ley 57/68, ni ninguna otra ley obliga a los bancos a ello.

Las sentencias que han desestimado estas reclamaciones a los bancos, suelen hacerlo por no haberse probado dicho conocimiento, y no por una interpretación distinta de la ley.

Conocimiento éste que a veces podrá demostrarse con la documentación bancaria de la promoción, o la entregada por la promotora al banco para obtener la financiación (si es que tenemos acceso a ella), o si el banco sufragó a los compradores las entregas a cuenta, mediante los préstamos concedidos al efecto.

**Y en tercer lugar**, es necesario que, efectivamente, haya un daño, el cual se produce cuando el comprador no puede

recuperar su dinero de la promotora, por su falta de solvencia, y no existen ni seguro ni aval. Por lo que antes de reclamar al banco habrá que pedir a la promotora la devolución de las entregas a cuenta, y no recibirlas.

## 6. ¿Qué debe entenderse por cuenta especial?

De acuerdo con la literalidad de la Ley 57/68 el banco responde si apertura a la promotora la “cuenta especial” sin que ésta disponga del seguro o aval. Resulta, pues, de singular transcendencia, saber qué debe entenderse por “cuenta especial”.

Respecto a esta cuestión han señalado nuestros tribunales que debe de huirse de interpretaciones formalistas, de modo que no sólo deben considerarse cuentas especiales las que tengan esta denominación, dado que es el propio banco quien pone nombre a las cuentas que se abren en su entidad.

Parece entonces que habrá que fijarse en su funcionamiento, dado que la Ley 57/68 considera estas cuentas como aquellas en las que únicamente se ingresan los anticipos, que sólo podrán destinarse a la construcción de las viviendas.

Ello será así, entre otras cosas, si el banco cumple con su deber de vigilancia y no permite a la promotora mezclar los anticipos con otras cantidades, o darles un destino distinto. De modo que el hecho de que la promotora mezcle los anticipos con otras cantidades o los desvíe para otros fines no debería modificar el carácter especial de la cuenta en la que se ingresaron.

Esto es, no tiene sentido que el incumplimiento del banco de su deber de vigilancia le pueda liberar de obligaciones, y por tanto beneficiar.

Por ello, ha declarado la jurisprudencia que una cuenta especial no deja de serlo porque en ella se mezclen fondos de procedencia diversa, o porque se atiendan pagos distintos, sino que para que una cuenta

tenga el carácter de especial solo es necesario que en ella los compradores ingresen los anticipos, y que el banco sea consciente de ello.

## 7. Plazo que tienen los compradores para reclamar al banco

Respecto al plazo que tienen los compradores para reclamar al banco se ha producido una importante novedad jurisprudencial.

Debe comenzarse por explicar que el plazo para presentar una demanda por responsabilidad contractual es de 15 años, mientras que si la responsabilidad es extracontractual es tan sólo de un año.

Hasta enero de 2015 nuestros tribunales venían considerando que la responsabilidad del banco con los compradores era extracontractual, por cuanto, además de que banco y comprador no habían firmado ningún contrato al respecto, dicha responsabilidad prevenía de la infracción, por parte del banco, del deber de vigilancia que le impone la Ley 57/68, esto es, en un incumplimiento legal y no contractual. Motivo por el cual consideraban que el plazo era de un año.

No obstante, la antes citada Sentencia del Pleno del Tribunal Supremo, de 16 de enero de 2015, ha declarado que si bien la responsabilidad del banco es de origen legal (esto es, responde porque le obliga la ley y no un contrato), tiene su causa en la relación que mantienen el comprador, la promotora, y el banco, relación ésta que es contractual. Razón por la cual considera el Tribunal Supremo que la responsabilidad del banco es contractual, y por tanto el plazo que tiene el comprador para presentar la reclamación es de 15 años.

En todo caso, debe aclararse que nuestros tribunales entendían –ya antes de la citada Sentencia del Tribunal Supremo– que este plazo empieza a contar desde que se produce el daño para el comprador, lo que tiene lugar cuando al intentar recuperar su dinero y no conseguirlo, se entera de

*“El banco exclusivamente debe abrir a la promotora la cuenta especial si ésta tiene el seguro o aval, de lo contrario, deberá responder de los perjuicios que la ausencia del seguro o aval cause a los compradores”*

la inexistencia del seguro o aval. Por lo que el transcurso del tiempo no ha supuesto muchos problemas a estas reclamaciones.

### 8. Extensión a los supuestos de cooperativas

Finalmente, apuntar que ésta obligación del banco es extensible a los supuestos en que la promoción se desarrolla en régimen de cooperativa, tal y como expresamente señala la Ley de Ordenación de la Edificación, cuya Disposición Adicional Primera matizó algunas cuestiones de la Ley 57/68, y ha confirmado la reiterada Sentencia del Pleno del Tribunal Supremo, de 16 de enero de 2015.

### 9. Conclusiones

En resumen, debemos tener claro que en virtud de lo previsto en la ley:

1. Las promotoras y cooperativas que reciban de sus clientes entregas a cuenta de las viviendas están obligadas a contratar un seguro o aval que

garantice a los compradores la devolución de los anticipos.

2. Estando los bancos donde se ingresen dichas entregas a cuenta, obligados a comprobar la existencia del seguro o aval.

Por ello, en caso de que la promotora (o cooperativa) no concierte dicho seguro o aval, y luego no construya o entregue en plazo las viviendas ni pueda devolver a los compradores su dinero, éstos podrán exigir su devolución al banco en el que se ingresaron las entregas a cuenta.

Si bien para ello habrá que demostrar que el banco sabía que la promotora (o cooperativa) tenía en su entidad una cuenta en la que recibía de los compradores cantidades a cuenta del precio de las viviendas. Siendo el plazo para poder presentar dicha reclamación de 15 años, contados desde que el comprador se entera de la inexistencia del seguro o aval. ●





## 10. Jurisprudencia estudiada

### A. Sentencias que no condenan al banco

1. Sentencia de la Audiencia Provincial de Las Palmas, núm. 316/2013, de 24 julio de 2013.
2. Sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza, núm. 426/2010, de 29 junio de 2010.
3. Sentencia de la Audiencia Provincial de Asturias, núm. 256/2010, de 20 mayo de 2010.
4. Sentencia de la Audiencia Provincial de Cádiz, de 27 de marzo de 2000. Recurso de Apelación núm. 479/1999.

### B. Sentencias que sí condenan al banco

1. Sentencia del Pleno del Tribunal Supremo, de 16 de enero de 2015. Véanse asimismo las recientes e importantísimas Sentencias respecto a esta cuestión, dictadas por el Tribunal Supremo sobre esta cuestión el 13 de enero de 2015 y el 20 de enero de 2015.
2. Sentencia de la Audiencia Provincial de Burgos, núm. 223/2014, de 1 octubre de 2014.
3. Sentencia de la Audiencia Provincial de Alicante, núm. 26/2014, de 6 febrero de 2014.
4. Sentencia de la Audiencia Provincial de Burgos, núm. 13/2014, de 15 enero de 2014.
5. Sentencia de la Audiencia Provincial de Burgos, núm. 219/2013, de 9 de septiembre de 2013.
6. Sentencia de la Audiencia Provincial de Málaga, núm. 328/2013, de 11 junio de 2013.
7. Sentencia de la Audiencia Provincial de Albacete, núm. 76/2013, de 11 abril de 2013.
8. Sentencia de la Audiencia Provincial de Navarra, núm. 33/2013, de 15 febrero de 2013.
9. Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona, núm. 770/2012, de 9 noviembre de 2012.
10. Sentencia de la Audiencia Provincial de Burgos núm. 389/2012, de 25 de octubre de 2012.
11. Sentencia de la Audiencia Provincial de Lleida, núm. 379/2012, de 17 octubre de 2012
12. Sentencia de la Audiencia Provincial de Murcia, núm. 432/2012, de 27 septiembre de 2012.
13. Sentencia de la Audiencia Provincial de Burgos, núm. 266/2012, de 20 de junio de 2012.

# Las arras: modalidades y efectos

Si tenemos en cuenta la evolución histórica de las arras, vemos que inicialmente éstas cumplieron una función de señal o indicio confirmatorio de la celebración de un contrato. Más adelante desempeñaron una función de garantía del cumplimiento de las obligaciones pactadas y, por último, se les asignó una función de facultad de desistimiento del contrato principal por las partes intervinientes.



**Javier Muñoz Méndez**  
Abogado de Corporate  
Pérez-Llorca

1. Concepto y regulación legal
2. Modalidades y efectos
3. Interpretación de las arras

## 1. Concepto y regulación legal

Si tenemos en cuenta la evolución histórica de las arras, vemos que inicialmente éstas cumplieron una función de señal o indicio confirmatorio de la celebración de un contrato. Más adelante desempeñaron una función de garantía del cumplimiento de las obligaciones pactadas y, por último, se les asignó una función de facultad de desistimiento del contrato principal por las partes intervinientes. En consecuencia, debido a las diferentes funciones que se han atribuido a las arras no resulta fácil dar una definición unívoca de las mismas.

A modo de síntesis, podemos definir las arras como la entrega por una parte a otra de una cantidad de dinero (cabría también que se tratase de otras cosas fungibles) en el momento de la celebración de un contrato, con el fin de probar o confirmar que se ha celebrado dicho contrato, garantizar su cumplimiento, o permitir a cualquiera de los contratantes desistir libremente del mismo.

La regulación legal de las arras es muy escasa, limitándose en Derecho común a lo dispuesto en el artículo 1.454 del Código Civil respecto de las llamadas arras penitenciales: “*Si hubiesen mediado arras o señal en el contrato de compra y venta, podrá rescindirse el contrato allanándose el comprador a perderlas, o el vendedor a devolverlas duplicadas.*”. Algunos autores achacan la escasa regulación del Código Civil a la existencia de una regulación de distintas modalidades de arras en el Código de Comercio, en concreto en sus artículos 83 (arras penales) y 343 (arras confirmatorias).

En los derechos forales, encontramos la regulación de las arras en Derecho Navarro, el cual establece una regulación más amplia que comprende (i) la presunción de las arras como confirmatorias; y (ii) la admisión del pacto expreso que dote a las arras de carácter penitencial.

## 2. Modalidades y efectos



En la actualidad, la escasa regulación del Código Civil plantea la dificultad de determinar si en Derecho común únicamente caben las arras penitenciales o si, por el contrario, son admisibles otros tipos de arras.

A este respecto, el Tribunal Supremo y la doctrina vienen admitiendo diferentes modalidades de arras:

### **(I) Arras confirmatorias**

Las arras confirmatorias tienen como función probar la celebración del contrato principal al que se refieren, reforzando el vínculo jurídico entre las partes al confirmar que el contrato se ha perfeccionado, y ha comenzado a ser cumplido.

Las arras confirmatorias son un anticipo del precio, que producen en quien las recibe el efecto de pensar que el propósito

de cumplir el contrato por quien las ha entregado es serio, confiando por ello en que el resto del precio será pagado igual que se entregaron las arras.

Las arras confirmatorias se distinguen de las penitenciales en que las arras confirmatorias no permiten a las partes desistir del contrato principal.

En caso de incumplimiento, la parte cumplidora podrá acogerse al régimen del artículo 1.124 del Código Civil y pedir el cumplimiento del contrato principal o su resolución, en ambos casos con la correspondiente indemnización de daños y perjuicios, si procede. A este respecto, las arras confirmatorias no limitan por su cuantía la indemnización por daños y perjuicios ni facultan a la parte cumplidora a retener dicha cuantía en concepto de pago de tal indemnización. Por tanto, en caso de

*“Podemos definir las arras como la entrega por una parte a otra de una cantidad de dinero en el momento de la celebración de un contrato, con el fin de probar que se ha celebrado, garantizar su cumplimiento, o permitir a cualquiera de los contratantes desistir libremente del mismo”*

*“Las arras confirmatorias se distinguen de las penitenciales en que las arras confirmatorias no permiten a las partes desistir del contrato principal”*

incumplimiento, los daños y perjuicios deberán ser cuantificados y probados conforme al régimen general aplicable.

## (II) Arras penitenciales

Las arras penitenciales son las que regula el Código Civil. Las arras penitenciales tienen como función otorgar la posibilidad a los contratantes de desistir libremente (sin necesidad de justificar causa alguna) del cumplimiento de un contrato, siendo lo

entregado en concepto de arras penitenciales el precio del lícito desistimiento.

Por tanto, quien mediando arras penitenciales no realiza la prestación principal, y abandona lo que dio como arras u ofrece el doble de lo que recibió, según corresponda, no incumple, sino que ejercita una facultad de desistir.

Si quien ejercita la facultad de desistir es quien recibió las arras, éste deberá manifestar su propósito de desistir del contrato principal y entregar o poner a disposición de la otra parte el duplo de lo recibido en concepto de arras. Si, por el contrario, quien ejercita la facultad de desistir es quien entregó las arras, será suficiente con una declaración de voluntad en la que manifieste su deseo de desistir y su conformidad con perder lo entregado. En ambos casos, la declaración de voluntad no producirá efectos hasta que llega al conocimiento del destinatario.

**En cuanto a la forma**, salvo pacto en contrario, bastará con manifestar claramente la voluntad de desistir, sin ser necesario su ejercicio judicial.

**En cuanto al plazo**, ante la ausencia de regulación legal, debe estarse al plazo expresamente señalado por las partes. En defecto de plazo pactado, dada la función propia de este tipo de arras, parece claro que la facultad de desistir sólo podrá ejercitarse una vez el contrato se haya perfeccionado, y antes de que la parte que desea desistir haya cumplido sus obligaciones bajo el mismo. Por tanto, el cumplimiento de la obligación prometida enerva la posibilidad de desistir del contrato.

## (III) Arras penales

Las arras penales tienen una configuración imprecisa o de difícil limitación. Respecto de esta modalidad de arras no existe regulación legal, a excepción de la que hace el artículo 83 del Código de Comercio, y la jurisprudencia al respecto de la misma es escasa. Las arras penales cumplen una función de garantía, posicionándose en una





situación intermedia entre las arras confirmatorias y las penitenciales, pues no son ni un simple anticipo a cuenta del precio ni otorgan a las partes la facultad de desistir del contrato principal.

El Tribunal Supremo (SSTS de 7 de julio de 1978 y 10 de marzo de 1986, entre otras) considera que las arras penales tienen una finalidad similar a la de la cláusula penal (artículo 1.154 del Código Civil), configurándolas como un resarcimiento anticipado para el caso de incumplimiento, y siempre con la posibilidad de reclamar que la obligación pactada sea estrictamente cumplida. No obstante, entre ambas figuras existen diferencias esenciales, como por un lado que, a diferencia de la cláusula penal, las arras penales no son susceptibles de moderación y, por otro, en las arras penales se produce una entrega, mientras que en la cláusula penal hay una simple promesa de entregar.

En caso de cumplimiento, las arras penales se imputarán al precio, pues es lo lógico y eficiente en términos de agilizar el tráfico jurídico. De lo contrario, el comprador debería abonar íntegramente el precio y el vendedor devolver la suma ya recibida inicialmente como arras.

En caso de incumplimiento, sobre la base del artículo 1.255 del Código Civil, la doctrina sostiene que cabe configurar las arras penales como:

- **Arras penales sustitutivas**, que operan como una liquidación de los daños y perjuicios sufridos fijada de antemano, y como una indemnización convencional sustitutiva de la que correspondería legalmente, limitando por tanto el resarcimiento exigible al importe de las arras; y
- **Arras penales cumulativas**, que además de las arras permiten pedir el cumplimiento forzoso del contrato principal o la indemnización íntegra de daños y perjuicios generados. En línea con la regulación de obligaciones con cláusula penal (artículo 1.153

del Código Civil), para que las arras penales sean cumulativas debe pactarse así expresamente.

### 3. Interpretación de las arras

La cuestión de determinar los efectos concretos de las arras pactadas entre las partes en cada caso concreto, no es una cuestión sencilla debido a la variedad de fórmulas que se suelen emplear al regularlas, y porque la interpretación correcta de los términos utilizados y de la voluntad de las partes deberá tener en cuenta también los hechos concurrentes y particulares de cada caso. Como hemos analizado, no existe una regulación específica de las distintas funciones de las arras, y la que existe (artículo 1.454 del Código Civil) no resulta por sí sola del todo clarificadora.

Antes esta situación, la jurisprudencia no ha establecido criterios unívocos, aunque mayoritariamente considera que, salvo pacto expreso, para dotar de carácter penitencial a las arras, éstas deben considerarse confirmatorias (SSTS 31 de julio de 1992, 11 de abril de 1994 y 15 de marzo de 1995, 23 julio de 1999, entre otras). Este criterio se fundamenta en el menor gravamen posible para la parte que debería perder las arras o devolverlas duplicadas, según el caso.

En contra del criterio jurisprudencial mayoritario se muestra, entre otros, el profesor Albaladejo, quien considera que debe darse preferencia a las arras penitenciales. Albaladejo argumenta que las arras penitenciales son las únicas reguladas legalmente, y que dicha regulación legal debe ser entendida como potestativa (admitiendo por tanto pacto en contrario). Por tanto, aun reconociendo Albaladejo que la regulación legal de las arras penitenciales no tiene la consideración de derecho necesario, como aluden las sentencias antes citadas, lo cierto es que, en defecto de pacto que otorgue a las arras otro carácter, éstas deberán ser consideradas como arras penitenciales. ●

*“Las arras penitenciales tienen como función otorgar la posibilidad a los contratantes de desistir libremente, sin necesidad de justificar causa alguna, del cumplimiento de un contrato, siendo lo entregado en concepto de arras penitenciales el precio del lícito desistimiento”*

## CONTRATO DE ARRAS PENITENCIALES [1]

### MODELO TIPO

La referencia catastral de la finca descrita es la señalada con el n°....., del Catastro de ....., según resulta de .....

### REUNIDOS

De una parte, D./D<sup>a</sup> ....., mayor de edad, (estado civil), (profesión), de nacionalidad ....., vecino de ..... con domicilio en ....., y D.N.I. n° .....

Y de otra, D./D<sup>a</sup> ....., mayor de edad, (estado civil), (profesión), de nacionalidad ....., vecino de ..... con domicilio en ....., n° ....., y D.N.I. n° .....

### ACTÚAN

Ambos, en nombre e interés propio.

Mutuamente se reconocen la capacidad legal necesaria para el presente otorgamiento, y la asunción de las obligaciones que en el mismo dimanen, y de su libre y espontánea voluntad,

### MANIFIESTAN Y CONVIENEN

PRIMERO.- Que D./Dña. .... (en adelante, LA VENDEDORA es propietaria, por justos y legítimos títulos, de la siguiente finca:

“...(descripción registral)...

Inscrita en el Registro de la Propiedad número .. de ....., al tomo ....., libro ....., folio ....., sección ....., finca registral número ....., inscripción ....

Le pertenece por .....

La indicada finca se halla sujeta a las siguientes cargas y gravámenes: .....

SEGUNDO.- Que D./Dña. .... (en adelante, EL ADQUIRENTE está interesado en la adquisición de la finca antes descrita, por lo que en este acto entrega en concepto de arras penitenciales, o paga y señal, la cantidad de ..... euros, en efectivo metálico, con los efectos previstos en el artículo 1.454 del Código Civil, a cuyo tenor podrá rescindir el presente contrato allanándose el comprador a perderlas, si es éste el que se arrepiente o el vendedor a devolverlas duplicadas en caso de que él sea el arrepentido.

TERCERO.- El VENDEDOR otorga a todos los efectos el presente documento como la más eficaz carta de pago de la suma recibida en concepto de arras penitenciales por el COMPRADOR.

CUARTO.- El precio de la venta se establece en ..... euros, del que deberá deducirse la cantidad hoy entregada en concepto de arras, y que se pagará de la siguiente forma:

a) En cuanto a .....'- euros se corresponden con la cantidad hoy entregada en concepto de arras.

b) En cuanto a .....’ euros, serán satisfechas como máximo por todo el día ... de ... de ....., entendiéndose dicho pago como ampliación de las arras aquí establecidas.

c) Y en cuanto a las restantes .....’ euros serán satisfechas al otorgamiento de la escritura pública de compraventa y entrega simultánea de llaves.

QUINTO.- Se fija como fecha para formalizar la escritura pública de compraventa el día ..... en la notaría que designe el VENDEDOR, que deberá comunicar de forma fehaciente al COMPRADOR este extremo, con cinco días de antelación.

La incomparecencia en la notaría, a los efectos de otorgar la correspondiente escritura pública, se considera incumplimiento y conlleva para el incumplidor los efectos prevenidos por el art. 1.454 del Código Civil.

SEXTO.- El VENDEDOR se compromete a conservar el inmueble, objeto de esta compraventa en perfecto estado hasta la fecha fijada para la formalización de la escritura pública, siendo de su cuenta todos los gastos ocasionados para transmitir la finca en el estado y en las condiciones que se pactan en este documento.

Asimismo, desde esta fecha hasta que la transmisión tenga lugar, serán de cuenta del VENDEDOR todos los tributos y gastos de cualquier clase generados por la propiedad del inmueble, incluidos los de comunidad.

SÉPTIMO.- Todos los gastos e impuestos que se deriven del otorgamiento de la escritura pública de compraventa, serán de cuenta del VENDEDOR, incluido el Impuesto sobre el incremento de valor de los bienes de naturaleza urbana.

OCTAVO.- Las partes para cualquier cuestión que surja entre ellas en relación al presente contrato, su ejecución, interpretación y/o cumplimiento, renunciando en lo menester a fuero propio, se someten expresamente a los Juzgados y Tribunales de la ciudad de .....

Y para que así conste, suscriben el presente documento, por duplicado ejemplar y a un solo efecto.

En .....a ... de ... de .....

**Fdo.: LA VENDEDORA**

**Fdo.: EL ADQUIRENTE**

[1] Las arras penitenciales no constituyen perfección del contrato.

[\*] Formulario del fondo editorial de Difusión Jurídica.

**ARRAS CONFIRMATORIAS [1]****MODELO TIPO**

La referencia catastral de la finca descrita es la señalada con el nº ....., del Catastro de ....., según resulta de .....

**REUNIDOS**

De una parte, D./D<sup>a</sup> ....., mayor de edad, (estado civil), (profesión), de nacionalidad ....., vecino de ..... con domicilio en ....., y D.N.I. nº .....

Y de otra, D./D<sup>a</sup> ....., mayor de edad, (estado civil), (profesión), de nacionalidad ....., vecino de ..... con domicilio en ....., nº ....., y D.N.I. nº .....

**ACTÚAN**

Ambos, en nombre e interés propio.

Mutuamente se reconocen la capacidad legal necesaria para el presente otorgamiento, y la asunción de las obligaciones que en el mismo dimanen, y de su libre y espontánea voluntad,

**DICEN**

**I.-** Que D./Dña. .... (en adelante, LA VENDEDORA es propietaria, por justos y legítimos títulos, de la siguiente finca:

“...(descripción registral)...

Inscrita en el Registro de la Propiedad número .. de ....., al tomo ....., libro ....., folio ....., sección ....., finca registral número ....., inscripción ....

Le pertenece por .....

La citada finca se encuentra libre de cargas y gravámenes de todo tipo como resulta, además de la nota del Registro de la Propiedad (o certificación registral) que se adjunta al presente contrato y de la declaración que hace el vendedor en este acto, y al corriente de pago de tributos y gastos de cualquier clase, incluidos los gastos de comunidad.

**II.-** Que D./Dña. .... (en adelante, EL ADQUIRENTE está interesado en comprar, por el precio y condiciones que se dirán, la finca descrita en el antecedente I, en concepto de libre de cargas y gravámenes, ocupantes, arrendatarios o precaristas, y al corriente de pago de todo tipo de tributos y gastos de cualquier tipo y clase.

**III.-** Que habiendo llegado las partes a un acuerdo al respecto, al objeto de regularlo,

**PACTAN**

**PRIMERO.-** EL ADQUIRENTE satisface en este acto a LA VENDEDORA la suma de .....euros., mediante .... (efectivo metálico, cheque bancario, cheque conformado)...., quien declara recibirlas, en concepto de arras confirmatorias y como señal de perfección por la compra de la finca descrita en el antecedente I.-, constituyendo esta entrega pago



a cuenta del total precio que se dirá, no otorgando facultad de desistir del contrato. LA VENDEDORA otorga cabal carta de pago de dicha cantidad.

SEGUNDO.- El precio de la venta se establece en ..... euros, del que deberá deducirse la cantidad hoy entregada en concepto de arras, y que se pagará de la siguiente forma:

- a) En cuanto a ..... euros se corresponden con la cantidad hoy entregada en concepto de arras.
- b) Y en cuanto a las restantes ..... euros, serán satisfechas al otorgamiento de la escritura pública de compraventa y entrega simultánea de llaves.

TERCERO.- Se fija como fecha para formalizar la escritura pública de compraventa el día ..... en la notaría que designe el VENDEDOR que deberá comunicar de forma fehaciente al COMPRADOR este extremo, con cinco días de antelación.

La incomparecencia en la notaría, a los efectos de otorgar la correspondiente escritura pública, se considerará incumplimiento contractual, conllevando los efectos que en derecho procedan.

CUARTO.- El VENDEDOR se compromete a conservar el inmueble, objeto de esta compraventa, en perfecto estado hasta la fecha fijada para la formalización de la escritura pública, siendo de su cuenta todos los gastos ocasionados para transmitir la finca en el estado y en las condiciones que se pactan en este documento. Asimismo, desde esta fecha hasta que la transmisión tenga lugar, serán de cuenta del VENDEDOR todos los tributos y gastos de cualquier clase generados por la propiedad del inmueble.

QUINTO.- La compraventa se perfecciona en concepto de libre de cargas y gravámenes, ocupantes, arrendatarios o precaristas, y al corriente de pago de todo tipo de tributos y gastos de cualquier tipo y clase.

SEXTO.- Todos los gastos e impuestos que se deriven del otorgamiento de la escritura pública mencionada en el apartado b) del Pacto Segundo serán de cuenta del ADQUIRENTE, con entera indemnidad para LA VENDEDORA, con la única excepción del Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Bienes de Naturaleza Urbana.

SÉPTIMO.- Las partes para cualquier cuestión que surja entre ellas en relación al presente contrato, su ejecución, interpretación y/o cumplimiento, renunciando en lo menester a fuero propio, se someten expresamente a los Juzgados y Tribunales de la ciudad de .....

Y para que así conste, suscriben el presente documento, por duplicado ejemplar y a un solo efecto.

En ..... a .... de ..... de 200....

**Fdo.: LA VENDEDORA**

**Fdo.: EL ADQUIRENTE**

[1] Las arras confirmatorias suponen la perfección del contrato de compraventa.

[\*] Formulario del fondo editorial de Difusión Jurídica.

# Aprender a saber lo que el cliente quiere.

## Seller Assistant Form

En cualquier profesión un requisito imprescindible para optar al éxito es saber lo que nuestro cliente quiere. Teniendo claro el objetivo de nuestro cliente, podremos trabajar en la dirección adecuada para conseguirlo. Estas afirmaciones, les pueden parecer obvias y lo son, pero lo cierto es que a pesar de su obviedad, muchos profesionales de la intermediación inmobiliaria no las tienen presentes en su actividad diaria.



### Redacción

1. Aprender a saber lo que el cliente quiere
2. El Seller Assistant Form (SAF)

#### 1. Aprender a saber lo que el cliente quiere

Cuantas veces vemos en inmobiliarias, a clientes que explican a un profesional el inmueble que buscan, dando detalles de sus necesidades, de sus ilusiones, y como toda respuesta, el intermediario intercambia unas amables y breves palabras de acuse de recibo, y hace un par de anotaciones breves, que pretenden resumir toda la información que el cliente le ha facilitado.

En otros casos, y también con mucha frecuencia, cuando el cliente aún no ha terminado de explicar lo que quiere, el vendedor ya le está ofertando un producto, con afirmaciones irreflexivas e improvisadas, como “ya sé lo que quiere y necesita “. Muchas veces los profesionales del sector de la intermediación inmobiliaria olvidan dos factores claves al respecto:

1. Que el cliente que acude a una inmobiliaria, acude para resolver algo muy importante para él, como es decidir donde vive él y su familia, y por ello es imprescindible que el profesional que atiende al cliente actúe con respeto, no le vienen a comprar un

quilo de tomates, sino algo muy importante para su felicidad.

2. Por muy buena memoria que tenga el profesional de la intermediación, debemos tomar medidas para evitar que los descuidos y olvidos impidan que seamos eficaces en la gestión que realizaremos en interés de nuestro cliente, para que pueda comprar o alquilar el inmueble.

Teniendo en cuenta lo dicho, concluimos que, además de actuar con respeto y atención hacia el cliente que confía en nosotros, debemos generar un protocolo de actuación que nos asegure siempre que seremos capaces de obtener la suficiente información del cliente para saber con seguridad cuál es su objetivo, para saber qué es lo que quiere.

#### 2. El Seller Assistant Form (SAF)

Fruto del análisis de la experiencia comercial se crea el SELLER ASSISTANT FORM (SAF). El SAF son una serie de indicaciones sobre cómo debe actuar el vendedor al captar el encargo del cliente, para ob-



tener información precisa y relevante, para identificar qué es lo que quiere el cliente. El SAF se concreta en un sistema-formulario que el profesional de la intermediación inmobiliaria debe completar a partir de las conversaciones sostenidas con su cliente. El SAF incluye explicaciones para aprender a completarlo y para entender su función correctamente.

El método SAF tiene dos secciones claramente diferenciadas. Una tiene por elemento principal el objeto del negocio inmobiliario, es decir el inmueble, y la otra tiene por elemento principal al cliente.

Para completar bien el SAF, es clave diferenciar las preguntas que se formulan para cada una de las secciones, de lo contrario se generan confusiones que inutilizan el SAF.

**Les mostramos un ejemplo para que nos entiendan.** A cualquier potencial comprador de un inmueble, si al intentar describir el inmueble que busca, usted le pregunta si le molestan los ruidos, en el 98% de los casos le dirá que sí; igualmente, si le pregunta si le molesta que el inmueble no tenga ascensor más del 97% le dirán que sí. Al final obtendrá una ficha de un inmueble idílico imposible de conseguir para su cliente, ya que casi todo el mundo coincide en buscar lo mejor.

En cambio, si hace las preguntas detectoras de rechazos principales (situaciones o elementos que el cliente menos soporta) en la sección en la que el elemento principal es el cliente, sí que podremos averiguar qué elementos o situaciones realmente no acepta el cliente y, al mismo tiempo,

*“Debemos generar un protocolo de actuación que nos asegure que seremos capaces de obtener la suficiente información del cliente para saber con seguridad cuál es su objetivo, para saber qué es lo que quiere”*

*“El Seller Assistant Form (SAF) es un sistema-formulario que el profesional de la intermediación inmobiliaria debe completar a partir de las conversaciones sostenidas con su cliente, para identificar qué es lo que quiere el cliente”*

podremos distinguirlas de aquellas otras que, aun no gustándole, sí está dispuesto a aceptar. Por ejemplo, es posible que una persona, a la que no le gusta el ruido, esté dispuesta a soportarlo ciertos días a la semana, mientras que esa misma persona, a lo mejor no podrá soportar que su casa no tenga ascensor. En este caso, está claro que al cliente no le gusta ni el ruido, ni la carencia de ascensor, pero con el SAF CLIENTE, sabremos, en este caso, que a nivel inmobiliario, lo inadmisibles es la carencia de ascensor. Este tipo de información es el que hemos de obtener para poder actuar con precisión en la búsqueda del inmueble deseado por nuestro cliente.

Cada inmobiliaria debe hacer su propio SAF, atendiendo a las especialidades de su zona de actuación, pero es clave para que funcione, que siempre mantenga las dos secciones claramente diferenciadas, y unas explicaciones que ayuden a completarlo.

En el fondo, el SAF lo único que hace es concretar lo que busca nuestro cliente, fijando un marco que nos indica los inmuebles que quedan fuera de él, y que jamás debemos ofertar a ese cliente. Esta delimitación del objeto de la búsqueda, nos permitirá trabajar con mayor eficacia y rapidez, lo que siempre implica facturar más dinero y prestar mejor servicio a nuestro cliente.

#### SAF CLIENTE

1. Nombre .....
2. Teléfono .....
3. Mail .....
4. Profesión .....
5. Miembros de la familia ....., edades ....
6. Lo que no admite .....
7. Lo que más valora .....

**NOTA SAF CLIENTE.** Nótese que la respuesta a la pregunta 6, ha de ser la

respuesta a una pregunta concisa y directa que se debe formular de forma descontextualizada, es decir, sin formularla en relación a un inmueble concreto, sino que se debe formular buscando la opinión subjetiva del cliente.

Para que nos entiendan mejor, ilustramos con un ejemplo gastronómico. Hemos de preguntar (A) ¿Qué es lo que no admite en repostería?, pero sin referirnos a un postre en concreto. Respuesta. La nata. Planteamiento erróneo (B). Preguntar ¿De la tarta del escarapate, qué es lo que no le gusta? La respuesta puede ser, la almendra, el merengue, y si hay nata por supuesto la mencionará, pero los otros ingredientes a lo mejor son admisibles para el cliente en otra tarta, pero al haberse formulado la pregunta en relación a una tarta concreta, la respuesta (B) está limitada a ese contexto concreto, y ello impide saber con certeza, si esos ingredientes solo son inadmisibles para esa tarta concreta, o lo son de forma universal. Por el contrario, la respuesta (A) nos da una información que podemos aplicar a toda la repostería, en nuestro caso a todos los inmuebles.

Idéntica explicación hemos de aplicar a la pregunta 7. Comprenderán que obtener esta información que podremos aplicar a todos los inmuebles que ofertemos a ese cliente, nos ayudará mucho a conseguir cerrar la operación. El SAF CLIENTE no debe incluir información que no sea relevante para nuestro negocio, ya que en la actualidad cuando más información tenemos de los clientes más requisitos de seguridad hemos de cumplir, de conformidad a la normativa de protección de datos aplicable en España (entre en **www.ksp.es**, Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal: normas básicas, marginal: 8, y el artículo sobre protección de datos y sector inmobiliario **www.revistainmueble.es**, nº 80).

En la ficha SAF por lo general no es necesario indicar la dirección física del cliente, con un mail y un número de teléfono es suficiente para conseguir el objetivo que perseguimos, que no es otro que tener



una vía de comunicación y localización del cliente.

#### SAF INMUEBLE

1. Dimensiones .....
2. Ubicación preferente .....
3. Tipo de inmueble .....
4. Materiales preferidos .....
5. Alturas .....
6. Precio .....
7. Forma de pago .....

8. Complementos/piscina/jardín .....

9. Accesos/transportes públicos

**NOTA SAF INMUEBLE.** En este caso las respuestas nos sirven para conocer el tipo de inmueble concreto que busca el cliente. Esta información del SAF INMUEBLE, junto con la del SAF CLIENTE, nos permitirá seleccionar inmuebles con precisión y rapidez al gusto de nuestro cliente.

Prueben a poner en práctica el método SAF, no pueden perder nada, solo ganar eficacia y rapidez, y ello implica, no lo olviden, dar mejor servicio a sus clientes y ganar más dinero. ●

*“El método SAF tiene dos secciones claramente diferenciadas: una tiene por elemento principal el objeto del negocio inmobiliario, es decir el inmueble, y la otra tiene por elemento principal al cliente”*



# A vueltas con las cláusulas suelo.

## Reflexiones en torno al Acuerdo de los Magistrados de lo Mercantil de Barcelona de 21 de noviembre de 2014

El presente artículo pretende ofrecer una aproximación al dispar tratamiento judicial dado por los tribunales a las acciones individuales ejercitadas en relación con la posible nulidad de las llamadas cláusulas suelo (y sus consecuencias), en relación con la posible afectación de dichos procedimientos por lo resuelto o pendiente de resolver en otros procedimientos en los que también se hayan cuestionado dichas cláusulas suelo en el ejercicio de una acción colectiva.

Particularmente, en el marco del anterior escenario, se valora el alcance y los efectos procesales previsibles del Acuerdo de los Magistrados de lo Mercantil de Barcelona de 21 de noviembre de 2014.



**Yago Vázquez Moraga**  
Socio de Pintó Ruiz & Del  
Valle S.L.P.

1. Introducción
2. La Sentencia del Tribunal Supremo 241/2013, de 9 de mayo de 2013, y sus efectos en la jurisprudencia menor
3. Las acciones colectivas de cesación de condiciones generales de la contratación pendientes de resolución y sus efectos procesales
4. Alcance procesal del Acuerdo de los Magistrados de lo Mercantil de Barcelona de 21 de noviembre de 2014
5. Conclusiones

### 1. Introducción

El pasado 21 de noviembre de 2014, los Magistrados de lo Mercantil de Barcelona adoptaron un acuerdo sobre los criterios que van a seguir en el enjuiciamiento de acciones individuales de nulidad de cláusulas suelo. Para poder valorar la oportunidad y la trascendencia de dicho Acuerdo, es preciso recapitular y contemplar cuál era el panorama judicial existente con anterioridad a su adopción que, en el partido judicial de Barcelona, tuvo -y tiene- dos hitos fundamentales: de un lado, el planteamiento por parte del Juzgado de lo Mercantil nº 9 de Barcelona, el 27 de junio de 2014, de una cuestión prejudicial al Tribunal de Justicia

de la Unión Europea (TJUE) y, de otro, la doctrina fijada por la Sección 15ª de la Audiencia Provincial de Barcelona a partir de su Auto de 9 de octubre de 2014.

Asimismo, es importante tener en cuenta que el presente comentario únicamente tiene en cuenta la problemática procesal derivada de la diversa y contradictoria casuística judicial emanada de los juzgados mercantiles, al resolver acciones individuales fundamentadas principalmente en la infracción de la normativa sobre condiciones generales de la contratación (Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación -LCGC-), pero no de las resoluciones de ámbito es-



trictamente civil, fundamentadas exclusivamente en la normativa de protección de consumidores y usuarios (Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios -TRLGDCU-), cuyo conocimiento es competencia de los Juzgados de Primera Instancia, y que presenta también múltiples problemas e incertidumbres, pero que exceden del limitado alcance de estas líneas.

## **2. La Sentencia del Tribunal Supremo 241/2013, de 9 de mayo de 2013 y sus efectos en la jurisprudencia menor**

El azote de la crisis y las diversas bajadas de los tipos de interés acordadas por el BCE trajo consigo la caída del EURIBOR, principal índice de referencia de las hipotecas en España. No obstante, quienes tenían suscri-

to un préstamo hipotecario pronto se dieron cuenta de que, a pesar de que dicho índice se encontraba en mínimos históricos, el banco les estaba aplicando un tipo fijo muy superior al del índice de referencia. Fue así como muchos se percataron de que su hipoteca incluía las llamadas “cláusulas suelo”, lo que terminó derivando en la interposición masiva de demandas contra las entidades crediticias que, para garantizar un rendimiento mínimo de esos activos financieros (los créditos hipotecarios) habían predispuesto dichas cláusulas en sus contratos.

En ese estado de cosas, tras un primer tiempo de incertidumbre jurídica, fruto de la distinta interpretación y resolución dada por los distintos juzgados a la problemática de las cláusulas suelo, el Pleno del Tribunal Supremo dictó su Sentencia 241/2013, de

*“El Tribunal Supremo en nota informativa de 25 de febrero de 2015 reconoce los efectos restitutorios de las cantidades ya abonadas de cláusulas declaradas nulas a partir del 9 de mayo de 2013”*

*“El planteamiento simultáneo de acciones individuales y colectivas ha generado una jurisprudencia contradictoria en torno a la cosa juzgada, la litispendencia y la prejudicialidad civil”*

9 de mayo, por la que estimó una acción de cesación (arts. 53-56 TRLGDCU) planteada por la asociación de consumidores AUSBANC contra 3 entidades bancarias, declarando nulas por abusivas las cláusulas suelo allí analizadas, por no cumplir los requisitos de especial transparencia exigibles en los contratos celebrados con los consumidores. De acuerdo con la doctrina fijada por el Alto Tribunal, las cláusulas suelo serían válidas únicamente cuando superasen un doble control de transparencia (la cláusula debe ser comprensible no sólo de forma aislada, sino que, además, el consumidor debe ser debidamente informado, de forma clara, de la repercusión económica de dicha estipulación).

La sentencia de 2013 resultó muy controvertida, y planteó además nuevas incertidumbres y dilemas. Al margen de no dejar demasiado claro el alcance de sus

efectos a terceros no intervinientes en el proceso, a los efectos de lo previsto en los artículos 221 y 222.3 de la LEC (pues la recurrente *“no interesó su eficacia ultra partes”*, lo que, *unido al casuismo que impregna el juicio de valor sobre el carácter abusivo de las cláusulas cuando afecta a la suficiencia de la información, nos obliga a ceñirlos [los efectos] a quienes ofrecen en sus contratos cláusulas idénticas a las declaradas nulas, cuando no se hallen completadas por otras que eliminen los aspectos declarados abusivos”*), el TS, con una fundamentación cuestionable y en aparente contradicción con lo dispuesto por el artículo 1.303 CC (*quod nullum est nullum effectum producit*), declaró la irretroactividad de su Sentencia, impidiendo así la *restitutio in integrum* a los beneficiados por ésta, sin afectar así “a los pagos ya efectuados en la fecha de publicación” de la misma.





Tal doctrina fue posteriormente confirmada por el TS en su Sentencia (Pleno) núm. 464/2014, de 8 de septiembre (en este caso, con un Voto Particular formulado por el Magistrado Sancho Gargallo) que, para resolver una demanda interpuesta por varios particulares (acción individual) contra BANKIA, confirmó su Jurisprudencia, reiterando el especial requisito de transparencia que deben cumplir este tipo de cláusulas, sin realizar, por motivos procesales, ningún pronunciamiento en cuanto a sus efectos (*ex tunc o ex nunc*).

Así pues, la principal controversia surgió en relación con la doctrina fijada por el Tribunal Supremo consistió en los efectos que habría que dar a las sentencias que, en cumplimiento de la misma, declarasen la nulidad de cláusulas suelo. De este modo, las distintas Audiencias Provinciales se posicionaron en dos frentes distintos, de un lado las que aplicaban en sus sentencias este extravagante principio de irretroactividad (i.a. SAP Madrid (Sección 28) núm. 238/2013 de 23 de Julio, AAP Burgos (Sección 2) núm. 15/2014 28 de enero), frente a aquellas otras que interpretaban que la doctrina del TS no era aplicable a las acciones individuales, que respondían a causas de pedir distintas a las acciones colectivas y, además, no podían generar ningún riesgo de “trastornos graves con trascendencia al orden público económico”, como ocurría en el caso de las acciones colectivas (i.a. SAP Barcelona (Sección 15) núm. 453/2013 de 16 de octubre, SAP Málaga (Sección 6º) núm. 185/2014 de 12 de marzo).

Al momento de escribir estas líneas parece que este desconcierto toca a su fin, por cuanto en fecha 25 de febrero de 2015 el Tribunal Supremo ha publicado anticipadamente el fallo de dos sentencias dictadas en relación con las cláusulas suelo, por las que confirma su anterior doctrina. Además, en una de ellas (BBVA) matiza que “*el efecto restitutorio de las cantidades ya pagadas en virtud de cláusulas suelo declaradas nulas por falta de transferencia se producirá desde la fecha de la publicación de la sentencia de la propia Sala, de 9 de mayo de 2013*”. No obstante, sin conocer

los fundamentos de dicho fallo, resulta imposible realizar una valoración al respecto.

### 3. Las acciones colectivas de cesación de condiciones generales de la contratación pendientes de resolución y sus efectos procesales

A la problemática descrita se ha sumado un nuevo factor desestabilizador que ha venido a revolver de nuevo la situación de la jurisprudencia menor, consistente en los perniciosos efectos que diversas acciones colectivas interpuestas por distintas asociaciones de consumidores y usuarios han tenido en las acciones individuales interpuestas por particulares. Resulta particularmente trascendente la demanda interpuesta por la asociación ADICAE en nombre de miles de afectados por cláusulas suelo frente a casi 50 entidades bancarias que, tras numerosos incidentes, está conociendo el Juzgado de lo Mercantil núm. 11 de Madrid (autos 471/2010).

Concretamente, el planteamiento simultáneo de acciones individuales y colectivas ha generado una jurisprudencia contradictoria y dispar en relación con los efectos que (i) una sentencia dictada en un proceso para la tutela de intereses colectivos o, incluso, (ii) la mera interposición de una acción colectiva de cesación en relación con las cláusulas suelo, tiene respecto de una acción individual interpuesta por un particular respecto de dichas cláusulas suelo. Controversia que gira en torno a las instituciones de la cosa juzgada, la litispendencia y la prejudicialidad civil, y las distintas interferencias que se pueden producir entre ellas. Así:

- En casos en que ya existe una sentencia que ha estimado una acción colectiva (como la STS de 2013), algunas Audiencias han declarado la terminación del procedimiento instado por un particular en relación con dichas cláusulas (al menos respecto de la pretensión de la nulidad, no así en todos los casos respecto de la reclamación de cantidad) al apre-

*“En el propio Acuerdo de 21 de noviembre de 2014 los Magistrados parecen invitar a los afectados a formular “bajo su responsabilidad” una solicitud de medidas cautelares de tipo anticipatorio”*

ciar que existe la triple identidad necesaria para la concurrencia de cosa juzgada -i.a. SAP de Islas Baleares (Sección 5ª) núm. 155/2014, de 26 de mayo-, mientras que otras han desestimado la excepción de cosa juzgada, al considerar que la acción colectiva y la individual presentan sustanciales diferencias tanto subjetivas como en cuanto a su causa de pedir -i.a. AAP Alicante (Sección 8ª) núm. 18/2014, de 31 de marzo-.

- En casos de que la acción colectiva ha sido planteada ante un tribunal pero todavía no ha sido resuelta, la acción individual posteriormente planteada ha conllevado, unas veces la sus-

pensión del procedimiento con fundamento en la concurrencia de prejudicialidad civil (i.a. Auto Juzgado de lo Mercantil de Granada de 6 de mayo de 2014), y, otras veces, la estimación, incluso de oficio, de la concurrencia de litispendencia, al presumirse (en contra de lo que advierte al respecto la propia Exposición de Motivos de la LEC) que los efectos de las acciones colectivas se extienden por imperativo legal a los particulares titulares de acciones individuales (lo que, de acuerdo con la interpretación conjunta de los artículos 221 y 222.3 LEC, resulta cuanto menos discutible), implicando el archivo de los procedimientos instados por estos (al menos en lo que a la pretensión declarativa se refiere, en el caso de que la acción colectiva entablada no incluya también una acción de reclamación de cantidad), que deberán estar y pasar por lo que se resuelva en dicho procedimiento (o, de ser posible, solicitar la intervención en el mismo -art. 15 LEC- o instar la acumulación de procesos -art. 76.2.1º LEC-).

En relación con todo ello, la doctrina mantenida por la Sección 15 de la Audiencia Provincial de Barcelona, ha consistido en (i) o bien declarar la concurrencia de cosa juzgada en aquellos casos que se refieran a cláusulas suelo que fueron objeto de la STS de 9 de mayo de 2013, (i) o bien decretar el archivo del procedimiento por litispendencia, en el caso de que la cláusula en cuestión sea objeto de un proceso colectivo pendiente de fallo. Posición esta última que se presta al debate, por cuanto parece difícil que pueda concurrir una identidad subjetiva cuando, en el caso de que la acción colectiva esté “pendiente”, no puede ser posible que “la sentencia” (art. 221.1.2º LEC) haya determinado ya su alcance subjetivo.



#### 4. Alcance procesal del Acuerdo de los Magistrados de lo Mercantil de Barcelona de 21 de noviembre de 2014

En este escenario, estando pendiente de resolución la cuestión prejudicial planteada respecto del artículo 43 LEC por el Juzgado de lo Mercantil nº 9 de Barcelona al TJUE (Asunto C-381/14), se adopta el Acuerdo que es objeto del presente comentario, en el que, para evitar “*el archivo definitivo de las causas*” sin que el TJUE haya podido resolver dicha cuestión, los magistrados acuerdan que:

- En los juicios en que haya recaído resolución sobre prejudicialidad o litispendencia, se estará a lo acordado (art. 207.3 LEC).
- No se admitirán excepciones de prejudicialidad civil o litispendencia después de la contestación a la demanda cuando los hechos en los que se base sean anteriores (lo cual, respecto de la litispendencia, es una temeridad procesal, al ser éste un presupuesto del proceso y, como tal, una cuestión de orden público apreciable de oficio en cualquier momento).
- Alegada en forma la litispendencia o la prejudicialidad, se acordará la suspensión del plazo para resolver, hasta que el TJUE se haya pronunciado (yerra en este punto el Acuerdo, al entender que la litispendencia también ha sido objeto de la cuestión prejudicial, cuando lo cierto es que la misma se limita a la prejudicialidad).

A efectos prácticos, ello supone que a partir de dicho acuerdo las acciones individuales interpuestas por particulares -entendemos que con independencia de qué cláusulas sean- se suspenderán hasta que el TJUE haya resuelto la cuestión prejudicial, sin poder anticipar qué ocurrirá cuando dicha cuestión haya sido resuelta, especialmente en lo que respecta a la litis-

pendencia que, como se ha dicho, no es objeto de la misma.

No obstante, quizás no todo esté perdido, por cuanto, conscientes de los graves perjuicios que esta situación tendrá para los justiciables (que deberán seguir pagando intereses al “tipo mínimo” de la cláusula suelo mientras el procedimiento se encuentre suspendido), en el propio Acuerdo los magistrados parecen invitar a los afectados a formular “bajo su responsabilidad” una solicitud de medidas cautelares de tipo anticipatorio (detallando incluso la motivación que habrá que darse a tal fin), para paliar así el desastre derivado del bloqueo judicial provocado por la demanda de ADICAE y por el exagerado alcance que se ha dado a la institución de la litispendencia en estos casos. Medidas cautelares de tipo anticipatorio que, si bien casan mal con la nota de instrumentalidad que debe concurrir en toda medida cautelar, en general están teniendo buena acogida en nuestra jurisprudencia.

#### 5. Conclusiones

El Acuerdo de los Magistrados de lo Mercantil de 21 de noviembre de 2014 puede suponer (en dicho ámbito) la suspensión automática de todos los procedimientos relativos a acciones individuales sobre cláusulas suelo, y hasta que el TJUE no resuelva la cuestión prejudicial planteada por el Juzgado de lo Mercantil nº 9 de Barcelona.

Tras el pronunciamiento del TJUE, muy probablemente se inicie de nuevo un periodo de incertidumbre judicial, a menos que con anterioridad el Tribunal Supremo se haya pronunciado al respecto de las cuestiones procesales correspondientes.

Siguiendo la propia recomendación de los Magistrados de lo Mercantil de Barcelona, ante esta situación de parálisis judicial, para evitar mayores perjuicios a los justiciables se deberían solicitar la adopción de medidas cautelares de tipo anticipatorio, con base a los motivos explicitados en el Acuerdo del Tribunal Mercantil de Barcelona. ●

# Contrato de compraventa de inmueble por extranjero a través de abogado español

## La solución a tu caso

www.ksp.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. Argumentos
  - 2.4. Normativa
  - 2.5. Documentación
  - 2.6. Prueba
  - 2.7. Resolución extrajudicial
3. Jurisprudencia relacionada con el caso
4. Documentos Jurídicos
5. Biblioteca
6. Modelo de denuncia ante la Agencia Española de Protección de Datos

### El caso

#### Supuesto de hecho

Alicante, 01/06/2006

Doña Pai y D. Fred, ambos de nacionalidad británica, mantuvieron una relación de noviazgo durante un largo periodo. En el transcurso del mismo, adquirieron un inmueble a partes iguales en una ciudad española. Tras la ruptura de esta relación deciden vender el inmueble.

El proceso de venta fue bastante largo, no tanto por los trámites burocráticos, sino más bien porque los vendedores no lograban ponerse de acuerdo en cuanto al monto que iba a recibir cada uno por la venta del

inmueble.

Finalmente, llegan a un acuerdo y encuentran un comprador, Doña María. Doña Pai otorga un poder a un letrado español para que realice todos los trámites necesarios para concluir la compraventa del inmueble. Por lo tanto, el letrado es apoderado de Doña Pai y actuará en su representación.

La compraventa tiene lugar en España y será posteriormente ratificada en el Reino Unido para adquirir la calidad de documento público también en dicho país.

Cabe destacar que el inmueble se encuentra gravado por un derecho real de ga-



rantía hipotecaria.

### Objetivo. Cuestión planteada

El cliente es Doña Pai y tiene como objetivo la venta del inmueble del que es copropietaria junto a D. Fred.

### La estrategia del Abogado

El letrado recomienda a su cliente que le otorgue un apoderamiento para realizar él mismo la compraventa; de esta manera, su representada se ahorraría los gastos de traslado a España para realizar las gestiones correspondientes a la misma.

Además, la compraventa debía realizarse lo antes posible, ya que la inmobiliaria tenía un comprador pero éste no estaba dispuesto a esperar para adquirir el inmueble, por lo que el apoderamiento era la mejor opción ante tal necesidad de celeridad.

El letrado realiza una función de mediador entre su cliente y su anterior pareja para que alcancen un acuerdo en lo que respecta a la cantidad que recibirá cada uno por la venta.

A su vez, el abogado recomienda el pago íntegro de la hipoteca antes de efectuar la compraventa. El cliente sigue su consejo y la hipoteca es liquidada, constando en el escrito de compraventa que sobre la finca no pesa ninguna carga (salvo afecciones fiscales).

### El procedimiento extrajudicial

#### Partes

Parte vendedora:

D. Fred.

- Doña Pai, que actúa representada por su Abogado.

Parte compradora:

- Doña María.

### Pasos a seguir:

1. Se realiza el respectivo poder en el Reino Unido, de donde es nacional el cliente, ante notario público de dicho país (y posterior sello de La Haya para su validez en España), en el cual el abogado puede vender la parte indivisa que le corresponde a su cliente.

2. El siguiente paso es confeccionar el contrato de compraventa entre las partes vendedoras y la parte compradora.

Hay una función mediadora por parte del letrado de Doña Pai; a lo largo del proceso de compraventa negocia con el abogado de D. Fred para llegar a un acuerdo sobre la cantidad que recibirá cada uno. El desacuerdo surge cuando D. Fred reclama más cantidad de la que Doña Pai le ofrece. Finalmente llegan a un acuerdo al considerar justo que D. Fred reciba menos puesto que Doña Pai aportó más dinero cuando ambos adquirieron el inmueble.

*Se realiza Escritura Pública, en la que se expone lo siguiente:*

- El inmueble no constituye domicilio familiar ni conyugal.

- Ubicación geográfica y descripción de la finca.

- Número del inmueble en el Registro de la Propiedad.

- Especificación del tipo de operación, en este caso compraventa.

- Referencia catastral del bien. Asimismo, el notario advierte de la obligación que recae sobre la compradora acerca de comunicar, en el plazo de dos meses, a la correspondiente Gerencia Territorial del Catastro las modificaciones producidas por esta transmisión.

- Corroboración por parte del fedatario público de que la hipoteca que pesaba sobre la finca ha sido extinguida por los vendedores.

– Información de la situación registral en relación al inmueble.

– Elementos comunes y régimen de la propiedad horizontal existente en el edificio.

*Por otro lado, se establecen en la Escritura las siguientes estipulaciones:*

– Precio de la venta y ratificación por parte de los vendedores de haber recibido el pago.

– Obligación de la parte compradora de pagar todos los gastos de la Escritura, así como los impuestos que la graven, excepto el de incremento del valor de los terrenos (plusvalía).

– Solicitud hecha al notario para que presente la Escritura en el Registro de la Propiedad.

– Declaración de la parte transmitente confirmando que los pagos a la comunidad de propietarios están satisfechos y que no existe ninguna derrama para el pago de mejoras en el inmueble. Lo anterior queda acreditado.

– Retención por parte de la compradora de un 5% del precio pactado para saldar las obligaciones tributarias establecidas en el IRPF.

### **Normativa**

• Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social. LMFAOS (art. 65.1).

• Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. LIRPF (art. 19.1.b).

### **Documentación**

- Escritura de Compraventa.
- Poder de representación.

– Ratificación de la compraventa.

– Documentos identificativos de las partes intervinientes.

– Escritura de carta de pago de la Hipoteca.

– Certificación acreditativa de que los pagos a la comunidad de propietarios se encuentran al día.

– Documento de la finca expedido por el Catastro.

### **Documentos jurídicos**

#### **Documentos jurídicos de este caso:**

**Documentos disponibles en [www.ksolucion.es](http://www.ksolucion.es) / Nº de Caso: 1093 / [info@ksp.es](mailto:info@ksp.es) /**

1. Escritura de compraventa de bien inmueble realizada en España.

2. Acta de ratificación expedida por un notario del Reino Unido.

Formularios jurídicos relacionados con este caso:

• Contrato de compraventa de bien inmueble. Hipoteca.

• Contrato de compraventa de bien inmueble.

• Carta de pago y cancelación definitiva de hipoteca.

### **Biblioteca**

Disponible en [www.ksp.es](http://www.ksp.es) Nº de Caso: 1093.

• Sabelotodo Derecho Civil.

• Sabelotodo Contratación Civil y Mercantil.

## MODELO ESCRITURA DE COMPRAVENTA

Número tres mil ciento veinticuatro.

En Torrevieja, mi residencia, a uno de junio de 2006.

Ante mi \_\_\_\_\_ Notario de esta ciudad y del Ilustre Colegio de Valencia.

### COMPARECEN

\_\_\_\_\_, mayor de edad, casado, abogado, con domicilio profesional en Barcelona, calle \_\_\_\_\_, provisto de documento nacional de Identidad y Numero de Identificación Fiscal, según me acredita, \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_ de nacionalidad británica, no residente en España, mayor de edad, casado conforme a su ley nacional con Doña \_\_\_\_\_, nacida \_\_\_\_\_, domiciliado en \_\_\_\_\_, Inglaterra; con pasaporte vigente de su país, número \_\_\_\_\_, NIE número \_\_\_\_\_ y Doña \_\_\_\_\_, mayor de edad, divorciada, vecina de Orihuela, con domicilio en \_\_\_\_\_, Urbanización Playa \_\_\_\_\_, conjunto Residencial Villa Olimpia, bloque \_\_\_\_, vivienda\_\_\_\_, comercial\_\_\_\_, provista de Documento Nacional de Identidad y Número de Identificación Fiscal, según me acredita, \_\_\_\_\_

### INTERVIENEN

1. Don \_\_\_\_\_, en nombre y representación de Doña \_\_\_\_\_, de nacionalidad británica, no residente en España, mayor de edad, divorciada, domiciliada en \_\_\_\_\_, titular del pasaporte británico numero \_\_\_\_\_ y cuyo NIE no acredita, de lo que advierto.

Resulta dicha representación de poder otorgado el día 19 de Mayo de 2006, en la ciudad de Manchester, Reino Unido, ante Don \_\_\_\_\_, Notario Público con residencia en dicha ciudad, en virtud del cual quedo facultado, entre otras, para en relación exclusivamente a los derechos que ostente sobre la participación indivisa de la finca objeto de esta escritura, pueda vender dicha finca por el precio mínimo de 127.000 euros, según consta en el original debidamente legalizado con la Apostilla de la Convención de la Haya que de dicho poder tengo a la vista, considero bastante para los fines del presente otorgamiento, y fotocopia coincidente con su original incorporo como testimonio a esta matriz.

Asegura el apoderado la integra vigencia de dicho poder y que no ha variado la capacidad legal de su representada.

2. Y los demás comparecientes, en su propio nombre y derecho. Tienen, a mi juicio, la capacidad legal necesaria para otorgar la presente ESCRITURA DE COMPRAVENTA, y al efecto:

### EXPONEN

I. Que Don \_\_\_\_\_ son dueños, por mitades indivisas, de la siguiente finca, que manifiestan no constituyen el domicilio familiar o conyugal del Sr. Smith:

**DESCRIPCION:** URBANA: NUMERO \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_ Vivienda \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_ en

su fase. Bloque \_\_\_\_\_, comercial \_\_\_\_\_, del conjunto Residencial villa \_\_\_\_\_, en término de Orihuela, sector \_\_\_\_\_, playa \_\_\_\_\_, compuesto de planta baja y alta. Es de tipo B. Es la de la Izquierda, de las dos orientadas al norte, según se mira desde este lindero. Le corresponde una superficie construida de sesenta y tres metro cincuenta y ocho decímetros cuadrados y útil de cincuenta y nueve metros cincuenta y cinco decímetros cuadrados, distribuida interiormente en diferentes dependencias y servicios. Linda según de entra: derecha, vivienda número 31 del conjunto, jardín por medio: izquierda, vivienda número 35 del conjunto; fondo, vivienda número 34 del conjunto, y frente, calle interior de la parcela, jardín por medio.

Le corresponde el uso exclusivo del jardín situado a su frente e izquierda entrando, con una superficie de cuarenta y ocho metros cincuenta decímetros cuadrados.

**CUOTA** en el bloque donde se ubica, veinticinco enteros por ciento; y en el conjunto, un entero noventa y dos centésimas por ciento.

Inscripción: Registro de la Propiedad nº \_\_\_\_\_, inscripción \_\_\_\_\_

**TÍTULO:** Compra a Don; \_\_\_\_\_ en escritura otorgada el día 29 de Octubre de 2002, ante el Notario de Torrevieja, Don \_\_\_\_\_, numero \_\_\_\_\_ de protocolo \_\_\_\_\_

**REFERENCIA CATASTRAL:** \_\_\_\_\_ Dicha referencia resulta de documento expedido por el Catastro, relativo a la finca transmitida, que los comparecientes me exhiben, y fotocopia coincidente con su original incorporo a esta matriz.

**IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES.** A los efectos determinados en el art.65.1 de la Ley reguladora de las Haciendas Locales modificado por la Ley 62/2003, de 30 de diciembre:

1. Manifiesta la parte transmitente que los bienes objeto de esta escritura no tienen deudas pendientes por el citado Impuesto, Los otorgantes me dispensan expresamente a mí, el Notario, de la obtención del Ayuntamiento de la información acerca de las deudas pendientes en su caso por el repetido Impuesto asociadas a los bienes o derechos objeto de esta escritura.

2. Y yo, el Notario, advierto expresamente: de la afección de dichos bienes o derechos al pago de la totalidad de la cuota tributaria en régimen de responsabilidad subsidiaria; del plazo de dos meses a contar de este otorgamiento para declara en su caso y ante la correspondiente Gerencia Territorial del Catastro la alteración catastral producida; y de las responsabilidades por la falta de presentación de declaraciones, el no efectuarlas en el plazo o la presentación de declaraciones falsas, incompletas o inexacta.

**CARGAS:** HIPOTECA a favor de Caja de Ahorros de Murcia, por principal de SESENTA Y OCHO MIL EUROS . Formalizada en escritura otorgada el día 29 de Octubre de 2002, ante el Notario de Torrevieja. Don \_\_\_\_\_. Dicho préstamo se halla totalmente pagado y cancelado en escritura autorizada por mí, el Notario, en el día de hoy, pendiente de inscripción en el Registro de la Propiedad, a lo que se obliga la parte vendedora, a su costa.

Según asegura la parte vendedora. salvo afecciones fiscales-, está libre de ellas, y al corriente en el pago de gastos de comunidad.

Arrendamientos: Libre de ellos, según manifiesta la parte vendedora.



Información Registral: La descripción de la finca, su titularidad y situación de cargas, resultan de las manifestaciones de la parte transmitente, y de nota simple del Registro de la Propiedad de fecha de 24 de Mayo de 2006, respondiendo a mi solicitud \_\_\_\_\_, que como documento unido incorporo a la presente matriz.

**ADVERTENCIA.** No obstante lo anterior; las advierto que la situación registral existente a la presentación de esta escritura en el Registro de la Propiedad, prevalecerá sobre las manifestaciones anteriores de la parte transmitente y sobre información recabada.

**ELEMENTOS COMUNES Y REGIMEN DE LA PROPIEDAD HORIZONTAL:** Manifiesta la parte compradora conocerlos y aceptarlos.

II. Y expuesto cuanto antecede, los comparecientes, según interviene, llevan a cabo la presente compraventa, con las siguientes.

### **ESTIPULACIONES**

**PRIMERA:** Don\_\_\_\_\_ y Doña\_\_\_\_\_ venden a \_\_\_\_\_ que compra y adquiere, para sí, el pleno dominio de la finca objeto de esta escritura, con todos sus derechos y accesiones, como cuerpo cierto y por el precio de 127.000 euros.

**SEGUNDA:** La parte vendedora confiesa haber recibido de la compradora antes de este acto –mediante efectivo y cheque bancario– el precio pactado, en proporción a sus derechos, por lo que le otorga carta de pago.

**TERCERA.** Todos los gastos de esta escritura y los impuestos que la graven, excepto el de incremento del valor de los terrenos (plus valía), serán pagados por la parte compradora.

**CUARTA.** Los comparecientes solicitan de mí, el Notario, la presentación en el Registro de la Propiedad de la primera copia de esta escritura, por telefax o por cualquier otro medio de la comunicación a que se refiere el artículo 249 del Reglamento Notarial.

**QUINTA. GASTOS DE COMUNIDAD DE PROPIETARIOS.** En relación con los gastos generales de la comunidad de propietarios y los derivados de obras de conservación del edificio, la parte transmitente:

1. Declara que al día de hoy se halla al corriente en su pago.
2. Manifiesta que no existen derramas para el pago de mejoras en el inmueble que hayan de hacerse efectivas a partir del día de hoy.
3. Y aporta certificación coincidente con su anterior declaración al día 1 de Junio de 2006. Me exhibe dicha certificación formada, según manifiesta, por el Secretario- Administrador de la comunidad con el visto bueno del presidente. De comunidad con el visto bueno del presidente. De dicha certificación obtengo fotocopia que previamente cotejada por mí comprueba que coincide con su original, quedando así testimoniada y protocolizada en esa matriz. La citada certificación se la entrega la parte transmitente a la adquirente que la recibe.

**SEXTA.** La parte compradora retiene para su entrega en el Tesoro Público por cuenta de la parte vendedora,

Incorporación y cesión de datos. A los efectos determinados en la LO 15/1999 de 13 de diciembre sobre Protección de Datos, Orden JUS 484/03 y demás disposiciones concordantes y complementaria, los otorgantes e intervinientes manifiestan quedar enterados de que sus datos van a ser incorporados al Fichero de Protocolo y Documentación Notarial y al fichero de Administración y Organización de la Notaria, así como del hecho de que tales datos pueden ser cedidos a aquellas Administraciones Públicas que de conformidad con una norma con rango de Ley tengan derecho a ellas. un cinco por ciento (5%) del precio dicho, que asciende a la cantidad de 6350 euros, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 19.1. b de la Ley 18 de 6 de Junio del Impuesto sobre la Renta.

### OTORGAMIENTO Y AUTORIZACIÓN

Hechas las reservas y advertencias legales y, en particular, a efectos fiscales, advierto de las obligaciones tributarias que incumben a las partes en su aspecto material, formal y sancionador, así como de las consecuencias de su posible inexactitud; de la afección de los bienes al pago del Impuesto Sobre Transmisión Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados; obligación de practicar auto-liquidación en el plazo de treinta días hábiles y responsabilidades en caso de incumplimiento.

Queda cumplido el requisito de la lectura de este instrumento público, conforme al artículo 193 del Reglamento Notarial.

A elección del Sr. \_\_\_\_\_ comparece como intérprete D<sup>a</sup> \_\_\_\_\_, mayor de edad, vecina de Torrevieja, con domicilio profesional en calle \_\_\_\_\_, numero \_\_, con DNI NUMERO \_\_\_\_\_, quien declara bajo su responsabilidad la conformidad de su traducción a la lengua inglesa con el texto del documento en castellano. Enterados todos de su contenido, prestan su consentimiento a esta escritura, el cual ha sido libremente prestado, la ratifican y la firman conmigo, el Notario, que doy fe de haberles identificado conforme al apartado c) del artículo 23 de la Ley del Notariado, de que este otorgamiento se adecua a la legalidad y a la voluntad debidamente informada de los otorgantes o intervinientes y en general, y en cuanto proceda, de todo lo consignado en este instrumento público, extendido en seis folios de papel timbrado exclusivo para documentos notariales, el presente, y los cinco posteriores correlativos en orden, de la misma serie, yo el Notario, Doy fe.

Están las firmas de los comparecientes e intérprete.

**SIGNADO.** \_\_\_\_\_ **RUBRICADO Y SELLADO** \_\_\_\_\_

Es copia simple parcial

# LA TRANQUILIDAD DE ESTAR CON LOS MEJORES



**CIMA** Publicidad

**ESPECIALISTAS  
EN COMUNICACIÓN  
Y MARKETING  
JURÍDICO**

## **Social Media**

Auditamos tus redes sociales y te ayudamos a mejorarlas o, si lo prefieres, te llevamos la comunicación.

## **Webs adaptativas**

Adaptamos y/o rediseñamos tu web para que se adapte a cualquier dispositivo (tablets, smartphones...), y te ayudamos a mejorar su posicionamiento en buscadores.

## **Anuncios**

Llevamos la gestión publicitaria de los principales medios jurídicos, y te ayudamos a diseñar tus campañas.

## **Networking**

Organizamos seminarios y jornadas de marketing jurídico, eventos del sector bajo demanda y llevamos las relaciones institucionales entre empresas.

# La protección del consumidor hipotecario y el Real Decreto-Ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social

El recién aprobado Real Decreto-Ley 1/2015 de 27 de febrero, constituye sin duda una de las normas más esperadas de la presente legislatura. En la nueva normativa recogida en este RD-Ley encuentra reflejo, de un lado, la nueva realidad económica de nuestro país que parece atisbar tímidamente la salida de la ya larga crisis, y de otra la necesaria protección del consumidor hipotecario.



**Martín Jesús Urrea Salazar**  
Doctor en Derecho.  
Socio-Director del bufete  
Martín Urrea

## 1. Introducción

### 2. Nuevas medidas de protección del consumidor hipotecario

## 1. Introducción

El recién aprobado Real Decreto-Ley 1/2015 de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social, constituye sin duda una de las normas más esperadas de la presente legislatura. Y no solo por amparar en su artículo 11 la exclusión subjetiva de las conocidas como “tasas judiciales” para las personas físicas, lo que sin duda era ya una “larga” reivindicación entre los sectores vinculados a la justicia.

En la nueva normativa recogida en el Real Decreto-Ley 1/2015 encuentra reflejo, de un lado, la nueva realidad económica de nuestro país que parece atisbar tímidamente la salida de la ya larga crisis, y de otra la necesaria protección del consumidor hipotecario. Realidad esta última más acorde a la “mentalidad” normativa más social que impera en el proceso de construcción de

la Unión Europea, y que impregna toda la normativa de origen comunitario.

El texto normativo de la reforma consta de once artículos, agrupados en dos títulos, seis disposiciones adicionales, tres disposiciones transitorias, una disposición derogatoria única y tres disposiciones finales. Y es en el título I que lleva por rúbrica «Medidas urgentes para la reducción de la carga financiera», donde se contienen tres artículos a través de los que se modifican determinados preceptos de otras tantas normas legales: la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal; el Real Decreto-Ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, y la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social.





## 2. Nuevas medidas de protección del consumidor hipotecario

Por lo que respecta al consumidor hipotecario, la nueva norma supone la modificación de la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social, y del Real Decreto-Ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, que junto al Real Decreto-Ley 27/2012, de 15 de noviembre, de medidas urgentes para reforzar la protección a los deudores hipotecarios han configurado el “bloque de choque” protector del consu-

midor hipotecario en nuestro derecho.

Y de entre las medidas, destaca la prórroga del plazo de suspensión de los lanzamientos hasta el 16 de mayo de 2017 (estaba prevista para mayo 2015). En efecto, el artículo 1 de la Ley 1/2013 prevé la suspensión de los lanzamientos hasta pasados dos años (cuatro tras esta reforma) de su entrada en vigor, para las personas que se encuentren en los supuestos de “especial vulnerabilidad” y cumplan los criterios económicos en él definidos.

Estos supuestos de “especial vulnera-

*“La prórroga del plazo de suspensión de los lanzamientos se aumenta hasta el 16 de mayo de 2017 para las personas que se encuentren en supuestos de especial vulnerabilidad”*

*“La reforma incorpora como circunstancia de especial vulnerabilidad el ser mayor de 60 años, aun no reuniendo los requisitos para ser considerados como unidad familiar previstos por la propia norma”*

bilidad” contemplados en el número 2 del precepto, vienen referidos a la situación familiar y comprenden a las familias numerosas, a las unidades familiares monoparentales con dos hijos a cargo, unidades familiares que tengan un menor de tres años, aquellas en la que alguno de sus miembros tenga declarada discapacidad superior al 33 por ciento, situación de dependencia o enfermedad que le incapacite de forma permanente para realizar actividad laboral alguna, aquellas en las que el deudor hipotecario esté en situación de desempleo y haya agotado las prestaciones por desempleo, unidades familiares en las que convivan personas discapacitadas o dependientes, y aquellas en las que exista una víctima de violencia de género y la vivienda objeto de lanzamiento constituya su vivienda habitual. El nuevo Real Decreto-Ley 1/2015 adiciona un nuevo supuesto de especial vulnerabilidad, al incluir al deudor mayor de 60 años.

La reforma ha venido a clarificar respecto de los requisitos económicos que han de concurrir junto a la situación familiar, que las limitaciones al conjunto de ingresos de los miembros de la unidad familiar están referidas al Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples anual a catorce pagas, y no a 12. Por tanto, para que proceda la suspensión prevista por la Ley 1/2013, de 14 de mayo es preciso que además de los supuestos de especial vulnerabilidad, concurren las circunstancias económicas siguientes (art.1.3):

*“a) Que el conjunto de los ingresos de los miembros de la unidad familiar no supere el límite de tres veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples anual de catorce pagas. Dicho límite será de cuatro veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples anual de catorce pagas en los supuestos previstos en las letras d) y f) del apartado anterior, y de cinco veces dicho indicador en el caso de que el ejecutado sea persona con parálisis cerebral, con enfermedad mental o con discapacidad intelectual, con un grado de dis-*

*capacidad reconocido igual o superior al 33 por ciento, o persona con discapacidad física o sensorial, con un grado de discapacidad reconocido igual o superior al 65 por ciento, así como en los casos de enfermedad grave que incapacite acreditadamente, a la persona o a su cuidador, para realizar una actividad laboral.*

*b) Que, en los cuatro años anteriores al momento de la solicitud, la unidad familiar haya sufrido una alteración significativa de sus circunstancias económicas, en términos de esfuerzo de acceso a la vivienda.*

*c) Que la cuota hipotecaria resulte superior al 50 por cien de los ingresos netos que perciba el conjunto de los miembros de la unidad familiar.*

*d) Que se trate de un crédito o préstamo garantizado con hipoteca que recaiga sobre la única vivienda en propiedad del deudor y concedido para la adquisición de la misma”.*

No obstante, la suspensión del lanzamiento solo afecta a las ejecuciones que concluyen con la adjudicación de la vivienda al acreedor, o a persona que actúe por su cuenta.

Igualmente conviene traer a colación que la ley 1/2013 modificó el precepto contenido en el artículo 695 de la vigente Ley de Enjuiciamiento Civil, para ampliar el elenco de posibilidades de oposición en la ejecución hipotecaria, a la apreciación por el juez del carácter abusivo de una cláusula contractual siempre que “constituya el fundamento de la ejecución o hubiese determinado la cantidad exigible”. Si dicha cláusula no fundamenta la ejecución, continuará el proceso inaplicándola. La introducción de esta causa de oposición tuvo lugar por la mediática Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de la Unión Europea de 14 de marzo de 2013, que resuelve la cuestión prejudicial planteada por el Juzgado de lo Mercantil nº 3 de Barcelona respecto a la interpretación de la Directiva 91/12/CEE

del Consejo de 5 de abril de 1993.

Respecto a las medidas contenidas en el Real Decreto-Ley 6/2012, de 9 de marzo, la reforma incorpora como circunstancia de especial vulnerabilidad el ser mayor de 60 años, aun no reuniendo los requisitos para ser considerados como unidad familiar previstos por la propia norma. Es decir, con independencia de tratarse de una unidad familiar integrada por deudor, cónyuge no separado legalmente o pareja de hecho inscrita e hijos.

Igualmente, el Real Decreto-Ley 1/2015 modifica la definición de los importes máximos de adquisición de las fincas hipotecadas a efectos de aplicación del código de buenas prácticas. Antes de la reforma, los importes se fijaban por referencia a la población del municipio y al número de ocupantes de la finca. El actual artículo 5.2 aparece redactado de la siguiente manera:

*“La aplicación del Código de Buenas Prácticas se extenderá a las hipotecas constituidas en garantía de préstamos o créditos, cuando el precio de adquisición del bien inmueble hipotecado no exceda en un 20% del que resultaría de multiplicar la extensión del inmueble, por el precio medio por metro cuadrado para vivienda libre que arroje el Índice de Precios de la Vivienda elaborado por el Ministerio de Fomento para el año de adquisición del bien inmueble y la provincia en que esté radicada dicho bien, con un límite absoluto de 300.000 euros. Los inmuebles adquiridos antes del año 1995 tomarán como precio medio de referencia el relativo al año 1995.*

*No obstante, solo podrán acogerse a las medidas previstas en el apartado 3 del Código las hipotecas constituidas en garantía de préstamos o créditos concedidos, cuando el precio de adquisición del bien inmueble hipotecado no exceda del que resultaría de multiplicar la extensión del inmueble, por el precio medio por*

*metro cuadrado para vivienda libre que arroje el Índice de Precios de la Vivienda elaborado por el Ministerio de Fomento para el año de adquisición del bien inmueble y la provincia en que esté radicada dicho bien, con un límite absoluto de 250.000 euros. Los inmuebles adquiridos antes del año 1995 tomarán como precio medio de referencia el relativo al año 1995”.*

Hay que señalar igualmente que la sujeción de las entidades bancarias a dicho código es voluntaria, y las medidas contenidas aparecen definidas, en función del momento procesal, en tres bloques:

- Medidas de reestructuración de la deuda. Antes del inicio de la ejecución, el deudor puede solicitar y obtener de la entidad acreedora una reestructuración de su deuda hipotecaria que haga viable la asunción de sus compromisos de pago a medio y largo plazo, y que deberá incluir una carencia en la amortización de capital de 5 años, la ampliación del plazo de amortización hasta 40 años desde la concesión del préstamo, y la reducción del tipo de interés aplicable a Euribor + 0,25 puntos. Además, la actual reforma prevé la inaplicación con carácter indefinido de las cláusulas suelo previstas en el contrato de préstamo.
- Una vez iniciado el procedimiento de ejecución, y antes de que se anuncie la subasta podrán solicitar una quita (medidas complementarias).
- Por último, y si los dos bloques de medidas anteriores fracasan, los deudores podrán solicitar la dación en pago (medidas sustitutivas de la ejecución). La entidad estará obligada a aceptar la entrega de la vivienda hipotecada por parte del deudor, a la propia entidad o tercero que ésta designe, quedando definitivamente cancelada la deuda. ●

*“La actual reforma prevé la inaplicación con carácter indefinido de las cláusulas suelo previstas en el contrato de préstamo”*

# El piso de alquiler, una necesidad. La compra, una voluntad

La crisis económica ha ido provocando un cambio de escenario en el mercado inmobiliario, donde se han generado cada vez más viviendas que iban quedando vacías, comportando un cambio en la demanda de pisos, abandonando la petición de compra por parte de los demandantes, e incrementando a unos niveles superiores a los que hasta la fecha se habían conocido, la petición de viviendas en régimen de alquiler.



**Joan M. Bermúdez i Prieto**  
Abogado-Licenciado  
en Ciencias Políticas.  
Bermúdez Consulting &  
Management, SL

1. Introducción
2. Evolución del alquiler y de la venta de pisos

## 1. Introducción

En los años posteriores al inicio de la crisis de 2006, que comportó la paralización de la concesión de préstamos y el inicio de la pérdida de puestos de trabajo, conllevó también como causa y consecuencia al mismo tiempo la paralización brusca de la mayor parte de los proyectos inmobiliarios que había en proceso de construcción, y la crisis económica en la que se ha visto envuelto el mercado durante estos últimos años.

Conllevó consecuencias directas entre los que habían sido adquirentes de viviendas a través de la financiación hipotecaria, con la ejecución hipotecaria por parte de los acreedores financieros de los préstamos, en unos casos, y las daciones y desalojos negociados, en otros, lo que a su vez generó un stock muy importante de viviendas que se iban quedando vacías en consecuencia, y en poder de la banca.

Este cambio de escenario en el mercado inmobiliario, donde se iban generando cada vez más viviendas que iban quedando vacías, comportó un cambio en la deman-

da de pisos, abandonando la petición de compra por parte de los demandantes, e incrementando a unos niveles superiores a los que hasta la fecha se habían conocido, la petición de viviendas en régimen de alquiler. Este cambio de paradigma, llevó a pensar que finalmente se había conseguido lo que desde hace muchos años vienen demandando ciertos sectores, tanto sociales como políticos, que se abandone la idea de compra de una vivienda para establecer la residencia familiar, y se apueste por una vivienda en alquiler.

## 2. Evolución del alquiler y de la venta de pisos

Al tiempo que iba creciendo la demanda de alquiler de pisos, se ponía de manifiesto que la oferta que existía en el mercado era escasa, no pudiendo atender a los nuevos demandantes con un stock escaso en comparación a la oferta creciente. Mientras los bancos iban acumulando viviendas vacías, que en una primera etapa tan solo estaban dispuestos a ofrecerlas en el mercado a la venta (lo cual generaba una cierta contradicción). Posteriormente, como ya es cono-





cido, el mercado de la vivienda de alquiler se ha ido adaptando e incrementando el stock de nuevos productos. Fueron los bancos, que han dedicado parte de su volumen de pisos adquiridos, ya sea por ejecuciones hipotecarias, daciones, e incluso de proyectos propios, los que comenzaron a dedicar una parte de los mismos para el alquiler, al reconocer que la venta, en las circunstancias actuales de escaso crédito, de bajos ingresos en las unidades familiares y de precariedad en el empleo, difícilmente se podían generar.

También los particulares que pretendían en su momento vender su vivienda, tuvieron que optar (aunque fuera tan solo temporalmente, como algunos manifestaban), por situarla en el mercado del alquiler. Con ello se consiguió un doble objetivo,

que la demanda de viviendas en alquiler pudiera ser atendida sin tensiones, al tener respuesta con una oferta más amplia, y también que el importe de los alquileres que como consecuencia de la escasez de stock habían comenzado a incrementarse, se pudiera ajustar e incluso reducir.

Ciertamente, la decantación del mercado de la vivienda hacia el alquiler en detrimento de la compra, no ha tenido el soporte necesario para que este mercado pudiera crecer de forma sostenida en tiempo, y generar realmente un mercado estable, al contrario, las medidas fiscales que daban cierto soporte tanto a los arrendadores como a los arrendatarios han ido cada vez reduciendo las pocas ventajas que existían, sin aportar incentivos reales ni a posibles inversores, que son los que finalmente de-

*“La decantación del mercado de la vivienda hacia el alquiler no ha tenido el soporte necesario, al contrario, se han reducido las bonificaciones fiscales, y el contrato de alquiler a tres años”*

*“En muchas ocasiones las viviendas se sitúan en entornos que difieren de los lugares donde se produce la necesidad, por ello aunque siga existiendo un alto volumen de pisos vacíos, no se puede entender que existe capacidad de atender la demanda”*

berán aportar productos nuevos al mercado (con la pérdida de las bonificaciones), ni a los inquilinos con la reducción en la Ley de Arrendamientos Urbanos (L.A.U.), del periodo de duración del contrato a tres años.

La actividad del arrendamiento ha llevado posiblemente a un error de apreciación, desde nuestro punto de vista. Se ha considerado que el crecimiento del mercado de arrendamiento era consecuencia de un cambio de tendencia, y que finalmente se abandonaba, de forma mayoritaria la compra, y por lo tanto ya estaba resuelto, o al menos en vía de solución, sin tener que tomar más medidas que apuntalara el incipiente cambio de hábitos. No se tuvo en cuenta lo que realmente ha sido la razón del incremento de este mercado de alquiler, y se ha considerado que ya era definitivo. Lo cual, ahora se comienza a demostrar que tal vez se pecó de exceso de optimismo.

A partir del momento en el que se comenzaron a generar los desahucios de las viviendas, y aumentó la liberación de pisos de compra que por diferentes medios, consecuencia de la imposibilidad de poder atender los pagos, quedaban vacíos, comportaba cada uno de estos casos a su vez la

necesidad de una nueva vivienda para esa familia que perdía la que hasta ese momento era su residencia.

Se generó a partir de ese momento una situación paradójica, y es que a medida que se iban vaciando unos pisos, se generaba la necesidad de disponer de otros. Obviamente la demanda de los nuevos pisos como residencia de las familias que habían perdido su vivienda habitual, se establecía con dos condiciones básicas, la primera, obviamente que fuera de alquiler, la anterior la habían perdido precisamente por ser de compra y no poder atender los pagos que ello comportaba, la segunda que fuera la mensualidad de un importe bajo.

Sucedía el efecto contrario de las épocas en las se vivía la gran euforia compradora en la que se iban dejando vacíos los pisos que reunían menos requisitos, más pequeños, peor situados etc..., y sus propietarios se iban a nuevas residencias con mejores condiciones, y estos fueron ocupados en gran medida por emigrantes con recursos económicos escasos, lo cual permitió lo que se dio en llamar la escala ascendente de compra de vivienda, ahora estos mismos pisos que han quedado vacíos, en muchos casos porque sus anteriores ocupantes han



vuelto a su lugar de origen, o simplemente no se llegaron a ocupar nunca, han servido para poder atender la demanda que se generaba con los desocupados de los pisos que pasaban a engrosar el stock de los bancos.

El volumen de viviendas que existe en el mercado (tanto las ocupadas, como las vacías), supera en mucho las necesidades de la demanda actual y del crecimiento poblacional en los próximos 4 años, aunque esta afirmación sirve tan solo a los efectos numéricos, en ningún caso se puede aceptar como una premisa para analizar las necesidades reales que se producen y se van a generar en el futuro próximo. Como ya hemos apuntado, en muchas ocasiones las viviendas se sitúan en entornos concretos que en muchas ocasiones difieren de los lugares donde realmente se produce la necesidad, por ello aunque siga existiendo un alto volumen de pisos vacíos, no se puede entender que existe capacidad de atender la demanda, y comienzan a existir necesidades en entornos que no está cubierta.

Actualmente la petición de nuevas viviendas ya no se corresponde con la demanda que había surgido de las familias que se encontraban sin un piso para establecer su residencia, y que se veían abocados a buscar producto al que tan solo podían dedicar unos recursos escasos. Este colectivo, aunque siguen existiendo desahucios, se ha reducido y ha dejado de ser el mercado de demanda básico, como ha sido en los años anteriores. Ahora la demanda de vivienda vuelve a ser la que se produce por un cambio de residencia, una mejora en la situación profesional, un cambio en el entorno familiar etc..., y esta demanda lógicamente ha reducido el volumen global que hasta ahora se mantenía, pero también ha vuelto a lo que podríamos llamar sus orígenes. Vuelven a solicitar los pisos para la compra. Es cierto que actualmente nos situamos en un volumen de viviendas en venta en torno a los 350.000 al año, pero si tenemos en cuenta el modo de acceder a la misma observaremos que más de un tercio accede a través de recursos propios, sin acudir a los bancos.

Ahora son los bancos, que una vez superada la crisis que han vivido y que han conseguido (en gran medida) regularizar su situación, se encuentran que precisan nuevamente de ingresos derivados de los préstamos, las comisiones (como hasta ahora, aunque se vayan incrementado), no son suficiente, por ello comenzamos a ver campañas de oferta de hipotecas para la compra de un piso, incluso se atreven a establecer intereses francamente atractivos. Es cierto que las condiciones de acceso al préstamo se han visto endurecidas con relación a los años previos a la crisis, pero ello en ningún caso se debe contemplar como un factor negativo, al contrario, puede llevar a evitar ciertas situaciones de concesiones que jamás se deben haber realizado.

Este repunte de compra aunque todavía poco significativo, refleja la verdadera situación de la demanda del mercado inmobiliario. La tendencia del mismo para el arrendamiento, se ha visto que era puntual, consecuencia de unas circunstancias que abocaban a ello a las familias necesitadas de un lugar para vivir, pero cuando este colectivo, más sensible y necesitado, ya ha podido resolver aunque sea provisionalmente su situación, surge de nuevo la demanda natural del mercado y ésta, tan pronto ve posibilidades de acceder a la compra, vuelve a incidir en ella, y se incrementa la petición de pisos en adquisición.

De todas formas, ello no debe llevarnos a pensar que se vuelve a la situación anterior, tan solo lo es en el sentido de preferir comprar que alquilar, pero al igual que los bancos han aprendido de sus errores y analizan con más detalle la concesión de préstamos, también los futuros adquirentes, miran con más atención el producto que desean comprar. Ya no sirve el aspecto estético sin más, o la posibilidad de mejora en la escala de la vivienda, ahora se analiza la capacidad económica de la unidad familiar, y se busca más el producto ajustado a las capacidades reales, con ello se está consiguiendo algo de lo que estaba muy necesitado el mercado. Los precios de las viviendas, se van adecuando a la realidad de su valor. ●

*“Al igual que los bancos analizan con más detalle la concesión de préstamos, también los futuros adquirentes miran con más atención el producto que desean comprar, y así los precios de las viviendas se van adecuando a la realidad de su valor”*

# Reforma fiscal: IRPF, no residentes, patrimonio y sucesiones

Con fecha 28 de noviembre de 2014 se publicó en el BOE el paquete de leyes que conforman la reforma fiscal, y que en su mayor parte entró en vigor a partir del 1 de enero de 2015. Entre ellas, la Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de No Residentes, aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias.



**José Manuel Vázquez de Lapuerta y José María Cobos Gómez**  
Abogados. Garrigues

1. Contextualización de la reforma fiscal
2. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
3. Impuesto sobre la Renta de no Residentes
4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones e Impuesto sobre el Patrimonio

## 1. Contextualización de la reforma fiscal

En los últimos años se han ido sucediendo numerosas modificaciones tributarias en las principales figuras tributarias, que han tenido un carácter parcial y orientado fundamentalmente a incrementar una recaudación muy mermada como consecuencia del contexto económico general.

Con la finalidad de ordenar nuestro sistema tributario, el 7 de junio de 2013 el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas anunció la creación de una Comisión de expertos para la reforma del sistema tributario, con el cometido de asesorar de manera independiente al Gobierno para la reforma de todo el conjunto del sistema tributario español.

Conforme a dicho anuncio, la fiscalidad ambiental podría jugar un papel relevante en la reforma del sistema tributario, en línea con las recomendaciones que desde diversos ámbitos internacionales se venían

realizando, como se desprende de la nota de prensa entonces publicada, la cual destacaba que la intención era que “cuando hubiere necesidad de subir alguna figura, por ejemplo la imposición medioambiental, que es la línea que todos en Europa tenemos que ir practicando, se hará bajando otros impuestos que hoy cargan sobre el empleo, que hacen que sea gravoso para las empresas contratar”. Asimismo, la ambiciosa reforma que se anunciaba incluía cambios en el sistema de financiación autonómica.

El resultado de los trabajos de la referida Comisión vio la luz el 14 de marzo de 2014, con la publicación del Informe de la Comisión de Expertos para la Reforma del Sistema Tributario Español. Según se establece en el propio Informe, con éste se persigue promover una serie de reformas tributarias que contribuyan a la consolidación fiscal y mejoren la competitividad de la economía, el incremento del ahorro y el aumento del empleo, manteniendo en todo caso la com-





patibilidad del sistema fiscal con las proyecciones de déficit público. Se propugna una reforma fiscal neutral *ex ante* en términos recaudatorios, pero afectando con intensidad a la estructura y composición de los impuestos, y con claros efectos positivos *ex post* sobre la producción, el empleo y la reducción del déficit público. Para ello, se establece un objetivo general de desplazar la carga tributaria desde la imposición directa y las contribuciones sociales a la imposición indirecta y medioambiental, desarrollando propuestas dirigidas a la recomposición y simplificación de las bases de todos los tributos, actualmente limitadas por numerosas exenciones, bonificaciones y deducciones.

La Comisión de Expertos realizó 125 propuestas de modificación, afectando a la

práctica totalidad de las figuras tributarias (IRPF, la imposición de no residentes, el Impuesto sobre Sociedades, Impuesto sobre el Patrimonio, Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, IVA e Impuestos Especiales), dedicando un capítulo especial a la tributación medioambiental e incluyendo propuestas en el ámbito de las cotizaciones sociales, medidas de lucha contra el fraude fiscal y para incentivar la unidad de mercado y la neutralidad fiscal. Estas propuestas se concretaron tanto en medidas específicas referidas a la modificación específica de determinados preceptos normativos como en medidas de carácter más estructural, como pudiera ser el novedoso proceso de “devaluación fiscal”, consistente en la reducción de las cotizaciones sociales de los

*“El novedoso proceso de devaluación fiscal consiste en la reducción de las cotizaciones sociales de los empleadores y que se compense con incrementos adicionales y equivalentes de la imposición indirecta”*

*“La base imponible general del IRPF queda reducida a cinco tramos, los tipos se reducen, a partir de 2016, a una horquilla entre el 19% y el 45%, y en 2015, entre el 20% y el 47%”*

empleadores que se compense con incrementos adicionales y equivalentes de la imposición indirecta.

No obstante lo anterior, ya con anterioridad a la publicación de este Informe, el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas advirtió que la reforma fiscal no se vería vinculada por las recomendaciones de la Comisión de Expertos, sin perjuicio de que se tuviera en consideración tan valiosa aportación.

## **2. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas**

Desde la introducción en el año 1978 del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), este ha sido objeto de numerosas reformas de calado hasta llegar a su configuración actual.

Para la Comisión de Expertos, el IRPF se caracterizaba hasta la presente reforma por la existencia de tipos marginales elevados, un excesivo número de tramos en su

tarifa, numerosas exenciones y deducciones en su estructura, y falta de neutralidad en el cómputo de los distintos rendimientos gravados y en el tratamiento de los distintos instrumentos de ahorro. Por ello, propuso una reducción de las exenciones y deducciones existentes, y una ampliación de la definición de la base del impuesto que permitiera una reducción de los tipos de la tarifa, así como una simplificación de la misma. De esta forma, se reducirían los efectos distorsionadores del impuesto, mejorando su equidad horizontal, y se favorecería el ahorro y la neutralidad ante su materialización en activos reales o financieros.

Conforme al Preámbulo de la Ley 26/2014, la reforma que se realiza del IRPF mantiene la estructura básica de este tributo sobre la que se introducen una pluralidad de modificaciones con las que se pretende avanzar en términos de eficiencia, equidad y neutralidad, sin dejar de atender al principio de suficiencia, pero tratando de alcanzar una reducción gene-



ralizada de la carga impositiva soportada por los contribuyentes.

De las numerosas medidas introducidas, cabe reseñar, por la polémica generada, la limitación de la exención por despidos producido a partir de 1 de agosto de 2014 a un importe máximo de 180.000 euros [art. 7.e) de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en adelante LIRPF], lo cual supone en todo caso una sustancial mejora respecto a la propuesta inicialmente contenida en el Anteproyecto. En la misma línea de ampliar las bases imponibles, cabe reseñar la eliminación de la reducción incrementada del 100% para los rendimientos de capital inmobiliario derivados de arrendamientos a jóvenes menores de 30 años (hay que reconocer que, en contra, se corrige una regla injusta, contraria a la capacidad económica, por la que la reducción del 60% se aplicaba también cuando el rendimiento neto era negativo); la eliminación de la exención de 1.500 euros para dividendos y participaciones en beneficios; la limitación de la cuantía fiscalmente deducible en concepto de provisiones deducibles y gastos de difícil justificación para empresarios y profesionales en estimación directa simplificada a un importe máximo de 2.000 euros anuales (art. 30 de la LIRPF); la eliminación de los coeficientes de actualización para calcular la ganancia patrimonial en la transmisión de inmuebles; la limitación de los coeficientes de abatimiento (que se podrán aplicar sobre un valor de transmisión máximo de 400.000 euros) (disposición transitoria novena de la LIRPF); la tributación por el importe recibido de un reparto de prima de emisión, o de una reducción de capital, cuando los fondos propios de la sociedad que reparte dicho importe supera el valor de adquisición de las acciones [art. 25.1.e), 25.3.a).1º, y 25.6]; o la tributación de la renta derivada de la venta de derechos de suscripción de acciones cotizadas en bolsa [art. 37.1.a) (aplicable esta última medida a partir de 2017)].

No obstante lo anterior, no se renuncia a utilizar el IRPF como instrumento de

política económica y social. Ejemplos los podemos encontrar en la actualización de los mínimos personales y familiares (arts. 57 a 61 LIRPF), la introducción de una nueva deducción para familias numerosas (art. 81 bis LIRPF), el mantenimiento (con mayores limitaciones) de los incentivos a las aportaciones a planes de pensiones, la creación de nuevos instrumentos para promover el ahorro a largo plazo (exención para las rentas generadas por las cantidades que se depositen en una Cuenta Individual de Ahorro a Largo Plazo o se instrumenten en un Seguro Individual de Vida a Largo Plazo) (disposición adicional vigésima sexta LIRPF), o la introducción de una regla especial para cuantificar la retribución en especie derivada de la cesión o entrega a empleados de vehículos, en el caso de que sean energéticamente eficientes (art. 43.1 LIRPF).

Por lo que se refiere a la integración de rentas, vuelve a desaparecer la distinción entre ganancias derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales mantenidos con más o menos de un año, que pasan a formar parte, en todo caso, de la renta del ahorro; y se permite, con un límite que alcanza el 25%, la compensación entre el rendimiento neto de la suma de dividendos, intereses y otros procedentes de contratos de seguros que deban tributar como rendimiento de capital mobiliario y el saldo neto de las ganancias y pérdidas patrimoniales que integran la renta del ahorro.

Por lo que se refiere a la tarifa del impuesto, la correspondiente a la base imponible general queda reducida a cinco tramos. Si bien el gravamen final dependerá de la escala complementaria que establezca cada Comunidad Autónoma, si se toma como referencia la escala de retenciones los tipos se reducen, a partir de 2016, a una horquilla entre el 19% y el 45% (en 2015, entre el 20% y el 47%). Por lo que se refiere a la base imponible del ahorro, se mantiene una tarifa de tres tramos, a partir de 2016, entre el 19% y el 23% (en 2015, entre el 20% y el 24%) (art. 101 LIRPF).

En el ámbito internacional, destaca la

*“Se prevé la posibilidad, en determinadas circunstancias, de que los contribuyentes residentes en otros Estados miembros de la Unión Europea puedan optar por tributar como contribuyentes por el IRPF”*



mayor rigurosidad del régimen de transparencia fiscal internacional, el establecimiento de un nuevo “hecho imponible” que somete a tributación las ganancias patrimoniales derivadas de la pérdida de la condición de contribuyente como consecuencia del cambio de residencia (con ciertas matizaciones cuando el desplazamiento sea por motivo de trabajo o dentro de la UE), y una nueva regulación del régimen de “impatriados”, de la que destaca la supresión del requisito cuantitativo de que las retribuciones previsibles no excedan de 600.000 euros anuales, si bien a las rentas que excedan de este importe no le será de aplicación el tipo del 24%, sino del 45% (47% en 2015; las rentas de ahorro se gravarán conforme a la tarifa prevista para el resto de contribuyentes del IRPF) (art. 93

LIRPF).

### 3. Impuesto sobre la Renta de no Residentes

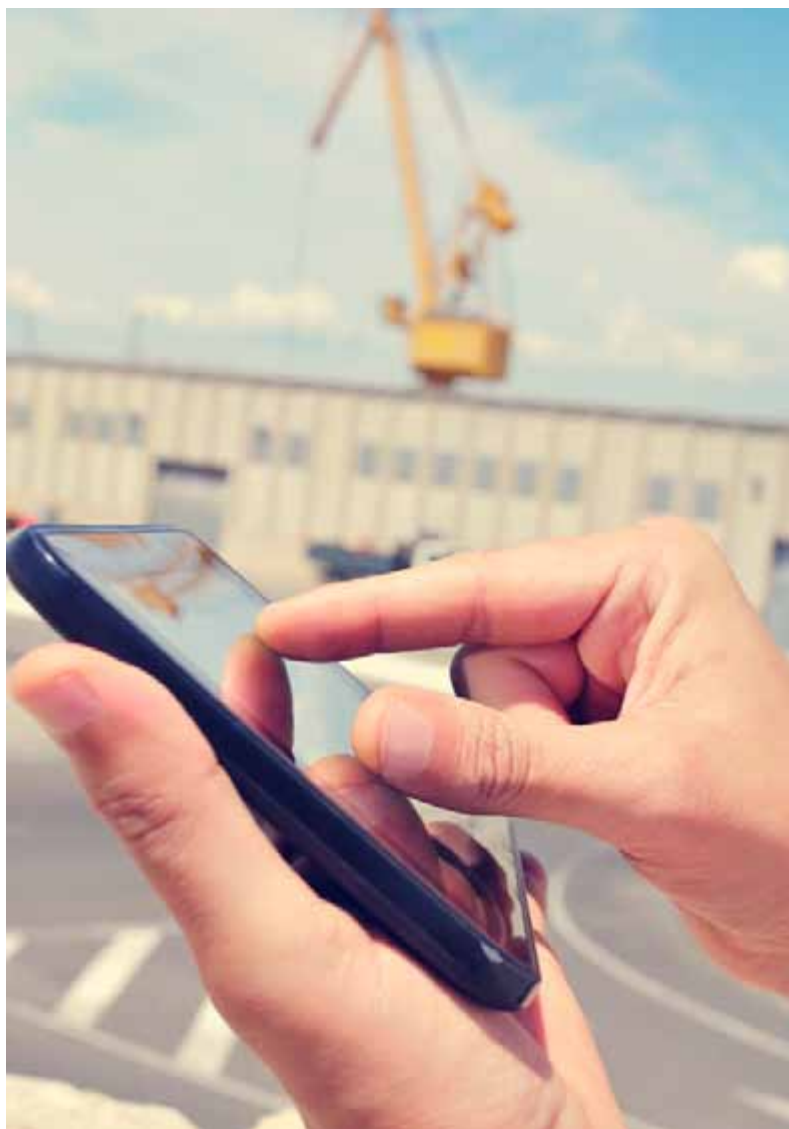
En cuanto al Impuesto sobre la Renta de no Residentes (IRNR), se efectúan determinadas modificaciones con el fin de adecuarlo, en mayor medida, al marco normativo comunitario, acompañarlo a los cambios que se contemplan en el IRPF y reforzar la seguridad jurídica.

Así, desde la óptica comunitaria, con la finalidad de dar una mayor claridad y favorecer las libertades de circulación recogidas en el Derecho de la Unión Europea, se regulan los gastos deducibles para los contribuyentes no residentes sin establecimiento permanente, por remisión a la normativa del IRPF y del Impuesto sobre Sociedades, en función de que se trate de personas físicas o jurídicas.

En segundo lugar, y con la finalidad de favorecer la libre circulación de los ciudadanos dentro de la Unión Europea, se prevé la posibilidad, en determinadas circunstancias, de que los contribuyentes residentes en otros Estados miembros de la Unión Europea puedan optar por tributar como contribuyentes por el IRPF.

En tercer lugar, y también para favorecer la libre circulación de los ciudadanos dentro de la Unión Europea y equiparar el tratamiento de los residentes y no residentes, se permite excluir de tributación la ganancia patrimonial generada por la transmisión de la vivienda habitual en territorio español, siempre que el importe obtenido en la transmisión se reinvierta en la adquisición de una nueva vivienda habitual (disposición adicional séptima del Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes).

Por otra parte, con el objetivo de alinear este impuesto con las modificaciones introducidas en el IRPF y en el Impuesto sobre Sociedades, se modifican las excepciones a





la aplicación de la exención a las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de bienes muebles, sin mediación de un establecimiento permanente, obtenidas por residentes en la UE (de forma que cuando el transmitente no residente sea una persona jurídica, desaparece el límite para aplicar la exención de no superar una participación del 25% de la entidad participada pero deberá tener, al menos, el 5%, o un valor de adquisición de la participación de 20 millones de euros, y la sociedad vendida no ser una entidad patrimonial, en cuyo caso la exención se limitaría al importe de los beneficios no distribuidos generados durante el tiempo de la participación); se modifican los tipos de gravamen, de tal forma que los contribuyentes sin establecimiento permanente tributarán al tipo general del 24 por 100, mientras que los residentes en otros Estados de la Unión Europea disfrutarán de un tipo del 19 por 100, coincidente con el tipo marginal más bajo de la tarifa del IRPF. Adicionalmente, se equipara el tipo de gravamen aplicable a los establecimientos permanentes al que corresponda con arreglo a la normativa del Impuesto sobre Sociedades.

Asimismo, se introducen algunas modificaciones de carácter técnico destinadas fundamentalmente a aclarar la interpretación de ciertas disposiciones de la normativa del IRNR, destacando la modificación de las cláusulas anti-abuso que limita la aplicación de la exención a los beneficios distribuidos por sociedades residentes en territorio español a sus sociedades matrices residentes en otros Estados miembros de la Unión Europea, y a los cánones pagados por sociedades residentes en territorio español a sus sociedades asociadas residentes en otros Estados miembros de la Unión Europea, en el sentido de que dicha cláusula anti-abuso no sea de aplicación cuando la constitución y operativa de la sociedad perceptora del dividendo o canon responda a motivos económicos válidos y razones empresariales sustantivas distintas de la gestión de valores u otros activos.

#### 4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones e Impuesto sobre el Patrimonio

En relación con el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, y la regulación de la declaración liquidación de los contribuyentes que deban tributar a la Administración del Estado sin poder aplicar la normativa propia de las distintas Comunidades Autónomas, se introducen una serie de modificaciones como consecuencia de la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 3 de septiembre de 2014, conforme a la cual el Reino de España ha incumplido el ordenamiento comunitario al permitir que se establezcan diferencias en el trato fiscal de las donaciones y las sucesiones entre los causahabientes y los donatarios residentes y no residentes en España, entre los causantes residentes y no residentes en España y entre las donaciones y las disposiciones similares de bienes inmuebles situados en territorio español y fuera de este.

A fin de eliminar los supuestos de discriminación descritos, se modifica la Ley del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones para introducir una serie de reglas que permitan la plena equiparación del tratamiento en el impuesto en las situaciones discriminatorias enumeradas por el citado Tribunal.

Así, entre otros, por ejemplo, cuando fallezca un padre, residente en Madrid, su hijo, heredero residente en Roma, aplicará la normativa autonómica de Madrid; y si ese mismo hijo, antes de que fallezca su padre, le dona al mismo un inmueble sito en otro Estado de la Unión Europea, el padre también tributaría aplicando la normativa de Madrid.

Asimismo, se modifica la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio, para introducir una serie de reglas que permitan un tratamiento similar entre residentes y no residentes, que sean residentes en otros Estados miembros de la Unión Europea, al establecer el derecho a aplicar la normativa propia aprobada por la Comunidad Autónoma donde radique el mayor valor de los bienes y derechos. ●

# Los ascensores serán más seguros gracias a los nuevos requisitos de las normas



**Aenor y Feeda**

1. Introducción
2. Norma UNE-EN 81-20
3. Norma UNE-EN 81-50

## 1. Introducción

Los ascensores serán todavía más seguros gracias a los cambios en el diseño que implican las normas técnicas UNE-EN 81-20 y UNE-EN 81-50. Se trata del cambio más importante del diseño del ascensor en los últimos 20 años.

En estas nuevas normas armonizadas bajo la Directiva de Ascensores se establecen los requisitos de seguridad para la construcción e instalación de elevadores, tanto para los que transportan personas como para los que trasladan personas y también cargas. El objetivo es minimizar el riesgo de posibles accidentes asociados al uso normal, el mantenimiento y las maniobras de emergencia de los ascensores.

Las normas mejorarán la seguridad mediante cambios en la tecnología disponible y la incorporación de progresos tecnológicos tanto en la fabricación como en la puesta en el mercado, así como en las reglas de diseño, cálculos, inspecciones y ensayos de los componentes de ascensor.

Las normas técnicas indican cómo tiene que ser un producto o servicio para que sea seguro y responda a lo que el consumidor espera de él, estando al alcance de todos. Estos documentos describen el consenso del mercado respecto a las buenas prácticas al abordar procesos importantes para las organizaciones, en los que se juegan su competitividad, teniendo un beneficio directo en su cuenta de resultados.

La Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR), a través del desarrollo de normas técnicas y certificaciones, contribuye a mejorar la calidad y competitividad de las empresas, sus productos y servicios. Como entidad legalmente responsable de la normalización en España, pone a disposición del tejido económico un catálogo que supera las 30.500 normas con soluciones eficaces. AENOR es también la entidad líder en certificación, ya que sus reconocimientos son los más valorados. Los más de 40.000 certificados vigentes apoyan a las organizaciones en campos como la Gestión de la Calidad, Gestión Ambiental, I+D+i, Seguridad y Salud en el



Trabajo o Eficiencia Energética. AENOR es una entidad privada y sin fines lucrativos, y cuenta con 20 sedes en España y presencia permanente en 12 países.

La Federación Empresarial Española de Ascensores (FEEDA) es una Asociación profesional constituida por asociaciones y empresas del sector de ascensores para la defensa de sus intereses. Está formada por 17 asociaciones de ámbito regional y provincial y 5 empresas. Representa al sector en la Asociación Europea de Ascensores (ELA), CONFEMETAL y AENOR.

## 2. Norma UNE-EN 81-20

Esta norma relaciona las reglas de seguridad para la construcción e instalación de ascensores para personas y personas y cargas, a tracción, por accionamiento positivo o hidráulico, instalados permanentemente, de nueva instalación y que sirvan niveles definidos, con una cabina destinada para

el transporte de personas o de personas y cargas, suspendida por cables, cadenas o cilindros y desplazándose entre guías, con inclinación no mayor de 15° sobre la vertical.

Además de los requisitos de esta norma, deben considerarse requisitos adicionales para casos especiales (utilización de ascensores por personas con alguna discapacidad, en caso de incendio, atmósfera potencialmente explosiva, condiciones climáticas extremas, condiciones de seísmos, transporte de mercancías peligrosas, etc.).

## 3. Norma UNE-EN 81-50

Esta norma europea define las reglas de diseño, cálculos, inspecciones y ensayos de componentes de ascensores a los que se hace referencia en otras normas utilizadas para el diseño de ascensores para personas, personas y cargas, sólo de cargas y cualquier otro tipo de aparato elevador similar. ●

*“Se trata del cambio más importante del diseño del ascensor en los últimos 20 años”*

*“Se establecen los requisitos de seguridad para la construcción e instalación de elevadores, tanto para los que transportan personas como para los que trasladan personas y también cargas”*

# Magazine de INMUEBLE

## INVERSIÓN

### Logicor firma un contrato de arrendamiento de 30.000 m2 con el Grupo DIA en una nave logística en Madrid

Logicor, uno de los mayores propietarios y operadores de naves logísticas en Europa, ha firmado un contrato de arrendamiento a largo plazo para 30.000 m2 con DIA, la cadena de supermercados española.

*“Estoy muy satisfecho de haber firmado un contrato con un cliente tan importante como DIA. Esta transacción confirma la validez de nuestra estrategia de inversión consistente en comprar naves funcionales en ubicaciones core, cerca de zonas urba-*

*nas y que tengan un gran atractivo para nuestros clientes”,* subraya Mo Barzegar, Director General y Presidente de Logicor.

JLL España asesoró a Logicor en esta operación.

El contrato de arrendamiento cubre una parte substancial de la nave de 37.000 m2 dentro del Parque Logístico de Miralcampo. Este edificio fue adquirido por Logicor a principios de 2014. El parque está ubica-



do en el Corredor del Henares, la zona logística por excelencia de Madrid, con una conexión por autopista excelente tanto al centro de Madrid (40km) como al Aeropuerto Internacional de Barajas (35km).

## NOMBRAMIENTO

### Augusto Arrochella Lobo se incorpora a JLL como nuevo director de Shopping Centre Management

JLL, empresa de servicios profesionales y gestión de inversiones especializada en el sector inmobiliario, ha nombrado a Augusto Arrochella Lobo como nuevo director de Shopping Centre Management de la compañía, reportando directamente a Sergio Fernandes, director de Centros Comerciales de JLL, con el objetivo de reforzar un departamento en constante crecimiento por el auge inversor de los fondos nacionales e internacionales en el mercado retail español.

Arrochella Lobo aporta una larga trayectoria dentro del sector, en el que trabaja desde hace más de diez años. Se incorpora a JLL procedente de Klépierre, donde ostentaba el cargo de Director General de Portugal desde el año 2011, liderando un equipo de 47 personas. Anteriormente, ocupó otros cargos de



responsabilidad en diferentes compañías, como fueron el de gerente del centro comercial Parque Nascente, el quinto mayor centro de Portugal; o el de director general de Induyco en Portugal, firma parte del grupo El Corte Inglés.

Augusto Arrochella Lobo es licenciado en Economía por la Facultad de Economía de Oporto.



## LANZAMIENTO

# Idealista lanza la primera app inmobiliaria para buscar piso en tu smart watch

Con la nueva aplicación para relojes inteligentes de Idealista podrás sentirte como el superagente86... y, por fin, ver pisos en tu muñeca. Si usas un smart watch, ya puedes recibir alertas inmediatas en tu reloj –con fotos y datos de la casa que andas buscando– y, si te interesa, ni siquiera necesitas sacar el teléfono para llamar al anunciante (si llevas puesto el dispositivo manos libres).

La primera app inmobiliaria para relojes inteligentes está diseñada para android wear y permite además favoritar o descartar inmuebles. Además, en el momen-

to que pongas un anuncio de una vivienda en venta o alquiler en Idealista, a todos los usuarios de nuestra app les saltará el

aviso tanto en su teléfono como en su smart watch.



## EXPANSIÓN

# Cushman & Wakefield consigue resultados históricos y cierra el año con una cuota de mercado del 59%

El 2014 ha sido un año con resultados históricos para Cushman & Wakefield, la consultora inmobiliaria internacional de capital privado más grande del mundo. La compañía ha participado claramente en la recuperación del sector inmobiliario no residencial en España, asesorando en grandes operaciones en las principales ciudades del país. Actualmente, la consultora tiene una cuota de mercado del 59% en España y es líder indiscutible en operaciones de inversión en retail.

Según Cushman & Wakefield, el 2014 se ha caracterizado por un mayor dinamismo de los operadores en el sector inmobiliario no residencial, una mayor demanda y una subida de precios. El sector de la inversión, tanto en oficinas como en retail y centros comerciales, ha sido el primero en dar señales de recuperación, principalmente a causa del importante crecimiento de la demanda. En este sentido, la actividad en inversión inmobiliaria ha sido la más dinámica y ha crecido más del doble que en 2013. Se

calcula que durante el año pasado se negociaron 6.400 M€ en activos inmobiliarios, la mitad de los cuales de origen extranjero.

Según el CEO de Cushman & Wakefield en España, Oriol Barra-china, “el 2014 ha sido un año muy activo en inversión y creemos que el 2015 seguirá en esta línea de crecimiento, tal como se puede entrever por las operaciones cerradas en estos primeros meses y por las previsiones que hay para el resto del año”.



## NOMBRAMIENTO

## María José Corrales elegida Presidenta de AEGI, la patronal de las agencias inmobiliarias

María José Corrales ha sido elegida nueva Presidenta de AEGI nacional, la patronal que engloba a la mayoría de las agencias inmobiliarias españolas. Corrales, que superó en votos al otro candidato a la presidencia –Josevi González Pérez, miembro fundador de la AEGI Canarias– sustituirá al hasta ahora máximo responsable de la entidad Rafael Rodríguez Tovar.

Presidenta y única accionista de la empresa Vivienda2, una inmobiliaria creada en 1984 que actualmente cuenta con 70 trabajadores, María José Corrales cuenta con más de tres décadas de experiencia en intermediación inmobiliaria y apunta a la “unión y la profesionalización” como las

claves para asegurar el futuro del sector.

Entre las propuestas que han llevado a Corrales a la presidencia de AEGI nacional, destaca su intención de abrir las puertas de la asociación a todo el sector y convertirse en “una marca blanca bajo la que cohesionar los intereses del colectivo empresarial inmobiliario de nuestro país”.

Además, la presidenta electa de la patronal inmobiliaria también pretende establecer vínculos con las administraciones gubernamentales “que nos permitan instrumentar vías que ayuden a mejorar y profesionalizar nuestra imagen de cara a nuestra sociedad”.



## INVERSIÓN

## La firma británica Knightsbridge levantará una espectacular residencia de estudiantes en uno de los solares más cotizados de Madrid

2015 ha comenzado con buen pie para el mercado de residencias universitarias. La firma especializada Knightsbridge Student Housing está levantando una nueva residencia de estudiantes en la zona de Moncloa (Madrid), que estará terminada en septiembre de 2016. Con unos 11.000 m2 de superficie, contará con 358 habitaciones. La inversión inicial será de unos 22 millones de euros.

El sector de residencias de estudiantes comienza a reactivarse pero aún con cuentagotas. Todavía faltan firmas especializadas en su gestión y buen producto para invertir. Una de las compañías principales, la británica Knightsbridge Student Housing, se ha puesto el casco de promotor para levantar su primera residencia universitaria en el solar anteriormente propiedad de la Universidad Complutense de Madrid y situado en la Calle Isaac Peral esquina con la Plaza de Cristo Rey.



Este nuevo inmueble, que se llamará residencia universitaria el faro, contará con 358 habitaciones y seis plantas más la planta baja. La superficie total será de 8.000 m2 sobre rasante más otros 3.000 m2 bajo rasante. La idea es que esté operativo en el curso académico 2016-2017.

## NOMBRAMIENTO

### Vicente Redondo, nuevo presidente de IFMA-España

El nuevo representante de IFMA España cuenta con una dilatada carrera profesional y una amplia trayectoria dentro del Facility Management, ligada durante más de 15 años al sector inmobiliario. En los últimos ocho años, ha trabajado para la multinacional de Consultoría Inmobiliaria JLL (Jones Lang Lasalle), compañía en la que ha ostentando varios cargos directivos. En la actualidad, es Director de Facility Management en España, y Director de Cuenta para EMEA (Europa, Oriente Medio y África).

Antes de su incorporación a JLL, Redondo formó parte durante 6 años de la también Consultora Inmobiliaria internacional CBRE. Con anterioridad, desarrolló su carrera profesional en el sector de automoción para la empresa TRW Group y en el mundo de la auditoría para las compañías KPMG y Andersen.

Vicente Redondo releva a Pedro García Carro tras 2 años en el cargo. El nuevo presidente afronta esta nueva etapa en IFMA España "con ilusión por seguir trabajando para desarrollar la disciplina del Facility Management en España, y concienciar a profesionales y empresas de los enormes beneficios que una gestión profesionalizada y estratégica del FM puede aportarles".



## PREMIO

### El arquitecto alemán Frei Otto recibe el premio Pritzker 2015

El arquitecto alemán Frei Otto murió el 9 de marzo en Alemania, según ha confirmado el comité Pritzker, que le iba a entregar el premio del mismo nombre, el más prestigioso en este campo, equivalente al Nobel de la arquitectura.

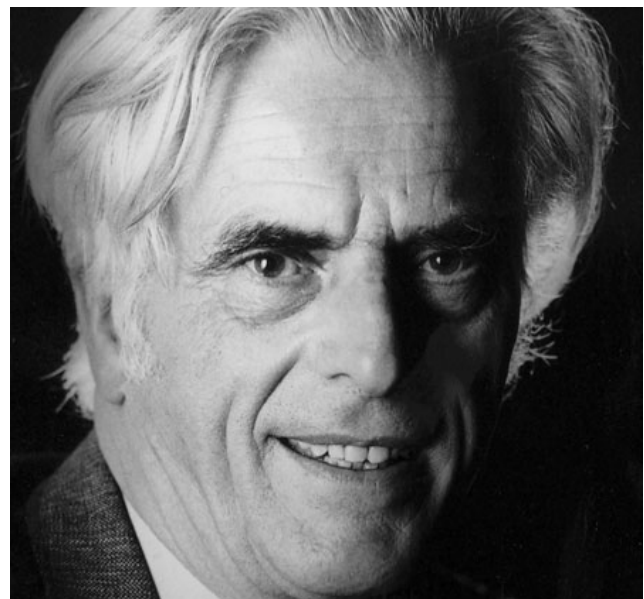
El comité ha anunciado que Otto iba a recibir este importante galardón. "La noticia de su muerte es muy triste; no existe un precedente en la historia del premio", ha añadido el comunicado de prensa.

Sin embargo, "el jurado había acordado concederle el premio cuando Otto aún estaba vivo" y los representantes del comité "pudieron hablar con él, encontrarse con él y darle la noticia", continúa el comunicado.

Frei Otto había sido reconocido así por sus "ideas visionarias, su espíritu curioso, su fe en el conocimiento y las invenciones, su espíritu de colaboración y su preocupación por utilizar bien los recursos".

Otto alcanzó el reconocimiento por, entre otros proyectos, el es-

tadio olímpico de Munich para los Juegos Olímpicos de 1972 o el pabellón de la Expo 2000 en Hannover con Shigeru Ban, premio Pritzker 2014.



# INTERNET INMOBILIARIO

Estar a la última en tecnología puede facilitar, y mucho, el trabajo de cualquier agente inmobiliario. Si las búsquedas de información y de servicios desde los dispositivos móviles crecen a un ritmo del 400% desde el año 2010, es necesario que los profesionales del sector no se queden atrás y sepan aprovechar las ventajas que ofrecen las nuevas aplicaciones para 'smartphone' y la 'tablet' a la hora de dar un mejor servicio a sus clientes.



## TASINSA

[www.tasinsa.com](http://www.tasinsa.com)

Tasinsa lanza la aplicación de los códigos QR al sector inmobiliario; ofrecerá a sus clientes, una respuesta inmediata y gratuita, a través de sus rótulos comerciales o documentación comercial. Escaneando los QR de TASINSA con el móvil, se podrá acceder al instante a la información comercial del producto.

Tasinsa lanza los códigos QR (quick response) al sector inmobiliario español. A partir de mañana 20 de enero de 2011 ya se podrán encontrar en las calles de Barcelona y Madrid los nuevos rótulos comerciales de TASINSA, en los que un código QR mantendrá encriptada la información comercial del producto que está disponible tanto en venta como en alquiler.



## APPINMOBILIARIA

<http://www.appinmobiliaria.net>

Appinmobiliaria es un completo buscador de inmuebles, tanto para propiedades en venta como en alquiler, con variedad de filtros (tipo, ciudad, precio, número de dormitorios...).

Contiene fichas con información detallada de cada inmueble (referencia, precio, tipo, ciudad, área, provincia, dormitorios, baños, metros, piscina, garaje, jardín, descripción completa y características adicionales) y hasta 6 fotografías. Posibilidad de solicitar información adicional a la agencia tanto por teléfono como por email.



---

## EASYMEASURE

---

*[www.easymeasure.com](http://www.easymeasure.com)*

Se trata de una app que nos ayuda a calcular la distancia desde nuestro dispositivo móvil al objeto que enfoquemos con la cámara del móvil. puede ser muy útil para recoger información de las medidas de un inmueble (altura, distancia, anchura o área) y afinar las condiciones de la oferta.

EasyMeasure le muestra la distancia a los objetos que se ven a través de la lente de la cámara de su smartphone. Simplemente apunte con su teléfono inteligente hacia cualquier objeto alrededor y EasyMeasure le mostrará la distancia que hay hasta ese objeto en la parte superior de la imagen de la cámara. Con su sorprendente cuadrícula 3D superpuesta a la cámara, utilizar EasyMeasure es muy intuitivo y sencillo.



---

## DOCUSIGN

---

*[www.docuSign.com](http://www.docuSign.com)*

Esta aplicación le permite firmar documentos de forma fácil y rápida desde cualquier dispositivo móvil. una app imprescindible que ahorra tiempo y elimina la necesidad de imprimir, escanear o enviar por fax o por correo los documentos y formularios que tengan que firmarse. ahora el no estar en la oficina ya no es un inconveniente para cerrar una operación 'en caliente'.

Firme documentos y consiga firmas de forma fácil y rápida desde su smartphone. Una app imprescindible que le ahorrará muchísimo tiempo.



# TRIBUNA DE OPERACIONES DEL SECTOR INMOBILIARIO

## PISO 180 METROS CUADRADOS, VENTA. SALAMANCA

Reformado con los mejores materiales, piso 5º exterior. C/ Gran Vía, zona centro.

4 dormitorios, 3 baños, amplia cocina con office, 2 recibidores y gran salón con dos ambientes.

Venta: 470.000 euros.

## PALACIO POR 700.000 EUROS. CASAS DE BENITEZ. PROVINCIA DE CUENCA

Palacio conocido como La casa grande de Don Julián, de estilo Art Decó de principios siglo XX.

Consta de 1.120 m2 construidos y patio edificable.

Se encuentra en perfecto estado de conservación.

Consta de planta sótano, planta baja, primera planta y bajo-cubierta.

[www.lancoisdoval.es](http://www.lancoisdoval.es)

## ALQUILER OFICINA. 200 METROS CUADRADOS. MADRID

Oficina situada en un edificio emblemático con fachada protegida, en alquiler por 2.500 euros.

6 despachos, amplia zona de recepción, 2 baños, office y trastero. Planta 3ª exterior. Calle Alberto Aguilera, zona Argüelles.

## LOCAL 543 METROS CUADRADOS. BARCELONA

Local de 543 metros a estrenar, en alquiler por 3.651 euros

Avda. Madrid, 55-59, distrito Les Corts.

Local comercial distribuido en planta baja y altillo, y que dispone de 2 baños.

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](mailto:inmueble@difusionjuridica.es)

[www.revistainmueble.es](http://www.revistainmueble.es)

### ESPACIO GRATUITO RESERVADO PARA LOS SUSCRIPTORES

Este es un espacio reservado a nuestros suscriptores, 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.



## DOBLE TÍTULO GRADO EN DERECHO Y MÁSTER EN ABOGACÍA INTERNACIONAL ISDE



"EL ISDE ES EL CENTRO DE FORMACIÓN ESPAÑOL CON MAYOR NÚMERO  
DE PROGRAMAS REFERENCIADOS EN EL ÚLTIMO LISTADO MUNDIAL  
PUBLICADO POR *FINANCIAL TIMES INNOVATE LAW SCHOOLS*"

"DE LA LISTA DE ESPAÑOLES GANADORES DE UN PREMIO NOBEL, SIETE  
DE ELLOS ESTUDIARON O FUERON PROFESORES DE LA UNIVERSIDAD  
COMPLUTENSE"



## AHORA PREOCUPA

---



La eficiencia energética es sin duda una de las grandes asignaturas pendientes, si no la principal, en el mercado de la vivienda, sobre todo, en el escaparate de la segunda mano.



Hacienda ha iniciado la comprobación de contribuyentes que abrieron cuentas vivienda durante 2004, 2005 y 2006, en pleno boom inmobiliario.



Que las señales de recuperación económica se traduzcan en una mejora real de la solvencia de los potenciales compradores de viviendas.