

revista del sector inmobiliario

inmueble

Año XXI | Número 152 | Junio 2015

www.revistainmueble.es

Publicidad en las porterías

La actividad del mercado:
espejismo o realidad

El crowdfunding: una nueva
forma de financiación

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 M. 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.revistantinmueble.es
www.bdiinmueble.es
www.informativojuridico.com
e-mail: inmueble@fusionjuridica.es

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

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

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

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

Diseño y Maquetación
Fabio Heredero Barrigón

Exclusiva de publicidad
Comunicación Integral y Marketing para Profesionales
Calle Magallanes nº 25, 28015 Madrid
Tel: 91 57 77 806 - Fax: 91 57 62 021
Exclusividad Cima Barcelona
C/ Modolell, 61 Bajos, 08021 Barcelona
Tel: 91 57 77 806
info@cimapublicidad.es - www.cimapublicidad.es

Impresión
Rotoatlántica

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



SUMARIO

03 Editorial

04 En breve

05 Actualidad

A Fondo

18 Nuevos negocios. Publicidad en las porterías

24 La plusvalía municipal en tela de juicio: se abre la puerta para solicitar la devolución de las cantidades pagadas

28 La cesión de créditos hipotecarios litigiosos. Derecho de retracto y defensa del deudor

32 Lo que dicen los jueces: El interés de demora abusivo en los contratos de préstamo

36 Caso Práctico

Responsabilidad patrimonial de la Administración.
Incorrecta ejecución de una obra y causación de daños

44 Financiación

Las plataformas de financiación participativa, el crowdfunding

52 Mercado

La actividad del mercado ¿Espejismo o realidad?

76 Fiscal

Lorem ipsum dolor

82 Técnica

Lorem ipsum dolor

86 Magazine de inmueble

92 Internet inmobiliario

94 Tribuna

96 Ahora preocupa

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



Colaboradores / Categoría Profesionales

1961 Abogados y Economistas

A Plus Abogados y Economistas

ACGC Abogados

ADR Abogados

Aguilar & Astorga Abogados

Alemany & Muñoz de la Espada Corporate Legal

Allen & Overy

Araoz & Rueda

ARPA Abogados Consultores

Balms Abogados

Benow Partners

Bufete Amorós

Castellana Detectives

CMS Albiñana & Suárez de Lezo

Clifford Chance

Cuatrecasas, González Pereira

Deloitte Abogados

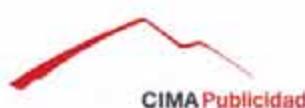
Dentons

Detectives Pizarro

EY Abogados

Francis J. Vassallo & Associates

Agencia Organizadora:



Fuster-Fabra Abogados

Herrero y Asociados

Garrido Abogados

Goñi y Cajigas Abogados

Grupo Pericial - Peritos Judiciales y Forenses

Iris Detectives

Jausas

JM ARNAU & Asociados

King & Wood Mallesons

Laffer Abogados

Luis Romero y Asociados- Abogados Penalistas

Medina Cuadros Abogados

Montero Aramburu Abogados

Novit Legal

Oneplan Consulting

Pérez-Llorca

Pintó Ruiz & Del Valle

PKF Attest

Ramón y Cajal Abogados

Rödl & Partner

Sanchez Stewart Abogados

Schiller Abogados Rechsanwälte, S.L.P

Sentencia, Bufete Jurídico Internacional

Squire Patton Boggs

Ventura Garcés & López-Ibor, Abogados

Wizner&Co

Yingke Adarve

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

Nebrja 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

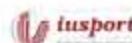
Universidad Rafael Urdaneta de Venezuela

Universidad de Santiago de Compostela

Universidad Francisco Marroquín

Wolfson College Cambridge

Medios Oficiales :



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

Credibilidad

La toma de decisión de muchas operaciones de alquiler o compra de inmuebles se retrasan, por culpa de que el intermediario no se prepara suficientemente bien la visita al inmueble. El error de muchos profesionales, es creer que aún es positivo fraccionar la información. Es decir, seguir el método antiguo. Primero le enseño el inmueble al cliente y si veo que le interesa o le gusta, indago y le doy la información completa. Es decir, situación registral, impuestos, gastos, vecinos, financiación etc. Hoy seguir este método potencia el riesgo de perder la operación, no olvidemos que no solo competimos con otros profesionales cada vez mejor preparados, sino que también con los portales digitales que cada vez informan con mayor rapidez y precisión. Es clave que si acompañamos, a un cliente a una visita, le podamos dar respuesta a lo que nos pregunta, ello genera confianza y contribuye a dar credibilidad a nuestra opinión y por ello a facilitar el cierre de la operación.

direccioncontenidos@fusionjuridica.es

1

En este artículo presentamos una nueva idea sobre espacios para publicidad que puede afectar o ser de interés para muchos profesionales vinculados al sector inmobiliario: la publicidad en las porterías.

A fondo. Pág. 18.

2

En este artículo explicamos en qué casos podemos solicitar la devolución del Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (plusvalía municipal) y cómo debemos actuar en las futuras operaciones en que se devenga

A fondo. Pág. 24.

3

En este artículo nos centramos en un mecanismo de “defensa” que otorga nuestro ordenamiento jurídico a los deudores de préstamos hipotecarios cedidos a los llamados “fondos buitre”, el del “retracto” amparado en el artículo 1.535 del Código Civil

A fondo. Pág. 28.

4

En el presente artículo se comenta el novedoso régimen jurídico para las plataformas de financiación participativa establecido por la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.

Financiación. Pág. 44.



HEMOS DE SABER

Madrid, sexta ciudad del mundo más atractiva para la inversión inmobiliaria

Madrid es la sexta ciudad más atractiva para los inversores inmobiliarios de todo el mundo. Esta es una de las principales conclusiones del estudio Global Investors Intentions Survey, un informe desarrollado entre 700 inversores internacionales por CBRE, primera firma global de consultoría y servicios inmobiliarios. De este modo, la capital española se sitúa por delante de otras grandes ciudades como París o Los Ángeles dentro del mapa inmobiliario mundial. Londres, Tokio, San Francisco, Sidney y Nueva York conforman el top 5 de ciudades preferidas para invertir en ladrillo.

Según el informe de CBRE, Madrid incrementa un 98% el volumen de inversión inmobiliaria recibida en 2014 respecto al año anterior, experimentando el segundo mayor incremento solo por detrás de San Francisco, que varía un 126%.

Otra de las principales conclusiones del estudio es que el optimismo ha vuelto al mercado de inversión internacional fruto de las mejoras de las expectativas económicas y de la confianza. De hecho, el 53% de los inversores internacionales pretenden elevar su exposición al sector inmobiliario y se estima que la demanda supere a la oferta, incrementando los flujos de capital entre un 10 y un 15%. Además, parece haber un importante interés por las operaciones transregionales, con un 38% de los inversores que aseguran que invertirán fuera de sus regiones, siendo Europa Occidental la preferida, seguida por Asia Pacífico.

Por sectores, oficinas se perfilan como el preferido por el 33% de los inversores, mientras que Retail experimenta el mayor retroceso. También crece el interés por las naves logísticas, pasando de un 14% el año pasado a un 17% en 2015.

Sin embargo, a pesar de la alta liquidez del mercado de inversión, los inversores muestran su preocupación por la intensa competencia a la hora de adquirir activos. El factor precio se perfila como el mayor obstáculo a la hora de comprar y continúan existiendo ciertas dudas sobre la debilidad de la economía, aunque hay muestras de mejora en Estados Unidos y de crecimiento sostenido en Asia.

Esta alta competencia ha impulsado la demanda de activos alternativos. De estos, la deuda inmobiliaria se

perfila como la preferida: un 39% de los inversores asegura estar interesado en invertir en este sector y un 33% afirma haberlo hecho ya. En segundo lugar, en cuanto a interés, aparecen las residencias de estudiantes, elegidas como una opción a valorar por un 22%. Les siguen los activos relacionados con el sector sanitario y las residencias de ancianos.

Según Patricio Palomar, director de Alternative Investments de CBRE, “España sigue la tendencia de otros mercados más maduros en Europa Occidental, en los que los sectores de salud y educación están siendo de alto interés para gestoras de fondos especializados, y vehículos cotizados en EEUU (REITs). Prueba de ello es la adquisición de 2 residencias de estudiantes en Barcelona, o los 2 desarrollos anunciados en Madrid y Barcelona a través de forward funding”.

“En un contexto como el actual, en el que producto tradicional como el retail y las oficinas se encuentran en niveles de rendimientos cercanos al 5%, los llamados “high yielding assets” tomarán cada vez más protagonismo en nuestro país, pues con apalancamiento financiero son los únicos que conseguirán ofrecer a los inversores retornos cercanos al doble dígito” ha puntualizado Palomar.

Los inversores internacionales parecen estar dispuestos a asumir cada vez más riesgos, en busca de mayores rentabilidades. El 51% de los encuestados afirmaron que este año se centrarán en invertir en activos oportunistas y de valor añadido, cuando hace un año solo un 43% apostaba por ellos. Este incremento se ha percibido sobre todo en Estados Unidos y en la región de EMEA (Europa, Oriente Medio y África). Por el contrario, en Asia-Pacífico parece haber un mayor interés en activos prime. En esta región, el apetito por el riesgo se muestra muy polarizado debido al elevado deseo de preservar su patrimonio en una región en la que las tasas de ahorro son elevadas junto a una mayor participación de los inversores institucionales, que tienen un menor perfil de riesgo.

Los bancos deberán avisar con 3 meses de antelación a las empresas si quieren reducir o finalizar su financiación

El pasado 28 de abril de 2015 se publicó en el Boletín Oficial del Estado, la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial (en adelante, la “Ley”), que tiene como principal objetivo facilitar a las pymes el acceso directo a los mercados de capitales, evitando la dependencia absoluta que en la actualidad tienen de la financiación estrictamente tradicional y banca-

ria. Esta ley entró en vigor el pasado 29 de abril, salvo lo dispuesto en el Título I, como indicamos más abajo.

Para ello afronta modificaciones en diversas materias desde la información que han de facilitar las entidades bancarias a las pymes hasta la regulación del “crowdfunding” que adopta la denominación de “Plataformas de Financiación Participativa”.

En la presente destacaremos aquellos aspectos que consideramos serán más aplicables a las pymes.

En el Título I de la Ley, bajo el título de “Mejora de la financiación bancaria a las pequeñas y medianas empresas” se establece determinadas obligaciones de información a las entidades bancarias. Así:

- En caso de que una entidad bancaria decida la terminación o reducción del flujo de financiación a una pyme deberán preavisar a ésta con una antelación de tres meses.

Esta medida entrará en vigor después de transcurridos tres meses desde que sea publicado por Banco de España el modelo-plantilla del Información Financiera-Pyme y de informe estandarizado de evaluación de la calidad crediticia de la pyme.

En el Título IV bajo la denominación de “Mejora en el acceso y funcionamiento de los mercados de capitales”, se establece una importante modificación en la Ley de Sociedades de Capital.

- Desde la entrada en vigor de esta ley se admite que las Sociedades de Responsabilidad Limitada (SLs) emitan y garanticen obligaciones u otros títulos que creen deuda. Para las SLs se establece una limitación de endeudamiento por este concepto no pudiendo emitir obligaciones superiores al doble de sus recursos propios, salvo que la emisión quede garantizada con hipoteca, prenda de valores, garantía pública o aval solidario de una entidad de crédito.

- En cualquier caso, quedarán prohibidas para las SLs, la emisión de obligaciones convertibles en participaciones sociales.

- Se admite que las sociedades de capital, puedan emitir obligaciones en el extranjero. En estos casos se establece que la legislación española será aplicable a la capacidad, el órgano competente y las condiciones del acuerdo de emisión. Por su parte,

será aplicable la legislación del estado en donde se realice la emisión a los derechos de los obligacionistas, sus formas de organización colectiva y el régimen de desembolso y amortización.

Nos parece importante destacar la regulación que a partir de ahora será aplicable a las plataformas de “Crowdfunding”, que la legislación denomina “Plataformas de Financiación Participativa”. Se encuentran en el Título V de la Ley y podemos resaltar:

- Éste régimen de “Plataforma de Financiación Participativa” será aplicable a aquellas personas físicas o jurídicas, que medien para la obtención de financiación, siempre y cuando la retribución consista en un rendimiento dinerario. En consecuencia, no será aplicable para aquellas plataformas de “crowdfunding” que contemplen otro tipo de retribuciones, como regalos o donaciones.
- Las entidades que lleven a cabo las actividades mencionadas necesitarán previamente autorización por parte de la CNMV, quedando reservada la actividad y la denominación “Plataforma de Financiación Participativa” o “PFP” a aquellas entidades autorizadas.
- Las PFPs no podrán realizar actividades como el asesoramiento financiero, que en la actualidad están reservadas a las empresas de servicios de inversión y a las entidades de crédito.
- Se establecen determinados requisitos de capacidad económica, solvencia y honorabilidad de sus administradores y responsables, en consonancia con otro tipo de sociedades intermedias del mercado financiero.

En general, según se establece en el Preámbulo de la Ley, ésta persigue que se incremente y se facilite la llegada de fondos a las pymes evitando así su dependencia del mercado bancario tradicional.

El Tribunal Constitucional anula la ley antidesahucios de Andalucía

El Tribunal Constitucional ha declarado contrario a la Carta Magna el decreto-ley andaluz que permitía la expropiación de viviendas vacías propiedad de los bancos. La inconstitucionalidad se debe a que la medida invade la competencia exclusiva del Estado en materia de

“coordinación de la planificación general de la actividad económica” y supone un “obstáculo” a otras medidas del Gobierno central.

La sentencia explica que el Estado ha dictado ya medidas que permiten suspender las expulsiones de una vivienda y que promueven un fondo social de viviendas propiedad de los bancos para facilitar el arrendamiento a personas desalojadas. Con esa doble medida, indica la sentencia, el Estado determina “la extensión de la intervención pública” en la protección de los deudores hipotecarios, y lo hace de forma que resulte compatible “con el adecuado funcionamiento del mercado hipotecario”.

Al mismo tiempo, “impide” que las Comunidades Autónomas “adopten disposiciones que, con este mismo propósito de tutela, afecten de un modo más intenso a dicho mercado” pues, aun cuando la competencia en materia de vivienda corresponda a las Comunidades Autónomas, el Tribunal considera “constitucionalmente legítimo” que el Estado señale “ciertas líneas directrices de la ordenación de este segmento de la economía”.

En el caso de la expropiación, la sentencia considera que se trata de “un mecanismo por completo incompa-

tible”, con las normas dictadas por el Estado. “La adición por la norma autonómica de un nuevo mecanismo orientado a satisfacer esa misma situación de necesidad rompe el carácter coherente de la acción pública en esta materia”, indica la sentencia. Por todo ello, el decreto-ley autonómico “constituye un obstáculo significativo para la eficacia de la medida de política económica” puesta en marcha por el Estado.

El tribunal presidido por el magistrado Francisco Pérez de los Cobos también objeta que no está permitido usar la figura del decreto ley para regular el derecho a la propiedad, que sólo puede regularse por ley. Uno de los puntos considerados nulos por este motivo es el artículo 1.3, que imponía al propietario de una vivienda “el deber de destinar de forma efectiva el bien al uso habitacional previsto por el ordenamiento jurídico”.

La decisión, de la que ha sido ponente el magistrado Juan José González Rivas, no ha sido unánime. Cuatro de los 11 magistrados han anunciado la elaboración o respaldo a votos particulares: la vicepresidenta Adela Asua, y los magistrados Juan Antonio Xiol, Encarnación Roca y Fernando Valdés Dal-Ré. Los discrepantes consideran que la norma andaluza no invade competencias del esta-



do y que ambas regulaciones son compatibles.

La Junta de Andalucía dictó con posterioridad una Ley de Vivienda que derogó en parte el decreto-ley. Esta nueva ley fue también recurrida ante el TC por el Gobierno y está pendiente de resolución por el Pleno.

Nos gastamos una media de 8.000 euros en reformas, un 9% más que en 2013

Sube el gasto medio de los españoles para hacer reformas en el hogar. Barcelona y Madrid son las provincias donde se llevan a cabo más reformas. El 12% de ellas se realizan en viviendas para alquilar. El trabajo más demandado es la reforma del baño seguida de la de la cocina.

La confianza de la población española en torno a la economía y al sector inmobiliario mejora año tras año estimulando las operaciones de reformas de viviendas tanto en hogares para alquilar como propios, haciendo así que el número de ellas vaya en aumento desde 2012 hasta el día de hoy.

Según un estudio elaborado por la compañía española 3presupuestos.com sobre una muestra de más de 17.000 solicitudes de presupuestos para realizar reformas en el hogar, el gasto medio que se destina a dichas actividades ha aumentado un 9% en relación a 2013 y un 8% en comparación a 2014, situándose en 8.000 euros de media el importe que destinan los españoles para modificar los espacios de sus casas. El rango que más ha crecido es el que va de 10.000€ a 20.000€, con un incremento del 22%. Desde el punto de vista geográfico, las provincias donde se realizan más reformas son Madrid, con un 18% del total, seguido de Barcelona, con un 10% y, teniendo en cuenta el número de habitantes por provincia, Alicante, Baleares y Vizcaya son las más activas con un 80%, 70% y 68% más en proporción a la media española.

El análisis destaca a su vez que el 12% de las reformas que se realizan son en viviendas para alquilar y que las reformas integrales equivalen al 18% de los trabajos realizados, con un precio medio de 29.000€. En cuanto a los trabajos más demandados destacan la reforma del baño, en especial el cambio de bañera por plato de ducha, con precio medio de 2.500 euros, seguido de la reforma de la cocina, que se sitúa en los 4.200€. Los que han tenido un mayor aumento en la demanda desde 2010 son la colocación de parqué o suelo laminado (+90%) y la reestructuración derribando tabiques (+70%). Estas actividades se pueden llevar a cabo en muchas ocasiones simplemente

por cuestión estética en contraposición a las rehabilitaciones de fachadas y cubiertas, que son labores que se realizan por necesidad y los precios pueden oscilar de forma considerable.

3presupuestos.com afirma que Internet se está convirtiendo cada vez más en un recurso eficaz al que se acuden para solicitar presupuestos de reformas. En España, las solicitudes de presupuestos online en 2014 han aumentado un 35% respecto a 2013.

El Tribunal Supremo fija doctrina jurisprudencial en torno al aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles

El Supremo fija como doctrina jurisprudencial que «en los contratos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles, sujetos a la Ley 42/1998, la nulidad del contrato de financiación, a instancia del adquirente, también está comprendida en el artículo 12 de dicho Texto legal».

En la demanda que dio origen al litigio se instó la nulidad de un contrato de adquisición de un derecho de aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles, la nulidad del contrato de financiación suscrito con una entidad bancaria para el pago de los derechos de adquisición de los servicios turísticos y la nulidad por accesorio del contrato de vida destinado a garantizar los préstamos concedidos. El banco demandado reconviene reclamando el pago de lo adeudado. Aunque en primera instancia se estimó la demanda y se desestimó la reconvenCIÓN, en apelación se estimó el recurso del banco, al que se absolvió, con el argumento, en síntesis, de que el contrato de financiación, aunque esté relacionado con el principal, no sigue su suerte de manera inexorable, de modo que no cabe aceptar que la ineffectuación del contrato principal arrastre al accesorio más que en los casos en que así lo dice la ley y, a falta de norma específica en la Ley 42/1998 de 15 de diciembre, sobre Derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y medidas tributarias en supuestos de nulidad, se sigue aplicando la Ley de 7/1995 de 23 de marzo, de Crédito al consumo, con el resultado de que, al no concurrir el requisito del pacto de exclusiva entre la vendedora y la entidad financiera, no puede declararse la ineffectuación del contrato de préstamo. Ahora el Supremo concluye, por el contrario, que la acción de nulidad del contrato de financiación si se encuentra comprendida en el artículo 12 de la Ley 42/1998.

Según la sentencia, de la que es ponente el magistrado

Francisco Javier Orduña, a la casación accede un problema de interpretación normativa, cuestionándose, respecto de la correlación de los citados 10 y 12 (Ley 42/1998) si la ineficacia del contrato de financiación se produce sólo en atención a los supuestos de desistimiento y resolución del contrato principal relativo a los derechos de aprovechamiento por turno de alojamiento o, por el contrario, si también se produce en consideración de la nulidad de dicho contrato. Y respecto del artículo 15 (Ley 7/1995) se cuestionó el alcance del concepto de "exclusividad", esto es, si se requiere que el proveedor de los bienes o servicios sólo financie a los clientes a través de una única entidad bancaria o, por el contrario, si dicha exclusividad se cumple también en los supuestos en que el proveedor tenga acuerdos con varias entidades bancarias, siempre que el cliente no tenga otra opción o alternativa de elección posible. El Supremo resuelve el conflicto partiendo del carácter instrumental que presenta la interpretación literal de la norma, que no debe valorarse como un fin en sí misma considerada, «pues la atribución del sentido, objeto del proceso interpretativo, sigue estando en la finalidad y función que informa a la norma». La sentencia de casación supera la interpretación literal a través de la sistemática, derivada del contexto normativo y de la finalidad tuitiva y protectora de consumidor adherente de estos productos para concluir, como se dijo, que la acción de nulidad del contrato de financiación si se encuentra comprendida en el artículo 12 de la Ley 42/1998 y que el artículo 15 de la Ley 7/95 se apoya en la inferioridad de la posición contractual que asume el consumidor y que se refleja en su falta de libertad para acudir a una entidad financiera de su elección, fuera del marco, ya exclusivo o plural, que le venga impuesto por el transmitente.

En este sentido, dice el Supremo «se mueve tanto la Ley 16/2011 que actualmente contempla el régimen aplicable a los contratos de crédito al consumo, en donde, conforme a la Directiva 2008/48/CE, se elimina la exigencia misma del pacto de exclusividad, como la doctrina jurisprudencial del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (STJUE 2009/88, de 23 de abril, caso Luigi Scarpelli y Neos Banca S.A.)».

Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 28 de abril de 2015, núm. 776/2015, nº rec. 2764/2012.

Si vendemos una casa por un precio inferior al que nos costó podríamos no tener que pagar plusvalía municipal

Aun siendo primera instancia, un Juzgado de San Sebastián ha cuestionado la constitucionalidad del impues-

to de plusvalía municipal cuando se vende una vivienda por debajo del precio que costó.

El problema o la injusticia para el ciudadano está en que el cálculo de la base imponible se hace sin tener en cuenta la ganancia o pérdida del vendedor y ello puede producir unos efectos contrarios al artículo 31 de la Constitución, que proscribe que los impuestos puedan tener efecto confiscatorios y exige un sistema fiscal progresivo y justo.

Habrá que esperar a que haya sentencia firme sobre la materia, pero se ha abierto una posibilidad que puede beneficiar a muchos ciudadanos que se ven obligados a vender inmuebles sin obtener ninguna ganancia real.

Auto del Juzgado de lo contencioso-administrativo núm. 3 de San Sebastián.

Empresas andaluzas participan en una de las principales ferias inmobiliarias del Reino Unido

El sector inmobiliario andaluz ha participado en la emblemática feria inmobiliaria A Place in the Sun celebrada la pasada semana, del 8 al 10 de mayo, en Londres. Esta acción ha sido organizada por la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo a través de la Agencia Andaluza de Promoción Exterior (Extenda).

Las empresas sevillanas Puerto Zahara e Inmobiliaria Nuevo Alarcón junto con la malagueña Avant Business & Consultoría se han dado cita en el Olympia Exhibition Centre de Londres para representar a Andalucía en 'A Place in the Sun' (www.aplaceinthesun.com), una feria ineludible para los profesionales del sector inmobiliario en el Reino Unido, según señala en una nota la Junta. El evento, celebrado desde el año 2005, exhibe propiedades ubicadas fuera del Reino Unido, y se dirige expresamente a potenciales compradores e inversores con deseos de adquirir un inmueble en algún país de gran atracción, como es el caso de España. La feria, contó con un total de 150 expositores de todo el mundo y fue visitada por más de 6.000 compradores.

Extenda lleva más de una década apoyando la internacionalización del sector inmobiliario andaluz a través de actividades de promoción agrupadas, y en 2015, la principal acción de la programación será el 'VII Encuentro inmobiliario Internacional' que se celebrará el próximo mes de octubre en Málaga.

La UTE Creara-RCE realizará las auditorías energéticas en edificios de entidades adheridas al proyecto CLIME de la FEMP

La Unión Temporal de Empresas formada por Creara Consultores y RCE Ingeniería realizará las auditorías energéticas en las instalaciones térmicas (calefacción, climatización y agua caliente sanitaria) y el alumbrado interior de los edificios públicos y en las instalaciones de alumbrado exterior de las Entidades locales adheridas al Proyecto CLIME de la Federación de Municipios y Provincias de Castilla-La Mancha.

La Unión Temporal de Empresas formada por Creara Consultores y RCE Ingeniería realizará las auditorías energéticas en las instalaciones térmicas (calefacción, climatización y agua caliente sanitaria) y el alumbrado interior de los edificios públicos y en las instalaciones de alumbrado exterior de las Entidades locales adheridas al Proyecto CLIME de la Federación de Municipios y Provincias de Castilla-La Mancha.

Según ha informado en nota de prensa la FEMP, esta UTE, cuya oferta fue considerada como la económica-mente más ventajosa por la Federación entre un total de 12 licitadores, será la encargada de realizar las auditorías energéticas previstas para la primera fase del Proyecto CLIME en un total, en principio, de 157 entidades locales de la región que ya se han sumado al proyecto por acuerdo de Pleno.

El contrato marco ha sido finalmente adjudicado por 1.037.000 euros (IVA excluido) y su plazo de duración será de un año con la posibilidad de prorrogarlo a otro más, plazo en el que el resto de Entidades locales que no lo hayan hecho ya, podrán todavía beneficiarse del proyecto siempre y cuando se adhieran igualmente a la Central de Contratación de la FEMP-CLM.

Los hogares españoles destinan el 24,74% de sus ingresos a la hipoteca o el alquiler

Tras la publicación de la última Encuesta de Condi-



ciones de Vida (ECV) por parte del Instituto Nacional de Estadística (INE), el portal inmobiliario www.pisos.com ha analizado la facilidad de acceso a la vivienda por parte de los españoles. Según el estudio, con unos ingresos medios anuales netos por hogar de 26.154 euros, quienes viven de alquiler¹ en España tienen menos sueldo disponible a final de mes que quienes optan por ser propietarios.

Con una mensualidad de alquiler media de 590 euros² en España, los hogares donde se viva de alquiler tendrían que destinar el 27,06% de sus ingresos a pagar la mensualidad, ocho puntos por debajo del porcentaje máximo recomendado por el Banco de España, situado en el 35%. Sin embargo, hay comunidades autónomas donde es imposible seguir esta recomendación debido al alto precio de la renta de alquiler. En Madrid (966 €/mes) y el País Vasco (900 €/mes) los porcentajes se sitúan en el 44,34% y 41,31%, respectivamente.

Por su parte, la compra requiere un menor esfuerzo mes a mes por parte de los hogares españoles. Teniendo en cuenta los datos del ECV y los de precios de venta de pisos.com³, la cuota hipotecaria⁴ requiere el 22,43% de los ingresos medios mensuales del hogar, 13 puntos por debajo del máximo recomendado. En este caso, solo hay una excepción: el País Vasco, donde los propietarios destinan el 42,18% de sus ingresos.

El director general de pisos.com, Miguel Ángel Alemany, señala que “la caída de los precios ha dibujado un panorama muy favorable para la compra, siendo esta incluso más recomendable que el alquiler en ciertos casos”. No obstante, el responsable del portal inmobiliario recuerda que “para convertirse en propietario hay que disponer de un ahorro previo que en el caso del arrendamiento no es tan elevado”. Alemany se refiere a la cantidad que no financian los bancos, que ronda el 20% del valor de la vivienda, y a los gastos adicionales de compra, tales como tasación, notaría, gestoría y Registro, que suelen suponer el 10% del precio del inmueble.

El sector de la reforma apuesta por el Total Retail

El sector de la reforma integral en España está en constante cambio. Después de la crisis de la construcción se ha creado una nueva tipología de clientes que buscan un servicio más personalizado y garantías del trabajo realizado.

Tras la crisis económica, el sector de la construcción y más concretamente de la reforma ha cambiado. El cliente

ahora sabe mejor lo que quiere, sabe cuánto cuesta y va más allá del mero intercambio de bienes y servicios, los clientes de hoy en día quieren atención personalizada y garantías del trabajo realizado.

Ante esta nueva realidad, las empresas del sector comienzan a adaptarse a las nuevas necesidades y tendencias del mercado. En general, la solución ha sido dedicarse por entero al cliente y al tipo de venta ‘Total Retail’, que se centra en sobrepasar las expectativas del consumidor tratando de conocerle personalmente y ofreciéndole un producto o servicio dirigido especialmente a él. Gracias a este nuevo modelo de negocio, las empresas han conseguido fidelizar un 98% de los clientes que han contactado con ellos.

La clave de éxito del modelo ‘Total Retail’ es proporcionar un servicio totalmente enfocado al detalle, a la personalización y a la adaptación a las necesidades de cada cliente particular. Según David Álvaro de Ma Clé Estudio de Reformas, “con este enfoque, no sólo se consigue fidelizar a los clientes, sino que además se llega a otro tipo de consumidores que estaban siendo insuficientemente tratados por las vagas propuestas y atenciones de la oferta existente”.

El nuevo perfil de cliente de empresas de reformas se muestra así:

1. Quieren ser escuchados, sea cual sea el canal utilizado para dar respuesta a sus necesidades.
2. Por su estilo de vida, necesitan un proveedor global. Necesitan que les faciliten la vida, tener a alguien en quien confiar y a quien poder otorgar la responsabilidad de una reforma sin que ellos se preocupen de nada.
3. Buscan en un proveedor, una respuesta original e incluso sorprendente. Buscan una experiencia diferente en la relación comercial.
4. Siguen las últimas tendencias. Van en busca de lo último y por tanto de lo más actual. Todo esto lleva a que los consumidores sean cada vez más exigentes, ya que están informados sobre decoración, materiales, estilos... lo que implica una mayor profesionalidad y entrega por parte de los proveedores del servicio.

Un estudio de PwC afirma que el 70% de los clientes en este sector de las reformas se pierden por indiferencia o mala atención. Para minimizar la pérdida de clientes,

los profesionales apuestan por cambiar hacia un servicio más enfocado al cliente. De ahí que empresas como Ma Clé Estudio de Reformas hayan basado su estrategia en la creación de una experiencia única; ofrecer ventas y compras multicanal o multidispositivo, con la idea de ayudar al cliente en su decisión final; soporte continuo, es decir, una persona pendiente de tu reforma 24 horas al día los 7 días de la semana;

la personalización del servicio en función de los gustos del cliente; y crear una vinculación emocional entre empresa-cliente.

Los hipotecados siguen de enhorabuena: el euríbor de mayo abarata las hipotecas en más de 500 euros al año

El euríbor a doce meses, el índice al que están referenciadas casi todas las hipotecas en España, cierra el mes de mayo en el 0,16%, lo que se traduce en un nuevo mínimo histórico. Gracias a este descenso, la cuota mensual de una hipoteca media se abaratirá en más de 500 euros al año.

El indicador más utilizado para el cálculo de las hipotecas cierra el mes de mayo en el 0,16%, cuatro décimas por debajo del mismo mes del año pasado y una centésima por debajo del mes anterior.

Este nuevo retroceso del euríbor, que poco a poco se va acercando al nivel del 0,15% de los tipos de interés de la zona euro, se traduce en otro abaratamiento de la cuota hipotecaria. Por ejemplo, al hipotecado que le toque revisar de forma anual una hipoteca de 200.000 euros y que le queden 24 años aún de vida del préstamo pagará unos 500 euros menos al año o 40 euros menos al mes.

Si la hipoteca que toca revisar tiene aún una vida de 39 años, el ahorro será algo mayor: un ahorro de 50 euros al mes con respecto al año pasado y de unos 580 euros al año.

El Euríbor lleva 11 meses consecutivos de bajadas, debido al nivel del precio del dinero oficial en la zona euro, que se sitúa en el 0,15%. Además, el Banco Central Europeo (BCE) activó en marzo pasado 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, los expertos creen que es muy complicado que con estas medidas 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", señala Juan Villén, responsable de Idealista Hipotecas.

Moody's niega que haya una nueva burbuja inmobiliaria porque siguen los efectos de la de 2008

La agencia de calificación cree que no hay riesgo de que en el sector inmobiliario se vuelvan a hinchar los precios porque el mercado todavía está sufriendo los efectos de la que estalló en 2008. También estima que los precios se encaminan a la estabilización y que es muy complicado que suban con fuerza incluso a largo plazo.

"No vemos el riesgo de que se cree una nueva burbuja porque ni siquiera pensamos que los efectos de la que empezó en 2008 hayan desaparecido", han explicado Alberto Postigo y María Cabanyes, analistas senior de Moody's.

Según las perspectivas de la agencia de rating para el ejercicio 2015, los precios del mercado inmobiliario van camino de estabilizarse e incluso a asentarse en unos niveles ligeramente superiores a los actuales.

Aun así, la firma descarta que se produzca una nueva burbuja en el sector incluso a largo plazo y asegura que no detecta un cambio de tendencia en el precio de la vivienda. ¿Las razones? Por un lado, la elevada tasa de desempleo y el descenso de población de entre 25 y 35 años va a limitar el potencial crecimiento de la demanda de casas.

No es la primera vez que la agencia de calificación crediticia alerta de este escenario. En primavera del año pasado ya insinuó que esos dos factores afectarían a la demanda e, incluso fue más allá: aseveró que la caída en la demanda de vivienda "provocará una caída adicional del precio de las casas y los volúmenes de venta, lo que dificultará la digestión del enorme stock de viviendas".

1,8 millones de hogares en España se encuentran en situación de pobreza energética

Uno de cada diez hogares españoles tiene graves problemas para afrontar el pago de los suministros básicos de la vivienda, como luz y gas. Esto se traduce en 1,8 millones de familias, unos seis millones de personas. Una tasa que se ha triplicado en los últimos seis años, del 3,60% al 9,88% actual, según el informe 'Pobreza energética en España' presentado por Economics for Energy.

Los problemas económicos de los españoles, acusados por la crisis global, la caída de los ingresos en los hogares y el aumento de la tasa de desempleo son las principales causas por las que la pobreza energética ha crecido en España en los últimos años.

Los principales riesgos de la pobreza energética son el impacto en la salud de los residentes ante la dificultad de mantener la vivienda en unas condiciones adecuadas de temperatura, la muerte prematura que se puede producir en invierno entre las personas mayores o el impacto social y económico.

Economics for Energy ha basado su estudio en un nuevo indicador para medir la pobreza energética: el estándar mínimo de vida (MIS, en sus siglas en inglés), es decir, la renta mínima de un hogar que permita a sus integrantes una participación activa en la sociedad y no caer en riesgo de exclusión social.

Por esta base, Melilla (23,4%), Ceuta (16,58%), Canarias (15,09%) Andalucía (15,05%) y Murcia (14,59%) son las regiones donde los hogares sufren mayor pobreza energética. En el otro extremo se encuentran País Vasco (4,93%), Castilla y León (5,77%), La Rioja (6,18%) y Galicia (6,22%), que con un menor riesgo para los hogares.

El estudio identifica a los hogares de bajos ingresos, con menores a su cargo, y las familias con alguno de sus miembros en el paro como los más proclives a caer en riesgo de pobreza energética. ¿Y cómo se puede luchar contra ella?

Actualmente, el Gobierno español ofrece acogerse al bono social eléctrico, al que se pueden apuntar los consumidores que cumplan ciertas condiciones como una potencia contratada menor a 3kw, personas en situación de desempleo, familias numerosas o los pensionistas. Además, Cataluña, Andalucía, País Vasco y Galicia ofrecen ayudas autonómicas para las familias en riesgo de pobreza energética.

Ahora mismo, el bono social es financiado por el resto de consumidores eléctricos. El gasto energético de los hogares en situación de pobreza energética supone 1.039

euros anuales de media, con lo que los 1,8 millones de hogares sumarían 1.900 millones de euros al año.

Desde Economics for Energy ofrecen la creación de un nuevo bono social financiado por el Estado que incluya todos los gastos energéticos, dirigido exclusivamente a los consumidores vulnerables y por el que se establezca un precio a tanto alzado, modulado en función de la características del hogar y no como un descuento, tal y como sucede actualmente.

BBVA cree que a partir de 2016 podrían construirse 200.000 viviendas al año

La entidad financiera tiene unas buenas perspectivas para 2016. Estima que se podrían iniciar 200.000 viviendas al año y que se podrían llegar a vender 450.000 casas. Agustín Vidal-Aragón, responsable del área inmobiliaria de BBVA, asegura que el suelo que tiene el banco equivale al necesario para construir 200.000 casas.

Durante un encuentro profesional denominado El Futuro de la Financiación Inmobiliaria (FIMO), Vidal-Aragón ha señalado que las perspectivas del banco para 2016 son buenas. Esperan que se puedan iniciar 200.000 viviendas al año, que se vendan unas 450.000 casas y que las entidades financieras concedan 40.000 millones de euros anuales en nuevo crédito hipotecario.

El banco prevé una recuperación más rápida del ladrillo si el PIB sigue con su avance y continúa la mejora del empleo.

Los visados de obra nueva entre enero y marzo confirman la recuperación de la construcción

La actividad constructora repuntó durante el primer trimestre de 2015 manteniendo la tendencia positiva con la que cerró 2014. Los visados solicitados para la construcción de nuevas viviendas aumentaron un 22,7% interanual, hasta los 10.681 certificados, según los datos del Ministerio de Fomento.

Los tres primeros meses del año mantienen los datos positivos que se lograron en 2014, cuando cerraron en 34.873 solicitudes, un 1,7% interanual más que en 2013. Esta cifra acabó con ocho años de tasas negativas en los visados de nueva edificación.

En caso de que se mantenga esta tendencia durante todo el año, se estima que 2015 cierre por encima de los

42.000 visados, mejorando los datos de 2014, aunque lejos de los 865.561 visados que se alcanzaron en 2006.

La construcción de nuevos pisos en bloque encabezó la mejora de la concesión de visados, representando el 70,6% del total de permisos frente a las viviendas unifamiliares. Las viviendas en bloque aumentaron en el primer trimestre un 28,3% respecto al mismo periodo de 2014, con 7.544 certificados, mientras la edificación de casas unifamiliares subió un 11% interanual hasta las 3.130 solicitudes.

Por otro lado, la concesión de visados para la reforma y rehabilitación de viviendas también repuntó un 10% entre enero, febrero y marzo, respecto al mismo periodo de 2014, hasta las 5.943 peticiones.

El precio de la vivienda cae un 6,46% frente al año pasado

El precio de la vivienda de segunda mano sigue restando su margen de ajuste a medida que van pasando los meses y el sector va recuperando el tono. Según el informe mensual de precios de venta realizado por el portal inmobiliario www.pisos.com, la vivienda usada en España ha registrado un precio medio de 1.518 euros por metro cuadrado en mayo de 2015. En comparación con el mismo mes de 2014, la caída alcanza el -6,46%. Frente al pasado mes de abril, la bajada es del -0,55%.

“Aspectos de gran peso, como el empleo y el consumo, nos permiten ser más optimistas, pero el entorno para el cambio de signo de los precios todavía tiene que mejorar más”, revela Miguel Ángel Alemany, director general de pisos.com, que indica que “el stock de inmuebles aún es importante, a pesar de que ya estamos viendo grúas en localizaciones muy concretas, donde el inventario de casas sin vender se agotó o bien resulta inadecuado para la demanda actual”. Respecto a este comprador real, que busca una casa como bien de uso, Alemany comenta que “se está desperezando poco a poco, dado que el protagonista de las transacciones de estos últimos años responde a un perfil más inversionista”.

La existencia de ‘micromercados’ es, según Alemany, algo que hará que los precios evolucionen de forma diferente. “Las brechas abiertas entre ubicaciones se circunscriben a distritos, barrios, e incluso, a calles”, manifiesta el responsable del portal inmobiliario. En este sentido, Alemany apunta que “en un mismo edificio puede haber viviendas en venta listas para entrar a vivir, que han sido reformadas con buenos materiales, y otras donde hay

que plantear una rehabilitación integral. La diferencia en las calidades limitará en mayor o menor medida la negociación”.

El informe mensual de pisos.com refleja que las regiones más caras en mayo de 2015 son País Vasco (2.863 €/m²), Baleares (2.041 €/m²) y Madrid (2.033 €/m²), y las más baratas son Castilla-La Mancha (951 €/m²), Extremadura (1.159 €/m²) y Murcia (1.180 €/m²). Interanualmente, no se registra ningún repunte, mientras que los ajustes más intensos se dan en Murcia (-12,38%), Castilla-La Mancha (-10,33%) y Galicia (-8,84%).

Respecto a las provincias, interanualmente solo repunta Santa Cruz de Tenerife (0,03%), localizándose las bajadas más pronunciadas en Córdoba (-14,16%), Lugo (-13,25%) y Murcia (-12,38%). En la clasificación de las provincias por precio, la primera posición en mayo de 2015 es para Guipúzcoa, con 3.268 euros por metro cuadrado. Le siguen Vizcaya (2.842 €/m²) y Álava (2.270 €/m²). En el lado opuesto se encuentra Cuenca, que cierra la clasificación con 680 euros por metro cuadrado. Otras provincias económicas son Ciudad Real (818 €/m²) y Teruel (844 €/m²).

En cuanto a las capitales de provincia, las únicas subidas son las de Barcelona (0,76%) y Palma de Mallorca (0,24%) frente a mayo de 2014, mientras que las mayores bajadas están protagonizadas por Murcia (-15,14%), Huelva (-14,54%) y Córdoba (-14,54%). Ordenando las capitales de provincia por precio, Donostia-San Sebastián es la más cara, con 4.004 euros por metro cuadrado. Le siguen Barcelona (3.147 €/m²) y Bilbao (3.072 €/m²). La capital de Ávila cierra la tabla con 1.001 euros por metro cuadrado. Otras capitales de provincia económicas son Cuenca (1.023 €/m²) y Huelva (1.155 €/m²).

Las casas de más de 5 años de antigüedad son un 16% más baratas que las nuevas, según Fomento

El precio del m² de las viviendas libres de más de 5 años de antigüedad se situó en 1.448,5 euros en el primer trimestre de este año, lo que representa una depreciación del 16% respecto de las casas más nuevas, según el Ministerio de Fomento, que toma como referencia las tasaciones inmobiliarias.

Estos datos muestran que las viviendas con una antigüedad de más de 5 años se devalúan en el mercado. De hecho, con respecto al mismo trimestre del año pasado, el precio del m² bajó un 0,2%. En cambio, el precio me-

dio del m² de una casa con menos de 5 años de antigüedad subió un 0,78% interanual.

En líneas generales, el precio medio del m² de la vivienda libre en España se situó entre enero y marzo en 1.457,9 euros, lo que supone una caída trimestral del 0,36% y un descenso interanual del 0,11%. Pero en términos reales, es decir, descontando la inflación, el precio experimentó un crecimiento interanual por segundo trimestre consecutivo, al aumentar un 0,9%.

Por CCAA, se constata que 7 de ellas presentan crecimientos interanuales, en concreto Canarias (3,56%), Aragón (1,9%), Madrid (1,67%), Comunidad Valenciana (0,69%), Extremadura (0,57%), Baleares (0,1%) y Andalucía (0,05%). Por el contrario, el resto de CCAA aún muestran caídas interanuales, destacando, Asturias (-6,53%), Castilla y León (-3,72%), Navarra (-3,15%), Galicia (-2,29%), País Vasco (-1,47%), Murcia y Ceuta y Melilla (-1,35%).

Según la serie histórica de esta estadística, el precio medio por metro cuadrado ha descendido un 30,4% desde su nivel máximo alcanzado en el primer trimestre de 2008. En términos reales (incluyendo la variación del IPC) esta caída desde máximos ha supuesto un 36,3%.

Los datos utilizados en el cálculo de los Precios de Vivienda corresponden a las viviendas tasadas por las distintas sociedades de tasación que se integran en La Asociación de Análisis del Valor (AEV) cuyas normas de valoración están reguladas según Orden EHA/3011/2007 del Ministerio de Economía y Hacienda.

Ésta es la vivienda del futuro: una Smart Home modular

Imagina vivir en una vivienda formada por módulos industrializados de hormigón armado, con control de los sistemas de seguridad, iluminación o ahorro energética a través de una app y con un sistema de climatización con aerotermia, es decir, que no usa energía fósil, sino renovable. Este tipo de casa inteligente es una realidad en Sant Andreu de Llavaneres, Barcelona.

Para 2020 Europa ha impuesto a España que todos los edificios de nueva construcción sean de consumo de energía casi nulo. Aunque hay muchos expertos del sector que estiman que nuestro país no va a llegar a cumplir esta directiva, lo cierto es que poco a poco se van levantando edificios cada vez más sostenibles y más eficientes.

Algunas promotoras como Vía Célere ya están haciendo los deberes. Las promociones de viviendas que está levantando cuentan con la máxima calificación energética y ha comenzado a introducir la industrialización de baños y cocinas. Y no es la única empresa. La inmobiliaria de Banco Sabadell, Solvia, ha levantado una promoción de 10 viviendas unifamiliares en Sant Andreu de Llavaneres, Barcelona.

La promoción se caracteriza por contar con un diseño 'Smart Home': los inquilinos pueden controlar los sistemas de seguridad, iluminación, persianas y ahorro energético con una app a través de la tableta o del Smartphone. Además, cuenta con la máxima calificación energética, con la letra A. cada casa tiene un sistema de climatización con bomba de calor con aerotermia, es decir, que no usan energía fósil, sino que la energía procede de fuentes renovables.

Y otra característica distintiva de esta promoción es su diseño integral de módulos, es decir, las viviendas están industrializadas. Cada módulo es independiente del resto, lo que evita la transmisión directa del sonido y permite obtener un mejor aislamiento acústico.

Está previsto que las obras de esta promoción estén finalizadas en julio de este año. Las viviendas están ya a la venta desde 290.000 euros. En idealista puedes ver la promoción.

Los conflictos en comunidades de propietarios copan el 4% de los procesos judiciales

Las comunidades de propietarios son un foco de conflictos que representan ya el 4% de los procesos judiciales que se inician por esta materia en España.

Impagos de cuotas comunitarias, actividades molestas (principalmente ruidos) y defectos o vicios constructivos son por este orden las quejas por las que las comunidades de propietarios inician 80.000 procesos judiciales al año, o lo que es lo mismo 220 al día de media, estima el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas de España. En la Comunidad de Madrid se inician 13.600 procedimientos, 38 diarios.

Si bien es cierto que con la derogación de la obligatoriedad de las comunidades de propietarios de abonar las tasas correspondientes a cualquier procedimiento judicial, aproximadamente el 17% de los casos registrados en España e iniciados en la Comunidad de Madrid (13.600) ahorrarán 2,5 millones de euros a las comunidades de

propietarios, según cálculos del Colegio Profesional de Administradores de Fincas de Madrid (CAFMadrid), “esto no puede desviar la atención del atasco que sufren los juzgados por la acumulación de procesos iniciados a instancias de las comunidades de propietarios”, reconoce su presidenta Manuela Julia Martínez Torres.

Es por ello que desde esta institución solicitan que parte de lo recaudado por las tasas judiciales, “indebidamente cobradas y que no serán devueltas”, sea destinada a la creación de oficinas de mediación civil, capaces de reducir hasta en un 50% los conflictos vecinales.

El CAFMadrid también recuerda que la exención del abono de las tasas judiciales no afecta a los procedimientos arrendatarios, por ejemplo en el caso de desahucios por falta de pago, cuando la demanda sea interpuesta por una persona jurídica. Una realidad que, según Martínez Torres, se podría solventar con la exención del pago de tasas para este tipo de procedimientos aunque la demanda sea iniciada por una persona jurídica.

JURISPRUDENCIA

CIVIL-CONTRATOS DE SEGURO

Las aseguradoras deben soportar el riesgo de insolvencia del asegurado, aun mediando conducta dolosa

Tribunal Supremo. Sala Civil - 17/04/2015

Se estima el recurso de casación interpuesto por la Comunidad de Propietarios demandante frente a sentencia parcialmente estimatoria de la Audiencia Provincial de Zaragoza, sobre reclamación de cantidad.

La Sala declara que la aseguradora, al concertar el seguro de responsabilidad civil y por ministerio de la ley (art. 76 LCS), asume frente a la víctima (que no es parte del contrato) la obligación de indemnizar todos los casos de responsabilidad civil surgidos de la conducta asegurada, aunque se deriven de una actuación dolosa.

Y es que cabalmente el art. 76 LCS rectamente entendido solo admite una interpretación a tenor de la cual la aseguradora, si no puede oponer el carácter doloso de los resultados (y según la norma no puede oponerlo en ningún momento: tampoco si eso está acreditado) es que está obligada a efectuar ese pago a la víctima, sin perjuicio de su derecho de repetir.

Lo que significa en definitiva, y eso es lo que quiso, atinadamente o no, el legislador, es que sea la aseguradora la que soporte el riesgo de insolvencia del autor y nunca la víctima. El asegurado que actúa dolosamente nunca se verá favorecido; pero la víctima tampoco se verá perjudicada.

Puede leer el texto completo de la Sentencia en www.ksp.es

Marginal: 69338727

CIVIL-CONTRATOS

La interpretación de los contratos corresponde a los Tribunales de instancia y solo será revisable en casación cuando se considere ilógica, absurda o arbitraria

Tribunal Supremo. Sala Civil y Mercantil-08/04/2015

Se desestima el recurso de casación interpuesto por la demandada contra sentencia parcialmente estimatoria de la Sección Quinta de la Audiencia Provincial de Palma de Mallorca, sobre reclamación de cantidad.

La Sala declara que la sentencia recurrida no opta por una interpretación ilógica, absurda o arbitraria de la cláusula objeto de debate, sino que por el contrario, tras sistematizar los motivos del recurso de apelación interpuesto por la parte demandada, y que coinciden en esencia con los articulados como motivos del presente recurso de casación, va ofreciendo respuestas plenas de inferencias más que razonables a partir de la literalidad de la cláusula, para alcanzar cuál fue la interpretación concorde de las partes, y que además se compadecía con la base del negocio.

Puede leer el texto completo de la Sentencia en www.ksp.es

Marginal: 69338726

ADMINISTRATIVO-PLANES URBANÍSTICOS

La falta de motivación de los planes urbanísticos comporta la nulidad de acuerdos urbanísticos municipales

Tribunal Supremo. Sala de lo Contencioso-Ad-

Se declara no haber lugar al recurso de casación interpuesto por las entidades codemandadas contra sentencia parcialmente estimatoria de la Sección segunda de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León (con sede en Valladolid), sobre impugnación de acuerdo de aprobación de normativa urbanística.

La Sala declara que la Sala de instancia, a tenor del material probatorio obrante en el procedimiento, ha concluido que en el instrumento de planeamiento de que aquí se trata se contemplan nueve sectores de suelo urbanizable residencial con una superficie bruta de más de 240 hectáreas y una previsión de viviendas de más de seis mil seiscientas, de forma tal que el planeamiento urbanístico no tendría, en este caso, como objetivo resolver las necesidades de suelo residencial, dotacional, industrial y de servicios que se deriven de las características específicas del propio Municipio, objetivo que en el caso no se ha motivado ni justificado que se cumpla, ni tampoco que concorra alguna otra de las circunstancias a las que se refiere dicho artículo para posibilitar un crecimiento superior al necesario para la demanda propia del Municipio.

Puede leer el texto completo de la Sentencia en
www.ksp.es
Marginal: 69338569

La resolución de un contrato de renting por incumplimiento del arrendatario no libera al fiador

Tribunal Supremo. Sala Civil - 17/03/2015

El fiador de un contrato de renting, que como consecuencia de su incumplimiento es resuelto por el arrendador, no queda liberado frente a éste, aunque los efectos restitutorios e indemnizaciones derivadas del incumplimiento se hubieran pactado por arrendador y arrendatario, y se hubieran pactado unos plazos de pago dentro del inicial plazo de vigencia del contrato.

La rehabilitación de un contrato de renting, previamente resuelto por el arrendador como consecuencia del incumplimiento del arrendatario, no libera al fiador en virtud del art. 1851 CC. En puridad, la novación que conlleva la resolución y posterior rehabilitación del contrato, no perjudica al fiador alargando la incertidumbre y haciendo ilusoria la vía de regreso, sino que, al contrario, manteniendo los mismos términos de la obligación afianzada por él, supuso una reducción de la deuda garantizada.

Puede leer el texto completo de la Sentencia en
www.ksp.es
Marginal 69338458



Nuevos negocios. Publicidad en las porterías

En este artículo presentamos una nueva idea sobre espacios para publicidad que puede afectar o ser de interés para muchos profesionales vinculados al sector inmobiliario.



Redacción

Introducción

Durante el descanso matinal de unas jornadas sobre publicidad, un veterano publicista comentaba detrás de una humeante taza de café, que no podía dejar de sorprenderle el nivel de facturación que generaba la publicidad. Es cierto, el crecimiento ha sido espectacular. Ello ha sido debido a la acción de diversos agentes y circunstancias, pero entre éstas y aquéllos, hay que destacar la de las personas que han sabido encontrar nuevos espacios para la publicidad. Hace años, nadie se hubiera atrevido a pensar que se llegaría a colocar publicidad en las papeletas, en los neumáticos, en los suelos, etc. Y se ha colocado publicidad en todos estos extraños espacios y en otros muchos. Y si se ha colocado es porque había una expectativa de que fuera rentable que se ha cumplido en la mayoría de casos. Ahora y aquí presentamos una nueva idea sobre espacios para

1. Introducción
2. Planteamiento
3. ¿Cómo se debe presentar la idea?
4. Sistema para poner en práctica la idea
5. Otras opciones
6. Conclusión

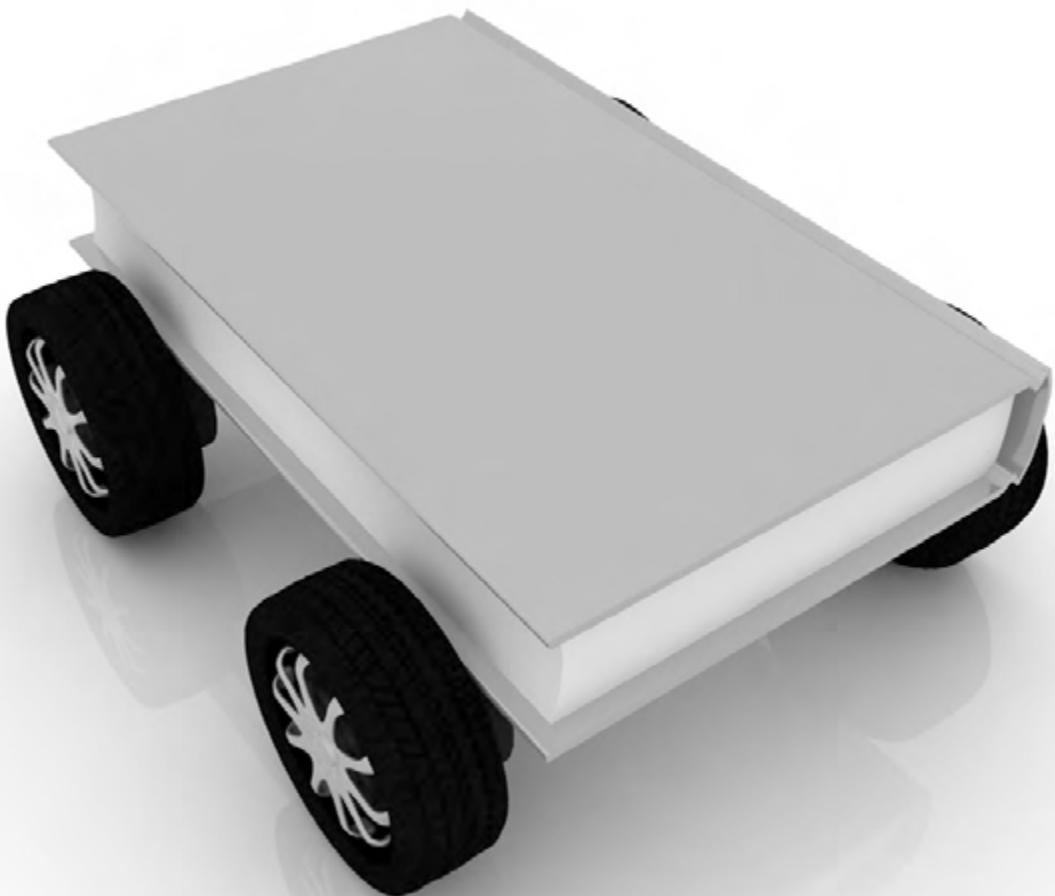
publicidad que puede afectar o ser de interés para muchos profesionales vinculados al sector inmobiliario.

Planteamiento

La idea es sencilla: Reservar un espacio en las porterías de los inmuebles para la publicidad.

Las posibilidades de éxito de esta idea en el momento de ser desarrollada y puesta en práctica, depende de que seamos capaces de darnos cuenta y potenciar los siguientes factores pensando previamente que, el espacio es importante, pero no lo más importante.

Hemos de ser conscientes que por razón de nuestra profesión (administrador de fincas, profesionales de la inter mediación



inmobiliaria, asesores técnicos de patrimonios inmobiliarios, etc.) tenemos un conocimiento privilegiado de las necesidades y de las características económicas y culturales de las personas que viven en un edificio y además facilidad de acceso a estas personas y sus representantes.

Por razón de este conocimiento privilegiado y facilidad de acceso a estos grupos de personas, que podemos clasificar desde un punto de vista comercial, analizando su capacidad de consumo, tanto a nivel cuantitativo como cualitativo, estamos en condiciones de ofertar espacios para publicidad desde una posición privilegiada.

Pensemos. Cualquier publicista desea tener un soporte para su publicidad. En

nuestro caso un soporte físico. Lo tenemos. Además el publicista busca que el soporte si es físico, como es nuestro caso, esté en un lugar que el receptor buscado del mensaje publicitario tenga posibilidades de ver, o más aún, que lo vea forzosamente. Veamos un ejemplo. Una valla publicitaria de neumáticos en una gasolinera. Sin duda si la valla está bien colocada todos los conductores recibirán el mensaje de publicidad de neumáticos, y el conductor de vehículos es un cliente potencial de neumáticos. Ese mismo anuncio de neumáticos colocado en la entrada de un cine, emitirá el mensaje a muchas personas que jamás comprarán unos neumáticos, ya que no todas las personas que van al cine tienen coche; contrariamente todas las personas que repostan gasolina tienen o son

“Hemos de ser conscientes que por razón de nuestra profesión tenemos un conocimiento privilegiado de las personas que viven en un edificio”

“La edad media de los vecinos, su nivel cultural, económico es información de valor trascendental”

“No comporta ningún gasto para la comunidad”

“No se anunciará un electricista que tenga su negocio en la otra punta de la ciudad”

usuarios de vehículo, y en consecuencia potenciales compradores de neumáticos.

En nuestro caso, conocemos, como el publicista de neumáticos que instala el anuncio en la gasolinera, las características de los potenciales compradores. Si los inquilinos del edificio son personas mayoritariamente de la tercera edad, no ofertaremos publicidad para juguetes. No ofertaremos leña si los pisos no tienen chimenea, y en consecuencia sí lo haremos, ofertar juguetes y leña si los ocupantes son mayoritariamente jóvenes y los pisos tienen chimenea.

Esta información, por ejemplo, si los pisos tienen chimenea o no, la edad media de los vecinos, el nivel medio cultural, económico, etc. es de una trascendencia fundamental para ofertar productos con expectativas de éxito, es decir, con posibilidades de vender. Muchas empresas gastan fortunas en hacer estudios para conocer este tipo de información. Nosotros por nuestra relación profesional con el inmueble y sus propietarios y ocupantes la tenemos ya. Sólo se trata de saber ordenarla y explotarla en beneficio de todos y respetando la ley. Sin duda el receptor del mensaje publicitario, en nuestro caso, el propietario y/u ocupante del edificio se beneficia, ya que recibe información publicidad de un producto que potencialmente le puede interesar. El anunciante también se beneficia del sistema, pues se anuncia delante del público natural para cada concreto producto. El primer requisito a cumplir para ejecutar esta idea es saber explicar lo aquí dicho a los agentes que forzosamente deben intervenir en su proceso de ejecución.

¿Cómo se debe presentar la idea?

En este apartado vamos a tratar de dar instrucciones precisas para ejecutar la idea que preside este artículo.

3.1 A la comunidad de propietarios

Los argumentos que debemos esgrimir delante de los vecinos a la hora de presentar

el proyecto son básicamente los siguientes.

No comporta ningún gasto para la comunidad, no comporta ninguna molestia. Los vecinos acceden si quieren a información que puede ser de su interés sobre productos o servicios acerca de los cuales en principio pueden tener interés, por razones de proximidad, nivel económico del vecindario, etc. Además se evitará la publicidad desordenada y abusiva.

Obviamente el anunciante es el primer interesado en presentar productos que puedan ser atractivos a una comunidad concreta. No se anunciará un electricista que tenga su negocio en la otra punta de la ciudad, sí en cambio el cercano al edificio en cuya portería se publicita. Tampoco se anunciará un vendedor de toldos en una portería si el edificio no tiene terrazas. Por el contrario, si el edificio está en una zona ruidosa, un instalador de cristales aislantes tiene muchas posibilidades de que su anuncio surta efectos positivos y los vecinos se alegran de recibir información sobre un producto que puede solucionar un problema que les afecta.

3.2. El soporte de publicidad

Es aconsejable presentar un soporte que sea neutro, es decir, que no altere la decoración de la portería. De esta forma será más fácil convencer a los propietarios de la inclusión del soporte. Además se debe insistir que este soporte publicitario impedirá que se deposite publicidad anárquicamente en los buzones.

3.3. Al posible anunciante

Se debe destacar que su anuncio no se dirige a una generalidad de personas, si no a grupos de personas que por diferentes razones, es más probable que estén interesadas en su producto.

Sistema para poner en práctica la idea

Para la ejecución de esta idea será conveniente preparar la siguiente documentación:

4.1. Redacción de una nota explicativa del proyecto de instalación de soporte publicitario para porterías, al objeto de que el administrador de

fincas correspondiente pueda presentarlo a la junta de propietarios del edificio para su aprobación. Veamos un posible modelo:

Carta de presentación para el profesional que administre la comunidad de propietarios

Muy Sr. Mío:

Por la presente le presento la siguiente oferta de información publicitaria que puede ser de gran interés para la comunidad de propietarios que usted administra:

Condiciones:

1. Se coloca un plafón expositor, en una de las paredes de la portería . Todos los gastos de instalación y mantenimiento del expositor, corren por cuenta de nuestra empresa.
2. En el interior del expositor, un encargado de nuestra empresa colocará mensualmente de forma ordenada diversa publicidad. La colocación de la publicidad se realizará siempre en las horas que usted nos indique del día de cada mes .
3. Los servicios y productos que se publicitarán serán de especial interés para los vecinos de la comunidad, bien por razones de proximidad de los ofertantes de los productos, bien por poder conocer el ofertante del producto ciertas características del tipo de consumidor que ocupa el edificio.

En conclusión, su vecindario recibirá ofertas de productos que realmente están a su alcance y que potencialmente les pueden interesar. Por ejemplo si el edificio no tiene terrazas, seguro que no se anunciará ningún vendedor de toldos, por el contrario si el edificio las tiene sí que se anunciará un vendedor de estos productos o de otros que sean para las terrazas. Igualmente, la mayoría de oferta será de comercios y servicios cercanos al edificio. Creemos sinceramente que este sistema facilita información realmente interesante para los ocupantes del edificio y mediante un sistema de presentación que no perturba la decoración de la portería.

Firma

4.2. Redacción de una nota explicativa del proyecto pero dirigida a los comerciantes del barrio en cuestión. Es decir, dirigida a los potenciales anunciantes. Un ejemplo podría ser el siguiente:

Carta de presentación.

(Esta carta se debe adaptar a cada tipo de comerciante, atendiendo al tipo de producto o servicio que venda. En el ejemplo que a continuación exponemos nos dirigimos a un instalador de toldos de terraza).

Muy Sr. Mío:

Me dirijo a Vd. para ofertarle un nuevo sistema de ofertar sus productos y/o servicios, buscando para Vd. un bajo coste económico y una alta efectividad:

1. He obtenido autorizaciones de las comunidades de propietarios de los siguientes edificios, cuyas direcciones se indican a continuación, para instalar un expositor de anuncios de las características que resultan en la fotografía que le adjunto (adjuntar una fotografía del expositor de anuncio).

(..... indicar direcciones de los edificios)

2. Todos los edificios relacionados en el anterior apartado tienen terrazas y en consecuencia son potenciales compradores de toldos.

3. Si está interesado en publicitar sus productos durante el III período de (indicar el período) mediante la exposición de un texto de las características que a continuación se indican en el expositor cuya fotografía se adjunta a la presente, deberá seguir las siguientes instrucciones:

3.1. Debemos aquí señalar la extensión máxima de/texto y las posibilidades de poder incluir fotografías dando también las dimensiones. Sería conveniente adjuntar distintos modelos de tipos de letras impresas.

3.2. Debemos aquí indicar los diferentes precios en función del espacio ocupado y de/tipo de impresión (color, blanco y negro, etc.).

3.3. Debemos aquí indicar la variación de precio en función de/tiempo de exposición contratado para el anuncio. Además se debe adjuntar un boletín de pedido que deberá cumplimentar el que contrata la publicidad atendiendo a las instrucciones dadas en los anteriores apartados 3.1., y 3.2.

Si tiene alguna duda, estamos a su entera disposición para ampliarle la información aquí presentada.

Firma

debe presentar la idea?

Una vez analizadas las respuestas a los dos anteriores apartados 4.1. y 4.2., si se concluye que hay la suficiente demanda se procede a encargar, previa petición del correspondiente presupuesto, un determinado número de soportes homogéneos. Por ejemplo de las siguientes características: Caja de madera de unos 8 cm. de grosor con tapa de cristal. Sus dimensiones podría ser de 2m de anchura por uno de altura. Es sólo una posibilidad, la madera puede ser sustituida por otro material al igual que se pueden modificar las dimensiones del expositor, eso dependerá de las características de las porterías de la zona en la que se decida desarrollar la idea. Cabe

por supuesto encargar expositores distintos atendiendo a la diversidad de estilos de las diferentes porterías. Un magnífico ejemplo de expositor adaptable a cualquier estilo de decoración es el que se presenta al final de este artículo, obra del diseñador Álex Mainou, ejemplo de los jóvenes creadores que están impulsando el diseño español a niveles de difusión internacional.

Cabe también la posibilidad de utilizar otro tipo de soportes como podría ser una pantalla de TV que exhibiría la publicidad a través de vídeos que contendrían los mensajes publicitarios.

Otras opciones

Esta idea también la puede intentar explotar una comunidad de propietarios directamente para reducir las cuotas de gastos de comunidad, o una cadena de hoteles, obviamente en cada caso se deberán introducir modificaciones que adecuarán el proyecto al caso concreto.

Conclusión

No perderán nada por reflexionar sobre las posibilidades de éxito de la propuesta que

contiene este artículo, sin duda serán Uds. quienes atendiendo a su entorno geográfico y a su capacidad organizativa y económica (como habrán visto en principio el esfuerzo económico es mínimo si se actúa con la prudencia recomendada en estas páginas) podrán decidir iniciar este proyecto o no, pero lo realmente importante es que seamos capaces de crear riqueza y prestarlos o no utilizarlos, y en nuestro sector, muchos profesionales aún no son conscientes de los múltiples activos que poseen y eso sí que se debe evitar. ●

“Se publicitarán productos y servicios de especial interés para los vecinos de la comunidad”

“Muchos profesionales no son conscientes de los múltiples activos que poseen”

PLAFÓN INFORMATIVO ADAPTABLE A CUALQUIER ENTORNO

FICHA TÉCNICA:

Medidas: 80Smm x 41Omm

Materiales: Metraquilato y plástico

Ventajas:

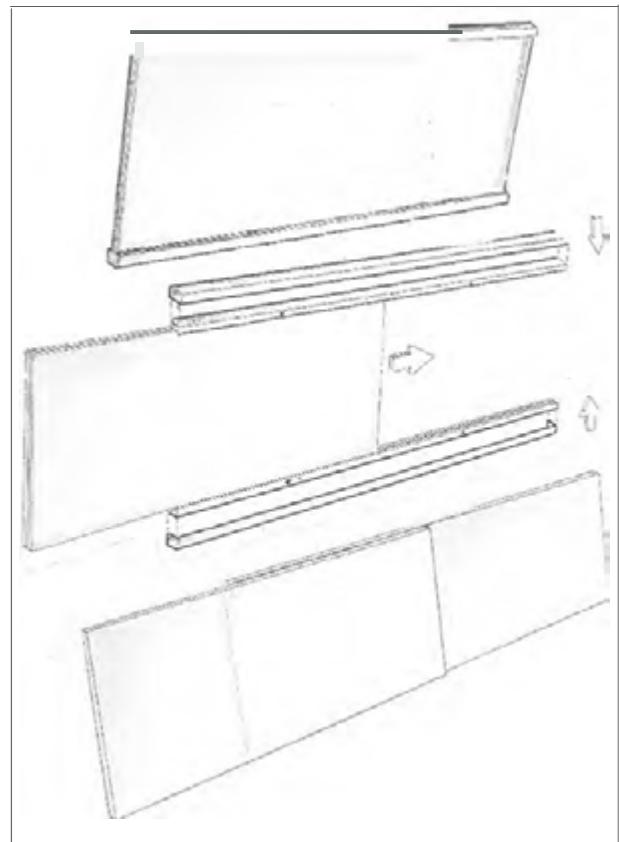
- Adaptable a cualquier lugar
- Sin apreciación de cierres ni tornillos (tapados por el embellecedor)
- Sensación de inmanipulabilidad
- Fácil funcionamiento, simplemente extrayendo los embellecedores y moviendo las planchas
- Fácil limpieza, pues las planchas son móviles y extraíbles

Ventajas Comparativas

- Limpio, estético y adaptable
- Metraquilatos de una sola pieza, con abertura lateral consiguiendo así la utilización del espacio al 100%, cuando lo habitual es una abertura central que produce un espacio muerto o inaccesible
- Anti actos vandálicos ; percepción

mecánica complicada, que da la sensación de inmanipulable de cara al espectador, mientras que su funcionamiento en realidad es básico (simplemente sacando el embellecedor y moviendo el metraquilato lateralmente)

Esta diseñado para todo tipo de porterías y lugares, pues la transparencia del metraquilato permite ver el fondo, consiguiendo así no romper con la pared o lugar donde lo ubicemos. El embellecedor puede simular varias texturas, colores o materiales como, madera, hierro, aluminio, cerámica, etc. obteniendo de esta manera una adaptación del 100% del entorno (en el caso del croquis simulamos acero inoxidable).



La plusvalía municipal en tela de juicio: se abre la puerta para solicitar la devolución de las cantidades pagadas

En este artículo explicamos en qué casos podemos solicitar la devolución del impuesto y cómo debemos actuar en las futuras operaciones en que se devengue.



Cristina de Canals
Socia fundadora de
Sánchez & de Canals

1. Introducción
2. Concepto del Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana
3. ¿Por qué se cuestiona el sistema de cálculo del impuesto?
4. ¿Puedo reclamar la plusvalía municipal que ya he pagado?
5. ¿Cómo actuar a partir de ahora respecto de la plusvalía municipal?

Introducción

Un alud de sentencias de tribunales de todas las instancias y territorios está anulando el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU), más conocido como “Plusvalía Municipal”, que los Ayuntamientos han recaudado en los últimos tiempos, cuando la crisis arrebiaba y los terrenos no incrementaban su valor, sino todo lo contrario. Ello es debido a que, a pesar de que el valor de los terrenos en la mayoría de casos ha disminuido en los últimos años, debía pagarse el impuesto por cuanto que el mismo se calcula en base al valor catastral, que no ha dejado de aumentar a pesar de la pérdida de valor del precio de mercado.

Dicha nueva línea jurisprudencial abre la puerta para que aquellos que hayan satisfecho la plusvalía municipal en los últimos

4 años puedan reclamar al Ayuntamiento la devolución de ingresos indebidos, si el terreno no ha incrementado de valor.

Concepto del Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana

El Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU) es un impuesto directo recaudado por los Ayuntamientos, a quienes corresponde íntegramente su gestión, y que grava el incremento de valor experimentado por los terrenos de naturaleza urbana que se produzca como consecuencia de la transmisión de su propiedad por cualquier título (por ejemplo compraventa, donación, herencia, permuta, ...) y por la constitución o transmisión de cualquier derecho real de goce limitativo del dominio, sobre dichos



terrenos (por ejemplo usufructo).

Como su nombre indica, el impuesto se basa en el incremento de valor del suelo y éste es el origen de la polémica, pues los Juzgados de lo Contencioso-Administrativo de toda España, además de los Tribunales Superiores de Justicia de Cataluña, Andalucía, Madrid, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, País Vasco y Navarra ya han dictado sentencias en las que consideran que el sistema de cálculo del impuesto no es correcto, pues da como resultado un incremento de valor del suelo ficticio, que en absoluto se corresponde con la realidad de los últimos años de crisis, en que el valor de los terrenos no sólo no ha aumentado, sino que en muchos casos ha disminuido. De hecho, el valor de la

vivienda libre en 2015 se ha situado en el de 2004.

Además de estos fallos judiciales, cabe destacar que el asunto ya está en manos de Tribunal Constitucional, a raíz de una cuestión de inconstitucionalidad que el Juzgado de lo Contencioso-Administrativo de San Sebastián ha planteado, para que sea este órgano quien dictamine si este impuesto es acorde a los principios constitucionales.

Mientras no llegue la declaración de inconstitucionalidad de dicho impuesto, la guerra está abierta. El Gobierno deberá retomar la reforma fiscal autonómica y local que aparcó en su día, en la que deberá modificar de raíz este impuesto. La pre-

“Un alud de sentencias de tribunales de todas las instancias y territorios está anulando el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, más conocido como Plusvalía Municipal”

“El sistema de cálculo del impuesto no es correcto, pues el resultado es un incremento de valor del suelo ficticio, que en absoluto se corresponde con la realidad de los últimos años de crisis”

“El IIVTNU se calcula en base al valor catastral, que no ha dejado de aumentar a pesar de la pérdida de valor del precio de mercado de los terrenos”

cupación de Hacienda con este asunto es grande.

Esta nueva línea jurisprudencial abre la vía para que quienes hayan satisfecho este impuesto en los últimos 4 años puedan solicitar la devolución de ingresos indebidos. De hecho, se estima que los nuevos alcaldes elegidos ayer se van a tener que enfrentar a devoluciones de cantidades millonarias. Los ayuntamientos han recaudado 4.400 millones en los últimos 4 años por este impuesto, que es una de las mayores fuentes de financiación de los municipios.

¿Por qué se cuestiona el sistema de cálculo del impuesto?

El método de cálculo que se aplica para determinar el IIVTNU a pagar consiste en lo siguiente: sobre el valor catastral del terreno se aplica el porcentaje anual que determina cada Ayuntamiento y que aumenta en función del número de años transcurridos entre la adquisición y la transmisión, con un máximo de 20 años.

Como es de ver, este sistema no tiene en cuenta ningún dato real y efectivo sobre la variación del valor que, en su caso, el terreno haya podido experimentar, sino que se efectúa en base a cálculos asépticos, alejados de valores reales.

Si bien en los años de prosperidad este sistema de cálculo sí se correspondía con un aumento efectivo del valor de los terrenos, al llegar la crisis no se ha corregido para adaptar los valores catastrales a la depreciación que la gran mayoría del suelo urbano ha sufrido. Lo que ha sucedido, por el contrario, es que se ha aumentado el valor catastral de los inmuebles de forma automática y los Ayuntamientos han aplicado sus ordenanzas fiscales a rajatabla, basándose en una base imponible (el valor catastral del suelo), que era irreal y ficticia, y dando siempre por supuesto que en toda transmisión de inmuebles se produce un incremento de valor, lo cual es a todas luces incorrecto.

La consecuencia es que el contribuyen-

te ha pagado un impuesto sobre un incremento de valor del suelo que, en muchas ocasiones no se ha producido en realidad, sino que incluso ha decrecido en los últimos años sin solución de continuidad.

¿Puedo reclamar la plusvalía municipal que ya he pagado?

La opinión mayoritaria de los tribunales es considerar que, si en realidad no se ha producido incremento del valor del terreno, no existe hecho imponible y, por consiguiente, no hay sujeción al impuesto. Con ello se abre la puerta para solicitar la devolución de ingresos indebidos por las Plusvalías Municipales pagadas durante los años no prescritos (últimos 4 años).

Para determinar si hay lugar a la devolución es preciso estudiar con detalle cada caso en particular, pues podemos encontrarnos frente a distintos escenarios, a saber:

- Que durante el periodo de cálculo del impuesto (es decir, entre la fecha de adquisición y la de transmisión, con un máximo de 20 años) el valor del suelo haya incrementado o, incluso, se haya devaluado.
- Que en dicho periodo, el valor del suelo sí haya aumentado durante algunos años, pero no durante otros.
- Que el valor del suelo haya aumentado, pero en proporción inferior a la aplicada por el Ayuntamiento.

En todos los casos será necesario demostrar nuestras alegaciones, utilizando como base para ello una tasación pericial y solicitar, dependiendo del caso, la devolución total o parcial del impuesto pagado en su día, pudiendo exigir también los intereses devengados desde entonces hasta el momento en que se le devuelva el importe.

Es importante señalar que la solicitud de devolución interrumpe el plazo de prescripción, por lo que no conviene demorar la interposición de la solicitud, so riesgo de

perder el derecho a solicitar la devolución de lo pagado.

¿Cómo actuar a partir de ahora respecto de la plusvalía municipal?

Si próximamente tiene Ud. que declarar alguna Plusvalía Municipal, seguro que ya se está preguntando cómo debe proceder: ¿hay que liquidarla o no?

Por el momento, los Ayuntamientos van a seguir exigiendo el impuesto, pues para que eso cambiara habría que modificar la Ley de Haciendas Locales y ello lleva su tiempo.

Por consiguiente, nuestro consejo es

presentar e ingresar la liquidación de II-VTNU en plazo y conforme a la normativa vigente, esto es, según su valor catastral e, inmediatamente, presentar una solicitud de devolución de ingreso indebido, argumentando y acreditando que, el impuesto que acabamos de pagar no tiene razón de ser y solicitando su reembolso, todo ello en base a las sentencias dictadas al respecto.

Como ven, la nueva situación surgida tras las resoluciones de los Tribunales de Justicia revoluciona el Impuesto de Plusvalía Municipal. Es fundamental estar bien asesorado, tanto al solicitar la devolución como al presentar nuevas liquidaciones, pues de ello puede depender un significativo ahorro de la cuota resultante. ●

“Aquellos que hayan satisfecho la plusvalía municipal en los últimos 4 años pueden reclamar al Ayuntamiento la devolución de ingresos indebidos, si el terreno no ha incrementado de valor”



La cesión de créditos hipotecarios litigiosos. Derecho de retracto y defensa del deudor

Es muy frecuente en los últimos años oír hablar de la cesión de créditos de las entidades financieras a los denominados "fondos buitre". Es más frecuente si cabe, cuando la cesión implica un préstamo con garantía hipotecaria. En este artículo nos centramos en un mecanismo de "defensa" que otorga nuestro ordenamiento jurídico, el del "retracto" amparado en el artículo 1.535 del Código Civil.



**Martín Jesús Urrea
Salazar**

Prof. Dr. Derecho
internacional privado.
Universidad Rey Juan
Carlos. Abogado

1. Introducción
2. Adopción de medidas en el marco de la Unión Europea
3. Adopción de medidas en el Derecho interno español: retrato del artículo 1.535 del Código Civil
 - 3.1. Carácter litigioso del crédito del deudor en el retracto
 - 3.2. Plazo para el ejercicio del retracto de créditos

Introducción

Es muy frecuente en los últimos años oír hablar de la cesión de créditos de las entidades financieras a los denominados "fondos buitre". Es más frecuente si cabe, cuando la cesión implica un préstamo con garantía hipotecaria. La relevancia inmediata de la ejecución de dicha garantía y el dramatismo que comporta esta situación hace que se haya sensibilizado más a la opinión pública, y que la sociedad haya reaccionado con la adopción de mecanismos jurídicos.

Adopción de medidas en el marco de la Unión Europea

En el seno de la Unión Europea un buen ejemplo de ello es la adopción de la Directiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 4 de febrero de 2014 sobre los contratos de crédito celebrados con los

consumidores para bienes inmuebles de uso residencial, y en cuya virtud se modifican las Directivas 2008/48/CE y 2013/36/UE y el Reglamento (UE) nº 1093/2010. El instrumento comunitario trata de establecer un marco jurídico normalizado en materia de créditos hipotecarios, y hace reposar su reglamentación en dos principios: la necesidad de otorgar un alto de nivel de protección al consumidor y la concesión responsable del crédito por las entidades financieras.

Pero no todos los créditos cedidos lo son ni mucho menos para la adquisición de la vivienda habitual. Lo que tampoco justifica su falta de atención normativa o de protección. De hecho y en la práctica, las cesiones de créditos que realizan las entidades financieras lo son de "paquetes" que comprenden todo tipo de operaciones. Los créditos personales originados por una tarjeta de crédito, o los que la entidad ostend-



ta frente al fiador de una póliza de crédito concedida a una sociedad malograda como consecuencia de la crisis económica, son buenos ejemplos de esta realidad que los despachos de abogados han de abordar cotidianamente.

Adopción de medidas en el Derecho interno español: retrato del artículo 1.535 del Código Civil

El derecho interno español contiene, aunque sea en una reglamentación un tanto “arcaica” unas posibilidades de reacción frente al nuevo acreedor, que en ocasiones es más receptivo a una renegociación de la deuda que el banco originalmente acreedor. No todos los fondos de inversión, están dispuestos a “pleitear” y finalizar un procedi-

miento de ejecución con el apremio de los bienes del deudor, de existir estos.

Pero centrándonos en los mecanismos de “defensa” que otorga nuestro ordenamiento jurídico, quizás uno de los menos conocidos sea el del “retracto” amparado en el artículo 1.535 del Código Civil. Se trata de una posibilidad dispensada al deudor de un crédito litigioso. Dispone el precepto literalmente que “Vendiéndose un crédito litigioso, el deudor tendrá derecho a extinguirlo, reembolsando al cesionario el precio que pagó, las costas que se le hubiesen ocasionado y los intereses del precio desde el día en que éste fue satisfecho. Se tendrá por litigioso un crédito desde que se conteste a la demanda relativa al mismo.

“En ocasiones es más receptivo a una renegociación de deuda el cesionario del préstamo hipotecario que el banco originalmente acreedor”

“El retracto del deudor es un mecanismo de protección del deudor afectado que le permite tener un conocimiento más detallado de la operación de cesión y del importe pagado por su crédito”

El deudor podrá usar de su derecho dentro de nueve días, contados desde que el cessionario le reclame el pago”.

De la redacción del precepto se desprenden dos cuestiones “polémicas” y que requieren concreción.

3.1. Carácter litigioso del crédito del deudor en el retracto

Se trata en primer lugar del carácter litigioso del crédito del deudor. El precepto parece relacionar este concepto con la contestación a la demanda. Pero que demanda ha de contestarse, ¿acaso la declarativa origen de la ejecución?, o ¿bien hemos de entender que el requisito queda cumplimentado con el escrito de oposición a la ejecución? Especialmente en el caso de ejecución de títulos no judiciales ni arbitrales, en los que no ha existido un declarativo previo que permitiese discutir el fondo del asunto.

Esta cuestión no es pacífica, y hay autores que consideran que cualquier crédito en ejecución es litigioso. Ampliando incluso la posibilidad del retracto legalmente prevista, a los cedidos antes de ser litigiosos. De esta manera se pretende romper con la línea jurisprudencial más clásica al respecto. Lo que dicho sea, no deja de chocar con la jurisprudencia actual de las Audiencias Provinciales que continúan aplicando dicha interpretación. Como ejemplo, la Sentencia 54/2015 de la AP de Burgos de 23 de febrero (rec. 301/2014) que establece expresamente que crédito litigioso no es todo aquel impugnado en un procedimiento judicial. La citada resolución se refiere a la jurisprudencia de las Audiencias Provinciales citando las SAP de Sevilla de 23 de julio de 2014, la SAP de Madrid de 7 de febrero de 2014 -rec.480/2012-, y la SAP de Vitoria de 20 de diciembre de 2013 -rec.531/2013-, que disponen que en el sentido “restringido y técnico” que lo emplea el artículo 1.536 del código Civil “crédito litigioso” es aquél que, habiendo sido reclamada judicialmente la declaración de su existencia y exigibilidad por su titular, es contradicho o negado por el

demandado, y precisa de una sentencia firme que lo declare como existente y exigible; es decir, el que es objeto de un “litis pendientia”, o proceso entablado y no terminado, sobre su declaración”. (Doctrina del Tribunal Supremo en Sentencia de 16 de diciembre de 1969).

Pero mantener esa interpretación tan restrictiva en el momento actual ha de imputarse extemporáneo. Las circunstancias han variado significativamente en los últimos años. El proceso de globalización económico, la necesaria protección del consumidor amparada en la normativa de origen comunitario y la propia protección del tráfico jurídico, imponen una interpretación amplia del concepto de crédito litigioso. Y es que siendo un fenómeno muy común el de la cesión de créditos a los denominados “fondos buitre”, el retracto del deudor se erige en un mecanismo de protección básico del deudor afectado. Además, le permite tener un conocimiento más detallado de la operación de cesión y del importe pagado por su crédito.

3.2. Plazo para el ejercicio del retracto de créditos

El segundo elemento polémico del precepto regulador del retracto de créditos es el relativo al escueto plazo para su ejercicio. El plazo de nueve días dispuesto en la norma se muestra insuficiente y además deja en el aire la cuestión de la determinación del momento de inicio del cómputo. La doctrina sentada por la Audiencia Provincial de Madrid (Sentencia de 26 de noviembre de 2013 -rec.315/2012-) se refiere a que el dies a quo de este plazo de caducidad “es aquél en que, el cedido, tuvo un conocimiento completo, cumplido o cabal de todos los extremos que le interesen de la cesión del derecho litigioso, en especial, el precio por el que se realizó”. Afirma la Audiencia que “si el legislador nos dice «desde el momento en que el cessionario le reclame el pago» es porque ordinariamente, será entonces cuando el cedido adquiera aquel conocimiento, a través del documento de cesión en el que el cessionario apoye su reclamación. Y si no ha dicho «desde el

momento en que el cesionario sustituya al cedente como parte en el proceso» es porque el dies a quo no va referido necesariamente a la sustitución procesal».

Una última cuestión menos polémica lo constituye el concepto de “crédito” a los efectos de los preceptos contenidos en los artículos 1.535 y 1.536 del Código Civil. La Sentencia del Tribunal Supremo 976/2008 de 31 de octubre (rec.1429/2003) vincula el concepto “crédito” utilizado por los preceptos a todos los derechos y acciones individualizados que sean transmisibles. El alto Tribunal excluye una interpretación extremadamente restrictiva del vocablo, que ciña su aplicación a los créditos dinerarios para adoptar la “solución amplia” acogida también por la mayor parte de la doctrina civilista que afirma que es la deducible de nuestra tradición jurídica y del propio contenido del Código Civil.

Conviene referirnos a la práctica exis-

tente en no pocas ocasiones por parte del cesionario del crédito de realizar una comunicación “deficiente” en la que no aparece claramente identificada la persona encargada de la gestión del cobro, cuando esta es una sociedad distinta (lo que es frecuente en el caso de los fondos de inversión) ni las condiciones de dicha cesión (a veces figuran importes de deuda bien distintos a lo realmente debido). Por contra, indicar que la práctica manifiesta que los denominados fondos “buitre” tienen en ocasiones una muy buena disposición a negociar acuerdos extrajudiciales en los que las condiciones de cancelación o exoneración parcial son ventajosas para el deudor. Y una vez liquidada o exonerada la deuda en favor de uno de los deudores (de concurrir varios solidariamente), es el propio fondo el que mediante su procurador y en el momento de personarse y aportar la escritura de venta del crédito, lo pone en conocimiento del juzgado. ●

“La práctica manifiesta que los denominados fondos buitre tienen en ocasiones una muy buena disposición a negociar acuerdos extrajudiciales en los que las condiciones de cancelación o exoneración parcial son ventajosas para el deudor”



El interés de demora abusivo en los contratos de préstamo

La reciente Sentencia del Pleno de la Sala Primera del Tribunal Supremo de 22 de abril de 2015 ha establecido doctrina jurisprudencial sobre cuándo debe considerarse abusiva la cláusula que fija los intereses de demora en los contratos de préstamo sin garantía real concertados con consumidores.



Ramón Gutiérrez del Álamo

Socio Director del área de derecho procesal de Adarve Abogados

1. Criterio jurisprudencial establecido
2. Ámbito de aplicación
3. Requisitos para que la cláusula pueda ser declarada abusiva
4. Razonamientos que llevan al Tribunal a establecer este criterio

Criterio jurisprudencial establecido

La Sentencia fija como doctrina jurisprudencial la de que en los contratos de préstamo sin garantía real concertados con consumidores, **es abusiva** la cláusula no negociada que fija un **interés de demora** que suponga un **incremento de más de dos puntos porcentuales sobre el interés remuneratorio pactado**.

Ámbito de aplicación

Lo primero que conviene aclarar es que el ámbito de aplicación de esta nueva doctrina jurisprudencial es muy concreto:

a) En primer lugar, se refiere exclusivamente a **contratos de préstamo**. No se ven afectados por esta doctrina los contratos de crédito en cuenta corriente o los intereses de demora en cualquier otro tipo de contrato.

b) Solo afecta a préstamos suscritos por empresas o profesionales **con consumidores**.

c) En tercer lugar, se circscribe a **préstamos sin garantía real**. Se excluyen los préstamos con garantía real, según explica el Supremo, porque para éstos ya existe una norma concreta: el art. 114.3 de la Ley Hipotecaria, que fija el interés de demora máximo en tres veces el interés legal del dinero. Sin embargo, esta norma solamente se refiere a los préstamos o créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda habitual, garantizados con hipotecas sobre la misma vivienda; de manera que para los préstamos con garantía real que no sean para la compra de vivienda habitual, o en aquellos casos en que la hipoteca no recaiga sobre la vivienda, seguiremos huérfanos de



criterios claros y habrá que orientarse por los que sentó la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 21 de enero de 2015.

Requisitos para que la cláusula pueda ser declarada abusiva

No cualquier cláusula que fije el interés de demora en más dos puntos por encima del interés ordinario es necesariamente abusiva. Para que se pueda considerar así, el Tribunal exige que la cláusula sea **no negociada**. Es decir, que si el banco puede demostrar que ha negociado con el consumidor y, de común acuerdo, han establecido

un interés de demora que supere, por ejemplo, en diez puntos el tipo fijado para el interés remuneratorio, tal cláusula no tendría por qué ser anulada por abusiva.

Por otra parte, no se opta por un criterio absoluto que establezca un tipo concreto a partir del cual se puede considerar abusiva la cláusula, sino que fija un **criterio relativo**, en función de cuál sea el interés ordinario o remuneratorio. Así, para un préstamo personal con un interés ordinario del 9%, sería abusivo cualquier interés de demora no negociado que supere el 11%. Pero si el interés remuneratorio está establecido en el 7%, sería considerado abusivo

“Si el banco puede demostrar que ha negociado con el consumidor un interés de demora que supere el tipo fijado para el interés remuneratorio, tal cláusula no tendría por qué ser anulada”

“El nuevo Artículo 114.3 de la Ley Hipotecaria limita el interés de demora en préstamos o créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda habitual a tres veces el interés legal del dinero”

un tipo de interés de demora del 9% que no haya sido fijado de común acuerdo.

Razonamientos que llevan al Tribunal a establecer este criterio

4.1. Razonamientos jurídicos

El razonamiento central de la sentencia es el que últimamente viene repitiéndose en las diferentes resoluciones que, tanto el Tribunal Supremo con el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, han dictado para delimitar las cláusulas que deben considerarse abusivas en los contratos celebrados con consumidores.

Como se ha dicho, la cláusula a que nos venimos refiriendo no será abusiva simplemente porque establezca un tipo u otro de interés de demora, sino que lo será en tanto que no haya sido negociada.

La cuestión radica en si la cláusula ocasiona o no un desequilibrio importante entre los derechos y obligaciones de las partes, de manera que el juez debe valorar si el profesional podía razonablemente esperar que, tratando de manera leal y equitativa con el consumidor, éste aceptaría una cláusula de este tipo en el marco de una negociación individual. Y lo que el Supremo concluye es que un consumidor tratado con lealtad y equidad en una negociación no aceptaría un tipo de demora que fuese superior en mucho al tipo ordinario o remuneratorio pactado.

4.2 Razonamientos cuantitativos

No nos referimos ahora a los razonamientos jurídicos, sino a los “cuantitativos” que han llevado al Tribunal Supremo a establecer el límite en dos puntos por encima del interés ordinario. ¿Por qué dos puntos y no tres? ¿Por qué no un tipo concreto en



lugar de un tipo fijado en función del interés ordinario?

El Tribunal hace un estudio de los diferentes tipos de interés que establece el legislador para distintos supuestos, aun reconociendo que cada uno de ellos tiene su propio ámbito de aplicación y, por tanto, responde a necesidades diferentes.

Así, el Supremo acude al artículo 1.108 del Código Civil, que establece un interés de demora equivalente al interés legal del dinero a falta de pacto entre las partes.

Asimismo, se asoma a la Ley de Crédito al Consumo, y a su artículo 20.4, que fija el interés máximo para las operaciones de crédito consistentes en descubiertos en cuenta corriente en 2,5 veces el interés legal.

Menciona el nuevo artículo 114.3 de la Ley Hipotecaria, que limita el interés de demora en préstamos o créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda habitual a tres veces el interés legal del dinero.

También acude el Supremo a la Ley de lucha contra la morosidad, con tipos de interés fijados semestralmente, y, asimismo,

se hace una referencia al interés de mora procesal del artículo 576 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (el interés legal del dinero incrementado en dos puntos).

Incluso acude al artículo 20 de la Ley de Contrato de Seguro, que incrementa en un cincuenta por ciento el interés legal, e incluso fija un tipo del 20% anual a partir de los dos años de demora.

Como conclusión tras este periplo por los muy diferentes tipos de interés que fija el legislador para distintos supuestos y con dispares propósitos, el Tribunal termina considerando que el interés de demora en los préstamos sin garantía real debería fijarse añadiendo un pequeño porcentaje adicional sobre el interés remuneratorio pactado. Y, así, considera que en los supuestos en que ese porcentaje no sea pactado entre las partes, el criterio más adecuado y proporcionado es que utiliza el artículo 576 de la Ley de Enjuiciamiento Civil. Si para las deudas judicialmente declaradas establece el legislador un incremento de dos puntos sobre el interés legal del dinero, entiende el Tribunal que ese mismo criterio puede ser adecuado para determinar si una cláusula no negociada debe ser considerada abusiva o no. ●

“El Tribunal termina considerando que el interés de demora en los préstamos sin garantía real debería fijarse añadiendo un pequeño porcentaje adicional sobre el interés remuneratorio pactado”



Responsabilidad Patrimonial de la Administración. Incorrecta ejecución de una obra y causación de daños

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. Solución propuesta
- 2. El Procedimiento Judicial
 - 2.1. Partes
 - 2.2. Peticiones realizadas
 - 2.3. Argumentos
 - 2.4. Normativa
 - 2.5. Documentos
 - 2.6. Prueba
 - 2.7. Resolución judicial
- 3. Jurisprudencia relacionada con el caso
- 4. Documentos Jurídicos
- 5. Biblioteca
- 6. Formulario: Recurso contencioso administrativo contra la consejería de ordenación del territorio e infraestructuras de la Comunidad Autónoma

El caso

1.1. Supuesto de hecho

Moreda-Aller, 30-01-2006

El supuesto de hecho se inicia el 31 de enero de 2.006, al ser esta la fecha en la que se tiene constancia de los daños causados en la vivienda del Sr. "A", debido a las obras que está llevando a cabo la Administración "B" en la "Variante de Moreda".

Los daños en la vivienda aparecen debido

a la transmisión de vibraciones que se producen en el puente cercano, al pasar los vehículos pesados, debido al poco ancho de la junta de dilatación de la acera.

Como consecuencia de dichas vibraciones, la escalera y fachada de la vivienda del Sr. "A" presentan daños de consideración, los cuales ascienden a la cantidad de 3.720,17 Euros.

De cara a que el Sr A se vea resarcido por los daños que ha tenido que abonar, la representación del Sr. "A" presenta reclamación

patrimonial contra la Administración titular de la vía en la que se produjo el siniestro, la cual no es contestada, por lo que se presenta Recurso Contencioso-Administrativo, que da comienzo a un proceso judicial, cuyo desenlace se expondrá en este análisis a su debido momento.

1.2. Objetivo. Cuestión planteada

El cliente es el Sr. “A” y su objetivo es claro al pretender que se le abono la totalidad del coste de la reparación de los daños en la fachada y escalera de su vivienda, debidas a las obras mal ejecutadas en la “Variante de Moreda”.

1.3. La estrategia. Solución propuesta

Con el objeto de que el Sr. “A” sea resarcido por el importe total del coste de la reparación de su vivienda, se debe acreditar, en primer lugar la propiedad del Sr. “A” sobre la vivienda cuyos daños se reclaman.

Asimismo se debe acreditar la existencia de un daño real y efectivo, evaluable económicamente e individualizado, es decir, los daños en la vivienda y el importe de los mismos.

Por último hay que probar que los daños se causaron a consecuencia del mal funcionamiento de los servicios públicos, al no ejecutar correctamente las obras de la “Variante de Moreda”.

Se debe acreditar la ausencia de caso fortuito, y fuerza mayor, al entender que fue un suceso totalmente previsible y evitable.

En caso contrario, el Sr. “A” vería desestimada su pretensión, al no concurrir los requisitos exigidos por la Jurisprudencia para que sea estimada la reclamación de responsabilidad patrimonial.

El procedimiento judicial

Orden Jurisdiccional: Contencioso - Administrativo.

Juzgado de inicio del procedimiento: Juzgado de lo Contencioso-Administrativo de Oviedo.

Tipo de procedimiento: Procedimiento Abreviado.

Fecha de inicio del procedimiento:
10-10-2006.

2.1. Partes

Parte demandante:

- el Sr. “A”.

Parte demandada:

- La Administración “B”.

2.2. Peticiones realizadas

La parte demandante (administrado) solicita:

- Obtener el importe de la reparación que ha tenido que abonar por los daños ocasionados en su vivienda.
- Que se le abone igualmente el interés por mora que corresponda.

La parte demandada (Administración) solicita:

- Su objetivo fundamental es evitar el pago de la cantidad reclamada y verse exonerada de responsabilidad alguna.

2.3. Argumentos

La parte demandante en su escrito de demanda fundamenta sus peticiones en los siguientes argumentos:

- De cara a determinar la responsabilidad de la Administración “B”, se alega que la misma es encargada de ejecutar la obra de la “Variante de Moreda”, y por tanto, es la responsable de los daños que se causen por el incumplimiento de la obligación de ejecutar esas obras correctamente, así como el mantenimiento de los servicios públicos en per-

fecto estado.

- El daño real y efectivo, existe desde el momento que la vivienda del Sr. "A" sufre daños cuantificados en la cantidad de 3.720,17 euros.

- La relación de causalidad entre el daño y funcionamiento del servicio del servicio público es clara, ya que de haberse ejecutado correctamente la obra, evitando que las vibraciones producidas por el paso de vehículos por la variante llegasen a la vivienda del Sr. "A", no se habrían producido los daños en la misma.

- No se da en este supuesto la concurrencia de caso fortuito o fuerza mayor, ya que de haberse dejado una junta de dilatación más ancha, las vibraciones habrían sido absorbidas por la junta y no habrían llegado a la vivienda del SR."A", causándole los daños que se reclaman.

- Se reclama la aplicación de los intereses moratorios sobre la cantidad reclamada.

La parte demandada (Administración) en su contestación fundamenta sus peticiones en los siguientes argumentos:

- Se alega que en informe emitido por el Servicio de Conservación y Seguridad Vial de la Dirección General de Carreteras, se indica que los daños reclamados por el Sr. "A" no son consecuencia de las obras, porque no es posible que las vibraciones ocasionadas por el tráfico y los pequeños movimientos de efecto térmico, afecten a la vivienda propiedad del Sr. "A".

2.4. Normativa

Parte demandante:

- Procesal:

- Ley 30/92, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común.

- Fondo:

- Constitución Española art. 106. 2

- Ley 30/92, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común.

- Ley 29/98, de 13 de julio, Reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa.

- Real Decreto 429/93, de 26 de marzo, de los Procedimientos de las Administraciones Públicas en materia de Responsabilidad Patrimonial.

Parte demandada (Administración):

- Procesal:

- Ley 30/92, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común.

- Fondo:

- Ley 30/92, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común.

- Ley 29/98, de 13 de julio, Reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa.

- Real Decreto 429/93, de 26 de marzo, de los Procedimientos de las Administraciones Públicas en materia de Responsabilidad Patrimonial.

2.5. Documentos

La parte demandante en su escrito de demanda aportó los siguientes documentos:

- Escritura de declaración de obra nueva de la vivienda.

- Acta de presencia Notarial para dejar constancia de los daños.

- Reclamación amistosa girada a la Administración "B".

- Informe pericial valorando el origen de los daños e importe de los mismos.

La demandada en su contestación:

- No aportó documentación alguna.

2.6. Prueba

La parte demandante aportó:

• Acta de intervención notarial y fotografías, para acreditar la realidad del siniestro, y la existencia del daño real y efectivo en la vivienda a causa de la mala ejecución de las obras de la “Variante de Moreda”. Con esta documentación se acredita que antes de las obras la vivienda propiedad del Sr. “A” no sufría daños, y que tras comenzar las obras se van produciendo los daños reclamados.

• El informe pericial aportado, acredita la existencia de unos daños en la vivienda y la causa de los mismos, la cual es imputable a la Administración encargada de su ejecución, y que suponen un menoscabo ocasionado al reclamante, derivado del incumplimiento por parte de la Administración de llevar a cabo las obras de acondicionamiento de la vía pública.

La parte demandada acordó:

• Solicitar informe al Servicio de Conservación y Seguridad Vial de la Dirección General de Carreteras, solicitando datos sobre la realidad de los daños alegados y su relación de causalidad con la obra pública. En su contestación, el Servicio de Explotación, declara que entienden que los daños reclamados no son consecuencia de las obras, toda vez que no es posible que las vibraciones ocasionadas por el tráfico y los pequeños movimientos de efecto térmico afecten a la edificación. También adjuntan fotografías de la edificación y plano de planta de la estructura.

2.7. Resolución Judicial

Fecha de la resolución judicial: 22-05-2008

Fallo o parte dispositiva de la resolución judicial:

Que estimando como estimo el recurso

contencioso-administrativo interpuesto por el Sr. A contra la desestimación presunta por silencio administrativo de la reclamación por responsabilidad patrimonial presentada el 19 de octubre del 2.005 por el Sr. A ante la Administración del Principado de Asturias, debo declarar y declaro:

PRIMERO-la anulación de los actos recurridos por no ser conformes con el Ordenamiento Jurídico.

SEGUNDO-el reconocimiento como situación jurídica individualizada del derecho del Sr. A a ser indemnizado por los demandados en la cantidad de tres mil setecientos veinte euros (3.720,17), cantidad que habrá de ser actualizada en la forma dispuesta en el último párrafo del Fundamento de Derecho Tercero de esta Sentencia, así como los intereses legales de dicha cantidad. **TERCERO**-no se realiza especial pronunciamiento en cuanto a las costas del presente recurso.

Fundamentos jurídicos de la resolución judicial:

La Sentencia indica que la discrepancia entre las partes surge en relación a la concurrencia del nexo causal entre el funcionamiento del servicio y los daños sufridos. En este sentido, la Sentencia entiende que con el informe aportado por la representación del Sr. “A” se considera acreditada la realidad y certeza del hecho lesivo causante de los daños, así como el nexo causal entre el funcionamiento del servicio público, que en este caso viene representado por el servicio de construcción de carreteras de la Administración autonómica, y los daños sufridos por la vivienda del recurrente.

Por todo ello debe prosperar la reclamación, procede se declare la existencia de responsabilidad patrimonial y la obligación de indemnizar.

Respecto de la cantidad a abonar, se considera procedente la reclamada por el interesado, que resulta del informe pericial presentado, esto es 3.720,17 Euros.

Jurisprudencia

Jurisprudencia relacionada con este caso

- T. S. Sentencia de fecha 1 de abril de 1.995.
- T. S. Sentencia de fecha 20 de mayo de 1.998 (RJ 4697).
- T. S. Sentencia de fecha 8 de octubre de 1.998.
- T. S. Sentencia de fecha 6 de noviembre de 1.998 (RJ 9020).

Documentos jurídicos

Documentos jurídicos de este caso

Descripción:

1-Demanda

2-Acta notarial y fotografías

3-Informe pericial

4-Informe del Servicio de Explotación de Carreteras

5-Sentencia

Biblioteca

Disponible en www.ksp.es Nº de Caso: 4607

- Ley de la jurisdicción contencioso administrativa. Concordada con cuadros sinópticos resúmenes instituciones procesales.

- La responsabilidad civil de los agentes de la edificación.

AL JUZGADO DE LO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO DE OVIEDO QUE POR TURNO DE REPARTO CORRESPONDA

DON, Procurador de los Tribunales y de DON, mayor de edad, con DNI nº con domicilio a efectos de notificaciones en la c/, representación que crédito por medio de Poder apud acta, comparece bajo la dirección letrada de, colegiada De Iltre. Colegio de Abogados de..... y DICE:

Que en la representación y a medio del presente escrito interpongo RECURSO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO contra:

– CONSEJERÍA DE MEDIO AMBIENTE, ORDENACIÓN DEL TERRITORIO E INFRAESTRUCTURAS DE En la persona que ostente su representación legal, que deberá ser citada en la c/

Se fundamenta la presente demanda en los siguientes HECHOS y FUNDAMENTOS DE DERECHO:

HECHOS

PRIMERO.- Que su representado, DON, es el propietario de la vivienda sita en, tal y como se acredita por medio de la Escritura de Declaración de obra nueva que se adjunta como DOCUMENTO Nº1.

SEGUNDO.- La vivienda propiedad de mi representado se encuentra situada a pocos metros del puente que forma parte de la carretera denominada “Variante de Moreda”, motivo por el cual durante la construcción de la misma se causaron daños en la vivienda de su propiedad, daños que ya fueron reclamados en su días a esta Consejería, sin que se haya recibido respuesta a la misma.

Al hacerse caso omiso a dicha reclamación, mi representado tras solicitar la oportuna licencia, realizó obras en la escalera de su vivienda. Tras dichas obras la nueva escalera comienza a sufrir daños que van en aumento. Dichos daños se producen por transmisión de vibraciones que se producen en el puente de la “Variante de Moreda” al pasar los vehículos pesados debido al poco ancho de la junta de dilación de la acera.

Las reparaciones y/o modificaciones necesarias para que no se produzcan más daños en la escalera suponen un coste de 3.720,17€, cantidad que se reclama a medio de la presente.

TERCERO.- El día 19 de octubre de 2006, se inicia el procedimiento administrativo con una reclamación de responsabilidad patrimonial a la Administración responsable de la “Variante de Moreda”, lugar donde se producen los hechos arriba descritos, correspondiendo la misma a la CONSEJERÍA DE MEDIO AMBIENTE, ORDENACIÓN DEL TERRITORIO E INFRAESTRUCTURAS DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS. Se abre tras la recepción de la reclamación patrimonial el correspondiente expediente administrativo con

CUARTO.- El día 21 de mayo de 2007, y ante la ausencia de respuesta por parte de la Administración a la que se dirigió la reclamación, se solicitó resolución expresa del expediente al haber transcurrido más de SEIS meses de la presentación de la reclamación patrimonial ante la meritada Administración (documento que acompañamos con la presente) y a día de hoy no ha sido contestado por lo que entendemos desestimadas nuestras pretensiones por silencio negativo.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

I.- LEGITIMACIÓN ACTIVA. Se haya legitimado activamente el demandante en su condición de perjudicado directamente por la ausencia de resolución de la Consejería de Infraestructuras del Principado de Asturias, según dispone la Ley de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa, Art. 19.1 a).

II.- LEGITIMACIÓN PASIVA. Recae sobre la Consejería de Medio Ambiente, Ordenación del Territorio e Infraestructuras del Principado de Asturias, al ser la entidad directamente responsable de los perjuicios irrogados al reclamante (Art. 21 de LJCA).

III.- PLAZO. Se formula el presente recurso por inactividad de la Administración al no haber recaído resolución expresa y sin que se haya formalizado acuerdo indemnizatorio durante más de 6 meses desde que se entiende producido el acto presunto, de conformidad con el Art. 46 de la Ley 29/98, de 13 de julio Reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa.

IV.- PROCEDIMIENTO. El legalmente establecido en el art. 78.1 de la LJCA, el procedimiento abreviado por tratarse de un asunto cuya cuantía no supera los 13.000€.

V. CUANTÍA. Estimamos como adecuada la cifra de TRESMIL SETECIENTOS VEINTE EUROS CON DIECISIETE CÉNTIMOS (3.720,17 €) por ser la cantidad a la que asciende la reparación del perjuicio causado, cantidad que habrá de ser actualizada a la fecha en que se ponga fin al presente procedimiento de responsabilidad y a la que habrán de añadirse los intereses que procedan por demora, de conformidad con el Art. 141 de la LRJAP-PAC en la redacción dada por la Ley 4/1999, de modificación de la Ley 30/92, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común.

VI.- FONDO. Del relato fáctico expuesto en este escrito, y justificado documentalmente, se puede colegir sin dificultad la existencia de una responsabilidad patrimonial de la Consejería de Medio Ambiente, Ordenación del Territorio e Infraestructuras, derivada de un inaceptable funcionamiento de sus servicios públicos,

que ha ocasionado daños al reclamante sin que pueda ser alegada causa alguna que justifique este resultado.

La responsabilidad patrimonial de las Administraciones Pùblicas, en la actualidad viene establecida en nuestro ordenamiento jurídico en varios preceptos.

a) El Art. 106.2 de la Constitución Española:

“Los particulares, en los términos establecidos en la Ley, tendrán derecho a ser indemnizados por toda lesión que sufran en cualesquiera de sus bienes o derechos, salvo en los casos de fuerza mayor, siempre que la lesión sea consecuencia del funcionamiento de los servicios públicos”.

b) El Art. 139 de la LRJAP-PAC que establece.

“Los particulares tendrán derecho a ser indemnizados por las Administraciones Pùblicas correspondientes, de toda lesión que sufran en cualesquiera de sus bienes y derechos, salvo en los casos de fuerza mayor, siempre que la lesión sea consecuencia del funcionamiento normal o anormal de los servicios públicos”.

c) El Art. 2 del Reglamento, cuyo tenor literal es el siguiente:

“Mediante los procedimientos previstos en este Reglamento, las Administraciones Pùblicas reconocerán el derecho a indemnización de los particulares en los términos previstos en el Capítulo I, Título X, de la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Pùblicas y Procedimiento Administrativo Común, por las lesiones que aquellos sufran en cualesquiera de sus bienes y derechos, siempre que la lesión sea consecuencia del funcionamiento normal o anormal de los servicios públicos, salvo casos de fuerza mayor o daños que el particular tenga el deber jurídico de soportar de acuerdo con la Ley”.

d) El Art. 2 e) de la Ley 29/1998, de 13 de Julio, reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa, que proclama:

“La responsabilidad patrimonial de las Administraciones Pùblicas, cualquiera que sea la naturaleza de la actividad y tipo de relación de que se derive, no pudiendo ser demandadas aquellas por este motivo en los órdenes jurisdiccionales civil y social”.

Es reiterada la Jurisprudencia del Tribunal Supremo en el sentido de que para que pueda acogerse la responsabilidad patrimonial de las Administraciones Pùblicas, se necesita acreditar el cumplimiento de tres requisitos:

a) La existencia de un daño real y efectivo, evaluable económicamente e individualizado en relación a la persona o grupos de personas.

b) Una relación de causalidad entre el daño y el funcionamiento del servicio público, sea este normal o anormal. Esta relación ha de ser directa, inmediata y exclusiva de causa-efecto, sin intermediación de circunstancias extrañas que pudieran afectar al nexo causal.

c) Ausencia de fuerza mayor.

En torno a esta materia, se pronuncian entre otras, las Sentencias del Tribunal Supremo de 20 de mayo y 6 de noviembre de 1998.

Es decir, en los preceptos legales y jurisprudenciales citados, el sistema de la responsabilidad de la Administración viene articulado como de responsabilidad puramente objetiva, prescindiéndose de los tradicionales elementos de ilicitud o culpabilísticos. Esta doctrina residencia la responsabilidad en el concepto de lesión y no en el de la conducta culpable del agente. La Administración responde, en efecto, por toda lesión de los particulares.

Queda, por tanto, acotado el amplio deber genérico de indemnizar que surge para cualquier Administración, de forma automática, cuando se le causa un perjuicio a un administrado que como el dicente, se creía amparado por la confianza que despierta, en todo caso, la Administración del Principado de Asturias, en el ámbito de sus funciones.

Por tanto, el único requisito que se exige que concurra, para considerar que ha surgido la obligación de indemnizar, es la relación de causalidad entre el acto y el resultado dañoso que causa un perjuicio efectivo, evaluable económicamente e individualizado, con total independencia de licitud o ilicitud del acto generador de tal daño.

En el presente caos, convergen todos los requisitos exigidos legal y jurisprudencialmente para apreciar la responsabilidad de la Administración, y acceder, en consecuencia, a la pretensión de la reclamante:

- Existe un menoscabo ocasionado al reclamante, cristalizada en una realidad objetiva e individualizada que viene determinada por los propios actos de la Consejería de Medio Ambiente, Ordenación del Territorio e Infraestructuras (Incumplimiento de la obligación de mantenimiento de los servicios públicos en perfecto estado), que ha ocasionado al reclamante los perjuicios descritos.

- Además, la evaluación del daño económico en su patrimonio es perfectamente calificable.

Es evidente que nos encontramos ante un supuesto de fuerza mayor, pues los daños ocasionados a la reclamante se hubieran evitado con facilidad si la Administración demandada, hubiera actuado diligentemente.

En virtud de lo expuesto;

SOLICITA, que teniendo por presentado este escrito, se digne admitirlo, haber por formulado en tiempo y forma hábiles RECURSO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO contra Consejería de Medio Ambiente, Ordenación del Territorio e Infraestructuras y previos los trámites legales oportunos, acuerde en su día declarar su responsabilidad patrimonial, e indemnizar al demandante Don En la cantidad de TRESMIL SETECIENTOS VEINTE EUROS CON DIECISIETE CÉNTIMOS (3.720,17 €), en concepto de indemnización, actualizada en la forma legalmente prevista a la fecha en la que se ponga fin al presente procedimiento, más los intereses que procedan por demora y con todas sus consecuencias legales.

OTROSÍ DICE, que en virtud del Art. 6 del Reglamento en concordancia con el Art. 9 del mismo cuerpo legal, interesa el recibimiento de la reclamación a PRUEBA respecto de todos los hechos recogidos en el presente escrito que se consideren erróneos, imprecisos o que sean impugnados por esa Administración. Por ende, DE NUEVO SOLICITA, que se tenga por realizada la precedente manifestación y se acuerde todo lo conducente para su práctica.

Así procede en Justicia que, respecto del principal y otrosí, pide en Oviedo a 18 de septiembre de 2007.

LDO.

Las plataformas de financiación participativa, el crowdfunding

En el presente artículo se comenta el novedoso régimen jurídico para las plataformas de financiación participativa establecido por la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.



Redacción

1. Introducción
2. Plataformas de financiación participativa (pfp)
3. Autorización y registro
4. Normas de conducta
5. Promotores y proyectos
6. Protección del inversor
7. Supervisión, inspección y sanción

Introducción

En el Boletín Oficial del Estado del pasado 28 de abril de 2015 se publicó la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.

La norma, como expresa su exposición de motivos, viene motivada por la realidad de la dependencia de las empresas españolas, particularmente de las PYMES, de la financiación bancaria, tanto para la inversión como para su operativa corriente. Desde el año 2009 con la reducción del crédito y un paralelo aumento de su coste se ha producido un impacto significativo en el conjunto de la economía. Partiendo de esa situación, la norma articula un conjunto de medidas con una doble finalidad. La primera pretende hacer más accesible

y flexible la financiación bancaria a las PYMES. La segunda pretende avanzar en el desarrollo de medios alternativos de financiación no bancaria.

La norma se encuentra en vigor desde el día de su publicación y consta de 94 artículos estructurados en seis Títulos. Cuenta, además, con 6 disposiciones adicionales, 11 transitorias, 1 disposición derogatoria y 13 disposiciones finales.

- El título I incorpora dos novedades destinadas a favorecer la financiación bancaria de las PYMES, regulando los derechos de las PYMES en los supuestos de cancelación o reducción de la financiación, y facilitando el acceso de las pymes al crédito bancario mediante la reforma del régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca.



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

- El título III contiene la reforma del régimen de las titulizaciones que, entre otras novedades, unifica en una única categoría legal los denominados fondos de titulización de activos y fondos de titulización hipotecaria.

- En el título IV se incluyen se mejora el acceso de las empresas a los mercados de capitales, para ello se reforma la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, y se introducen cambios en el régimen de emisión de obligaciones, mediante reformas en el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, y en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

- El título V establece por primera vez un régimen jurídico para las plataformas de financiación participativa.

- Finalmente, el título VI recoge una modificación de las facultades de la Comisión

“Las plataformas requieren de autorización previa y de inscripción en el registro correspondiente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores”

“Deben ejercer su actividad de acuerdo con los principios de neutralidad, diligencia y transparencia y con arreglo al mejor interés de sus clientes”

Nacional del Mercado de Valores al objeto de profundizar en su independencia funcional y reforzar sus competencias supervisoras, en aras del mejor desempeño de su mandato de velar por la transparencia de los mercados de valores, la correcta formación de los precios en los mismos y la protección de los inversores.

El presente artículo se examina, por su novedad, el régimen de las plataformas de financiación participativa o crowdfunding, como forma de desintermediación financiera desarrollado sobre la base de las nuevas tecnologías.

Plataformas de financiación participativa (pfp)

Se **definen como tales** las empresas autorizadas cuya actividad consiste en poner en contacto, de manera profesional y a través de páginas web u otros medios elec-

trónicos, a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que ofrecen **financiación a cambio de un rendimiento dinerario**, denominados inversores, con personas físicas o jurídicas que solicitan financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto de financiación participativa, denominados promotores.

Se excluyen de la consideración de PFP si la financiación captada por las empresas es a través de donaciones, venta de bienes y servicios o préstamos sin interés.

La norma regula únicamente las PFP que **ejercen su actividad en territorio nacional**, quedando incluidas las que tengan su domicilio social en el extranjero si anuncian, promocionan o captan clientes en España, o dirigen sus servicios a inversores y promotores residentes en territorio español.



La actividad de financiación participativa queda reservada por la ley a estas entidades que deberán incluir la denominación «plataforma de financiación participativa», en su denominación social así como su abreviatura «PFP».

La actividad comprende la prestación de los servicios de recepción, selección y publicación de proyectos de financiación participativa y de desarrollo, establecimiento y explotación de canales de comunicación para facilitar la contratación de la financiación entre inversores y promotores.

Las plataformas de financiación participativa **podrán prestar servicios auxiliares distintos**, entre otros:

a) El asesoramiento a los promotores en relación con la publicación del proyecto en la plataforma incluyendo la prestación de servicios y asesoramiento en las áreas de tecnología de la información, marketing, publicidad y diseño.

b) El análisis de los proyectos de financiación participativa recibidos, la determinación del nivel de riesgo que implica cada proyecto para los inversores y la determinación de cualquier otra variable que resulte útil para que los inversores tomen la decisión de inversión. La publicación, clasificación y agrupación de tal información en términos objetivos, sin realizar recomendaciones personalizadas, no constituirá asesoramiento financiero.

c) La habilitación de canales de comunicación a distancia para que usuarios, inversores y promotores contacten directamente entre sí antes, durante o después de las actuaciones que den lugar a la financiación del proyecto.

d) La puesta a disposición de las partes de los modelos de contratos necesarios para la participación en los proyectos.

e) La transmisión a los inversores de la información que sea facilitada por el promotor sobre la evolución del proyecto, así como sobre los acontecimientos societarios

más relevantes.

f) La reclamación judicial y extrajudicial de los derechos de crédito, actuando en representación de los inversores o en nombre propio si los inversores le cedieren su derecho de crédito.

g) Aquellos otros que en su caso determine el Ministro de Economía y Competitividad o, con su habilitación expresa, la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Además de los anteriores, las plataformas de financiación participativa podrán formalizar contratos de préstamo y de suscripción de participaciones actuando en representación de los inversores.

Las plataformas de financiación participativa **no podrán ejercer las actividades reservadas a las empresas de servicios de inversión ni a las entidades de crédito**. Tampoco podrán ejercer las actividades reservadas a las entidades de pago, y en especial, recibir fondos con la finalidad de pago por cuenta de los inversores o de los promotores, sin contar con la preceptiva autorización de entidad de pago híbrida.

“Las plataformas ponen en contacto, de manera profesional y a través de páginas web u otros medios electrónicos, a una pluralidad de personas que ofrecen financiación a cambio de un rendimiento dinerario, con personas que solicitan financiación para destinarlo a un proyecto de financiación participativa”

Autorización y registro

Las plataformas de financiación participativa **requieren de autorización previa y de inscripción** en el registro correspondiente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. El registro que será público contendrá los datos actualizados de la denominación social, dirección de dominio de Internet y domicilio social de la plataforma de financiación participativa, así como la identidad de los administradores y una relación de los socios con participación significativa.

Para que la plataforma obtenga y mantenga su autorización se necesitan cumplir una serie de **requisitos para ejercer la actividad** y unos requisitos financieros.

Serán requisitos para que una entidad obtenga y mantenga su autorización como

plataforma de financiación participativa los siguientes:

- Tener por objeto social exclusivo la realización de las actividades que sean propias a las plataformas de financiación participativa.
- Tener su domicilio social, así como su efectiva administración y dirección, en territorio nacional o en otro Estado miembro de la Unión Europea.
- Revestir la forma de sociedad de capital, constituida por tiempo indefinido.
- Disponer del capital social íntegramente desembolsado en efectivo.
- Los administradores deben de ser personas de reconocida honorabilidad empresarial o profesional y poseer conocimientos y experiencia adecuados en las materias necesarias para el ejercicio de sus funciones. La honorabilidad, conocimientos y experiencia serán exigibles también a los directores generales o asimilados.
- Disponer de una buena organización administrativa y contable o de procedimientos de control interno adecuados.
- Disponer de los medios adecuados para garantizar la seguridad, confidencialidad, fiabilidad y capacidad del servicio prestado por medios electrónicos.
- Disponer de un reglamento interno de conducta que contemple, en particular, los posibles conflictos de interés y los términos de la participación de los administradores, directivos, empleados y apoderados en las solicitudes de financiación que se instrumenten a través de la plataforma.
- Prever mecanismos para que, en caso de cese de su actividad, se sigan prestando todos o parte de los servicios a los que se comprometió para los proyectos de financiación participativa que hubieran obtenido financiación.

Como **requisitos financieros inicia-**

les, a las plataformas de financiación se les exige disponer:

- Un capital social íntegramente desembolsado en efectivo de, al menos, 60.000 euros, o
 - un seguro de responsabilidad civil profesional, un aval u otra garantía equivalente que permita hacer frente a la responsabilidad por negligencia en el ejercicio de su actividad profesional, con una cobertura mínima de 300.000 euros por reclamación de daños, y un total de 400.000 euros anuales para todas las reclamaciones, o
 - una combinación de capital inicial y de seguro de responsabilidad civil profesional, aval u otra garantía equivalente que dé lugar a un nivel de cobertura equivalente al de los apartados anteriores.

Cuando suma de financiación obtenida en los últimos 12 meses supere los dos millones de euros se exigen recursos propios adicionales.

Normas de conducta

Las plataformas de financiación participativa deben ejercer su actividad de acuerdo con los **principios de neutralidad, diligencia y trasparencia y con arreglo al mejor interés de sus clientes**, considerándose como tales tanto a los promotores como los inversores. La información a los clientes sobre sus derechos y obligaciones debe ser clara, oportuna, suficiente, accesible, objetiva y no engañosa.

Las plataformas de financiación participativa tienen **obligación de incluir información general en su página web**, sobre el funcionamiento básico de la plataforma, advertir de los riesgos de pérdida total o parcial del capital invertido, advertir de que los proyectos de financiación no son objeto de autorización ni supervisión por la CNMV, tarifas aplicables, medidas adoptadas para evitar conflictos de interés, entre otros aspectos.

Se establecen **límites a los proyectos**

vinculados no pudiendo las plataformas de financiación participativa participar en proyectos publicados en su página web de acuerdo en porcentaje superior al 10% ni que le permita el control de la empresa. Tampoco podrán participar en proyectos publicados por otras plataformas de financiación participativa.

Promotores y proyectos

Se establecen **requisitos aplicables a los promotores** y a los proyectos. El promotor debe ser una persona jurídica válidamente constituida en España o en otro Estado miembro de la Unión Europea, o persona física con residencia fiscal en España o en otro Estado miembro de la Unión Europea.

Los promotores, socios, el administrador del promotor o los miembros de su Consejo de Administración no podrán hallarse inhabilitados conforme a lo previsto en la Ley Concursal, o normativa equivalente de otros Estados miembros de la Unión Euro-

pea, ni podrán estar cumpliendo condena por la comisión de delitos o faltas contra el patrimonio, el blanqueo de capitales, el orden socioeconómico, la Hacienda Pública y la Seguridad Social.

Los proyectos solo pueden ser de **tipo empresarial, formativo o de consumo** y podrán instrumentarse a través de:

- La emisión o suscripción de obligaciones, acciones ordinarias y privilegiadas u otros valores representativos de capital, cuando la misma no precise y carezca de folleto de emisión.
- La emisión o suscripción de participaciones de sociedades de responsabilidad limitada.
- La solicitud de préstamos, incluidos los préstamos participativos.

Se establecen **límites al número de**



proyectos y al importe máximo de captación. Ningún promotor podrá tener publicado simultáneamente en la plataforma más de un proyecto, y el importe máximo de captación de fondos por proyecto de financiación participativa a través de cada una de las plataformas de financiación participativa no podrá ser superior a 2.000.000 de euros, siendo posible la realización de sucesivas rondas de financiación que no superen el citado importe en cómputo anual. Cuando los proyectos se dirijan exclusivamente a inversores acreditados, el importe máximo anterior podrá alcanzar los 5.000.000 de euros.

Las plataformas de financiación participativa se asegurarán de que para cada proyecto de financiación participativa se establezca un **objetivo de financiación y un plazo máximo** para poder participar en la misma. Si no se alcanzara el objetivo de financiación dentro del plazo temporal fijado se procederá a la devolución de las cantidades aportadas. No obstante, las plataformas de financiación participativa podrán establecer en sus reglas de funcionamiento que el proyecto reciba la financiación cuando se hubiere alcanzado al menos el 90% por ciento del objetivo, una vez descontada la participación en el proyecto que pudiera tener la propia plataforma siempre que se informe con carácter previo a la inversión de tal posibilidad.

Protección del inversor

La Ley diferencia entre el inversor acreditado y el que no lo es, adoptando especiales cautelas de información e imponiendo límites a la inversión cuando el inversor es no acreditado.

Tienen la consideración de **inversor acreditado:**

- Personas físicas y jurídicas a las que se refieren las letras a), b) y d) del artículo 78 bis.3 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores.

- Empresarios que reúnan, al menos, dos de las siguientes condiciones: 1. total

de las partidas del activo sea igual o superior a 1 millón de euros; 2. importe de su cifra anual de negocios sea igual o superior a 2 millones de euros; 3. recursos propios iguales o superiores a 300.000 euros.

- Personas físicas que acrediten unos ingresos anuales superiores a 50.000 euros o bien un patrimonio financiero superior a 100.000 euros, o que hayan solicitado a la plataforma ser considerados como inversores acreditados con carácter previo renunciando de forma expresa a su tratamiento como cliente no acreditado.

- Las pequeñas y medianas empresas y personas jurídicas no mencionadas en los apartados anteriores si su cifra anual de negocios sea igual o superior a 2 millones de euros.

- Además también tendrán la consideración de inversor acreditado las personas físicas o jurídicas que acrediten la contratación del servicio de asesoramiento financiero sobre los instrumentos de financiación de la plataforma por parte de una empresa de servicios de inversión autorizada.

Fuera de los anteriores supuestos el **inversor** tiene la consideración de **no acreditado** y se establecen límites a su inversión y especiales requisitos de información escrita previa de los riesgos de la misma.

Los inversores no acreditados no podrán invertir más de 3.000 euros en el mismo proyecto publicado por una misma plataforma de financiación participativa, ni más de 10.000 euros en un periodo de 12 meses en proyectos publicados por una misma plataforma de financiación.

Supervisión, inspección y sanción

Las plataformas de financiación participativa y las restantes personas físicas y jurídicas quedan sujetas al régimen de supervisión, inspección y sanción a cargo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Las plataformas de financiación par-

ticipativa deberán remitir a la Comisión Nacional del Mercado de Valores la **información relativa a los cambios en su estructura accionarial** o distribución de participaciones y, al cierre de su ejercicio:

- Las **cuentas anuales auditadas**, acompañadas del correspondiente informe de auditoría.

- Una **memoria** que contenga (a) un resumen de las categorías de proyectos publicados a través de la página web, financiación alcanzada y proyectos que no han conseguido financiación y, en el caso de disponer de información al respecto, tasa de morosidad y número y porcentaje de incumplimientos y fallidos. También deberá incorporar información general sobre los proyectos que no han sido selecciona-

dos para su publicación, así como las categorías de razones que han motivado este hecho. (b) En su caso, la identidad de la entidad de crédito o empresa de servicios de pago contratados por la plataforma de financiación participativa para intermediar en los pagos realizados por los inversores y los promotores. (c) En su caso, las acciones judiciales, quejas y reclamaciones presentadas por los clientes. (d) En el caso de que gestionen un sistema propio de cobertura de pérdidas, su volumen y pérdidas a las que se haya hecho frente.

En la norma se establece asimismo el **régimen sancionador**, tipificando las infracciones, estableciendo su graduación en muy graves, graves o leves e imponiendo las correspondientes sanciones. •



La actividad del mercado ¿Espejismo o realidad?

No es una novedad vincular el incremento de actividad industrial con la evolución del crédito y consecuentemente con el aumento de las ventas en cualquier tipo de mercados. El inmobiliario, no tan solo no es ajeno a esta circunstancia, sino que le resulta imprescindible que exista disponibilidad crediticia para su desarrollo. Es precisamente la capacidad de obtener financiación, lo que marca el punto de partida de los proyectos inmobiliarios.



**Joan M. Bermúdez i
Prieto**

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

Introducción

Sabemos que actualmente la concesión de créditos de los bancos, no está en uno de los momentos de mayor dinamismo (entendido este como la disponibilidad a conceder). Hasta hace poco el proceso generado desde el Banco Central europeo (B.C.E.), de aportar liquidez al sistema financiero (los bancos) para que estos concedieran crédito, no ha resultado tal como se esperaba, aunque les permitía obtener excelentes márgenes de beneficio, al depositar los recursos disponibles en deuda del estado, al tiempo que le facilitaba la labor a los bancos (menos riesgo, menos trabajo, menos problemas) les permitía obtener un óptimos resultados económicos. Ahora esta circunstancia ha cambiado, los tipos de interés (oficial del B.C.E.) tienden a cero por lo que invertir en deuda del estado ya no es tan interesante, llegando incluso en algunas subastas a tipos

de interés con diferencial negativo, lo cual comporta la pérdida de una de las más interesantes fuentes de ingresos.

Ello está obligando a los bancos a ingenírse las con nuevos productos, nuevos procesos, nuevos servicios para poder mantener el nivel de ingresos sin recurrir a incrementar las líneas de concesión de créditos, actividad que si bien comienza a recuperar un cierto ritmo sigue en unos niveles bajos en relación a la necesidad de los sectores productivos. Por ello se centran en generar nuevos procesos de captación y vinculación de clientes a través de domiciliación de recibos, tarjetas de crédito etc., olvidando intencionadamente lo que hasta hace pocos años era (definición propia de los bancos) el producto estrella de la vinculación y de margen de beneficio, las hipotecas a los compradores de viviendas.



El mercado inmobiliario como fondo de inversión

Por otra parte, aunque ahora pudiera parecer contradictorio, el mercado inmobiliario siempre ha sido (y es) un refugio para el dinero. Se ha utilizado en momentos de euforia y de mucha actividad para obtener beneficios asumiendo un riesgo moderado, este era de hecho el criterio del sistema financiero, que prefería dar préstamos con garantía real (hipotecas sobre bienes inmuebles) aunque fuera a largo plazo, antes de otro tipo de financiaciones. Pero también es un refugio en los momentos en que los mercados están más retraídos, con menos actividad y previsiblemente, con menos margen para el beneficio.

Si bien en el primer escenario (el de euforias, hiper actividad y grandes construcciones) no hace falta incidir, por ser de sobras conocido (y en muchas ocasiones sufrido), en el segundo escenario (en estos momen-

tos de mayor ralentización) aparecen nuevas realidades. Observamos por una parte como grandes fondos de inversión extranjeros están invirtiendo en edificios y nuevos proyectos en nuestro mercado, si bien de manera selectiva en cuando a los entornos geográficos en los que adquieren proyectos atendiendo a estudios que apuntan a interesantes rentabilidades actuales, que se mantienen en márgenes en torno al 7 %, e incluso superiores en algunos supuestos y futuras revalorizaciones en un escenario en torno a los cinco años, mientras que los empresarios de autóctonos que también apuestan también por invertir en el sector inmobiliario, estos lo hacen buscando mercados exteriores.

Un ejemplo muy paradigmático es el incremento de precios y la escasez de producto en ciudades como Madrid o Barcelona en entorno determinados, que comportan un alza de los precios de los escasos edificios que existen en el mercado por la

“Ahora los bancos se centran en generar nuevos procesos de captación y vinculación de clientes a través de domiciliación de recibos, tarjetas de crédito...”

“Como hemos apuntando, ahora las inversiones se sitúan en grandes ciudades, en productos bien situados y en entornos de gran actividad”

demanda de compra de los mencionados fondos externos, al tiempo que se produce una situación de cierta similitud, por ejemplo en Londres, donde en los últimos tiempos se ha invertir más de tres mil millones de euros, básicamente en oficinas por parte de empresarios españoles.

Esta paradoja que se produce donde los fondos extranjeros invierten en España y los españoles en el extranjero, recuerda una frase de Quevedo que utilizó en su obra “La visita de los chistes”, cuando un personaje dijo “Quien no te conozca, que te compre”. Parece que esta es la realidad, el capital abandona los mercados que conoce y se sitúa en los que no conoce. En nuestro mercado este traspase de posiciones ha generado un nuevo esquema de desarrollo del mercado.

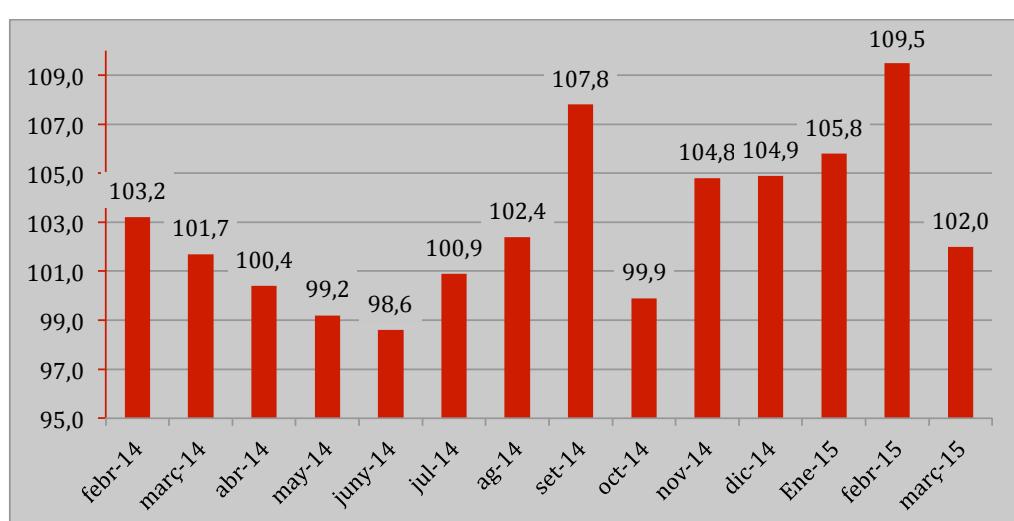
Como hemos apuntando, ahora las inversiones se sitúan en grandes ciudades, en productos bien situados y en entornos de gran actividad. Con ello se está generando un efecto que cuando se sitúa en el global de las cifras del sector inmobiliario, da una imagen que no siempre se corresponde con la realidad del mercado interno y las puede distorsionar permitiendo conclusiones que en ocasiones quedan lejos de la realidad. Se producen ventas (pocas operaciones y en ocasiones de altos volúmenes), aumentan

los precios de algunos productos (a unos nivel que comienzan a recordar los años previos a la caída del mercado), debido a la poca oferta que existe en un mercado muy selectivo de compra, lo cual incrementa las estadísticas, aunque la realidad del mercado medio es que sigue en la situación de falta de actividad.

Evolución del mercado inmobiliario en los últimos meses

Si nos atenemos a los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (I.N.E.), el número de hipotecas formalizadas durante el mes de Marzo pasado es de 19.806, lo cual nos situaría frente al mismo mes del año anterior con un incremento de casi el 20%, (en torno a las 4.000 mas) pero si lo referenciamos al mes de Febrero de este mismo año (tan solo un mes antes), la realidad es que el número de hipotecas formalizadas han descendido en torno al 7%. La situación es que nos mantenemos en un contexto de niveles bajos de actividad, mientras que el importe medio de los préstamos concedidos se mantienen en torno a los 100.000 €, frente a los 109.000 € de media en Febrero o los 105.000 € en Enero de este mismo año, lo cual parece contradecir que se está activando el mercado y se están incrementando los precios de los pisos.

IMPORTE MEDIO DE LAS HIPOTECAS (miles euros)



(Fuente I.N.E. y elaboración propia)

Al mismo tiempo surgen voces entre el propio colectivo de promotores que alertan de la presión de estos fondos extranjeros que compran productos muy determinados, hacen subir los precios y temen que pueda nuevamente influir en una burbuja inmobiliaria. La razón de este temor es cierta, aunque las consecuencias tan solo afectarían a un mercado muy delimitado, tanto en su extensión geográfica, como en la tipología de producto, no incidiendo en lo que podríamos llamar el mercado inmobiliario de la vivienda de necesidad.

Por otra parte, y siguiendo con lo que parecería ser un conjunto de contradicciones (que no lo son) existe cierta incomodidad en el sector financiero ante la búsqueda clientes para ofrecer crédito que se reflejan en unas declaraciones del presidente de uno de los principales bancos que alerta que “la burbuja del crédito no es sostenible”. Esta frase fuera de contexto nos podría llevar a pensar que nos hemos perdido algún capítulo de la evolución económica del país y que el crédito fluye como hace siete años, aunque esta frase debemos situarla en relación al que han dado en llamar por parte de las entidades financieras como “crédito solvente”, es decir la compe-

tencia activa y agresiva que ahora mantienen los bancos para conceder préstamo a los clientes que consideran solventes, que aportan un nivel de garantías suficientes y (según los resultados deberíamos añadir) que no se dediquen al sector inmobiliario.

Una vez más, debemos hacer un esfuerzo para resituar cada circunstancia, cada situación y cada actividad en su contexto y sobretodo en establecer la incidencia que tienen cada una de ellas en la globalidad del mercado que estemos gestionando. Hemos expuesto en muchas ocasiones que no existe un mercado único, que no se produce una demanda uniforme, que no hay una oferta tipo, lo cual comporta que no podemos aceptar definiciones genéricas que nos indiquen que el mercado va de tal o cual manera, que los precios suben o bajan, que los bancos dan más o menos financiación, hemos de pensar que “un error no se convierte en realidad por el hecho de que todo el mundo crea en él” (Gandhi), una vez más debemos centrar nuestra atención en nuestro entorno, que si bien le afecta la globalidad (como todos los mercados hoy en día), sus características diferenciadas hacen que no sirvan siempre las recetas genéricas. ●

“Existe cierta incomodidad en el sector financiero ante la búsqueda clientes para ofrecer crédito”



Magazine de **INMUEBLE**

PREMIO

El Hospital de Olot, construido por Sacyr, Premio Beyond Building Construmat Edificación 2015

La 16 edición de los Premios Beyond Building Barcelona-Construmat 2015 ha galardonado al hospital de Olot (Girona), realizado por Sacyr Construcción, en la categoría de Edificación de obra nueva y Rehabilitación.

El Hospital de Olot, diseño de los arquitectos Ramón Sanabria y Francesc Sandalinas y de la proyectista Lidia Planas, también atiende a la comarca de la Garrotxa dando servicio a 55.000 habitantes. El centro, que se puso en servicio en noviembre

de 2014, está situado en un entorno forestal inmejorable, con magníficas vistas, en las afueras de la población de Olot, se proyectó como un edificio horizontal y escalonado adaptándose a la topografía natural del terreno.

Los premios, cuya secretaría técnica corre a cargo del Instituto de Tecnología de la Construcción (ITeC), recibieron 139 candidaturas, diez más que en la edición de 2013 y se entregaron el pasado jueves 21 de mayo en el Roca Gallery de Barcelona.



Sacyr acredita una amplia experiencia en proyectos de construcción y ampliación de hospitales con obras realizadas y Angola por un importe total superior en España, Chile, superior a 1.500 millones de euros.

NOMBRAMIENTO

Nick Wride será el Director del departamento de Inversiones Alternativas de JLL

JLL, empresa de servicios profesionales y gestión de inversiones especializada en el sector inmobiliario, ha creado un nuevo departamento dentro del área de Inversores de la compañía. Se trata de la división de Inversiones Alternativas, que será liderada por Nick Wride, quien forma parte de JLL desde el año 2011.

La creación de este nuevo departamento responde al creciente interés por los productos de inversión alternativa dentro del sector inmobiliario, como son residencias de estudiantes, sector sanitario, energías renovables, viviendas de protección en alquiler o trasteros, y otros activos más "public facilities" como escuelas, juzgados, infraestructuras públicas, etc.

En este sentido, mercados inmobiliarios pioneros como el británico reflejan que este tipo de inversiones fueron las que experimentaron mayor crecimiento en el año 2014, con un volumen



de inversión que creció un 33% respecto al año anterior, frente a la inversión en otros activos, como oficinas que se incrementó un 13%, o retail que lo hizo en un 19%.

Asimismo, se trata de un área con grandes posibilidades de crecimiento, ya que todo aquel producto de inversión inmobiliaria que no encaje dentro de los activos tradicionales podrá formar parte del área de actuación de la nueva división.

INVERSIÓN

La fábrica de Clesa pasará a ser viviendas, hoteles y zona comercial

Los terrenos que ocupa la fábrica de la antigua marca de lácteos Clesa en la avenida Cardenal Herrera Oria, al norte de Madrid, pasarán a ser zona residencial, además de espacios comerciales y una amplia oferta hotelera. Metrovacesa, actual propietario, demolerá 16 naves industriales en desuso desde 2009 que ocupan 90.000 metros cuadrados. Además, abrirá un concurso de ideas para la remodelación de uno de los inmuebles, obra del arquitecto Alejandro de la Sota.

La inmobiliaria invertirá 30 millones de euros en la demolición para quedarse

con 70.000 metros cuadrados, donde pretende utilizar un 60% para viviendas y un 40% para inmuebles terciarios. Junto al Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid (COAM) abrirá el concurso para los 9.000 m² que ocupa el edificio proyectado por de la Sota en 1959 y en los que invertirá entre 15 y 20 millones de euros.

El resto del terreno de la antigua empresa propiedad de la familia Ruiz Mateos se lo cederá a Adif para mejorar la actual estación de cercanías y construir una pasarela que une esta nueva zona con el cercano hospital Ramón y Cajal. "Hemos



hecho caso a las peticiones de demanda de la zona, como los familiares de enfermos del hospital, que no tenían plazas hoteleras donde quedarse", explica José Antonio Granero, decano del COAM.

NOMBRAMIENTO

Carlos Ortega se incorpora a JLL Hotels & Hospitality Group para liderar el área de consultoría y valoraciones

JLL, empresa de servicios profesionales y gestión de inversiones especializada en el sector inmobiliario, ha cerrado el fichaje de Carlos Ortega para liderar el área de Advisory Services (consultoría y valoraciones) de JLL Hotels & Hospitality Group, ocupando el cargo de Vicepresident para España y Portugal para dicho negocio.

Ortega está especializado en el asesoramiento en finanzas corporativas y fusiones y adquisiciones, habiendo liderado la originación y ejecución de proyectos de M&A, así como de otro tipo de operaciones corporativas, como ampliaciones de capital y refinanciaciones.

Antes de su incorporación a JLL Hotels & Hospitality Group, trabajó en compañías de referencia como la boutique de banca de inversión Matlin Associates, así como en Hotusa Hotels, y Christie + Co, entre otras.

Carlos Ortega realizó sus estudios de Administración de Empresas y Gestión Hotelera en la Universidad de Sevilla, completando posteriormente su formación con diferentes cursos, como un postgrado en Hotel Real Estate Investments & Asset Management en la Cornell University de Singapur, así como con un máster de dirección financiera en la Universitat Oberta de Catalunya, y un programa su-

perior de Finanzas Estructuradas y Capital Riesgo en el Instituto de Empresa (IE) de Madrid.



VENTA

Popular saca a la venta una cartera de inmuebles, suelo y hoteles valorada en 450 millones

La entidad financiera espera cerrar la venta de un paquete de inmuebles formado por más de 1.400 pisos, suelo y hoteles y valorado en 450 millones de euros. Además, está tanteando el mercado para deshacerse de la financiera de consumo de Banco Pastor, entidad que compró en 2011, por la que podría conseguir otros 22 millones de euros.

Popular quiere aprovechar el interés inversor para desprenderse de activos. Para ello, realizará dos operaciones bien definidas: por un lado, la entidad presidida por Ángel Ron ha puesto a la venta

una cartera de inmuebles valorada en 450 millones de euros.

Este paquete se compone de 1.473 viviendas en Madrid, Barcelona, Toledo y la Costa del Sol, de suelo repartido por diferentes regiones y más de una docena de hoteles. El banco espera cerrar la operación en las próximas semanas y, con ella, avanzar en su objetivo de vender en 2015 un 33% más de inmuebles.

De forma paralela, Popular también está tanteando el mercado para deshacerse de la financiera de consumo de Banco



Pastor, que está especializada en créditos al consumo en comercios, y por la que podría obtener cerca de 22 millones de euros.

INVERSIÓN

El fondo inmobiliario de Deutsche Bank invertirá 200 millones en España este año

Alternative and Real Assets (Ara), la división inmobiliaria de la entidad alemana Deutsche Bank, asegura que en España hay muchos activos de calidad que todavía tienen que salir a la venta. Su previsión es comprar oficinas, activos comerciales y naves logísticas en ubicaciones céntricas para lo que destinará 200 millones de euros solo en este ejercicio.

A medida que el mercado se recupera del estallido de la burbuja inmobiliaria, los inversores extranjeros aumentan su apetito sobre los activos españoles. Y entre los más interesados están los fondos institucionales alemanes, responsables de gestionar el dinero de las grandes fortunas y las aseguradoras de la locomotora europea.

Tanto es así que el fondo inmobiliario de Deutsche Bank (Alternative and Real Assets -Ara-), no esconde su objetivo de comprar activos por valor de 200 millones de euros solo en este ejercicio.



En concreto, Ara está buscando oficinas, naves logísticas y activos comerciales situados en ubicaciones céntricas. "Hay mucho fondo alemán y cliente privado que muestra interés y sus preferencias no han cambiado. Buscan buenos activos céntricos. Es un tipo de producto que cuesta mucho conseguir", concluye la entidad.

PREMIO

HAYA Real Estate obtiene el certificado de calidad ISO 9001 de AENOR

HAYA Real Estate (HAYA RE), empresa española líder de servicios de gestión del crédito promotor y activos inmobiliarios, ha recibido el certificado del Sistema de Gestión de la Calidad que concede AENOR (Asociación Española de Normalización y Certificación) y el certificado de IQNet, la mayor red internacional de entidades certificadoras, lo que supone su acreditación y reconocimiento en todo el mundo.

Esta certificación se obtiene para todas las sedes y centros operativos de HAYA RE en España y alcanza las dos actividades principales de la compañía: gestión

y comercialización de activos inmobiliarios y gestión y desinversión de activos financieros (deuda).

El Certificado de Calidad de AENOR está basado en la norma internacional ISO 9001, la herramienta de gestión de la calidad más extendida en el mundo y acredita que HAYA RE cumple con los requisitos que establece la Norma y que ha implantado un Sistema de Gestión de Calidad que apuesta por la mejora continua.

Sus ventajas son tres fundamentalmente: mejora los procesos y elimina los costes –incluidos los directamente mo-



netarios- de la “no calidad”; favorece una mayor implicación de los profesionales con la excelencia y sostenibilidad en sus desempeños y, además, conlleva una mayor convicción en la transmisión del compromiso con la calidad a todos los públicos de una organización.

INVERSIÓN

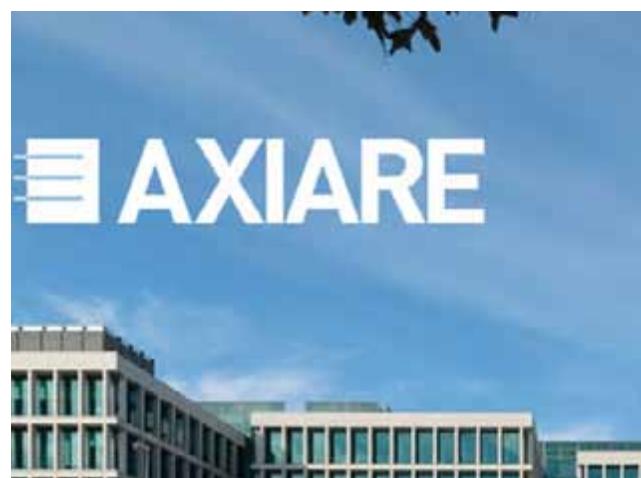
La socimi Axiare quiere gastarse 1.500 millones en comprar activos para triplicar su cartera

La sociedad de inversión inmobiliaria prevé adquirir activos valorados en 125 millones de euros y confiesa que está estudiando diferentes operaciones por 1.460 millones, lo que le permitiría triplicar el valor actual de su cartera. La compañía se encuentra en un proceso de ampliación de capital para recaudar más de 390 millones.

El director general adjunto de Axia Real Estate, Guillermo Fernández-Cuesta, no esconde los planes de la firma: pretende adquirir activos que le permitan multiplicar por tres el valor de su cartera actual (que ronda 507 millones de euros), en la que destacan el centro comercial Plenilunio (Madrid) y el de Les Gavarres (Gerona).

Según Fernández-Cuesta, la sociedad ya está estudiando diferentes operaciones valoradas en unos 1.460 millones y podría anunciar en un par de semanas el cierre de una adquisición para la que desembolsará 125 millones. Como el resto del sec-

tor, Axiare está llevando a cabo una política de compras muy activa: esta misma semana ha adquirido dos edificios de oficinas en el Campo de las Naciones (Madrid) por 49 millones.



LA TRANQUILIDAD DE ESTAR CON LOS MEJORES



CIMA Publicidad

**ESPECIALISTAS
EN COMUNICACIÓN
Y MARKETING
JURÍDICO**

Social Media

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

Webs adaptativas

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

Anuncios

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

Networking

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