

revista del sector inmobiliario

# inmueble

Año XXIII | Número 156 | Noviembre 2015

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

## Cómo mantener un inmueble en buen estado de construcción sin gastar mucho dinero



Aumente sus ventas  
negociando mejor

La promesa de compra  
y las arras

**Edita:** Difusión Jurídica y Temas de Actualidad S.A.  
**Director:** J. Pintó Sala  
**Directora Adjunta:** María Martín-Viveros García  
**Consejo de Redacción:** Pedro Bas Avella, Joan M. Bermúdez Prieto, Joaquín 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](http://www.revistantinmueble.es)  
[www.bdiinmueble.es](http://www.bdiinmueble.es)  
[www.informativojuridico.com](http://www.informativojuridico.com)  
e-mail: [inmueble@fusionjuridica.es](mailto:inmueble@fusionjuridica.es)

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

**Centro de atención al suscriptor:** 902 438 834  
e-mail: [clientes@fusionjuridica.es](mailto:clientes@fusionjuridica.es)

**Fidelización de clientes:** 91 426 17 84  
e-mail: [cartera@fusionjuridica.es](mailto:cartera@fusionjuridica.es)

**Marketing:** 91 426 17 84  
e-mail: [marketing@fusionjuridica.es](mailto:marketing@fusionjuridica.es)

**Diseño y Maquetación**  
Fabio Heredero Barrigón

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

**28** Corretaje inmobiliario: elementos para considerar que existe esta relación

**34** Aumente sus ventajas negociando mejor

**40** El contrato de promesa de compra y las arras en la compraventa de bienes inmuebles

**46** Lo que dicen los jueces: ¿Cuándo empieza mi jornada laboral? el TJUE responde. El tiempo que invertimos en los desplazamientos entre nuestro domicilio y el primer y último cliente del día constituyen tiempo de trabajo

### 50 Caso Práctico

Juicio Monitorio en reclamación a uno de los comuneros del pago de gastos comunes de la comunidad de propietarios

### 56 Financiación

Nuevos horizontes: crecen las hipotecas, aunque se reduce su valor

### 60 Mercado

Incertidumbre política y recuperación del sector inmobiliario

### 64 Fiscal

Fiscalidad de la retribución salarial de los administradores y personal de alta dirección

### 68 Técnica

Cómo mantener un inmueble en buen estado de construcción sin gastar mucho dinero

### 72 Magazine de inmueble

### 78 Internet inmobiliario

### 80 Tribuna

### 82 Ahora preocupa

Porque el ISDE es el Centro español con MÁS programas referenciados por el Financial Times



Porque disfrutarás de PRÁCTICAS desde 1º en las firmas más IMPORTANTES

Pérez-Llorca

Rödl & Partner

ME MARTÍNEZ-ECHEVARRÍA ABOGADOS

URÍA MENÉNDEZ

CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA

ERNST & YOUNG

CLIFFORD CHANCE

BROSETA

Osborne Clarke

KPMG

Porque recibirás FORMACIÓN INTERNACIONAL en...

...New York



Porque tendrás un GRADO OFICIAL de la Universidad española con más Premios Nóbeles



# ¿ Por qué quieres estudiar DERECHO con los N°1 ?

Porque el 100% de los estudiantes del ISDE HAN APROBADO el EXAMEN para ser ABOGADO y han logrado INTEGRARSE EXITOSAMENTE en el mundo LABORAL

...London



## Rapidez y precisión

Ser demasiado optimista, en ocasiones, es peligroso, pero también es el pesimismo crónico que en ciertos círculos de nuestra economía se ha impuesto con éxito. Queramos verlo o no, lo cierto es que en nuestro sector, el inmobiliario, vienen tiempos mejores a los actuales. La mejoría se traducirá en más oportunidad de perfeccionar operaciones inmobiliarias, ya sean de promoción, construcción, inversión, intermediación, etc.

Por ello, ahora es especialmente importante poner a punto nuestra capacidad de captar operaciones, desarrollando nuestra aptitud comercial y teniendo a nuestro alcance documentos que nos permitan cerrar operaciones con agilidad y precisión. Se quiera o no, manteniendo el común denominador de la calidad en nuestra actividad, el ser rápido y preciso, casi siempre marca la diferencia entre el crecimiento y la simple supervivencia.

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

## 1

En los últimos tiempos los clientes se han vuelto más exigentes, tienen más conocimientos y cuando contactan al corredor inmobiliario, ya han llevado a cabo una investigación de mercado. Analizamos cómo el corretaje inmobiliario está cambiando para adaptarse a los nuevos tiempos.

**A fondo. Pág. 28.**

## 2

En el día a día del sector inmobiliario surge con relativa frecuencia, y en circunstancias muy diversas, la necesidad de optar por la realización de alguno de los medios contractuales alternativos como la promesa de compraventa y las arras, pero ¿conocemos en qué consiste este contrato?

**A fondo. Pág. 40.**

## 3

Actualmente parece haberse extendido la idea de que la recuperación del sector inmobiliario es una realidad. No obstante, algunos expertos consideran que la incertidumbre política podría frenar este avance. Analizamos cómo.

**Mercado. Pág. 60.**

## 4

Existe una solución a las costosas reparaciones de elementos muy variados de un inmueble y ésta pasa por la prevención. ¿Cómo podemos mantener en buen estado un inmueble? Y, lo que es más importante, ¿cómo hacerlo a un coste asequible?

**Técnica. Pág. 68.**



## HEMOS DE SABER

### Ochenta y dos propuestas para la rehabilitación del edificio clesa

Ochenta y dos estudios profesionales, varios de ellos internacionales, han presentado sus propuestas en el concurso de ideas para la rehabilitación de la nave principal de la antigua fábrica de CLESA en Madrid, convocado por METROVACESA S.A y el Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid (COAM).

El 1 de octubre finalizó el plazo del concurso, que contaba con el apoyo de la Fundación Alejandro de la Sota, y que se centraba en la rehabilitación de la nave principal para la implantación de nuevos usos compatibles con el planeamiento impulsado por el Ayuntamiento de Madrid, así como el tratamiento del espacio público perimetral.

A partir de ahora será el jurado quien decida cuál de las propuestas será la que determine el futuro del emblemático edificio industrial de los años 60.

Atendiendo a la singularidad del proyecto, el jurado ha solicitado el asesoramiento especial de Guillermo Zapata Romero, concejal presidente de la Junta Municipal de Distrito de Fuencarral-El Pardo, y de Jose Antonio Granero Ramírez, arquitecto, ex decano del COAM y uno de los principales impulsores de la conservación del edificio, a quien se agradece su amabilidad y participación.

Fallado el concurso, se celebrará una exposición en LASEDE del COAM donde se darán a conocer las propuestas presentadas.

### Infraiber presenta dos demandas contra ohl en los tribunales

La compañía tecnológica Infraiber ha presentado sendas demandas contra OHL donde reclama “la invalidez y nulidad absoluta” de la sexta y última modificación del Título de Concesión de la autopista Circuito Exterior Mexiquense que permite a OHL cobrar a los usuarios por el sistema de auditoría del tráfico SIVA –que no está operativo –y dedicar el dinero a otros fines y la anulación de los 5.500 millones de pesos (293 millones de euros) que la constructora ha contabilizado como inversión, cuando el proyecto sigue paralizado. De los 155 kilómetros de autopistas presupuestados en esta cadena de autopistas, cuyo desarrollo se inició hace ya 12 años, OHL aún está

pendiente de ejecutar 45 kilómetros y el sobrecoste se ha disparado más de un 440%.

Las dos demandas de Infraiber, que califica este contrato de OHL como “el caso de corrupción más grave de la historia reciente de México”, han sido presentadas ante el Tribunal Contencioso Administrativo del Estado de México. La compañía ha notificado formalmente estas demandas a los máximos responsables de la CNMV española y de su homóloga mexicana CNBV.

La sexta modificación del título de concesión, pactada por OHL y el Gobierno del Estado de México el 20 de enero de este año, permite a la constructora seguir cobrando decenas de millones de pesos cada año a los usuarios de esta cadena de autopistas que rodea la ciudad de México por un servicio que no está prestando. Cada usuario debe pagar 50 centavos por la operación del Sistema Independiente de Verificación de Aforos (SIVA), un sistema que se contrató con Infraiber pero que nunca entró en funcionamiento porque OHL impidió instalarlo.

De acuerdo con la última modificación del título concesionario, OHL podrá continuar cobrando esta cantidad a los usuarios hasta el año 2051, pero no para destinarlo a la auditoría independiente de los aforos vehiculares e ingresos generados en dicha autopista, sino para la compra e instalación de video cámaras. Infraiber estima que estos cobros –que califica de “ilegales y producto innegable de la corrupción” –han generado a OHL 120 millones de pesos (cerca de siete millones de euros) en ingresos hasta mayo y le permitirán obtener de decenas de millones de pesos cada año, de aquí hasta el año 2051.

Por lo que se refiere a la demanda contable, Infraiber ha instado a los tribunales a exigir que OHL elimine de sus cuentas los 5.500 millones de pesos (293 millones de euros) contabilizados “erróneamente” como inversión en el Circuito Exterior Mexiquense en 2013, cuando durante todo el año no se registró ningún avance en el desarrollo del proyecto. El reconocimiento de esta cantidad como inversión adicional en la red de autopistas permitiría a OHL obtener una rentabilidad anual del 10% adicional más la inflación, de acuerdo con lo establecido en el título de concesión y sus diversas modificaciones.

### Aprobado convenio entre fomento y la comunidad de madrid para la ejecución del plan de fomento de alquiler de viviendas

El Consejo de Ministros autorizó el viernes 16 de octubre la suscripción del convenio entre el Ministerio de

Fomento y la Comunidad de Madrid para la ejecución del Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria y la regeneración y la renovación urbanas 2013-2016.

Este convenio completa la implantación del Plan Estatal 2013-2016 en la Comunidad de Madrid. Este Plan destina 308,92 millones de euros, con cargo al Ministerio de Fomento, a la Comunidad de Madrid para ayudas a la vivienda.

Se destinarán a ayudas de subsidiación, que ya están recibiendo los ciudadanos de la Comunidad 194,54 millones de euros; a ayudas al alquiler y la rehabilitación, 71,02 millones de euros y el resto, a otras ayudas a la vivienda.

Se estima que las ayudas a la rehabilitación inducirán una inversión privada de 80,45 millones de euros, lo que supone una inversión total de 389,37 millones de euros. Ello permitirá la rehabilitación de 3.400 viviendas, la concesión de 26.600 ayudas al alquiler y la recepción de ayudas de subsidiación por parte de 31.500 ciudadanos de la Comunidad de Madrid.

La ejecución del Plan Estatal 2013-2016 se lleva a cabo en colaboración con las Comunidades Autónomas, que realizan las correspondientes convocatorias de las ayudas y se responsabilizan de la gestión y control de los fondos.

### ACR finaliza la construcción de 21 viviendas en Ermua

La delegación de País Vasco de ACR Grupo, compañía especializada en edificación con actividad en las áreas de construcción, promoción y rehabilitación, ha finalizado la construcción de 21 viviendas en régimen de cooperativa en la localidad de Ermua, Bizkaia. El plazo de ejecución de las obras ha sido de 16 meses y las llaves ya han sido entregadas a los propietarios.

El residencial, ubicado en Izelaieta Kalea número 5, muy próxima al centro de salud de la localidad, se distribuye en dos bloques con bajo y tres alturas y suma una superficie total de 2.210m<sup>2</sup>. De las 21 viviendas, 13 son Viviendas de Protección Oficial, VPO, y las ocho restantes son viviendas de comercialización libre. Además, el edificio cuenta con 28 plazas de garaje, repartidas en dos plantas de acceso independiente y 15 trasteros.

En cuanto al número de dormitorios, el edificio cuen-

ta con 15 viviendas de dos habitaciones, incluyendo una habilitada para minusválidos, y seis de ellas cuentan con tres habitaciones. La superficie de los inmuebles varía entre los 55 y los 60 m<sup>2</sup>, en el primer caso, y 80m<sup>2</sup>, en el segundo, siendo en ambas modalidades superficies útiles cerradas.

“Llevamos 20 años trabajando en el País Vasco, un mercado estratégico para nosotros en el que este año tenemos previsto entregar 549 viviendas y donde continuamos analizando oportunidades que nos permitan consolidar nuestra posición como una de las compañías de referencia en la región” destaca Michel Elizalde, consejero delegado de ACR Grupo.

### Asistimos al aumento interanual más alto del año

Los datos de transacciones inmobiliarias correspondientes al mes de agosto, dados a conocer hoy por el INE, reflejan un aumento interanual en las compraventas de viviendas del 24,2%.

“Hace justo un año, los datos del INE reflejaban un descenso de un -1,1% en las compraventas de vivienda, lo que demostraba que la recuperación del sector no estaba confirmada”, explican expertos de fotocasa. “Un año después, sin embargo, acumulamos 12 meses consecutivos de cifras positivas. Asistimos a la normalización del sector inmobiliario pero no hay que olvidar que venimos de cifras muy negativas y que la recuperación será lenta”, añaden.

Desde fotocasa insisten en que, “aunque los datos son positivos (se trata del aumento interanual más alto del año), todavía hay que ser cautos ya que la evolución del entorno económico en el último trimestre de 2015 será clave en el sector”.

### Nace un instituto de formación especializado en el negocio inmobiliario

La larga crisis del sector inmobiliario ha obligado a cerrar en los últimos años decenas de miles de agencias inmobiliarias en todo el país. Aunque la salida de la crisis parece más cercana que nunca, algunos expertos del sector creen que es necesario reformular y renovar el concepto de negocio inmobiliario. Así, introducir nuevas ideas y estrategias es necesario para garantizar el éxito en un sector tan castigado por la crisis económica.

Con el objetivo de impulsar la renovación del sector, Eduardo Molet ha puesto en marcha un instituto de formación especializado en el negocio inmobiliario. Así nace IFEM, con el objetivo de ofrecer una completa formación sobre la actividad inmobiliaria, de la máxima calidad tanto en contenidos como profesorado, así como prácticas empresariales con contrato laboral. Este proyecto se presentará en el Salón Inmobiliario Internacional de Madrid, SIMA, que se celebrará entre el 23 y el 25 de octubre en IFEMA, Madrid.

El Instituto se fundamenta en la experiencia inmobiliaria de más de 16 años de su fundador y presidente, profesional y experto muy reconocido en el sector. En el momento de su fundación, el instituto cuenta con 12 profesores de primer nivel académico y profesional.

El programa estrella de IFEM es el Curso Superior Experto Inmobiliario, de 220 horas formativas, de las que 100 serán lectivas y 120 de prácticas reales remuneradas con contrato temporal en inmobiliarias adscritas al programa. Se trata de que el alumno complete su formación en el plazo de 3 meses con los conocimientos suficientes para incorporarse al mercado inmobiliario, bien como agente contratado por una empresa, o bien como profesional independiente, e incluso como empresario.

## **Arxibib, única empresa española en utilizar la metodología de topografía en tiempo real**

La empresa de servicios Arxibib, puntera en el sector de la topografía y cartografía, desarrolla proyectos dirigidos a empresas y profesionales del sector de la construcción y la administración.

La empresa utiliza una metodología pionera en Europa, conocida como “topografía en tiempo real”, lo que la convierte en la primera y única compañía en España que la aplica. Según explican desde Arxibib, la topografía en tiempo real es una técnica que permite realizar el trabajo de campo y dibujar al mismo tiempo. Por este motivo, la labor de oficina queda reducida entre el 60 y el 80% además de aportar otras ventajas, en relación a la topografía convencional.

“Gracias a la implantación de esta metodología innovadora conseguimos una topografía de mayor precisión y calidad, a la vez que reducimos en tiempo y coste. Por ello, se convierte en una metodología ideal para realizar topografía, cartografía y Sistemas de Información Geográfica (Gis). Además, en Francia, realizamos cartografía terrestre a E: 1/200, levantando grandes extensiones urbanas y reflejando todos los elementos existentes, ta-



les como, edificios, vallas, entradas, arquetas, árboles y mobiliario urbano. Esta metodología de trabajo también la utilizamos para realizar levantamientos topográficos y captura de elementos Gis" añade Jordi Bonsoms.

Los objetivos principales de la empresa se asientan en irrumpir con más fuerza en el mercado francés y aplicar la tecnología y conocimientos adquiridos durante los últimos cinco años en Francia a los trabajos que se vayan realizando para las empresas y administraciones españolas.

De igual forma, desde la empresa pretenden seguir perfeccionando su tecnología en el campo de los Sistemas de Información Geografía (Gis), especialmente en la captura de servicios de saneamiento, agua potable y todos los servicios subterráneos.

### **SAREB valorará este año 250.000 activos para cumplir con el nuevo marco contable**

La Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb) valorará individualmente unos 250.000 inmuebles antes de final de año para cumplir con el nuevo marco contable que ha aprobado el Banco de España y cuya norma fue publicada hoy en el Boletín Oficial del Estado (BOE).

La entrada en vigor de la circular contable, que establece que los activos de Sareb deben valorarse individualmente a precios de mercado, generará nuevas necesidades de provisiones, aunque este impacto contable no alterará sustancialmente los flujos de ingresos previsto en su plan de negocio, que se revisa anualmente. Cabe recordar que Sareb ya ha efectuado con cargo a sus resultados de los dos últimos ejercicios saneamientos por importe de 978 millones de euros.



El Consejo de Administración de Sareb analizó en su última reunión mensual la repercusión que, previsiblemente, el nuevo marco contable diseñado por el Banco de España va a tener en la entidad. En este sentido, el máximo órgano de gobierno de la sociedad ha mostrado su disposición a tomar las medidas necesarias para afrontar las nuevas necesidades de provisión, incluida la conversión en capital de una parte de la deuda subordinada.

“Sareb dispone de 3.600 millones de euros en deuda subordinada, cifra más que suficiente para afrontar las nuevas necesidades de saneamientos que se pudieran producir sin recurrir a nuevas aportaciones de los accionistas”, según explicó el presidente de la compañía, Jaime Echegoyen.

La norma contable definida para Sareb establece la obligación de valorar individualmente sus inmuebles y préstamos a precio de mercado, frente al criterio utilizado en el momento del traspaso, en que se fijaron descuentos medios por tipos de activos.

La nueva metodología para valorar los activos establece el uso de tasaciones ECO y valoraciones automatizadas (AVM). Permite, además, la compensación de minusvalías con plusvalías dentro de cada categoría de activos, lo que supone una de las singularidades del régimen contable de Sareb.

La mitad de la cartera, en valor, deberá estar tasada con los nuevos criterios al cierre de 2015 y el resto, en 2016. Sareb ya tiene avanzado el proceso, por lo que podrá cumplir a tiempo los nuevos requerimientos, que suponen valorar hasta final de este año unos 250.000 inmuebles propios o en garantía de los préstamos transferidos a la sociedad.

### **La asociación hipotecaria española participó en las actividades del primer día de la educación financiera**

El pasado 5 de octubre se celebró el primer Día de la Educación Financiera, iniciativa que se engloba en el marco del Plan de Educación Financiera (PEF), al que está adherida la Asociación Hipotecaria Española (AHE). Está previsto que esta jornada se celebre cada año el primer lunes de octubre.

La AHE se suma a las actividades de esta jornada con iniciativas dirigidas a difundir entre los ciudadanos información útil para la toma de decisiones y resolución de dudas a la hora de contratar un préstamo hipoteca-

rio. Para ello, la AHE ha preparado una infografía con 10 consejos prácticos para elegir el préstamo hipotecario. Esta infografía está disponible para descargar en la web de la AHE ([www.ahe.es](http://www.ahe.es) pulsando aquí).

La Asociación Hipotecaria Española espera que este primer Día de la Educación Financiera tenga una buena repercusión en la sociedad.

### **BANKIA pone a la venta 4.500 viviendas con descuentos del 40%**

Bankia ha puesto a la venta una selección de 4.500 viviendas en toda España con descuentos del 40%. La campaña, denominada comercialmente “Me merezco mi propia casa”, estará vigente hasta el próximo 30 de noviembre.

La selección de inmuebles incluye pisos en toda España. La tipología de los mismos, todos ellos de segunda mano, es muy diversa y abarca viviendas urbanas y de costa, así como de grandes capitales, ciudades dormitorio y pequeñas poblaciones.

Los interesados pueden adquirir los inmuebles a través de la red de oficinas de Bankia y de [www.haya.es](http://www.haya.es), el portal inmobiliario de Haya Real Estate, la mayor empresa española de servicios de gestión inmobiliaria, encargada de la comercialización de los inmuebles de la entidad financiera.

Por comunidades autónomas, Cataluña es la que cuenta con mayor oferta de vivienda, con 1.104 inmuebles. Le sigue Castilla-La Mancha, con 977; Canarias, con 873; Andalucía, con 675; Comunidad Valenciana, con 543; y Comunidad de Madrid, con 422.

Ya con cifras inferiores se encuentran Castilla y León; con 201 viviendas; Aragón y La Rioja, con 80 inmuebles en cada una, y Asturias, Cantabria, Galicia y Murcia, con una presencia de 50 viviendas por región.

### **Torre de Madrid agota las plazas de visitas en la XII Semana de la Arquitectura**

Durante los días 5, 6 y 7 de octubre el emblemático edificio madrileño abrió sus puertas a los ciudadanos dentro del programa de visitas de la Semana de Arquitectura.

Torre de Madrid, considerada durante unos años el

edificio de hormigón más alto de Europa, ofreció visitas guiadas durante la XII Semana de la Arquitectura, inaugurada por el Colegio de Arquitectos de Madrid.

Los días 5, 6 y 7 de octubre el mítico rascacielos de la Gran Vía madrileña, recibió a los ciudadanos que lo solicitaron a través de la web de la Semana de Arquitectura, y que llenaron el cupo de visitas en menos de 24 horas.

Un guía del COAM mostró el edificio diseñado por Julián y Jose María Otamendi Machimbarrena a los grupos visitantes, que pudieron acceder además a uno de los dúplex de la planta 32, desde donde se puede divisar el Palacio Real, Templo de Debod, Gran Vía y Parque del Oeste, inmejorables vistas que consiguen dar ese carácter exclusivo al edificio.

Ubicada en la emblemática Plaza de España de Madrid, en pleno corazón de la capital, la singular construcción de la Torre de Madrid comenzó a edificarse en el año 1954. El edificio fue encargo de la Compañía Inmobiliaria Metropolitana (anterior denominación de Metrovacesa), para quien ya habían construido el Edificio España. En la época el edificio supuso toda una revolución, por su

modernidad y equipamiento.

El edificio, propiedad de Metrovacesa hasta 2010, ha sufrido una amplia remodelación de todas sus plantas, divididas en viviendas exclusivas de diferentes tipologías, y en un hotel actualmente en proceso de desarrollo que ocupará los nueve primeros pisos. La inmobiliaria cuenta actualmente con los locales comerciales y el hotel en propiedad, mientras continúa la venta de las viviendas remodeladas.

Metrovacesa se une así a la iniciativa del Ayuntamiento y otras instituciones que abren sus espacios a los ciudadanos que quieran disfrutar del patrimonio arquitectónico de la ciudad.

### **La provincia de valencia es la que más pisos de bancos aglutina**

Según datos extraídos por el portal inmobiliario pisos-debancos.com Valencia es la provincia española en la que más inmuebles de la oferta de los bancos existen, tanto en alquiler como en venta. Le siguen Madrid y Barcelona



en cuanto a concentración del número de inmuebles procedentes de las entidades bancarias.

La provincia de Valencia dispone de 413 pisos en alquiler que provienen de los bancos. Madrid cuenta con 373 y Barcelona con 326. Le siguen Sevilla (254), Cádiz (203) y Zaragoza (172). En cuanto a venta, por provincias, Valencia se sitúa a la cabeza con 7.355 inmuebles, en segundo lugar Barcelona, con 6.032 y en tercero, Madrid, con 4.972.

Por lo que se refiere a las localidades, Valencia cuenta con 88 pisos en alquiler y 993 en venta. Mientras que en Madrid capital, son 187 los pisos que hay en alquiler procedentes de la cartera de los bancos y 1683 en venta. En la provincia de Barcelona, es la ciudad de Terrassa la que más inmuebles en venta concentra, con 810. Mientras que de alquiler, en Barcelona capital hay 44 pisos.

Por otro lado, según los datos obtenidos por pisosde-bancos.com el perfil medio del inmueble procedente de la cartera de las entidades bancarias, es de entre 2 y 3 habitaciones y 90m<sup>2</sup>. En cuanto al precio medio se sitúa en torno a los 90.000 euros, y el de alquiler, es de 500 euros al mes.

### **Escasez de stock de oficinas de calidad en el centro de Madrid y Barcelona**

La tasa de disponibilidad de oficinas de calidad en el centro tanto de Madrid como de Barcelona se sitúa en porcentajes no vistos desde hace años, lo que supone una oferta insuficiente para atender la demanda de operadores en busca de espacio de buena calidad, según el último informe de oficinas elaborado por la consultora JLL con datos de cierre del tercer trimestre de 2015.

En concreto, en Madrid la tasa media de disponibilidad entre todas las zonas se sitúa ya en un 10,6%, un porcentaje que baja del 11% por primera vez desde el 2011 y que confirma la tendencia decreciente iniciada a mediados de 2014. En Barcelona la disponibilidad media sigue disminuyendo y se sitúa en el 11,4%, cifras similares a las del año 2009.

De hecho, según explica Maurice Kelly, director de Capital Markets Oficinas de JLL, “existe mucho capital mirando hacia España y la escasez de producto de calidad hace que el mercado sea incapaz de satisfacer toda esta demanda”.

Poniendo el foco en la capital, la disminución de pro-

ducto disponible ha sido constante en todas las zonas menos en Satélite, donde la escasez de transacciones y la salida de producto nuevo ha provocado un ligero aumento de la disponibilidad. Sin embargo, en el resto de zonas la disminución de producto ha sido más acuciada, sobre todo dentro de la M-30.

Si bien se espera que durante los dos próximos años en Madrid se terminen menos de 100.000 m<sup>2</sup>, sigue sin ser suficiente para modificar el comportamiento futuro de la disponibilidad, que seguirá a medio plazo una senda decreciente. En este sentido, habrá que esperar a la prevista rehabilitación de oficinas y edificios de buena ubicación para acceder a nueva superficie de calidad en el centro de la capital.

Esta tendencia también continuará en Barcelona, donde ya hay promotores interesados en empezar la construcción especulativa de inmuebles, sobre todo en la zona del 22@, ya que de los 73.000 m<sup>2</sup> de nueva superficie para 2016, 50.000 m<sup>2</sup> son especulativos y de éstos, más de la mitad podrían entregarse en 2017.

### **La fundación Arquia entrega 25 becas a los mejores jóvenes arquitectos del país**

La última semana de octubre, la Escuela Técnica de Arquitectura de Barcelona (ETSA), acogió el acto de entrega de la XVII edición de las Becas Arquia para arquitectos y estudiantes de arquitectura.

La Fundación Arquia, continuando con su labor de contribución a la mayor formación teórico-práctica de la profesión y a la movilidad geográfica de los arquitectos, ha hecho entrega de un total de 25 becas a los mejores proyectos del país.

El acto ha contado con la presencia de Jordi Ros, Director de ETSA Barcelona, Juan Van-Halen Rodríguez, Director General de Arquitectura, Vivienda y Suelo; y Javier Navarro, Presidente de la Fundación Arquia.

A la convocatoria de la presente edición se han presentado más de 980 candidatos, mayoritariamente estudiantes y arquitectos licenciados con menos de un año de experiencia. De los 25 becados de este año, 15 han sido seleccionados en virtud de su expediente académico y 10 por el material aportado al concurso bajo la temática “Una torre para volar”.

La Fundación Arquia, que este 2015 celebra su 25 aniversario, dotará a los becados con una subvención eco-

nómica de 7.000€ en el caso de los destinos nacionales y 9.000€ en los destinos internacionales. Londres, París, Rotterdam y Oporto son algunas de las ciudades, cuna de las últimas tendencias en arquitectura, donde los becados podrán realizar las prácticas.

En la presente edición, del total de becas otorgadas tres van destinadas a la realización de prácticas en la Administración Pública, Ministerio de Fomento, Dirección General de Arquitectura, Vivienda y Suelo en Madrid y, por primera vez, se conceden dos becas de Emprendimiento e Innovación en la Factoría Cultura Matadero de Madrid, para que los jóvenes arquitectos puedan hacer realidad un proyecto empresarial viable y explorar nuevas vías de negocio.

Desde su constitución la Fundación Arquia ha hecho entrega de un total de 332 becas por un valor de cerca de dos millones de euros con el fin de facilitar experiencia y currículum a estudiantes de arquitectura y nuevos profesionales.

La fundación también desarrolla programas culturales y edita publicaciones y material audiovisual relacionado, principalmente, con la arquitectura y la promoción de la cultura.

### **SAREB duplica su parque de viviendas para uso social**

La Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb) traspasará de forma temporal la gestión de otros 2.000 inmuebles a las administraciones regionales y locales para destinarlos a usos sociales. Así lo ha anunciado esta mañana el presidente de la compañía, Jaime Echegoyen, en su comparecencia ante la Comisión de Economía del Senado para informar de la actividad de la sociedad durante el primer semestre. La decisión supone duplicar el número de inmuebles destinados al Plan de Cesión de Vivienda Social, cuando se cumplen dos años de la puesta en marcha de esta iniciativa.

El Consejo de Administración de Sareb ha refrendado esta línea de actuación a la vista de los resultados conseguidos durante este periodo y el interés cada vez mayor detectado en las reuniones con responsables de las políticas públicas de vivienda. Asimismo se ha dado luz verde a la extensión del plan a las corporaciones municipales “para buscar vías de colaboración y atender, en la medida de lo posible, los casos más urgentes o de emergencia social”, declaró Jaime Echegoyen durante su intervención.

Desde que el proyecto empezó a tomar forma, en el año 2013, Sareb ha alcanzado acuerdos de colaboración con Cataluña, Aragón, Galicia, País Vasco y Baleares, que han movilizado ya más de 1.200 pisos para favorecer el acceso a la vivienda. En estos momentos la compañía tiene pendiente de firma convenios con Canarias y Castilla León, y mantiene conversaciones avanzadas con los Gobiernos de Castilla La Mancha, Comunidad Valenciana, Cantabria y la Comunidad de Madrid. También ha iniciado conversaciones con Andalucía, Asturias y Extremadura.

El presidente de Sareb, Jaime Echegoyen, ha resaltado la importancia de una medida de responsabilidad social que permite a la compañía colaborar con las distintas administraciones sin desviarse del mandato inversor asignado por ley. “El principal objetivo de Sareb es gestionar y liquidar todos los activos que recibió, pero entendemos que podemos hacerlo desde iniciativas que contribuyan, en la medida de nuestras posibilidades, a paliar los problemas de vivienda social en el país. Creemos que la vía más adecuada para lograrlo son los contactos con las administraciones autonómicas y locales, que son las tienen las herramientas adecuadas para atender las necesidades de los grupos de población más desfavorecidos”.

Además de la cesión de vivienda, Sareb está trabajando en un plan de locales comerciales destinado a aquellos emprendedores que necesiten un establecimiento para lanzar su proyecto empresarial.

### **Madrid es la ciudad del mundo donde más ha crecido la inversión inmobiliaria**

Cushman & Wakefield ha dado a conocer su último informe “Winning in Growth Cities”, que confirma la recuperación del mercado de inversión inmobiliaria en España, destacando el buen momento de Madrid. De junio de 2014 a mayo de 2015, el volumen de inversión total en la capital española creció un 164% respecto al periodo anterior, sobreponiendo los 6.347 millones de euros. Esta cifra sitúa Madrid como la ciudad donde la inversión inmobiliaria ha crecido más en todo el mundo, ocupando la posición 27 a nivel global, según datos de la inmobiliaria y RCA (Real Capital Analytics). Este ranking lo encabezan Nueva York, Londres y Tokio, en una lista de las cincuenta metrópolis con un volumen de inversión más grande.

Uno de los factores clave para este ascenso ha sido el total de inversión extranjera, que ha catapultado la ca-

pital española hasta la posición número 14 de ciudades que más atraen capital foráneo, por encima de Shanghái o Múnich. Madrid también sobresale en la atracción de jóvenes talentos, situándose en el 22º escalón, superando metrópolis como Rio de Janeiro o Roma, y en la escala económica ocupa el lugar 40, superando a Bruselas y Frankfurt.

Por su parte, Barcelona también sigue a muy buen ritmo, ya que ha crecido un 46%, gracias sobre todo al buen comportamiento del mercado logístico. Por otro lado, la capital catalana figura en el ranking de las ciudades con mejor calidad de vida. Concretamente, ocupa la 38ª posición, por encima de Londres, Milán o Nueva York. La ciudad condal también despunta como hub tecnológico, situándose en el 42º escalón, aventajando urbes en auge como Shanghái o Dubái.

Oriol Barrachina, Consejero Delegado de Cushman & Wakefield España, valora muy positivamente los da-

tos a nivel estatal. “Con este informe queda claro que el mercado inmobiliario español sigue a muy buen ritmo y que tanto Madrid como Barcelona están en el punto de mira del inversor inmobiliario global. La inversión total en España ha sido, en un año, de más de 13 mil millones de euros”.

Según el informe “Winning in Growth Cities”, la capacidad de atracción de inversión en 2016 también será favorable para las dos ciudades españolas.

### **El precio medio del alquiler sube un 1,90% en el tercer trimestre**

Según el informe trimestral de precios de alquiler elaborado por [www.pisos.com](http://www.pisos.com), la vivienda en alquiler en España en septiembre de 2015 tiene una renta media mensual de 605 euros y una superficie media de 110 metros cuadrados. Esta cifra marca una subida del 0,83% frente



al mes de agosto y un repunte del 1,90% respecto a junio. Interanualmente, supone un retroceso del -3,01%.

El mercado del alquiler en España reafirma su posición como oportunidad de inversión. Según Miguel Ángel Alemany, director general de pisos.com, “la rentabilidad del arrendamiento ha crecido de forma notable durante estos últimos años, sobre todo en localizaciones céntricas con escasa oferta en venta”. El responsable del portal inmobiliario se basa en “los importantes repuntes experimentados por las principales capitales de provincia, que son los focos donde se concentra este negocio y en los que la demanda, que siempre ha sido alta, ha seguido creciendo a buen ritmo porque el perfil del inquilino se ha ampliado”.

La proporción de inmuebles en alquiler frente a los que están en propiedad sigue siendo marginal dentro del parque español de viviendas. “El arrendamiento siempre va por detrás de la compra, pero una relación algo más proporcional ayudaría a sanear el sector y a elevar la calidad de los inmuebles disponibles para los inquilinos”. Alemany señala que “vivimos uno de los mejores momentos para comprar una vivienda, reformarla y destinarla al alquiler. La razón está en los precios de venta, que se están recuperando a un ritmo más lento que las rentas, que están alcanzando cotas realmente interesantes, lo que acorta significativamente los años en los que se amortiza la inversión”.

### El 50% de las viviendas que se anuncian como “finca regia” no lo son

El término se está empleando en exceso y engañosamente para atraer la atención del potencial comprador. En Barcelona este tipo de propiedades se concentra en el Eixample, en Madrid, en la Castellana y Barrio de Salamanca y Chamberí

Si bien la inmobiliaria Monapart, especializada en viviendas bonitas, parte de que el término “Finca regia” no es un concepto técnico, sino una invención del sector inmobiliario, alerta de cómo el sector está abusando del mismo para atraer la atención del comprador.

En opinión de Ingrid Anguera, asesora inmobiliaria en la zona del Eixample de la oficina Monapart Barcelona, debemos considerar como “finca regia” aquellos edificios señoriales, en muchos casos con nombre y apellidos, con más de 60 años y múltiples detalles pomposos como porticones de madera o de hierro forjado y vidrio, escalinatas, porterías decoradas con frisos, techos artesonados, y

en ocasiones con frescos en las paredes.

“El ascensor es otro de los elementos que define a este tipo de estas propiedades afirma Ingrid. Suelen estar construidos en madera noble y decorados con una malla romboide de hierro, a veces con detalles de forja y cristales tallados. Y en su interior un pequeño asiento para hacer más cómodo el traslado”.

Al igual que ocurre con el edificio, las viviendas mantienen el mismo estilo sumptuoso. Suelen tener techos con artesonados, suelos de mosaico hidráulico, puertas de madera maciza, grandes balcones en la fachada principal y galería en la parte posterior de la vivienda. Con habitaciones muy amplias, pensadas para un mobiliario enorme.

### JURISPRUDENCIA

#### AL DÍA ADMINISTRATIVO

##### Ochenta y dos propuestas para la rehabilitación del edificio clesa

##### Tribunal Supremo. Sala de lo Contencioso-Administrativo. 21/09/2015

La representación procesal de una Comunidad de Propietarios interpuso recurso contencioso-administrativo contra la resolución de la Dirección General de Calidad de la Edificación y Rehabilitación de Vivienda del Departamento de Medio Ambiente de la Generalidad de Cataluña desestimatoria del recurso de alzada interpuesto por la referida comunidad de propietarios contra la resolución de la Jefa del Servicio de Rehabilitación y Vivienda que concedió a la recurrente una subvención máxima de 16.435'66 euros para rehabilitación de edificios afectados por deficiencias constructivas, reconociéndole igualmente el derecho al acceso a un préstamo preferencial para financiar las obras de rehabilitación por el máximo del presupuesto protegible.

La sentencia en primera instancia motiva la falta del documento que acredite que el órgano de la persona jurídica en nombre de la cual se actúa haya adoptado el acuerdo, para la concurrencia de la necesaria legitimación activa por la vía del artículo 19.1.b) ley jurisdiccional. Pues una cosa es estar capacitados para formular demandas y otra distinta es decidir sobre el interés de presentar una demanda determinada.

En cuyo sentido recuerda la jurisprudencia que para el ejercicio de acciones en nombre de un ente colectivo es preciso acreditar, si se niega por la parte contraria, que aquél goza de personalidad jurídica, por haberse cumplido los requisitos legalmente establecidos para su válida constitución, al ser la personalidad presupuesto de la capacidad procesal. Pero además, es necesario, que se aporte la correspondiente prueba acreditativa de que el acuerdo para el ejercicio de acciones ha sido tomado por el órgano al que legal o estatutariamente viene encomendada tal competencia y para autorizar a las personas que han de actuar en nombre y representación del ente colectivo, pues sólo así quienes resulten facultados podrán ostentar la capacidad procesal exigida por el artículo 18 de la ley jurisdiccional para comparecer en juicio y para poder apoderar a letrado o procurador que haya de representar en el proceso al ente.

Pese a tratarse de un defecto subsanable, pudiendo incluso adoptarse el acuerdo después de interpuesto el recurso, tampoco aprovechó la impugnante la oportunidad de subsanar el vicio dentro de los diez días siguientes

al en que se le notificó el escrito en que se contenía la alegación, tal como autoriza el artículo 138.1 de la misma ley jurisdiccional.

Pero en el caso que nos ocupa tal requerimiento de subsanación era en realidad innecesario. En primer lugar porque, a las comunidades de propietarios no les es exigible la acreditación a que se refiere el artículo 45.2.d/ de la Ley reguladora de esta Jurisdicción. En segundo lugar, porque en este caso es indudable que la comunidad de propietarios conocía la existencia del litigio entablado, debiendo entenderse que el proceso se seguía con su aquiescencia, expresada siquiera de forma tácita o implícita.

Por lo tanto la Sala del Supremo dictamina que no procede entrar a enjuiciar tales cuestiones sino que ordena retrotraer las actuaciones al momento inmediatamente anterior al dictado de la sentencia para que por la Sala de instancia se resuelva lo que proceda, en el bien entendido de que no podrá acordar la inadmisión del recurso por falta de legitimación de la comunidad de propietarios



recurrente, al haber quedado ya resuelta esa cuestión.

Puede leer el texto completo en [www.ksp.es](http://www.ksp.es) **Marginal: 69351036**

**Los no residentes tienen que hacer frente a un gravamen especial sobre inmuebles por la cesión de uso de apartamentos para su explotación**

**Tribunal Supremo. Sala de lo Contencioso-Administrativo. 21/09/2015**

El hecho imponible es en este caso la cesión de uso o el consentimiento de cesión de uso y ocupación de los inmuebles que efectúa “Sociedad X” a favor de “Sociedad Y” y dicha cesión tiene la consideración de rendimiento derivado de inmuebles en España.

En este caso estamos, ante un problema de apreciación del material probatorio obrante en cada caso en autos, frente al cual el recurso de casación para la unificación de doctrina no es instrumento adecuado de impugnación,

según ha quedado expuesto con anterioridad.

Las sentencias aportadas para contraste, tienen de común que sobre la base de los documentos aportados, aceptan la cualidad de propietaria meramente formal (fiducia) de las entidades recurrentes, sin que el derecho de uso haya formado parte nunca de su patrimonio y rechazan que exista vinculación entre la sociedad propietaria y la promotora.

No existen pues doctrinas encontradas, a pesar del esfuerzo que desarrolla la parte recurrente, sino simple y llanamente distinta valoración de los hechos, sin que sea el recurso de casación para unificación de doctrina el cauce adecuado para corregir la valoración de la prueba por parte de la Sala de instancia o corregir la inadecuada aplicación de la norma cuando no existe doctrina encontradas. En ningún caso puede utilizarse el recurso de casación para unificación de doctrina como si se tratara de un recurso de casación ordinario.

En el caso presente, la sentencia objeto de recurso y las resoluciones que le sirven de base fundamentaron debidamente su conclusión por lo que las diferencias entre



la sentencia recurrida y las de contraste no se deben más que a una diferente valoración fáctica de prueba y no a una diferente doctrina que hubiera justificado la admisión del presente recurso de casación para unificación de doctrina.

Los razonamientos expuestos justifican que se declare no haber lugar al presente recurso de casación para la unificación de doctrina.

Puede ver el texto completo en [www.ksp.es](http://www.ksp.es) Marginal: 69348982

### No se aprecia un daño antijurídico en una intervención arqueológica que causa el retraso en unas obras de construcción

**Tribunal Supremo. Sala de lo contencioso. 05/10/15**

A juicio del recurrente, los preceptos que se invocan como infringidos establecen la “universalidad” de la responsabilidad patrimonial de las Administraciones Públicas. La sentencia impugnada denegó la indemnización basándose en la previsibilidad de la aparición de restos arqueológicos y el cumplimiento de las normas legales y reglamentarias por la Administración, pero, a juicio del recurrente, ninguno de estos elementos puede servir para la exención de responsabilidad de la Administración. El primero porque la propia ley ya establece la posibilidad de indemnizar los daños previsibles y el segundo porque el cumplimiento de las normas nos sitúa ante un funcionamiento normal que también es generador de responsabilidad, sin que sea posible crear causas de exoneración general de la responsabilidad por intervenciones arqueológicas.

El recurrente acepta la previsibilidad del hallazgo de restos arqueológicos en esa parcela pero discute que dicha “previsibilidad” pueda permitir una exoneración de la responsabilidad, pues el legislador (art. 141.1 de la Ley 30/1992) tan solo ha querido excluir la responsabilidad en el supuesto de daños imprevisibles. Y tampoco el hecho de que la Administración actuase cumpliendo las normas (lo que la sitúa en supuesto de funcionamiento anormal) tampoco excluye la responsabilidad de la misma.

La entidad recurrente puso en marcha la promoción inmobiliaria una vez dispuso del proyecto constructivo y la correspondiente licencia municipal, y aunque la licencia estaba condicionada a la realización de una prospec-

ción arqueológica, dicha prospección se cumplió en las primeras fases de vaciado del solar y no fue la causa de los gastos y perjuicios reclamados. La recurrente reclama por la existencia de costes, daños y perjuicios de las labores arqueológicas consistentes en el pago a arqueólogos, puesta a disposición de estos personal maquinaria, pagos a la constructora como consecuencia del retraso, costes financieros, gastos derivados de la novación y resolución de los contratos de venta de inmuebles por el retraso sufrido, incremento de los costes de gestión y comercialización y los costes de elaboración de un proyecto constructivo modificado. El núcleo del conflicto se produjo en el momento en que la Dirección General del Patrimonio de la Generalitat decidió la excavación arqueológica de la totalidad de la parcela abandonando la inicial localización de los restos circunscritos a la Muralla del Mar y el Baluarte del Mediodía, pues en ese momento los gastos y retrasos de la obra se dispararon.

La cuestión radica en determinar en si los perjuicios sufridos por el recurrente por las sucesivas prórrogas de la intervención arqueológica en dicho solar deben ser indemnizados o, en términos más concretos, si los particulares afectados tienen el deber jurídico de soportarlos por tratarse de una limitación general impuesta por la ley y proporcionada al fin que se persigue o, si por el contrario, se trata de una limitación singular que implica un sacrificio desproporcionado para los afectados.

La Sala decide la desestimación del recurso de casación con la preceptiva condena en costas a la parte que lo ha sostenido, conforme prescribe el artículo 139.2 de la Ley Jurisdiccional. A tenor del apartado tercero de este artículo, la imposición de las costas podrá ser “a la totalidad, a una parte de éstas o hasta una cifra máxima”. La Sala considera procedente en este supuesto limitar hasta una cifra máxima de cuatro mil euros la cantidad que, por todos los conceptos, la condenada al pago de las costas ha de satisfacer a la parte recurrida.

Puede leer el texto completo en [www.ksp.es](http://www.ksp.es) Marginal: 69456559

### AL DÍA CIVIL

### La posesión ilícita de una finca genera efectos desde la comunicación al poseedor y no únicamente a partir de la sentencia que la declara

**Tribunal Supremo. Sala de lo Civil. 18/09/2015**

Se declara haber lugar al recurso de casación interpuesto contra sentencia desestimatoria de la Audiencia Provincial de Albacete (Sección 2<sup>a</sup>), sobre reclamación de cantidad, por enriquecimiento injusto del demandado.

La Sala declara que en el caso ahora enjuiciado la cuestión acerca de la justicia o injusticia del enriquecimiento viene dada por la regulación que el Código Civil hace de la posesión de buena o mala fe y sus efectos. El Código Civil atribuye causa y justifica el “enriquecimiento” del poseedor de buena fe, que hace suyos los frutos mientras se mantenga esa condición de la posesión. En consecuencia el tema nuclear del recurso se concreta en si hubo o no buena fe en la posesión por la parte demandada y, en su caso, desde cuándo se habría perdido esa situación de buena fe.

Cuando se trata de la intimación de un tercero que comunica al poseedor que su situación posesoria es ilícita -como ocurre con la interposición de una demanda en tal sentido- no cabe duda de que cabe que se genere una seria incertidumbre en el poseedor que le ha de llevar a desplegar una diligencia máxima a efectos de comprobar la licitud de su estado posesorio. De no hacerlo así, es lógico que asuma las consecuencias de una posesión ilícita desde que se le hizo saber, y no únicamente a partir de la sentencia firme que la declara, pues necesariamente ha de asumir los riesgos de una oposición infundada.

El demandante, don Aureliano, interpuso demanda de juicio ordinario contra don Darío en la que ejercitaba una acción de condena dineraria por enriquecimiento injusto. Fundaba su reclamación en el hecho de haber sido desposeído de una finca de su propiedad por el demandado, lo que motivó la presentación de una demanda anterior en la que ejercitó una acción declarativa de dominio, que fue estimada en ambas instancias, y afirmaba que el demandado se había enriquecido injustamente con la percepción de las rentas obtenidas por la cesión en arrendamiento de la finca en cuestión desde agosto de 2004 hasta noviembre de 2008, fecha en que se dictó la sentencia que declaró el dominio del demandante sobre dicha finca. Por ello solicitaba la condena del demandado a satisfacerle la cantidad de 31.270 euros más intereses y costas.

Cuando el error deja de ser excusable por la interposición de la demanda en contra del poseedor cesa la concurrencia de buena fe, por lo que se ha de entender que la Audiencia (en segunda instancia) no ha aplicado

debidamente dicha doctrina y procede la estimación del recurso, casando la sentencia y confirmando la dictada en primera instancia.

Puede leer el texto completo en [www.ksp.es](http://www.ksp.es) **Marginal: 69348962**

**Conseguir la nulidad de una hipoteca multidivisa es más complicado si el cliente tiene cultura****Tribunal Supremo. Sala de lo Civil. 30/06/2015**

La Sala de lo Civil del Tribunal Supremo dictó sentencia el pasado 30 de junio (Tribunal Supremo. Sala de lo Civil. 30 de junio de 2015, núm. 323/2015) en la cual establecía que el incumplimiento de informar al cliente de los posibles riesgos del producto no determina la nulidad del contrato. Así mismo, la Sala decide no aplicar la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, ya que los contratantes no ostentaron tal condición jurídica, pues no actuaban en un ámbito ajeno a una actividad empresarial o profesional. El Supremo se basa en que en los recursos formulados en la segunda instancia no se identifican adecuadamente cuáles son las infracciones legales sustantivas que se denuncian. A parte de eso, se realiza una argumentación imprecisa en la que se acumulan argumentos de tipo jurídico y fáctico, con cuestiones muy dispares. Tampoco se especifican los preceptos legales concretos infringidos ni se desarrolla adecuadamente cómo se produce la infracción de las normas. La sentencia trata sobre una hipoteca multidivisa, un préstamo con garantía hipotecaria, a interés variable, en el que la moneda en la que se referencia la entrega del capital y las cuotas periódicas de amortización es una divisa a elección del prestatario. En este caso los riesgos de dicho instrumento financiero exceden a los propios de los préstamos hipotecarios a interés variable. Con el riesgo añadido de la fluctuación de la moneda, que modo que este riesgo supone un recálculo constante del capital prestado. Lo que determina que pese a haber ido abandonando las cuotas de amortización periódica, comprensivas de amortización del capital prestado y de pago de los intereses devengados desde la anterior amortización, puede ocurrir que pasados varios años, si la divisa se ha apreciado frente al euro, el prestatario no solo tenga que pagar cuotas de mayor importe en euros sino que además adeude al prestamista un capital en euros mayor que el que le fue entregado al concertar el préstamo. La Sala sostiene que la entidad financiera incumplió las obligaciones que le son impuestas por el art. 79.bis de la Ley del Mercado de Valores, en concreto las relativas a informar

a los clientes, de manera comprensible, sobre la naturaleza y riesgos del instrumento financiero derivado y complejo que estaban contratando. En cuanto al error vicio la Sala declara que el incumplimiento por sí mismo no conlleva la apreciación de error vicio, pero no cabe duda de que la previsión legal de estos deberes, que se apoya en la asimetría informativa que suele darse en la contratación de estos productos financieros con clientes minoristas, puede incidir en la apreciación del error.

Puede leer el texto completo en [www.ksp.es](http://www.ksp.es) **Marginal: 69345410**

### **En un incendio en una comunidad de propietarios debe existir una causalidad jurídica para atribuir el resultado dañoso a ésta**

**Tribunal Supremo. Sala de lo Civil. 30/06/2015**

Producido un incendio en un piso de un edificio en la Comunidad de Madrid. La propagación del incendio se extendió a la zona común de la escalera y rellano del piso y todos los vecinos afectados decidieron salir de la vivienda y subir a otro piso en el que había una puerta de acceso a la azotea, que no pudieron abrir al encontrarse cerrada con llave, por lo que volvieron a bajar y buscar refugio en la vivienda sita en el piso inferior. Conviene señalar que el juez de instancia había rechazado la condena de la comunidad reseñando que el acceso a la azotea del inmueble se hallaba cerrado con una verja y una puerta con llave con protección ajena al proyecto original de la construcción, sin que todos los vecinos tuvieran llaves de la puerta, habiéndose acordado en junta de vecinos de 26 de febrero de 2007 retirar la cancela y cambiar la puerta por una anti pánico, lo que no se habría llegado a hacer al estarse a la espera de la recogida de presupuestos.

De este dato extrae la conclusión de que los vecinos, y también por ello los actores, conocían la existencia de esa puerta cerrada, teniendo además la fallecida una llave de la puerta; conocimiento que, su juicio, interrumpe la relación causal entre el desarrollo del incendio y el daño, así como porque tras la celebración de junta no consta que ningún vecino instara la inmediata o más pronta materialización de la referida puerta en sustitución de la que había.

No lo entendió así la Audiencia pese a aceptar “en lo sustancial la valoración que se hace de la prueba” y de partir del hecho indiscutido de que “el incendio que causa tan graves daños se inicia en una vivienda y no en un elemento común”. La sentencia deduce que “en princi-

pio la comunidad no es responsable de los daños, salvo que en alguna medida pueda imputársele responsabilidad no en el siniestro sino en la causación o agravación de los daños”. Argumenta que la Comunidad de propietarios adoptó el acuerdo “de permitir el acceso a la terraza retirando la verja y colocando una puerta que no pudiera cerrarse, todo ello ante el temor manifestado por algunos vecinos y siendo por tanto este el ámbito de la decisión de la comunidad; sin embargo y pese al acuerdo que llevó a la inmediata retirada de la verja, no se hizo lo mismo con la puerta que no se dejó abierta a partir de ese día, ni se entregaron llaves a todos los vecinos, ni se adoptó por la presidenta ni por la junta rectora que era quien podía hacer efectivo el acuerdo ninguna medida para el cambio de la puerta que finalmente se hizo una vez ocurrido el incendio.

Desde la perspectiva causal, para que nazca la obligación de responder de las lesiones sufridas por los actores, en lo que se ha denominado causalidad objetiva, con nexo de causalidad tanto desde el punto de vista físico como del jurídico, la sentencia no ofrece una respuesta adecuada. Si no hay causalidad no cabe hablar, no ya de responsabilidad subjetiva, sino tampoco de responsabilidad por riesgo u objetivada necesaria para que la recurrente deba responder.

La Sala estima el recurso de casación formulado por la Comunidad de propietarios.

Puede leer el texto completo en [www.ksp.es](http://www.ksp.es) **Marginal: 69456557**

### **LEYES Y REGLAMENTOS**

### **LEGISLACIÓN ESTADO**

### **Se reforma el artículo 13.2 de la Ley de Propiedad Horizontal sobre el nombramiento del presidente de la comunidad de propietarios**

**Ley 42/2015, de 5 de octubre, de reforma de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. (BOE núm. 239, de 6 de octubre de 2015)**

Se aprovecha la presente reforma para introducir modificaciones en la regulación del juicio verbal.

Entre las modificaciones operadas debe destacarse la introducción de la contestación escrita, que deberá pre-

sentarse en el plazo de diez días, la mitad del establecido para el procedimiento ordinario. Igual relevancia debe atribuirse a la regulación, en aquellos supuestos en que resulte procedente, del trámite de conclusiones en el juicio verbal, así como del régimen de recursos de las resoluciones sobre prueba. Del mismo modo, siempre que el tribunal lo considere pertinente, se otorga a las partes la posibilidad de renunciar a la celebración del trámite de vista y se exige que se anuncie con antelación la proposición de la prueba del interrogatorio de la parte.

También se aborda la sucesión procesal del ejecutante o ejecutado cuando la ejecución ya está despachada, ante la laguna legislativa existente y las diferentes posiciones adoptadas por los tribunales.

Se modifica el apartado 2 del artículo 13 de la Ley 49/1960, de 21 de julio, sobre la

propiedad horizontal, que queda redactado del siguiente modo:

«2. El presidente será nombrado, entre los propietarios, mediante elección o, subsidiariamente, mediante turno rotatorio o sorteo. El nombramiento será obligatorio, si bien el propietario designado podrá solicitar su relevo al juez dentro del mes siguiente a su acceso al cargo, invocando las razones que le asistan para ello. El juez, a través del procedimiento establecido en el artículo 17.7.ª, resolverá de plano lo procedente, designando en la misma resolución al propietario que hubiera de sustituir, en su caso, al presidente en el cargo hasta que se proceda a nueva designación en el plazo que se determine en la resolución judicial. Igualmente podrá acudirse al juez cuando, por cualquier causa, fuese imposible para la Junta designar presidente de la comunidad.»

Por otro lado, se da cobertura a la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 6 de octubre de 2009 y al criterio consolidado en nuestra jurisprudencia al incorporar la posibilidad del control judicial de las cláusulas abusivas en el despacho de ejecución de laudos arbitrales, al igual que ya está previsto para los títulos no judiciales.

Esta reforma sirve también para llevar a cabo una primera actualización del régimen de la prescripción que contiene el Código Civil. Se acorta el plazo general de las acciones personales del artículo 1964, estableciendo un plazo general de cinco años.

Finalmente, se aprovecha la reforma para incluir aquellas modificaciones que se consideran más necesarias en

relación con la Ley 1/1996, de 10 de enero, de asistencia jurídica gratuita, a fin de adecuarla a la realidad actual.

### **Publicados tipos de referencia oficiales del mercado hipotecario**

**Resolución de 1 de octubre de 2015, del Banco de España. (BOE núm. 236, de 2 de octubre de 2015)**

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

Tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública de plazo entre dos y seis años es de 0,641.

Referencia interbancaria a un año (Euríbor) es de 0,154.

Permuta de intereses/Interest Rate Swap (IRS) al plazo de cinco años es de 0,390.

Tipo interbancario a un año (Míbor) es de 0,154.

### **Se publica el II Plan de igualdad de Pro vivienda**

**Resolución de 24 de septiembre de 2015, de la Dirección General de Empleo, por la que se registra y publica el II Plan de igualdad de Pro vivienda. (BOE núm. 239, de 6 de octubre de 2015)**

Visto el texto del II Plan de Igualdad de la empresa Pro vivienda (código de acuerdo número 90100272112012), que forma parte de su Convenio colectivo, que fue suscrito con fecha 3 de septiembre de 2015, de una parte por los designados por la dirección de la empresa, en su representación, y, de otra, por el Comité de empresa y Delegada de personal, en representación de los trabajadores, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 90, apartados 2 y 3, de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, texto refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, y en el Real Decreto 713/2010, de 28 de mayo, sobre registro y depósito de convenios y acuerdos colectivos de trabajo, la Dirección General de Empleo resuelve ordenar la inscripción del citado plan de igualdad en el correspondiente registro de convenios y acuerdos colectivos de trabajo con funcionamiento a través de medios electrónicos de este Centro Directivo, con notificación a la Comisión Negociadora;

---

así como disponer su publicación en el «Boletín Oficial del Estado».

**Se regulan las sociedades participadas por trabajadores que serán cualesquiera en que los socios trabajadores posean capital social y derechos de voto**

**Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas. (BOE núm. 247, de 15 de octubre de 2015)**

Las sociedades laborales son sociedades de capital por su forma y por tanto les son aplicables las normas relativas a las sociedades anónimas y limitadas.

Pero las sociedades laborales también son por sus fines y principios orientadores, entidades de la economía social, como señala explícitamente la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de economía social, y por tanto, deben ser acreedoras de sus políticas de promoción, entre las que figura el mandato a los poderes públicos de crear un entorno que fomente el desarrollo de iniciativas económicas y sociales en el marco de la economía social.

La nueva regulación no solo actualiza, moderniza y mejora el contenido de la Ley 4/1997, de 24 de marzo, de Sociedades Laborales, como consecuencia de las últimas reformas del derecho de sociedades, sino que mejora su régimen jurídico con los objetivos de fomentar la participación de los trabajadores en las empresas, facilitando su acceso a la condición de socio, al tiempo que se incorporan nuevas medidas para asegurar el control de la sociedad por parte de los trabajadores, aumentar la utilidad de las sociedades laborales y su preferencia por parte de los emprendedores.

El capítulo I establece el régimen societario, y regula en un único artículo el concepto de sociedad laboral y los rasgos esenciales que la caracterizan, entre los que se encuentra la necesidad de poseer la mayoría del capital social, exigiendo además que ningún socio pueda tener acciones o participaciones que representen más de la tercera parte del capital social. Por otro lado, se amplían las excepciones a estas exigencias entre las que cabe destacar la posibilidad de constituir sociedades laborales con dos socios, siempre que ambos sean trabajadores y tengan distribuida de forma igualitaria su participación en la sociedad. Asimismo, se flexibiliza el marco de contratación de trabajadores no socios y los plazos de adaptación en los supuestos de transgresión de los límites de capital y



contratación de trabajadores no socios exigidos para no perder la condición de sociedad laboral.

Se reducen las obligaciones administrativas de las sociedades laborales suprimiendo la exigencia de comunicar periódicamente al registro administrativo las transmisiones de acciones o participaciones, limitándola a los casos en los que se alteren los límites exigidos para obtener la calificación de laboral.

El artículo 5 mantiene la dualidad de las clases de acciones y participaciones hasta ahora existentes: laboral y general, en función de que su propietario sea o no socio trabajador y, con el fin de facilitar la gestión y transmisión de las mismas, se exige que sean de igual valor nominal y que confieran los mismos derechos, lo que permite evitar posibles divergencias entre la propiedad del capital y el control efectivo de la sociedad.

El artículo 12 regula de forma novedosa la adquisición por la sociedad de sus propias acciones y participaciones, dirigida a facilitar su transmisión en el plazo máximo de tres años a los trabajadores con contrato por tiempo indefinido. Además la ley incorpora por primera vez la posibilidad de que la sociedad facilite asistencia financiera a los trabajadores para la adquisición de capital social.

El capítulo III regula las sociedades participadas por los trabajadores, definiendo por primera vez en nuestro país dicho concepto, considerando como tales no solo a las propias sociedades laborales, sino a cualesquiera otras sociedades en las que los socios trabajadores posean capital social y derechos de voto.

La presente ley entrará en vigor a los treinta días de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado», es decir, el 14 de noviembre de 2015.

### Se eleva a 30.000 euros el límite de la exención de aportar garantías cuando se solicite el pago aplazado de deudas tributarias estatales

**Orden HAP/2178/2015, de 9 de octubre, por la que se eleva el límite exento de la obligación de aportar garantía en las solicitudes de aplazamiento o fraccionamiento a 30.000 euros. (BOE núm. 251, de 20 de octubre de 2015)**

La Orden EHA/1030/2009, de 23 de abril, estableció el límite exento de la obligación de aportar garantías en las solicitudes de aplazamiento o fraccionamiento en 18.000 euros.

La presente orden tiene como objeto mantener la finalidad última de la exención prevista, que no es sólo la agilización del procedimiento de gestión de estas solicitudes, impulsando su gestión automatizada, sino también otorgar facilidades al obligado al pago para el cumplimiento de sus obligaciones de derecho público ante dificultades económico financieras de carácter transitorio. A este respecto se considera necesario elevar el límite de la citada exención de la obligación de aportar garantías.

El ámbito de aplicación de la presente orden se refiere a las solicitudes de aplazamiento y fraccionamiento de pago de las deudas gestionadas por la Agencia Estatal de Administración Tributaria y por los órganos u organismos de la Hacienda Pública Estatal por tanto, el límite exento de la obligación de prestar garantía en solicitudes de aplazamiento o fraccionamiento cuya gestión corresponda a otras Administraciones Tributarias continuará regulándose de acuerdo a lo previsto en la disposición adicional segunda del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de las Actuaciones y los Procedimientos de Gestión e Inspección Tributaria y de Desarrollo de las Normas Comunes de los Procedimientos de Aplicación de los Tributos.

### LEGISLACIÓN CCAA

#### ANDALUCÍA

### Se amplía el crédito de ayudas a personas en situación de emergencia social desahuciadas de su vivienda habitual, y se reabre el plazo de solicitudes

**Orden de 1 de octubre de 2015, por la que se modifica la Orden de 28 de noviembre de 2014, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia no competitiva, de ayudas a personas en especiales circunstancias de emergencia social incursas en procedimientos de desahucios o de ejecución, que sean privadas de la propiedad de su vivienda habitual, y se efectúa su convocatoria. (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía de 8 de octubre de 2015)**

La Orden de 28 de noviembre de 2014 establece las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia no competitiva, de ayudas a personas en especiales circunstancias de emergencia social incursas en procedimientos de desahucios o de ejecución, que sean

privadas de la propiedad de su vivienda habitual, y se efectúa su convocatoria. La concesión de dichas ayudas está condicionada por las disponibilidades presupuestarias existentes, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 6.2 de la citada Orden.

De conformidad con lo establecido en el apartado 2 de la disposición adicional única de la misma Orden, las solicitudes podrán presentarse desde la entrada en vigor de la Orden hasta agotar el crédito establecido, añadiendo que por Resolución de la persona titular de la Dirección General de Vivienda, que será publicada en el Boletín Oficial de la Junta de Andalucía, se declarará la suspensión o conclusión del plazo de presentación por falta de disponibilidad presupuestaria. En virtud de dicha autorización, por Resolución de 23 de julio de 2015, publicada en BOJA de 3 de agosto de 2015, se suspendió el plazo de presentación de solicitudes.

No obstante, teniendo en cuenta el número de solicitudes presentadas y la situación de emergencia social de las personas solicitantes que, por falta de disponibilidad presupuestaria, no van a poder acceder a las ayudas previstas en la Orden de referencia, se estima conveniente

ampliar el crédito de la convocatoria efectuada por la disposición adicional única de la Orden. Así mismo, y como consecuencia de dicha ampliación de crédito, procede levantar la suspensión del plazo de presentación de solicitudes, con objeto de que pueda beneficiarse de las ayudas el mayor número posible de personas afectadas.

## SUBVENCIONES

### ESTATALES

#### **Se modifican las bases de las ayudas para actuaciones de eficiencia energética en pymes y grandes empresas industriales**

**Resolución de 8 de septiembre de 2015, del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía, por la que se corrigen errores en la de 28 de abril de 2015, por la que se publica la Resolución de 24 de marzo de 2015, del Consejo de Administración, por la que se establecen las ba-**



**ses reguladoras y convocatoria del programa de ayudas para actuaciones de eficiencia energética en PYME y en gran empresa del sector industrial. (BOE núm. 227, de 22 de septiembre de 2015)**

**Se modifican las ayudas para la rehabilitación energética de edificios para uso de vivienda y hotelero**

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

**Se convocan ayudas para actuaciones de eficiencia energética en pymes**



**Resolución de 28 de abril de 2015, del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía, por la que se publica la Resolución de 24 de marzo de 2015, del Consejo de Administración, por la que se establecen las bases reguladoras y convocatoria del programa de ayudas para actuaciones de eficiencia energética en PYME y en gran empresa del sector industrial. (BOE núm. 107, de 5 de mayo de 2015)**

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

**Orden FOM/2252/2014, de 28 de noviembre, por la que se determina la efectividad de las líneas de ayuda previstas en el Real Decreto 233/2013, de 5 de abril, por el que se regula el Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria y la regeneración y renovación urbanas 2013-2016. (BOE núm. 292, de 3 de diciembre de 2014)**

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **Se convocan ayudas de mejora de la conectividad inalámbrica para el sector hotelero**

**Resolución de 7 de agosto de 2015, de la Entidad Pública Empresarial Red.es, por la que se convocan ayudas del segundo programa de mejora de la conectividad inalámbrica del sector hotelero y se establecen las bases reguladoras de dicha convocatoria. (BOE núm. 205, de 27 de agosto de 2015)**

#### **Se regulan las condiciones de los préstamos para la Modernización de Infraestructuras Turísticas en 2015-2016**

**Orden IET/2117/2015, de 6 de octubre, por la que se especifican las condiciones financieras de los préstamos a conceder con cargo al Fondo Financiero del Estado para la Modernización de las Infraestructuras Turísticas para el periodo 2015-2016. (BOE núm. 246, de 14 de octubre de 2015)**

### **AUTONÓMICAS**

#### **CATALUÑA**

#### **Se convocan subvenciones para la promoción de cooperativas en 2015**

**ORDEN EMO/291/2015, de 16 de septiembre, por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para el fomento y la promoción de cooperativas, y se hace pública la convocatoria para el año 2015. (Diario Oficial de la Generalidad de Cataluña de 22 de septiembre de 2015)**

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

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

#### **Se conceden subvenciones para el pago del alquiler en 2015**

**RESOLUCIÓN TES/993/2015, de 11 de mayo, por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de las subvenciones para el pago del alquiler y se hace pública su convocatoria para el año 2015. (Diario Oficial de la Generalidad de Cataluña de 18 de mayo de 2015)**

#### **LA RIOJA**

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

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

#### **Se aprueban ayudas del Programa de apoyo a la implantación del Informe de evaluación de los**

**edificios 2013-2016**

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

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

**Orden 6/2014, de 25 de julio, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión en la Comunidad Autónoma de La Rioja de las ayudas del Programa de apoyo al mantenimiento permanente de inmuebles y sus instalaciones generales del Plan de Vivienda de La Rioja 2013-2016. (Boletín Oficial de La Rioja de 28 de julio de 2014)**

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

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

**Se conceden subvenciones para el ahorro y eficiencia energética**

**Orden 14/2015, de 18 de septiembre, de la Consejería de Desarrollo Económico e Innovación, por la que se aprueban las bases reguladoras de la concesión de subvenciones por la Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja destinadas a la promoción de las energías renovables, el ahorro y eficiencia energética y la protección del medio ambiente, en régimen de concesión directa. (Boletín Oficial de La Rioja de 28 de septiembre**

**de 2015)****EXTREMADURA****Se aprueban subvenciones del Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas 2013-2016**

**Decreto 206/2014, de 2 de septiembre, por el que se aprueban las bases reguladoras de las subvenciones contempladas en el Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria, y la regeneración y renovación urbanas 2013-2016, en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Extremadura y se modifica el Decreto 137/2013, de 30 de julio, por el que se aprueba el Plan de Rehabilitación y Vivienda de Extremadura 2013-2016 y las bases reguladoras de las subvenciones autonómicas en la materia. (Diario Oficial de Extremadura de 10 de septiembre de 2014)**

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

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

**ANDALUCÍA****Se amplía el plazo del Programa de Impulso a la Construcción Sostenible**

**Resolución de 16 de septiembre de 2015, por la que se dispone la publicación de la Resolución de la Dirección Gerencia de la Agencia Andaluza de la Energía de 16 de septiembre de 2015, por la que se amplía el plazo máximo previsto en el artículo 5.3 del Decreto-ley 1/2014, de 18 de marzo, por el que se regula el Programa de Impulso a la Construcción Sostenible en Andalucía y se efectúa la convocatoria de incentivos para 2014 y 2015, respecto a las actuaciones de importe igual o superior a 18.000 euros (IVA excluido). (Bole-**

tín Oficial de la Junta de Andalucía de 22 de septiembre de 2015)

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

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

#### CASTILLA Y LEÓN

**Se conceden subvenciones para el alquiler social de viviendas**

**ORDEN FYM/802/2015, de 24 de septiembre, por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de subvenciones destinadas al alquiler social de vivienda. (Boletín Oficial de la Junta de Castilla y León de 28 de septiembre de 2015)**

#### FERIAS

**SALÓN INMOBILIARIO DE ARAGÓN: la feria. Es el escenario de presentación de la mayor oferta inmobiliaria de Aragón. Todos los productos y servicios que se exhiben en este evento están relacionados con la vivienda y el mundo inmobiliario. Desde casas de primera y segunda mano hasta naves industriales, oficinas y demás inmuebles dedicados a las empresas tienen un espacio en el Salón Inmobiliario de Aragón.**

Del 6 al 8 de noviembre de 2015

Zaragoza, España

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

**EXPO INVERSIÓN INMOBILIARIA MÉXICO DF 2015: El evento de REAL ESTATE más importante**

**de Latinoamérica de inversiones se llevará a cabo en Ciudad de México**

Del 18 al 19 de noviembre de 2015

México DF, México

[www.expoinvisioninmobiliaria.mx](http://www.expoinvisioninmobiliaria.mx)

#### LIBROS

**Nueva Ley de Arrendamientos Urbanos**

**Cristina Lopez Santamaria (coord.)**

**Ed. Difusión Jurídica.**

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

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



# Corretaje inmobiliario: elementos para considerar que existe esta relación

El corretaje inmobiliario está cambiando: el cliente se ha vuelto más sofisticado, tiene más conocimientos y cuando contacta al corredor inmobiliario, ya ha llevado a cabo una investigación de mercado en precios, ofertas y procedimientos legales y financieros. El corretaje inmobiliario se está adaptando a estos cambios, pero analicemos detenidamente en qué consiste este negocio.



**Felipe Martín López**  
Socio A.n.D Abogados

1. Introducción
2. ¿Qué es el contrato de corretaje?
3. ¿Qué elementos deben existir para considerar que existe la relación contractual?
4. Elementos necesarios para el devengo de honorarios del corredor

## Introducción

La jurisprudencia viene definiendo el contrato de corretaje como aquél por el que una de las partes se compromete a indicar a otra la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero o de servirle para ello de intermediario, a cambio de una retribución. La doctrina jurisprudencial que ampara esta definición viene recogida, entre otras, en la STS de 30 de abril de 1998, donde se declara lo siguiente:

*"En esta clase de contratos –mediación o corretaje, como se deja dicho, la relación que los conforman viene constituida porque la función del agente radica en la conexión y contacto negocial que procura entre el vendedor y el futuro comprador, con lo que su relación contractual sólo se proyecta respecto a la parte que le confirió el encargo, que por ello no exige necesariamente que*

*se dé propio mandato para un acto de riguroso dominio, estando supereditada su eficacia, en cuanto al devengo de honorarios por comisión, a la condición suspensiva de la celebración del contrato pretendido, salvo pacto expreso en contra (STS de 26 de marzo 1991, 10 de marzo, 19 de octubre y 30 de noviembre de 1993, 7 marzo de 1994 v 17 julio 1995). Dicho contrato nace a la vida jurídica por la actividad eficiente y acreditada del agente mediador, y, en consecuencia, los derechos de éste al cobro de las remuneraciones convenidas, los adquiere desde el momento en que se perfecciona la compraventa encargada, que lleva consigo la actividad previa de oferta y búsqueda de acquirentes y puesta en contacto con el vendedor, concertando ambos el negocio, que efectivamente llevan a cabo, ya que*



*desde este momento el mediador ha cumplido y agotado su actividad, intermediaria, que es precisamente la de mediar y no la de vender, salvo que concurra pacto expreso en este sentido o cuando se conviene que sólo se podrían cobrar honorarios cuando la venta se hallare totalmente consumada (SSTS de 22 de diciembre de 1992, 4 de julio 1994, 4 de noviembre y 5 febrero 1996)".*

Este negocio jurídico no tiene una regulación propia y diferenciada en nuestro derecho sustantivo y tiene su origen el principio de la libertad de la contratación, consagrado en los artículos 1.091 y 1.255 del Código Civil, siéndole de aplicación la normativa general de las obligaciones y contra-

tos, contenida en los Títulos I y II del Libro IV del Código Civil. Si bien es cierto que este negocio jurídico tiene aspectos similares al mandato, y a los arrendamientos de obras, tiene características propias que lo separan de las antedichas relaciones contractuales.

#### **¿Qué es el contrato de corretaje?**

El contrato de corretaje se integra en los contratos de colaboración y gestión de intereses ajenos, cuya esencia reside en la prestación de servicios encaminados a la búsqueda, localización y aproximación de futuros contratantes, sin intervenir en el contrato ni actuar propiamente como mandatario.

Constituye un contrato atípico, consen-

***"La actividad de corredor se circscribe en promover la celebración del contrato de compraventa entre su comitente y una tercera persona, a través de su actividad propia y genuina"***

*“El derecho a percibir la remuneración estipulada nace cuando el mediador ha cumplido y agotado su actividad”*

sual, bilateral y aleatorio, puesto que su resultado es incierto y se rige por las estipulaciones de las partes que no sean contrarias a la ley, a la moral o al orden público y en lo no previsto por los preceptos correspondientes a figuras afines, como el mandato, contrato de agencia, el arrendamiento de servicios o la comisión mercantil.

La sentencia del STS de 9 de noviembre de 2011 establece la distinción entre el contrato de Corretaje y el de Agencia señalando que:

*“Aunque en el correspondiente documento privado dicho contrato se denominara “Contrato de agencia para la venta en exclusiva”, por su objeto no era propiamente un contrato de agencia encuadrable en la*

*LCA porque, como precisa la sentencia de 10 de enero de 2011 (rec. 766/07), la directiva 86/653 / CEE considera agente comercial a quien se encargue de “manera permanente” de negociar por cuenta del empresario la compra y venta de mercancías o de negociar y concluir estas operaciones en nombre y por cuenta del empresario, y la ley española, esto es la LCA de 1992, caracteriza la relación entre agente y empresario por su continuidad o estabilidad (“de manera continuada o estable”). Por eso la misma sentencia distingue el contrato de agencia del de mediación o corretaje por la razón de la estabilidad del primero y, en atención a ello, niega que dos contratos muy similares al aquí li-*



*tigioso sean calificables como contratos de agencia porque “no puede confundirse la ‘estabilidad’ de una determinada relación con la duración de la actividad desarrollada a fin de ejecutar lo pactado, singularmente cuando a pesar de efectuarse un encargo aislado su ejecución requiere una actividad dotada de cierta continuidad debido a la existencia de plurales actos de mediación o ejecución del contrato único, que es lo acontecido en este caso en el que la sentencia recurrida confunde el encargo de mediar en la colocación de dos promociones inmobiliarias, con una inexistente estabilidad de la relación, ya que la relación entre el ‘empresario’ y el ‘agente’ estaba abocada estructuralmente desde el mismo momento de su inicio a finalizar una vez concluida la venta de los distintos apartamentos que componían los complejos inmobiliarios.”*

Por tanto, debemos concluir que la actividad de corredor se circunscribe en promover la celebración del contrato de compraventa entre su comitente y una tercera persona, a través de su actividad propia y genuina, la cual cesa una vez que ha puesto a las partes en contacto para celebrar entre ellos el contrato. Esta es la actividad que se le requiere al corredor en cumplimiento de las obligaciones que le son propias, por mor del negocio jurídico que nos ocupa, si bien el devengo del pago de los honorarios únicamente se producirá si la operación promovida finalmente concluye.

### **¿Qué elementos deben existir para considerar que existe la relación contractual?**

El Código Civil establece en su artículo 1261 que no hay contrato si no cuando concurren los siguientes requisitos: 1) Consentimiento de los contratantes, 2) Objeto cierto que sea materia de contrato, 3) Causa de la obligación que se establezca. Por tanto, como no podría ser de otra manera, también el contrato de corretaje que nos ocupa,

para ser valido y eficaz, debe contar con los señalados elementos.

El dinamismo de las relaciones comerciales que se suelen suceder en el ámbito de este negocio jurídico, hace que las mismas, en ocasiones, no se documenten adecuadamente, y no tengamos un contrato físico, lo cual, como ya hemos señalado, si bien no impide su validez, dado que rige el principio de la libertad de forma, y no se requiere su instrumentalización de forma, sí pueden existir problemas para hacerlos valer, dado que se deberá contar con medios probatorios suficientes que acrediten su realidad y las concretas condiciones contractuales por las que se rige.

Como ya adelantábamos, para señalar que estamos ante un contrato de corretaje deben concurrir elementos suficientes que nos permitan determinar la existencia de una relación jurídica en virtud de la cual una persona (oferedente) encarga a otra (mediador) la realización de las gestiones oportunas a los efectos de facilitar la conclusión de un negocio jurídico con un tercero y que esa gestión se realiza a cambio de una retribución, pues bien, para acreditarlo el corredor deberá de probar que:

#### **1.- Su intervención fue requerida y aceptada por el oferedente.**

Devine esencial que el corredor justifique que su intervención fue requerida y aceptada por el oferedente, es decir, que entre ellos pactaron la celebración de un contrato de tal naturaleza. No es de extrañar entonces la existencia de una reiterada jurisprudencia que desestima la pretensión de cobro de la comisión por un agente inmobiliario que, si bien acredita la práctica de una cierta actividad mediadora, no logra, sin embargo, demostrar suficientemente que la misma se ha producido por mor de la existencia de un vínculo contractual libremente asumido.

Para tal fin el mediador debe acreditar que informado el oferedente de la actividad del mediador y del coste de sus servicios, éste aceptó de forma inequívoca la inter-

*“Establecida la existencia del contrato y acreditado su cumplimiento, deberá necesariamente establecerse una remuneración, a falta de prueba sobre el importe de la misma deberemos de estar a los usos”*

mediación.

**2.- Que llevó a cabo una intervención eficaz y que el vendedor se ha aprovechado de sus gestiones para celebrar con el tercero el contrato de compraventa.**

Debe demostrar que llevó a cabo una intervención eficaz y que el vendedor se ha aprovechado de sus gestiones para celebrar con el tercero el contrato de compraventa, sin que sea suficiente la mera existencia del encargo y el hecho de la venta para considerar o presumir que tal hecho se ha producido, pues si no hay exclusiva nada impide que la compraventa se haya verificado directamente como consecuencia de la propia actuación del vendedor o incluso

por la intermediación de otro agente. Lo fundamental es que exista nexo causal.

**Elementos necesarios para el devengo de honorarios del corredor**

El corredor, cualesquiera que fueran las gestiones que hubiera realizado, la diligencia y trabajo desarrollado, salvo pacto en contrario, no devenga sus honorarios sino hasta el preciso momento en que, a consecuencia de sus gestiones, se celebra el posterior contrato entre su comitente y la persona por él aportada (o desde que el comitente se aprovecha de esas gestiones de una forma distinta a la celebración del posterior contrato), si bien una vez perfeccionado ese contrato ya no pierde el derecho al cobro de su retribución, sin que en ningún caso pue-



dan afectarle las vicisitudes contractuales que puedan surgir una vez suscrita la operación, dado que no responde del fin de la operación.

Concretando lo anterior, podemos afirmar que el derecho a percibir la remuneración estipulada nace cuando el mediador ha cumplido y agotado su actividad, por lo que a contrario sensu no tendrán derecho a la remuneración en los siguientes supuestos:

- El contrato encargado no se celebra.
- Sí se celebra, pero no como consecuencia de la actividad del corredor.
- Sí se celebra fuera del plazo pactado, salvando los casos de mala fe donde el retraso sólo obedece a evitar el pago

Evidentemente, dada la propia naturaleza aleatoria del contrato, la existencia de una comisión en este contrato no precisa que su cuantía esté concretada en el instante de celebrarse el contrato o con anterioridad, bastando o siendo suficiente con que, la determinación de la cuantía de la comisión, pueda realizarse después de la intermediación exitosa.

Acreditada la existencia del contrato y su cumplimiento, se deberá determinar el importe de la retribución pactada y el resto de acuerdos que puedan afectar a su devengo o cuantificación, como pudieran ser, la exclusividad o no, la duración, etc.

La determinación de la retribución en este tipo de supuestos, donde no hay elementos probatorios de donde se pueda deducir su valoración, tendremos que volver al Código Civil, que en su artículo 1254 señala que “existiendo contrato este es obligatorio y tiene fuerza vinculante entre las partes, sin que su validez y cumplimiento pueda dejarse al arbitrio de ninguna de las partes”.

En el artículo 1256 del mismo código, “obligando no sólo a lo expresamente pac-

tado sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley”.

Asimismo, atendidos a los artículos 7 y 1258 del Código Civil, “de tal manera que para que en todo caso establecida la existencia del contrato y acreditado su cumplimiento, deberá necesariamente establecerse una remuneración, a falta de prueba sobre el importe de la misma deberemos de estar a los usos y a tal efecto poner de manifiesto las operaciones de similares características concertadas, bien entre las partes, bien entre terceros, que sean susceptibles de transponer en el supuesto que en su caso se esté enjuiciando”. ●



# Aumente sus ventas negoclando mejor

En un mercado como el inmobiliario, afirmar que la capacidad personal de negociación está en la base de todo éxito profesional no es ningún descubrimiento. Todos estamos convencidos de antemano.

Los problemas se plantean cuando, por ejemplo, al cierre de algunas ventas en el proceso de negociación surgen inevitable interrogantes que, a veces, se vuelven persistentes: ¿Debía haber mantenido el precio anterior? ¿Por qué no he podido vender? ¿Me ha dicho un "no" definitivo? ¿Por qué me enfado? ¿Se irá a la competencia o volverá?

Estas y otras muchas preguntas que nos hemos formulado muchas veces quedan flotando en el aire, en ocasiones sin una respuesta clara.



1. Lo sabíamos casi todo y..
2. Aclarando conceptos
3. Si debemos negociar con personas difíciles, no olvidemos algunas reglas que pueden ser útiles
4. No infravaloremos el proceso de comunicación
5. Actitudes fundamentales en negociación efectiva

## Redacción

### Lo sabíamos casi todo y...

A principios de los años ochenta y no podía ser en otro lugar que en los EEUU, un grupo de estudiosos trató de contestar la siguiente pregunta: ¿Por qué unos negociadores obtienen muchos mejores resultados que otros? De esta pregunta se derivaron otras: ¿Existen cualidades innatas para negociar y vender? ¿Se pueden aprender nuevas artes en el campo de la negociación? ¿Todos podemos ser buenos negociadores?

Estas cuestiones no eran nuevas, de alguna manera nos las hemos hecho todos ante resultados de ventas fallidas. La diferencia es que ahora se formulaban en la prestigiosa UNIVERSIDAD DE HARWARD, desde un proyecto para el

estudio de la negociación de su Escuela de Leyes. El simple hecho de que preguntas de esta clase de formularan a ese nivel tendría consecuencias inmediatas. Luego de los estudios oportunos, se convino en algunos puntos.

Existen dos tipos básicos de negociación. Dura o agresiva y suave. Ninguno de los dos en general es el más efectivo. La negociación implica un conjunto de habilidades y actitudes personales que todos, si no las tenemos, las podemos adquirir con aprendizaje más o menos largo. Y, sobre todo, cometemos excesivos errores en el proceso de negociación. Naturalmente, errores son menos venta so ventas en condiciones mejorables.



A partir de estos estudios de la Universidad de Harvard, otras muchas personas se interesaron por un conjunto de habilidades que podían resultar prácticas y útiles y que se convino en llamar TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. Baste decir de su importancia que hoy, sólo quince años después, unas quinientas universidades y escuelas de negocios en todo el mundo tienen programas dedicados a los más diversos profesionales en esta clase de técnicas. Naturalmente, a nuestro país empiezan a llegar con un retraso evidente, víctimas del divorcio entre la universidad y el mundo real de los negocios.

#### Aclarando conceptos

No es lo mismo convencer, que negociar o vender. La negociación abarca, desde luego, todo el proceso de persuasión y convencimiento. Abarca también el cierre de ventas y cualquier clase de tratos.

Pero negociar un sentido profesional no es solamente “hablar del asunto”, como a veces se cree, sino que, básicamente, se estudia como un proceso de intercambio y una fase de cierre. Unas estrategias globales, unas tácticas, unas habilidades a poner en juego y unos riesgos a controlar. Sólo la preparación, nos permite reaccionar adecuadamente ante situaciones inesperadas, y ello casi siempre nos conduce a que podíamos haber mejorado la fase de preparación.

*“Si el cliente adecuado afirma que “no le interesa” nos conviene pensar si hemos analizado bien sus verdaderos intereses. En realidad, una cosa es lo que nos dice y otra muy distinta puede ser lo que verdaderamente quiere”*



A modo de ejemplo conviene recordar siempre este triángulo:

La presión del tiempo tiene un papel fundamental en negociación. Podemos usarlo a favor o en contra: fechas límite, etc. pero, de lo que sepamos de la otra parte o ella conozca de nosotros se derivan también resultados distintos. Igualmente, el poder o sea la capacidad de influenciarse mutuamente, puede tener efectos fundamentales en todo el proceso.

En otro orden, una vivienda de lujo no sólo responde a la necesidad básica de toda persona de tener un techo. Puede significar

poder, prestigio, etc. si el cliente adecuado afirma que “no le interesa” nos conviene pensar si hemos analizado bien sus verdaderos intereses. En realidad, una cosa es lo que nos dice y otra muy distinta puede ser lo que verdaderamente quiere.

Las técnicas de negociación son una mezcla de arte sutil extraído de diversas disciplinas (comunicación, psicología, etc.), la metodología está experimentada en situaciones muy reales. Pero no sólo es “arte”, hay también una base teórica y mucha práctica.

**Si debemos negociar con personas difíciles, no olvidemos algunas reglas que pueden ser útiles**

1. No sea reactivo
- Controle su propia conducta
- Recupere su propio equilibrio mental



y permanezca focalizado para conseguir lo que quiere

- No se enfade, no se enfrente, insista intelligentemente en lo que quiere

## 2. Desarme a su oponente

- Ayude a su oponente a mantener el equilibrio mental

- Evite estar a la defensiva y otras emociones como el miedo, suspicacia y hostilidad.

### - Escuche a su oponente

- Exprese sus puntos de vista sin un lenguaje provocativo

- Reconozca sus diferencias con optimismo

- Cree un clima favorable para la negociación

## 3. Cambie el juego cambiando el marco

- Cambie la negociación sobre las posiciones mantenidas para la explotación de los intereses reales

- No rechace: reformule. Refunda lo que su ponente dice dentro de un marco de solución de problemas

## 4. Hágalo difícil para decir “no”

- Lleve al oponente hacia sus sentimientos, no hacia sus lamentos

- Haga preguntas acordes con la realidad, que eduquen sobre los costes de no estar de acuerdo.

- A veces hay que cambiar el marco: dejar de competir y asociarse.

## No infravaloremos el proceso de comunicación

El vendedor y el negociador acostumbran

a estar convencidos de la creencia de “hablando mucho se convence más”. Este es un error fundamental. La comunicación es un proceso y la escucha activa es normalmente la actitud más persuasiva que existe. El que escucha atentamente, puede comprender mejor dónde está bloqueado el proceso de negociación y replantearse tácticas y estrategias.

No sólo esto es así. Lo importante en hablar no es únicamente lo “que” se dice sino “cómo” se dice. Uno de los estudios más serios y aceptados al respecto, el de Albert Mehrabian ilustra esta cuestión. Este autor analizó el impacto comunicativo del mensaje hablado en el otro comunicador y halló resultados sorprendentes.

La palabra es importante un 7% (el contenido, lo “que” se dice”.

La voz es importante un 38% (el tono, el “cómo” se dice).

El gesto es importante un 55% (lo que “no” se dice).

Esto nos lleva a la importancia que tienen las emociones en el proceso de venta y negociación, como podemos estar emitiendo mensajes muy contrarios a nuestros objetivos, si no somos muy conscientes de ello, al tiempo que no somos capaces de recibir adecuadamente las señales no verbales de la otra parte.

**“Lo importante en hablar no es únicamente lo que se dice sino cómo se dice”**

**“No es lo mismo convencer que negociar o vender”**

## Actitudes fundamentales en negociación efectiva

Se sabe mucho más de lo que creemos sobre el arte de argumentar, la forma eficaz de vender y negociar. Algunos libros pueden ser útiles. Algún seminario de formación también. Es dependerá de que su calidad se adapte a nuestras necesidades, pues en caso contrario caeríamos en que nos recuerden lo que ya sabemos.

No. La negociación efectiva hay que vivirla, disfrutarla y sus resultados estarán a nuestro alcance.

*“El vendedor y el negociador acostumbran a estar convencidos de la creencia de “hablando mucho se convence más”. Este es un error fundamental”*

#### **1. ESCUCHAR**

- Dejar hablar, no interrumpir
- Comprender el punto de vista del otro
- Dar impulso con preguntas que exijan respuesta
- Ver y observar
- Reformular
- Adoptar un estilo coloquial

#### **2. MANTENER LA CALMA**

- Respirar bien, relajarse
- Buscar comprender más que reaccionar
- No precipitarse a responder
- Saber esperar

#### **3. SER ABIERTO**

- Aprender a oír todo
- Aceptar escuchar puntos de vista divergentes
- Encontrar interés en las cosas nuevas
- Intentar ver con amplitud y perspectiva
- Demostrar estima por los esfuerzos del otro

#### **4. MANTENERSE ATENTO**

- Captar el máximo de indicios
- Permanecer concentrado
- Tomar notas
- Preparar lo que se va a decir
- Trabajar mentalmente para relacionar y asociar las ideas

#### **5. ESTAR DISPONIBLE**

- Dedicar el tiempo necesario
- Controlar las preocupaciones personales
- Estar dispuesto a ofrecer informaciones
- Manifestar una activa presencia física y mental

#### **6. SER DETERMINADO**

- Comprometerse con la propia solución
- Posicionar su compromiso en función de valores o de principios claros
- Clarificar los propios objetivos
- Dar muestras de firmeza

#### **7. ESTAR SEGURO DE SI**

- Calmar la duda y la vacilación
- Apoyarse en la experiencia propia
- Programarse mentalmente de manera positiva
- Hablar con claridad y franqueza

#### **8. SER PRECISO**

- Distinguir argumentos y hechos
- Aportar pruebas
- Numerar sus ideas
- No diluirse
- Repetir sus conclusiones o los mejores argumentos

#### **9. ESTAR ALERTA**

- Tener la mente siempre despierta
- Ver rápidamente lo que hay detrás de

una pregunta

- Reformular los puntos conseguidos

- Aprovechar las oportunidades

- Solución de buena calidad

- Reactivar con propuestas

## **12. CONSERVAR UNA JUSTA MEDIADA**

### **10. TENER CONFIANZA**

- Desprenderse de la idea de desconfianza

- Dosificar sus sugerencias

- Dar muestras de atención

- Dar muestras de moderación

- Creer en la posibilidad del acuerdo

- No tomar posiciones extremas

- Valorizar siempre lo positivo

- Llamar a la ponderación al otro

- Verificar la propia autoconfianza

## **13. MOSTRARSE COOPERATIVO**

### **11. ACERCARSE**

- Situarse con relación a otro

- Verificar la calidad de la adhesión al acuerdo establecido

- Buscar los puntos comunes

- Anunciar el interés común

- Afirmar que se quiere tener éxito juntos ●



# El contrato de promesa de compra y las arras en la compraventa de bienes inmuebles

En el día a día del sector inmobiliario surge con relativa frecuencia, y en circunstancias muy diversas, la necesidad de optar por la realización de alguno de los medios contractuales alternativos a la compraventa tradicional.

Se trata, básicamente, de sustituir la celebración de un contrato de compraventa convencional por un contrato de opción de compra o una promesa de venta cuando concurren circunstancias que así lo aconsejen y sean apreciadas por las partes contratantes., pero ¿sabemos qué obligaciones genera para cada una de la partes?



**Martín Jesús Urrea  
Salazar**

Doctor en Derecho por la Universidad Rey Juan Carlos. Abogado

1. El pacto de arras en nuestro sistema jurídico
2. Régimen jurídico del precontrato o promesa de compra
3. Modelo: Contrato de promesa de compraventa de inmueble

## El pacto de arras en nuestro sistema jurídico

No es infrecuente incluso a veces entre los propios operadores, una cierta confusión entre las consecuencias del incumplimiento de la promesa de compra de un bien inmueble por un lado y las del denominado “contrato de arras” por otro. Lato sensu, el razonamiento gira en torno a las consecuencias del incumplimiento de una obligación. Y el elemento fáctico de los supuestos es el mismo: la negativa a vender el bien inmueble por parte del vendedor, o la negativa del futuro comprador a adquirir dicho bien. Sin embargo este razonamiento no soporta un análisis estrictamente jurídico, que nos permite diferenciar para el mismo supuesto de hecho, entre dos consecuencias distintas.

Y es que el coloquialmente denominado

contrato de arras, es en realidad un contrato de compraventa en el que las partes libremente han incluido un pacto de arras de conformidad con el art. 1454 del código civil. Este precepto dispone expresamente que:

*“Si hubiesen mediado arras o señal en el contrato de compra y venta, podrá rescindirse el contrato allanándose el comprador a perderlas, o el vendedor a devolverlas duplicadas”.*

En consecuencia, cuando las partes no entregan o se niegan a abonar lo estipulado, no nos encontramos ante un simple incumplimiento sino ante una opción previamente pactada, el desistimiento del contrato abonando la penitencia.



Este “desistimiento” acarreará la pérdida para el comprador del importe entregado en concepto de arras y la devolución de las arras duplicadas por parte del vendedor. Nos referimos, claro está a las arras penitenciales no a las penales pactadas ex artículo 1152 del vigente código civil ni a las confirmatorias.

Como se ha afirmado, comúnmente estaremos ante un pacto de arras en el marco de un verdadero contrato de compraventa. El art. 1450 del mismo cuerpo normativo dispone expresamente que “*la venta se perfeccionará entre comprador y vendedor, y será obligatoria para ambos, si hubieren convenido en la cosa objeto del contrato, y en el precio, aunque ni la una*

*ni el otro se hayan entregado*”.

El pacto de arras penitenciales en el marco de un contrato será en consecuencia el más utilizado y es el que comúnmente se identifica con la compraventa de bienes inmuebles. Pero conviene precisar que las “arras en el marco de nuestro código civil pueden ser además confirmatorias y penales.

Las confirmatorias prueban la existencia de un contrato pero no facultan para resolverlo. Si finalmente el contrato llega a buen puerto, la cantidad previamente entregada como “señal” se imputará al precio pactado como anticipo. No aparecen reguladas en nuestro código civil y en caso de incum-

**“Este  
“desistimiento”  
acarreará la  
pérdida para el  
comprador del  
importe entregado  
en concepto  
de arras y la  
devolución de las  
arras duplicadas  
por parte del  
vendedor”**

*“En la configuración jurisprudencial de la opción de compra, basta la expresión de voluntad del optante para que el contrato de compraventa quede firme, perfecto y en estado de ejecución”*

plimiento, podrá exigirse el cumplimiento forzoso o la resolución contractual con la correspondiente indemnización de daños y perjuicios ex artículo 1124 del citado texto legal. Es decir, en cuanto contrato, sigue el régimen general del incumplimiento contractual. El tenor literal del mencionado precepto es el siguiente:

*“La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliera lo que le incumbe.*

*El perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y abono de intereses en ambos casos. También podrá pedir la resolución, aun después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultare imposible”.*

La jurisprudencia de nuestro Tribunal Supremo ha optado por interpretar las arras como confirmatorias si no se han configurado expresamente de otra manera, de modo que la entrega de una cantidad de dinero para asegurar la compraventa seguirá este régimen.

Por último, y según la doctrina del Alto Tribunal, las penales cumplen su función de aseguramiento “mediante la amenaza que representa para el incumplidor su pérdida”, que si se niega a cumplir implica una indemnización de daños y perjuicios, pero no impiden la exigibilidad de la obligación, ni, en el marco de esta, el cumplimiento forzoso en forma específica, si ello es posible (Sentencia 25 de febrero de 2013). La jurisprudencia ha señalado la equivalente función de estas arras con la cláusula penal.

### **Régimen jurídico del precontrato o promesa de compra**

El contrato de promesa de compra o venta por su parte, obliga a las partes a celebrar un contrato en el futuro sobre unas bases previamente fijadas. Aparece regulado en el art. 1451 del código civil que dispone expresamente:

*“La promesa de vender o comprar, habiendo conformidad en la cosa y en el precio, dará derecho a los contratantes para reclamar recíprocamente el cumplimiento del contrato.*

*Siempre que no pueda cumplirse la promesa de compra y venta, regirá para vendedor y comprador, según los casos, lo dispuesto acerca de las obligaciones y contratos en el presente Libro”.*

Es preciso pues que las partes hayan fijado un precio y que la cosa esté identificada. El cumplimiento aquí no es facultativo como en el caso de las arras penitenciales, las partes quedan vinculadas por lo pactado. La doctrina del Tribunal Supremo viene a reiterar este planteamiento al considerar que si el incumplimiento es por imposibilidad, procede la resolución ex art. 1124. Es decir la consecuencia natural del incumplimiento en materia contractual (entre otras, Sentencias de 7 de febrero de 1994 y 9 de octubre de 2006). Por el contrario, si no se aprecia imposibilidad, el contrato debe ser cumplido.

Igualmente considera el alto Tribunal que la dificultad extraordinaria en el cumplimiento de la obligación lleva implícita su resolución conforme al mencionado art. 1124. En suma se trata de una concreción del principio *ad impossibilia nemo tenetur* (Tribunal Supremo, Sentencias 21 enero 1958 y 3 octubre 1959) que se manifiesta en la regla de la inexistencia de obligación de cosas imposibles. Conviene también señalar el impreciso límite que en la práctica existe entre el contrato de promesa de vender o comprar también denominado precontrato, y el contrato de compraventa propiamente dicho (Sentencia AP Barcelona de 25 de junio de 2015). Y esto nos obligará en no pocas ocasiones a hacer un análisis exhaustivo de la literalidad de los pactos y de la intención de los contratantes en aras de deducir ante qué figura nos encontramos.

Tampoco ha de generarse confusión entre el contrato de promesa y el de opción de compra de bienes inmuebles, muy uti-

lizado por los promotores inmobiliarios. En la denominada opción de compra, una parte otorga a la otra la facultad exclusiva de decidir sobre la celebración o no de otro contrato, que ha de realizarse en un plazo cierto y en unas determinadas condiciones (Sentencias TS 4 de abril de 1987 y 1 de diciembre de 1992). El fundamento jurídico de esta figura descansa igualmente en el ya citado art. 1451 y en la configuración que la doctrina y la jurisprudencia realiza de la misma en tanto derecho inscribible (produce derechos frente a terceros) y que lleva implícita una compraventa ya conclusa según jurisprudencia constante. Por ello, lo recomendable es que en la escritura pública de concesión se autorice al optante para otorgar (previo pago) por sí solo la escritura de compraventa. Y es que en la configuración jurisprudencial de la opción de compra, basta la expresión de voluntad del optante para que el contrato de compraventa quede firme, perfecto y en estado de ejecución. Podríamos aventurarnos a hablar de una figura "mixta" entre la compraventa con pacto de arras y un precontrato o contrato de promesa.

Una diferencia esencial con las arras es que, mientras las penitenciales otorgan facultades a ambas partes (pueden desligarse lícitamente del cumplimiento del contrato perdiéndolas el "tradens", si es el que se arrepiente, o restituyéndolas el "accipiens"; si fue él el que desistió del cumplimiento) la opción de compra otorga la facultad de decidir (concluir el contrato) solo a una de ellas.

Con estas premisas, y partiendo de la "naturaleza" de cláusula inserta en un verdadero contrato de compraventa de la que gozan las arras penitenciales (las más comunes), y del carácter y efectos jurídicos de la promesa, han de ser las partes las que opten por una u otra alternativa. Y en la compraventa de inmuebles entre particulares, parece que el pacto de arras se encuentra ampliamente extendido toda vez que el inmueble se encuentra construido y listo para la perfección del contrato de compraventa. Para circunstancias más complejas, la opción por la figura concreta la determinarán las circunstancias y los pactos de las partes. ●

*"En la compraventa de inmuebles entre particulares, parece que el pacto de arras se encuentra ampliamente extendido toda vez que el inmueble se encuentra construido y listo para la perfección del contrato de compraventa"*



**Modelo: Contrato de promesa de compraventa de inmueble**

En Madrid a XX de XXX de 20XX

**REUNIDOS**

DE UNA PARTE, D./D<sup>a</sup> \_\_\_\_\_, mayor de edad, con NIF/  
NIE \_\_\_\_\_ vecino de (localidad), con domicilio en \_\_\_\_\_.

Y, DE OTRA PARTE, D./D<sup>a</sup> \_\_\_\_\_, mayor de edad, con NIF/  
NIE \_\_\_\_\_ vecino de (localidad), con domicilio en \_\_\_\_\_.

Ambos en su propio nombre y derecho, reconociéndose mutuamente, capacidad legal necesaria para otorgar el presente contrato,

**EXPONEN**

I. Que D./D<sup>a</sup>. \_\_\_\_\_, es legítimo/a propietario/a de la siguiente finca: (descripción de los datos físicos y registrales):

URBANA.- Número (...) piso letra (...) de la (...) planta (...), del edificio denominado (...), sito en la ciudad de (...) en calle (...) n<sup>o</sup> (...).

Tiene una superficie útil de (...) metros cuadrados, superficie construida de (...) metros cuadrados que se encuentra perfectamente distribuido y linda por frente e izquierda con entrada al edificio del que forma parte, por la derecha con el local número (...) en la misma planta y por fondo con los generales del edificio.

Cuota: En el total del conjunto del que forma parte el edificio de (...) por ciento y de (...) por ciento en el valor del bloque donde está ubicado el citado local y elementos comunes.

Inscripción: Está inscrita en el Registro de la Propiedad número (...) de la ciudad de (...), al tomo (...), libro (...) folio (...) finca (...).

Referencia catastral: (...), consta la referida referencia en el último recibo del Impuestos sobre bienes Inmuebles que queda unido a este documento por copia.

II. Que dicha finca le pertenece a D./D<sup>a</sup>. \_\_\_\_\_ por (título de adquisición-compraventa, donación, legado etc) en virtud de escritura pública \_\_\_\_\_ otorgada ante el Notario de \_\_\_\_ el día \_\_\_\_ de \_\_\_\_ de \_\_\_\_ número protocolo \_\_\_\_.

III. Que D./D<sup>a</sup>. \_\_\_\_\_ manifiesta que la referida finca se encuentra libre de cargas y gravámenes, y a tal efecto se adjunta a este contrato nota simple expedida por el Registro de la Propiedad. Igualmente manifiesta que se encuentra libre de arrendamientos y sin ocupantes.

IV. Que a D./D<sup>a</sup>. \_\_\_\_\_, le interesa adquirir la citada finca en las condiciones que se pactan en este documento.

V. Que habiendo llegado ambas partes a un acuerdo al respecto, y al objeto de su regulación, formalizan el presente documento de PROMESA DE COMPRA Y VENTA de la referida finca, de acuerdo con lo estipulado en

el art. 1451 del Código Civil y a las siguientes:

### **ESTIPULACIONES**

**PRIMERA.-** D./D<sup>a</sup> \_\_\_\_\_ promete VENDER a D/ D<sup>a</sup>.\_\_\_\_\_ la citada finca, quien por su parte se obliga a COMPRARLA, en el precio y con las condiciones que se establecen más adelante.

**SEGUNDA.-** El precio fijado para la compraventa es de .....(euros) que D/D<sup>a</sup>.....deberá entregar a D/D<sup>a</sup>.....

**TERCERA.-** Ambas partes acuerdan para el pago del precio de esta compraventa las siguientes condiciones:

a) D/D<sup>a</sup> ..... recibe en este acto de D/D<sup>a</sup>..... la cantidad de .....(euros) mediante.....(efectivo, cheque nominativo a favor de..... sirviendo este documento como fiel y eficaz carta de pago de dicha cantidad.

b) El resto del precio por importe de .....(euros) deberá ser satisfecha por D/D<sup>a</sup>....., en el plazo de.....días

**CUARTA.-** Igualmente convienen que el plazo para llevar a cabo el contrato de compraventa es de \_\_\_\_ meses contados a partir de la fecha de este documento, siendo la fecha límite para formalizarlo el próximo día \_\_\_\_ de \_\_\_\_ de \_\_\_\_ , debiendo formalizarse en virtud de escritura pública de compraventa, otorgada ante el Notario que designe el \_\_\_\_\_ (comprador o vendedor).

**QUINTA.-** El VENDEDOR promitente entregará la posesión de la finca en el momento en que se haya abonado el precio íntegramente. El retraso injustificado en la entrega de la finca facultará al COMPRADOR a resarcirse de los gastos ocasionados por dicho retraso.

**SEXTA-** Los gastos e impuestos que se originen por este contrato y por el posterior de compraventa serán satisfechos conforme a la Ley.

**SÉPTIMA.-** Si concluido el plazo otorgado en este documento para formalizar el contrato de compraventa, cualquiera de las partes incumpliere lo prometido, la otra podrá compelerlo para llevar a cabo la compraventa prometida.

**OCTAVA.-** En caso de desistimiento del contrato por cualquiera de las partes, el que no lo verifique pagará al otro la suma de \_\_\_\_\_ euros en concepto de indemnización por daños y perjuicios.

**NOVENA.-** La parte vendedoras responde del saneamiento por evicción y por los vicios ocultos que se produjeren con posterioridad a la entrega de la finca objeto de este contrato.

**DÉCIMA.-** Ambas partes se someten para cualquier controversia que pueda surgir en relación a la interpretación de este contrato, a los Juzgados y Tribunales del lugar del domicilio del comprador.

Y para ser cumplido de buena fe, firman el presente documento por duplicado y a un sólo efecto en el lugar y fecha del encabezamiento.

# ¿Cuándo empieza mi jornada laboral? El TJUE responde: El tiempo que invertimos en los desplazamientos entre nuestro domicilio y el primer y último cliente del día constituyen tiempo de trabajo

A través de esta Sentencia el Tribunal de Justicia de la Unión Europea considera que todos los desplazamientos que lleven a cabo los empleados que sean instrumentos necesarios para realizar su actividad laboral, al no poseer centro de trabajo, deben ser considerados como tiempo de trabajo y no como tiempo de descanso.



## Fátima Vila Marín

Abogada especialista en  
Derecho Laboral

1. Introducción
2. Hechos
3. Fundamentos jurídicos
4. Fallo
5. Conclusión

## Introducción

En una empresa se llevó a cabo la supresión de las oficinas provinciales, las cuales servían para la recogida de vehículos e instrumental que debían usar sus empleados en la ejecución de su trabajo.

Esto llevó a que los trabajadores no poseyeran un centro de trabajo fijo o habitual, debiendo realizar los desplazamientos a sus lugares de trabajo directamente desde sus viviendas.

Tras este cambio, la empresa comenzó a considerar que el tiempo del desplazamiento de los trabajadores “vivienda-lugar de trabajo” pasara a formar parte de tiempo de descanso y no como tiempo de trabajo.

El asunto llevó a que la Audiencia Nacional plantea cuestión prejudicial ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea para analizar los conceptos de tiempo de trabajo y de descanso.

Para ello, además, se basó en las definiciones aportadas por el Estatuto de los Trabajadores y por la Directiva 2003/88/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 4 de noviembre de 2003, relativa a la ordenación del tiempo de trabajo.

## Hechos

La empresa se dedica a instalar y mantener mecanismos de seguridad en viviendas y empresas situadas en zonas determinadas a las cuales está adscritos los empleados.



Esto conlleva que el personal no tiene un lugar de trabajo fijo.

Las zonas en las que trabajan normalmente comprenden parte o la totalidad de una provincia, pero en ocasiones, se puede dar que la zona a la que está adscrita el personal comprenda varias provincias. En ocasiones, el recorrido que debe realizar el trabajador desde su vivienda hasta el lugar donde lleva a cabo su trabajo puede llegar a ser superior a 100 kilómetros.

Los empleados de la empresa reciben el día antes la hoja de ruta con los lugares a los que han de ir a trabajar y las horas en las que han de presentarse a lo largo de su jornada. El desarrollo del trabajo se ejecuta con vehículos de la empresa que tienen a disposición los trabajadores. Diariamente los empleados usan estos vehículos para desplazarse desde su vivienda a los diferentes lugares en los que prestan su trabajo y, posteriormente, para volver a su domicilio.

Además, para llevar a cabo su labor profesional los empleados disponen de un te-

léfono móvil propiedad de la empresa con el que se comunican con la empresa y están en contacto continuo durante el desarrollo de sus funciones.

Sin embargo, el mecanismo de funcionamiento de la empresa no ha sido siempre así. La empresa poseía oficinas provinciales donde sus empleados se dirigían a diario y recogían las hojas de ruta y de clientes y sus respectivos vehículos.

La gran diferencia que ha supuesto el eliminar las oficinas provinciales es que antes la empresa contabilizaba la duración de la jornada desde que llegaban a la oficina central para recoger el vehículo y la documentación hasta que regresaban a las oficinas, momento en el que dejaban el vehículo.

Pero actualmente, la empresa contabiliza el tiempo de trabajo de sus empleados desde que llegan al domicilio del primer cliente hasta que salen del domicilio del último. El período de tiempo que emplean sus trabajadores en los desplazamientos

*“Diariamente los empleados usan los vehículos de la empresa para desplazarse desde su vivienda a los diferentes lugares en los que prestan su trabajo y, posteriormente, para volver a su domicilio”*

*“Se considera tiempo de trabajo todo período durante el cual el trabajador permanezca en el trabajo, a disposición del empresario y en ejercicio de su actividad o de sus funciones, de conformidad con las legislaciones y/o prácticas nacionales”*

desde su vivienda hasta el domicilio del primer cliente y desde el domicilio del último no lo contabiliza como tiempo de trabajo sino como tiempo de descanso. Ello conlleva que sólo se tenga en cuenta a efectos de tiempo de trabajo los desplazamientos intermedios y no el inicial y final.

### **Fundamentos jurídicos**

El litigio conllevó a que la Audiencia Nacional planteara cuestión prejudicial ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea para la interpretación del artículo 2, punto 1, de la Directiva 2003/88/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 4 de noviembre de 2003, relativa a determinados aspectos sobre la ordenación del tiempo de trabajo.

A efectos de la Directiva, se considera tiempo de trabajo *“todo período durante el cual el trabajador permanezca en el trabajo, a disposición del empresario y en ejercicio de su actividad o de sus funciones, de conformidad con las legislaciones y/o prácticas nacionales.”*

Respecto al tiempo de descanso determina que *“período de descanso: todo período que no sea tiempo de descanso”*.

Estas definiciones plantean el que no haya un tiempo a considerar entre tiempo de trabajo y de descanso, lo que además plantea que ambos conceptos sean opuestos entre ellos.

En este aspecto es importante destacar que la Directiva no plantea el que haya situaciones intermedias (véase la Sentencia Dellas y otros, C-14/04, EU:C:2005:728, apartado 43, y los autos Vorel, C-437/05, EU:C:2007:23, apartado 25 y Grigore, C-258/C:2011:122, apartado 43).

Por otro lado, el Estatuto de los Trabajadores en su artículo 34, apartado 5, no asimila el que el tiempo de desplazamientos domicilio-trabajo sea tiempo de trabajo.

Sin embargo, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea admite que este planteamiento sea matizado en referencia a tra-

bajadores que lleven a cabo sus funciones mediante desplazamientos terrestres.

Respecto a este tipo de trabajadores, el legislador nacional considera que su lugar de trabajo es el vehículo y, por ello, considera tiempo de trabajo los desplazamientos que realice.

Así, el Tribunal plantea si es posible trasladar la situación de los trabajadores del sector de transportes terrestres a la de los trabajadores móviles del sector protagonista del litigio.

Para la Audiencia Nacional es un gran factor a tener en cuenta el que los trabajadores estén comunicados en todo momento y reciban instrucciones de la empresa mediante el teléfono móvil durante todos los desplazamientos. Sin embargo, tampoco están estrictamente a disposición del empresario en el primer y último desplazamiento, lo que les lleva a una situación intermedia entre los conceptos de “tiempo de trabajo” y “tiempo de descanso”.

### **Fallo**

El litigio que se presentó ante la Audiencia Nacional, la cual preguntó al Tribunal de Justicia de la Unión Europea que analizara si el tiempo que los trabajadores emplean en los desplazamientos del inicio y final de la jornada debía tenerse como tiempo de trabajo en relación a lo enunciado en la Directiva.

La cuestión prejudicial enunciaba lo siguiente:

*“¿Debe interpretarse el artículo 2 de la Directiva 2003/88 (...) en el sentido de que el tiempo invertido en el desplazamiento al inicio y al final de la jornada realizado por un trabajador que no tiene adscrito un centro de trabajo fijo, si no que ha de desplazarse cada día desde su domicilio al centro de un cliente de la empresa, diferente cada día, y volver a su domicilio desde el centro de otro cliente a su vez diferente (sobre una ruta o listado que le es fijado por la empresa el día anterior), situados*

*siempre dentro de una zona geográfica más o menos amplia, en las condiciones del litigio principal explicitada en los fundamentos de esta cuestión, constituye tiempo de trabajo según la definición de ese concepto dada en el indicado artículo de la Directiva, o por el contrario, ha de considerarse como período de descanso?"*

Ante esta situación el Tribunal de Justicia declaró que al no tener estos trabajadores dentro de trabajo de carácter fijo o habitual, se debía de computar el tiempo del primer y último desplazamiento como tiempo de trabajo de acuerdo a lo enunciado en la Directiva.

En este sentido, el Tribunal analizó el primer y último desplazamiento aclarando que éstos eran necesarios para llevar a cabo sus funciones laborales, siendo un instrumento que no podía suprimirse.

Ello, además, ha de relacionarse con la situación anterior, donde la empresa consideraba que el conducir el vehículo al principio y al final de la jornada era tiempo de trabajo. La única diferencia ahora es que no deben acudir a las oficinas para recogerlos. Por ello, el que no se considere la conducción de estos en esos dos desplazamientos causa un perjuicio a los empleados menoscabando el objetivo protector de los empleados y su propia seguridad.

Otro factor que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea tuvo en cuenta es que al poseer un teléfono móvil propiedad de la empresa durante todos los desplazamientos, los empleados se encuentran a disposición del empleador en todo este período de tiempo. Por ello, durante los desplazamientos que el empleador considera tiempo de trabajo su personal está sometido a sus instrucciones y debe permanecer en contacto con la empresa.

Durante todos los desplazamientos pueden recibir nuevas órdenes y deber cambiar su rumbo o el horario de asistencia, lo que conlleva que los trabajadores no pueden disponer de ese tiempo libremente. En consecuencia, durante este supuesto

tiempo de descanso el personal no es libre de realizar actividades en su tiempo libre ni dedicarse a sus asuntos personales, lo que deriva en la desvalorización del concepto de tiempo de descanso.

En consecuencia de estos factores, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea afirma que los empleados llevan a cabo su labor profesional durante todos los desplazamientos que realizan.

*"El Tribunal de Justicia de la Unión Europea afirma que los empleados llevan a cabo su labor profesional durante todos los desplazamientos que realizan"*

### **Conclusiones**

A modo de conclusión, podemos determinar de acuerdo a lo afirmado por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea que los trabajadores que no tienen un lugar de trabajo fijo y ejercen funciones durante los desplazamientos deben tener como considerado el tiempo de desplazamientos como tiempo de trabajo.

Ello deriva de que los desplazamientos son consustanciales a la labor que realizan estos trabajadores y, por ello, su labor profesional no se limita sólo a las funciones que llevan a cabo en el domicilio de los clientes del empresario.

Además, cabe destacar que el que se omitan las oficinas provinciales ha sido por decisión del empresario y no de los trabajadores. Y, por ello, el someterse a este cambio es contrario al objetivo que persigue la Directiva de seguridad y salud al no garantizar un período efectivo mínimo de descanso.

Finalmente, es importante señalar que el cambio de consideración por parte de la empresa de los desplazamientos, al comienzo y final de la jornada laboral, refleja que el conducir el vehículo hasta el domicilio de cliente era tiempo de trabajo. Esto es, porque antes de suprimirse las oficinas provinciales el desplazamiento desde la oficina al domicilio del cliente computaba como tal. De ello deducimos que la naturaleza del desplazamiento no ha derivado con la supresión de las oficinas provinciales, sino que únicamente ha variado el punto de origen del desplazamiento. ●

*"Los desplazamientos son consustanciales a la labor que realizan estos trabajadores y, por ello, su labor profesional no se limita sólo a las funciones que llevan a cabo en el domicilio de los clientes"*

# Juicio Monitorio en reclamación a uno de los comuneros del pago de gastos comunes de la comunidad de propietarios

## 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. Solución propuesta
- 2. El Procedimiento Judicial
  - 2.1. Partes
  - 2.2. Peticiones realizadas
  - 2.3. Argumentos
  - 2.4. Normativa relacionada
  - 2.5. Documentos aportados
  - 2.6. Prueba propuesta
  - 2.7. Resolución judicial
- 3. Jurisprudencia relacionada con el caso
- 4. Documentos Jurídicos
  - 4.1. Documentos jurídicos de este caso
  - 4.2. Formularios jurídicos relacionados
- 5. Biblioteca
  - 5.1. Libros
  - 5.2. Artículos jurídicos
- 6. Formulario

### El caso

#### Supuesto de hecho

Huelva, 01-01-2007

El supuesto de hecho se inicia en el año 2007, fecha en la que Don Manuel deja de pagar las cuotas de participación mensual

correspondiente a los años 2007 y 2008 de la Comunidad de Propietarios X.

Don Manuel es propietario de una vivienda que es parte integrante de la Comunidad de Propietarios X.

En fecha 17 de febrero de 2009, se apro-

bó en Junta General de Propietarios la liquidación de la deuda existente.

El importe de la deuda fue notificado a Don Manuel, mediante carta certificada con acuse de recibo que incluía la certificación del anterior acuerdo, en fecha 26 de marzo de 2009.

### **Objetivo. Cuestión planteada**

El cliente es la Comunidad de Propietarios X y su objetivo principal consiste en conseguir de Don Manuel el abono de la suma de dinero pendiente de pago.

### **La estrategia. Solución propuesta**

La estrategia del abogado se basa en demostrar la existencia de una deuda vencida líquida y exigible a favor de la Comunidad de Propietarios X.

## **El procedimiento judicial**

### **Partes**

#### **Parte demandante:**

- Comunidad de Propietarios X (representada por su Presidente).

#### **Parte demandada:**

- Don Manuel (propietario de una vivienda que es parte integrante de la Comunidad de Propietarios X).

### **Peticiones realizadas**

#### **Parte demandante:**

- Solicita se dicte providencia requiriendo al deudor para que, en el plazo de 20 días, pague la cantidad de 506,35 euros, y de no hacerlo así, se dicte auto despachando ejecución conforme a lo dispuesto para las sentencias judiciales por la cantidad adeudada, más los intereses del artículo 576 de la LEC.

#### **Parte demandada:**

- No compareció

### **Argumentos**

#### **Parte demandante:**

- La parte actora fundamenta sus peticiones en la obligación que tiene cada propietario de contribuir, con arreglo a la cuota de participación fijada, tanto a los gastos generales como a la dotación del fondo de reserva de la comunidad de propietarios. Por tanto existe una deuda vencida, líquida y exigible, la cual está debidamente acreditada.

#### **Parte demandada:**

- No compareció

### **Normativa**

#### **Parte demandante:**

- Procedimiento:

- Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil (art. 812 y SS.y Disposición Final 1<sup>a</sup>)
- Ley 49/1960, de 21 de julio, de Propiedad Horizontal (art. 21)

- Fondo:

- Ley 1/2

#### **Parte demandada:**

- No compareció, por lo que no alegó normativa alguna.

### **Documentos**

#### **• La parte demandante, en su demanda, aportó los siguientes documentos:**

- Acta de la Junta General de Propietarios aprobatorio del nombramiento de Presidente.

- Certificación de dicho acuerdo.
- Extracto de resumen de deuda y pagos realizados
- Certificación del acuerdo aprobando la liquidación de la deuda de la Comunidad de Propietarios.
- Acuse de recibo de la carta certificada enviada a Don Manuel por la Comunidad de Propietarios X.

**• Parte demandada:**

- No aportó documentación alguna

**Resolución Judicial**

**Fecha de la resolución judicial:** 19-01-2010

**Fallo o parte dispositiva de la resolución judicial:** El Juzgado de Primera Instancia dictó auto por el que se acordaba dar por finalizado el proceso monitorio entablado, despachándose ejecución a tenor de lo previsto en el ART.816 de la LEC, una vez lo solicitara la promotora del expediente, conforme a lo dispuesto para la ejecución de sentencias, previa baja en los libros de su clase.

**Fundamentos jurídicos de la resolución judicial:** Entiende el Juzgador que habiendo transcurrido el término conferido sin que haya comparecido el deudor requerido oponiéndose a la reclamación formulada y no constando acreditado en autos que se hayan abonado las cantidades interesadas por el peticionario inicial, procede dar por finalizado el proceso monitorio, despachándose ejecución a tenor de lo previsto en el ART.816 de la LEC, una vez así lo solicite la promotora expediente y conforme a lo dispuesto para la ejecución de las sentencias judiciales.

**Jurisprudencia relacionada con este caso**

- Audiencia Provincial de La Coruña/A Coruña, núm. 376/2014,

de 09-12-2014. **KsoluciónPremium.Jurisprudencia. Marginal: 69255751**

- Audiencia Provincial de La Rioja, núm. 165/2014, de 16-06-2014. **KsoluciónPremium.Jurisprudencia. Marginal: 69303742**

**Documentos jurídicos de este caso**

**Descripción:**

1-Demandada de Juicio Monitorio interpuesta por la Comunidad de Propietarios X sobre reclamación de cantidad en concepto de gastos comunes, de fecha 20 de julio de 2009.

2.-Auto sobre reclamación de cantidad de fecha 19 de enero de 2010

**Formularios jurídicos relacionados con este caso**

- Demanda de juicio monitorio en reclamación de cantidad

**Biblioteca**

**Libros**

• La tutela judicial del crédito. Estudio práctico de los procesos monitorio y cambiario

• Sabelotodo Derecho Civil

**Artículos jurídicos**

• El procedimiento monitorio (noviembre 2012)

• El proceso monitorio. Nuevas soluciones, nuevos problemas (julio - agosto 2011)

• Monitorio: Competencia territorial y pluralidad de deudores. El TS acaba con las dilaciones (marzo 2010)

Disponible en **www.ksp.es** N° de Caso: **4366**

## **MODELO DE DEMANDA DE JUICIO MONITORIO APLICANDO LA LEY 3/2004**

### **AL JUZGADO**

Don ....., Procurador de los Tribunales y de ....., domiciliada en ....., según acredito mediante la escritura de poderes que se acompaña para su unión a los autos mediante copia certificada, con devolución del original, ante el Juzgado comparezco y como mejor en Derecho proceda, **DIGO:**

Que mediante el presente escrito formulo **DEMANDA DE JUICIO MONITORIO** contra ....., que gira comercialmente como ....., con domicilio profesional en ....., desconociendo otro domicilio, al resultar que ha cerrado el domicilio profesional que se hallaba sito en ....., en reclamación de la suma de ..... €, más los intereses y las costas procesales, demanda que fundamento en los siguientes

### **HECHOS**

#### **PRIMERO.- DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE EL ACTOR Y LA DEMANDADA**

La actora dedicada a la comercialización ..... atendió, durante el año....., los pedidos formulados por la demandada, para su negocio sito ....., suministrándole la mercancía interesada por un importe total de ..... €.

Se adjuntan como **DOCUMENTOS 1 y 2** los pedidos de mercancía suscritos por la demandada, como **DOCUMENTOS 3 a 6** las facturas que amparan la mercancía suministrada a la demandada, por el importe indicado.

#### **SEGUNDO.- DEL INCUMPLIMIENTO POR PARTE DE LA DEMANDADA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA SUSCRITO**

La actora procedió a entregar la mercancía solicitada a la demandada. Adjuntamos como **DOCUMENTOS Nº 7 a 10** los certificados de la agencia de transportes (ajena tercera a este proceso) que acreditan la entrega, y con igual numeración y como "bis", los albaranes de entrega correspondientes a las facturas aportadas y que constan debidamente sellados y/o firmados por la demandada o por la persona que en ese momento se encontraba al frente del negocio, acreditativos de la efectiva entrega de mercancía a total conformidad de la demandada.

Para el pago de las mercancías suministradas por mi mandante, se acordó el giro de los correspondientes recibos. Se aportan como **DOCUMENTO Nº 11 y 12** los recibos girados por mi mandante ....., que resultaron impagados por la demandada.

Por tanto la cantidad debida y aquí reclamada asciende a ..... €.

#### **TERCERO.- DE LA RECLAMACIÓN EXTRAJUDICIAL REALIZADA POR LA ACTORA**

Mi mandante ha reclamado en diversas ocasiones el pago de la cantidad aún adeudada por la demandada, sin que hasta la fecha se haya recibido respuesta alguna. Adjuntamos como **DOCUMENTOS Nº 13** copia de carta reclamando lo debido, como **DOCUMENTO Nº 14** carta certificada con acuse de recibo, que tampoco ha sido atendida por la demandada.

A pesar de las reclamaciones efectuadas por la actora, la demandada no ha procedido a abonar a mi mandante el importe que falta correspondiente a dichas mercancías.

A los anteriores hechos resultan de aplicación los siguientes

### FUNDAMENTOS DE DERECHO

**I. De la competencia:** Es competente el Juzgado de 1<sup>a</sup> Instancia al que me dirijo en virtud del art. 813 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, por ser el del domicilio del demandado.

**II. Del procedimiento:** Es procedente el procedimiento monitorio de conformidad con los arts. 812 y siguientes de la Ley de Enjuiciamiento Civil, al estar documentado el crédito en los siguientes documentos: facturas emitidas por la actora correspondiente a la mercancía entregada, albaranes de entrega de dicha mercancía debidamente sellados por la demandada en prueba de conformidad con la recepción y recibos y recibo impagado por el demandado.

**III. De la legitimación activa:** Corresponde a la actora, por ser el acreedor de la suma adeudada, en su calidad de vendedor.

**IV. De la legitimación pasiva:** Corresponde al demandado en su calidad de comprador de la mercancía, y al no haber abonado el importe total de la misma.

**V.- Del fondo del asunto:** Resultan de aplicación los arts. 325 y siguientes del Código de Comercio, reguladores de la compraventa mercantil, por ser ambas partes comerciantes y cumplirse los requisitos establecidos en el propio art. 325 para la aplicación de la regulación contenida en el Código de Comercio. Concretamente, el art. 336, que establece: *“El comprador que al tiempo de recibir las mercaderías las examinare a su contento, no tendrá acción de repetir contra el vendedor alegando vicio defecto de cantidad o calidad en las mercaderías”*.

Asimismo resultan de aplicación los arts. 1445 y siguientes del Código Civil para aquellas cuestiones no expresamente reguladas en el Código de Comercio.

**V. De las obligaciones del vendedor:** Lo es la entrega de la cosa, de conformidad con el art. 1461 del Código Civil. En todo momento la actora ha cumplido diligentemente con su obligación, tal y como hemos acreditado mediante la documentación aportada.

**VI. De las obligaciones del comprador:** Lo es el pago del precio, de conformidad con los arts. 1500 y siguientes del Código Civil. En ningún momento el demandado alegó defecto alguno en la mercancía entregada, por lo que no cabe oponerse al pago reclamado por mi mandante.

**VII. De los intereses:** Resulta aplicable el art. 17.5 de la Ley 47/2002 de 19 de diciembre, de reforma de la Ley 7/1996 de 15 de Enero de Ordenación del Comercio Minorista, que establece *“En cualquier caso, se producirá el devengo de intereses moratorios en forma automática a partir del día siguiente al señalado para el pago o, en defecto de pacto, a aquel en el cual debiera efectuarse de acuerdo con el apartado 1. En estos supuestos el tipo aplicable para determinar la cuantía de los intereses será el aplicado por el Banco Central Europeo a su más reciente operación principal de refinanciación, incrementado en 7 puntos porcentuales, salvo que las partes hubieren acordado en el contrato un tipo distinto, que en ningún caso será inferior al señalado para el interés legal incrementado un 50%”*.

El tipo de interés aplicado por el Banco central Europeo a las operaciones de refinanciación, a fecha ..... es del .....%, más 7 puntos, resulta un interés aplicable del .....%.

**VIII.** En cuanto a la aplicación de las anteriores disposiciones a los comerciantes, ello viene específicamente

previsto en el art. 16 de la Ley 7/1996 de 15 de Enero de Ordenación del Comercio Minorista.

**IX. De los intereses:** Supletoriamente a lo previsto en la Ley 7/1996 de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista -conforme a lo establecido en la Disposición Adicional Primera de la Ley 3/2004 de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales- resultará aplicable el art. 7.1 de dicha Ley que dispone “*El interés de demora que deberá pagar el deudor será el que resulte del contrato y, en defecto de pacto, el tipo legal que se establece en el apartado siguiente*”.

*Puesto que en el presente caso, las partes no habían acordado pacto alguno al respecto, se aplicará lo dispuesto en el art. 7.2 que establece: “El tipo legal de interés de demora que el deudor estará obligado a pagar será la suma del tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a su más reciente operación principal de financiación efectuada antes del primer día del semestre natural de que se trate más siete puntos porcentuales”.*

El tipo de interés aplicado por el Banco central Europeo a las operaciones de financiación, a fecha ..... es del .....%, más 7 puntos, resulta un interés aplicable del .....%.

**X. De la condena en costas:** Deben ser impuestas a la entidad demandada de conformidad con el art. 394 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

**XI. Indemnización por costes de cobro:** De conformidad con el artículo 8.1 de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, **por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales** y para el caso de que la condena en costas de la deudora no cubriera los costes en que mi mandante se haya visto obligada a incurrir para proceder al cobro de la deuda, procederá imponer a la deudora el pago de la indemnización pertinente hasta cubrir la totalidad de dichos costes.

Es por ello que aunque la LEC no se pronuncie expresamente sobre la imposición en costas del proceso monitorio, tal omisión implica precisamente su procedencia en este caso, cuando además, el actor ha debido salir de su partido judicial para litigar, siendo la naturaleza del proceso monitorio también declarativa, por tanto aplicable el art. 394 de la LEC, y estimando procedente la aplicación de un 15% del principal, conforme al criterio establecido en la Ley 3/2004 y la indicación al respecto contenida en la propia LEC, art. 575, que establece el 30% para intereses y costas.

Por todo ello,

**SUPlico AL JUZGADO** que, teniendo por presentado este escrito con los documentos acompañados y sus copias, se sirva admitirlos, tener por interpuesta demanda de juicio monitorio en la representación que ostento contra ..... y en sus méritos, dictar providencia requiriendo a la demandada para que, en el plazo de veinte días, pagare a mi principal la cantidad de ..... €, correspondiendo:

..... € al principal

..... € de intereses, al .....% desde la fecha de los recibos (documentos nº 11 y 12) a la fecha de interposición de esta demanda....., “x” días, y según el detalle de los Fundamentos de Derecho VII y VIII.

..... € de costas, según Fundamento de Derecho IX.

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

# Nuevos horizontes: crecen las hipotecas, aunque se reduce su valor

Con el fin del tercer trimestre del año, como viene siendo habitual, nos encontramos con una multitud de estadísticas y datos de referencia respecto al mercado financiero y, más concretamente, el hipotecario. En esta ocasión, estos índices nos señalan una tendencia a la alta en la contratación de hipotecas. No obstante, debemos tratar estos datos con prudencia y realizar un análisis pormenorizado de los mismos.



## **Joan Bermúdez i Prieto**

Abogado – Licenciado en Ciencias Políticas.  
Bermúdez Consulting & Management S.L.

1. Diversidad de indicadores
2. Datos ¿contradicторios?
3. Realidad del mercado
4. Conclusiones

### **Diversidad de indicadores**

Nuevamente, como viene siendo habitual nos encontramos con una lluvia de datos. Parece reiterativo tratar este tema, pero lo cierto es que se hace imprescindible, si lo que pretendemos es realizar un análisis de la verdadera situación de un sector, de un mercado, en definitiva de una (aunque hoy tal vez se vea como antigua) fuente de generación de riqueza que llegó a comportar un nivel empleo de hasta 2.250.000 personas directa e indirectamente vinculadas con el sector inmobiliario y de la construcción.

La necesidad de conocer la realidad y sobretodo la posible evolución de este mercado obliga a revisar, analizar y estudiar cada uno de los datos disponibles, ya que inciden muchos factores. Se trata de un sector transversal a toda la sociedad. No tan solo ha afectado a la reducción de más de 1.700.000 personas que perdieron el

empleo (actualmente se estima que puede dar cobertura de empleo a unos 900.000 personas), con las derivadas económicas y personales que ello ha comportado. También afecta a un innumerable (casi podríamos decir que a la mayoría) de los sectores productivos. Ya sean los directamente implicados como el sector del mueble, el de los electrodomésticos, el de los industriales e instaladores (fontaneros, electricistas, etc.). También al sector textil, de automoción entre otros.

### **Datos ¿contradicторios?**

El Instituto Nacional de Estadística (I.N.E.), ha publicado recientemente que en Agosto las hipotecas concedidas crecieron un 25,8%. Nuevamente nos encontramos con diferencias de cifras. Según el Consejo General del Notariado (C.G.N.), órgano que realiza todas las transacciones inmo-



biliarias escrituradas, nos dicen que en la misma fecha el volumen de préstamos hipotecarios para la compra de una vivienda se incrementó en un 19,80%. Aun siendo una diferencia significativa, lo que si nos demuestran ambos datos es que se está produciendo un crecimiento de formalización de hipotecas, lo cual nos lleva a pensar que se está incrementando el volumen de compras de viviendas.

Al mismo tiempo aparecen dos nuevos

datos. Por una parte nos indica el C.G.N. que el importe de las hipotecas sigue reduciéndose, con un cuantía media actual de 108.730 € y sigue con una caída en relación a los valores interanuales del 1,1 %, que a su vez contrasta con los datos del I.N.E. que apuntan un crecimiento del 0,6% y unos valores de 104.318 €. Este dato al margen de confirmar las discrepancias que existen entre las informaciones de que se disponen, ponen en evidencia otro dato, que las hipotecas concedidas son de importe

*“El Instituto Nacional de Estadística publicó recientemente que en agosto las hipotecas concedidas crecieron un 25,8%”*

*“Los análisis generalistas nos pueden llevar a conclusiones que no siempre se aproximan a la realidad”*

relativamente reducidos. Si nos atenemos nuevamente a los datos del C.G.N., desde el año 2.007 el importe medio de las hipotecas se ha reducido en un 40,3%.

Una primera aproximación, tal vez la más sencilla vista esta reducción del importe medio de las hipotecas y la más inmediata es pensar que los precios de las viviendas se han reducido en este porcentaje. Lo cierto es que si hiciéramos un repaso a las hemerotecas nos encontraríamos que hace tres años (2.012) había quien indicaba que los precios se habían reducido ya en aquellas fechas a la mitad. En cualquier caso, como ya hemos expuesto en diferentes ocasiones, los análisis generalistas nos pueden llevar a conclusiones que no siempre se aproximan a la realidad.

El número de hipotecas a fecha de Agosto, han crecido en número un 19%, lo que denota un incremento de la actividad del sector financiero en la concesión de hipotecas. Según el Banco de España se han relajado ligeramente los requisitos para

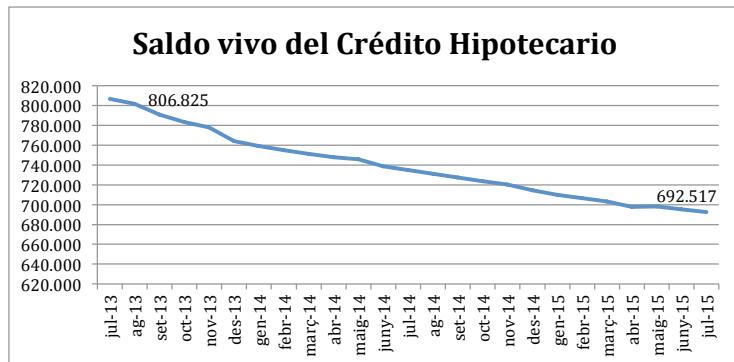
Con una caída en saldo del 14,16% en importe de préstamos concedidos, tal vez la relajación de ciertas condiciones se haya producido, pero lo cierto es que hoy todavía lo bancos, a pesar de lo publicado siguen con una reducción de su presencia en el sector inmobiliario significativa que afecta inexorablemente en el nivel de actividad de venta de viviendas.

El Ministerio de Fomento (M.F.) por su parte establece que actualmente existe un stock de viviendas en venta en torno a las 540.000, otras fuentes lo sitúan en unos volúmenes algo inferiores, aunque tan solo son estimaciones y por lo tanto debemos acéptalas como tal. La previsión que hace el M.F. es de 15 años para poder absorber la totalidad de las viviendas disponibles actualmente y las que (aunque pocas) se van construyendo. Con una estimación de la demanda que podría oscilar (según las mismas fuentes) entre las 40.000 y las 200.000 al año (en función del crecimiento demográfico y económico). Con una horquilla tan amplia, resulta difícil equivocarse, o acertar en el diagnóstico, como se deseé ver.

### Realidad del mercado

¿Cuál es, en definitiva, la realidad del mercado a tenor de todo lo expuesto? Que, aunque dispares, los datos, tal vez algunos incluso puedan parecer contradictorios, son los que disponemos y en base a ellos es como podemos realizar los análisis y efectuar unas estimaciones y a fin de no hacer propia la frase del escritor suizo Henry F. Amiel que nos decía “La crítica convertida en sistema es la negación del conocimiento y de la verdadera estimación de las cosas”, intentaremos obtener algunas conclusiones de las aportaciones recibidas de los órganos gestores.

Efectivamente se están vendiendo más viviendas, el mercado se está dinamizando, aunque lo hace en un segmento medio bajo del producto. El importe medio de las compras se sitúan en torno a los 135.000 €, si analizamos los mercados más dinámicos, que se corresponden con las ciudades



Fuente A.H.E. elaboración propia

la concesión de estas hipotecas, lo cual ha comportado que se haya generado este incremento de transacciones finanziadas. Pero, permitan que sigamos con los datos publicados, si atenemos a la Asociación Hipotecaria española (A.H.E.), según los últimos datos de saldo de hipotecas en los balances de los bancos publicados (a Julio) este capítulo de la inversión financiera se ha visto reducido de 806.825 millones de euros en julio de 2.013 a 692.517 MM € en julio de este año.

de mayor población y de valor/precio de la vivienda nos define un sector concreto donde se está generando cierta actividad compradora. La razón viene dada precisamente por los requisitos de los bancos cuando proceden a analizar un préstamo para conceder una hipoteca para la compra de un piso. Un importe de compra que se debe situar a partir de los 120.000, unos ingresos que han de alcanzar en torno a los 2.500 € por unidad familiar y mes, al margen de disponer del 30/40% del coste, según el nivel de financiación para cubrir el coste total de la compra.

Estas condiciones nos confirman que efectivamente se están comprando pisos, que son de precio medio (aunque ajustados a la baja) y que requiere de una aportación importante de los compradores. Ello explica la mayor actividad, pero al mismo tiempo el menor volumen de crédito concedido. Aunque una vez más contrastan estas condiciones para la concesión de hipotecas con la reducción de la morosidad de los clientes con hipoteca. Con el nivel de dudosidad, (dificultad de pago) según la A.H.E., que se sitúa en el 4,9% en Julio de este año, frente al 6,1% que existía en el mismo periodo del año anterior.

Este incremento de las ventas, que se ve acentuado por la falta de actividad en el segmento del arrendamiento, por la falta de producto y las razones expuestas en otras ocasiones de cambio de demanda, debemos verlo con optimismo en el futuro, aunque tal vez no tan próximo como nos gustaría, entendido este como una apertura mayor del sector bancario a la concesión de hipotecas. Esta caída de la inversión al tiempo que comporta una tranquilidad al sector bancario por la menor presencia de riesgo en inmuebles, también comienza a generarles cierta desazón, ya que ha sido, es y seguramente seguirá siendo en el futuro, una de las mejores (y mayores) fuentes de captación de clientes y beneficios.

La volatilidad que también están soportando a nivel internacional las entidades financieras en relación a posiciones en otros países, comportará que (aunque

“arrastrando los pies”, como se expresan en el sector bancario) vuelvan la vista a un negocio “clásico” y tradicional, a generar, dinamizar y a ofrecer (más allá de las publicidades actuales) ofertas interesantes para la compra de viviendas.

Tampoco se ha de olvidar el stock actual de pisos como pone de manifiesto el M.F. Este no se va a resituar/vender en su totalidad, nunca. Existen productos que deberán desaparecer, re conducirse o transformarse, por lo que seguirán apareciendo puntualmente situaciones de cierta tensión en el sector, pero que al mismo tiempo hará aflorar la necesidad de nuevos proyectos inmobiliarios en poblaciones donde no existe vivienda nueva, que actualmente atendiendo a la ley de las grandes cifras, parece que no hace falta. Actualmente más del 82% de las transacciones se corresponden con viviendas usadas.

## Conclusiones

Se necesita nueva construcción, hoy ya lo ponen de manifiesto incluso los propios bancos desarrollando directamente o a través de figuras imaginativas nuevos edificios de viviendas, aunque está se deberá resituar, readecuar y redimensionar en función de las verdaderas demandas. No se puede entender el construir para después buscar comprador (como sucedió en tiempos pasados). Se ha de ofrecer producto donde exista demanda. Los bancos, aunque tal vez esto requiera de tiempo del que quisiéramos, volverán a facilitar la construcción.

Aunque todavía con cierta distancia, los tiempos en los que nuevamente se pueda tratar la actividad inmobiliaria con normalidad, entendida como el desarrollo de una actividad para cubrir unas necesidades básicas de las familias se está aproximando, para ello los bancos son, como siempre, quienes tienen la palabra, pero ya comienzan a dar paso en esta línea. Ahora lo que corresponde es serenidad y actuar con cautela, cualquier otro error de exceso (en producción y/o financiación), conllevaría este mercado a un punto de difícil retorno. ●

**“Se están comprando pisos, que son de precio medio-bajo. Ello explica la mayor actividad, pero al mismo tiempo el menor volumen de crédito concedido”**

**“Existen productos que deberán desaparecer, re conducirse o transformarse, por lo que seguirán apareciendo puntualmente situaciones de cierta tensión en el sector, pero que al mismo tiempo harán aflorar la necesidad de nuevos proyectos inmobiliarios”**

# Incertidumbre política y recuperación del sector inmobiliario

En estos momentos en los que la práctica totalidad de sectores de la sociedad se hace eco de la recuperación económica, el sector inmobiliario despunta en esta senda. No obstante, la incertidumbre política que pesa sobre el nuestro y otros países vecinos, podría frenar esta recuperación. Analizamos cómo los últimos acontecimientos políticos han afectado al mercado inmobiliario.



**Eduardo Molet**  
Consultor inmobiliario  
de entidades financieras  
españolas y extranjeras y  
fundador de Red Expertos  
Inmobiliarios

1. La senda de la recuperación inmobiliaria
2. ¿Qué podría frenar la recuperación?
3. Avances desiguales
4. El caso de Madrid y Barcelona

## La senda de la recuperación inmobiliaria

Desde enero de este año, y según se refleja en los diferentes estudios e informes del INE que se han ido publicando periódicamente, el sector inmobiliario camina por la senda de la recuperación. Por ejemplo, la compraventa de viviendas creció en el mes de mayo un 6%, encadenando hasta 9 meses consecutivos de subidas. Es sobre todo el sector de la vivienda de segunda mano la que está tirando del carro y la compraventa de obra nueva es casi inexistente. Los precios van por el mismo camino, y en el segundo trimestre de este año han subido un 4%, el mayor repunte desde el año 2008. Así, se han encadenado cinco trimestres de alzas interanuales tras seis años de caídas, según el Índice de Precios de Vivienda (IPV) del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Así, tanto los precios como las ventas han aumentado en esta primera mitad de

2015 en una línea parecida a la del pasado año: un crecimiento moderado y que depende de las zonas geográficas donde se ubican las viviendas. En circunstancias normales, de aquí a finales de año se mantendría esta tendencia sin grandes variaciones.

2014 fue el primer año de la recuperación del sector inmobiliario y su evolución en 2015 está siendo similar. Por ejemplo, desde el segundo trimestre del año 2008 y hasta el segundo trimestre del año pasado, los precios no dejaron de caer. Ahora suben, y de aquí a finales del año el incremento podría alcanzar el 7%. Si esta tendencia se mantiene, en 2016 podríamos hablar de una subida de precios del 14%.

## ¿Qué podría frenar la recuperación?

Pero a pesar de esto, hay otros factores que podrían condicionar este crecimiento,



poniéndolo en riesgo, como la incertidumbre política que se ha instalado en España o la reciente crisis de Grecia. En un ambiente menos enrarecido la recuperación sería más rápida. Si las circunstancias actuales en el terreno político y económico se mantienen, esta recuperación podría frenarse.

Así, habría problemas si no se resuelve definitivamente, o al menos a medio plazo, la crisis entre Grecia y la UE, o si la inestabilidad política en España se prolonga. Las elecciones generales que previsiblemente se celebrarán a finales de año, así como las autonómicas catalanas, generan ines-

tabilidad no solo el terreno político, sino también en el financiero. A esto hay que sumarle la posibilidad de estancamiento de la economía de la Eurozona. Las tasas de crecimiento de importantes economías, como las de Alemania, Francia o Italia, ya se han detenido.

Respecto a la crisis griega, la situación de su banca aún se encuentra al límite y esto genera incertidumbre en el sistema financiero. Por el momento, no ha afectado a los bancos españoles, pero si no se resuelve o empeora, podrían cerrar el grifo de la financiación, especialmente del crédito hi-

*“Si las circunstancias actuales en el terreno político y económico se mantienen, la recuperación podría frenarse”*

*“Los bancos prestan créditos hipotecarios no sólo en función del poder adquisitivo de los que lo solicitan, sino también de la zona donde se ubica el inmueble que quiere comprarse”*

potecario. Otra crisis que nos ha acechado este pasado verano ha sido la de China, que tras la devaluación de su moneda, el yuan, histórica por ser la mayor en dos décadas, sacudió las bolsas y los sistemas financieros de todo el mundo.

Otra coyuntura económica que no se puede ignorar es la de Rusia. El enfrentamiento entre este país y la Unión Europea ha ocasionado que la demanda de vivienda de los ciudadanos rusos haya bajado considerablemente, y estos compraban mucha vivienda en la costa de Levante y Cataluña.

No obstante, en los últimos meses las entidades financieras españolas han cambiado su posición respecto a la concesión de créditos hipotecarios: se anuncian mejores condiciones de financiación respecto a los peores momentos de la crisis, y aunque es cierto que al grueso de la demanda no se le concede una hipoteca, ya que las exigencias de solvencia pasan porque tengan ahorrado más de un 30% del precio de venta de la vivienda, la realidad es que la concesión de hipotecas sigue en aumento. Hay entidades financieras que han confirmado que en el primer semestre del año han incrementado un 34% el número de hipotecas concedidas. Esto ha sido gracias a las medidas de estímulo del Banco Central Europeo de los últimos meses, que ha animado la compraventa de viviendas gracias a que los bancos buscan nuevos clientes para sus productos hipotecarios.

Esta percepción va en consonancia con la de uno de los principales actores del sector, los agentes inmobiliarios, que desde septiembre de 2013 están constatando como las estadísticas van cambiando a corto plazo. Se está detectando un mayor esfuerzo por parte de los bancos en sus estrategias de marketing y en la localización de nuevos clientes, para conceder hipotecas a través de las agencias inmobiliarias, y es para la adquisición de vivienda de segunda mano para la que más hipotecas se están concediendo, en cambio en obra nueva, terrenos y oficinas la recuperación es más lenta y hay peores perspectivas.

En definitiva, si no se acaba con la incertidumbre existente tras el estallido de la crisis de Grecia y la del yuan chino, la situación podría revertirse y la recuperación del sector inmobiliario, estancarse.

### Avances desiguales

En esta situación no se puede ignorar que la recuperación no está llegando a todas las zonas y a todas las capas sociales. Los bancos prestan créditos hipotecarios no sólo en función del poder adquisitivo de los que lo solicitan, sino también de la zona donde se ubica el inmueble que quiere comprarse.

Hay zonas con más demanda que otras, y las características de las propiedades en venta también influyen en la compra y en la concesión de un préstamo. ¿Cuáles son estas zonas con mayor demanda y estas propiedades? Las Islas Baleares siempre han sido un reclamo para los turistas alemanes, británicos y escandinavos, que ahora más que nunca se muestran interesados en las propiedades que allí se encuentran. Es por ello que Mallorca ha registrado un incremento de precios de hasta el 15% durante el primer semestre del año. Pero las zonas que más interés atraen son las del suroeste de la isla, como Santa Ponsa o Bendinat, entre otras. Allí el metro cuadrado alcanza los 12.000 euros. Ibiza, cuyo puerto es una de las zonas de amarre más exclusivas del mundo, tampoco se ha quedado atrás este año y las ventas en la isla han llegado a aumentar hasta un 25% en la primera mitad del año.

Por otro lado, la Costa del Sol sigue siendo el destino por excelencia para los clientes internacionales, como británicos, alemanes, belgas y franceses, que buscan en Marbella su lugar de retiro. Claro, que para ellos no basta con un espacio cualquiera. Buscan grandes villas, con superficies de más de 600 metros cuadrados interiores, y amplios terrenos. Para hacernos una idea, en La Milla de Oro marbellí se vendió el año pasado una villa de 770 metros cuadrados que alcanzó los 11 millones de euros.

## El caso de Madrid y Barcelona

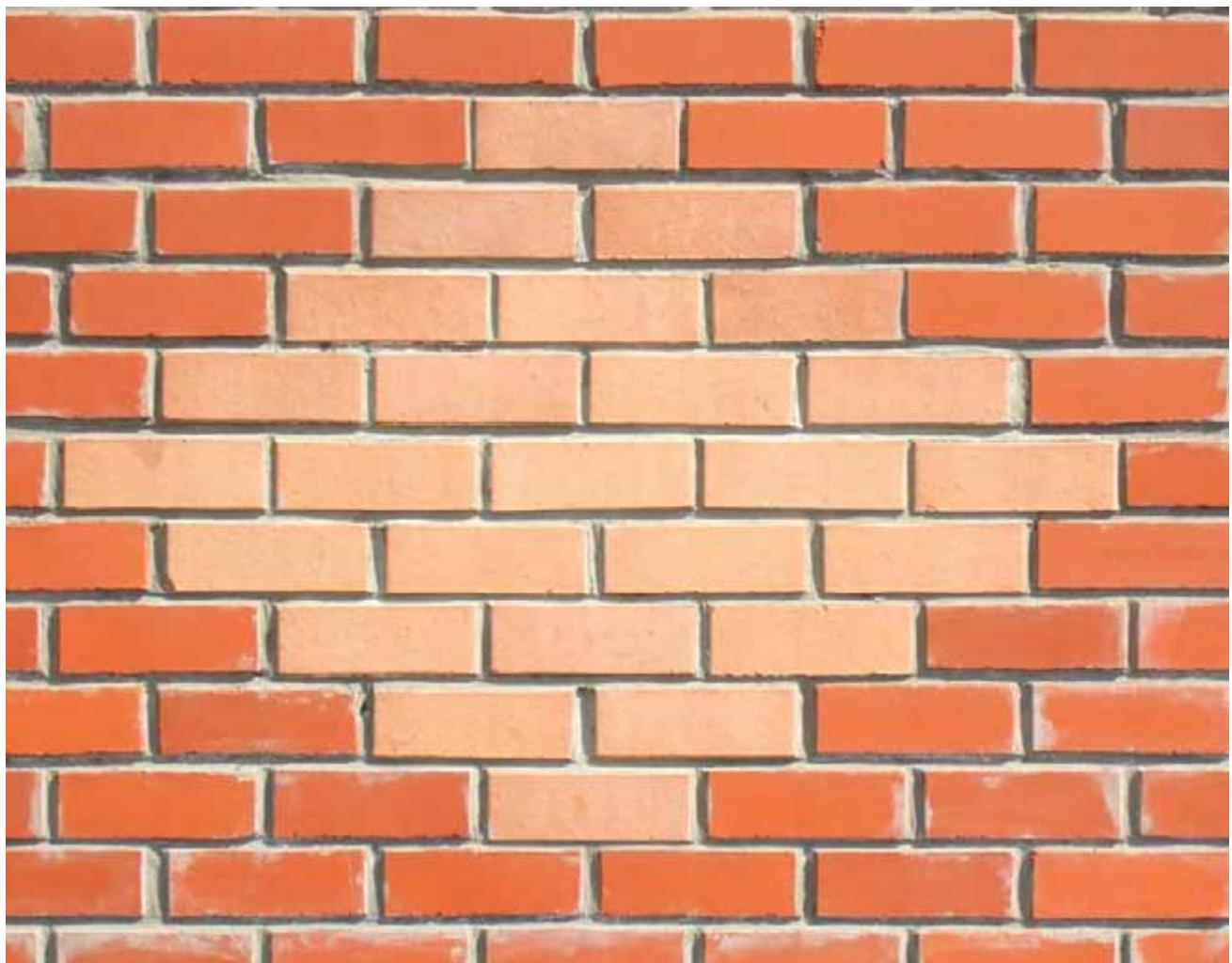
Pero si hay unos lugares que no podemos olvidar son las grandes ciudades españolas, como Madrid, o Barcelona. Algunas de sus propiedades pueden alcanzar los 30 millones de euros, aunque lo curioso es la variedad del perfil de comprador: desde familias interesadas en cambiar de residencia, hasta ciudadanos extranjeros que buscan un hogar por cuestiones laborales, o simplemente, porque quieren hacer una interesante inversión.

En Madrid la demanda se suele centrar en los barrios más exclusivos, como los áticos del Barrio Salamanca, los apartamentos de Chamberí, o las viviendas unifamiliares de Conde de Orgaz. Sus precios pueden alcanzar los 6.000 euros por metro cuadrado, y es que son muchos los compradores interesados: británicos, chinos, ciudadanos de países de América Latina y

Europa del Este... Pero las ventas no sólo han aumentado en Madrid centro, sino que en las afueras también ha empezado a notarse un importante ascenso. En zonas como Aravaca o Pozuelo de Alarcón han crecido las ventas un 55% desde enero de este mismo año.

En cambio, en Barcelona el perfil varía ligeramente, y las nacionalidades de los potenciales compradores se centran principalmente en Italia, Alemania, Francia, Inglaterra, Rusia y China. En su mayoría, buscan palacetes rehabilitados, áticos con vistas al mar, o pequeños pisos reformados, y el mejor sitio donde encontrarlos es en los distritos de Ciutat Vella y Eixample. Pero si lo que buscan son chalets de lujo, en Sant Just la demanda ha hecho que los precios se disparen un 5%. ●

*“La Costa del Sol sigue siendo el destino por excelencia para los clientes internacionales, como británicos, alemanes, belgas y franceses, que buscan en Marbella su lugar de retiro”*



# Fiscalidad de la retribución salarial de los administradores y personal de alta dirección

La reforma fiscal que entró en vigor hace ya unos meses contiene cantidad de novedades, por lo que hemos de abordarlas por secciones. En esta ocasión, nos centraremos en las modificaciones introducidas en la tributación de las retribuciones de los administradores sociales y personal de alta dirección y cómo afecta a las sociedades inmobiliarias.



**David García Vázquez**

Responsable Fiscalidad  
Costes Laborales de Alma  
Consulting Group

1. Introducción
2. ¿A quién consideramos administradores y personal de alta dirección?
3. Retribución salarial
4. Tipos de retribución

## Introducción

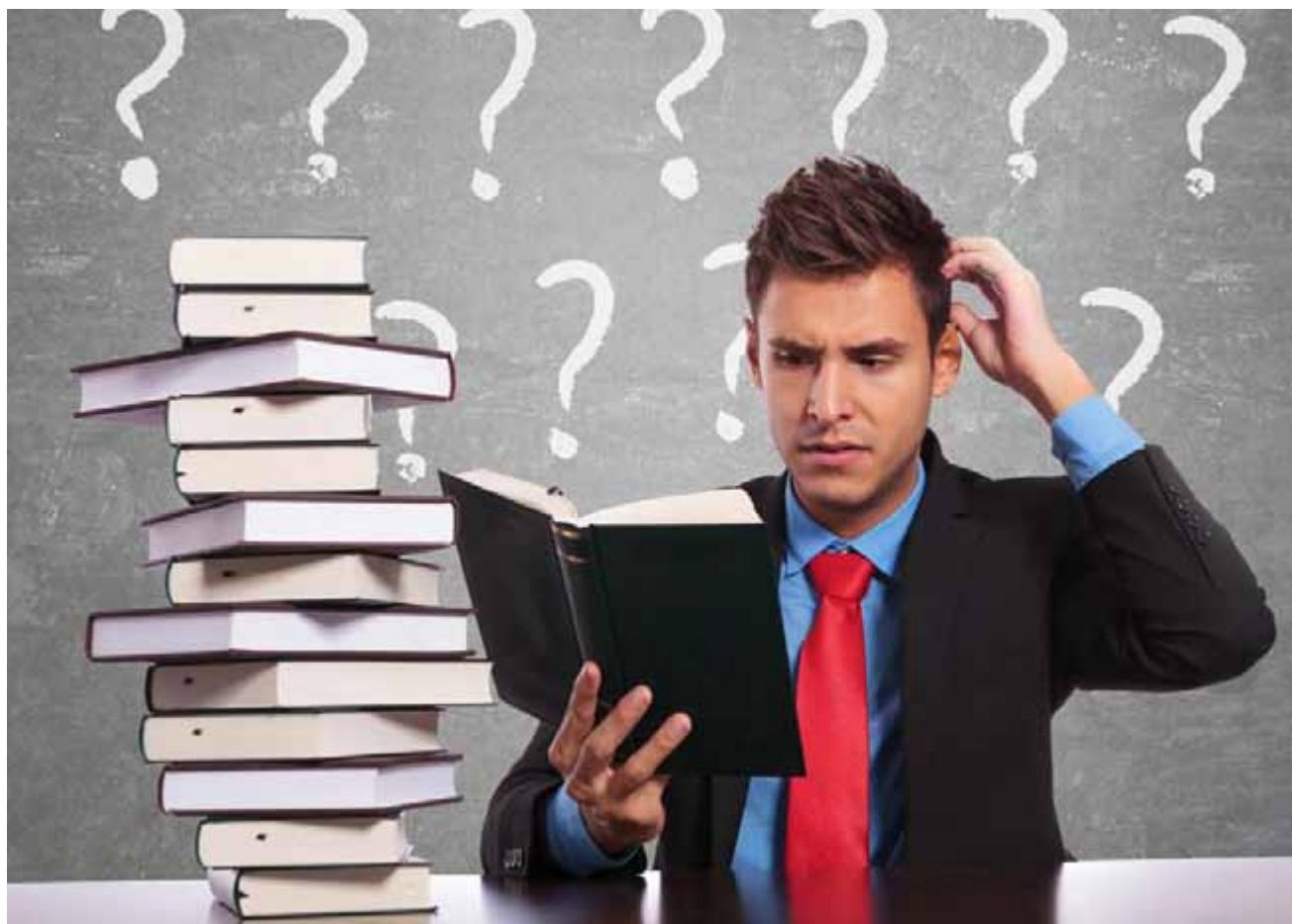
Con la reforma de la normativa sobre las Sociedades de Capital recogida en la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo (en adelante LSC), se producen importantes novedades en la forma de retribuir a los administradores societarios. En concreto, por primera vez se separan las funciones inherentes a la propia naturaleza del cargo de administrador (competencias estas indeleables), de las tareas meramente ejecutivas de gestión del día a día de la sociedad. Esta distinción no era contemplada hasta el momento por la Ley.

## ¿A quién consideramos administradores y personal de alta dirección?

Entre las funciones inherentes al cargo de Administrador podemos citar: la toma

de decisiones estratégicas, la adopción de las medidas necesarias para la buena dirección y control de la sociedad, y la fijación de las políticas y estrategias sociales generales de la compañía (funciones estas recogidas en los artículos 226, 225,249 de la LSC).

Con esta distinción de funciones se podría considerar que se ha superado la llamada “Teoría del Doble Vínculo”, que reiteradamente defendía la jurisprudencia del Tribunal Supremo. Según esta teoría, en lo que respecta a los Administradores de una sociedad, que para el desempeño de las llamadas funciones ejecutivas han suscrito un contrato laboral de Alta Dirección (relación laboral especial), debe entenderse que su vínculo con la sociedad es exclusivamente de naturaleza mercantil y no laboral, por cuanto dichas funciones son subsumidas en las propias del cargo de Administrador. De tal manera que, si el cargo de administrador no figuraba retribuido



en los estatutos sociales de la sociedad, se planteaba la no deducibilidad en el IS; no solo de sus retribuciones por el cargo del Administrador, sino también por ejercer funciones directivas por medio de un contrato de Alta Dirección.

#### **Retribución salarial**

Con anterioridad a la aprobación de la Ley 31/2014 y al nuevo contenido del artículo 15.e de la LIS del que luego hablaremos, uno de los principales problemas con que se encontraban las sociedades de nuestro país era la presunción de gratuitad del

cargo de los Administradores. Desde un punto de vista fiscal, esta presunción mercantil suponía un tratamiento desfavorable de cualquier retribución recibida en función de dicho cargo, que era considerada una donación o liberalidad (LSC) y, por ende, no era considerada un gasto fiscalmente deducible en la declaración del IS de la sociedad.

Por ello, el artículo 15.e de la nueva Ley del Impuesto Sobre Sociedades (en adelante LIS) supone un avance importante en el tratamiento fiscal de esta figura jurídica, haciendo desaparecer la consideración de esta retribución como un donativo o libe-

*“Los administradores son considerados personal de alta dirección, por cuanto su vínculo con la sociedad es exclusivamente de naturaleza mercantil y no laboral”*

*“El conjunto de las retribuciones salariales que percibe el trabajador por su cargo de Administrador y como personal de Alta Dirección, deben ser objeto de una retención fija en el IRPF del 37% o 20% en el año 2015”*

ralidad, y por tanto, dando cabida a la deducción fiscal por este motivo.

En cualquier caso, si la sociedad decide retribuir al Administrador solo por sus funciones como alto directivo, es aconsejable que los estatutos prevean su carácter retribuido y evitar así el riesgo, aunque improbable, de que se pueda considerar vulnerado el art.15.F de la nueva LIS que establece que no son deducibles los gastos contrarios al ordenamiento jurídico.

Por otro lado, debemos tener en cuenta que el nuevo artículo 249.3 de la Ley de Sociedades de Capital establece que los Consejeros de cualquier sociedad de capital a los que se atribuyan funciones ejecutivas (esto es, los Consejeros Delegados, miembros de comisiones ejecutivas o Consejeros con atribución de funciones ejecutivas por cualquier otro título), deberán firmar un contrato de administración con la sociedad, que tendrá que ser aprobado previamente por el Consejo de Administración,

con el voto favorable de las dos terceras partes de sus miembros.

A efectos prácticos, no es necesario firmar un contrato si ya existe uno suscrito, sea cual sea su denominación (por ejemplo, un contrato de Alta Dirección o un contrato de prestación de servicio), siempre que dicho contrato prevea la retribución del Consejero por el desempeño de funciones ejecutivas; para ello será necesaria la ratificación por el Consejo de Administración.

#### **Tipos de retribución**

Respecto al importe de las retribuciones previstas en este tipo de contrato, es interesante tener en cuenta la Resolución de la Dirección General del Registro y Notariado de fecha 30 de septiembre del 2015, que admite la validez de la inscripción en el Registro Mercantil de la siguiente cláusula estatutaria:

*“Adicionalmente y con independen-*



cia de la retribución arriba señalada, los miembros del Consejo de Administración que desempeñen funciones ejecutivas percibirán por este concepto:

(I) Una cantidad fija.

(II) Una cantidad variable en función del cumplimiento de objetivos, de acuerdo con lo que figure en sus respectivos contratos, los cuales preverán asimismo las oportunas indemnizaciones para el caso de cese en tales funciones o resolución de su relación con la Sociedad. Adicionalmente, en la medida en que resulte oportuno para garantizar una adecuada compensación por sus funciones, su retribución se verá complementada con:

(I) Aportaciones a un plan de pensiones.

(II) Póliza de seguro por fallecimiento e invalidez.

(III) Seguro médico personal y para los

familiares a su cargo que convivan con ellos.”

También es de destacar que, a efectos prácticos, se nos pueden plantear dudas sobre la retención en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (en adelante IRPF), de las retribuciones salariales del alto directivo que a la vez es Administrador de la sociedad. La aplicación práctica de esta teoría supone que el conjunto de las retribuciones salariales que percibe el trabajador por su cargo de Administrador y como personal de Alta Dirección, deben ser objeto de una retención fija en el IRPF del 37% o 20% en el año 2015 (% de retención que establece la Ley del IRPF para los Administradores societarios).

*“Siempre que dicho contrato prevea la retribución del Consejero por el desempeño de funciones ejecutivas; para ello será necesaria la ratificación por el Consejo de Administración”*

Es conveniente pues revisar la forma de retribuir al personal de Alta Dirección, para adaptarse a los cambios previstos en la reforma de la Ley de Sociedades de Capital y los cambios producidos por la nueva ley del IS. ●



# Cómo mantener un inmueble en buen estado de construcción sin gastar mucho dinero

Cada inmueble tiene fijada una cierta vida útil, pero la conservación y mantenimiento de éste nos pueden ayudar, no sólo a asegurar esa vida útil, sino incluso a alargarla. En cambio, la falta de ello podrá reducirla considerablemente. Es necesario concienciar a cada uno de los agentes que intervienen en esta vida útil, desde el arquitecto hasta el propietario, de lo anterior.

Sin embargo, lo habitual es que recordemos el mantenimiento cuando la reparación se plantea como la única solución posible. Aún estamos a tiempo, ¿cómo podemos mantener nuestros edificios en buen estado de construcción a un precio asequible?



**Victor Cetina Álvarez**

Arquitecto técnico y delineante

1. Mantener para evitar reparar
2. Planes de mantenimiento de edificios
3. Esqueleto del inmueble
4. Interior del inmueble
5. Conclusiones

## Mantener para evitar reparar

Un inmueble está programado para una cierta vida útil y la conservación y mantenimiento de éste es imprescindible para esta vida, sin embargo, ni los usuarios, ni los agentes intervenientes en el proceso constructivo están concienciados de esto.

Solo recordamos este mantenimiento cuando ya no hay otra opción o cuando la reparación es la única solución posible y esto no debería ser así.

El mantenimiento de un inmueble debería ser un mantenimiento preventivo, ya que éste es mucho mejor que una reparación. Un mantenimiento preventivo es aquel que se programa con tiempo y por lo tanto, del que podemos saber su coste.

Además, el mantenimiento y conservación de los inmuebles es muy beneficioso, tanto, que justifica los costes que su realización acarrea.

En este tipo de mantenimiento son operaciones típicas las inspecciones y revisiones periódicas, la puesta en marcha y parada de ciertas instalaciones, la limpieza técnica e higiénica, operaciones de mantenimiento y sustitución de pequeños elementos fungibles, entre otras.

## Planes de mantenimiento de edificios

El envejecimiento prematuro de los inmuebles cuando no hay un adecuado mantenimiento es evidente.

Todos los inmuebles deberían llevar



integrado un plan de mantenimiento en el que se diese a conocer a los usuarios la información, las instrucciones y las recomendaciones que se deben llevar a cabo para prevenir riesgos, costes de accidentes, mejorar el confort y garantizar en general una mejor calidad de vida tanto para ellos como para el inmueble.

Se debe alargar la vida útil del inmueble y sus instalaciones, que este proteja el medio ambiente y no contamine.

Cuando procedemos a la adquisición de un inmueble, incluso antes de tener todos los servicios de éste, debemos realizar una revisión "in situ" del funcionamiento de todos los elementos por si apreciamos algún defecto o anomalía que deba ser reparada. En algunos casos, el propio promotor

establece un plazo de varios días para efectuar estas comprobaciones y poder hacer las reclamaciones necesarias con respecto a estas deficiencias.

Estas reclamaciones, se deben realizar en el menor tiempo posible desde la compra del inmueble ya que una reclamación fuera de plazo podría ser rechazada por pensar que ha sido debida a uso inadecuado previo.

Hay que tener especial cuidado con la falta de algún elemento en las dotaciones de nuestro inmueble, roturas, deterioros, manchas o defectos de accionamiento en elementos móviles.

Además deberíamos realizar alguna comprobación previa en nuestras instalaciones.

*"Solo recordamos el mantenimiento del edificio cuando ya no hay otra opción o cuando la reparación es la única solución posible y esto no debería ser así"*

*“No hay que olvidar que en nuestros inmuebles tenemos multitud de instalaciones y cada una de ellas debe tratarse de forma diferente”*

ciones de agua, electricidad, gas y telecomunicaciones. Estas serían simples y no costosas como comprobar llaves de corte, correcto funcionamiento de carga y descarga de las cisternas de los inodoros, correcto funcionamiento de los interruptores diferenciales, enchufes e interruptores o los quemadores del gas e incluso el número de las tomas de TV y telefonía.

También, hay que tener claro que, el propio usuario de su inmueble es responsable de los daños causados por el mal uso de éste y que ninguna garantía los cubrirá.

El usuario tiene que cumplir con determinadas obligaciones legales y, en especial, lo exigido de forma general por el Código Técnico de la Edificación que obliga que se haga un uso correcto del inmueble y sus instalaciones, prohibiendo realizarse un uso no programado con el previsto.

Por lo tanto, a lo largo de la vida útil de nuestro inmueble, en cuanto a los elementos constructivos e instalaciones se refiere, deberíamos realizar unas inspecciones y comprobaciones, que darán lugar a realizar ciertas actuaciones.

Estas inspecciones a veces las podrán realizar los propios usuarios y otras veces serán especialistas los que las realicen.

En cuanto a la frecuencia de realización de éstas, es muy variable, dependiendo de a que elemento se estén refiriendo y pueden oscilar desde una realización permanente, con una frecuencia anual o de varios años.

### **El esqueleto del inmueble**

Centrándonos en los elementos más significativos de un inmueble podríamos sacar las siguientes conclusiones:

En los elementos constructivos referidos al esqueleto de nuestro inmueble, podríamos decir que, en la cimentación, los elementos quedan generalmente enterrados u ocultos y no precisan ningún cuidado especial, pero tenemos que tener muy en cuenta que no podemos eliminar, reducir

o cambiar de posición la cimentación de nuestro inmueble y en caso de necesidad estaría todo supervisado por un técnico facultado para ello.

En el otro elemento del esqueleto, la estructura, construida en base a un supuesto de cargas, tampoco podremos realizar ninguna actividad que elimine, reduzca o cambie de posición los elementos estructurales y tampoco taladraremos o haremos rozas en estos elementos, además de no producir sobrecargas que puedan producir daños irreversibles.

Si hablamos de la piel de nuestro inmueble, es decir, las fachadas, las operaciones a realizar serían diferentes. Éstos elementos están en constante contacto directo con polvo, humos, humedad y otros agentes atmosféricos que las ensucian y estropean por lo que deberemos limpiarlas, a poder ser evitando procedimientos físicos y en algunas ocasiones volver a pintar e incluso a revestir.

Una parte importante de las fachadas y que debemos mantener en buen estado también es la carpintería exterior. Ésta, debe recibir los tratamientos oportunos, en función del material, para no dañarse y evitar lesiones en las bisagras que hagan que el cierre hermético que ofrece no se conserve. De la misma manera, las persianas, que son elementos de frecuente uso, deben tratarse con cuidado evitando golpes.

En cuanto a la cubierta de nuestro inmueble sabemos que es la parte que lo cubre por la parte superior y la que más afluencia de fenómenos meteorológicos sufre.

Deberemos mantenerla en buen estado continuamente para evitar roturas o filtraciones y que se produzcan humedades en el interior de nuestro inmueble.

La mantendremos siempre limpia, sin ningún tipo de vegetación, al igual que los canalones. Nunca dañaremos la membrana impermeabilizante que contiene, favoreceremos la evacuación de las aguas y no

provocaremos sobrecargas en ésta.

Si dispusiese de claraboyas o lucernarios los mantendremos limpios para evitar que dejen de aportar luz al interior de nuestro inmueble.

### Interior del inmueble

Para las divisiones interiores y la carpintería interior deberíamos llevar a cabo un mantenimiento diferente, ya que son elementos más débiles que los anteriores pero que no sufren ningún tipo de daño por parte de agentes exteriores.

En cuanto a las paredes, debemos evitar debilitarlas en exceso ya sea por la realización de rozas o por colocar objetos con excesivo peso. Para la carpintería, deberemos tener especial cuidado con los golpes ya que ésta suele ser débil y es muy fácil causarle daños. Debemos evitar los portazos y engrasar los herrajes de forma regular. Una buena opción, es la colocación de topes de goma para evitar golpeos con los elementos próximos y por último, evitar que estos elementos sirvan como perchero.

Si nos referimos a los revestimientos y acabados tendremos que evitar los golpes y derrames de líquidos sobre estos, mantenerlos lo más limpio posible, revisar y reponer juntas y en caso de tener que sustituirlos, hacerlo lo más rápido posible, siempre teniendo en cuenta que existe mucha diversidad de materiales y cada uno merece un tratamiento diferente.

No hay que olvidarse, que en nuestros inmuebles, tenemos multitud de instalaciones y cada una de ellas debe tratarse de forma diferente.

Si se trata de la red de saneamiento, está claro, que hay ciertas cosas que aun siendo de sentido común, conviene recordar que no debemos hacer: arrojar sustancias químicas, tóxicas, grasas o elementos que atasquen la red, evitando siempre el golpeo de las tuberías de ésta.

La fontanería también debe recibir un

mantenimiento si no queremos tener problemas con el agua, así pues, deberíamos cerrar las llaves de paso de nuestra instalación en caso de ausentarnos un cierto tiempo, deberíamos mantener limpios los filtros de los grifos, revisar la carga y descarga de la cisterna de nuestro inodoro e incluso cerrar todos los grifos y vigilar el contador para advertir de alguna perdida en la instalación. Por supuesto las calderas, grupos de presión y acumuladores deberán revisarse con cierta frecuencia y verificar el buen estado de estos elementos.

Otra instalación importante en nuestro inmueble a la par que peligrosa, es la electricidad, por lo que no debemos manipular ésta instalación y dejar que lo hagan los electricistas. Al igual que en la fontanería si el inmueble permanece vacío debemos desconectar la instalación mediante el interruptor diferencial.

### Conclusiones

Estas son unas pequeñas recomendaciones para el mantenimiento de nuestras principales instalaciones pero, en nuestro inmueble, todas y cada una de ellas deberá pasar por un proceso de mantenimiento si queremos alargar su vida para que no acaben estropeándose, por ejemplo los ascensores, las telecomunicaciones, la protección contra incendios y las extracciones de humo.

En conclusión el mantenimiento de un inmueble es algo que deberíamos tener siempre muy presente. Es evidente la importancia de integrar un plan de mantenimiento y poder realizarlo de forma preventiva tanto en las instalaciones como en los elementos constructivos.

Los inmuebles deben ser arreglados progresivamente, evitando que los desperfectos causen mayores deficiencias y que éstas, al ser agraven su coste.

Con un buen plan de mantenimiento se reducen grandes costes para los usuarios durante la vida útil del inmueble ayudando a alargar dicha vida. ●

*“En cuanto a la frecuencia de realización de estas revisiones, depende de a qué elemento se estén refiriendo y pueden oscilar desde una realización permanente a una frecuencia anual o de varios años”*

*“El mantenimiento de un inmueble es algo que deberíamos tener siempre muy presente. Es evidente la importancia de integrar un plan de mantenimiento y poder realizarlo de forma preventiva tanto en las instalaciones como en los elementos constructivos”*

# Magazine de **INMUEBLE**

Actualidad sobre los protagonistas del sector inmobiliario.

## NOMBRAMIENTO

### **Luis Iñiguez, nuevo director de CRM para España de JLL**

Luis Iñiguez, hasta ahora director de la división Retail de JLL España, ha sido designado como nuevo director de CRM para España dentro de la compañía, pasando a liderar esta área en España formando parte del equipo que la firma ya tiene a nivel europeo.

La designación de Iñiguez se sustenta en la necesidad de desarrollar un plan que requiere de grandes esfuerzos, así como de un equipo muy experto que conozca el mercado y los clientes a nivel local, un liderazgo que encajaba a la perfección con el perfil desarrollado por Luis Iñiguez a lo largo de toda su trayec-

toria profesional, con más de 20 años de experiencia en el sector inmobiliario y diversos puestos de responsabilidad tanto dentro como fuera de JLL, donde desde 2002 ocupaba el cargo de director de la división de Retail.

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Sevilla, Iñiguez completó su formación con un máster en Gestión Comercial y Marketing por el IE de Madrid.



## INVERSIÓN

### **Patron Capital planea una inversión de 200 millones de euros en activos inmobiliarios durante el próximo año**

El fondo de inversión y gestor de activos inmobiliarios, Patron Capital, acaba de formalizar la adquisición de una cartera de inmuebles situados en el exclusivo complejo turístico, deportivo y residencial de La Manga Club, Murcia. Dichos activos comprenden 50 apartamentos y 17.000 metros cuadrados de techo edificable (45.000 metros cuadrados de suelo) para el desarrollo de viviendas unifamiliares y plurifamiliares, cuya comercialización está prevista para el año que viene.

La operación se enmarca dentro de la estrategia del grupo de invertir en diversos activos en España, tanto en mercado de oficinas, comercial, residencial, como el hotelero, según ha confirmado Pedro Barceló, Managing Director de Patron Capital Iberia. En este sentido, la compañía prevé invertir 200 millones



de euros en activos inmobiliarios durante el próximo año.

Durante el pasado mes de julio, Patron Capital y Eurofund Capital Partners adquirieron el centro comercial y de ocio Dolce Vita Odeón, ubicado en Narón, Coruña, que comprende más de medio centenar de establecimientos en sus 25.000 metros cuadrados de superficie y que recibe cuatro millones de visitas anuales.

## ADJUDICACIÓN

# La multinacional española SEG Ingeniería se adjudica el proyecto de ampliación del aeropuerto de Querétaro

Estructura y Geotecnia México (SEG México), filial de la española SEG Ingeniería, presentó el viernes, 25 de septiembre, el proyecto de ampliación del Aeropuerto Internacional de Querétaro (AIQ), situado a 200 km de Ciudad de México. El trabajo, que contaba con un presupuesto cercano al millón de dólares, ha sido desarrollado en un período récord de tres meses, acortando a la mitad el tiempo estimado para la realización de este tipo de trabajos.

El acto contó con la presencia de Miguel

Izunza, director del AIQ, y Ramiro Martínez-Llop, vicepresidente de SEG. "Para SEG ha sido una gran satisfacción haber formado parte de un proyecto tan importante como éste que, que se convertirá en la primera infraestructura de este tipo y en México en aspirar a la certificación internacional LEED, en concreto, a la categoría máxima, la Platino", destacó el vicepresidente de SEG. Martínez-Llop también agradeció "el esfuerzo de ingenieros y técnicos por haber cumplido con un plazo reducido como con el que



contaban, la mitad del fijado para esta clase de actuaciones".

## ARRENDAMIENTO

# ArceSe alquila una nave de 5.200 metros cuadrados en Alcalá de Henares

ArceSe España abre un nuevo espacio en Alcalá de Henares cumpliendo un paso más de su plan de expansión en la Península Ibérica. "Esta nueva instalación – afirma José Luis Iranzo, CEO de ArceSe España, S.A.U. – gracias a sus características y ubicación nos permitirá mejorar los servicios a nuestros clientes en la zona centro, ofreciendo soluciones eficientes y con un alto valor añadido. En el contexto económico actual la elección de un operador logístico fiable se ha convertido para las empresas en un factor cada día más importante. Por esta razón hemos decidido dar soporte y ponernos al lado de nuestros clientes en calidad de partner, estudiando la mejor solución operativa e intentando estar un paso por delante de sus necesidades".

Alberto Larrazábal, Director Nacional de Industrial y Logística de CBRE apunta "Tras un primer semestre con niveles de contratación de inmuebles logísticos algo más bajos que en el mismo periodo del año pasado, se prevé un incremento sig-

nificativo de la contratación con una importante reducción del stock disponible a lo largo del segundo semestre de 2015". Las nuevas instalaciones cuentan con 5.200 metros cuadrados y se caracterizan por su gran capacidad de almacenaje.



## ADQUISICIÓN

## New Winds Group adquiere el centro comercial Montecarmelo

New Winds Group ha adquirido el centro comercial Montecarmelo, situado en la zona Norte de Madrid. La consultora inmobiliaria Knight Frank ha realizado la due diligence comercial para New Winds y Deloitte ha asesorado a Invesco en la venta.

El centro, propiedad del fondo Invesco, tiene una superficie bruta alquilable de aproximadamente 12.000 m<sup>2</sup> y está en niveles de ocupación superiores al 97%. El mix comercial aúna un gimnasio de primer nivel, supermercado, servicios, moda y complementos, belleza, hogar, salud y ocio, juguetería y regalos y restauración -en un total de 44 locales comerciales.



Se trata de un centro de conveniencia que da servicio a la zona residencial de Montecarmelo y su entorno inmediato de Mirasierra, Fuencarral y Las Tablas.

Para Elaine Beachill, Asociada, Directora de Inversiones Retail de Knight Frank,

"nos encontramos en un momento de mercado idóneo para este tipo de transacciones. Centros comerciales de menor tamaño, predominantes en su área de influencia y con buenos indicadores de rendimiento, despiertan el interés de los inversores".

## NOMBRAMIENTO

## ACR Grupo nombra a David Botín Director Corporativo de Desarrollo de Negocio

ACR Grupo, compañía especializada en edificación con actividad en las áreas de construcción, promoción y rehabilitación, ha nombrado a David Botín director corporativo de Desarrollo de Negocio, un cargo de nueva creación que compaginará con sus actuales funciones como Director del Área de Promoción Inmobiliaria.

Desde esta nueva posición, David trabajará estrechamente con el Consejero Delegado en la creación, definición e implementación de la estrategia comercial del grupo y de cada una de sus tres áreas de negocio (Construcción, Promoción y Rehabilitación). Asimismo coordinará y definirá las líneas de la política de comunicación de la compañía en colaboración con el responsable de Comunicación y Marketing, además de dirigir la relación con los clientes, definiendo acciones para la captación de nuevos y supervisando la relación con los principales de la compañía.

Este nuevo Departamento Corporativo de Desarrollo de Negocio responde a la estrategia de consolidar el posicionamiento de ACR Grupo como un socio profesional y comprometido con sus



clientes, además de abrir nuevas posibilidades comerciales en el mercado actual.

## ACUERDO

# ANECPLA y el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas firman un convenio para mejorar la gestión de la sanidad ambiental y el control de plagas en edificios

La Asociación Nacional de Empresas de Control de Plagas (ANECPLA) y el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas de España (CONSEJO), han firmado un acuerdo de colaboración para que los Administradores de Fincas colegiados puedan acceder a información esencial sobre gestión de la sanidad ambiental y control de plagas, con los consiguientes beneficios para los inquilinos de los edificios y los ciudadanos en general.

La colaboración facilitará a los Admi-

nistradores de Fincas colegiados el conocimiento de la gestión de la sanidad ambiental y el control de plagas en edificios y su entorno en el ámbito urbano. En concreto, ANECPLA ofrecerá a los administradores de fincas colegiados información sobre sus más de 400 empresas asociadas, proveedoras de servicios de control vectorial y sanidad ambiental, que representan a un 80% del sector y que cumplen con la normativa vigente y suscriben el código deontológico de la Asociación. Igualmente, se les pro-



porcionará asesoramiento gratuito en materia de control de plagas y sanidad ambiental y acceso a información documental para uso propio y para distribuir en las comunidades de propietarios que administran.

## INVERSIÓN

# Cbre Global Investment Partners implanta un programa europeo de inversión en inmuebles logísticos por valor de 350 millones de euros

CBRE Global Investment Partners (GIP) ha culminado la adquisición de una cartera europea de inmuebles logísticos, que abarca siete activos ubicados en Francia, Alemania, Países Bajos y España.

Los inmuebles de la cartera, con una superficie total de 600.000 metros cuadrados, se encuentran en Villabé (Francia), Straubing (Alemania) y Alovera (España), entre otras localidades. CBRE GIP adquirió los activos a clientes actuales de TH Real Estate.

Esta última seguirá gestionando la cartera en nombre de GIP y buscará nuevas oportunidades de adquisición. El programa se centrará principalmente en activos en Francia, Alemania, España y el Benelux. El proyecto también abarcará inversiones en Europa central y oriental.

Jeremy Plummer, director de CBRE Global Investment Partners, comentó: "La adquisición brinda acceso a nuestra base de in-

versores a una cartera de activos logísticos de alta calidad en ubicaciones estratégicas en Europa. Nuestro objetivo es completar la cartera actual con nuevas adquisiciones de calidad similar".



## COMPROVENTA

## ActivumSG Capital Management Ltd. y Azorallom se unen para impulsar la renovación de Heron City Barcelona

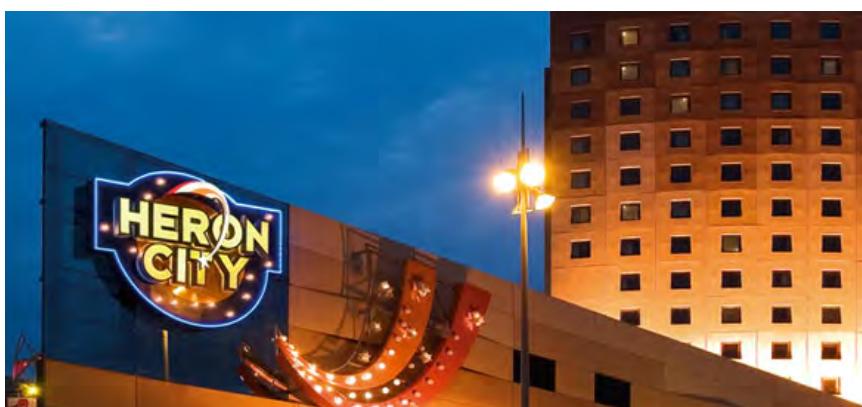
El Centro Comercial y de Ocio Heron City de Barcelona, propiedad de la sociedad Azorallom, incorpora como principal accionista a ActivumSG Capital Management Ltd., gestor europeo de fondos de inversión inmobiliario con el fin de impulsar la renovación de la imagen y mix comercial del centro.

Tanto el propietario del Centro Comercial Heron City Barcelona, Azorallom, como ahora su principal accionista, ActivumSG Capital Management Ltd., buscan posicionar al Centro Comercial y de Ocio en un complejo de referencia capaz de satisfacer las demandas y necesidades tanto de las familias como de las empresas convirtiéndolo además en motor

económico y generador de empleo para el distrito de Nou Barris y la ciudad de Barcelona.

Azorallom trabaja desde hace más de tres años en un proyecto de Plan de

mejora urbana que permita una mayor flexibilidad en los usos actuales manteniendo la misma edificabilidad y ayude a evitar una pérdida de actividad del Centro Comercial y de Ocio.



## NOMBRAMIENTO

## FTI Consulting refuerza su equipo en España con el nombramiento de Andreas Fluhrer como Senior Managing Director del área de Corporate Finance

El nombramiento reafirma la apuesta de crecimiento de FTI Consulting en el mercado español y en Europa. La firma multinacional de asesoría de negocios FTI Consulting Inc. anuncia el nombramiento de Andreas Fluhrer como Senior Managing Director del área de Corporate Finance en España.

Andreas Fluhrer se incorpora a la consultora con una experiencia de más de 15 años en operaciones corporativas en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica, en la que destaca su bagaje en reestructuración y refinanciación empresarial, y el desarrollo de planes de transformación —financiera y operacional— orientados a recuperar la actividad de empresas. Su trayectoria es también multisectorial, pues se ha desarrollado en mercados tan diversos como el de automoción, inmobiliario, distribución y gran consumo e industria pesada.



Andreas Fluhrer tiene un MBA por la Universidad de Massachusetts (Dartmouth, EE.UU.) y un Máster en Ciencias Económicas por la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona. Habla alemán, inglés y español.

## ASESORAMIENTO

# Forcadell asesora a Grupo Montalt en el alquiler de un solar de más de 4.500 m<sup>2</sup> en L'Hospitalet de Llobregat

La consultora inmobiliaria Forcadell ha asesorado a Grupo Montalt en el arrendamiento de un solar industrial de 4.512 m<sup>2</sup> en el Polígono Industrial Pedrosa de L'Hospitalet de Llobregat. En él se ubicará un edificio comercial, todavía por construir, que albergará el nuevo concesionario de la compañía. El emplazamiento elegido se encuentra cerca de la Zona Franca y está muy bien comunicado, a tan sólo 10 minutos del centro de Barcelona, del puerto y del aeropuerto de El Prat. Dispone también de óptimas conexiones con transporte público (autobús, tren, FGC y metro L1 Bellvitge).

Con esta operación Grupo Montalt amplía su presencia en Catalunya con el

objetivo de incrementar su negocio en esta zona del país. Esta operación ejemplifica la tendencia positiva del sector

inmobiliario industrial en el 1º semestre de 2015.



## NOMBRAMIENTO

# Elsa Galindo, nueva directora de Research de JLL España

JLL, empresa de servicios profesionales y gestión de inversiones especializada en el sector inmobiliario, ha anunciado la incorporación de Elsa Galindo como directora de Research a nivel nacional dentro del departamento de Marketing y Comunicación liderado por Nacho Herrero.

Entre sus responsabilidades asegurará la consecución de los objetivos estratégicos del departamento de Research, alineados a su vez con los de negocio de la compañía desarrollando contenidos de alto valor añadido para los clientes de JLL.

Licenciada en Ingeniería Química por la Universidad Complutense de Madrid, MBA por el IESE y máster en Dirección de Empresas Inmobiliarias por el Instituto de Empresa, inició su andadura profesional en el sector inmobiliario en Roan desarrollando su Departamento de Clientes. Posteriormente, asumió la dirección del la sucursal de Tinsa en Francia y se encargó de la expansión de los servicios de la compañía a otros mercados, en concreto Marruecos, así como también trabajo como directora de Expansión Internacional en Knight Frank.



# INTERNET INMOBILIARIO

La mayor parte de la energía de los hogares se escapa a través del techo, suelo, paredes y ventanas. Por tanto, es fundamental llevar a cabo un buen aislamiento de estos elementos si queremos reducir el consumo energético. Los suelos más aislantes son el parquet y el corcho, dos materiales muy cálidos logran por sí mismos temperaturas más agradables. En esta ocasión mostramos una serie de empresas dedicadas a la instalación de suelos de parquet.



## QUICK STEP

<http://www.quick-step.com.es>

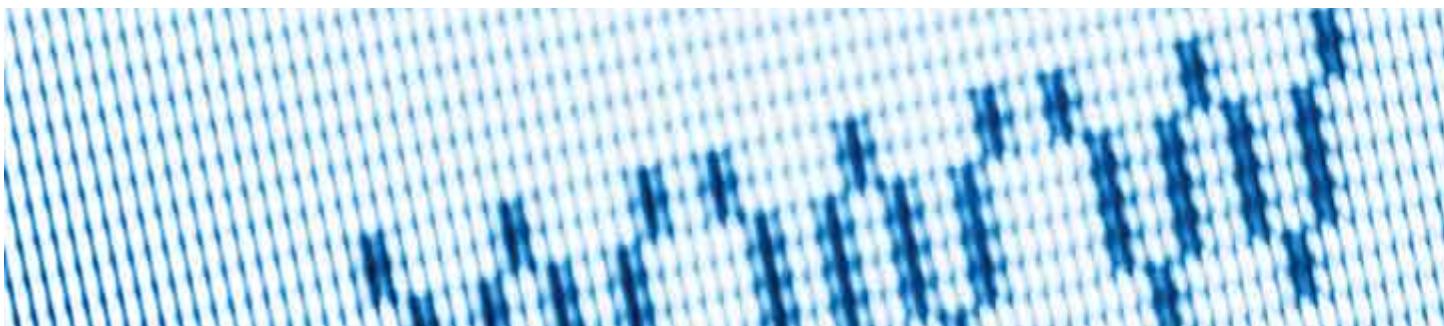
Los suelos de parquet Quick-Step presentan numerosas formas y colores, disponibles en una amplia variedad de tipos de maderas y efectos, desde las planchas cepilladas hasta los cortes de sierra. Cubiertos por siete capas protectoras de barniz, ofrecen una total resistencia y garantía frente al deterioro.



## HARO

<http://www.haro.com>

Se trata de uno de los fabricantes líderes en Alemania, que ofrece instalación, conservación y garantía en suelos de parquet de la más alta calidad. Su web, cuenta con un amplio catálogo que le permitirá seleccionar el parquet perfecto a través de tres métodos: eligiendo la colección, utilizando una búsqueda rápida y sencilla o a través de la búsqueda avanzada para profesionales.



## MEISTER

<http://www.meister.com>

Empresa dedicada al suelo de diseño, que comercializa parquet de buen aspecto, saludable y al mismo tiempo resistente, capaz de mantener un calor agradable a los pies y fácil de cuidar. Cuenta con una amplia gama de hasta 18 diseños diferentes, desde las más naturales hasta las más innovadoras.



## PERGO

<http://www.pergo.es>

Pergo ofrece tanto suelos de vinilo como de madera, en base a las preferencias del cliente. La marca Pergo garantiza un suelo atractivo y sencillo de instalar y mantener, y lo suficientemente resistente como para soportar los retos de la vida cotidiana. Para que conserve su belleza incluso después de años de uso.



# TRIBUNA DE OPERACIONES DEL SECTOR INMOBILIARIO

Operaciones inmobiliarias que los suscriptores de Inmueble quieren compartir con otros profesionales.

## VILLAS DE 250 METROS. IBIZA

Viviendas de 4 dormitorios y 4 baños, a 800 metros de la playa de Cala Vadella. Oferta de alquiler vacacional desde 120€ a 460€.

Ideal para parejas, grupos de amigos o familias numerosas. Residencial compuesto por 8 chalets independientes con capacidad para 8 personas cada uno.

Teléfono 696 934 545

## APARTAMENTO CON TERRAZA EN 1<sup>a</sup> LÍNEA DE PLAYA. GRANADA

Alquiler vacacional. Tres dormitorios todo exterior, con terraza, en primera línea de playa y 350 € mes más gastos.

Teléfono 958666220 – 618083368



### Inmueble. Revista del sector inmobiliario

Sección: Tribuna de operaciones del sector inmobiliario

Calle Recoletos, 6

28001 Madrid

Fax: 91 578 45 70

clientes@difusionjuridica.es

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

## FINCA RÚSTICA EN VENTA. MURCIA

Finca de 80.000 m<sup>2</sup> con construcción: 1 Casa de campo grande rehabilitada de unos 350 m<sup>2</sup>, 1 espacioso comedor con chimenea, cocina, aseo, 5 habitaciones, patio interior con acceso pavimentado, garaje.

Teléfono 626 312 765

### ESPACIO GRATUITO RESERVADO PARA LOS SUSCRIPTORES

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

### NORMAS DE PUBLICACIÓN

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

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



## Máster en Asesoría Fiscal y especialización en Tributación Internacional

El **Máster Internacional en Asesoría Fiscal** es el más completo en España que te permite adquirir las herramientas y habilidades necesarias para prestar servicios de asesoría fiscal con solvencia en cualquier lugar del mundo.

En la primera fase del Máster viajarás a la prestigiosa **Universidad de Florida Gainesville**, número 1 en esta materia en rankings de Universidades de EE.UU, para recibir clases magistrales de International Taxation y workshops; practicando la normativa fiscal y financiera norteamericana.

“ ISDE, primer puesto en España, tercero de Europa y el cuarto del mundo en las últimas ediciones del ranking Financial Times Innovative Law Schools. ”

Segunda fase de integración en alguna de las más importantes firmas y despachos que forman parte del ISDE como **Deloitte, Ernst & Young, KPMG, PwC, Ferrovial, Aldeasa**, el acceso a un networking que supondrá el salto definitivo a tu carrera profesional.

**Las últimas promociones de los Másteres ISDE han logrado un 98% de colocación en el mercado laboral.**



## AHORA PREOCUPA

Noticias de especial trascendencia para el sector inmobiliario.



A pesar del incremento de la compraventa de vivienda, su precio se contrajo un 2,4% en julio.



Bancos y fondos de inversión protagonizan el nuevo ciclo inmobiliario, frente a los agentes tradicionales.



El crecimiento para el sector inmobiliario será a distintas velocidades y mayor en áreas metropolitanas.