

• revista del sector inmobiliario

inmueble

Año XXI | Número 151 | mayo 2015

www.revistainmueble.es



Saber anunciarnos fuera de la red

Resurge el arrendamiento con
opción de compra

¿Cuánto mejora el mercado
inmobiliario?

LIBROS24h.com
WWW.LIBROS24H.COM



 **Grupo difusión**

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

Director: J. Pintó Sala

Directora Adjunta: Maite Pérez Marín

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

Redacción y Administración

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

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

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

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

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

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

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

Diseño y Maquetación
Fabio Heredero Barrigón

Exclusiva de publicidad
Comunicación Integral y Marketing para Profesionales
Calle 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 utilizadas 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 Fuera de la red: saber anunciarnos con técnicas sencillas y gastando poco dinero

28 La acción pública para la protección de la ordenación del territorio y el urbanismo

34 El arrendamiento con opción a compra vuelve a ser una fórmula segura para adquirir una vivienda

44 Lo que dicen los jueces: El TS sienta doctrina: se restituirá el dinero de cláusulas suelo a partir del 9 de Mayo de 2013. Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 9 de Mayo de 2013

48 Caso Práctico

Contrato de arrendamiento de vivienda para uso de despacho profesional

58 Financiación

Cómo buscar la financiación hipotecaria

62 Mercado

Optimismo frente al futuro, realidad ante el pasado. El mercado inmobiliario mejora, pero ¿Cuánto?

66 Fiscal

Renta y patrimonio 2014: novedades

72 Magazine de inmueble

74 Tribuna

76 Ahora preocupa



Conferencia: **Claves para ejercer la abogacía en un contexto internacional**

Jueves, 21 de Mayo de 2015 - 19:15h



*Elaborado por los dptos. de RRHH
de las grandes firmas*

Lugar: Sede del ISDE, Calle Recoletos nº 6, 28001 Madrid

**¿Quieres darle un nuevo impulso
a tu carrera profesional?**

LA GLOBALIZACIÓN EN EL MUNDO DEL DERECHO

- Descubre los pasos claves para encauzar con éxito tu futuro profesional
- Conoce los requisitos que exigen las grandes firmas en sus procesos de selección
- Identifica las nuevas oportunidades que ofrece el mercado laboral
- Aprende a prestar tus servicios profesionales en cualquier lugar del mundo
- Habilidades profesionales en el Despacho actual



**Garantiza tu futuro
profesional**

TU PUENTE HACIA EL ÉXITO PROFESIONAL

Plazas limitadas

Interesados enviar datos personales (nombre, apellidos y nº de teléfono) a: masters@isdemasters.com

ISDE es el centro de formación con mayor número de programas referenciados en el último listado mundial publicado por FINANCIAL TIMES 'Innovative Law Schools'

La meta

En muchas inmobiliarias se realizan importantes esfuerzos para captar clientes y promover el volumen de ventas. Se contratan a buenos profesionales, publicidad en diferentes soportes, etcétera, pero sin embargo, una vez han conseguido lo que casi es lo más difícil de conseguir, que un ciudadano se acerque al profesional y le confíe una de las grandes decisiones de su vida, comprar un inmueble, no se actúa correctamente. La principal razón de esta incorrección, es que no se destina suficiente atención para averiguar el tipo de inmueble que realmente busca el cliente. En este sentido, para subsanar esta incorrección frecuente, es conveniente conocer el “seller assistant form” que está perfectamente descrito en el número 149 de inmueble. Se trata de evitar que cuando ya estamos llegando a nuestra meta, la venta, después de un largo camino, perdamos la operación, por no seguir un protocolo, que por otro lado no es complicado. Muchas veces el éxito es cuestión de orden.

direccioncontenidos@difusionjuridica.es

1

En la actualidad es frecuente ver empresas y profesionales del sector inmobiliario que han hecho un gran esfuerzo para mejorar y posicionar su imagen en la red, pero que al mismo tiempo han olvidado cuidar su imagen fuera de la red. En este artículo les damos las claves para que esto último no ocurra.

A fondo. Pág. 24.

2

Gracias a la relativa estabilidad de precios que el mercado inmobiliario viene experimentando desde el 2014, los adquirientes vuelven a confiar en la fórmula del arrendamiento con opción a compra.

A fondo. Pág. 34.

3

Ahora, nuevamente (y esperemos que por fin) aparecen avisos de mejora, los datos objetivos, las informaciones contrastadas nos indican que se está produciendo un cierto incremento de la actividad en el sector inmobiliario.

Mercado. Pág. 62.

4

Hacienda está haciendo muchas comprobaciones en relación con la deducción por inversión en vivienda habitual, por lo que es muy importante aplicarla correctamente para evitar sorpresas desagradables y sanciones.

Fiscal. Pág. 66.



HEMOS DE SABER

Las búsquedas de vivienda a través de dispositivos móviles suben un 45% en dos años

Los teléfonos y tabletas con acceso a Internet forman parte de nuestro día a día. De hecho, solemos pasar unas 33 horas a la semana ‘enganchados’ al móvil. Su empleo es cada vez más relevante en el desempeño de tareas como la búsqueda de una vivienda en venta o alquiler. Según una encuesta realizada por el portal inmobiliario pisos.com, el porcentaje de usuarios que utiliza dispositivos móviles para buscar casa ha crecido cerca del 45% en los dos últimos años, pasando del 38% en 2012 al 55% en 2014.

Según Miguel Ángel Alemany, director general de pisos.com, “el sector inmobiliario no puede obviar las tendencias digitales”. Las aplicaciones móviles se centraron en el ocio y el entretenimiento en un primer momento, pero ya van ganando las que tienen una utilidad real. El responsable del portal asegura que las apps “están desplazando al ordenador, básicamente porque dan el mismo servicio pero con la ventaja de que el soporte es más ligero, se puede llevar encima y consultar en cualquier parte”. Para Alemany, “la próxima revolución para el mercado de la vivienda será la tecnología wearable, que está creciendo de forma lenta pero muy estable”.

Cuando se detecta un piso interesante desde un dispositivo móvil, se suele responder con determinados hábitos, en muchas ocasiones, simultáneos. El 48% de las personas consultadas por pisos.com, manda un email para obtener más información del inmueble. El 41% llama directamente al anunciante y un 40% marca el anuncio como favorito para guardarlo en su área personal. Un 27% suele consultar el anuncio a posteriori en su ordenador, mientras que, si el anuncio pertenece a una inmobiliaria, un 6% visita directamente la agencia.

A la hora de valorar los factores más relevantes de la búsqueda de vivienda a través de dispositivos móviles, siendo o nada importante y 10 muy importante, obtener una información clara y completa de los inmuebles se sitúa en la primera posición del ranking (7,57). En segundo lugar, lo más esencial es que sea posible recibir notificaciones inmediatas de los inmuebles de una determinada zona, así como cambios en el precio (7,21). También resulta fundamental la facilidad para contactar con el anunciante (6,98) o la sincronización de las preferencias con el ordenador (6,84).

Comienza la recuperación del empleo en el sector Inmobiliario

Consultor de Inversiones, Consultor de Valoraciones y Analistas de Suelo serán los perfiles más solicitados en esta área a lo largo de 2015.

El sector Inmobiliario español está iniciando una gradual reactivación hacia una etapa de recuperación, según la Guía del Mercado Laboral 2015, realizada por la multinacional británica Hays, especializada en la contratación de profesionales cualificados. El informe, que ofrece un análisis global de tendencias y salarios en España, ha contado con las respuestas y opiniones de 1.500 empresarios y 8.300 trabajadores, de los que 2.970 están en situación de desempleo.

La internacionalización llevada a cabo por las compañías constructoras españolas que tienen sus principales proyectos fuera de España es la tendencia destacable del sector, siendo éstas de las mejor posicionadas a nivel internacional.

La inversión extranjera de inmuebles en España sigue adelante, interesándose en activos inmobiliarios como centros comerciales, oficinas y hoteles. Según Eduardo Priego, Senior Consultant-Recruiting experts in Engineering & Construction, “los fondos de otros países encuentran en el mercado inmobiliario español una oportunidad de inversión como consecuencia de la deflación de precios”. Es así que los síntomas de estabilización comienzan a ser tangibles gracias a la moderación en la bajada de precios y al entorno económico.

Respecto a las previsiones de contratación del sector, el tipo de posición que se estima será más demandada durante 2015 será la de Consultores de sector Terciario, siguiendo con el movimiento de especialistas en captación de inversores internacionales.

Consultor de Inversiones, Consultor de Valoraciones y Analistas de Suelo serán los perfiles más solicitados en el sector a lo largo de 2015 que también serán los que experimenten una leve mejoría en sus salarios, según la Guía. En el resto de perfiles, no se observa ninguna subida o bajada sustancial. Como consecuencia de la llegada de inversores internacionales, las consultoras inmobiliarias han fortalecido sus áreas de Inversiones, Capital Markets y Valoraciones.

El sector del Real Estate ha manifestado un cierto aumento ya que existe una mayor confianza y optimismo sobre sus perspectivas en el país y en el continente euro-

peo en general. El grueso de su negocio en España está centralizado en Madrid, aunque algunas consultoras han fortalecido estructura a nivel local de manera residual. También se ha experimentado un ligero movimiento dentro del área de Centros Comerciales e Industrial dentro del área de Consultoría Inmobiliaria.

Los procesos de selección en los que ha trabajado Hays han nacido por necesidades reales de los clientes, por lo que no han quedado vacantes sin cubrir. El número de posiciones gestionadas ha mejorado en alguna posición senior de carácter comercial en promotora-constructora seleccionado con el objetivo de conseguir un buen posicionamiento de su producto en el mercado.

Madrid acoge el Primer Foro Hispano-Chino de Inversión Inmobiliaria

El acto inaugural, que se celebró el miércoles 6 de mayo, y que contó con la presencia de más de 150 personas, se abrió con las palabras de Gonzalo Valerio, director de Marketing y Comunicación de Fang Spain; seguido de Jesús Osuna, presidente de honor de la Asociación Amigos España-China; Alejandro Alonso Dregi, diputado del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid (ICAM); José Antonio Granero, decano del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid (COAM); y José Carlos García de Quevedo Ruíz, dirección ejecutiva ICEX.

Tras los agradecimientos y bienvenida a todos los asistentes, patrocinadores, colaboradores y conferenciantes, Gonzalo Valerio resaltó la importancia de este Foro, “que promete ser un punto de partida y un claro ejemplo de las buenas relaciones comerciales existentes entre España y China, sentando precedentes en la industria del sector inmobiliario”. “El evento promete ser una estupenda herramienta para generar oportunidades de negocio para todos los participantes”, concluyó.

Por su parte, Jesús Osuna, presidente de honor de la Asociación Amigos España-China, “la más antigua entidad de cooperación con China tanto en ámbito económico como cultural” señaló la importancia del evento en un momento en el que se manifiestan “indicios de reactivación, iniciándose un ciclo ascendente que indica el buen momento desde el punto de vista de la inversión en nuestro país”.

En ese sentido, Alejandro Alonso, diputado del ICAM, aludió que el Foro “coincide en un momento óptimo de la economía de nuestro país, en la cual todo apunta a una progresión significativa de lo que va a ser la inver-

sión extranjera por la estabilidad que está representando nuestro país desde el punto de vista económico y legal”. “El ICAM, que agrupa a 46000 colegiados, significa asesoramiento al cliente (inversor extranjero) al máximo nivel, y tiende puentes con el extranjero, en particular, con China”, finalizó.

José Antonio Granero, decano del COAM, hizo hincapié en el “resurgir de este sector” y agradeció la “confianza” de los representantes de las grandes empresas chinas presentes en el acto. “Un I Foro que promete ser el primero de muchos que van a ser fundamentales. Ayudemos a que las Administraciones nos abran puertas”, prosiguió.

Para cerrar el acto inaugural, tomó la palabra José Carlos García de Quevedo Ruíz, dirección ejecutiva ICEX, que ofreció una panorámica de lo que es la economía y el mercado español en el mundo; analizó la presencia de inversores extranjeros en España con especial referencia a los inversores chinos; y desarrolló el clima de negocio que convierte a España en un país atractivo y en un “actor clave de la economía a nivel mundial”.

A continuación, en el marco de esta primera edición del Foro, se iniciaron las sesiones sectoriales sobre diversas temáticas, que concluyeron en la mañana del jueves 7 de mayo.

Truekecasa valora positivamente la evolución del sector inmobiliario

Después de analizar los resultados de los primeros meses del año, Truekecasa valora positivamente la evolución del sector inmobiliario en un trimestre marcado por un índice de recuperación mejor del esperado.

Uno de los marcadores clave que apunta a la estabilidad del sector es que la bajada de precios está remitiendo y la construcción comienza a retomar la actividad, tras varios años estancada.

Para Javier Rodríguez, director general de la compañía, “sin perder la objetividad y con un punto de vista muy conservador, podemos afirmar que 2015 terminará siendo un buen ejercicio para el sector inmobiliario, según los índices de crecimiento experimentados durante los últimos meses.

Tanto las viviendas de obra nueva como las de segunda mano están beneficiándose de este tirón inmobiliario. Es este escenario lo que hace que cada vez se incrementen más nuestras operaciones de trueque, tanto en la mis-

ma ciudad como en ciudades distintas, por el momento dentro del territorio nacional, lo que incita a una mayor reactivación del sector puesto que estamos realizando dos compras y dos ventas simultáneas.

Será un año para asentar de nuevo las bases y determinar el rumbo del mercado, siempre tomando como referencia todos los cambios originados por un escenario económico que ha afectado de manera directa a la oferta y la demanda inmobiliaria”.

A pesar de la situación que ha vivido el sector, Truekecasa no ha dejado de crecer en los peores años de la crisis, gracias a un sólido modelo de negocio mediante el que ha logrado cerrar un alto porcentaje de las operaciones gestionadas a lo largo de los peores años de la crisis.

Uno de sus principales valores diferenciales es su sistema de trueque un novedoso servicio que favorece el intercambio de viviendas entre clientes, optimizando el beneficio y aportando numerosas ventajas a todas las partes implicadas en la gestión.

La evolución de la compañía, se ha visto reflejado además en su desarrollo empresarial que ha abierto cuatro oficinas desde que empezó su actividad en 2007, una de las cuales ya se ha convertido en franquicia.

En estos momentos, Truekecasa se encuentra en pleno plan de expansión nacional, a través del sistema de franquicias y cuyo objetivo a medio plazo es situarse a nivel nacional con una red de 25 delegaciones.

La inversión necesaria para poner en funcionamiento una franquicia de la firma gira en torno a 45.000 euros para locales con un mínimo de 60 metros cuadrados en poblaciones con más de 60.000 habitantes.

Renta 2014: a los propietarios que se desgraven la casa este año les saldrá gratis la hipoteca

En plena campaña de la renta muchos hipotecados que disfrutaban de la desgravación por vivienda se darán cuenta de que les saldrá la hipoteca gratis, gracias a la caída del Euribor. Hacienda no sólo les pagará el 100% de los intereses, sino que además les estará pagando parte del piso.

“Ahora mismo nos encontramos con un escenario en el que las medidas del BCE han provocado que los tipos de interés y el euribor se encuentren en mínimos históricos, ante la posibilidad nada descartable de que bajen

aún más. Además de este aspecto positivo para el pago de una hipoteca, muchas familias siguen beneficiándose de la desgravación por vivienda con lo que se encuentran que o no están pagando nada de intereses o están recibiendo una bonificación de parte de ese capital”, según nos comenta el responsable de idealista hipotecas, Juan Villén.

Para poder explicar este caso tan extraordinario, nada mejor que un ejemplo:

Tenemos una hipoteca de 100.000 euros a euribor + 0,5% con lo que el tipo de interés que pagamos se nos queda, redondeando al alza, en el 1%. Es decir, pagamos de intereses 1.000 euros anuales.

Ahora bien, para aprovechar al máximo la desgravación por vivienda, amortizamos el máximo anual permitido de 9.015 euros (entre intereses y capital).

Aplicando el 15% de deducción fiscal (los dos primeros años la ayuda es del 25%) recibiremos de hacienda 1.352,25 euros, dándose la paradoja de que estaremos pagando al año 1.000 euros de intereses y recibiendo 1.352,25 de ayudas.

Esto provoca que el estado esté “regalando” 352 euros de amortización de hipoteca, lo que supone una bonificación en lugar de un coste.

En España hay cerca de 5,4 millones de contribuyentes que se benefician de esta deducción. Cabe recordar que esta deducción desapareció en enero de 2013 para nuevos hipotecados, aunque se mantiene para aquellos que compraron su vivienda antes de esa fecha.

No obstante, el responsable de idealista hipotecas avisa de que esto es “una situación puntual” ya que cuando suba de nuevo el euribor “se volverá a normalizar la situación”.

A modo de reflexión, “sirve para darse cuenta de cómo, a pesar de que las arcas públicas están bajo mínimos, se está produciendo una situación en la que el estado está regalando dinero” a propietarios que, aunque compraron la vivienda con esas premisas y bonificaciones, también se produjeron en un escenario muy diferente al que se vive actualmente tras el estallido de la burbuja inmobiliaria y el hundimiento del euribor que ha pasado del 5,39% de 2008 al 0,168% actual.

Siguen las buenas noticias para los hipotecados:

el Euríbor renueva en abril sus mínimos históricos

El Euríbor a doce meses, el índice al que están referenciadas casi todas las hipotecas en España, ha cerrado el cuarto mes del año alrededor del 0,18%, lo que se traduce en un nuevo mínimo histórico. Gracias a este nuevo descenso, la cuota mensual de una hipoteca media se abaratará unos 90 euros al mes. Además, el mercado adelanta más caídas.

Recordemos que el Euríbor a doce meses terminó marzo en el 0,212% y que acumula una caída de unos 0,42 puntos en el último año.

Además, el mercado da por hecho que veremos más descensos en los próximos meses. Por ejemplo, las firmas Citigroup, BNP Paribas e IGgreen que el Euríbor a doce meses todavía tiene recorrido bajista como para situarse en el 0,15%, mientras que XTB adelanta que incluso puede reducirse hasta el 0,1% en la segunda mitad del año.

Todos estos pronósticos se traducen en una estupefactiva noticia para los hipotecados, que verán cómo se sigue abaratando su cuota hipotecaria mensual.

Por ejemplo, al hipotecado que le toque la revisión anual de un préstamo de 200.000 euros y con un plazo pendiente de 24 años, el nuevo descenso del Euríbor le supondrá.

El Banco Central Europeo (BCE) es el protagonista de esta historia, ya que sus últimas maniobras son las que están tirando a la baja del Euríbor.

El organismo activó en marzo un programa de compra de deuda pública y privada a corto plazo que le permite comprar 60.000 millones de euros al mes y que, previsiblemente, se mantendrá hasta septiembre del año que viene. Este plan, conocido como el 'QE' europeo, está llenando de liquidez al mercado, lo que está presionando a la baja las rentabilidades de todos los activos, incluso de los que tienen un plazo más largo.

Por tanto, todo apunta a que los hipotecados podrán estar tranquilos durante los próximos meses. Según los expertos, es muy complicado que con estas medidas extraordinarias en la eurozona el indicador abandone la tendencia a la baja y empiece a encarecer las hipotecas de forma agresiva.

“El QE va a ejercer más presión sobre el Euríbor, y si no se retiran o reducen las medidas anunciadas (algo

que, de momento, no parece viable) éste seguirá bajando por debajo del nivel actual”, concluye Juan Villén, responsable de Idealista Hipotecas.

Nueva edición de La Guía Isover, Soluciones de Aislamiento

ISOVER lanza una nueva edición de La Guía de Soluciones de Aislamiento, un completo manual de más de 175 páginas con información detallada para arquitectos, ingenieros, constructores e instaladores comprometidos con la eficiencia energética, el confort de las personas y la seguridad.

En la Unión Europea la dependencia energética se sitúa en torno al 54%, en España este dato se eleva hasta el 80%, por lo que se trata de un problema nacional, y no sólo internacional. Pero la eficiencia energética también representa una oportunidad individual para cada familia. Según los datos publicados por IDAE, el consumo energético medio por vivienda en España es del orden de 10.000 Kwh al año, lo que supone un importante esfuerzo económico.

Para ISOVER, líder mundial en aislamiento sostenible, la energía más limpia y la más económica es aquella que no se necesita, y sitúa las soluciones de eficiencia energética como núcleo de su estrategia empresarial, presentándose en esta Guía, los productos y soluciones de ISOVER que contribuyen al logro de un aislamiento eficaz tanto en la industria como en la edificación.

La Guía ISOVER, está organizada en una serie de capítulos por segmentos de mercado: Edificación Residencial, Edificación Industrial, Aplicaciones Técnicas (Climatización, Industria y Marina), etc. En cada capítulo, se presentan los productos y soluciones de aislamiento de última generación desarrollados por ISOVER con mención a las principales características técnicas de cada uno de ellos.

No debemos de obviar además que, en todo el mundo, el nivel general de ruido es alarmantemente alto. Vivimos en una sociedad ruidosa. Todas las soluciones constructivas que, además de proporcionar eficiencia energética, protejan las personas de las agresiones acústicas, tendrán siempre una relación directa sobre la calidad de vida y el confort.

ISOVER ofrece la más amplia gama de materiales aislantes térmicamente eficientes y con las más elevadas prestaciones acústicas, para el diseño de una edificación

sostenible en términos de consumo energético, que proporcione comodidad y seguridad a sus usuarios con el máximo respeto al medio ambiente.

En el encabezado de las Fichas Técnicas de las soluciones de aislamiento de ISOVER se utilizan una serie de pictogramas relacionados con la aplicación final de cada producto, que facilitan de forma visual la comprensión del documento técnico y ayudan al profesional interesado a posicionarse dentro de la presente guía de aislamiento. Los pictogramas corresponden a tres conceptos básicos: Aplicaciones, prestaciones y certificados.

La Guía de Soluciones de Aislamiento Isover está disponible en formato electrónico en la web de Isover, y se puede descargar en formato electrónico (PDF) tanto por capítulos como completa.

www.isover.es/Documentacion-Descargas/Documentacion/Guia-de-Soluciones-de-Aislamiento

Cinco consejos para comprar casa con garantías: desde la situación jurídica hasta la firma del contrato

A la hora de comprar una vivienda hay que tener en cuenta varios aspectos jurídicos que den seguridad al comprador. Desde el Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España ofrecen una serie de consejos para realizar todos los pasos de la compra de forma correcta.

1. Estudia las características físicas de la vivienda: realiza una búsqueda exhaustiva en la zona donde quieres comprar, compara distintas viviendas y no dudes en realizar una visita personal a la casa y conocer el entorno.

Para las viviendas que se ponen a la venta en folleto, deberá contener información sobre el nombre y razón social del vendedor, planos, certificados de eficiencia energética, datos de inscripción del inmueble en el Registro, el precio total de la casa y forma de pago.

2. Datos sobre la situación jurídica de la vivienda: es aconsejable conocer la situación jurídica de la vivienda. Desde saber quién es el propietario, si tiene cargas, si hay inquilinos o no hasta comprobar que esté al día en el pago de impuestos o si existe algún derecho de tanteo. Para todo ello, tienes que acudir al Registro de la Propiedad.

3. Qué puedes obtener en el Registro de la Propiedad:

- Una nota simple informativa. En ella incluye la descripción de la vivienda, la situación, superficie, cuota de participación en la propiedad horizontal, régimen administrativo que pudiera afectarle. También datos de hipotecas sobre la vivienda, posibles litigios sobre la propiedad y, en general, cualquier circunstancia que afecte a la propiedad del inmueble. La nota solo tiene valor informativo.

- Certificación de dominio y cargas: contenido más completo que la nota simple. Al ser un documento público, firmado por el registrador, la certificación permitirá acreditar en juicio, y frente a terceros alguna circunstancia de la casa.

- Informe del registrador sobre la situación registral de la finca.

- Asesoramiento verbal: se puede solicitar al registrador, de forma gratuita. Será gratuito y el registrador deberá dedicar al menos dos horas diarias.

- Documentación complementaria: Copia de la escritura; recibo del último IBI; certificación del presidente de la comunidad de propietarios diciendo que la casa está al corriente de todos los pagos; documento público de que no hay contratos de alquiler sobre la casa.

4. Buscar hipotecas de forma segura: llega el momento de revisar las condiciones generales y considerar si alguna de ellas es abusiva. Debes estar muy atento con la subrogación de las hipotecas y las condiciones que estás dispuesto a aceptar.

5. Firma del contrato: aquí también debes tener en cuenta que el contrato puede firmarse como documento privado entre comprador y vendedor pero una vez firmado, cualquiera de las dos partes podrá exigir la elevación a documento público. En caso de que haya una hipoteca, el contrato debe hacerse público.

- La escritura pública da autenticidad al contenido del documento.

- Dicha escritura equivale a la entrega de la vivienda. La elección de notario corresponde a quien vaya a pagar ese coste.

- El vendedor queda obligado por los vicios o defectos ocultos de la vivienda. Es decir, el comprador podrá

optar entre desistir del contrato (y recibir los gastos que pagó) o rebajar una cantidad proporcional del precio, según indiquen los peritos.

El repunte inmobiliario eleva ya la actividad de las notarías malagueñas

El sensible aumento de las compraventas de viviendas y el ligero repunte en la firma de hipotecas son dos de los factores que más contribuyeron a que el pasado año las notarías de la provincia de Málaga registraran una ligera pero significativa subida de actividad del 2,7% en relación al año anterior, con un total de 205.770 asuntos atendidos. El vocal por la provincia de Málaga del Colegio Andaluz de Notarios, Ramón Blesa, valora este incremento de trabajo en las notarías como un signo de reactivación económica e inmobiliaria y recuerda que hace dos años, en 2013, también hubo una ligera subida aunque en ese caso basada en actos notariales que no apuntaban necesariamente hacia una futura recuperación.

«Ahora sí podemos decir que la subida de actividad en las notarías responde a una mejora económica real, aunque ésta se venga produciendo todavía a impulsos y no de forma gradual», apuntó el representante de los notarios malagueños. Las compraventas subieron así un 25% (27.348) y las hipotecas un 5,5% (16.703). Dentro del apartado de hipotecas, Blesa destacó que suben más los préstamos nuevos y disminuyen las ampliaciones de hipoteca, las cuales eran concedidas en su mayor parte por las entidades bancarias para regularizar la situación de morosidad del deudor hipotecario. El primer trimestre de 2015 está dando continuidad a toda esta tendencia, añadió.

El empleo en el sector inmobiliario valenciano da señales de mejora

Comerciales, consultores de inversiones, consultores de valoraciones y analistas de suelo son los perfiles más solicitados, según la multinacional británica Hays.

“Poco a poco está empezando a subir la demanda de comerciales y consultores de ventas, algo que no sucedía desde que estallara la crisis en 2008”. Son palabras de Mercedes Iborra, responsable del área de Construcción e Ingeniería de Hays en Valencia, que van en la línea de lo que se está constatando en las últimas semanas: el empleo en el sector inmobiliario de la Comunitat Valenciana comienza a dar síntomas de recuperación.

Ahí está el caso de Rh Properties que hace menos de un mes anunció la apertura de 8 nuevas oficinas inmobiliarias en la región; o las conclusiones de los expertos en el Primer Encuentro Profesional celebrado la semana pasada por el despacho José Domingo Monforte Abogados Asociados, que consideran que el mercado de la vivienda ha tocado fondo después de 7 años en caída libre, por citar un par de ejemplos.

“La entrada de grupos inversores aprovechando la deflación de precios ha tenido mucho que ver en la reactivación del ‘ladrillo’ tanto en España como en la Comunitat Valenciana aunque incipiente pero se está viendo”, apunta Iborra.

Una mayor confianza y optimismo sobre la economía española está detrás del cambio de tendencia del sector del real estate hacia una etapa de recuperación, que se prevé muy gradual y condicionada por unos niveles de desempleo todavía tremendamente elevados. De ahí el papel que va a desempeñar la inversión extranjera en inmuebles españoles en los próximos meses, cuyo epicentro actualmente se sitúan en activos inmobiliarios como centros comerciales, oficinas y hoteles.

El Sima 2015 bajó el telón entre mucho público, muy informado y con ganas de comprar una casa

Algo empieza a moverse en el sector inmobiliario. Si 2015 comenzó con una catarata de indicadores sobre la buena salud de la actividad residencial, el Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (Sima 2015) ha venido a “confirmar que la recuperación de la demanda ya no es un deseo sino una realidad”, según apunta la organización de la feria en el comunicado del balance. Ha resumido la cita con un titular: “Mucho público, muy informado y con ganas de comprar”.

Y es que desde la apertura de las puertas del Sima, la afluencia de público a los mostradores de la feria y las colas para acceder a los stands han sido una constante. “De alguna manera, lo habíamos anticipado en base al número de registros en la web de la feria, muy superior al registrado en los años inmediatamente previos. Con todo, estamos sorprendidos. Las visitas han superado nuestras previsiones”, comenta Eloy Bohúa, director general de Planner Exhibitions, empresa organizadora del Sima.

La satisfacción es la nota dominante en los expositores de la edición de este año, para quienes este Sima ha marcado un claro punto de inflexión con el pasado más

reciente. “Ha sido todo un éxito venir, porque estamos cerrando operaciones reales. La gente pregunta por promociones concretas y busca precios atractivos. Sabe que el producto de descuento ya no existe y se decanta por promociones nuevas y listas para ocupar, no para invertir”, declara Benito Barbadillo, director Territorial de Inbisa.

El incremento en el número de visitantes a la feria ha llamado la atención de muchos expositores, como ha sido el caso de TM Grupo Inmobiliario. “El doble que otros años”, resumen Montse Álvarez, adjunta a la Dirección Comercial de la promotora. “Cantidad, pero también calidad. Un público interesado de verdad, que ya no viene tan solo a mirar, y con una capacidad adquisitiva real”, concluye.

¿Hipotecas para alquilar?

El director general de Sociedad de Tasación, Juan Fernández-Aceytuno, propone que las entidades financieras concedan hipotecas para alquiler con el fin de facilitar el acceso a la vivienda de los jóvenes.

Durante su intervención en la jornada Inmonext, en el marco del Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA) 2015, Fernández-Aceytuno se mostró sorprendido por que la banca no esté optando por esta fórmula.

Según señaló, existe oferta, pero el problema es de demanda, ya que los jóvenes tienen “miedo” a comprar porque han visto en los últimos años muchas malas experiencias en su entorno con hipotecas difíciles de pagar.

Además, argumentó también que durante la crisis se ha reducido un 30% el sueldo medio que cobran los jóvenes, con lo que la caída del precio de la vivienda no es suficiente para que este colectivo pueda comprar una vivienda.

Además, ha señalado que, pese a que actualmente hay más liquidez en los mercados, “va a ser más caro dar financiación” para comprar una vivienda, ante la aversión al riesgo que también impera. “Forma parte del peaje que tenemos que pagar”, ha sentenciado.

La Sareb espera finalizar 22 promociones de viviendas en 2015

La Sociedad de gestión de activos procedentes de la reestructuración bancaria (Sareb) tiene previsto finalizar

22 promociones de viviendas a lo largo del ejercicio, al tiempo que estudia la selección de otras 60 obras para su reanudación.

Fuentes del llamado ‘banco malo’ explican que las promociones a las que se pondrá punto final están ubicadas en Cataluña, Valencia, Galicia, Castilla y León, Extremadura, Madrid y Cantabria, y han apuntado que “en principio” estarán destinadas a la comercialización.

La sociedad aprobó en 2014 la puesta en marcha de 52 promociones, de las que 30 obtuvieron la Licencia de Primera Ocupación durante el ejercicio. A lo largo del año se realizaron inversiones en activos inmobiliarios por valor de 35,6 millones de euros, principalmente en obras de urbanización en terrenos y solares y en avance y finalización de obras en curso.

En concreto, se aprobaron 19 promociones en Cataluña, 17 en la Comunidad Valenciana, cuatro en Galicia, tres en Cantabria, tres en Castilla y León, dos en Castilla-La Mancha, dos en Madrid, una en Extremadura y una en La Rioja. De ellas, está previsto que se terminen este año nueve que quedaban pendientes en Cataluña, cinco en Comunidad Valenciana, dos en Galicia, dos en Castilla y León, una en Extremadura, una en Madrid y dos en Cantabria.

La Sareb se ha marcado el objetivo de mantener el ritmo de venta de inmuebles cercano a las 15.000 unidades en 2015 y conservar su posición entre los cinco primeros operadores de mercado, así como incrementar la calidad del servicio a través de los nuevos *servicers*.

El ‘banco malo’ también pretende intensificar la oferta a los inversores especializados de valor añadido y comercializar una “gama amplia” de carteras y portafolios a inversores institucionales a lo largo del año.

La eficiencia energética en las casas de alquiler, un reto para la UE

Tan sólo faltan cinco años de plazo para adaptar la mayor parte del parque inmobiliario de la Unión Europea (UE) a los criterios orientados a aumentar la eficiencia energética y, sin embargo, esa renovación va a una velocidad muy lenta en todos los estados miembros, según algunos expertos.

España y otros siete países -Alemania, Dinamarca, República Checa, Francia, Polonia, Reino Unido y Países Bajos- participan en un proyecto centrado en analizar los

incentivos y costes que implican las obras de renovación en viviendas de alquiler para lograr su eficiencia energética y sostenibilidad en el tiempo.

La iniciativa, coordinada por el Institut Whohen und Umwelt GMBH de Alemania, tiene una duración de tres años y en ella intervienen economistas, aparejadores, sociólogos, urbanistas y expertos en nuevas tecnologías, según ha dicho en una entrevista la profesora del Instituto de Economía Internacional de la Universidad de Alicante (UA), Paloma Taltavull.

El proyecto se denomina 'RentalCal. Incentivos a través de la transparencia: el entorno del mercado de vivienda europeo como incentivo para la inversión en rehabilitación y en suficiencia energética', y corresponde al nuevo programa de la UE Horizon 2020.

Según el censo de 2011, en España hay más de 25 millones de viviendas (donde su propietario vive de forma permanente o temporal, o no la habita y la tiene cerrada), de los cuales el 71% corresponde a viviendas principales (algo más de 18 millones).

De éstas, 2,4 millones (el 13,4 %) tienen un contrato de alquiler y el resto, un 7% aproximadamente, es usada de manera gratuita por un familiar de su titular, por una empresa o dispone de otra fórmula.

Los promotores achacan la caída de las compraventas de vivienda nueva a que cada vez hay menos oferta

La Asociación de Promotores Constructores de España (APCE) considera que la caída en las ventas de vivienda de obra nueva, más de un 40% en marzo, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), se debe a que "cada vez hay menos" oferta de la misma.

"Muy probablemente se vende menos porque hay pocas obras que se inician", ha explicado Carolina Roca, vocal del Comité Ejecutivo de APCE y vicepresidenta de la patronal madrileña Asprima.

Roca recuerda que durante 2014 se inició en España la construcción de menos de 35.000 viviendas, señalando que "nos hemos pasado de frenada" en el ajuste de la promoción residencial.

Según la también vicepresidenta de la patrona de promotores madrileños, Asprima, que en general suban las compraventas en marzo es "buena señal", aunque indica

que con este movimiento del mercado, gracias a las operaciones de segunda mano, "no se promueve actividad económica ni generación de empleo".

Además, apunta que "si no se inicia obra nueva y sí se venden viviendas de segunda mano es por un problema de financiación al promotor". Así, ha indicado que ha vuelto la financiación a hipotecas minoritas pero no a la producción de obra nueva, que "está tocada".

En este sentido, Roca reconoce que las entidades financieras siguen afectadas en sus cuentas por su exposición al sector promotor en los años del '*boom inmobiliario*'. Por ello, no espera un cambio de tendencia en financiación en el "corto plazo".

BBVA tiene en estudio promociones para levantar 2.000 viviendas

El director comercial de BBVA Real Estate-Anida, Lorenzo Castilla, ha avanzado que la entidad está analizando el desarrollo de 25 promociones para levantar 2.000 viviendas y mantiene en desarrollo otras 12 para construir 630 inmuebles.

Así lo ha señalado durante la jornada Inmonext, organizada por idealista.com en el marco del Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (Sima) 2015, en el que ha explicado que sus aspiraciones no son "asumir el rol de promotor", sino mantener el pequeño negocio de promoción -con el que ya levantó 650 viviendas en 11 promociones durante la crisis- cuando existan proyectos interesantes.

"No se trata de llenar España de grúas, sino de proyectos con sentido", ha señalado para referirse también a cuál debe ser el modelo de construcción que debería resultar de la crisis, después de unos años del boom en los que "la racionalidad brillaba por su ausencia".

"El mercado inmobiliario se ha vuelto racional hoy en día", ha apuntado, para señalar a renglón seguido que "la digestión del stock está muy avanzada y por eso las entidades financieras se están planteando en empezar a actuar sobre el suelo".

"Las condiciones de accesibilidad a la vivienda han mejorado mucho y estamos en una base muy sólida para crecer desde aquí", ha apostillado, para sentenciar que, si bien "el stock prácticamente va a desaparecer en las zonas con mercado en 2016, quedarán cadáveres inmobiliarios en sitios con poca demanda".

Moody's cifra en unos 300.000 millones de euros la exposición de la banca española al 'ladrillo'

El incremento en 2014 en la cifra de inmuebles embargados en poder de la banca constata la persistencia de presiones negativas sobre el sector en España, lo que lastra el perfil de crédito de las entidades españolas, según advierte la agencia Moody's.

Salvo la transferencia puntual de activos a la Sareb, el inventario de inmuebles embargados se ha incrementado de manera continuada desde que comenzara la crisis financiera en 2008, apunta la agencia. Esta situación "está produciéndose incluso cuando la salud de la economía y la banca ha comenzado a mejorar", destaca Moody's.

"La recuperación no es suficientemente fuerte para reducir el stock inmobiliario", añade la agencia, como consecuencia del elevado desempleo, el elevado número de viviendas vacías y la disminución de la población.

El excedente de inmuebles sumaba 83.400 millones de euros a finales de 2014, recuerda la agencia, que estima que los préstamos en problemas en el mismo periodo alcanzaban los 173.000 millones, lo que, en caso de considerar como problemáticos estos inmuebles, elevaría la tasa de mora al 19% desde el 12,5% registrado.

Teniendo en cuenta propiedades inmobiliarias y préstamos a constructoras y promotoras, la exposición de la banca española al ladrillo sumaría unos 300.000 millones de euros, señala Moody's.

"Los bancos están evitando vender los activos con pérdidas y en su lugar están esperando a una mejora significativa de las condiciones en los mercados", añade la calificadora de riesgos.

JURISPRUDENCIA

CIVIL-COMPRVENTA

El Supremo legitima las cláusulas penales de los contratos de compraventa pactadas libremente por las partes.

Tribunal Supremo Sala Primera – 03/12/2014

La Sala permite al vendedor percibir la totalidad de las cantidades anticipadas.

Se estima el recurso de casación interpuesto por la entidad demandada contra sentencia parcialmente estimatoria de la Sección 1ª de la Audiencia Provincial de Murcia, sobre reclamación de cantidad, por nulidad, por abusiva, de cláusula penal en contrato de compraventa.

La Sala declara que como en el caso de la sentencia aludida por la recurrente, tampoco en el presente caso la sentencia recurrida reparó en que la cláusula penal se pactó libremente por las partes, con doble función punitiva y liquidadora de los daños y perjuicios que se ocasionaran al vendedor, precisamente para el supuesto de que la causa de los mismos estuviera en que los compradores desistieran unilateralmente y sin razón que lo justificase de sus obligaciones contractuales esenciales, -esto es, de la obligación de escriturar y pagar en ese momento el precio restante-, actuación de los compradores que entrañó un incumplimiento que cabía subsumir en el supuesto de hecho para el que se había establecido la cuestionada penalización, la cual, en atención a lo expuesto, debía aplicarse en toda su extensión, sin que hubiera lugar a su moderación.

Por tanto, no procedía estimar la pretensión formulada en la demanda con tal propósito, toda vez que la estimación amparaba a la vendedora para retener íntegramente las sumas percibidas por la demandada.

Puede leer el texto de la Sentencia en

www.ksp.es

Marginal 2466992

CIVIL-DESAHUCIO POR PRECARIO

Desahucio por precario de la ex esposa a la que se atribuyó el uso de la vivienda familiar en proceso de divorcio.

Tribunal Supremo Sala Primera – 06/03/2015

La vivienda constituyó el domicilio familiar y su uso se atribuyó a la demandada y a la hija común del matrimonio en el proceso de divorcio.

Demanda formulada por el adjudicatario de la vivienda en proceso de ejecución hipotecaria. Inoponibilidad del derecho de uso al adjudicatario cuando la hipoteca se constituyó antes del matrimonio por el otro cónyuge.

Consentimiento de la demandada.

El Tribunal Supremo estima el recurso de casación interpuesto por el demandante, casa la sentencia recurrida y confirma la del Juzgado.

Puede leer el texto completo de la Sentencia en

www.ksp.es

Marginal 2471780

ADMINISTRATIVO-IMPUESTO DE ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

El Supremo unifica doctrina en torno a la sujeción al impuesto de actos jurídicos documentados.

Tribunal Supremo Sala Tercera – 26/02/2015

Los requisitos del Artículo 31.2 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

En desarrollo de este precepto, el artículo 12 del Reglamento del Impuesto, establece que “1.Las condiciones resolutorias explícitas de las compraventas a que se refieren el artículo 11 de la Ley Hipotecaria se equipararan a las hipotecas que garanticen el pago del precio aplazado con la misma finca vendida. 2. Las condiciones resolutorias explícitas que garanticen el pago aplazado en las transmisiones empresariales de bienes inmuebles sujetas y no exentas del Impuesto sobre el valor Añadido no tributarán ni en este Impuesto ni en el de Transmisiones Patrimoniales. El mismo régimen se aplicará a las hipotecas que garanticen el precio aplazado en las transmisiones empresariales de bienes inmuebles constituidas sobre los mismos bienes transmitidos. 3. Si como consecuencia de quedar exentas en el Impuesto sobre el Valor Añadido las transmisiones empresariales de bienes inmuebles tributasen por la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas, también tributarán por esta modalidad la condición resolutoria explícita de la compraventa en garantía del precio aplazado, siempre que el gravamen procediese en función de la naturaleza de la persona o entidad que la constituye.”

Puede leer el texto completo de la Sentencia en

www.ksp.es

Marginal 69337318

CIVIL-RESPONSABILIDAD POR DAÑOS EN LA CONSTRUCCIÓN

El director de la obra debe responder de los daños en la construcción por omisiones o deficiencias del proyecto.

Tribunal Supremo Sala Primera – 16/01/2015

El Tribunal Supremo determina la responsabilidad de los daños en la construcción conforme a la Ley de Ordenación de la Edificación.

Se desestima el recurso de casación formulado por la Comunidad de Propietarios demandante contra sentencia parcialmente estimatoria de la Sección 1ª de la Audiencia Provincial de Vitoria-Gasteiz, sobre reclamación por daños en la construcción.

La Sala declara que cada uno de los agentes asume el cumplimiento de sus funciones y, en determinadas ocasiones, las ajenas, al establecer la ley ciertos supuestos en los que los agentes responden por la actividad de otras personas, caso del proyectista, respecto de los errores de cálculo, o de los estudios o dictámenes que encarga a otros; del director de la obra, por omisiones o deficiencias del proyecto, o del constructor, por el jefe de obras o por los subcontratistas.

Sólo cuando aquella no pueda ser concretada individualmente o no quedase debidamente probada la concurrencia de culpas, sin que pudiera precisarse el grado de intervención de cada agente en el daño producido, procederá la condena solidaria (artículo 17.3).

Puede leer el texto completo de la Sentencia en

www.ksp.es

Marginal: 69237695

LEYES Y REGLAMENTOS

LEGISLACIÓN ESTADO

Publicados tipos de referencia oficiales del mercado hipotecario

Resolución de 4 de mayo de 2015, del Banco de España. (BOE núm. 107, de 5 de mayo de 2015)

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

Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre dos y seis años es de 0,585

Referencia interbancaria a un año (Euríbor) es de 0,180

Permuta de intereses/Interest Rate Swap (IRS) al plazo de cinco años es de 0,216

Tipo interbancario a un año (Míbor) es de 0,180

Las entidades de crédito deberán informar con antelación a las pymes de la cancelación de su financiación y de su historial de pagos

Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial. (BOE núm. 101, de 28 de abril de 2015)

Se articulan un conjunto de medidas con una doble finalidad. La primera pretende hacer más accesible y flexible la financiación bancaria a las pymes, y parte de la convicción de la necesidad de potenciar la recuperación del crédito bancario, dada su vital importancia en nuestro sistema financiero. La segunda pretende avanzar en el desarrollo de medios alternativos de financiación, sentando las bases regulatorias necesarias para fortalecer las fuentes de financiación corporativa directa o financiación no bancaria en España.

El título I incorpora dos novedades destinadas a favorecer la financiación bancaria de las pymes. La primera de ellas, recogida en el capítulo I, establece la obligación de las entidades de crédito de notificar a las pymes, por escrito y con antelación suficiente, su decisión de cancelar o reducir significativamente el flujo de financiación que les haya venido concediendo. De esta manera, la pyme dispondrá de tiempo suficiente para encontrar nuevas vías de financiación o para ajustar su gestión de tesorería, de forma que tal interrupción o reducción de la fuente de crédito no genere sorpresivos problemas de

liquidez que dificulten o incluso imposibiliten cualquier reajuste.

Este preaviso se acompaña de la obligación de la entidad de crédito de facilitar a la pyme, en un formato estandarizado según los criterios del Banco de España, información sobre su situación financiera e historial de pagos. De este modo, la pyme podrá iniciar la búsqueda de fuentes alternativas de financiación con mayor facilidad, haciendo el uso que mejor corresponda de su información financiera. Con esta misma finalidad de atajar, al menos parcialmente, el problema de asimetría informativa que dificulta y encarece el acceso de las pymes a la financiación, también se incluye en este capítulo I la obligación de las entidades de poner a disposición de las pymes un informe de su calificación crediticia, basado en la metodología común y modelos que a estos efectos elaborará el Banco de España.

También se pretende facilitar el acceso de las pymes al crédito bancario mediante la reforma del régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca. Por otra parte, se reducen las cargas administrativas al eliminarse la obligación de que las relaciones entre las sociedades de garantía recíproca y el socio, en cuyo favor se hubiese otorgado una garantía, se formalicen en escritura pública o póliza intervenida.

El título II recoge el nuevo régimen jurídico de los establecimientos financieros de crédito, que viene motivado por la reciente aprobación de la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito que, a su vez, incorpora la normativa europea en materia de solvencia de las entidades de crédito.

El catastro facilitará a los ciudadanos la presentación de declaraciones y certificaciones catastrales

Resolución de 20 de marzo de 2015, de la Dirección General del Catastro, por la que se publica el Convenio con el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas. (BOE núm. 82, de 6 de abril de 2015)

Es objeto del presente Convenio establecer el marco básico de colaboración entre la Dirección General del Catastro y los distintos Colegios Territoriales de Administradores de Fincas, representados por el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas, para el envío y recepción de información sobre discrepancias de las descripciones catastrales de los bienes inmuebles

que puedan apreciar los colegiados en sus intervenciones profesionales en las operaciones inmobiliarias, así como para la comunicación a la Dirección General del Catastro de las discrepancias que se observen en la cartografía catastral.

Por otra parte, además, se prevé el desarrollo de las actuaciones dirigidas a facilitar a los ciudadanos la consulta y certificación de datos catastrales, así como la presentación de declaraciones ante el Catastro, en régimen de encomienda de gestión.

Se prevé, asimismo, en el nuevo marco de colaboración, la entrega de información sobre las peritaciones y tasaciones realizadas por los colegiados así como sobre los precios de oferta en las transacciones inmobiliarias de compraventa y de alquiler en que intervengan.

Es su objeto, además, el apoyo colegial en el cumplimiento de la obligación de consignar la referencia catastral de los bienes inmuebles en los contratos de arras y de alquiler.

Se modifican los tipos de interés de los préstamos hipotecarios concedidos en varios planes estatales de vivienda

Resolución de 6 de abril de 2015, de la Secretaría de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros de 13 de marzo de 2015, por el que se revisan y modifican los tipos de interés efectivos anuales vigentes para los préstamos cualificados o convenidos concedidos en el marco del programa 1997 del Plan de Vivienda 1996-1999, Plan de Vivienda 2002-2005 y Plan de Vivienda 2005-2008. (BOE núm. 93, de 18 de abril de 2015)

En los Planes Estatales de Vivienda 1996-1999, 2002-2005 y en el 2005-2008, se establecieron los criterios para fijar los tipos de interés efectivos anuales, iniciales, de los préstamos a conceder por las entidades de crédito, en el marco de los convenios de colaboración, suscritos por éstas, con los Ministerios correspondientes, competentes en materia de vivienda, para financiar las actuaciones declaradas como protegidas en esos planes, así como, en algún caso, sus revisiones.

En las normativas reguladoras de dichos planes, se establecieron también, los momentos, fechas o periodicidad y los métodos aplicables para efectuar las revisio-

nes establecidas, de los tipos de interés efectivos anuales, aplicables a los préstamos cualificados y convenidos.

Por Acuerdos del Consejo de Ministros de 18 de mayo de 2012 y 11 de abril de 2014 se realizó la última revisión de los tipos de interés aplicables a los préstamos cualificados acogidos al Programa 1997 del Plan 1996-1999, así como del resto de los Planes citados, el 2002-2005 y el 2005-2008, respectivamente, quedando fijados los tipos de interés en el 3,30 por 100 anual para el Programa 1997, en el 2,97 por 100 anual para el Plan 2002-2005, y en el 2,98 por 100 anual para el Plan 2005-2008.

Procede, nuevamente, efectuar una revisión de estos tipos de interés efectivos anuales, aplicando las metodologías correspondientes.

LEGISLACIÓN CCAA

EXTREMADURA

Se habilita a los particulares para solicitar la calificación urbanística con carácter previo a la solicitud de licencia

Ley 10/2015, de 8 de abril, de modificación de la Ley 15/2001, de 14 de diciembre, del Suelo y Ordenación Territorial de Extremadura. (Diario Oficial de Extremadura de 10 de abril de 2015)

Se propone incorporar a la LSOTEX aquellas modificaciones de la misma que de alguna manera se entienden como sobrevenidas ya sea por la trasposición de disposiciones de leyes de rango superior, sentencias e incluso como resultado de aquellos acuerdos tomados y publicados con la Administración del Estado en aspectos impugnados por ésta.

En la actualidad, las actividades económicas que se quieran llevar a cabo en nuestra Comunidad Autónoma y precisen la realización de obras o un cambio de uso en el inmueble donde se pretende ubicar, requerirán de un título habilitante de naturaleza urbanística (licencia, comunicación previa o declaración responsable).

La medida concreta que se plantea es aclarar qué actos han de sujetarse a los distintos tipos de control previo de las actividades objeto de la ordenación territorial y urbanística. Así, precisamos los actos que deberán sujetarse a comunicación previa, la cual libera de las convencionales cargas administrativas al no requerir de más trámite que

la presentación de la comunicación; se clarifican los actos sujetos a licencias urbanísticas: licencias de obras, edificación e instalación, licencias de usos y actividades; en coherencia con los puntos anteriores se corrige el trámite que deben seguir las autorizaciones correspondientes a obras y usos provisionales.

Paralelamente se amplía el régimen de licencias especiales, trascendiendo de las obras y usos provisionales al incluir supuestos de interés general y desarrollar el régimen de autorización de obras en edificios fuera de ordenación, cuestión ésta última de deficitaria regulación en la tradición jurídico-urbanística (arts. 187, nuevo 187 bis y nuevo 187 ter). Igualmente se mejoran las reglas de información y publicidad de dichos actos sujetos a autorización (artículo 216).

En lo que respecta a la Ley 8/2013, de 26 de junio, de Rehabilitación, Regeneración y Renovación Urbanas (LRRRU) se incorporan las nuevas determinaciones relativas a las actuaciones de regeneración y renovación urbanas, así como los nuevos límites de reserva de vivienda de protección pública que dicha ley introduce en el Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio, por el que se aprueba el texto refundido de la ley de suelo -TRLSO8-).

ISLAS BALEARES

Se aprueba el reglamento de ordenación y uso del suelo para mallorca

Acuerdo del Pleno del Consejo Insular de Mallorca de aprobación definitiva del Reglamento general de la Ley 2/2014, de 25 de marzo, de ordenación y uso del suelo, para la isla de Mallorca. (Boletín Oficial de Islas Baleares de 30 de abril de 2015)

Este Reglamento de la Ley de ordenación y uso del suelo de la isla de Mallorca se estructura de manera muy similar a la de la propia Ley, respetando asimismo los ámbitos de potestad reglamentaria normativa del Gobierno de las Illes Balears, en las materias que, en atención a su carácter suprainsular inherente y en los términos que indica el apartado 4 del artículo 15 de la Ley, se han especificado de manera expresa en sus preceptos, así como en el apartado 2 de su disposición final segunda.

Para evitar una reiteración innecesaria de disposiciones con el mismo contenido, el Reglamento desarrolla los

preceptos de la Ley que lo requieren, teniendo en cuenta que en algunos casos este despliegue resulta innecesario en atención al grado de detalle con que la Ley de ordenación y uso del suelo regula determinadas materias.

No obstante, para facilitar la tarea de los aplicadores, en otros casos se ha optado por incorporar, junto con el desarrollo normativo reglamentario, el texto de los preceptos legales concordantes, con las adaptaciones oportunas de sistemática y de contenido, singularmente con relación a algunas de las materias de mayor complejidad.

El título séptimo se distribuye en cinco capítulos y se destina a regular los instrumentos de intervención preventiva de los actos de edificación y uso del suelo y el régimen de las parcelaciones urbanísticas. En este caso no se desarrollan otros aspectos que la Ley prevé en el mismo título, como son los capítulos relativos a la inspección urbanística y de la protección de la legalidad urbanística y el restablecimiento del orden jurídico perturbado, puesto que para lograr y ofrecer una mayor sistemática por parte de los operadores se han desarrollado en un título aparte del Reglamento. El capítulo primero de este título séptimo contiene un único artículo de carácter general, seguido del capítulo segundo, que se estructura en varias secciones y al efecto de regular las licencias urbanísticas, y se dedica a los aspectos generales que requieren el desarrollo reglamentario y a las características particulares derivadas de los actos autorizables de que se trate.

Entre estas particularidades destacan las que afectan a las licencias para la ejecución de obras, en relación con las cuales se concretan los supuestos que requieren proyecto de ejecución y el contenido de este proyecto que, en el supuesto de que sea exigible de conformidad con la legislación sobre ordenación de la edificación, también se deberá elaborar de acuerdo con la misma. Se regula igualmente, de una manera precisa, la simultaneidad de las obras de urbanización y edificación, para garantizar su compatibilidad, como excepción a la condición de solar requerida a los terrenos que se pretenden edificar, y se complementan las determinaciones legales con aspectos no regulados en la norma superior pero que requieren su previsión, como la concreción de las condiciones de transmisión de las licencias.

Se modifican las medidas de seguridad que deben cumplir las playas de las islas baleares

Decreto 27/2015, de 24 de abril, de modificación del Decreto 2/2005, de 14 de enero, regulador de las medidas mínimas de seguridad y pro-

tección que tienen que cumplir las playas y zonas de baño de la comunidad autónoma de las Illes Balears. (Boletín Oficial de Islas Baleares de 30 de abril de 2015)

Es objeto de la presente modificación de decreto establecer la regulación de los mínimos de formación con los que tiene que contar el personal de socorrismo en instalaciones acuáticas y en espacios naturales en la comunidad autónoma de las Illes Balears y la inscripción de los socorristas en el Registro Profesional de Socorristas Acuáticos de la Comunidad Autónoma de las Illes Balears, dependiente de la Dirección General de Interior, Emergencias y Justicia, ya que en esta comunidad autónoma existe un amplio grupo de profesionales del socorrismo que tienen que formalizar, adaptar y acreditarse conforme a la normativa para el ejercicio de su actividad a fin de garantizar una prestación del servicio de calidad.

Con toda la experiencia acumulada en la aplicación de la normativa y detectadas las necesidades que han surgido en estos últimos años, es preciso especificar y modificar los artículos relativos a: los requisitos para acceder al registro de técnicos redactores de planes de salvamento dependiente de la dirección general competente en materia de emergencias, las banderas identificativas, los horarios mínimos de prestación de los servicios públicos de salvamento, los criterios para el dimensionado del equipamiento material en función del riesgo de la playa y la uniformidad del personal del servicio de salvamento.

El objetivo de estas modificaciones es asegurar y mejorar la seguridad y la prestación del servicio público de salvamento en las playas de nuestra comunidad, dar más margen a los ayuntamientos a la hora de poder contar con un técnico o técnica redactor de planes de salvamento circunscrito a su término municipal, así como dar cierta flexibilidad a los horarios de prestación del servicio público de salvamento municipal dentro de un horario real vistas las características de cada playa.

MURCIA

Se modifica la ley de eficiencia energética de murcia

Ley 11/2015, de 30 de marzo, de modificación de la Ley 10/2006, de 21 de diciembre, de Energías Renovables y Ahorro y Eficiencia Energética de la Región de Murcia. (Boletín Oficial de la Re-

gión de Murcia de 6 de abril de 2015)

La Ley 10/2006, de 21 de diciembre, de Energías Renovables y Ahorro y Eficiencia Energética de la Región de Murcia, constituye no solo una ley pionera en el sector, sino también una norma avanzada a su tiempo, manteniéndose gran parte de las premisas que dieron lugar a su aprobación.

No obstante, el surgimiento de nuevos actores y formas de actividad como consecuencia de la rápida evolución tecnológica en el sector de las energías renovables, uso y aprovechamiento energético, junto a los cambios impulsados desde la Unión Europea, aconseja su modificación adaptándola al nuevo marco regulatorio y a las nuevas exigencias legales y a las necesidades del sector.

Desde un punto de vista estratégico ha de propiciarse una reducción de nuestra dependencia de terceros en el abastecimiento energético y un aumento de la diversificación de las fuentes de energía regionales. Desde un punto de vista económico, debe fomentarse el crecimiento mediante la innovación y una política energética competitiva y sostenible.

En este contexto, la producción local de energía a escala reducida a partir de fuentes renovables se ha convertido en una posibilidad que debe ser abordada por la Administración en condiciones que permitan la viabilidad y sostenibilidad de este tipo de instalaciones productoras, evitando la vulnerabilidad económica de las empresas y particulares que inviertan en este tipo de recursos. Las grandes oportunidades que esta modalidad de producción ofrece a consumidores y empresas cobran especial relevancia en nuestra Región, y particularmente en relación con el aprovechamiento mediante tecnología solar.

En el título II de la Ley 10/2006, de 21 de diciembre, se modifica el artículo 17 para trasladar a la legislación regional los requisitos de rendimiento energético mínimos que se desarrollen en cumplimiento de la Directiva 2012/27/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2012, relativa a la eficiencia energética, a través de políticas de renovación y rehabilitación del parque de viviendas de baja eficiencia energética, de forma que se mejore la eficiencia energética de los edificios de la Región de Murcia. Igualmente el artículo 18 de la Ley 10/2006, de 21 de diciembre, también se ve modificado, en relación con lo dispuesto en el artículo 8 de la citada directiva, sustituyendo la obligatoriedad de la realización de estudios de sostenibilidad energético-ambiental para grandes consumidores de energía convencional, por auditorías energéticas periódicas, realizadas de manera

independiente, en el marco de lo establecido en la legislación vigente en materia de auditorías energéticas.

Se aprueba la ley de ordenación urbanística de murcia

Ley 13/2015, de 30 de marzo, de ordenación territorial y urbanística de la Región de Murcia. (Boletín Oficial de la Región de Murcia de 6 de abril de 2015)

La presente ley, que pasa a denominarse de Ordenación Territorial y Urbanística para evitar confusiones semánticas, es, en su esencia, tributaria de nuestra tradición legislativa y siguen siendo principios básicos inspiradores de la misma, en primer lugar, el reconocimiento de la autonomía municipal en materia de urbanismo que resulta potenciada en algunos aspectos y clarificada en los aspectos que podían generar dudas en su interpretación y, en segundo lugar, el establecer instrumentos y mecanismos, tanto de ordenación del territorio como de planeamiento urbanístico municipal, versátiles y adaptables a las circunstancias que el interés público demande y que se encuentran coordinados, como no podría ser de otra forma, con las exigencias de la tramitación ambiental.

El carácter estructurante del principio de desarrollo sostenible exige que la ordenación territorial y urbanística se apoye en tres pilares básicos: la sostenibilidad ambiental, la social y la económica. Y esta triple configuración es fundamental y debe encontrarse presente en las actuaciones que se prevean. Es por ello que en esta ley se exige no solo una sostenibilidad ambiental, que se garantiza en todo caso por la aplicación respetuosa de la normativa sectorial correspondiente, sino también la económica, en el sentido de buscar un equilibrio en las actuaciones urbanísticas que las hagan realizables y, todo ello, con una vertiente social, la de satisfacer las necesidades de los ciudadanos.

El primer objetivo de la reforma legislativa es el de agilizar los trámites en el ámbito de ordenación territorial y urbanístico. Se pretende como objetivo primordial que las actividades económicas que para su implantación precisen de la obtención de licencias, conforme a otras disposiciones ya vigentes sobre liberalización de servicios, puedan hacerlo en el menor tiempo posible sin pérdida de las debidas garantías.

En coherencia con este objetivo se modifica la regulación de la figura de las Actuaciones de Interés Regional, ampliando sus posibilidades de actuación y reduciendo sus trámites y se introduce la figura de la comunicación previa o declaración responsable para la autorización de determinadas obras o usos del suelo, como pueden ser las obras menores o la de primera ocupación de edificios e instalaciones. Se restringe al máximo la exigencia de licencia municipal de obra y se amplían enormemente los supuestos en los que se puede acudir a la comunicación previa o declaración responsable. Esta ley apuesta decididamente por la declaración responsable entendiendo que la madurez de los agentes implicados y de las administraciones públicas permite otorgar un importante grado de confianza y grandes dosis de entusiasmo en lograr compatibilizar la mayor agilidad posible en la implantación de actividades con el cumplimiento de la normativa de aplicación.

En gestión urbanística se aclara cuál es la relación de los programas de actuación con los planes, la legitimación para presentar planes de desarrollo a su aprobación, una distinta regulación acerca de las garantías a prestar para garantizar el desarrollo de actuaciones urbanísticas y modificar los sistemas de mayorías en las juntas de compensación.

Respecto de los convenios urbanísticos y a fin de evitar los problemas y distorsiones que la regulación actual ha generado, se acomete una regulación más precisa y se potencia la participación ciudadana en su firma, y se prohíben de forma general los convenios para la reclasificación de suelo.

Se regulan ex novo, en el título IX, las obligaciones de urbanizar, edificar, conservar y rehabilitar.

CANARIAS

Se modifica el texto refundido de la leyes de ordenación del territorio de canarias

Ley 9/2015, de 27 de abril, de modificación de la Ley 2/2013, de 29 de mayo, de Renovación y Modernización Turística de Canarias, y de otras leyes relativas a la ordenación del territorio, urbanismo, medio ambiente, y asimismo de la Ley 4/2014, de 26 de junio, por la que se modifica la regulación del arbitrio sobre importaciones y entregas de mercancías en las Islas Canarias. (Bo-

letín Oficial de Canarias de 8 de mayo de 2015)

La nueva redacción del apartado a) del artículo 4.2 de la Ley 2/2013 sujeta a los establecimientos hoteleros y extrahoteleros, en el caso de estos últimos cuando no estén prohibidos por la normativa territorial aplicable, al cumplimiento de unos estándares de calidad edificatoria y de servicio que garanticen el mínimo impacto ambiental, así como a reunir unas condiciones de densidad, equipamiento e infraestructuras y servicios, que deben establecerse

reglamentariamente dentro del plazo de un año desde la entrada en vigor de la ley.

También se da una nueva redacción al número 4 del artículo 4 de la Ley 2/2013, de 20 de mayo, extendiendo la exigencia del cumplimiento de los deberes urbanísticos a la totalidad de los establecimientos sometidos a autorización. La práctica administrativa ha demostrado que la mayor parte de los suelos turísticos de Canarias, pese a la apariencia de consolidación

urbanística de los mismos, están sujetos aún, y pese a los muchos años transcurridos en la mayoría de las ocasiones, a procesos inacabados de gestión y ejecución urbanística que impiden o dificultan la recepción de las urbanizaciones turísticas.

Se le da una nueva redacción al artículo 12 de la Ley 2/2013, para fomentar de forma más efectiva la renovación, encomendando a los planes generales de ordenación del territorio o a los planes de modernización, mejora e incremento de la competitividad la determinación de los índices de densidad aplicables a los suelos turísticos, según el modelo urbano adoptado.

El artículo 13 de la Ley 2/2013, regula los “Incentivos en forma de plazas adicionales”, remitiendo expresamente al cuadro anexo a la ley y a sus sucesivas actualizaciones. El citado cuadro omitió, en la modalidad hotelera, el importe mínimo por plaza de alojamiento, pese a que el contenido normativo de la Ley de Renovación y Modernización Turística de Canarias permite e incentiva la renovación de establecimientos hoteleros que aumenten su

categoría a tres estrellas, tal y como se deriva especialmente del artículo 10.3.a) de la propia ley. Se trata, en consecuencia, de la corrección de un error por omisión.

Las disposiciones transitorias tercera y cuarta de la Ley 2/2013 amplían sus plazos de aplicación y varían algunos de los requisitos exigibles, con objeto de facilitar al

máximo la presentación de solicitudes que intenten la legalización de plazas y edificaciones turísticas existentes, regularizando, en el marco normativo vigente, esa oferta turística actualmente no autorizada.

La disposición adicional primera de la presente ley regula las posibles situaciones de patrimonialización de la edificabilidad por parte de los titulares de edificaciones que pretendan someterse a procesos de renovación, distinguiendo claramente los casos en que la edificación fue erigida conforme al ordenamiento jurídico aplicable antes de la entrada en vigor de la Ley estatal 8/1990, de 25 de julio, reconociendo en tal supuesto el derecho a la edificación

adquirido; y los casos de edificaciones erigidas ilegalmente antes de la misma fecha y contra las que no cabe adoptar medidas de restablecimiento de la legalidad urbanística que impliquen la demolición de lo edificado, que quedan en situación de fuera de ordenación.

La disposición adicional segunda de la presente ley establece un supuesto de clasificación de suelo, regulado en el artículo 12 de la Ley 6/2009, de 6 de mayo, de Medidas urgentes en materia de ordenación territorial para la dinamización sectorial y de ordenación del turismo, para permitir el traslado de edificabilidades ya patrimonializadas, con compensaciones sin coste para la administración, cuando se trate de recuperar para el uso público suelos con

especiales valores naturales, culturales o estratégicos.

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)

Se modifican las ayudas para la rehabilitación energética de viviendas y hoteles

Resolución de 28 de abril de 2015, del Instituto para la Diversificación y el Ahorro de la Energía, por la que se publica la Resolución de 24 de marzo de 2015, del Consejo de Administración, por la que se modifican las bases reguladoras y convocatoria del programa de ayudas para la rehabilitación energética de edificios existentes del sector residencial (uso vivienda y hotelero). (BOE núm. 107, de 5 de mayo de 2015)

Se corrigen los plazos de las ayudas para la conexión inalámbrica del sector hotelero

Resolución de 8 de abril de 2015, de la Entidad Pública Empresarial Red.es, por la que se corrigen errores en la de 9 de junio de 2014, por la que se efectúa la convocatoria para la concesión de ayudas del “Programa de mejora de la conectividad inalámbrica del sector hotelero” y se establecen las bases reguladoras de dicha convocatoria. (BOE núm. 89, de 14 de abril de 2015)

AUTONÓMICAS

CATALUÑA

Se conceden prestaciones para el alquiler de vivienda a colectivos específicos en 2015

RESOLUCIÓN TES/667/2015, de 2 de abril, por la que se hace pública la convocatoria para la concesión de prestaciones para el pago del alquiler para el año 2015 para colectivos específicos. (Diario Oficial de la Generalidad de Cataluña de 13 de abril de 2015)

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)

ANDALUCÍA

Se modifican las bases de las ayudas para el alquiler de viviendas a personas con ingresos limitados

Orden de 31 de marzo de 2015, por la que se modifican las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de ayudas para el alquiler de viviendas a personas con ingresos limitados en la Comunidad Autónoma de Andalucía, aprobadas por la Orden de 3 de marzo de 2015. (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía de 8 de abril de 2015)

FERIAS

España gri 2015

Del 20 al 21 de mayo de 2015

Madrid, España

www.globalrealestate.org/Espana2015

CONSTRUMAT 2015 Barcelona: Salón Internacional de la Construcción

Del 19 al 22 de mayo de 2015

Barcelona, España

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

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.

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



SUSCRÍBASE

Economist & Jurist

**Trae a un amigo a Economist & Jurist y consigue un 20% de descuento en la factura de tu suscripción.*



BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN ANUAL PARA NUEVA SUSCRIPCIÓN

Economist & Jurist <TODO EN UNO>, que incluye

- ■ ■ revista mensual en papel + formato digital
- ■ ■ base de datos + 8.000 casos prácticos reales extraídos de despachos
- ■ ■ Por tan sólo 470 €/año + IVA (gastos de distribución incluidos)

Teléfono: 914 261 784
Fax: 915 784 570
Vía email: cartera@difusionjuridica.es

Por favor, cumplimente los campos o llame al teléfono de atención al cliente 902 438 834

Razón Social				NIF	
Apellidos				Nombre	
Nombre y Apellidos del amigo suscrito a Economist & Jurist					
Calle / Plaza		Número		C.P.	
Provincia		Teléfono		Móvil	
e-mail				Fax	
Nº de cuenta					
	Entidad	Oficina	Control	nº de cuenta	
Firma					

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

* I.V.A. no incluido.

☐ No deseo recibir comunicaciones a través del e-mail

Fuera de la red: Saber anunciarnos con técnicas sencillas y gastando poco dinero

Es obvio que hoy en día cualquier profesional del sector inmobiliario debe tener en cuenta internet para promocionar su empresa o actividad. Pero esa indiscutible realidad no debe estar reñida con cuidar y potenciar nuestra comunicación a través de los medios no digitales, que continúan siendo trascendentes para incrementar nuestra actividad y facturación, especialmente en nuestro mercado más próximo, que también, con mucha frecuencia es el que más importancia tiene para nuestra facturación.

En la actualidad es frecuente ver empresas y profesionales del sector inmobiliario que han hecho un gran esfuerzo para mejorar y posicionar su imagen en la red, pero que al mismo tiempo han olvidado cuidar su imagen fuera de la red. En este artículo les damos las claves para que esto último no ocurra.



1. Previo
2. El ejemplo
3. Sistema que hemos de seguir para crearnos una imagen comercial en nuestro mercado sin invertir grandes cantidades
 - 3.1. La norma de oro
 - 3.2. Otros ejemplos

Redacción

1. Previo

Los que se dedican a la intermediación inmobiliaria de forma profesional contratan generalmente publicidad continuadamente para anunciar sus productos, pisos, locales, etc.

Una gran parte de las empresas pequeñas y medianas de intermediación y servicios inmobiliarios, no se dan cuenta que podrían aprovechar la publicidad que hacen de sus productos, para a la vez publicitar a sus empresas, lo que a la postre provoca un incremento de las ventas.

2. El ejemplo

¿Alguien se imagina comprando un

coche solo conociendo el nombre del modelo sin saber la marca del fabricante? La mayoría de ustedes responderán que no.

Lógicamente el fabricante de vehículos sabe, que al aprovechar la publicidad que hace de un coche concreto de su gama para publicitar también su marca, consigue que el mensaje que recibe el potencial consumidor no muera en el momento que el modelo concreto de vehículo pase de moda, sino que al anunciar también su marca el efecto publicitario se extiende en el tiempo, contribuyendo así a potenciar las ventas futuras de los próximos vehículos que saldrán al mercado.

Los grandes constructores y promotores, hace tiempo que ya se han dado cuen-



ta de lo rentable que es conseguir que el consumidor les identifique fácilmente. Por ello diseñan anagramas o tipos de letras determinadas que identifican su razón social, registrando finalmente las correspondientes marcas, rótulos comerciales etc. De esta forma el consumidor al pasar por delante de una obra casi sin mirar ya sabe quién es el constructor. Ha identificado los colores que distinguen a esa empresa o un determinado dibujo que hace lo mismo, etc.

Probablemente ese consumidor cuando comente a un tercero que están ha-

ciendo un edificio en la calle x, concretará diciendo que la empresa tal está construyendo en la calle x. Esta precisión de nuestro supuesto consumidor tiene mucha más importancia de la que a veces pensamos. Y la importancia radica en que este boca a boca que repite y difunde el nombre de nuestra empresa hace que aumenten nuestras ventas. Se consigue que el potencial cliente identifique nuestra marca con la posibilidad de satisfacer una necesidad concreta, en este caso la compra o alquiler de un piso o local. Si este efecto se consolida en el consumidor, éste acudirá, ante la necesidad de

“Los grandes constructores y promotores, hace tiempo que ya se han dado cuenta de lo rentable que es conseguir que el consumidor les identifique fácilmente”

“Se consigue que el potencial cliente identifique nuestra marca con la posibilidad de satisfacer una necesidad concreta, en este caso la compra o alquiler de un piso o local”

disfrutar de un producto, a nuestra empresa y una vez en ella escogerá el producto concreto.

Lo dicho en el anterior párrafo es igualmente aplicable para aquellos que se dedican a intermediar en la venta de inmuebles nuevos o de segunda mano, que ellos no han construido. En estos supuestos, su papel es tan importante, que el consumidor prácticamente identifica al intermediario con el creador de ese bien, del piso, apartamento etc. Por ello, es también en esta actividad, fundamental adornar la misma con una marca que nos identifique en el mercado y permita que el cliente se acerque con facilidad a nuestra puerta.

En este mismo sentido nos comunicaba un gran publicista, que algunos estudios de arquitectura empiezan a presionar a los promotores y constructores, para que los nombres de los arquitectos y aparejadores, aparezcan rotulados con letras cada vez más grandes en los carteles de las obras, y en cualquier otro tipo de información o documentación que se distribuya con relación a la misma, exigiendo incluso otros detalles como el tipo de letra color, etc.

Este fenómeno por supuesto se extiende día a día a los diferentes profesionales e industriales que intervienen de una u otra forma en la creación y comercialización de inmuebles.

3. Sistema que hemos de seguir para crearnos una imagen comercial en nuestro mercado sin invertir grandes cantidades

3.1. La norma de oro

Nuestro nombre, el propio si trabajamos comercialmente con este, o el de nuestra empresa, debe aparecer publicado y /o reproducido el mayor número de veces que sea posible en cualquier tipo de soporte. Hemos de perder la vergüenza a pedir que nos publiquen el nombre. No es una cuestión de orgullo o protagonis-

mo desmedido, sino algo tan sencillo y fácil de entender, como que se trata de una cuestión de política comercial básica para procurar el crecimiento de nuestra actividad.

Veamos un ejemplo; muchas veces cuando se inaugura un restaurante u otro tipo de negocio, se organiza por el nuevo propietario o, en su caso, nuevo arrendatario del local una fiesta, con el consiguiente reparto previo de invitaciones u otro tipo de comunicado (folletos de promoción, etc.). En este supuesto, si por ejemplo hemos

intervenido como intermediarios en la venta o alquiler, podemos solicitar al anfitrión que incluya en los folletos nuestro nombre. ¿Cómo se lo planteo se preguntarán?. Prueben con el siguiente argumento:

Sr. GARCIA (el nuevo propietario o arrendatario) le propongo introducir en la parte inferior de su folleto de anuncio de apertura de su nuevo local la siguiente leyenda:

“La selección de este local para prestar nuestros servicios de restauración, cumpliendo los niveles de confort y calidad exigidos por restaurantes PEPE, ha corrido a cargo de TRUJILLO Y PELLICER ASESORES INMOBILIARIOS.”

Como ven esta frase es muy positiva para promocionar a los intermediarios, pero también lo es para el dueño del restaurante, que consigue dar a sus clientes la imagen de que en su negocio todo esta cuidado a favor del cliente y nada es fruto de la casualidad.

Presenten una propuesta como esta, en situaciones similares a la aquí expuesta y verán como tienen muchas posibilidades de conseguir publicidad sin tener que pagar nada o casi nada y con un efecto muy importante, pues el consumidor responde especialmente a los mensajes publicitarios presentados por clientes reales del que se publicita. No es casuali-

dad que una gran compañía de telefonía haya contratado recientemente, a altos directivos de empresas que son clientes suyos para anunciar la bondad de sus servicios. Y es que es algo tan sencillo como que si el Sr. TERMES que fabrica las lámparas TERMES, nos dice que éstas son muy buenas, a lo mejor un porcentaje de personas que reciban este mensaje lo aceptarán, pero si quien nos dice que las Lámparas TERMES son muy buenas es el Sr. Anguita que las utiliza, el porcentaje de receptores de este mensaje que lo aceptarán será muy superior.

3.2. Otros ejemplos

Muy frecuentemente las inmobiliarias introducen anuncios en la prensa con relación a la venta o alquiler de inmuebles. Si nos fijamos la mayoría de inmobiliarias pequeñas y muchas medianas, sólo anuncian los productos, los inmuebles, omitiendo poner su nombre, el nombre de la inmobiliaria. Normalmente se limitan a introducir un número de teléfono. Esta práctica en cierta medida, se consolidó hace años, en base a que existía la convicción de que muchos compradores al ver el nombre de una inmobiliaria en un anuncio de compra-venta o alquiler de inmuebles, lo ignoraban por temor a la comisión que les cobraría el intermediario, pero sobre todo porque tenían una fundada esperanza de poder acceder al inmueble en cuestión tratando directamente con el propietario. Por el contrario, hoy y especialmente en las ciudades, la mayoría de clientes potenciales actuales del sector inmobiliario, son conscientes de que necesitan a un profesional para realizar su operación ya sea de compra o alquiler. Entre otras muchas razones por una simple razón de tiempo. El tiempo que ahorran con la ayuda de un profesional tiene mucho valor.

Pues bien, a pesar de lo dicho, muchas inmobiliarias siguen con el sistema antiguo de castigarse escondiendo su nombre. Hay que cambiar, diseñar un logo o un tipo de letras características para su nombre comercial y reproducirlo siem-

pre en los anuncios de sus productos. Con un poco de interés y cuidado se darán cuenta que colocar su nombre ocupa poco espacio y produce a la larga muy buenos resultados.

No es un descubrimiento recordar aquí que muchos establecimientos comerciales reproducen su nombre en los papeles que utilizan para envolver sus productos a los clientes. Esta costumbre la siguen desde los grandes centros comerciales hasta los más pequeños. ¿Por qué lo hacen? Por presumir, por capricho. No lo hacen porque así venden más y a la larga ganan más dinero. Ahora se exclamarán: ¡Pero nosotros no vendemos agendas, pasteles u otros productos susceptibles de ser envueltos!. No es verdad. Un arquitecto entrega planos y documentos. Su envoltorio es una carpeta, clasificador etc. Imprima su nombre en estos envoltorios. Lo mismo puede hacer un profesional de la intermediación inmobiliaria, una promotora, una constructora etc., con independencia de su volumen de negocio. Incluso para ahorrar costes es posible imprimir junto al nombre de nuestra empresa el de otra que no sea competidor, por ejemplo, el nombre de una inmobiliaria junto al de una compañía de seguros para el hogar. Es cuestión de pensar un poco pero existen muchas posibilidades.

Finalmente un consejo tan sencillo como decirles que no ahorren en tarjetas. No vale la pena. Piensen que la tarjeta es un anuncio continuo que va precedido de un fuerte impacto. El que tiene nuestra tarjeta nos suele conocer, la suele recibir directamente de nosotros, o de nuestros empleados, y por ello se siente en una posición más ventajosa en relación al resto de los potenciales clientes. Este factor influye en la futura decisión de compra o contratación de nuestros servicios. Apliquen la norma de oro mencionada y valoren sus resultados. ●

“Hay que diseñar un logo o un tipo de letras características para el nombre comercial y reproducirlo siempre en los anuncios de venta o alquiler de inmuebles”

La acción pública para la protección de la ordenación del territorio y el urbanismo

Mediante la institución de la acción pública urbanística, cualquier persona puede exigir ante la administración o ante los jueces y tribunales de la jurisdicción contencioso-administrativa la observancia de la legislación, y demás instrumentos de la ordenación del territorio y el urbanismo, sin que sea necesario que se acredite un derecho subjetivo o interés legítimo, pudiendo cualquier ciudadano poner en marcha los procedimientos legales con el fin de poder defender la legalidad urbanística.



José Antonio Martínez Rodríguez

Abogado y Doctor en Derecho

1. Qué es la acción pública
2. La acción pública en el sector urbanístico

1. Qué es la acción pública

En términos generales la acción pública consiste en la legitimación activa para el reconocimiento y defensa de la legalidad. Cualquier demandante puede deducir la pretensión sin tener que invocar la lesión de un derecho ni un interés subjetivo, es decir, se puede demandar ante el órgano judicial que tenga atribuida la materia con el objeto de anular un acto que está infringiendo la legalidad. Es requisito para poder entablar la acción en el procedimiento, que esté reconocido expresamente por la ley, o en otras palabras, la acción pública únicamente puede ejercitarse en los ámbitos legalmente reconocidos, como puede suceder en materia urbanística.

Nuestro Alto Tribunal, tiene declarado que el reconocimiento de la acción pública se refiere solamente a la legitimación, no pudiendo implicar que quien acuda al proceso contencioso administrativo legiti-

mado al amparo de ella, resulte dispensado de cumplir todos los requisitos legales necesarios para que pueda examinarse en cuanto al fondo, la pretensión que formula, siempre que la misma resulte de aplicación lógica a la legitimación que se contempla¹.

2. La acción pública en el sector urbanístico

La acción pública ha existido en nuestro ordenamiento jurídico desde la Ley del Suelo de 1956 con el objeto de proteger la legalidad urbanística. En la actualidad la acción pública está regulada en el artículo 48 del Real Decreto Legislativo 2/2008, cuando dispone que *“Será pública la acción para exigir ante los órganos administrativos y los Tribunales Contencioso-Administrativos la observancia de la legislación y demás instrumentos de ordenación territorial y urbanística. Si dicha acción está motivada por la ejecu-*

¹ STS de 5 de julio de 1999.



ción de obras que se consideren ilegales, podrá ejercitarse durante la ejecución de las mismas y hasta el transcurso de los plazos establecidos para la adopción de las medidas de protección de la legalidad urbanística”.

Mediante la institución de la acción pública urbanística, cualquier persona puede exigir ante la Administración o ante los jueces y tribunales de la jurisdicción contencioso-administrativa la observancia de la legislación, y demás instrumentos de la ordenación del territorio y el urbanismo, sin que sea necesario que se acredite un derecho subjetivo o interés legítimo, pudiendo cualquier ciudadano poner en marcha los procedimientos legales con el fin de poder defender la legalidad urbanística. Por ello la

jurisprudencia del Tribunal Supremo tiene declarado que el orden urbanístico es el interés general amparado por la existencia de una acción pública.

Del artículo 19 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa (en adelante LRJ-CA), y del artículo 31 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, en referencia a la legitimación para poder invocar la acción pública urbanística, se interpreta que cualquier persona puede dirigirse a la Administración urbanística o a la jurisdicción contencioso-administrativa para solicitar el cumplimiento de la legalidad urbanística, en especial cuando estemos ante

“La acción pública ha existido en nuestro ordenamiento jurídico desde la Ley del Suelo de 1956 con el objeto de proteger la legalidad urbanística”

“Cualquier persona puede dirigirse a la administración urbanística o a la jurisdicción contencioso-administrativa para solicitar el cumplimiento de la legalidad urbanística, en especial ante el incumplimiento de licencias u obras que violen el planeamiento urbanístico”

el incumplimiento de licencias u obras que estén violando lo establecido en el planeamiento urbanístico.

El ejercicio de la acción pública puede dar lugar a abusos cuando se traspasan los límites de la buena fe y de la interdicción del abuso del derecho². Resulta improcedente el ejercicio de la acción pública cuando se abusa de esta acción con fines bastardos, pero no se abusa de esta institución cuando se da cumplimiento al fin institucional para el que fue concebida la observancia de la legislación de la ordenación del territorio y depuración de actos ilegales que la contravienen, y su ejercicio no supone el beneficio público evidente de la depuración de una licencia ilegal³.

Sostiene COSCULLUELA MONTANER⁴ que la acción pública no implica automáticamente la proliferación de recursos, también es cierto que ha dado lugar, al menos en la grandes ciudades, a la aparición de una picaresca forense extremadamente peligrosa. Nos referimos al profesional de la acción pública, que busca únicamente la obtención de una compensación económica del beneficiario de la medida urbanística irregular y obtenida ésta, desiste de la acción interpuesta. Esta figura próxima al chantaje no produce ningún beneficio al interés general si el actor tiene éxito en sus intenciones, ya que su objetivo no es la culminación del proceso y la obtención de una sentencia anulatoria. Al no existir un Fiscal o defensor público del interés general, la simple interposición del recurso no garantiza la feliz conclusión del proceso, dando pie a ese tipo actuaciones de los particulares, sin conexión directa con la auténtica finalidad institucional de la acción pública, que es la satisfacción del interés público mediante la anulación judicial de

los actos urbanísticos contrarios al Ordenamiento.

Cuando la acción pública es ejercida ante los Tribunales, se elimina la necesidad de legitimación regulada en el artículo 28 de la LRJCA, por ello, cualquier persona que cumpla los requisitos generales de legitimación y postulación tiene abierta las puertas al recurso, con independencia de cuál sea su vecindad. No será imprescindible que el recurrente esté afectado por una determinada actuación urbanística, sino solamente cumplir con los requisitos de legitimación que establece el artículo 19 de la LRJCA.

Para el artículo 48 Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Suelo⁵, la observancia de la legislación y de los instrumentos de ordenación del territorio y el urbanismo, incluye además de la tramitación de los planes urbanísticos o programas, la impugnación de licencias urbanísticas.

Como la acción pública excluye cualquier limitación subjetiva, toda persona que tenga capacidad procesal podrá deducir una pretensión procesal a cuya admisibilidad no podrá oponerse ningún obstáculo derivado de la condición del sujeto, o de una determinada aptitud en relación con la cuestión litigiosa⁶. También tiene legitimación para plantear la acción pública, además de las personas físicas, las personas jurídicas, existiendo dudas por parte de la doctrina sobre la legitimación de las corporaciones, asociaciones, sindicatos, etc., a que se refiere el artículo 19 de la LRJCA, toda vez que este precepto sólo se reconoce para la defensa de los derechos e intereses legítimos colectivos⁷.

² SSTs 22 de enero de 1980 y 24 de octubre de 1986.

³ STS de 17 de diciembre de 1980. Es posible el ejercicio de la acción pública con el objeto de exigir el cierre de fincas por infracción urbanística.

⁴ COSCULLUELA MONTANER, Luis, “La acción pública en materia urbanística”, Revista de Administración Pública, núm. 71, 1973.

⁵ Art. 48 TRLS 2008: Será pública la acción para exigir ante los órganos administrativos y los Tribunales Contencioso-Administrativos la observancia de la legislación y demás instrumentos de ordenación territorial y urbanística. Si dicha acción está motivada por la ejecución de obras que se consideren ilegales, podrá ejercitarse durante la ejecución de las mismas y hasta el transcurso de los plazos establecidos para la adopción de las medidas de protección de la legalidad urbanística.

⁶ STS 11 de julio de 1984.

⁷ Vid. GONZÁLEZ-VARAS IBAÑEZ, Santiago, “Derecho público y Derecho privado: (Reseña de publicaciones y doctrinas recientes sobre el tema de la «Administración y el Derecho privado y sobre el tema de la colaboración de particulares en el ejercicio de funciones administrativas”, Cuaderno de Derecho público, septiembre de 1999, núm. 8, Instituto Nacional de Administración Pública (INAP).

Sobre la legitimación para la acción pública no cabe duda de que también la ostenta cualquier miembro de una Corporación Local que hubiese votado en contra de los acuerdos, así como el miembro que aunque no votara en contra y sólo se abstuviera, si interpone el recurso contencioso-administrativo como cualquier ciudadano en ejercicio de la acción pública⁸.

El ejercicio de la acción pública puede ejercitarse frente a cualquier acto o determinación que agrede la ordenación del territorio y el urbanismo, así como contra la inactividad de la Administración cuando infrinja el ordenamiento jurídico. Además, este ejercicio se puede realizar aunque su titular no incoe el proceso administrativo, ni esté personado en el procedimiento, pudiendo solicitar la ejecución forzosa de una sentencia condenatoria con el objeto de

hacer cumplir el ordenamiento urbanístico agredido.

Como se ha tenido ocasión de comentar con anterioridad, es requisito necesario para el ejercicio de la acción pública, que verse sobre la materia en que esté expresamente reconocida. Por ello, para que resulte admisible la acción pública en el ámbito urbanístico, será también requisito que trate sobre la materia delimitada por la Ley, y solamente se puede exigir la observancia de las normas urbanísticas para dar cumplimiento a la legalidad infringida.

Sobre los plazos para el ejercicio de la acción pública urbanística, rigen los plazos normales para cualquier recurso administrativo o contencioso-administrativo. Si lo que se trata de impugnar son actos expresos o instrumentos de ordenación, el plazo será

“Para que resulte admisible la acción pública en el ámbito urbanístico, debe tratar sobre la materia delimitada por la Ley, y solo se puede exigir la observancia de las normas urbanísticas para dar cumplimiento a la legalidad infringida”



⁸ STS de 24 de febrero de 1997.

de dos meses desde que se produce la notificación del acto o publicación del mismo, de lo contrario si la resolución es por silencio, el plazo para su ejercicio será de seis meses contados a partir del momento de producirse el silencio.

Sobre el silencio en estos supuestos siempre deberá tenerse en cuenta lo declarado por el Tribunal Constitucional en su Sentencia 220/2003, que manifiesta que es absolutamente inaceptable que una Administración Pública que debe actuar con sometimiento pleno a la ley y al derecho, desatienda, primero, el incumplimiento de sus obligaciones para con los ciudadanos y, sin embargo, manifieste luego un extremo celo en la exigencia de esto. Por su parte, en caso de acudir a la vía contenciosa por inactividad de la administración, el plazo será nuevamente de dos meses, una vez que se haya consumido el plazo de tres meses que tiene la administración para llevar a cabo la actividad requerida.

Es contrario al principio de seguridad jurídica que los interesados, cualquiera que

sea el tiempo que haya transcurrido, enterados de que existe un acto de ilegalidad urbanística, puedan interponer un recurso administrativo, y así lo tiene declarado el Tribunal Supremo en su Sentencia de 5 de julio de 1999, cuando alude, que el principio de seguridad exige que la definición de las situaciones jurídicas no quede indefinidamente pendiente.

Para nuestro Alto Tribunal existe un problema al momento de precisar cuál puede ser el momento inicial, en referencia a una hipotética prescripción o caducidad en los plazos, es decir, cuando caduca el derecho de los terceros si tienen intención de interponer algún tipo de recurso.

Así también lo declara en su Sentencia de 11 de enero de 1972 cuando afirma *“que surge el problema de frecuente aparición en los procesos administrativos sobre validez de licencias municipales de edificación, de la forma correcta en que ha de entenderse su momento inicial para computar el plazo de un mes para recurrir en reposición, por parte de los administrados que, por razo-*



nes de vecindad u otra cualquiera, se vean afectados por la licencia de obras otorgada por la Administración municipal, para cuya resolución ha de distinguirse entre aquellos administrados que han comparecido en el expediente tramitado ante el Ayuntamiento para la obtención de la licencia, y aquellos otros que, no obstante hallándose se revestidos de interés y poder ser afectados por el acto de autorización, no han formulado comparecencia en el referido procedimiento administrativo, pues para estos últimos y para no perturbar la seguridad jurídica, el momento desde el que pueden impugnar la licencia otorgada, será el de la publicación del extracto del acuerdo en el Boletín de Información Municipal, si el mismo es preceptivo o lo han utilizado discrecionalmente, y en el tablón de anuncios de la Casa Consistorial, o en cualquier otro caso, desde que haya un conocimiento real de las obras de su edificación, y de su alcance más o menos detallado, a

diferencia de lo que acontece en el primer caso de interesados comparecidos en el expediente, respecto a los cuales, el momento en que se inicia el plazo de impugnación en vía administrativa frente a la licencia, no puede ser otro que el de la notificación a dichos interesados del acuerdo municipal de otorgamiento de aquélla, pues a dicha notificación vienen obligado, en virtud de lo dispuesto en el artículo 402.1 de la LRL y artículo 296 y 315 del Reglamento de Organización, Funcionamiento y Régimen Jurídico de las Corporaciones Locales”.

En el ámbito urbanístico para poder determinar el momento de referencia a partir desde donde comienzan a correr los plazos sobre una posible interposición de un recurso, se deberá de tener en consideración la legislación urbanística, que es donde se contiene la regulación del plazo para poder accionar contra una infracción urbanística. ●

“La legitimación para la acción pública también la ostenta cualquier miembro de una Corporación Local que hubiese votado en contra de los acuerdos urbanísticos, o absteniéndose interponga recurso”



El arrendamiento con opción a compra vuelve a ser una fórmula segura para adquirir una vivienda

El arrendamiento con opción a compra vuelve a ser tenido en cuenta como una modalidad viable de adquisición de viviendas. Gracias a la relativa estabilidad de precios que el mercado inmobiliario viene experimentando desde el 2014, los adquirientes vuelven a confiar en esta fórmula.



Ruth Galeano Godoy
Socia de Artilea Estudio
Jurídico. Abogada.

1. ¿Por qué ha revivido esta fórmula?
2. ¿En qué consiste el arrendamiento con opción a compra?
3. Legislación aplicable

1. ¿Por qué ha revivido esta fórmula?

Hemos sido testigos de las continuas bajadas de precios del mercado inmobiliario desde que comenzó la crisis económica. Como consecuencia lógica de estas caídas, el arrendamiento con opción a compra se ha visto paralizado en los últimos años y rechazado por los potenciales inquilinos-compradores. ¿Quién firmaría este tipo de contrato sabiendo que seguramente el año en el que ejecutase la opción, el precio de mercado estaría en un 40% por debajo del precio acordado? Este riesgo ha disminuido con las últimas subidas de precio en el sector. La variación anual del Índice de Precios de Vivienda (IPV) en el cuarto trimestre de 2014 aumentó un punto y medio y se situó en el 1,8%, con lo que, se confirmaron las señales de cambio de tendencia en este sector.

La relativa estabilidad en los precios de la vivienda ha provocado que los inquilinos-compradores se planteen de nuevo esta modalidad.

2. ¿En qué consiste el arrendamiento con opción a compra?

En virtud del contrato de opción, una parte concede a la otra la facultad exclusiva de decidir sobre la celebración o no de otro contrato que ha de realizarse en un plazo cierto y en unas determinadas condiciones. Esta modalidad contractual lo que pretende es otorgar un derecho de preferencia en la compra o en el arrendamiento de un local, normalmente por una contraprestación por parte del comprador o arrendador denominada prima. Se trata de un contrato inscribible y, en consecuencia, produce efectos frente a terceros a partir de su inscripción en el Registro de la Propiedad.

Para la validez del contrato de opción deberemos determinar el inmueble sobre el que recae, el precio de su compra o arrendamiento, la concesión al optante de la facultad de exigir la ejecución del vínculo asumido por la contraparte y el plazo cierto para el ejercicio de la opción por su titular, durante el cual el concedente se obliga a no



vender o arrendar a otro el local.

De esta manera, el “arrendatario-adquiriente” podrá beneficiarse de las ventajas de un arrendamiento, con la esperanza de llevar a cabo la compra y poder ser titular de un inmueble. Ésta es la premisa en la que se deben apoyar los propietarios o promotores para convencer a los posibles compradores de firmar este tipo de contrato mixto esperando al menos, la venta futura. Y mientras no se ejecute la opción, el propietario tiene la vivienda alquilada con la prima como seguro.

Una vez ejercitada por el optante la op-

ción dentro de plazo, se entenderá perfeccionado el contrato de compraventa o de arrendamiento. Por el contrario, si transcurre el plazo de la opción sin que el optante ejercite su derecho, el propietario-concedente quedará liberado de su obligación y además, no tendrá que devolver la prima.

Este tipo de arrendamiento, supone un gasto a largo plazo menor que el del alquiler y aunque, no obliga al adquiriente a llevar a cabo el desembolso monetario inicial que es propio de la compra, si se suele pactar una prima mayor que la cantidad que se deposita en una habitual fianza. Esta prima se suele establecer en función de un por-

“La relativa estabilidad en los precios de la vivienda ha provocado que los inquilinos-compradores se planteen de nuevo esta modalidad”

“Si transcurre el plazo de la opción sin que el optante ejercite su derecho, el propietario-concedente quedará liberado de su obligación y no tendrá que devolver la prima”

centaje sobre el precio de venta pactado.

Inversión hecha a lo largo de 35 años			
Año	Alquiler	Compra	Alquiler con compra
1	10.167 €	73.669 €	13.068 €
5	47.763 €	116.345 €	50.665 €
10	101.579 €	169.690 €	155.371 €
15	164.119 €	223.035 €	202.262 €
20	236.795 €	276.380 €	249.154 €
25	321.252 €	329.725 €	296.046 €
30	419.399 €	383.070 €	342.938 €
35	533.454 €	383.070 €	389.830 €

Resumiendo, podemos decir que este tipo de contrato tiene ciertas ventajas:

- Para el arrendatario-comprador va a suponer un gasto a largo plazo menor que si se tratara de un alquiler. Resulta más rentable para el adquiriente porque las cantidades de dinero invertido durante los primeros años, no son significativamente altas en comparación con las de una compra (como podemos apreciar en la tabla).

- La inversión realizada por el inquilino durante el tiempo de alquiler, no se pierde completamente. Si finalmente decide comprar, cuando transcurra y finalice el periodo de arrendamiento (que suele ser de 3 a 5 años), esas cantidades se descontarán en

la forma pactada (un % del precio total del arrendamiento), del precio final de la vivienda.

- El propietario tiene la vivienda arrendada y además recibe una prima que se traduce como un seguro. Si el arrendatario prorroga el arrendamiento, se retrasa en algunos de los pagos de la renta de alquiler, rescinde el contrato antes de que finalice su vigencia o, simplemente no ejecuta la opción de compra, el arrendador no le devolverá la prima desembolsada inicialmente.

3. Legislación aplicable

No existe una normativa específica que lo regule. En los aspectos relativos al alquiler se rige por las mismas normas que un arrendamiento sin opción. En lo relativo a la opción de compra hay libertad de pactos entre las partes, con la única particularidad de que se suele acordar que la resolución del arrendamiento resolverá a su vez el acuerdo de opción de compra.

El contrato se compone de dos negocios jurídicos independientes, pero vinculados el uno al otro ya que el ejercicio del segundo, la opción de compra, lleva inexorablemente a la finalización del primero, el alquiler.

Las normas de referencia para regular este tipo de contrato son por un lado, la Ley de Arrendamientos Urbanos y el Reglamento Hipotecario, y por otro, el Código Civil. ●



CONTRATO DE ARRENDAMIENTO URBANO CON OPCION DE COMPRA

REUNIDOS

De una parte, Don/Doña, mayor de edad, sin profesión especial, viudo/a, nacionalidad española, vecindad civil, con domicilio en, calle/Pza./Avda., nº y con N.I.F. nº

Y de otra, Don/Doña, mayor de edad, de estado civil, del comercio, de nacionalidad española, vecindad civil, con domicilio en, calle/Pza./Avda., nº ... y con N.I.F. nº

Actuando en su propio nombre y derecho y considerándose con capacidad legal suficiente para otorgar este contrato de arrendamiento,

DICEN

I.- Que D./D^a es dueño/a, en pleno dominio, por justos y legítimos títulos, de la siguiente finca:

“.....descripción registral.....”

Inscrita en el Registro de la Propiedad de, en el tomo ..., libro ... del Ayuntamiento de, folio, finca número, inscripción ...

Título.- Le pertenece por(herencia, compra, adjudicación, etc), según resulta de la escritura de, autorizada por el Notario de, Don, a .. de ... de ... (nº de protocolo).

II.- Que, según manifiestan ambas partes desean suscribir CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE VIVIENDA CON OPCIÓN DE COMPRA sobre la finca descrita anteriormente, (Referentes a la vivienda piso .., puerta .. de la casa nº .. de la calle/Avda/Pza., de, con referencia catastral nº: extendido en contrato de clase/serie .., nº);

Contrato que se sujetará a las siguientes

CLÁUSULAS

PRIMERA.- RÉGIMEN JURÍDICO.

Queda sometido el presente contrato a las Normas de Título II de la Ley de Arrendamientos Urbanos, 29/1994 de 24 de noviembre, y en su defecto por las Cláusulas contenidas en el presente contrato y supletoriamente por lo dispuesto en el Código Civil.

Comprende el arrendamiento de la vivienda y de los muebles y enseres existentes en la misma, según el inventario que firmado por las dos partes pasa a formar parte del contrato.

SEGUNDA.- DURACIÓN.

El presente contrato tendrá la duración de UN AÑO, llegado el día de vencimiento se prorrogara obligatoriamente para el arrendador por plazos anuales hasta que alcance una duración mínima de cinco años, salvo que el

arrendatario, con un mínimo de treinta días a la fecha de terminación del contrato o de cualquiera de sus prórrogas, manifieste al arrendador su voluntad de renovarlo.

Llegada la fecha de vencimiento del contrato una vez transcurridos los cinco años y las partes nos se hubiesen notificado, al menos con un mes de antelación su voluntad de renovarlo, se prorrogará obligatoriamente por plazos anuales hasta un máximo de tres años.

TERCERA.- DESTINO.

El inmueble arrendado se destinara por el arrendatario a satisfacer su necesidad permanente de vivienda y no podrá darle otro destino distinto al indicado, si para ello no cuenta con la autorización escrita del arrendador, ni dedicarlo en todo o en parte a profesión, oficio o cualquier otra actividad.

CUARTA.- RENTA.

Se pacta el arrendamiento en la cantidad de..... EUROS ANUALES (..... euros), que serán pagadas por el arrendatario dentro de los siete primeros días de cada mes en la forma siguiente:

Transferencia a la C/C n°..... en el Banco....., Agencia..... Oficina n°...

QUINTO.- ACTUALIZACION.

Transcurrido el primer año de vigencia del presente contrato y en los años siguientes, la renta pactada será actualizada aplicándole el Índice General de Precios al Consumo.

La renta actualizada será exigible al arrendatario a partir del mes siguiente a aquel en que el arrendador se lo notifique por escrito, expresando el porcentaje de alteración aplicado, siendo valida la notificación hecha por nota en el recibo de la mensualidad precedente.

SEXTO.- ESTADO DE LA FINCA.

Declara el arrendatario que recibe la vivienda arrendada y todos sus servicios en perfecto estado de conservación y funcionamiento, obligándose a devolverlos al finalizar el arriendo en las mismas condiciones en que los recibe, siendo de cuenta del arrendatario el coste de tales servicios como energía eléctrica, gas butano, etc.

Así mismo manifiesta el citado arrendatario que recibe en perfectas condiciones de uso los muebles y enseres existentes en la vivienda y relacionados en el inventario adjunto, obligándose a reparar los daños que puedan originarse en los mismos, incluso sustituirlo si fuera necesario.

SÉPTIMO.- OBRAS.

El arrendatario no podrá realizar sin el consentimiento escrito del arrendador, obras que modifiquen la configuración de la vivienda, o que provoquen una disminución en la estabilidad o seguridad de la misma.

Las obras realizadas quedarán en todo caso, en beneficio de la finca, sin que por ello el arrendatario tenga derecho a indemnización de ninguna clase.

OCTAVO.- INCUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES.

El incumplimiento de las obligaciones que resulten del presente contrato, facultará a la parte que cumpla los suyos, a exigir a la otra su cumplimiento, o, a su elección, la resolución del contrato, que también podrá resolver el arrendador por incumplimiento de las siguientes prohibiciones:

La cesión o subarriendo de la vivienda sin consentimiento del arrendador; darle un destino distinto al pactado en el contrato; la realización de obras no consentidas; y ejercitar actividades molestas, insalubres, nocivas, peligrosas o ilícitas.

NOVENO.- FIANZA.

El arrendatario entrega en este acto la cantidad de.....euros, importe de una mensualidad de renta, en concepto de fianza, que será devuelta al arrendatario al finalizar el contrato, siempre que no exista responsabilidad a la que queda afecta y se hayan cumplido las obligaciones del contrato.

Transcurridos los cinco primeros años de duración del contrato la fianza será actualizada aplicándole las Normas de actualización de la renta contenidas en este contrato.

CLÁUSULAS RELATIVAS AL DERECHO DE OPCIÓN

DÉCIMO.- DERECHO DE OPCION DE COMPRA [1]

El arrendador otorga a favor del arrendatario derecho de opción de compra sobre la finca objeto del presente contrato, con todos sus derechos, accesiones, usos y mejoras, en concepto de libre de cargas, gravámenes y al corriente de pago de impuestos, arbitrios y gastos de todo tipo. La presente opción de compra es gratuita, habiéndose tomado en consideración la concesión de la misma para determinar la renta arrendaticia a satisfacer.

DÉCIMO-PRIMERO.- PLAZO DE EJERCICIO DEL DERECHO DE OPCIÓN [2]

El derecho de opción de compra se concede:

a) Por el plazo máximo de ... años a contar desde el .. de del año (fin del plazo contractual del arriendo), terminando en consecuencia por todo el día .. de del año.....; o

b) Si el arrendador falleciere con anterioridad al .. de del año (fin del plazo contractual del arriendo), el plazo de ... AÑOS para el ejercicio del derecho de opción de compra por parte del arrendatario se computará a partir de la fecha de fallecimiento.

En consecuencia, tan pronto como el arrendatario (entonces adquirente) requiera al arrendador (o quienes traigan causa de él) dentro del indicado plazo de ... años –con consignación notarial del precio que se dirá-, se procederá al otorgamiento de la escritura pública de compraventa, ante el Notario, lugar, día y hora que en el propio requerimiento se indiquen [3].

En caso de incomparecencia del arrendador (o de quienes traigan causa de él) y consiguiente no otorgamiento de la escritura pública de compraventa de la finca objeto del presente contrato a favor del arrendatario en el lugar, día y hora indicado, las partes fijan de común acuerdo –y con carácter transaccional para en tal caso- una penalización de EUROS (..... €) por cada día de retraso, que se compensará automáticamente con el precio de la compraventa hasta donde alcanzare [4].

Transcurrido el plazo de ejercicio de la opción de compra sin que el arrendador (o quienes traigan causa de éste/a)

hubiere recibido el requerimiento mencionado, sin ningún otro requisito, se entenderá automáticamente extinta de pleno derecho la opción de compra aquí regulada.

DÉCIMO-SEGUNDO.- CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA

1ª.- Precio: Para el caso de que se ejercite la opción por el arrendatario, el precio de la compraventa a satisfacer por ésta al arrendador (o a quienes traigan causa de éste) se determinará a tenor de la aplicación al valor actual de la finca objeto del presente contrato (fijado por las partes eneuros), del Índice de Precios al Consumo para el Conjunto Nacional Total que publique el Instituto Nacional de Estadística, tomando como índice inicial el correspondiente al mes de de (inicio del arriendo) y como índice final el correspondiente a la mensualidad anterior a aquélla en que el arrendatario remitiere el requerimiento notarial ejercitando formalmente el derecho de opción de compra.

2ª.- Momento de pago del precio: El precio resultante a tenor de las bases de determinación prevista en el párrafo anterior, se satisfará al arrendador (o a quienes traigan causa de éste/a) con carácter simultáneo al otorgamiento de la correspondiente escritura pública de compraventa a favor del arrendatario, sin perjuicio de la consignación notarial previa del mismo.

3ª.- Gastos e impuestos: Todos los gastos (notariales y registrales) derivados de la misma serán satisfechos por el arrendatario, y los impuestos que se devenguen serán a cargo del respectivo sujeto pasivo según Ley.

OTRAS CLÁUSULAS

DÉCIMO-TERCERO.- NOTIFICACIONES.- Las partes contratantes fijan como domicilio para la práctica de toda clase de notificaciones y requerimientos en relación al presente contrato los que figuran en el encabezamiento del mismo.

A estos efectos, sólo se considerará cambiado el domicilio desde que haya mediado notificación escrita a la otra parte indicando el nuevo domicilio. En lo menester, y para el caso de que el plazo de ejercicio del derecho de opción de compra se anticipare por fallecimiento del arrendador se designan los domicilios de notificación de los hijos de ésta:

Don/Doña.....

Don/Doña

DÉCIMO-CUARTO.- COMPETENCIA JURISDICCIONAL.- Para cualquier cuestión litigiosa o, en general, discrepancia que surja en relación con las obligaciones de cada parte derivadas del presente contrato o en la interpretación, cumplimiento, incumplimiento y ejecución de cualesquiera estipulaciones del mismo, si no se soluciona de mutuo acuerdo, las partes se someten, con exclusión expresa de jurisdicción, a los Juzgados y Tribunales de

Y para que así conste firmamos el presente contrato por duplicado y a un solo efecto.

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

Fdo.: El propietario/arrendador.

Fdo.: El/La arrendatario/a.

Notas:

[1] En virtud del contrato de opción una parte concede a la otra la facultad exclusiva de decidir sobre la celebración o no de otro contrato que ha de realizarse en un plazo cierto y en unas determinadas condiciones. Esta modalidad contractual lo que pretende es otorgar un derecho de preferencia en la compra o en el arrendamiento de un local, normalmente por una contraprestación por parte del comprador o arrendador denominada prima.

Se trata de un contrato inscribible y, en consecuencia, produce efectos frente a terceros a partir de su inscripción en el Registro de la Propiedad.

Para la validez del contrato de opción deberemos determinar el local sobre la que recae, el precio de su compra o arrendamiento, la concesión al optante de la facultad de exigir la ejecución del vínculo asumido por la contraparte y el plazo cierto para el ejercicio de la opción por su titular, durante el cual el concedente se obliga a no vender o arrendar a otro el local.

Una vez ejercitada por el optante la opción dentro de plazo, se entenderá perfeccionado el contrato de compraventa o de arrendamiento. Por el contrario, si transcorre el plazo de la opción sin que el optante ejercite su derecho, el concedente quedará liberado de su obligación.

En el presente contrato recogemos la opción de compra como cláusula convencionalmente pactada entre las partes.

En todo caso habrá que tener en cuenta los derechos de tanteo y retracto legales regulados en el art. 25 LAU:

Artículo 25 LAU. Derecho de adquisición preferente

1. En caso de venta de la vivienda arrendada, tendrá el arrendatario derecho de adquisición preferente sobre la misma, en las condiciones previstas en los apartados siguientes.

2. El arrendatario podrá ejercitar un derecho de tanteo sobre la finca arrendada en un plazo de treinta días naturales, a contar desde el siguiente en que se le notifique en forma fehaciente la decisión de vender la finca arrendada, el precio y las demás condiciones esenciales de la transmisión.

Los efectos de la notificación prevenida en el párrafo anterior caducarán a los ciento ochenta días naturales siguientes a la misma.

3. En el caso a que se refiere el apartado anterior, podrá el arrendatario ejercitar el derecho de retracto, con sujeción a lo dispuesto en el artículo 1518 del Código Civil, cuando no se le hubiese hecho la notificación prevenida o se hubiese omitido en ella cualquiera de los requisitos exigidos, así como cuando resultase inferior el precio efectivo de la compraventa o menos onerosas sus restantes condiciones esenciales. El derecho de retracto caducará a los treinta días naturales, contados desde el siguiente a la notificación que en forma fehaciente deberá hacer el adquirente al arrendatario de las condiciones esenciales en que se efectuó la compraventa, mediante entrega de copia de la escritura o documento en que fuere formalizada.

4. El derecho de tanteo o retracto del arrendatario tendrá preferencia sobre cualquier otro derecho similar, excepto el retracto reconocido al condueño de la vivienda o el convencional que figurase inscrito en el Registro de la Propiedad al tiempo de celebrarse el contrato de arrendamiento.

5. Para inscribir en el Registro de la Propiedad los títulos de venta de viviendas arrendadas deberá justificarse que han tenido lugar, en sus respectivos casos, las notificaciones prevenidas en los apartados anteriores, con los requisitos en ellos exigidos. Cuando la vivienda vendida no estuviese arrendada, para que sea inscribible la adquisición, deberá el vendedor declararlo así en la escritura, bajo la pena de falsedad en documento público.

6. Cuando la venta recaiga, además de sobre la vivienda arrendada, sobre los demás objetos alquilados como accesorios de la vivienda por el mismo arrendador a que se refiere el artículo 3, no podrá el arrendatario ejercitar los derechos de adquisición preferente sólo sobre la vivienda.

7. No habrá lugar a los derechos de tanteo o retracto cuando la vivienda arrendada se venda conjuntamente con las restantes viviendas o locales propiedad del arrendador que formen parte de un mismo inmueble ni tampoco cuando se vendan de forma conjunta por distintos propietarios a un mismo comprador la totalidad de los pisos y locales del inmueble.

Si en el inmueble sólo existiera una vivienda, el arrendatario tendrá los derechos de tanteo y retracto previstos en este artículo.

8. El pacto por el cual el arrendatario renuncia a los derechos de tanteo y retracto será válido en contratos de duración pactada superior a cinco años.

[2] Tratándose de un derecho de opción que nacerá a la finalización del arriendo, no será inscribible al amparo del artículo 14 del Reglamento Hipotecario. Si, por acto expreso, el derecho de opción nace antes de la finalización del arriendo, por fallecimiento del arrendador, y su plazo de ejercicio es igual o inferior al periodo de vigencia contractual pendiente por cumplir, podrá inscribirse registralmente al amparo del citado artículo 14 del Reglamento Hipotecario.

Artículo 14 RH:

Será inscribible el contrato de opción de compra o el pacto o estipulación expresa que lo determine en algún otro contrato inscribible, siempre que además de las circunstancias necesarias para la inscripción reúna las siguientes:

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

En el arriendo con opción de compra, la duración de la opción podrá alcanzar la totalidad del plazo de aquél, pero caducará necesariamente en caso de prórroga, tácita o legal, del contrato de arrendamiento.

[3] En el caso de que se ejercite el derecho de opción de compra, en tiempo y forma (tras el fallecimiento del arrendador anterior a la finalización del plazo de duración contractual inicial del arrendamiento), se extinguirá dicho arrendamiento por confusión de derechos tan pronto sus herederos otorguen la correspondiente escritura pública de compraventa. Si no se ejercita la opción, continuará vigente el arrendamiento, que en cualquier caso deberá ser respetado.

[4] El incumplimiento por parte del arrendador (o de quienes traigan causa de éste) conlleva la obligación de pago de la correspondiente indemnización por daños y perjuicios a favor de la arrendataria, sin que ésta pueda obligar a la propiedad para que le venda la finca si, incumpliendo el contrato, es vendida anteriormente a un tercero, pues la protección registral del derecho de opción de compra sólo es posible en los términos que resultan del artículo 14 del Reglamento Hipotecario.

VII EDICIÓN PREMIO JURÍDICO INTERNACIONAL ISDE 2015.

WWW.PREMIOJURIDICO.COM



Distingue la investigación y el estudio del Derecho en las siguientes ramas:

Derecho Internacional Público o Privado / Derecho Deportivo / Ética de la Abogacía / Derecho Fiscal y Tributario / Marketing Jurídico y Gestión de Despachos / Derecho Sanitario

Categoría: Estudiante / Profesional

Patrocinadores:



THOMSON REUTERS



MAHOU
SANMIGUEL

Derecho *news*

Colaboradores / Categoría Profesionales

1961 Abogados y Economistas
A Plus Abogados y Economistas
ADR Abogados
Aguilar & Astorga Abogados
Alemany & Muñoz de la Espada Corporate Legal
Allen & Overy
Araoz & Rueda
ARPA Abogados Consultores
Balms Abogados
Benow Partners
Bulete Amorosi
Castellana Detectives
CMS Albiñana & Suárez de Lezo
Clifford Chance
Cuatrecasas, Gonçalves Pereira
Deloitte Abogados
Dentons
Detectives Pizarro
EY Abogados

Francis J. Vassallo & Associates
Fuster-Fabra Abogados
Garrido Abogados
Goñi y Cajigas Abogados
Grupo Pericial - Peritos Judiciales y Forenses
Iris Detectives
Jausas
Laffer Abogados
Luis Romero y Asociados - Abogados Penalistas
Medina Cuadros Abogados
Montero Aramburu Abogados
Novit Legal
Pérez-Llorca
Pintó Ruiz & Del Valle
PKF Attest
Rarrón y Cajal Abogados
Sanchez Stewart Abogados
Schiller Abogados Rechtsanwalte, S.L.P.
Sentencia, Bufete Jurídico Internacional
Squire Patton Boggs

Agencia Organizadora:



CIMA Publicidad

Universidades / Categoría Estudiante

Columbia Law School
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas Universidad Carlos III de Madrid
Facultad de Derecho - Universidad de la Laguna
Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid
Facultad de Derecho de la Universidad de Cádiz
Facultad de Derecho Universidad de Valladolid
Facultad de Derecho y Economía. UDL
Instituto Tecnológico de Monterrey
Nebrija Universidad
Pontificia Universidad Católica de Chile
The City Law School
Universidad Alfonso X el Sabio
Universidad Camilo José Cela
Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir
Universidad de Oviedo (Facultad de Derecho)
Universidad de Barcelona
Universidad Miguel Hernández de Elche
Universidad Pablo de Olavide de Sevilla
Universitat Pompeu Fabra
Universidad Rafael Urdaneta de Venezuela
Universidad de Santiago de Compostela
Universidad Francisco Marroquin
Wolfson College Cambridge

Medios Oficiales :

informativojuridico



EUROPA FM

iusport



EL MUNDO

Expansión

MARCA

Fiscal Laboral

Abogado

Economist & Jurist

Tel.: (+34) 911 265 180 • info@premiojuridico.com • www.premiojuridico.com

El TS sienta doctrina: se restituirá el dinero de cláusulas suelo a partir del 9 de mayo de 2013. Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 9 de mayo de 2013

El Pleno de la Sala Primera del Tribunal Supremo ha fijado la doctrina por la que se declaraba la nulidad de las cláusulas. Fundamenta su decisión principalmente en la falta de transparencia de las mismas. Asimismo, ha fijado doctrina que los usuarios solo podrán recuperar el dinero destinado a las mismas a partir del 9 de mayo de 2013.



María Martín-Viveros García

Abogada y periodista

1. Antecedentes de hecho
2. Qué son las cláusulas suelo
3. Fundamentos jurídico y fallo de la Sentencia

1. Antecedentes de hecho

Con motivo de un recurso presentado por BBVA, el Alto Tribunal ha reiterado sus argumentos tras analizar. Además, la Sala ha desestimado otro recurso de Cajasur, que solicitaba la rectificación de la doctrina de la propia Sala sobre nulidad de las cláusulas suelo por abusivas.

La Sala reitera que estas condiciones de los contratos hipotecarios «son lícitas». No obstante, deben condenarse aquellas que no son transparentes. «La falta de transparencia no deriva de su oscuridad interna, sino de la insuficiencia de la información», señala.

Por otro lado, esta resolución analiza el trastorno del orden público económico e indica que éste «no nace de la suma a devolver en un singular procedimiento, que pueda resultar ridícula en términos macroeconómicos, sino por la suma de los mu-

chos miles de procedimientos tramitados y en tramitación con análogo objeto».

2. Qué son las cláusulas suelo

Se trata de una cláusula que el banco puede incluir en la hipoteca a través de la cual se establece un mínimo a pagar en las cuotas de la hipoteca, que actuará incluso cuando los intereses ordinarios que se han acordado con la entidad financiera estén por debajo.

En nuestro país, la mayoría de las hipotecas suscritas tienen un tipo de interés fijado en función de un tipo de referencia, normalmente el Euribor. En la actualidad, el Euribor ha caído al 0,50%, y la cláusula media está en el 3,12%. De este modo, la hipoteca que tenga este límite sigue pagando ese tipo a pesar de la posición del Euribor, no permitiendo al deudor beneficiarse de dicha bajada.



3. Fundamentos jurídico y fallo de la Sentencia

Para comenzar, el TS realiza un examen de lo que se entiende como cláusula abusiva: Apunta como nota característica del concepto la situación de inferioridad del consumidor respecto al profesional. Esta inferioridad se refiere tanto al nivel de información como a la capacidad de negociación, motivo por el cual acepta y firma las condiciones impuestas por el profesional.

Se trata, por tanto, de analizar si la cláusula suelo es una cláusula abusiva para los consumidores de las mismas, los cuales no han podido influir en la redacción del contrato, y que se adivinan con menos nivel de información y capacidad de negociación. Por otro lado, una de las cuestiones radica

en el posible perjuicio para los intereses del consumidor, motivo por el cual la cláusula sería nula de pleno derecho. En los casos en que la entidad bancaria afirme que la cláusula fue negociada individualmente por cada cliente, correspondería a ésta probarlo.

Por tanto, las cláusulas contractuales que no hubieran sido negociadas individualmente con cada consumidor serán consideradas abusivas en caso de que causen un desequilibrio importante entre los derechos y obligaciones de las partes que se deriven del contrato.

No obstante, el carácter abusivo de las cláusulas se apreciarán de acuerdo con todas las circunstancias concurrentes en el momento de la celebración del contrato, in-

“Se establece un mínimo a pagar en las cuotas de la hipoteca, que actuará incluso cuando los intereses ordinarios que se han acordado con la entidad financiera estén por debajo”

“El carácter abusivo de las cláusulas se apreciará de acuerdo con todas las circunstancias concurrentes en el momento de la celebración del contrato”

cluidas otras cláusulas del mismo o de otro del que dependan.

Asimismo, el Tribunal señala que la cláusula suelo como figura jurídica no es ilegal. Sin embargo, serán los tribunales los encargados de controlar la transparencia de las mismas teniendo en cuenta la información aportada al consumidor.

“La Orden Ministerial de 5 de mayo regula el proceso de constitución de las hipotecas en garantía de préstamo hipotecario a los consumidores, que debe constar de:

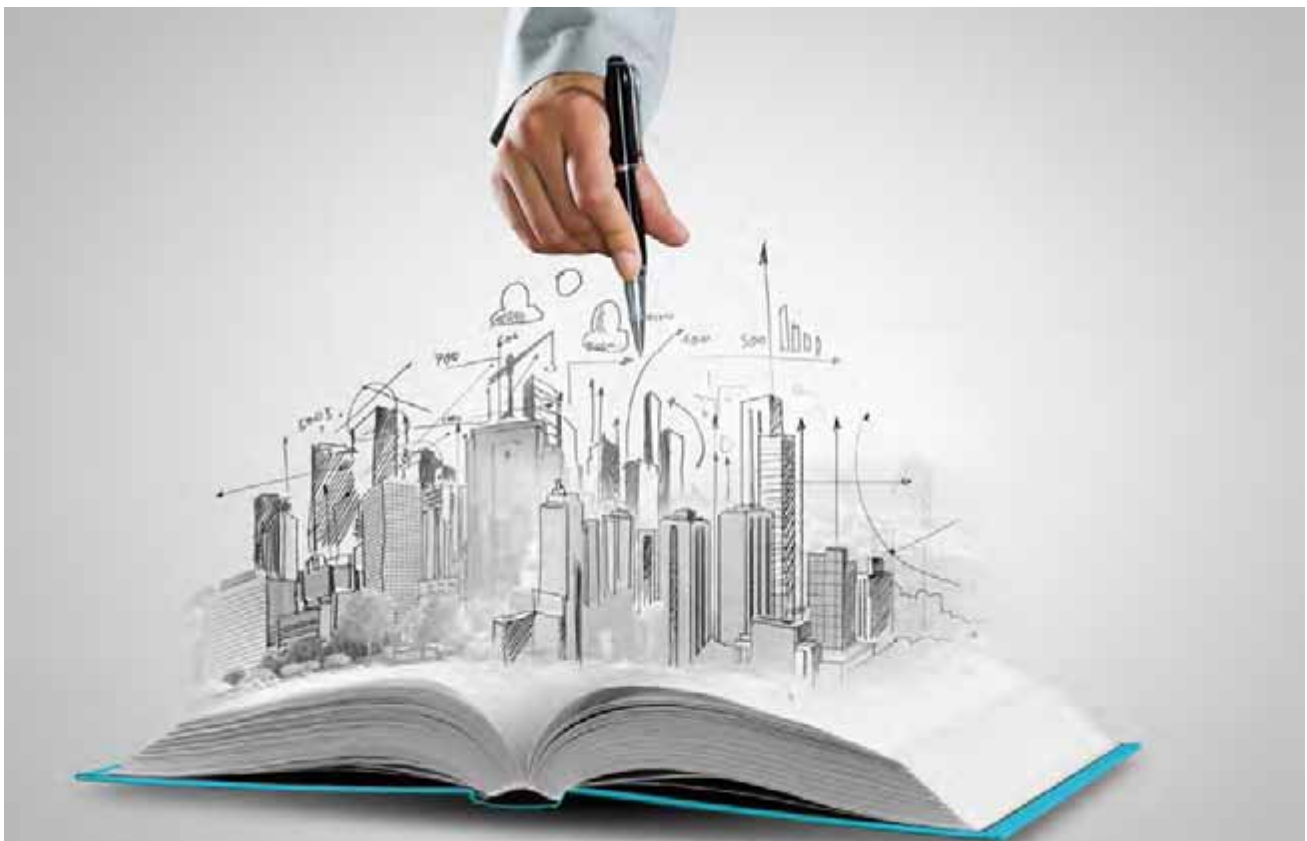
- Entrega al solicitante de un folleto informativo.
- Oferta vinculante que incluya las condiciones financieras.
- Posible examen de la escritura pública por el prestatario durante tres días anteriores al otorgamiento.
- Formalización por escritura pública. El notario está obligado a informar

a las partes y a advertir sobre las circunstancias de interés variable, y especialmente si las limitaciones a la variación del tipo de interés no son semejantes al alza y a la baja.

La información debe ser clara y no puede estar enmascarada entre información abrumadoramente exhaustiva que, en definitiva, dificulta su identificación”.

La cláusula suelo convierte un préstamo a interés variable en un préstamo a interés mínimo fijo, lo que produce, normalmente, una confusión en el consumidor; más incluso en los supuestos en que se desvía la atención del consumidor y se obstaculiza el análisis del impacto de la cláusula suelo en el contrato mediante la oferta conjunta, a modo de contraprestación, de la cláusula suelo con la cláusula techo, que puede servir de señuelo y dar la apariencia de una equidad en los derechos y obligaciones que en la realidad no existe.

Por otro lado, apunta, no es preciso que exista equilibrio entre el suelo y el techo de



la hipoteca. De hecho, podría determinarse la licitud incluso de cláusulas suelo aunque no existan cláusulas techo. Además, la oferta conjunta de la cláusula suelo y techo en un mismo apartado del contrato, conduce a una mayor distorsión de la información que se facilita al consumidor porque introduce la idea del techo como obligación para la entidad bancaria y el suelo como su propia obligación, pensándose una relación contractual equilibrada.

A modo de síntesis, el TS se establecen cinco circunstancias que podrían determinar la nulidad de las cláusulas suelo.

A) “Falta de información suficientemente clara de que se trata de un elemento definitorio del objeto principal del contrato.

B) Se insertan de forma conjunta con las cláusulas techo y como aparente contraprestación de las mismas.

C) No existen simulaciones de escenarios diversos relacionados con el compor-

tamiento razonablemente previsible del tipo de interés en el momento de contratar.

D) No hay información previa, clara y comprensible sobre el coste comparativo con otras modalidades de préstamo de la propia entidad – caso de existir- o advertencia de que le al concreto perfil de cliente no se le ofertan las mismas.

E) Se ubican entre una abrumadora cantidad de datos entre los que quedan enmascaradas y que diluyen la atención del cliente”.

A pesar de los motivos señalados para la nulidad de las cláusulas suelo, la Sala entiende que la nulidad de las cláusulas suelo no comporta la nulidad de los contratos en que se insertan. Para finalizar, es importante recordar que esta sentencia no conlleva efectos retroactivos, de forma que no obliga a las entidades bancarias a reintegrar las cantidades ya cobradas a los consumidores. ●

“La oferta conjunta de la cláusula suelo y techo conduce a una mayor distorsión de la información que se facilita al consumidor”



Contrato de arrendamiento de vivienda para uso de despacho profesional

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 extrajudicial
 - 2.1. Partes
 - 2.2. Peticiones realizadas
 - 2.3. Normativa alegada
 - 2.4. Pasos a seguir
3. Documentos Jurídicos
4. Biblioteca
5. Formulario: Contrato de arrendamiento para uso de despacho profesional

El caso

Supuesto de hecho.

Madrid, 24-03-2011

Don Alonso tiene en propiedad una finca en el centro de Madrid de 250 metros cuadrados y la quiere alquilar para obtener algún beneficio de ello.

Por esto, la alquila a Don Pablo por un periodo de 10 años prorrogables para uso de despacho profesional.

Objetivo. Cuestión planteada.

El cliente es Don Alonso y su objetivo es que se alquile su vivienda asegurándole la máxima seguridad de pago y orden.

La estrategia. Solución propuesta.

El abogado va a realizar un contrato de arrendamiento, en cual va a exigir que se incluyan determinadas cláusulas en las que se proteja especialmente la propiedad de su cliente.

El procedimiento extrajudicial

Órgano de interposición del procedimiento: Abogados de las partes

Fecha de interposición del procedimiento: 01-04-2011

Partes

• Arrendador

Don Pablo

• Arrendatario

Don Alonso

Peticiones realizadas

- 1. Don Alonso declara que es propietario de la finca de 250 metros cuadrados de superficie y que se encuentra libre de gravámenes y cargas.
- 2. Ambas partes acuerdan realizar este contrato de arrendamiento que no es de adhesión, pactado por ambos de forma expresa y detallada.

Normativa alegada

- Código Civil.
- Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (en adelante LAU)

Pasos a seguir

- 1. Se establece la legislación aplicable al contrato.
- 2. Además, se señala el plazo de duración de 10 años prorrogables, a partir de entonces cada 12 mensualidades.
- 3. Se señala que la finca será destinada única y exclusivamente a la actividad de la gestoría.
- 4. Respecto a las licencias necesarias, el arrendatario dará cuanta al arrendador de todas las licencias necesarias para desarrollar su actividad en dicha vivienda pero no será imputable en ningún caso la falta de alguna de estas al arrendador.
- 5. Se reconoce el estado del inmueble así como todo aquello que comprende el contrato.
- 6. Se fija una cantidad de 1500 euros mensuales por el arrendamiento del inmueble. Además se actualizará cada año, según el índice de los precios al consumo.

- 7. Se determinan los gatos correspondientes a cada parte objeto del contrato así como los intereses por demora.
- 8. Además, se fijan la responsabilidad de cada parte por las obras de conservación de la finca y se fija un límite a la hora de realizar obras de mejora por cada una de las partes.
- 9. Derecho de adquisición preferente al cual, renuncia el arrendatario, así como a la cesión o subarriendo del inmueble.
- 10. Al finalizar el contrato se deberá devolver vacío y libre.
- 11. Para cualquier notificación o comunicación sobre la cuestión planteada en este caso se utilizara el inmueble objeto de contrato.
- 12. Tal arriendo se inscribirá en el Registro de la Propiedad.

Documentos jurídicos

Documentos disponibles en:

www.ksp.es

Nº de Caso: 4978

info@ksolucion.es

- Contrato de arrendamiento de vivienda para uso de despacho de abogados

Biblioteca

Disponible en

www.ksp.es

Nº de Caso: 4978

- Worker contratación civil mercantil
- Sabelotodo Contratación Civil y Mercantil
- Sabelotodo Derecho Civil

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO PARA USO DISTINTO DE VIVIENDA DESTINADO A DESPACHO PROFESIONAL

En Madrid, a.....de.....de 20....

REUNIDOS

De una parte, DON ALONSO, mayor de edad, soltero, domiciliado en Madrid, calle Del Oso , nº 14 y con DNI nº

Y de otra parte, DON PABLO mayor de edad, domiciliado en Madrid, C/Muros, nº 6, y con DNI nº

Actuando en nombre y representación de la Compañía Mercantil y NIF nº-N en Madrid.

INTERVIENEN

DON ALONSOcomo arrendador, en su propio nombre y representación.

DON PABLO, como arrendatario, en nombre y representación de GESTORÍAS SOCIEDAD ANÓNIMA; Sociedad constituida en escritura pública de fecha 16 de marzo de 1997 ante el Notario de Madrid D.----- con número de protocolo, y que cuenta con CIF nº; como administrador único de la misma, según poder notarial que adjunta otorgado por el Ilre. Notario de Madrid D..... con número de protocolo, el cual manifiesta está subsistente y sin cancelar.

Tienen y se reconocen mutuamente capacidad y legitimación para celebrar el presente contrato de ARRENDAMIENTO, el cual llevan a efecto en este acto.

EXPONEN

I. DON ALONSO es propietario de la siguiente finca:

Piso ubicado en la Letra A, escalera derecha, planta primera del inmueble nº 13 de la calle Lope de Vega, de esta ciudad.

Tiene una superficie de 250 metros cuadrados. Cuenta con un coeficiente de participación en los elementos comunes del inmueble de 1,75.

Fue adquirida por compraventa en escritura autorizada por el Notario de Madrid, Don Sebastián, en fecha 1 de agosto de 1985.

Figura inscrita en el Registro de la Propiedad nº ... de Madrid, Tomo .., Libro .., Folio ..., Finsa

El arrendador declara bajo su personal responsabilidad que la finca objeto de arriendo se encuentra libre de cargas, gravámenes y arrendamientos.

II.- Interesando a GESTORÍAS SOCIEDAD ANÓNIMA el arrendamiento del inmueble descrito para el uso que más adelante se describe, por medio de su administrador único DON PABLO, ambas parte acuerdan celebrar el presente contrato de ARRENDAMIENTO, que no es de adhesión y ha sido pactado

por ambas partes de forma expresa y detallada, sin suscripción general del mismo, sino previa negociación particular de las diferentes estipulaciones y pactos que conforman el mismo.

CLÁUSULAS

PRIMERA.- Legislación aplicable.

El presente contrato se otorga conforme a lo establecido en la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (en adelante LAU), y conforme a su artículo 4, apartado 3, se regirá por lo libremente pactado en el presente contrato, y en todo lo no recogido en el mismo, por lo determinado en el Título III de la citada Ley, y supletoriamente por lo dispuesto en el Código Civil.

SEGUNDA.- Duración del contrato.

El plazo de duración del contrato será de diez años a partir de la fecha reseñada en el encabezamiento del presente documento, finalizando por lo tanto el día 1 de enero de 2020.

Llegada la fecha de vencimiento del contrato, el arrendamiento se prorrogará de forma automática por plazos anuales si ninguna de las partes manifestare lo contrario con dos meses de antelación a la fecha del vencimiento de cada prórroga anual.

Transcurrido los primeros 12 meses, cuyo plazo es de duración obligatoria para el arrendatario, éste podrá rescindir el contrato anticipadamente, sin esperar a su finalización, siempre y cuando lo notifique fehacientemente a la arrendadora con un preaviso mínimo de dos meses de antelación a la fecha de desalojo, viniendo obligado a abonar el recibo de alquiler hasta la fecha de desalojo y entrega de llaves.

TERCERA.- Renuncia a indemnización.

La parte arrendataria renuncia expresamente a lo establecido por el artículo 34 de la LAU, por lo que la extinción del contrato por el transcurso del término convenido, no dará derecho al arrendatario a indemnización alguna a cargo del arrendador.

CUARTA.- Destino.

Manifiesta el arrendatario, que el inmueble objeto de este contrato será destinado única y exclusivamente a las funciones propias de gestión administrativa, conforme con el objeto social de la empresa arrendataria.

Será causa de resolución contractual la variación de dicho destino sin autorización escrita del arrendador, aunque se trate de actividad afín a la descrita.

QUINTA.- Licencias.

El arrendatario declara conocer plenamente la situación urbanística y de planeamiento del inmueble arrendado, así como los usos administrativamente permitidos en el mismo.

Serán de cuenta y riesgo del arrendatario la obtención de los permisos y licencias que resulten necesarios para la apertura y el desarrollo de su actividad, siendo a su cargo todos los impuestos, arbitrios y demás contribuciones que se impongan, correspondientes al negocio o por razón del mismo.

La validez del presente Contrato de arrendamiento no se verá afectada si el arrendatario no obtiene alguna de las licencias necesarias, incluida la de apertura, o si cualquiera de ellas es revocada en el futuro, excepto en el caso de que dichas licencias no se concedan o se revoquen por causas imputables al arrendador según lo dispuesto en el presente contrato.

SEXTA.- Objeto.

Es objeto de este arrendamiento la superficie situada dentro de las paredes del piso. Además, el vestíbulo de escalera y los ascensores hasta la planta primera.

Queda especialmente excluido del arrendamiento el uso de los elementos comunes de la finca que no guardan relación con el contrato de arrendamiento, tales como la fachada, partes laterales de la entrada, la azotea, el garaje y las Zonas recreativas.

La colocación en la fachada de rótulos o anuncios de cualquier clase, necesitará del previo consentimiento escrito del arrendador, que podrá exigir que no desmerezca del aspecto general del edificio.

Expresamente se prohíbe al arrendatario depositar en la escalera portal o pasillos del edificio, ni siquiera accidentalmente, mercancías, maquinaria u otros objetos, obligándose al pago de los desperfectos que se puedan ocasionar en los elementos comunes de la finca como consecuencia de la conducción de bultos en general, maquinaria, enseres, etc.

SÉPTIMA.- Estado actual del inmueble.

La parte arrendataria declara conocer las características y estado de conservación del inmueble y aceptarlas expresamente.

Igualmente declara recibir el piso en perfectas condiciones en cuanto a su estado de conservación y al correcto funcionamiento de todas y cada una de sus instalaciones, comprometiéndose a entregarlos como los recibe o, en su defecto, a satisfacer en metálico el importe de los desperfectos que existan a la finalización del contrato y que no sean consecuencia del uso normal del inmueble.

Las modificaciones que se autoricen por la propiedad serán de cuenta y cargo de la parte arrendataria quien deberá presentar el informe y proyecto de la obra a realizar con el informe de las compañías suministradoras si ello fuere preciso.

No obstante lo anterior, a la finalización del contrato, la parte arrendataria deberá volver a dejar el piso en el mismo estado en que se entrega en el día de hoy.

OCTAVA.- Renta.

La renta será de 18.000 euros anuales, pagaderos por meses adelantados en los cinco primeros días de cada mes, siendo la cantidad a abonar mensualmente de 1.500 euros.

El recibo mensual del alquiler irá incrementado con el importe correspondiente del Impuesto sobre el Valor Añadido.

El abono de la renta se deberá verificar por el arrendador mediante transferencia bancaria, a la cuenta del arrendador cuyos datos son los siguientes:

Titular:

Entidad:

Oficina:

Cta/cte:

El resguardo de ingreso emitido por la entidad bancaria acreditará el pago de la renta salvo prueba en contrario.

El retraso en el pago de la renta será causa suficiente para la resolución del contrato, siendo de cuenta del arrendatario los gastos que ello origine, incluidos los derechos y honorarios de Procurador y Abogado aunque ellos no fuesen preceptivos.

El arrendatario deberá abonar asimismo a la Agencia Tributaria (u organismo que la sustituya) el porcentaje de retención correspondiente al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, porcentaje que se descontará en los recibos mensuales, debiendo presentar a los arrendadores al final de año, certificado acreditativo de las retenciones efectuadas.

NOVENA.- Revisión de renta.

Ambas partes acuerdan que la renta se actualizará cada año según el Índice General Nacional del Sistema de Índices de Precios de Consumo en un período de doce meses inmediatamente anteriores a la fecha de cada actualización, tomando como mes de referencia para la primera actualización el que corresponda al último índice publicado en la fecha de celebración del contrato, y en las sucesivas el que corresponda al último aplicado.

La renta actualizada será exigible al arrendatario a partir del mes siguiente a aquél en que la parte interesada lo notifique a la otra parte por escrito, expresando el porcentaje de alteración aplicado. En ningún caso la demora en aplicar la revisión supondrá renuncia o caducidad de la misma.

DÉCIMA.- Gastos asumidos por la arrendataria.

Serán de cuenta del arrendatario:

Los gastos derivados del presente contrato, tales como timbre, gestión, registro, honorarios de la Agencia por su formalización y tramitación, y en su caso, los de su elevación a escritura pública e inscripción en el Registro de la Propiedad.

El pago del aumento de prima en el Seguro de Incendios o Multiriesgo del Inmueble, si ésta fuera debida a la instalación o índole en el inmueble arrendado.

A satisfacer el total del importe del Impuesto sobre Bienes Inmuebles que corresponda al piso arrendado.

A abonar, independientemente de la renta pactada, los gastos generales para el adecuado sostenimiento del inmueble, así como sus servicios, tributos, cargas y responsabilidades que no sean susceptibles de individualización y que correspondan al piso arrendado.

De su importe anual resulta que el coste mensual de los gastos y servicios a los que se refiere el apartado anterior, en la fecha de celebración del presente contrato, es mensualmente el siguiente: Servicio de portería.

Gastos generales

Impuestos

Tasa de recogida de basuras

Otros

Dichos gastos, se actualizarán anualmente repercutiendo al arrendatario las variaciones que se produzcan y se señalarán en concepto aparte de la renta pero integrados en el recibo del alquiler.

UNDÉCIMA.- Interés de demora.

La renta, cantidades asimiladas y demás conceptos incluidos en los recibos de alquiler, devengarán un interés de demora de tres puntos porcentuales por encima del que, en cada momento, sea el interés legal del dinero.

El interés de demora se devengará desde el día en que fuese exigible el recibo de alquiler.

DUODÉCIMA.- Fianza.

El arrendador recibe en este acto del arrendatario la suma de 3.000 euros, un importe igual a dos mensualidades, en concepto de fianza que queda adscrita a las responsabilidades de la parte arrendataria y que en ningún caso servirá de pretexto para retrasarse en el pago de la renta.

Asimismo, en caso de prórroga, la arrendataria queda obligada a incrementar la fianza, a fin de cumplir con la normativa vigente.

Cada vez que el arrendamiento se prorrogue, el arrendador podrá exigir que la fianza sea incrementada, o el arrendatario que disminuya, hasta hacerse igual a una mensualidad de la renta vigente al tiempo de la prórroga.

DECIMOTERCERA.- Servicios y suministros.

El piso se arrienda en el estado actual, que el arrendatario manifiesta conocer y aceptar, de las acometidas generales y ramales o líneas existentes correspondientes al mismo, para los suministros de los que está dotado el inmueble.

El arrendatario podrá concertar con las respectivas compañías suministradoras todos o alguno de los suministros de los que está dotado el inmueble, con total indemnidad del arrendador.

Los gastos por servicios individuales, mediante aparatos contadores, tales como luz, agua, teléfono o gas, serán de cuenta exclusiva del arrendatario, así como la adquisición, conservación y reparación o sustitución de los contadores.

El arrendador queda exento de toda responsabilidad derivada de cualquier suministro del inmueble.

Si hubiera que realizar alguna modificación, tanto en las instalaciones generales de la finca como en las particulares del piso arrendado, su coste será íntegramente a cargo del arrendatario, caso de que le interese y desee continuar con el suministro de que se trate. Previamente, deberá contar con la autorización de la propiedad, a la que habrá de presentar un informe y el proyecto de reformas que en cada caso deban realizarse.

El arrendatario se hace directa y exclusivamente responsable, y exime de toda responsabilidad a la propiedad y al Administrador, por los daños que puedan ocasionarse a personas o cosas y sean derivadas de instalaciones para servicios y suministros del piso arrendado.

DECIMOCUARTA.- Obras y gastos de conservación.

El arrendatario vendrá obligado a mantener en buen estado de uso y conservación el piso arrendado, así como todas las instalaciones en el existentes, debiendo realizar por su cuenta y cargo los trabajos necesarios para la conservación, reparación y reposición de todos los elementos arrendados, tales como, (a título enunciativo y no limitativo) instalaciones eléctricas, control de climatización, agua, puertas, ventanas, cristales, etc. en la medida necesaria para su uso normal.

Asimismo será responsable de la reparación de todos los elementos que se estropeen, incluidas instalaciones generales del edificio, como consecuencia de un uso negligente o inapropiado de las mismas. En todo caso las reparaciones y reposiciones serán previamente coordinadas con el arrendador.

Si el arrendatario no efectuara los trabajos necesarios de mantenimiento, conservación y reparación, el arrendador notificará dicha circunstancia al arrendatario. Si en los quince días siguientes a la recepción de la notificación el arrendatario no hubiera acometido dichas obras, éstas podrán ser realizadas por el arrendador que facturará su importe al arrendatario. Si el arrendatario se negara a abonar al arrendador los gastos de mantenimiento, incurrirá en causa de incumplimiento y el arrendador tendrá derecho a resolver el Contrato.

DECIMOQUINTA.- Obras del arrendatario.

El arrendatario no podrá practicar obras de clase alguna en el piso, sin previo permiso por escrito de la propiedad.

En todo caso, las obras así autorizadas serán de cargo y cuenta del arrendatario, y quedarán en beneficio de la finca, sin derecho a indemnización o reclamación en momento alguno.

El permiso municipal, será también, de cuenta y cargo del arrendatario, así como la dirección técnica o facultativa en su caso.

Tales obras no podrán, en ningún caso, atentar contra la estructura, estética o seguridad del edificio, las normas de la comunidad de propietarios y la normativa urbanística.

El arrendatario será única e individualmente responsable de los daños que puedan causarse al Edificio, al piso arrendado o a cualquier tercero como consecuencia de las obras llevadas a cabo por él en el piso arrendado. El consentimiento previo del arrendador no implicará ninguna limitación de la responsabilidad del arrendatario. A este respecto, el arrendatario mantendrá al arrendador indemne como consecuencia de

las obras efectuadas por el arrendatario.

La realización de obras sin la autorización escrita del arrendatario, dará lugar a la resolución del contrato.

DECIMOSEXTA.- Obras del arrendador.

Si el arrendador deseara efectuar obras de mejora en el edificio, deberá notificarlo por escrito, con tres meses de antelación como mínimo, al arrendatario, quien no podrá oponerse a las mismas sin perjuicio del derecho que le asiste, a ejercitar dentro del plazo de un mes desde dicha notificación, de rescindir el contrato si las obras le afectan de modo relevante, sin que proceda ninguna indemnización a cargo del arrendador por tal motivo.

Asimismo, el arrendatario renuncia a toda reducción de renta por razón de la parte del piso de la que sea privado a causa de aquellas y a percibir indemnización por los gastos que las obras le obliguen a efectuar.

DECIMOSÉPTIMA.- Daños.

La parte arrendataria se hace directa y exclusivamente responsable de cuantos daños puedan ocasionarse a terceras personas o cosas, y sean consecuencia directa o indirecta del negocio instalado, del mal uso del mismo, y de la actuación de sus empleados, eximiendo de toda responsabilidad a la propiedad por dichas causas.

DECIMOCTAVA.- Obligaciones de la parte arrendataria.

La arrendataria viene obligada:

A no instalar transmisiones, motores, máquinas, etc., que produzcan vibraciones o ruidos molestos para los demás ocupantes del inmueble o de los colindantes de la propiedad, o que puedan afectar a la consistencia, solidez o conservación del inmueble.

A no almacenar o manipular en el piso materias explosivas, inflamables, incómodas o insalubres, y observar en todo momento las disposiciones vigentes.

A permitir el acceso en el piso, al propietario, al Administrador y a los operarios o industriales mandados por cualquiera de ambos, para la realización, inspección y comprobación de cualquier clase de obras o reparaciones que afecten al inmueble.

DECIMONOVENA.-Comunidad de Propietarios.

Hallándose el piso integrado en un inmueble en Régimen de Comunidad en Propiedad Horizontal, a cumplir en todo momento las normas estatutarias, reglamentarias y a los acuerdos que la Comunidad de Propietarios tenga establecidos o establezcan, en orden a la utilización de los servicios, elementos comunes y buen régimen de convivencia.

En particular, la empresa arrendataria se responsabilizará de los daños y perjuicios que sus empleados o clientes puedan causar en los elementos comunes de la finca.

La parte arrendadora quedará exenta de cualquier responsabilidad en caso de reclamación por parte de

la Comunidad de Propietarios por la realización de actividades molestas, insalubres o peligrosas.

VIGÉSIMA.-Derecho de adquisición preferente.

En caso de venta de la finca arrendada, el arrendatario renuncia expresamente al derecho de adquisición preferente.

VIGESIMOPRIMERA.- Cesión y subarriendo.

La parte arrendataria renuncia expresamente al derecho de traspaso así como a cualquier tipo de cesión o subarriendo del piso arrendado.

En especial, siendo la arrendataria una sociedad mercantil, se reputará cesión el cambio producido en la persona del arrendatario por consecuencia de la fusión, transformación o escisión de la sociedad arrendataria.

VIGESIMOSEGUNDA.- Extinción del arrendamiento y restitución del inmueble.

A la expiración del contrato o su resolución judicial firme, la arrendataria está obligada a desalojar el inmueble dejándolo libre, vacío y a disposición de la propiedad, debiendo hacer entrega de las llaves en el domicilio de la parte arrendadora.

VIGESIMOTERCERA.- Notificaciones y comunicaciones.

Las partes convienen que para cualquier notificación o comunicación que el arrendador realice con el arrendatario, será considerado domicilio válido el piso arrendado.

VIGESIMOCUARTA.- Jurisdicción de Tribunales.

Las partes se someten por imperativo de la Ley a los Juzgados y Tribunales del lugar donde radica la finca.

VIGESIMOQUINTA.- Inscripción.

Cualquiera de las partes podrá solicitar a su costa la inscripción del arrendamiento en el Registro de la Propiedad.

Y en prueba de conformidad los contratantes firman por duplicado el presente documento en el lugar y fecha arriba indicados.

EL ARRENDADOR

EL/LOS ARRENDATARIOS

Cómo buscar la financiación hipotecaria

La agencia inmobiliaria podrá prestar servicios de gestión, de modo que nos ofrezca una determinada financiación hipotecaria, la firma de la escritura en un notario determinado, o la gestión del pago de los impuestos y presentación de la escritura en el Registro de la Propiedad, pero tales servicios no son en ningún caso obligatorios para el comprador, que podrá prescindir de ellos.



Colegio de Registradores de la propiedad, mercantiles y bienes muebles de España

1. Cómo buscar la financiación hipotecaria
2. El pago de los impuestos
 - 2.1. Compra de viviendas nuevas
 - 2.2. Compra de viviendas usadas
 - 2.3. La escritura de préstamo hipotecario

1. Cómo buscar la financiación hipotecaria

En la actualidad, la compra de una vivienda conlleva casi siempre la obtención de un préstamo hipotecario a través del cual financiar la adquisición. El banco prestamista abona el importe del precio al vendedor, y el comprador queda obligado a devolver al banco lo pagado, abonando un interés determinado.

El banco garantiza la devolución con una hipoteca, la cual le permitirá exigir la venta de la vivienda en caso de que el comprador no atienda los plazos de devolución del préstamo, para de este modo cobrarse con el precio que se obtenga.

En la búsqueda del préstamo hipotecario a través del cual financiar la adquisición de la vivienda que compremos, habremos de

tener en cuenta:

Que el banco a quien solicitemos el préstamo exigirá para darnoslo que tengamos la vivienda inscrita a nuestro nombre.

Generalmente, la celebración del contrato de compraventa y la entrega del préstamo con la constitución de la garantía hipotecaria se producen de forma simultánea, de suerte que al tiempo del otorgamiento de la escritura acuden al notario el vendedor, el comprador y el apoderado del banco, que procederá a entregar el importe del precio al vendedor.

Que los contratos de préstamo hipotecario son generalmente contratos de adhesión que incluyen condiciones generales, algunas de las cuales pueden ser abusivas. En este punto se ha de tener presente lo esta-



blecido por la legislación de protección de consumidores y usuarios.

Puede ocurrir que la vivienda que vayamos a adquirir esté gravada con la hipoteca que constituyó el vendedor para financiar su adquisición o, si se trata de vivienda nueva, con la hipoteca que constituyó el promotor para financiar la construcción. En tales casos es importante saber que el comprador no está obligado a subrogarse en el préstamo hipotecario contratado por el vendedor, sino que podrá exigir que se cancele la hipoteca anterior, y obtener un nuevo préstamo hipotecario de otra entidad que le ofrezca mejores condiciones.

En aquellos casos en los que vayamos a subrogarnos en el préstamo contratado por el vendedor o promotor, hemos de tener en cuenta:

Que deberemos exigir al vendedor la presentación de una certificación expedida por el banco acreedor, de la que resulte la cantidad que se halla pendiente de pago.

Que podremos solicitar del banco que tenga la hipoteca del vendedor o promotor una mejora en el tipo de interés y en las condiciones del plazo, y que en caso de negarse a ello, podremos solicitar de otro banco o entidad tales condiciones, de modo que la nueva entidad pague a la anterior el im-

“El banco a quien solicitemos el préstamo exigirá para dárnoslo que tengamos la vivienda inscrita a nuestro nombre”

“El comprador no está obligado a subrogarse en el préstamo hipotecario contratado por el vendedor, sino que podrá exigir que se cancele la hipoteca anterior, y obtener un nuevo préstamo hipotecario de otra entidad que le ofrezca mejores condiciones”

porte pendiente de pago y se coloque en su lugar como acreedora, con las nuevas condiciones más ventajosas. Tales operaciones resultan prácticamente gratuitas en cuanto están exentas de impuestos, y los honorarios notariales y registrales y las comisiones que pueden cobrar los bancos por llevarlas a cabo están muy reducidas por ley.

2. El pago de los impuestos

Antes de comprar, es importante tener en cuenta que la celebración de cualquier contrato de compraventa conlleva la obligación de pagar impuestos, por lo que conviene cuantificar anticipadamente la cantidad a pagar.

El precio que figure en la escritura de compraventa constituirá la base sobre la cual se calcule la cuota del impuesto a pagar, aunque si dicha cantidad es inferior al valor real, Hacienda girará una liquidación complementaria por la diferencia.

Los impuestos a pagar serán distintos

según se trate de la compra de una primera vivienda, realizada directamente al promotor, o de la compra de viviendas de segunda mano.

2.1. Compra de viviendas nuevas

El comprador deberá abonar al vendedor el importe del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), y en Canarias del Impuesto General Indirecto Canario.

Dicho impuesto se abonará al vendedor, a quien se entregará junto con el precio de venta. Además, el comprador habrá de pagar el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados que será el 0,5% (la Comunidad Autónoma competente puede haber establecido un tipo de gravamen diferente), sobre el valor declarado en la escritura pública. El pago de este impuesto habrá de ser autoliquidado en un impreso oficial, e ingresado en una cuenta de la Hacienda Pública, a través de alguna de las entidades bancarias colaboradoras.



2.2. Compra de viviendas usadas

En aquellos casos en que compramos viviendas usadas al propietario de las mismas, el impuesto a pagar no será el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), sino el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, que se abona a la Comunidad Autónoma en la que se encuentre la vivienda adquirida, mediante la autoliquidación de su importe en un impreso oficial, e ingreso de aquel en una cuenta de la Hacienda Pública a través de alguna de las entidades bancarias colaboradoras.

Importe: su cuantía se fija por aplicación del tipo de gravamen del 6% (la Comunidad Autónoma competente puede haber establecido un tipo de gravamen diferente) sobre el valor declarado en la escritura pública.

2.3. La escritura de préstamo hipotecario

Está sujeta al pago del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados, por una cuota resultante de la aplicación del tipo de gravamen del 0.5% (la Comunidad Autónoma competente puede haber establecido un tipo de gravamen diferente) sobre el total importe de la responsabilidad hipotecaria, es decir, no de la cantidad efectivamente prestada, si no de la cantidad garantizada para la devolución del principal, de los intereses y de las costas de ejecución.

Las escrituras de novación, subrogación y cancelación de préstamos hipotecarios están exentas de impuestos. Finalmente hemos de tener en cuenta que en caso de que compremos Viviendas de Protección Oficial (VPO), los tipos fiscales estarán generalmente reducidos. ●

“El precio que figure en la escritura de compraventa será la base sobre la que se calcule la cuota del impuesto a pagar, aunque si dicha cantidad es inferior al valor real, Hacienda girará una liquidación complementaria por la diferencia”



Optimismo frente al futuro, realidad ante el pasado. El mercado inmobiliario mejora, pero ¿cuánto?

Resultan innumerables las ocasiones a lo largo de estos últimos tiempos en las que hemos leído, se nos ha informado, he incluso hemos participado de la creencia de que el mercado inmobiliario comenzaba a “levantar cabeza”, a mejorar sus expectativas e incluso que ya había pasado la “crisis” (porque seguimos llamando así a un cambio de ciclo, como si no quisiéramos ser conscientes de que el espacio/tiempo en el que creció de forma desmesurada el sector no volverá), pero una y otra vez, al mes siguiente los nuevos datos nos volvían a la realidad que era (y es) más difícil de lo que deseábamos. Ahora, nuevamente (y esperemos que por fin) aparecen avisos de mejora, los datos objetivos, las informaciones contrastadas nos indican que se está produciendo un cierto incremento de la actividad.



Joan M. Bermúdez i Prieto

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

1. Introducción
2. Los precios y las ventas en el sector inmobiliario

1. Introducción

Debemos ser conscientes de que aunque con la mayor ecuanimidad posible, existe el factor humano que aporta ciertos matices en la información, es inevitable que el deseo e incluso la tendencia natural de cierto optimismo o pesimismo, incida en las conclusiones que se puedan extraer de unos mismos datos. Es conocido que una misma información surge en ocasiones como un síntoma de mejora en unos foros, mientras que en otros entornos o interlocutores lo presentan como una constatación de cierta ralentización e incluso (aunque pueda parecer contradictorio), motivo de preocupación. En estas ocasiones sería bueno recordar un proverbio árabe “si lo que vas a decir no es más bello que el silencio, no lo digas”.

Nos indican desde el Banco de España que el ajuste del sector inmobiliario ya se

ha acabado, con ello lo que manifiestan no es que el sector haya superado todas sus dificultades y comience a despuntar. Lo que realmente el regulador del Banco de España nos dice es que considera que ha llegado el momento en el que las condiciones en las que se encontraba el sector, y que arrastró o coadyuvó a la economía en su caída han sido superadas. Ahora se considera que el sector inmobiliario vuelve a ser positivo (aunque todavía se ve como un elemento peligroso) con una aportación en el PIB de un 0,50%, lo cual comporta que la actividad comienza a verse de forma no penalizadora en el conjunto de la economía.

Comenzamos a ver nuevamente cierto volumen de edificaciones en marcha, se vislumbran grúas (primer reflejo de la actividad constructora), aunque todavía en niveles muy limitados y de forma muy selectiva. Para que realmente se pueda desa-



rollar con normalidad el nivel de construcción (aunque en volúmenes muy inferiores a los tiempos pasados), se han de cumplir previamente ciertos requisitos y aclarar ciertas incógnitas. No se conoce el alcance de la situación real del stock de viviendas que existe (lo han reconocido desde la propia Administración) y posiblemente nunca lleguemos saberlo a ciencia cierta, por lo que nuevamente debemos recordar que la evolución deberá verse por entorno, por mercados concretos, y por zonas geográficas delimitadas.

2. Los precios y las ventas en el sector inmobiliario

En primer lugar, debemos centrar la atención en los precios. Hoy todavía, a pe-

sar de los muchos estudios, valoraciones y análisis, los precios de las viviendas siguen siendo un factor muy subjetivo. Si nos atenemos a las ventas de paquetes, como sucede con las transacciones de los bancos o de la Sareb estos precios en ningún caso se pueden considerar de mercado (cuando se venden lotes con precios de algunas viviendas a 5.000 €), atienden a una concepción puramente económica de disponibilidad de recursos líquidos para desarrollar la actividad financiera que es su objetivo.

Si el vendedor es un particular, el precio se fijará en función de la situación económica del mismo y de la razón de la venta. Si ésta se produce para poder atender una deuda existente y reclamable, el precio quedará delimitado por la cifra necesaria

“El Banco de España considera que las condiciones en las que se encontraba el sector inmobiliario, y que arrastró o coadyuvó a la economía en su caída han sido superadas”

“No se conoce el stock real de viviendas que existe, por lo que la evolución deberá verse por entorno, por mercados concretos, y por zonas geográficas delimitadas”

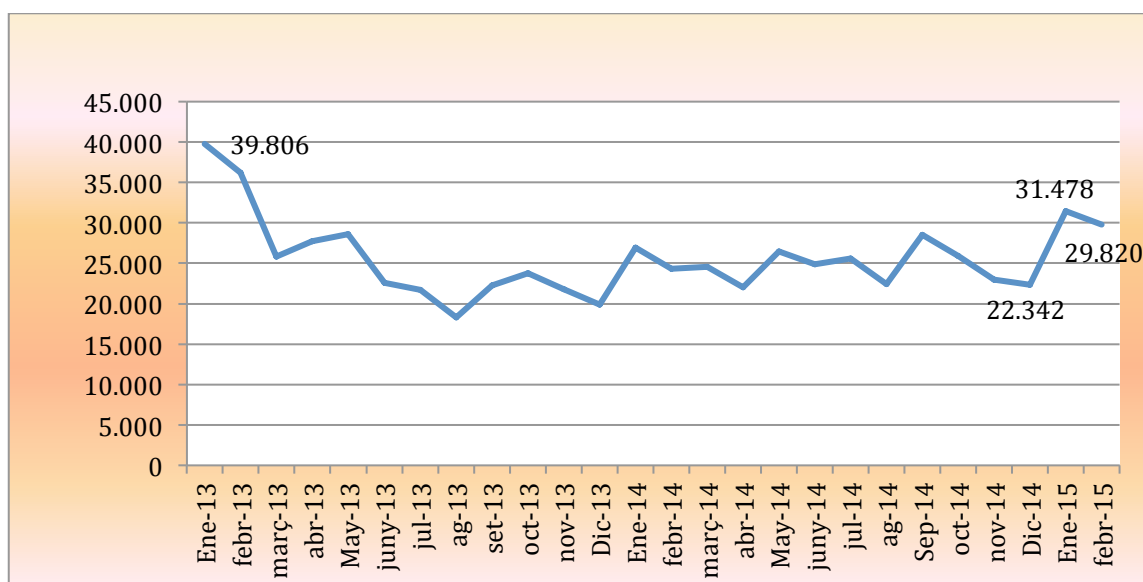
para atender esos pagos. Si el propietario tiene necesidad de disponer de dinero para su subsistencia, el precio vendrá marcado por la oferta que haga el potencial comprador. Tan solo cuando el vendedor no tiene ni prisa ni necesidad de venta (desde el punto de vista económico) es cuando éste establece un precio y espera a encontrar el comprador dispuesto a pagarlo, lo cual tampoco define un precio objetivo.

Como se puede apreciar, en estas circunstancias hablar de precios de mercado, resulta difícil de establecer, aunque sí es cierto, que tal vez debido a las diferentes hipótesis de ventas expuestas, y al mismo tiempo por la falta de disponibilidad de crédito de los potenciales compradores, el precio (que no el valor) ha tendido a una reducción que se podría estimar en torno al 45%. Aunque con toda seguridad que encontraríamos ejemplos de más o menos diferencia en la reducción del precio de

venta.

La disponibilidad de hipoteca para la compra de vivienda (del análisis se extrae otros tipos de actuaciones sobre bienes inmuebles), es otro de los factores que incide en gran medida en la reactivación del mercado comprador, la situación sigue siendo compleja, ya que si bien es cierto que han crecido en número de hipotecas concedidas por los bancos, según los últimos datos disponibles del INE se sitúan a febrero de 2015 en 31.478 préstamos hipotecarios formalizados, frente a 24.297 en la misma fecha del año anterior, con un incremento del 29,55 %, dato que ha comportado cierto respiro a los agentes que esperan sea un síntoma de apertura del crédito por parte de la banca. Si este análisis se efectúa tan solo con relación a enero de 2013 con un volumen de 39.806 hipotecas formalizadas, nos situamos todavía con un menor volumen de operaciones del 20%.

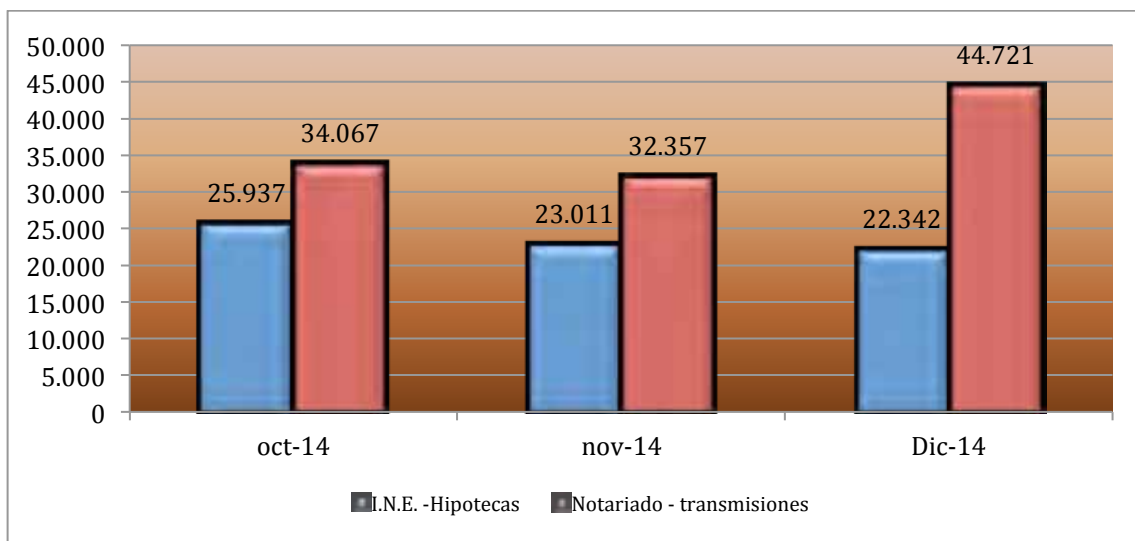
NÚMERO DE HIPOTECAS FORMALIZADAS



(Fuente INE, elaboración propia)

Si estos datos se ponen en relación con la información que nos facilita el Consejo General del Notariado (CGN) del volumen de transmisiones de viviendas realizadas, pone de manifiesto un hecho que se viene exponiendo por parte de los diferentes colectivos

desde hace tiempo y es que se están realizando un alto volumen de compra de viviendas que tienen un bajo precio/valor, lo que permite poder acceder a la propiedad sin disponibilidad de hipoteca.



(Fuente INE y CGN, elaboración propia)

Comparando los datos del cuarto trimestre del año 2014 (últimos datos disponibles del CGN), podemos observar que el mayor volumen de ventas en relación a las que obtienen financiación hipotecaria se sitúan en unos niveles del 31,34% en octubre, el 40,61% en noviembre, llegando al 100,16% en diciembre pasado.

Estos datos efectivamente corroboran la percepción general, que se está produciendo un incremento de las ventas, aunque como exponíamos al principio, todavía se precisa regularizar (establecer un estadio de normalidad en la concesión de hipotecas) por parte de los bancos su posición frente a un mercado (negocio para ellos), que nuevamente comienza a generar riqueza a la economía global.

A los elementos expuestos como factores pendientes de adecuar a los nuevos escenarios que nos presenta la economía, el stock real en el mercado, los precios de las viviendas y la disponibilidad de crédito para mejorar las opciones de compra, deberíamos añadir la sensibilidad, entendida como capacidad de análisis, reacción, medidas y/o actuaciones, por parte de la Administración frente a una demanda, cada vez mayor de la ciudadanía. Estos son los frentes a resolver como paso necesario para un mercado estable y con un horizon-

te más claro. Aunque es bueno pensar en Winston Churchill cuando se definía como optimista porque no parecía muy útil ser otra cosa, también deberíamos recordar a Peter “solo los pesimistas forjan el hierro mientras está caliente, los optimistas confían en no se enfríe”. Deberíamos reflexionar y precisamente con optimismo, ser capaces de actuar cuando todavía el hierro (el mercado) está caliente (moldeable). ●

“Hoy todavía, a pesar de los muchos estudios, valoraciones y análisis, los precios de las viviendas siguen siendo un factor muy subjetivo”



Renta y patrimonio 2014: novedades

Este año, al igual que los anteriores, recibirán el borrador un gran número de contribuyentes. Lo recibirán quienes tengan rendimientos del trabajo, rendimientos del capital mobiliario o ganancias patrimoniales sujetas a retención, y también quienes hayan obtenido otro tipo de rentas, como por ejemplo renta básica de emancipación, subvenciones no consideradas rendimientos de actividades económicas, pérdidas patrimoniales derivadas de fondos, imputación de rentas inmobiliarias que procedan como máximo de 8 inmuebles, rendimientos del capital mobiliario o alquileres obtenidos a través de comunidades de bienes.



Alejandro del Campo Zafra

Abogado y Asesor Fiscal

1. Calendario campaña renta y patrimonio 2014
2. Obligación de declarar renta 2014
3. Obligación de declarar patrimonio 2014
4. Deducción por inversión en vivienda habitual (adquisición, construcción, rehabilitación o ampliación superficie)
5. Deducción por alquiler de vivienda habitual
6. Inmuebles de uso propio o alquilados
7. Dación en pago vivienda habitual, exenta
8. Rendimientos actividades económicas
9. Otras cuestiones a revisar

1. Calendario campaña renta y patrimonio 2014

Desde el 7 abril 2015, a través de la web de la Agencia Tributaria: www.agenciatributaria.gob.es, comunicando el NIF y el importe de la casilla 415 de la declaración IRPF 2013, recibiremos, en el número de teléfono móvil que indiquemos, un “sms” con un número de referencia con el que podremos acceder por internet al borrador y/o a los datos fiscales. También podemos conseguirlos directamente, y sin conocer esa casilla 415, si disponemos de certificado electrónico.

A los contribuyentes con rentas más sencillas Hacienda les preparará un borrador (acompañado de sus datos fiscales) que podrán confirmar una vez que lo hayan revisado y, en su caso, modificado o completado. Se puede confirmar (por vía telemática o telefónica 901 200 345) a partir del 7 abril y hasta el 30 de junio 2015 (hasta el 25 de junio si resulta a pagar y se quiere domiciliar el pago). Desde el 11 de mayo también se puede confirmar por otros medios, por ejemplo acudiendo a Hacienda.

Este año, al igual que los anteriores, recibirán el borrador un gran número



de contribuyentes. Lo recibirán quienes tengan rendimientos del trabajo, rendimientos del capital mobiliario o ganancias patrimoniales sujetas a retención, y también quienes hayan obtenido otro tipo de rentas, como por ejemplo renta básica de emancipación, subvenciones no consideradas rendimientos de actividades económicas, pérdidas patrimoniales derivadas de fondos, imputación de rentas inmobiliarias que procedan como máximo de 8 inmuebles, rendimientos del capital mobiliario o alquileres obtenidos a través de comunidades de bienes.

Aquellos contribuyentes a los que Ha-

cienda no pueda hacer el borrador, o que no puedan confirmar el que les remitan, porque tengan por ejemplo rendimientos de actividades económicas, alquileres, ganancias patrimoniales no sujetas a retención (por transmisión de inmuebles, por ventas de acciones, ...) podrán conseguir sus datos fiscales desde el 7 de abril y desde ese mismo día ya podrán presentar, exclusivamente por internet, declaraciones confeccionadas con el programa PADRE o con otros programas informáticos homologados. A partir del 11 mayo podrán declarar por otros medios (imprimiendo con el programa PADRE y presentando en Banco).

“Salvo en Madrid, que lo tiene bonificado al 100%, sigue exigiéndose el Impuesto sobre el Patrimonio en 2014”

“Hacienda está haciendo muchas comprobaciones en relación con la deducción por inversión en vivienda habitual, por lo que es muy importante aplicarla correctamente para evitar sorpresas desagradables y sanciones”

El 11 de mayo se inicia el servicio de confección de declaraciones y de modificación de borradores en las oficinas de Hacienda. Quienes quiera hacer uso de ese servicio podrán, desde el 6 de mayo, pedir cita por internet (24 horas en www.agenciatributaria.es) o llamando al 901 22 33 44 (de lunes a viernes de 9 a 19 horas).

2. Obligación de declarar renta 2014

Con carácter general NO están OBLIGADOS a presentar declaración IRPF 2014 los contribuyentes que hayan obtenido ese año rendimientos íntegros del trabajo hasta 22.000 € cuando procedan de un solo pagador o cuando hay más pagadores pero las cantidades percibidas del segundo y restantes no superen en conjunto los 1.500 €. Si estas cantidades superan los 1.500 € para NO estar obligado hay que tener en 2014 rendimientos del trabajo inferiores a 11.200 €.

En todo caso, existe obligación de declarar cuando se tienen determinadas rentas (rendimientos del capital mobiliario o ganancias sujetas a retención superiores

a 1.600 €, alquileres, rendimientos actividades económicas, etc.), cuando se quieren aprovechar determinadas deducciones (por ej. por inversión en vivienda habitual) o reducciones (por ej. por aportar a planes de pensiones), o para solicitar la devolución que pueda corresponder (por retenciones, por deducción maternidad, etc).

3. Obligación de declarar patrimonio 2014

Salvo en Madrid, que lo tiene bonificado al 100%, sigue exigiéndose este impuesto para el 2014 (se ha prorrogado también para 2015).

Están obligados a presentar declaración por el Impuesto de Patrimonio 2014 (siempre por vía telemática) desde el 7 abril hasta el 30 junio 2014 (hasta el 25 de junio si se domicilia el pago):

- aquellas personas cuya cuota tributaria por ese impuesto resulte a ingresar, porque tengan un patrimonio neto superior al mínimo exento (700.000 € con carácter general,



500.000 € en Cataluña) y sin computar el valor de la vivienda habitual hasta un máximo de 300.000 €.

- y también aquellas personas que no tengan que pagar (por ejemplo, por deudas, por bienes exentos, o por que sean residentes en Madrid que es la única Comunidad Autónoma que mantiene una bonificación del 100%) pero que sean titulares de bienes y derechos con valor superior a 2.000.000 €.

4. Deducción por inversión en vivienda habitual (adquisición, construcción, rehabilitación o ampliación superficie)

Hacienda está haciendo muchas comprobaciones en relación con esta deducción, por lo que es muy importante aplicarla correctamente para evitar sorpresas desagradables y sanciones.

Se ha eliminado esta deducción para compras a partir de 1 de enero de 2013, pero los contribuyentes que compraron antes del 31 de diciembre de 2012 su vivienda habitual pueden deducir por lo pagado en 2014 (15% sobre una base máxima anual de 9.040 €). También mantendrán la deducción en 2014, y supuestamente también en ejercicios futuros, quienes antes del 31 de diciembre de 2012 pagaron cantidades para la construcción, rehabilitación o ampliación de la vivienda habitual, y para obras e instalaciones de adecuación de la vivienda habitual de personas con discapacidad.

Normalmente Hacienda sólo incluye en el borrador y en los datos fiscales los pagos por préstamos o créditos hipotecarios, sobre los que han informado las entidades financieras. No figuran otros pagos importantes, como por ejemplo pagos al constructor o promotor de la vivienda habitual, o para la rehabilitación o ampliación de la misma (puede deducir lo pagado en 2014 si antes del 31 de diciembre de 2012 ya se hicieron otros pagos por esas obras, y se concluyen en un plazo determinado), o los

gastos derivados de la financiación (seguros obligatorios con la hipoteca como el de amortización o incendios, comisiones, etc.), o lo imputado como retribución en especie por el menor pago de intereses (en préstamos de bancos a sus empleados). Por eso, hay que incluir todas esas cantidades, sabiendo que el máximo son 9.040 € por contribuyente.

En todo caso, no por haber comprado o empezado a construir una nueva vivienda habitual en 2011 o en 2012 (muchos invirtieron en nueva vivienda habitual ante el anuncio de que se eliminaría la deducción) se tiene derecho a deducir desde el primer euro pagado. Si en años anteriores se ha deducido por otras viviendas habituales, no se podrá empezar a deducir por la nueva hasta que se superen ciertas cuantías pagadas.

Si la hipoteca que sirvió para la compra de la vivienda habitual se ha cambiado de Banco, o se ha realizado una refinanciación con el mismo Banco, normalmente en el borrador aparece la cancelación total del préstamo antiguo y pueden no aparecer los datos del nuevo crédito, por lo que se tendrán que calcular muy bien los importes que puedan dar derecho a deducción para corregir el borrador o preparar la declaración con los mismos.

Aunque en el borrador y en los datos fiscales figuren los importes totales pagados por un determinado préstamo, sólo se podrá deducir en proporción al importe que podamos acreditar que nos ha servido para la adquisición de la vivienda habitual y, de hecho, en la declaración debemos hacer constar el porcentaje con derecho a deducción.

Hay préstamos que se están pagando pero que no figuran ni en el borrador ni en los datos fiscales (personales, de familiares, o incluso hipotecarios). Estos préstamos también dan derecho a deducir en la medida en que se hayan invertido en la adquisición de la vivienda.

“En 2014 queda exenta del IRPF la ganancia patrimonial obtenida por la transmisión de vivienda habitual del deudor o del garante del deudor mediante dación en pago o en ejecución hipotecaria notarial o judicial”

5. Deducción por alquiler de vivienda habitual

Algunos inquilinos también pueden deducir por lo que paguen por el alquiler de su vivienda habitual. Pueden aplicar una deducción estatal (hasta un 10,05% con una base máxima anual de 9.040 €) si tienen rentas inferiores a 24.107 €, y los inquilinos residentes en algunas Comunidades Autónomas también pueden aplicar una deducción autonómica cumpliendo determinados requisitos (Balea - res eliminó esta deducción para 2013).

Estos pagos no figuran ni en el borrador ni en los datos fiscales, y hay que incluirlos junto con el NIF del propietario arrendador.

A partir del 1 enero 2015 se ha eliminado la deducción estatal por el alquiler de vivienda habitual, pero se aprueba un régimen transitorio para que puedan seguir aplicándola los inquilinos que tengan contratos de arrendamiento formalizados antes de esa fecha.

6. Inmuebles de uso propio o alquilados

Siguen siendo muy habituales las inexactitudes en borrador y en los datos fiscales con respecto a titularidad de inmuebles o porcentajes de titularidad sobre los mismos (por ejemplo, figura el 100% de un determinado inmueble a nombre de una persona cuando en realidad son dos propietarios, o ni siquiera es de esa persona), o con respecto al uso de los inmuebles (puede constar como vivienda habitual la que no lo es, o como arrendado un inmueble que no lo está, o puede que no consten como vivienda habitual los aparcamientos que se compraron junto con ésta). Hay que declarar en base a la titularidad REAL y al uso real de los inmuebles, con independencia de lo que le conste o no a Hacienda. Por los inmuebles urbanos de uso propio que no sean la vivienda habitual hay que imputar la correspondiente renta inmobiliaria (1,1% del valor catastral).

En todo caso, es importante depurar errores aportando al Catastro documentación y escrituras, para que consten las titularidades correctas.

Los propietarios NO tienen que dejar de declarar los ingresos por el arrendamiento



de viviendas, porque cada vez están más controlados por Hacienda y porque, si se declaran, se puede reducir el rendimiento neto (ingresos-gastos deducibles) un 60% (es decir se tributa sólo sobre el 40% del rendimiento) o incluso un 100% (es decir NO tributan) si el inquilino tiene rentas del trabajo o de actividades económicas superiores a 7.455,14 € y es menor de 30 años y (o es menor de 35 años si el contrato de arrendamiento es anterior al 1/1/2011). Para poder aplicar esta reducción del 100% es importante que los propietarios consigan una comunicación firmada por su inquilino indicando que éste cumple los referidos requisitos en 2014.

A partir de 2015 ya no resulta aplicable esa reducción del 100% para inquilinos menores de 30/35 años.

7. Dación en pago vivienda habitual, exenta

Desde enero 2014 y también para ejercicios anteriores no prescritos queda exenta del IRPF la ganancia patrimonial obtenida por la transmisión de vivienda habitual del deudor o del garante del deudor siempre que la transmisión se haya realizado por dación en pago o en ejecución hipotecaria notarial o judicial, cumpliendo determinados requisitos (Real Decreto-Ley 8/2014).

8. Rendimientos actividades económicas

Los empresarios y profesionales con plantilla media inferior a 25 empleados e importe neto de cifra de negocios inferior a 5.000.000 € que en 2014 hayan mantenido o creado empleo respecto de plantilla media que tenían en 2008 pueden reducir el rendimiento neto de la actividad económica un 20% en su declaración IRPF 2014. Muchos olvidan aplicar esta importante reducción, que ha sido suprimida desde 2015.

Los profesionales que facturan la mayor parte de sus ingresos a otras empresas, profesionales, sociedades u otras entidades obligadas a retener, habrán soportado durante todo el 2014 unas retenciones muy

importantes (se incrementó la retención del 15% al 21% a partir de 1/9/2012), por lo que es posible que a muchos les resulte una devolución considerable en su declaración IRPF 2014 que querrán solicitar lo antes posible. Ese incremento del tipo de retención ha asfixiado y causado en 2013 y en 2014 graves problemas de liquidez a muchos profesionales. Así por ejemplo, un arquitecto o un administrador de fincas que haya ganado en 2014 la mitad de lo facturado (factura 120.000 al año y tiene unos gastos de 60.000), si toda su facturación o la mayor parte ha estado sujeta a retención del 21% habrá adelantado a Hacienda a lo largo del año nada menos que un 42% de su beneficio.

En todo caso, el Gobierno rebajó la retención a profesionales con rendimientos íntegros reducidos (inferiores a 15.000 € en año anterior) y desde 5/7/2014 esos profesionales pudieron solicitar a sus pagadores una retención del 15%.

A partir de 2015 la retención que se aplica con carácter general a los rendimientos profesionales (y también rendimientos del trabajo por impartir cursos, conferencias, etc.) es del 19% (será un 18% desde 2016).

9. Otras cuestiones a revisar

Las SUBVENCIONES a la compra de vivienda, o la RENTA BÁSICA DE EMANCIPACIÓN, no están exentas, por lo que deben incluirse como ingresos aparezcan o no en los datos fiscales.

No hay que olvidar las DEDUCCIONES AUTONÓMICAS. En Baleares, por ejemplo, son aplicables determinadas deducciones por edad o discapacidad, por adquisición de libros de texto, por adopción de hijos, por adquisición de acciones o participaciones sociales de nuevas entidades o de reciente creación, por gastos en primas de seguros médicos, etc.

Tampoco hay que olvidar las posibles pérdidas pendientes de compensar de ejercicios anteriores. ●

Magazine de INMUEBLE

PREMIO

El sistema weber.therm mineral obtiene la Primera Declaración Ambiental de Producto, que certifica a un sistema de aislamiento térmico por el exterior

Weber, fiel a su compromiso por un hábitat sostenible a través del desarrollo de soluciones innovadoras, energéticamente eficientes y que mejoren el confort de los usuarios de las viviendas, fue la primera empresa del sector en obtener la Declaración Ambiental de Producto (DAP) para sus morteros para colocación cerámica concentrados weber.col eco confort y, recientemente, ha obtenido también dicha acreditación para su sistema de aislamiento térmico por el exterior (SATE),

weber.therm mineral.

La entidad certificadora SGS Tecnos, líder mundial en inspección, verificación, ensayos y certificación, ha concedido el certificado que acredita la DAP del sistema de aislamiento térmico por el exterior, weber.therm mineral, compuesto por el mortero termoaislante weber.therm aislone y el revestimiento mineral weber.therm clima.



La DAP aporta información cuantitativa relativa a los impactos ambientales de un producto a lo largo de su ciclo de vida. Son conocidas como "Eco-etiquetas" tipo III.

NOMBRAMIENTO

Juan Antonio Gómez-Pintado, nuevo presidente de la Asociación de Promotores Constructores de España (APCE)

Juan Antonio Gómez-Pintado, máximo responsable de la promotora vía célere desde 2007, es el nuevo presidente de la Asociación de Promotores Constructores de España (APCE). Este nombramiento se produce solo unos meses después de que Gómez-Pintado asumiese el cargo de presidente de la patronal madrileña ASPRIMA el pasado noviembre.

Conjuntamente a su elección, la Asamblea General ha elegido a cuatro vicepresidentes propuestos por Juan Antonio Gómez-Pintado en su programa y que pasarán a formar parte de su Comité Ejecutivo. Los vicepresidentes son Enric Reyna (Barcelona), Jose Luis Roca (Zaragoza), María Calvo (Asturias) y Javier Vega (León).



Juan Antonio Gómez-Pintado ha presentado un ambicioso programa de reformas cuyo principal objetivo es potenciar la representatividad de APCE frente a las entidades públicas y privadas. En este sentido Juan Antonio Gómez-Pintado afirma que "como sector, es fundamental que podamos contar con un organismo que respalde y defienda nuestros intereses ante todos los ámbitos públicos y privados".

INVERSIÓN

Grupo Villar Mir invertirá más de 430 millones en construir el quinto rascacielos de Madrid

El grupo Villar Mir se ha adjudicado una parcela muy próxima a las cuatro torres situadas en el norte del madrileño Paseo de la Castellana. El proyecto, que debe estar construido en menos de un lustro, requiere una inversión de 434 millones de euros y albergará un centro sanitario privado y zonas de ocio.

La compañía se ha hecho con el proyecto a través de Inmobiliaria Espacio y su intención es levantar una torre de altura similar a las cuatro que hay actualmente

en el famoso paseo de la capital (todos superan los 200 metros) que albergará dos inmuebles y un edificio en horizontal con terrazas ajardinadas para uso comercial y de ocio.

La parcela adjudicada es un terreno de 66.972 metros cuadrados de superficie, que incluye la zona donde inicialmente se planeó construir un centro de convenciones, de 33.325 metros cuadrados, y otra aledaña de superficie similar.

La corporación presidida por Juan Mi-



guel Villar Mir, que ya controla uno de los cuatro rascacielos construidos, ha conseguido el proyecto tras proponer al Ayuntamiento de Madrid un canon anual de 4 millones de euros durante un periodo de 75 años. Por tanto, hablamos de 300 millones. Concluido el plazo, las edificaciones pasarán a ser municipales.

FUSIÓN

Cushman & Wakefield se fusiona con DTZ

Cushman & Wakefield y DTZ han llegado a un acuerdo para fusionarse y se convertirán en una de las mayores compañías de servicios inmobiliarios en el mundo.

La nueva compañía, que operará bajo la marca de Cushman & Wakefield, tendrá ingresos superiores a los 5,5 mil millones de dólares, más de 43.000 empleados y gestionará más de 371 millones de metros cuadrados a nivel mundial, representando a clientes institucionales, corporativos y privados. La ampliación de la oferta de servicios proporcionará una combinación única de profundidad y presencia en el mercado local, con escala significativa en los principales servicios en los principales mercados mundiales.

“DTZ valora muy positivamente esta fusión bajo la prominente marca Cushman & Wakefield. Las empresas poseen habilidades muy complementarias y cubren diferentes geografías, ya sea en Nueva York, Londres o Shanghái. Esta será una combinación estupenda”, explica Brett White, quien asumirá el papel de Pre-

sidente y Consejero Delegado de la fusión de las compañías. White añade: “Si bien la extensión y la cobertura son importantes para asesorar a los clientes, no se trata sólo de tamaño. La experiencia local y el profundo servicio al cliente son puntos fuertes de Cushman & Wakefield y DTZ que, en última instancia, son lo que nos va a diferenciar en el futuro”. Brett White es un referente en el sector, con más de 30 años de experiencia. Anteriormente, fue CEO de CBRE.



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



Inmueble. Revista del sector inmobiliario

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

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.

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.



Máster en Asesoramiento Financiero y Patrimonial

Si te exiges lo máximo, no te conformes con recibir menos

- ▶ Ve más allá de lo que es sólo suficiente. Es necesario destacar.
- ▶ Conoce la estructura del sistema financiero actual y descubre los principios fundamentales de la economía global.
- ▶ Domina los principales impuestos que inciden en la rentabilidad de las inversiones y elabora estrategias de inversión financiero-fiscal.
- ▶ Adquiere los conocimientos legales, que otros no dominan, para una mejor gestión del patrimonio de los clientes.



Para más información visite nuestra web:

www.isdemasters.com

o envíe un correo electrónico a masters@isdemasters.com

Teléfono : (+34) 911 265 180



AHORA PREOCUPA



Que pueda volver a crearse una burbuja inmobiliaria mundial, ya que los tipos de interés en mínimos y los programas de compras activados, están llenando de liquidez el mercado y reduciendo la rentabilidad de muchos activos, lo que ha generado el interés de muchos inversores en las viviendas.



Que el precio de la vivienda en España subió un 1,8% interanual en el cuarto trimestre del año, por encima de la media europea lo que hace que no se aprecien indicios que apunten a una mejora del precio de la vivienda todavía.



Que la parte del sueldo destinado al pago de la vivienda de los trabajadores españoles, sigue siendo muy alto, estando la media en los 8 años de salario bruto, muy lejos de los 4 años recomendados.