

• revista del sector inmobiliario

# inmueble

Año XXIII | Número 157 | Diciembre 2015 - Enero 2016

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

## ¿Quién dice la verdad, el registro o el catastro?



Aspectos jurídicos y prácticos de la revisión de cláusulas abusivas en el mercado hipotecario (II)

Los riesgos del mercado inmobiliario

**Edita:** Difusión Jurídica y Temas de Actualidad S.A.  
**Director:** J. Pintó Sala  
**Director Adjunto:** Jesús Miguel Fernández Duque  
**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@difusionjuridica.es](mailto:inmueble@difusionjuridica.es)

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

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

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

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

**Diseño y Maquetación**  
Fabio Heredero Barrigón

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

#### A Fondo

**04** El servicio de personal shopper inmobiliario en España

**10** El contrato de timesharing o multipropiedad. La protección del consumidor en el mercado europeo

**14** Aspectos jurídicos y prácticos de la revisión de cláusulas abusivas en el mercado hipotecario (I)

**18** Novedades de la reforma de la Ley Hipotecaria y de la Ley del Catastro Inmobiliario

**24** Normas que deben cumplir los anuncios y escaparates de las inmobiliarias al anunciar viviendas

**28** Lo que dicen los jueces: Los suelos rústicos "urbanizables". STS 30 de Mayo de 2014, Ley 13/2015 que regula su nueva valoración catastral y efectos sobre el IBI y plusvalía

### 34 Caso Práctico

Oposición vecinal a la concesión de licencia para la apertura de bar

### 40 Financiación

Suspensión ejecución hipotecaria con fundamento en el artículo 1.105 CC crisis económica - Fuerza mayor - imprevisible

### 46 Mercado

Las alegrías de los inversores, los riesgos del mercado

### 50 Fiscal

¿Cómo invertir nuestro dinero? Inversión en activos inteligentes (Patrimonio inteligente vs patrimonio emocional)

### 54 Técnica

Nuevo concepto en el diseño de oficinas

# ISDE EXECUTIVE

Formación Continua para abogados.

En un mundo competitivo, asegúrate de ser tú quien gana

ISDE-Executive les informa de la apertura del plazo de matriculación para programas con inicio en enero y febrero de 2016. Dirigidos a profesionales en activo y 100% bonificables por la Fundación Tripartita

## MBA JURÍDICO

Convierta su despacho en máximamente eficiente y rentable.

11º Edición. Online. Networking. Análisis de casos reales



## MASTER IN LITIGATION

Coaching en oratoria, interrogatorio, estrategia, negociación.

Único en España. Intensivo. Simulaciones juicios reales



## CURSO DE EXPERTO EN MEDIACIÓN

Acceda al registro de mediadores del Ministerio de Justicia

Blended learning. Intensivo. Simulación casos reales



## CURSO DE SECRETARIADO JURÍDICO

Aumenta exponencialmente la eficiencia de tu despacho

9º Edición. Online. Intensivo. Formación Paralegal



\* Las plazas son limitadas y una vez adjudicadas, se cerrará el proceso de admisión

Tlf: (+34) 911 265 180 . [admisiones@isdemasters.com](mailto:admisiones@isdemasters.com)

Para ampliar mas información y consultar más programas executive  
y especializados para trabajadores en activo:  
[www.isdemasters.com/es/formacion-online/cursos](http://www.isdemasters.com/es/formacion-online/cursos)



# En busca del dinero valiente

Para que la actividad económica crezca necesita entre otras muchas cosas, una especialmente, la seguridad jurídica. El dinero es muy cobarde y para decidirse a entrar en un país necesita ver con claridad que existe un marco legal claro y preciso. El inversor solo pide saber a qué reglas atenerse, lo que no soporta es que esas reglas tengan múltiples, complejas y contradictorias interpretaciones. Tener un marco legal claro es una de las situaciones que más pueden ayudar a superar la crisis. Si encima la normativa es acertada, se fomenta el crecimiento. Lo dicho es especialmente trascendente en el sector inmobiliario y por ello también lo puede ser la nueva normativa que pretende clarificar, mejorar y actualizar las funciones del Registro de la Propiedad y el Catastro. Esperemos que durante el nuevo año el sector inmobiliario se pueda ir liberando de las normas confusas y arbitrarias que tanto daño le hacen, normas que a la postre perjudican a toda la sociedad.

En fin, conseguir un país con mucha seguridad jurídica para que el dinero más cobarde se sienta valiente y apueste por España.

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

# El servicio de personal shopper inmobiliario en España

El Personal Shopper Inmobiliario o Agente Inmobiliario del Comprador da respuesta a la necesidad del comprador de inmuebles, significa contar con un experto a su lado que defienda sus intereses frente a la tradicional inmobiliaria que trabaja para el vendedor. El PSI realiza una búsqueda personalizada, visita personalmente las propiedades, asesora en los aspectos técnicos y legales que implica la operación de compra de una propiedad, negocia el precio e incluso a veces busca la financiación para la misma.



**Enric Jiménez Gragera**  
CEO de SOMRIE y  
Presidente de AEPSI

1. Introducción
2. ¿Existe mercado para el negocio?
3. Principales diferencias con la competencia
4. Expectativas
5. Argumentos de venta del servicio
6. Al lado y en defensa de los intereses del comprador
  - a) Procedimientos

## Introducción

El servicio de Personal Shopper Inmobiliario, conocido en otros países, como ACCREDITED BUYER REPRESENTATIVE **ABR®** (EEUU), HOUSE HUNTER (UK) o CHASSEUR IMMOBILIER (FRANCIA) nace en España de la mano de [www.somrie.com](http://www.somrie.com) en julio de 2010 incorporando al mercado, el hasta entonces casi desconocido concepto del PSI o Agente del Comprador. Su novedoso posicionamiento dentro del sector al lado y al servicio del cliente comprador, abre una nueva concepción del negocio inmobiliario.

Enric Jiménez Gragera creador e impulsor de la idea del Personal Shopper Inmobiliario arranca el proyecto como empresario autónomo en el año 2010. Con 20 años de experiencia en el sector a sus es-

paldas y con la colaboración de un equipo de profesionales del sector ensaya revisa y genera los procedimientos y sistemas de trabajo que harán posible la consolidación del proyecto.

El 10 de enero de 2011 se fija como fecha oficial de nacimiento de somRIE (entonces denominada somRIE Respuesta Inmobiliaria Eficaz), ubicada en el corazón de la ciudad de Barcelona en el emblemático Paseo de Gracia comienza su andadura oficial. Hoy dispone de oficinas en Barcelona, Madrid y Bilbao, además de Brasil, México y Londres.

El proyecto, basado en un total posicionamiento al servicio del comprador inmobiliario elabora su marca, símbolos y estilo buscando elementos diferenciadores e in-



novadores dentro del mercado Inmobiliario existente llenando un espacio hasta la fecha vacío dentro del mercado inmobiliario español, posicionado al lado del cliente comprador buscará, seleccionará y negociará en su nombre para conseguir que éste cumpla sus sueños en las mejores condiciones y a los mejores precios.

***Este posicionamiento y la no existencia de conflicto de intereses al no tener vinculación profesional alguna con el vendedor constituyen la verdadera innovación y la garantía de los servicios.***

En 2013, detectando de que el servicio está creciendo en diferentes partes de España, y con el objetivo claro, que el servicio se ofrezca de una manera homogénea, se crea la Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario (AEPSI) significando otro paso importante en la implantación del servicio a nivel nacional.

Una excelente expectativa de crecimiento y consolidación de la actividad así como de posicionamiento de la marca que aspira a situarse estratégicamente con esta y otras acciones como el referente del PSI dentro del mundo inmobiliario. AEPSI asume la responsabilidad de dotar de contenidos, filosofía y método a los asociados para que la difusión de la figura del Personal Shopper Inmobiliario se haga desde el principio bajo unas bases de profesionalidad, excelencia y ética. Hoy cuentan con casi 20 socios, y se han detectado más de 200 empresas que ofrecen en servicio en sus páginas web, las cuales se están informando para su adhesión a la misma.

#### **¿Existe mercado para el negocio?**

Tradicionalmente y a diferencia de otros países de Europa y América, especialmente de los Estados Unidos, en el mercado inmobiliario español, la Agencia Inmobiliaria tradicional aglutina tanto la demanda del cliente comprador como la del cliente vendedor.

***“El Personal Shopper Inmobiliario o Agente del Comprador se posiciona al lado de los intereses del cliente comprador siempre, y solo cobra de él”***

*“La figura de PSI surge para cubrir este espacio vacío en nuestro mercado aportando el equilibrio necesario para que, en la transacción inmobiliaria, ambas partes encuentren los servicios profesionales que les representen unilateralmente”*

Si bien hasta el momento la legislación española permite esta doble representación, el conflicto de intereses es intrínsecamente difícil de equilibrar. Sin poner en cuestión la ética y la profesionalidad de la Agencia Inmobiliaria tradicional, la figura y los intereses del comprador siempre quedarán a expensas de otros factores ajenos a sus propios intereses como la situación del mercado, el tipo de producto, la demanda en zona, etc.

La figura de PSI surge para cubrir este espacio vacío en nuestro mercado aportando el equilibrio necesario para que, en la transacción inmobiliaria, ambas partes encuentren los servicios profesionales que les representen unilateralmente.

El Personal Shopper Inmobiliario (PSI) significa un notable incremento de calidad y garantías en la compra de Bienes Raíces. **El Personal Shopper Inmobiliario o Agente del Comprador se posiciona al lado de los intereses del cliente comprador siempre, y solo cobra de él**, quien contrata sus servicios para ayudarle en la búsqueda y selección del bien raíz y defender sus intereses en la negociación y el cierre de la compra. Se compromete a no cobrar ni de la agencia inmobiliaria ni de la propiedad de la vivienda o local. La ausencia de la doble representación garantiza en todo momento al comprador una defensa exclusiva de sus intereses.

El servicio de Personal Shopper Inmobiliario incrementa de manera poco sustancial el coste de la operación ya que no se cobra porcentaje por la misma, si no que se cobra tarifa plana según 3 variables, precio, tiempo y complejidad del inmueble, y, a cambio, asegura al comprador niveles de fuerzas y asegura una posición más objetiva, firme y profesional en la negociación que se materializa en un ahorro económico.

Por otro lado, la gestión de la localización, selección y negociación llevadas a cabo por profesionales cualificados, además de cubrir la carencia de tiempo material, provee al comprador de los conocimientos necesarios en situación de mercado, legisla-

ción y procedimientos.

Desde este punto de vista, el mercado inmobiliario español, carente de esta figura especializada, presenta un amplio hueco para el negocio del PSI además de aportar al sector profesional de la intermediación inmobiliaria un plus de calidad y servicio hasta la fecha inexistente y una nueva opción laboral y de negocio para los profesionales.

### **Principales diferencias con la competencia**

En el momento de la elaboración de este documento existen pocas empresas dedicadas al PSI en exclusiva. Las principales diferencias son:

**a) No conflicto de Intereses:** La mayoría de empresas que han incorporado el PSI a sus servicios son a la vez agencias de intermediación inmobiliaria con cartera de producto a la venta. Desde AEPSI se recomienda que no exista cartera alguna de producto ni ningún tipo de contrato previo con propietarios.

**b) Tarifas:** A diferencia de otras empresas que facturan sus honorarios en porcentaje sobre el precio final de venta, desde AEPSI se recomienda que los honorarios por el servicio son fijos y se tarifan en base a unos determinados criterios de la demanda. Esto nos permite una mayor transparencia en la gestión de la negociación ya que siempre iremos a conseguir el mejor precio posible para nuestro cliente sin que éste tenga que ser objeto de variación de nuestros honorarios.

### **Expectativas**

La llegada al mercado nacional del cliente extranjero animado por las fuertes caídas de precios abren una importante línea de captación de demanda para la que hemos de estar alerta y crear las estructuras necesarias para su captación. Para este tipo de cliente, sea particular o sociedad inversora,

la figura del PSI adquiere una importancia añadida ya que el desconocimiento de las zonas de actuación, del idioma y de la legislación le suponen una importante complicación a la hora de operar en nuestro país.

## Segmentación

El análisis segmentado del mercado inmobiliario es una herramienta eficaz para la determinación de las estrategias comerciales y de crecimiento.

Los criterios de segmentación para la actividad del Personal Shopper Inmobiliario se estructuran en tres grandes grupos:

**1.- De procedencia geográfica:** Entendiendo como tales los posibles compradores de fuera de la plaza de actuación de PSI con interés sobre la misma, bien sea con interés personal y de uso propio o como explotación económica o industrial:

**Cliente extranjero.**

**Empresas franquiciadoras.**

**Compañías o marcas en fases de crecimiento y expansión.**

**Sociedades Patrimonialistas.**

**Empresas Turísticas y Hoteleras.**

**2.-De nivel socio-económico:** Cliente de alto nivel adquisitivo y social, acostumbrado al uso de consultores a nivel profesional y personal que sabe valorar el ahorro de tiempo y el asesoramiento de un experto.

**Empresarios o directivos de empresas.**

**Gestores de sociedades patrimonialistas.**

**Asesores de grupos de inversión.**

**3.- De estilo de vida:** Personas que disponen de poco tiempo para la búsqueda y selección de vivienda. Profesionales liberales, personas que viajan a menudo y todos aquellos que creen que la representación de un profesional les ahorrará dinero y sobresaltos. Y personas relevantes o deportistas de élite que quieren preservar su identidad para que el precio no se incremente por quien son.

## PSI – Argumentos de venta del servicio

Un Personal Shopper Inmobiliario acompaña al comprador en la compra de cualquier activo inmobiliario que se demande (vivienda o espacios de negocio) buscando, encontrando, negociando y cerrando siempre la mejor opción para nuestro cliente.

Los servicios incluyen:

- Búsqueda y selección de inmuebles que se adapten a la demanda del cliente.
- Visita de los inmuebles y filtro previo de los mismos.
- Informe detallado al cliente de los productos seleccionados.
- Informe Técnico del estado real y servicios ocultos de la vivienda elegida por el comprador así como de la viabilidad técnica de encajar un proyecto empresarial.
- Asesoramiento hipotecario, o legal en cada paso del proceso de compra.
- Negociación (que no intermediación) del precio de compra o alquiler, siempre del lado y en defensa de los intereses del cliente comprador.
- Lectura previa de la minuta de escritura de compra-venta o contrato de alquiler y acompañamiento durante la firma de la Escritura o de cualquier documento relacionado con la

*“El PSI adquiere una importancia añadida ya que el desconocimiento de las zonas de actuación, del idioma y de la legislación le suponen una importante complicación a la hora de operar en nuestro país”*

*“Un Personal Shopper Inmobiliario acompaña al comprador en la compra de cualquier activo inmobiliario que se demande”*

operación.

- Trámites de post-venta (Cambios de nombre, entrega de documentos a organismos públicos y consultas técnicas a nuestro equipo).

### **Al lado y en defensa de los intereses del comprador**

El propietario de un inmueble, al contratar los servicios de la Agencia se compromete al pago de unos honorarios por la gestión de la venta y por tanto, establece con el agente una relación fiduciaria y de confianza. Estos honorarios están condicionados al precio final de la venta: cuanto mas alto sea el precio, mayor es el beneficio de la intermediación para la agencia y mejor servicio está prestando a su cliente.

El comprador, por tanto, se encuentra en una clara posición de desventaja ya que, si bien los honorarios de la agencia está cubiertos por el vendedor, sus intereses dentro de la negociación del precio final de venta quedarán desprotegidos.

A pesar de que la contratación de un PSI o Agente de Comprador significar un incremento en el coste de la operación (entre el 1% y el 2% según los casos) ya que el comprador deberá abonar los honorarios del PSI, los costes totales de la misma se verán sustancialmente reducidos ya que la figura del PSI en la negociación equilibra las fuerzas y asegura una posición mas objetiva y firme, al margen de las variables de mercado y producto, consiguiendo cerrar la compra en mejores condiciones económicas para la parte compradora.

Por otro lado, la gestión por parte del PSI de la localización, selección y negociación, cubre la carencia de tiempo material así como de los conocimientos necesarios acerca de la situación de mercado, legislación y procedimientos jurídicos y administrativos, etc..

### **Procedimientos:**

#### **1.- Primera entrevista y criterios**

### **de búsqueda**

Las primeras entrevistas del PSI con su Cliente es fundamental para sentar las bases de lo que serán los criterios de búsqueda y, por tanto, para el éxito en la operación. El Personal Shopper trabaja activamente con todos sus conocimientos y capacidades para crear un **entorno de confianza y de buena comunicación con su cliente** desde el primer momento. En esta primera fase, comienza la función asesora del Personal Shopper, observando y haciendo saber al Cliente Comprador aquellas variables que pueden dificultar la búsqueda (por escasez o carencia del producto demandado en la zona deseada, por notoria diferencia entre el presupuesto y los precios medios del mercado, etc..) Por lo tanto, es de vital importancia que nuestros PSI tenga en todo momento una visión global del mercado clara y precisa.

### **2.- Búsqueda y Selección**

Una vez se ha acabado de definir la  **ficha de demanda**, el Personal Shopper o Agente de comprador inicia la búsqueda del inmueble solicitado. A través de los contactos con inmobiliarias de producto, el rastreo por internet de producto directo de propietario y, si las hay, otras vías de localización, se irán seleccionando todos aquellos **que cumplan al menos con un 80% de los requisitos prioritarios** estipulados. La información del entorno así como, si se da el caso, su proyección futura, será también un complemento Si el cliente decide visitar el/los inmuebles presentados, el Personal Shopper se encarga de concertar las visitas correspondientes a las horas que se ha convenido.

### **3.- La visita al inmueble**

La preparación previa de la visita por parte del Personal Shopper asegura que todo estará correcto y que no habrá contratiempos ni olvidos que la compliquen. Además de evitar que el cliente pierda su tiempo, es la imagen del profesional y de la marca la que está en juego:

- Recordar la cita a la agencia o al propietario.
- Procurar que no hayan muchas personas en la visita, eso desconcierta al cliente comprador.
- Recordar los datos del Inmueble y llevar ficha y planos.
- Intentar escoger horas del día con buena iluminación natural.
- Evitar las prisas: dar al cliente el tiempo que necesite y dejarle sus momentos “a solas”.
- Posicionarse siempre como parte compradora y hacer las observaciones y preguntas que correspondan como tal.

Una vez finalizada la visita, es interesante conversar con el cliente para conocer sus sensaciones y opiniones sobre lo que acaba de ver. Además de este sondeo “a pie de inmueble” se enviará al cliente un mail con las cuestiones variables del **cuadro de decisión**.

#### 4.- La decisión de compra

Más allá del presupuesto, existen una serie de factores que desencadenan la elección.

Si se han definido correctamente los criterios de búsqueda se dispondrá de una clara visión de los factores tanto internos (personales, de creencias) como externos (familiares, de estatus social, culturales..), que son determinantes para cada cliente a la hora de tomar la decisión.

No obstante, es importante que éste proceso de decisión sea un elemento evidente y gráfico para evitar en lo posible que el comprador, presionado por las dudas, caiga en la procrastinación, aplazando el momento de la decisión final.

#### 5.- El Cuadro de Decisión

Es una herramienta que ayuda al cliente comprador a clarificar decisiones al presentarle de una manera gráfica y esquematizada los principales criterios de su búsqueda y la valoración que él mismo les otorga después de visitarlo.

Según las estadísticas, la media de viviendas visitadas antes de la decisión de compra es de 8. El Cuadro de Decisión sitúa a nuestro cliente en un escenario de 10 viviendas visitadas (cantidad media estimada por AEPSI para la toma de decisión).

El cuadro de decisión es una **herramienta interactiva, visual** y compuesta de una serie de **valores establecidos por el usuario**, que le muestran de una manera gráfica y comparativa tanto el peso de los criterios de decisión como el de su propia valoración de cada producto.●



# El contrato de timesharing o multipropiedad. La protección del consumidor en el mercado europeo

En este artículo analizaremos la multipropiedad. Una modalidad de aprovechamiento ocupacional por turnos. Aunque en la actualidad genera más recelo que confianza en el consumidor, lo que es necesario asesoramiento de un abogado.



**Martín Jesús Urrea Salazar**

Doctor en Derecho por la Universidad Rey Juan Carlos. Abogado

1. Introducción
2. Ley 4/2012 y Directiva 2008
3. Contenido de la Directiva

## Introducción

Cuando hablamos de “multipropiedad” o timesharing nos referimos en sentido amplio a una modalidad de acceso al alojamiento vacacional o segunda vivienda. La opción por el timesharing suscita en la actualidad no pocos recelos en el consumidor. Una simple búsqueda en google nos conduce a la oferta de servicios legales relacionados con esta modalidad de alojamiento. Pero probablemente los recelos y la desconfianza del consumidor está más vinculada con la agresiva política comercial de hace algunos años, y con el desconocimiento normativo y de funcionamiento de esta “vetusta” modalidad contractual.

Y es que su origen parece encontrarse en los años 50 y 60 en la industria hotelera, incluso hay quien afirmando más lo sitúa en los Alpes franceses en el año 1965 desde donde se extendió a los Estados Unidos y Canadá. El auge del tiempo compartido en nuestro país llegó a principios

de los 90, y la primera norma con rango legal fue la ley 42/1998 de 15 de diciembre sobre derechos de *aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y normas tributarias*.

La exposición de motivos de la norma se hacía eco de la necesidad de reglamentar esta figura toda vez que nuestro país, como destino turístico privilegiado, se había convertido en el segundo país del mundo con más complejos en este régimen. Además, en el seno de la Unión Europea y habida cuenta de la necesidad de proteger al consumidor frente a eventuales abusos, se había adoptado una reglamentación armonizadora que era necesario transponer. El problema no radicaba en la insuficiencia normativa sino en la desprotección del consumidor, por lo que se adoptó la Directiva 94/47/CE del parlamento y de Consejo de 26 de octubre de 1994, *relativa a la protección de los adquirentes en lo relativo a determinados aspectos de los contratos de adquisición*



*de un derecho de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido.*

La ley incorporaba el contenido de la Directiva que optaba como técnica protectora, por la limitación de la autonomía de la voluntad de las partes, tanto material (art. 8) como conflictual. Acogiendo en el art. 9 una manifestación del “principio de mayor favorabilidad” empleado por el legislador comunitario como técnica de protección en materia de ley aplicable, en los supuestos de asimetría contractual. Es decir, amparaba la libre elección por las partes del derecho aplicable al contrato, pero garantizando al adquirente la protección

otorgada por el instrumento comunitario. De esta forma, y aunque las partes en un contrato de este tipo incorporasen una cláusula de elección del derecho de un tercer Estado del que se derivase un estándar de protección menor, las garantías en ella contenidas debían resultar aplicables, de la manera transpuesta por la ley del foro.

#### **Ley 4/2012 y Directiva 2008**

Finalmente, la actual ley 4/2012 de 6 de julio, *de contratos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico, de adquisición de productos vacacionales de larga duración, de reventa y de inter-*

*“El consumidor dispone de un plazo de 14 días naturales para ejercitar su derecho de desistimiento, sin necesidad de justificación alguna”*

*“Los recelos y la desconfianza del consumidor está más vinculada con la agresiva política comercial de hace algunos años, y con el desconocimiento normativo”*

cambio y normas tributarias integra en su seno el contenido de la ley 42/1998 de 5 de diciembre a la que deroga y las normas de transposición de la Directiva 2008/122 de 14 de enero de 2009 relativa a la protección de los consumidores en estos tipos contractuales. Es preciso indicar que el legislador español en la transposición de las Directivas ha ido más allá de un régimen “puramente comunitario” hacia una configuración propia e integradora del modelo comunitario en nuestro sistema jurídico.

En este sentido, la Directiva de 2008 contiene una reglamentación escasa y sesgada referida a cuatro tipos de contratos vacacionales definidos en su art. 2 y que son: a) el de aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles vacacionales (real o personal); b) contrato sobre productos vacacionales de larga duración; c) contrato de reventa; y d) contrato de intercambio. El núcleo esencial del instrumento comunitario contiene unas “escasas” reglas relativas a la publicidad (art.3), al contenido de la información precontractual que el comerciante debe facilitar al consumidor (art. 4), a la forma e idioma del contrato (art. 5), y al derecho de desistimiento que ampara al consumidor (art.6 a 8).

Destaca la obligación de que en la publicidad previa, figure la posibilidad del consumidor de obtener con carácter previo a su vinculación, la información contenida en los Anexos I, II, III y VI (en función del tipo contractual). Información que se facilitará de forma “clara y comprensible” y que versa sobre los derechos adquiridos, los bienes, sobre los costes sobre la eventual rescisión cuando resulte procedente, etc.

El consumidor dispone de un plazo de 14 días naturales para ejercitar su derecho de desistimiento, sin necesidad de justificación alguna (transpuesto en art. 12 de la Ley interna española).

#### **Contenido de la Directiva**

El instrumento comunitario prohíbe igualmente el pago de anticipos, la cons-

titución de garantías, la reserva de dinero en cuentas, el reconocimiento expreso de deuda o cualquier contraprestación a favor del empresario o de un tercero y a cargo del consumidor, antes de que concluya el plazo de desistimiento (art. 13 de la ley y 9 de la Directiva). Si el contrato es de reventa, dicha prohibición es extensible antes de que la venta haya tenido efectivamente lugar o se haya dado por terminado el contrato de reventa por otras vías.

El art. 17 de la Ley 4/2012, bajo la rubrica de “normas de derecho internacional privado” transpone el contenido del art. 12 de la Directiva y concreta el principio de mayor favorabilidad para los supuestos de aplicación del Derecho de un tercer Estado no miembro del EEE. Este principio ya estaba previsto como hemos indicado en el art. 9 de la derogada ley 42/1998 de 15 de diciembre, para los supuestos de aplicación de un derecho extranjero a la resolución de un litigio relativo a estas modalidades contractuales. Lo que sucede en que esta ocasión la ley lo limita a los supuestos de aplicación de un Derecho estatal extra EEE. Se trata en suma de evitar el “fraude a las normas europeas” y extender su protección al consumidor.

Dicho art. 17 aparece redactado en los siguientes términos:

*“En el caso de que la ley aplicable al contrato entre un empresario y el consumidor adquiere de derechos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico, de productos vacacionales de larga duración, de reventa o de intercambio, sea, con arreglo al Reglamento (CE) n.º 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (ROMA I), la ley de un Estado no miembro del Espacio Económico Europeo, el consumidor podrá invocar la protección jurídica que le otorga la presente Ley, en cualquiera de los siguientes casos:*

*a) Cuando alguno de los inmuebles en cuestión esté situado en el territorio de un*

*“El instrumento comunitario prohíbe igualmente el pago de anticipos, la constitución de garantías, la reserva de dinero en cuentas, el reconocimiento expreso de deuda o cualquier contraprestación a favor del empresario”*

*Estado miembro del Espacio Económico Europeo.*

*b) Cuando el contrato, no estando directamente relacionado con un bien inmueble, lo esté con las actividades que el empresario ejerza en un Estado miembro o que tengan proyección en un Estado miembro.”*

La referencia a las Reglamento Roma I es superflua toda vez que por su ámbito de aplicación universal, el juez español o el de un Estado miembro de la UE lo aplicará en la determinación del derecho aplicable al litigio. No este lugar para referirse al mismo, tan solo señalar que el instrumento parte del principio de la autonomía

de la voluntad de las partes y que contiene reglas especiales en la determinación de la ley aplicable a los contratos de consumo, transporte, seguro y trabajo.

En conclusión, y en virtud de lo dispuesto en la Directiva reguladora del timesharing y de la ley interna española de transposición (ley 4/2012 ya citada), el estándar de protección del consumidor establecido en el “derecho europeo” para estos contratos, resultará de aplicación en todo caso y con independencia de las partes en el contrato, del derecho por ellos elegido, o de cualquier otro elemento de la relación jurídica. Bastará con que conozca un juez español para garantizar dicha protección. ●

*“La primera norma con rango legal fue la ley 42/1998 de 15 de diciembre sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y normas tributarias”*



# Aspectos jurídicos y prácticos de la revisión de cláusulas abusivas en el mercado hipotecario (I)

## *Análisis Jurídico desde la Unión Europea*

A lo largo de dos artículos abordaremos la cuestión del relativo aprovechamiento injusto que la posición dominante de nuestro sector bancario hace del uso exagerado de determinadas cláusulas en la contratación de préstamos hipotecarios, así como las consecuencias legales a la nulidad de las estipulaciones que regulan los intereses moratorios del préstamo y la de las consecuencias de su amortización anticipada.



**Juan Fco. Merchán**  
Abogado

1. Introducción
2. Análisis del TJUE
3. Ordenamiento interno
4. Aspectos Jurídicos

### Introducción

El panorama actual español lo tenemos que enfocar a raíz de la revisión efectuada por la Sala Sexta del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) llevada a cabo a través de su Auto de 11 de junio de 2015, (asunto 602/13) y tramitado bajo el Procedimiento Prejudicial –*esto es, la petición previa de consulta del juez nacional al TJUE sobre la aplicación e interpretación de las normas comunitarias a un caso concreto*–, y que tenía por objeto la solicitud de decisión prejudicial planteada por el Juzgado de Primera Instancia nº 2 de Santander en el procedimiento entre el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A., y dos consumidores particulares. El juez, antes de entrar en el fondo del asunto, preguntaba al TJUE sobre la aplicación de la Directiva 93/13/CEE acerca de la relación contrac-

tual entre un profesional y un consumidor de préstamo hipotecario, especialmente en lo relativo a la cláusula sobre intereses moratorios y de devolución anticipada, así como al procedimiento de ejecución hipotecaria, la moderación de la cuantía de los intereses y competencias del órgano jurisdiccional español.

### Análisis del TJUE

El análisis jurídico que hace el TJUE tiene su epicentro en cómo debe interpretarse y transponerse la normativa europea en nuestro ordenamiento jurídico y con ello los efectos prácticos. El estudio parte de la Directiva 93/13/CEE, centrándolo en los artículos 3.1, en donde se dice que: «*Las cláusulas contractuales que no se hayan negociado individualmente se considera-*



*rán abusivas si, pese a las exigencias de la buena fe, causan en detrimento del consumidor un desequilibrio importante entre los derechos y obligaciones de las partes que se derivan del contrato.»; el 4.1 que viene a establecer que «... el carácter abusivo de una cláusula contractual se apreciará teniendo en cuenta la naturaleza de los bienes o servicios que sean objeto del contrato y considerando, en el momento de la celebración del mismo, todas las circunstancias que concurren en su celebración, así como todas las demás cláusulas del contrato, o de otro contrato del que dependa.» ; recordando que los Estados miembros protegerán a los consumidores de las cláusulas abusivas que figuren en un contrato celebrado entre éste y un profesional, disponiendo que el contrato seguirá*

siendo obligatorio para las partes si éste puede subsistir sin dichas cláusulas abusivas (art. 6.1) e imponiendo que dichos Estados velarán por los intereses de los consumidores y profesionales, adecuando los medios eficaces para el cese del uso de cláusulas abusivas en la contratación celebrada entre profesionales y consumidores (art. 7.1).

#### **Ordenamiento interno**

Haciendo un breve repaso a la normativa de nuestro Ordenamiento Jurídico en lo relativo a la contratación en general y del préstamo hipotecario en particular y el Tribunal europeo cita que conforme al artículo 83 del Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba

***“Las cláusulas contractuales que no se hayan negociado individualmente se considerarán abusivas si causan un desequilibrio importante entre los derechos y obligaciones de las partes que se derivan del contrato”***

*“Los Estados miembros protegerán a los consumidores de las cláusulas abusivas que figuren en un contrato celebrado entre éste y un profesional”*

el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, las cláusulas abusivas serán nulas de pleno derecho y se tendrán por no puestas, por lo que el Juez que declare la nulidad de dichas cláusulas dispondrá de facultades moderadoras respecto de los derechos y obligaciones de las partes, así como y de las consecuencias de su ineficacia en caso de perjuicio apreciable para el consumidor y usuario. También cita, como no podía ser de otra manera, la Ley 1/2013, de 14 de mayo, sobre medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios que modifica el apartado 1 del art. 552 de la Ley de Enjuiciamiento Civil donde se dispone que cuando el tribunal apreciare que alguna de las cláusulas incluidas en un título ejecutivo, como la escritura de préstamo con garantía hipotecaria, pueda ser calificada como abusiva, dictará una resolución por las que determine, bien la improcedencia de la ejecución, bien despachando la

misma sin aplicación de las cláusulas que considere abusivas.

### Aspectos Jurídicos

Entrando ya al tratamiento de las cláusulas objeto de este artículo, en cuanto al vencimiento anticipado de deudas a plazos por incumplimiento del deudor por período limitado, es necesario comprobar si la facultad privilegiada de la entidad crediticia que le otorga la capacidad y el derecho del vencimiento anticipado de la totalidad del préstamo depende de que el consumidor haya incumplido una obligación que revista carácter esencial en el seno de la relación contractual, teniendo en consideración que esta facultad deba estar prevenida en los casos en los que el incumplimiento tiene carácter suficientemente grave con respecto a la duración y a la cuantía del préstamo, que sea una excepción con respecto a las normas aplicables en la materia



y que el Derecho nacional prevea medios adecuados y eficaces que permitan al consumidor poner remedio a los efectos del vencimiento anticipado del préstamo. La Ley 1/2013, que modificó el art. 693 de la Ley de Enjuiciamiento Civil establece un período mínimo de tres mensualidades a partir del cual se puede resolver anticipadamente el contrato.

En vista de esto, habrá que plantearse qué pasa cuando la cláusula contractual permite la resolución por la falta de impago de solo un solo plazo y la entidad crediticia aguarda a que haya tres plazos impagados para reclamar, con clara violación del art. 693 de la LEC. La respuesta del TJUE es que las consecuencias de la abusividad jamás pueden quedar supeditadas a que la cláusula se lleve a la práctica, afirmando que su potencial aplicación ya resulta contraria al art. 693 LEC por causar un desequilibrio importante entre los derechos y las obligaciones de las partes en perjuicio del consumidor.

Por lo que se refiere a la cláusula que trata los intereses de demora de préstamos para la adquisición de vivienda habitual con garantía hipotecaria sobre la propia vivienda, se recoge en el art. 114 de la Ley Hipotecaria que dichos intereses no podrán ser superiores a tres veces el interés legal del dinero y sólo se aplicarán sobre el principal aún pendiente de pago; pero cuidado, que cuando sea de aplicación la Ley 6/2012, de 9 de marzo sobre protección de deudores hipotecarios sin recurso por encontrarse situado en el umbral de exclusión, el interés moratorio aplicable desde el momento en que el deudor solicite a la entidad la aplicación de cualquiera de las medidas del código de buenas prácticas y acredite ante la entidad que se encuentra en dicha circunstancia, será, como máximo, el resultante de sumar a los intereses remuneratorios pactados en el préstamo un 2 % sobre el capital pendiente del préstamo.

Ya adelantamos ahora, antes de analizar los aspectos prácticos de la revisión de las cláusulas abusivas, que en el Auto

del TJUE se afirma que la norma española sí prevé la moderación de los intereses moratorios y no es contraria a la Directiva europea, si bien el límite máximo del triple del interés legal del dinero fijado para los intereses moratorios en los préstamos hipotecarios sobre la vivienda habitual como regla general, puede ser una práctica abusiva si no se tuvo en cuenta la naturaleza de las circunstancia personales de consumidor y las de los bienes –la vivienda habitual-, y va más allá añadiendo que será desmesurada la cláusula que los fije y que no tenga en consideración las graves consecuencias que pudiera tener; por ello incide en la importancia del interés público que constituye la protección de los consumidores, los cuales se encuentran en una situación de inferioridad en relación con las entidades crediticias por lo que la citada Directiva 93/13/CEE impone a los Estados miembros la obligación de prever medios adecuados y eficaces para que cese el uso de cláusulas abusivas en los contratos celebrados entre profesionales y consumidores.

Por último y antes de entrar a ver las consecuencias prácticas de la nulidad de las cláusulas abusivas de los intereses moratorios y vencimiento anticipado que trataremos en el siguiente artículo, conviene recordar qué debemos considerar por “cláusula abusiva” en los términos generales de los arts. 3 y 4 de la Directiva 93/13/CEE, cuando las partes contratantes sean un empresario o profesional, de un lado, y un consumidor, de otro. Así, nos encontraremos ante una posible estipulación susceptible de nulidad, si su texto ha sido redactado por el empresario y sea exigida al consumidor sin que éste haya tenido oportunidad de plantear negociación alguna, violándose el principio de la buena fe contractual al causar un *desequilibrio importante* en perjuicio del consumidor, por el sólo hecho de generar una lesión grave de la situación jurídica en la que ese consumidor se encuentra bien sea por las restricciones y obstáculos al ejercicio de sus derechos o bien porque se le imponga alguna obligación adicional no prevista por las normas del ordenamiento jurídico. ●

*“El Juez que declare la nulidad de dichas cláusulas dispondrá de facultades moderadoras respecto de los derechos y obligaciones de las partes”*

*“La Directiva 93/13/CEE impone a los Estados miembros la obligación de prever medios adecuados y eficaces para que cese el uso de cláusulas abusivas”*

# Novedades de la reforma de la Ley Hipotecaria y de la Ley del Catastro Inmobiliario

La Ley 13/2015, de 24 de junio, de Reforma de la ley Hipotecaria aprobada por Decreto de 8 de febrero de 1946 y el Texto Refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo tiene como finalidad la mayor coordinación entre el catastro Inmobiliario y el Registro de la propiedad, instituciones de naturaleza y competencias diferenciadas que, no obstante, recaen sobre un mismo ámbito.



**Isabel Torres**  
Abogada de Legátilas

1. Introducción
2. La inmatriculación del dominio por expediente de dominio
3. Rectificación
4. La reanudación del trámite sucesivo interrumpido
5. La liberación de cargas y gravámenes

## Introducción

La Ley 13/2015, de 24 de junio, de Reforma de la ley Hipotecaria aprobada por Decreto de 8 de febrero de 1946 y el Texto Refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, ha sido publicada en el BOE de 25 de junio de 2015, entrando el vigor el 1 de noviembre de 2015, excepto la modificación introducida en el art. 206 de la LH, y las modificaciones introducidas en la Ley del Catastro Inmobiliario, que entrarán en vigor el 26 de junio de 2015.

El Catastro Inmobiliario es un registro administrativo dependiente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas en el que se describen los bienes inmuebles rústicos, urbanos y de características especiales.

La finalidad originaria del catastro es de carácter tributario, proporcionando la información necesaria para la gestión, recaudación y control de diversas figuras impositivas por las Administraciones estatal, autonómica y local. A estos efectos, el Catastro facilita el censo de bienes inmuebles, su titularidad, así como el valor catastral que es un valor administrativo que corresponde a cada inmueble y que permite determinar la capacidad económica de su titular.

El Registro de la Propiedad tiene por objeto la inscripción o anotación de actos y contratos relativos al dominio y demás derechos reales sobre bienes inmuebles, a fin de dar publicidad formal y material que dé seguridad a las transacciones inmobiliarias, a través de los principios de legitimación y fe pública.



La Ley 13/2015 tiene como “finalidad la mayor coordinación entre el catastro Inmobiliario y el Registro de la propiedad, instituciones de naturaleza y competencias diferenciadas que, no obstante, recaen sobre un mismo ámbito: la realidad inmobiliaria. La coordinación de la información existente entre ambas instituciones resulta indispensable para una mejor identificación de los inmuebles y una más adecuada prestación de servicio a los ciudadanos y Administraciones”, todo ello en aras a incrementar la seguridad jurídica en el tráfico inmobiliario y la simplificación de la tramitación informativa.

El hecho de que el catastro discurriera al margen de la incorporación de las fincas al Registro y la distinta finalidad de Catastro

y Registro ha motivado que no siempre las fincas catastrales coincidan con la registrales, situación con la que quiere acabar la nueva ley, aunque no siempre lo consiga ya que alcanzada la coordinación entre el Registro y el Catastro, no pone impedimento alguno respecto de que una finca concreta y por cualquier causa sobrevenida pierda la coordinación inicialmente conseguida.

La reforma tiene un contenido global y alcanza a las relaciones y procedimientos existentes entre Catastro y Registro. Se incorporan a la reforma los procedimientos registrales que puedan afectar a las realidades físicas de las fincas, como los de inmatriculación, deslindes, excesos y rectificaciones de cabida.

*“La finalidad originaria del catastro es de carácter tributario, recaudación y control de diversas figuras impositivas por las Administraciones estatal, autonómica y local”*

*“El Registro de la Propiedad tiene por objeto la inscripción o anotación de actos y contratos relativos al dominio y demás derechos reales sobre bienes inmuebles”*

En lo que respecta a las modificaciones introducidas de la Ley de Catastro Inmobiliario cabe destacar:

- alcanzada la coordinación plena entre catastro y Registro de la Propiedad , ello se hará constar de manera destacada tanto por el Registro de la Propiedad como por el Catastro, que incorporara a la descripción catastral del inmueble coordinado, el código único de finca registral (art. 3.1).
- se modifica el artículo 18 (Procedimiento de Subsanación de Discrepancias y de Rectificación ), de manera que en el procedimiento notarial de subsanación de discrepancias del apartado 2, se exige la oposición expresa y no basta con la mera incom-

parecencia de un interesado, como ocurría anteriormente para que el procedimiento de subsanación de discrepancias estuviese condenado al fracaso. (art. 18.2.c).

- Se recoge el criterio jurisprudencial fijado en la STS 2159/2014 de 30 de mayo, de la Sala de lo Contencioso Administrativo que establece que sólo pueden considerarse urbanos a efectos catastrales los inmuebles considerados en el Plan General como urbanizables cuando el desarrollo de su actividad de ejecución no dependa de la aprobación del instrumento urbanístico que tiene por finalidad su ordenación detallada. Antes de ese momento el suelo tendrá el carácter de rural. Esto va a suponer cambios en el IBI de dichos



inmuebles.

- Se cambia la obligación de usar el BOE o el Boletín oficial de la Provincia para publicar anuncios, sustituyéndola por la sede electrónica del catastro.

En cuanto a la Ley Hipotecaria, la Ley 13/2015 ha modificado los artículos que regulan la concordancia entre el Registro y la realidad jurídica, buscando la concordancia con la **realidad física**.

Dicha concordancia antes se buscaba:

- por la primera inscripción de las fincas que no estén inscritas a favor de persona alguna, o inmatriculación.
- por el expediente para la reanudación del trámite sucesivo interrumpido y
- por el expediente de liberación de cargas y gravámenes extinguidos por prescripción, caducidad o no uso.

Tras la reforma se añaden a esos tres procedimientos los siguientes:

- La inscripción de la representación gráfica georreferenciada de la finca y su coordinación con el Catastro.
- El deslinde registral de la finca.
- La rectificación de su descripción.
- La inscripción de plantaciones, edificaciones, instalaciones y otras mejoras incorporadas a la finca.
- Las operaciones registrales sobre bienes de las Administraciones Públicas, en virtud de certificación administrativa.
- El procedimiento de subsanación de la doble o múltiple inmatriculación.

Destaca, por su importancia, la reforma relativa a los procedimientos de inmatriculación, así como a los de rectificación, reanudación del trámite sucesivo interrumpido y la liberación de cargas y gravámenes.

Para todos estos Expedientes, en general, la tramitación es a través de Notario o Registrador, buscando la desjudicialización, ya que solo se acude al Juzgado en caso de conflicto, a diferencia de lo que ocurría antes de la reforma en la que en la mayor parte de los supuestos, el interesado podía elegir acudir directamente al Juzgado para su tramitación.

*“Se incorporan a la reforma los procedimientos registrales que puedan afectar a las realidades físicas de las fincas, como los de inmatriculación, deslindes, excesos y rectificaciones de cabida”*

### **La inmatriculación del dominio por expediente de dominio**

Antes de la reforma, había dos posibilidades para inmatricular una finca en el Registro de la Propiedad, ya que se podía acudir a la vía judicial o a la notarial.

A partir de esta reforma, con la modificación de los artículos 199 y 201 de la Ley Hipotecaria, se desjudicializan estos procedimientos y la única posibilidad es hacerlo a través de notario hábil para actuar en el distrito notarial donde radiquen o en sus colindantes.

En un solo expediente se pueden inmatricular varias fincas del mismo registro.

El procedimiento es el siguiente: el titular dominical de la finca deberá acudir al notario y aportar la documentación que acredite no solo su titularidad, sino también la identificación de la finca (**solicitud** con descripción literaria, **Título de propiedad** de la finca, **certificación catastral** descriptiva y gráfica de la parcela o parcelas catastrales, que se correspondan con la descripción literaria y la delimitación gráfica de la finca, con expresión de los titulares catastrales de dichas parcelas y sus colindantes, así como sus respectivos domicilios, **datos registrales, catastrales** ... ).

El Notario levantará **acta** a la que se incorporará la documentación presen-

*“Destaca, por su importancia, la reforma relativa a los procedimientos de inmatriculación, así como a los de rectificación, reanudación del trámite sucesivo interrumpido y la liberación de cargas y gravámenes”*

tada y remitirá una copia de la misma al Registrador, solicitando que expida una certificación y que realice la inscripción de forma preventiva. El Registrador comprobará que haya correspondencia entre las descripciones del título de propiedad y la certificación catastral, que no exista otra inmatriculación previa de la misma finca, y la ausencia de dudas fundadas sobre posibles coincidencias con otras fincas. La inscripción preventiva tendrá una validez de 90 días, que podrá prorrogarse. En caso de que denegase la **anotación**, deberá motivarlo y comunicárselo al notario para que archive las actuaciones.

Una vez que obtenga la certificación, el Notario notificará a los interesados que fueron conocidos, como es el caso del titular catastral y el poseedor de hecho de la finca. También notificará al Ayuntamiento donde esté situada la finca. Se les citará para que comparezcan en el expediente si así lo desean e insertará un edicto gratuito en el BOE. El **plazo** para alegaciones y pruebas propuestas por los interesados es de un mes.

Si no hay oposición ni se inicia juicio declarativo ordinario, en relación al dominio o cualquier otro derecho inscribible relativo a la misma finca, **levantará acta** acediendo a la pretensión y **Remitirá copia** del acta al Registrador para que realice la inmatriculación.

Este procedimiento de inmatriculación no tiene la limitación de dos años respecto a terceros de los efectos del art. 34 LH.

Ya no es necesario que el Notario se dirija al Juzgado como antes de la reforma. No obstante, como es lógico en caso de conflicto se podrá acudir al Juzgado.

En este punto hay que tener en cuenta que dentro del artículo que regula la posibilidad de inmatriculación de inmuebles que pertenezcan a las Administraciones Públicas que antes se extendía a la Iglesia bastando una mera certificación administrativa, con la reforma ha desaparecido la autorización de modo que la Iglesia Católica

ya no podrá utilizar ese procedimiento.

### Rectificación

En caso de que se trate de realizar una rectificación de la descripción, superficie o linderos de una finca, de acuerdo a los artículos 201 y concordantes, se aplicarán las mismas reglas de la inmatriculación, con algunas especialidades, si bien quedarán excluidos de este expediente la rectificación descriptiva de **edificaciones**, fincas o elementos de división horizontal que deberán rectificarse en el título original. También se excluirán las fincas resultantes de **expediente administrativo de reorganización de la propiedad**, expropiación o deslinde que se deberán tramitar en el procedimiento administrativo correspondiente.

### La reanudación del trámite sucesivo interrumpido

Este procedimiento se regula en el art. 208 y puede ser utilizado para reanudar el trámite del **dominio o de un derecho real**. Desde la entrada en vigor de la reforma, se tramita por el Notario y al Juzgado solo se acude si hay conflicto.

Este expediente se tramitará de forma **similar a la inmatriculación**, si bien tendrá algunas especialidades, como que entre la documentación a presentar en la solicitud con descripción literaria se expresará la última inscripción de dominio y todas las demás que estuvieren vigentes, cualquiera que sea su clase y que deberá aportar los documentos de los que disponga que justifiquen la adquisición de los **titulares intermedios** de los que traiga causa y cualesquiera otros que considere oportuno para justificar su petición.

Otra de las diferencias respecto del expediente de inmatriculación es que el notario deberá citar a quien aparezca, según la última inscripción vigente, como titular del dominio o derecho real cuyo trámite interrumpido se pretende reanudar o, si consta fallecimiento de este, sus herederos, debiendo acreditar el promotor tal extremo y

la condición e identidad de éstos.

### La liberación de cargas y gravámenes

Por medio de este expediente regulado en el artículo 210 se pretende cancelar registralmente las cargas o derechos que estén legalmente extinguidos por prescripción, caducidad o no uso, si bien habrá una serie de casos, más sencillos en los que se podrá tramitar ante el Registro de la Propiedad sin necesidad de Expediente.

Para resolver los Expedientes de liberación de cargas y gravámenes será competente el Registrador de la Propiedad, en un ejemplo más de desjudicialización llevado a cabo por la reforma, ya que anteriormente era competente el Juez.

Puede iniciar este Expediente cualquie-

ra de los titulares de un derecho inscrito afectado mediante **escrito** en el que identificará la finca y el derecho o gravamen cuya extinción se alega y sus titulares registrales, y declarará expresamente, bajo su responsabilidad, haber **transcurrido el plazo** de prescripción, caducidad o no uso prevenido en la ley para la extinción del mismo derecho, así como la falta de interrupción o suspensión de dicho plazo.

El Registrador después de citar a las personas previstas en la ley, habiendo transcurrido el plazo para alegaciones, practicará la cancelación si éstos comparecen y consienten.

Si no comparecen todos o alguno se opone, o bien se inicia el juicio declarativo ordinario, concluirá el expediente haciéndolo constar en el acta, sin perjuicio del recurso o la acción judicial que proceda. ●



# Normas que deben cumplir los anuncios y escaparates de las inmobiliarias al anunciar viviendas

Entramos en un asunto poco conocido para el público en general y en algunos aspectos también para parte de las agencias inmobiliarias, promotoras, portales inmobiliarios y desarrolladores de sitios web con producto inmobiliario en el momento de anunciar una vivienda ya sea en venta o alquiler.



1. Introducción
2. Información en la venta
3. Objeto de sanción

## Introducción

Según el real decreto 515/1989 que protege a los consumidores en cuanto a la información que les debe ser facilitada durante el proceso de arrendamiento o compra-venta de un inmueble, los profesionales del sector inmobiliario han de tener en su poder y exhibir al potencial cliente obligada información del inmueble con objeto de que este se forme una idea totalmente exacta e inequívoca de lo que quiere comprar o arrendar.

Dentro del marco legal que ampara al consumidor a nivel nacional hay comunidades autónomas (es el caso de Cataluña, Valencia, Galicia o Andalucía) que endurecen aún más las medidas de protección al consumidor exigiendo información adicional y aplicando duras sanciones a los profesionales del sector que incumplen dichas medidas.

## Información en la venta

A grosso modo y con carácter general la información que debe de mostrarse en un anuncio, ya sea un frontal de escaparate o en cualquier otro formato, es la siguiente:

- Profesional que realiza la comercialización del inmueble.
- Emplazamiento del inmueble: En el anuncio se puede obviar la dirección exacta a petición del propietario, señalando el emplazamiento aproximado de la vivienda.
- Características básicas de la vivienda: metros construidos, metros útiles, planta del inmueble, distribución y número de las habitaciones y baños, materiales utilizados, si consta de garaje y/o trastero. Si es una vivienda de obra nueva o de segunda mano, y en este último caso el estado



de conservación de la misma.

- Equipamiento de la vivienda: Aire acondicionado, armarios empotrados, calefacción, etc.
- Descripción de las zonas comunes si las hubiere y de servicios accesorios.
- Precio de compra-venta o precio de alquiler, en el caso del alquiler con las condiciones exigidas por el arrendador (fianza, aval bancario, etc.).
- Certificado energético: comentaremos en el artículo y más en detalle la polémica suscitada en torno a esta característica de la vivienda.

Con posterioridad, si el cliente está interesado el profesional debe disponer de información adicional:

- Identificación clara de la identidad del vendedor o arrendador.
- Plano general del emplazamiento y de la vivienda misma, con redes eléctricas, agua, gas y calefacción junto con las medidas de seguridad contra incendios.
- Datos identificativos de la inscripción del inmueble en el registro de la propiedad o bien indicar que no está inscrito.
- Precio total o renta de la vivienda y

*“Los profesionales del sector inmobiliario han de tener en su poder y exhibir al potencial cliente obligada información del inmueble”*

*“Hay que saber que antes de anunciar una vivienda se debe contar con la autorización expresa del propietario”*

servicios accesorios y forma de pago. publicitada.

- Copia de las autorizaciones obtenidas en su día para la construcción de la vivienda y estatutos de la comunidad de propietarios.
- Instrucciones sobre el uso y conservación de las zonas comunes que requieran algún tipo de actuación o conocimiento especial.
- Información en cuanto al pago de tributos que gravan a la vivienda.

Hay que saber que antes de anunciar una vivienda se debe contar con la autorización expresa del propietario en caso de no ser uno mismo, este trámite se formaliza mediante un encargo de venta suscrito por ambas partes (propietario y profesional inmobiliario) en el que se expresan los términos en los que la vivienda va a ser

Facilitar toda la documentación de una vivienda a cualquiera que pregunte por un inmueble puede suponer un inconveniente para los profesionales inmobiliarios y para algunos propietarios de viviendas que no desean que toda la información de su casa sea proporcionada a cualquiera que lo solicite sin más que preguntar por el inmueble, sobre todo cuando hablamos de viviendas que pueden ser susceptibles de ser ocupadas o bien consideradas de alto standing (en este último caso la propiedad en muchas ocasiones teme ser objeto de robo).

Aun así, las administraciones en algunos casos después de comprobar si se cumplen las normativas vigentes aplican elevadas sanciones a los profesionales del sector que no cuentan con la información relativa a las viviendas que exige la ley tener a disposición del cliente.



## ¿Qué es el certificado de calificación energética?

Es un certificado obligatorio para todos aquellos inmuebles en venta o alquiler. Para los inmuebles construidos con posterioridad a Noviembre 2007, el certificado energético ya se incluye por defecto en el proyecto.

Esta normativa proviene de la directiva europea 2002/91/CE y es de obligado cumplimiento para todos los países de la UE.

El certificado tiene una validez de 10 años y no es necesario obtener una calificación en concreto para vender o alquilar una vivienda, se presupone que cuanta mejor valoración energética tiene el inmueble, el valor del mismo debería aumentar de manera proporcional.

Dicho lo anterior, en todos los anuncios de agencia inmobiliaria (frontal de escaparate, folletos, web, portales) debe de aparecer el etiquetado energético, y el profesional debe de contar con la ficha energética de cada inmueble para mostrársela al cliente interesado y que este pueda comprobar por sí mismo la oficialidad del mismo. No todos los profesionales conocen en detalle este aspecto y en muchos casos se utiliza la “archiconocida” calificación *En Tramite*.

## Objeto de sanción

### ¿Qué podría ser considerado por la administración objeto de sanción?

El Artículo 49 de la normativa en vigor puede considerar sancionables los siguientes hechos:

- El incumplimiento de las normas reguladoras de precios, la imposición injustificada de condiciones sobre prestaciones no solicitadas o cantidades mínimas o cualquier otro tipo de intervención o actuación ilícita que suponga un incremento de los precios o márgenes comerciales.

- El incumplimiento de las normas relativas a registro, publicidad de bienes y servicios.
- La obstrucción o negativa a suministrar datos o a facilitar las funciones de información, vigilancia o inspección.
- La introducción de cláusulas abusivas en los contratos.
- El uso de prácticas comerciales desleales con los consumidores o usuarios.

*“En todos los anuncios de agencia inmobiliaria debe de aparecer el etiquetado energético, y el profesional debe de contar con la ficha energética de cada inmueble”*

## Sanciones susceptibles de ser aplicadas según el caso

Las sanciones que están previstas en la normativa y que podrían ser aplicables por la Administración durante una inspección se rigen por el siguiente baremo:

- Infracciones leves, hasta 3.005,06 euros.
- Infracciones graves, entre 3.005,07 euros y 15.025,30 euros.
- Infracciones muy graves, entre 15.025,31 y 601.012,10 euros.

Sabemos cada vez más, que el caballo de batalla reside en lo harto difícil que es conciliar la Ley General de Defensa de los Consumidores y Usuarios (RDL1/2007) con el frenesí diario y la cantidad de trabas que se encuentran la mayoría de profesionales inmobiliarios para la obtención de toda la documentación oficial antes de publicitar un inmueble, aunque esto no excusa del cumplimiento de la normativa vigente. Más grave aún son los casos en los que no se obra de manera voluntaria conforme a derecho, y por diversas razones, estos casos no son perseguidos y sancionados por las administraciones competentes. ●

*“No todos los profesionales conocen en detalle este aspecto y en muchos casos se utiliza la “archiconocida” calificación *En Tramite*”*

# Los suelos rústicos “urbanizables”: STS 30 de mayo de 2014, Ley 13/2015 que regula su nueva valoración catastral y efectos sobre el IBI y plusvalía

Para que un suelo rural sea considerado urbano a efectos catastrales, es necesario que se haya iniciado su desarrollo urbanístico. En este artículo vamos a analizar la sentencia del Tribunal Supremo de 30 de mayo de 2014.



## Guzmán López y Miguel

Director del Área de Derecho Inmobiliario y Urbanismo ADARVE ABOGADOS SLP

1. Introducción
2. Sentencia en 1<sup>a</sup> Instancia
3. Argumentos en la sentencia del TS
4. Efectos
5. Ley 13/2015, de 24 de junio de Reforma de la Ley Hipotecaria y del texto refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario
6. Consecuencias

## Introducción

La sentencia del **Tribunal Supremo de 30 de mayo de 2014** (recurso en interés de ley nº 2362/2013) causó un gran revuelo en los Ayuntamientos y entre los propietarios que desde hace años son titulares de suelo urbanizables que carecen de planeamiento de desarrollo y no están urbanizados, pero que vienen pagando como si fueran suelos urbanos ya plenamente desarrollados.

Dicha sentencia se dictó como consecuencia del recurso del Abogado del Estado contra la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Extremadura (Sala de lo Contencioso-administrativo) de 26 de

marzo de 2013.

## Sentencia en 1<sup>a</sup> Instancia

**La Sala de instancia aceptó el motivo de la nulidad de la valoración** por cuanto la finca, pese a estar dentro del perímetro que delimita el suelo urbano de Badajoz, era de naturaleza “rústica” por tratarse de un suelo “urbanizable”, sin haberse iniciado el proceso de urbanización al no estar aprobado el instrumento de desarrollo.

La Sala, en su interpretación del art. 7.2 del Texto Refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario (TRLCI), aprobado mediante



Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, concluyó que “sólo pueden considerarse **urbanos a efectos catastrales** los inmuebles considerados en el Plan General como **urbanizables** cuando el desarrollo de **su actividad de ejecución no dependa de la aprobación del instrumento urbanístico que tiene por finalidad su ordenación detallada**”.

El Abogado del Estado interpuso recurso de casación en interés de la ley, por considerar que la doctrina que se sentaba sobre la interpretación del art. 7.2 del TRLCI era gravemente dañosa para el interés general y errónea, solicitando que “a efectos de la consideración como suelo de naturaleza urbana del suelo urbanizable incluido en sectores o ámbitos espaciales

*delimitados, la aprobación de un instrumento urbanístico que determine su ordenación detallada”.*

Según la Abogacía del Estado, se verían afectados más de 900 mil inmuebles, y la disminución del valor catastral que se deriva de las sentencias dictadas tendría efecto en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles, además de en otros impuestos (Impuesto sobre la Renta de las Personas Física o Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana).

#### **Argumentos en la sentencia del TS**

**La sentencia de 30 de mayo de 2014 el Alto tribunal desestima la posición defendida por el Abogado**

*“La Sala de instancia aceptó el motivo de la nulidad de la valoración por cuanto la finca, era de naturaleza “rústica” por tratarse de un suelo “urbanizable”, sin haberse iniciado el proceso de urbanización”*

*“Según la Abogacía del Estado, se verían afectados más de 900 mil inmuebles, y la disminución del valor catastral que se deriva de las sentencias dictadas tendría efecto en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles”*

**del Estado**, principalmente por estos argumentos:

No cabe sostener que todo el suelo “urbanizable sectorizado o delimitado” por el planeamiento general tiene por se la consideración catastral de suelo urbano, sin distinguir si se encuentra ordenado o no ordenado.

Por el contrario, hay que entender que **el legislador catastral quiso diferenciar entre suelo de expansión inmediata donde el plan delimita y programa actuaciones sin necesidad de posteriores trámites de ordenación, de aquel otro que, que aunque sectorizado carece de tal programación y cuyo desarrollo urbanístico queda pospuesto para el futuro, por lo que a efectos catastrales sólo pueden considerarse suelos de naturaleza urbana el suelo urbanizable sectorizado ordenado así como el suelo sectorizado no ordenado a partir del momento de aprobación del instrumento urbanístico que establezca las**

**determinaciones para su desarrollo.** Antes de ese momento el suelo tendrá el carácter de rural.

Continúa el Tribunal Supremo indicando que no puede desconocerse que el régimen jurídico del derecho de propiedad configurado por la norma urbanística incide sobre la regulación tributaria y, en concreto, en la formación del Catastro.

Como para calcular el valor catastral se debe tomar como referencia el valor de mercado, sin que en ningún caso aquél pueda superar a este último (art. 23.2 del TRLCI) si las ponencias de valores no reconocen la realidad urbanística, podríamos encontrarnos con inmuebles urbanizables sectorizados no ordenados con valor catastral superior al del mercado, con posible vulneración del principio de **capacidad económica**, que no permite valorar tributariamente un inmueble por encima de su valor de mercado, **porque se estaría gravando una riqueza ficticia o inexistente.**



## Efectos

Como consecuencia de esta sentencia, los propietarios de suelos en dicha situación descrita **se han dirigido a los Ayuntamientos** tratando de obtener la **anulación** de sus recibos de IBI y del Impuesto de Plusvalía (impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana), si bien **los Ayuntamientos aparentemente están dene-gándolo y se han escudado en la ne-cesidad de que el Catastro modifique previamente la calificación** del suelo a efectos catastrales (de urbano a rústico), y dicen que hasta entonces seguirán girando y cobrando el IBI y la Plusvalía.

Ante dicha situación, algunos propietarios ya han procedido a **demandar en vía judicial que se anulen sus recibos de IBI y la Plusvalía que se les cobraba por los Ayuntamientos, invocando dicha sentencia**. Según noticias publicadas, algunos **juzgados ya han dictado sentencias favorables para los pro-pietarios para anular esos recibos de IBI y el Impuesto de Plusvalía** abona-do indebidamente. En dichas sentencias, al parecer, se justifica que, ante la discre-pancia entre la información catastral y la realidad, hay que atender a la segunda, de modo que no pueden considerarse suelos “urbanos” ni girarse por ello impuestos al amparo de dicha calificación formal en el Catastro.

Derivado de dicha sentencia, la Defen-sora del Pueblo formuló una Recomendación de 15 de junio de 2015 que consta como “aceptada” por la Secretaría de Esta-do de Hacienda.<sup>1</sup>

### Ley 13/2015, de 24 de junio de Reforma de la Ley Hipotecaria y del texto refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario

Posteriormente, se aprobó la **Ley 13/2015, de 24 de junio de Reforma de la Ley Hipotecaria y del texto re-**

**fundido de la Ley del Catastro Inmo-biliario** (BOE de 25 de junio, en adelante “Ley 13/2015”) que en su Exposición de Motivos indica que en la misma se trata de recoger “*el reciente criterio jurispru-dencial que considera que los suelos ur-banizables sin planeamiento de desarrollo detallado o pormenorizado deben ser cla-sificados como bienes inmuebles de natu-raleza rústica*”.

**La Ley 13/2015 modifica la redac-ción del artículo 7.2.b)** que ahora dis-pone lo siguiente para que un suelo adquie-ra la clasificación de urbano a efectos de valoración catastral: “*Los terrenos que ten-gan la consideración de urbanizables o aquellos para los que los instrumentos de ordenación territorial y urbanística apro-bados prevean o permitan su paso a la situación de suelo urbanizado, siempre que se incluyan en sectores o ámbitos espaciales delimitados y se hayan establecido para ellos las determinaciones de ordenación de-tallada o pormenorizada, de acuerdo con la legislación urbanística aplicable*”.

Sin embargo, y pese a clasificarse for-malmente como suelo “rústico” en la le-gislación catastral, **el valor catastral de esos suelos urbanizables seguirá en adelante sin igualarse al del suelo rústico**.

Dicha discrepancia acontece porque la **Ley 13/2015 no equipara la regulación de la valoración catastral del suelo a la doctrina de la STS de 30 de mayo de 2014** mediante la simple igualación del valor catastral de los “suelos urbanizables sin planeamiento de desarrollo” al de los bienes inmuebles rústicos, sino que ahora se **establece una valoración diferen-ciada en función de su “localización”, según los módulos que apruebe el Ministerio de Economía y Hacienda**.

Así lo establece el nuevo apartado 2 de la disposición transitoria segunda del TRL-

**“La sentencia de 30 de mayo de 2014 el Alto tribunal desestima la posición defendida por el Abogado del Estado”**

**“Los propietarios de dichos suelos urbanizables “rústicos” deberán seguir recurriendo a la vía judicial para impugnar los recibos de IBI cobrados para tratar de anularlos”**

<sup>1</sup> <https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/ibi-valoracion-catastral-de-terrenos-sin-desarrollo-urbanistico/>

CI: “*No obstante lo dispuesto en el apartado anterior [para la valoración del suelo rústico] tratándose de inmuebles rústicos cuyo suelo haya sido clasificado como urbanizable por los instrumentos de ordenación territorial y urbanística aprobados o cuando éstos prevean o permitan su paso a la situación de suelo urbanizado, siempre que se incluyan en sectores o ámbitos espaciales delimitados y en tanto no cuenten con determinaciones de ordenación detallada o pormenorizada, su valoración catastral se realizará mediante los módulos que, en función de su localización, se establezcan por Orden del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas*”<sup>2</sup>

En consecuencia, se les aplicará **una valoración diferenciada en función de su localización** a los inmuebles que no puedan ser ya clasificados como urbanos al no cumplir con los requisitos del nuevo artículo 7.2.b). Lo mismo ocurrirá con los ya clasificados como “rústicos” al entrar en vigor la Ley 13/2015 por no contar con planeamiento detallado o pormenorizado (como ocurre en el caso de los así declarados por la STS de 30 de mayo de 2014).

Por tanto, además de los rústicos “de toda la vida”, catastralmente existirán ahora los suelos rústicos “urbanizables sin planeamiento de desarrollo u ordenación aprobadas” que no cabrá conceptualizarlos catastralmente como urbanos, y cuya valoración catastral (siendo ambos “rústicos”) será sin embargo distinta.

Tanto la Ley 8/2007, de 28 de mayo, de Suelo como Texto Refundido de la Ley de Suelo de 2008 (aprobado por Real Decreto Legislativo 8/2008, de 20 de junio), y ahora el Texto Refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana de 2015 (aprobado por Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, dispone en su art. 21.1 que: “*Todo el suelo se encuentra, a los efectos de esta Ley, en una de las situaciones básicas de suelo rural o de suelo urbanizado*”.

Se constata, pues, que **la regulación catastral no se acomoda a la legislación sobre suelo**, que solo prevé dos situaciones, y no tres. De modo que, una vez más, se ha perdido la oportunidad de vincular y conectar valores catastrales y urbanísticos.

No obstante, sí es cierto que **al calificarse catastralmente ese suelo como “rústico” quedará en todo caso exento de Plusvalía** (Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana) conforme al art. 104.2 del Texto Refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales.

Ahora bien, la corrección que se introduce en la valoración de los suelos urbanizables no desarrollados mediante planeamiento no sólo **no es retroactiva, sino que ni siquiera se aplicará de forma inmediata**.

La nueva disposición transitoria séptima del TRLCI establece que **el cambio de naturaleza** de los bienes inmuebles urbanos que no cumplen los criterios del nuevo artículo 7.2.b) será **de aplicación a partir del primer procedimiento simplificado de valoración colectiva que se inicie con posterioridad a la entrada en vigor de la Ley 13/2015** (el pasado 26 de junio).

Para ello, los Ayuntamientos deberán suministrar a la Dirección General del Catastro **información sobre los suelos que se encuentren afectados**. Para paliar parcialmente este retraso, se dispone que la **efectividad de ese cambio de naturaleza tendrá lugar el 1 de enero del año en que se inicie el procedimiento**.

## Consecuencias

<sup>2</sup> El nuevo apartado h) del artículo 30 del TRLCI dispone que “cuando, con motivo de la aprobación o modificación de instrumentos de ordenación territorial y urbanística se clasifiquen suelos como urbanizables o se prevea o permita su paso a la situación de suelo urbanizado y se incluyan en sectores o ámbitos espaciales delimitados, y en tanto no cuenten con determinaciones de ordenación detallada o pormenorizada, los inmuebles rústicos afectados se valorarán considerando, en todo caso, su localización.”

Una vez que se produzca el “cambio de naturaleza” de bienes inmuebles urbanos a rústicos en la situación regulada en el apartado 2 de la disposición transitoria segunda del TRLCI, **se aplicarán los criterios de valoración que se establezcan por la Orden ministerial prevista en esta disposición y, en tanto se dicte dicha Orden, se les aplicará el régimen transitorio establecido** en el párrafo segundo del nuevo apartado 2 de la disposición transitoria segunda del TRLCI:

*“En tanto se dicta dicha Orden ministerial, el valor catastral del suelo de la parte del inmueble afectada por dicha clasificación y no ocupada por construcciones, será el resultado de multiplicar la citada superficie por el valor unitario obtenido de aplicar un coeficiente de 0,60 a los módulos de valor unitario de suelo determinados para cada municipio para los usos distintos del residencial o industrial, de acuerdo a los artículos 1 y 2 de la Orden EHA/3188/2006, de 11 de octubre, por la que se determinan los módulos de valoración a efectos de lo establecido en el artículo 30 y en la disposición transitoria primera del Texto Refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, y por el coeficiente de referencia al mercado de 0,5”.*

A los inmuebles que ya hayan sido **declarados como rústicos** a la entrada en vigor de la Ley 13/2015 pero que se encuentren en la situación prevista en el nuevo apartado segundo de la disposición transitoria segunda, **se les seguirá aplicando la valoración de suelo rústico hasta el primer procedimiento simplificado de valoración colectiva que se inicie con posterioridad a dicha entrada en vigor, que tendrá efectividad a partir del 1 de enero del año en que se inicie dicho procedimiento (párrafo segundo de la nueva disposición transitoria séptima).**

En consecuencia, salvo que el inicio de los procedimientos simplificados de valo-

ración colectiva se produzcan con la debida celeridad, **los propietarios de dichos suelos urbanizables “rústicos” deberán seguir recurriendo a la vía judicial para impugnar los recibos de IBI girados o cobrados para tratar de anularlos, o para reclamar la Plusvalía abonada**, mediante la aplicación directa por el juez de la doctrina de la STS de 20 de mayo de 2014.

De este modo conseguirán que su terreno tribute (o no tribute) como rústico, y no como urbano, aunque **esta estrategia jurídica sólo les valdrá** a esos propietarios **hasta que se inicie el citado procedimiento simplificado de valoración colectiva**, momento en que a esos suelos se les aplicará el régimen transitorio de valoración indicado en la Ley 13/2015 (disposición transitoria segunda del TRLCI), si no estuviese aún aprobada y hasta tanto se apruebe la Orden ministerial que determine la nueva valoración para esos suelos mediante módulos conforme a su “localización”. ●



# Oposición vecinal a la concesión de licencia para la apertura de bar

## La solución a tu caso

www.ksolucion.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 extrajudicial
  - 2.1. Partes
  - 2.2. Peticiones realizadas
  - 2.3. Argumentos
  - 2.4. Normativa alegada
  - 2.5. Documentación
  - 2.6. Prueba
  - 2.7. Resolución extrajudicial
- 3. Jurisprudencia relacionada con el caso
- 4. Documentos Jurídicos
- 5. Biblioteca
- 6. Formulario: Modelo de reposición en vía administrativa

### El caso

#### Supuesto de hecho

San Juan de Aznalfarache, Sevilla, 13-04-2011

En abril de 2011, el Ayuntamiento de San Juan de Aznalfarache notifica a los vecinos colindantes al lugar donde se pretende instalar un bar, la solicitud de licencia de apertura de actividad de bar con música y cocina, concediéndoles un plazo de veinte días para que formulen por escrito cuantas alegaciones estimen pertinentes. Los representantes de la comunidad de propietarios de los edificios colindantes acuden al despacho del Abogado con el fin de que éste asuma su representación y se oponga a la concesión

de dicha licencia alegando carencias de contenido del proyecto técnico presentado, especialmente por lo que se refiere a las emisiones de humo, ruido y vibraciones.

#### Objetivo. Cuestión planteada

La denegación de la licencia de apertura de actividad de bar con música y cocina.

#### La estrategia. Solución propuesta

Formular escrito de alegaciones en el primer período de información pública, en representación de la comunidad de propietarios, oponiéndose a la concesión de la licencia de apertura del bar sobre la base de las carencias de contenido del Proyecto

Técnico presentado respecto a ruido, vibraciones y otros.

Formular sendos escritos de alegaciones sobre la documentación técnica presentada con posterioridad a la apertura del primer y segundo período de información pública. Formular recurso de reposición contra el Decreto de Alcaldía por el que se otorga licencia de apertura a la actividad de bar con cocina y sin música y contra el Acuerdo de Calificación Ambiental.

### El procedimiento extrajudicial

**Órgano de interposición del procedimiento:** Ayuntamiento de San Juan de Aznalfarache

**Tipo de procedimiento:** Procedimiento en vía administrativa

**Fecha de inicio del procedimiento:**  
11-05-2011

### Partes

#### Parte demandante:

- Comunidad de vecinos (el cliente)

#### Parte demandada:

- Doña Juana (solicitante de la licencia de apertura de bar)

### Peticiones realizadas

#### La parte demandante, en su demanda, solicita:

- Que se deniegue la licencia de apertura solicitada

#### La parte demandada solicita:

- Que se le conceda licencia de apertura de actividad de bar con música y cocina

### Argumentos

#### La parte actora en su demanda, ar-

#### gumenta:

- El Proyecto Técnico presentado obvia los requisitos de funcionalidad, seguridad y habitabilidad exigidos por el Código Técnico de la Edificación.

- El Proyecto presentado presenta deficiencias relativas a la capacidad portante del local, especialmente en caso de incendio; sistema de extracción de humos de la cocina; ventilación y evacuación de aguas.

- El Proyecto no contiene previsión alguna respecto a ruido y vibraciones. No se aporta certificado ECA, siendo inoperante el Estudio de Ruido presentado.

#### La parte demandada, en su contestación a la demanda, argumenta:

- No formula alegaciones.

### Normativa alegada

#### Por la parte demandante:

##### • Procesal:

- Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (Arts. 19, 22.3, 31, 35, 42, 61, 62, 63, 71, 95, 111)

##### • Fondo:

- Constitución Española (Art. 9.3, 24, 103)
- Decreto 297/1995, de 19 de marzo, Reglamento de Calificación Ambiental (Arts. 2.3, 10.2, 13)
- Ley 7/2002, de 17 de diciembre, de Ordenación Urbanística de Andalucía (Arts. 182, 191)
- Decreto de 17 de junio de 1955, por el que se aprueba el Reglamento de

Servicios de las Corporaciones Locales (Art. 22.3)

- Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación (Arts. 2.3, 3.1.4, 3.3.1.5, 4.3.4)
- Decreto 326/2003, de 25 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Protección Contra la Contaminación Acústica en Andalucía (Arts. 29, 33, 34, 36, 37, 38)
- Ley 17/2009, de 23 de noviembre, de Libre Acceso a las Actividades de Servicios y su Ejercicio (Arts. 3.11, 5)

**Por la parte demandada:**

**• Procesal:**

- No alega normativa.

**• Fondo:**

- Ley 17/2009, de 23 de noviembre, de Libre Acceso a las Actividades de Servicios y su Ejercicio (Arts. 3.9, 7.1)

**Documentos**

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

- No aporta documentación.

**La parte demandada, en su contestación a la demanda, aportó:**

- Documentación que señala la marca y especificaciones técnicas de equipos sonoros y audiovisuales a instalar en la actividad, así como el limitador acústico.

- Plano.

- Licencia de obras pertinente para la ejecución de las obras de adecuación.

- Documento por el que se modifica la actividad pretendida en el local,

pasando a ser “bar con cocina y sin música”

- Declaración responsable.
- Certificado firmado por el Técnico Director del Proyecto, en el que se indican que se han llevado a cabo las medidas de corrección medioambiental contenidas en el Proyecto.
- Certificado de comprobación y valoración de las medidas contra ruidos adoptadas.

**Prueba**

**La parte demandante, en el acto de la vista, propuso como medios de prueba:**

- No aporta prueba.

**La partes demandada, en el acto de la vista, propuso:**

- El interrogatorio de la parte actora.
- Documentación técnica acreditativa de las características de los equipos sonoros a instalar en la actividad, en los términos dispuestos por el informe de la Arquitectura Técnica Municipal, certificado firmado por el Técnico Director del Proyecto; en el que se indican que se han llevado a cabo las medidas de corrección medioambiental contenidas en el Proyecto; certificado de comprobación y valoración de las medidas contra ruidos adoptadas.

**Resolución extrajudicial**

**Fecha de la resolución judicial:** 22-12-2011

**Resolución extrajudicial:** Por Decreto de Alcaldía se resuelve conceder licencia de apertura de la actividad de bar con cocina y sin música, quedando sujeta a las determinaciones que recoge expresamente relativas a titular, denominación, período de vigen-

cia, aforo máximo permitido y horario de apertura y cierre.

**Fundamentos jurídicos de la resolución extrajudicial:** El Ayuntamiento resuelve concediendo licencia de apertura de actividad de bar con cocina y sin música considerando que, cumplido los trámites prevenidos y aportados los informes de los técnicos competentes (Arquitecto, Arquitecto Técnico, Ingeniero Técnico Industrial e Inspector de Sanidad al servicio de la Corporación Local), aparece acreditado que el emplazamiento de la actividad y las circunstancias de todo orden que la caracterizan, están de acuerdo con la normativa que le es de aplicación.

#### **Jurisprudencia relacionada con el caso**

- Sentencia de la Audiencia Provincial de Zamora (sala penal, sección 1<sup>a</sup>) num. 10/2012, de 6 de febrero de 2012. **KSP. Penal. Marginal 2383576.**

- Sentencia de la Audiencia Provincial de Valladolid (sala penal, sección 4<sup>a</sup>) num. 235/2014, de 21 de mayo de 2014. **KSP. Penal. Marginal 2468252.**

- Sentencia de la Audiencia Provincial de Cantabria (sala penal, sección 2<sup>a</sup>) num. 412/2013, de 11 de julio de 2013. **KSP. Civil-Mercantil. Marginal 69337853.**

- Sentencia del Tribunal Supremo (sala segunda) num. 410/2013, de 13 de mayo de 2013. **KSP. Penal. Marginal 2426899.**

- Sentencia del Tribunal Supremo (sala segunda) num. 89/2013, de 11 de febrero de 2013. **KSP. Penal. Marginal 2416866.**

- Sentencia del Tribunal Superior de Justicia (sala de lo contencioso) num. 14/2013, de 22 de enero de 2013. **KSP. Contencioso - Administrativo. Marginal 2421030.**

#### **Documentos jurídicos**

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

- 1.- Notificación a vecinos para que formules alegaciones.
- 2.- Personación del Letrado.
- 3.- Alegaciones de los vecinos sobre la licencia de apertura de bar.
- 4.- Notificación a vecinos para que formules alegaciones.
- 5.- Alegaciones de los vecinos sobre documentación técnica.
- 6.- Denuncia bar.
- 7.- Decreto de cierre del bar.
- 8.- Notificación sobre modificación de actividad.
- 9.- Alegaciones de los vecinos sobre documentación técnica.
- 10.- Calificación ambiental.
- 11.- Decreto de Alcaldía concediendo licencia de apertura.
- 12.- Recurso de reposición.
- 13.- Decreto de Alcaldía de puesta en marcha de actividad.
- 14.- Decreto de Alcaldía sobre recurso de reposición.
- 15.- Modelo de recurso de reposición en vía administrativa.

Documentos disponibles en [www.ksp.es](http://www.ksp.es)  
**Nº de Caso: 7218 info@ksolucion.es**

#### **Biblioteca**

- La Defensa frente a la Contaminación Acústica y otras Inmisiones. Comentarios a la ley 37/2003 del Ruido y reglamentos

Disponible en [www.ksp.es](http://www.ksp.es) **Nº de Caso: 7218**

#### **Artículos jurídicos**

- Ruidos: infracciones y sanciones (mayo-junio 2012)
- ¿Se tiene derecho a indemnización cuando se produce la depreciación de una propiedad privada por ruido o por contaminación visual del paisaje? (noviembre 2007)
- Régimen Jurídico del ruido (octubre 2004)
- Conseguir cerrar un bar por exceso de ruidos y humos. Acción de cesación de actividades molestas por inmisiones sonoras (noviembre-diciembre 2002)

## RECURSO DE REPOSICIÓN EN VÍA ADMINISTRATIVA

D....., con DNI nº....., actuando en su propio nombre y derecho y con domicilio a efectos de notificaciones en....., como mejor proceda en Derecho, **DICE**:

1.- Que, el pasado..... de....., y en....., se ha hecho pública/notificado la resolución de..... (se debe mencionar en este apartado el órgano administrativo que ha dictado el acto/resolución objeto del recurso), en fecha ..... de .....

2.- Que, estimando no ajustada enteramente a Derecho la citada Resolución, y lesiva para los intereses de la docente, dicho sea todo ello con los debidos respetos y a estrictos efectos de defensa, frente a la misma, y a medio del presente escrito, venimos en interponer, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 109, 116 y 117 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, modificada mediante Ley 4/1999, de 13 de enero, (en adelante, breviadamente, LPAC), **RECURSO DE REPOSICIÓN**, con base en los siguientes hechos y Fundamentos de Derecho.

### ANTECEDENTES DE HECHO

**Primero.**- Con fecha..... de ....., se convoca mediante publicación en el ..... Núm.....,

Segundo.- (Justificación del agotamiento de la vía administrativa y cumplimiento de plazos) A través de la Resolución que se recurre por este medio,

.....  
.....  
...

**Tercero.**- (Alegación de los motivos por los que se procede a la impugnación basados en los artículos 62 y 63 de la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común)

.....  
...

Estimando, con los debidos respetos, contraria a Derecho la Resolución recurrida en relación con este último extremo, y abiertamente perjudicial para las aspiraciones de la recurrente, a los precedentes hechos entendemos, salvo mejor criterio de esa Superioridad, que les son de aplicación los siguientes.

### FUNDAMENTOS DE DERECHO

#### I. CAPACIDAD Y LEGITIMACIÓN

La recurrente ostenta personalidad, capacidad y legitimación para la formulación de la presente petición de nulidad, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 30 y 31, 1, letras a), b) y c) LPAC, al actuar

como .....

Por su parte, el artículo 116 LPAC faculta a los interesados a optar entre recurrir en reposición ante el mismo órgano que hubiera dictado un acto administrativo que pusiera fin a la vía administrativa o impugnarlo directamente ante el orden jurisdiccional Contencioso-Administrativo. Haciendo uso de dicha alternativa, se interpone por el presente escrito recurso de reposición ante el órgano que ha dictado el acto, prefiriéndose optar por esta vía de depuración interna de la legalidad, en lugar de instar la oportuna tutela jurisdiccional sobre la referida actuación administrativa, permitiendo así a la propia ..... poder expulsar del ordenamiento internamente uno acto que estimamos nulos de pleno derecho y que, además, perjudican nuestros legítimos derechos a ..... de conformidad con nuestra solicitud.

## II. EN CUANTO AL FONDO DEL ASUNTO

.....  
.....  
.....  
.....

Por consiguiente, y por las razones jurídicas apuntadas, procede que por esa Superioridad se acuerde estimar el presente recurso y acordar la referida en la solicitud formulada en su día y desestimada por el acto objeto de recurso,

En su virtud, y respetuosamente,

**SOLICITO QUE**, teniendo por presentado este escrito, lo admita, y tenga por interpuesto RECURSO DE REPOSICIÓN frente.....publicada en el .....Núm. ...., con fecha .....de .....de ....., por la que ....., acordando, previa la tramitación que corresponda, la nulidad de la misma en los extremos referidos en este recurso, y, con estimación íntegra de lo expuesto en el cuerpo de este escrito, se sirva acordar ..... Subsidiariamente, .....

**OTROSÍ DIGO**, que interesa al derecho de esta parte la apertura del período probatorio en el presente recurso, para que, previa declaración de pertinencia, se acuerde la práctica de la prueba consistente en:

Única..... aportados por esta parte.

**SOLICITO QUE**, de conformidad con el **OTROSÍ**, se reciba el recurso a prueba.

En ....., a ..... de .....de dos mil .....

Fdo.....

# Suspension ejecucion hipotecaria con fundamento en el articulo 1.105 cc crisis economica- fuerza mayor – imprevisible

La crisis económica ha supuesto que muchas personas que contrataron prestamos e hipotecas en tiempos de bonanza económica, actualmente se vean imposibilitados para cumplir con sus obligaciones contractuales, al haber cambiado las circunstancias económicas que tenían cuando contrataron unido a la pérdida de valor del bien adquirido.



**Olatz Alberdi**  
Socia de ABA Abogadas

- 1. Introducción
- 2. Lo que dicen los jueces
- 3. Cláusula “rebus sic stantibus”

## Introducción

*En este sentido el Artículo 1.105 del Código Civil, dispone textualmente que:*

*“Fuera de los casos expresamente mencionados en la ley, y de los en que así lo declare la obligación, nadie responderá de aquellos sucesos que no hubieran podido preverse o, que, previstos, fueran inevitables.”*

Dicho artículo proviene de la máxima jurídica “rebus sic stantibus”, que significa “estando así las cosas”, y contempla que un contrato puede cambiarse o rescindirse cuando de forma imprevisible cambien las circunstancias que existían en el momento de suscribirse el mismo.

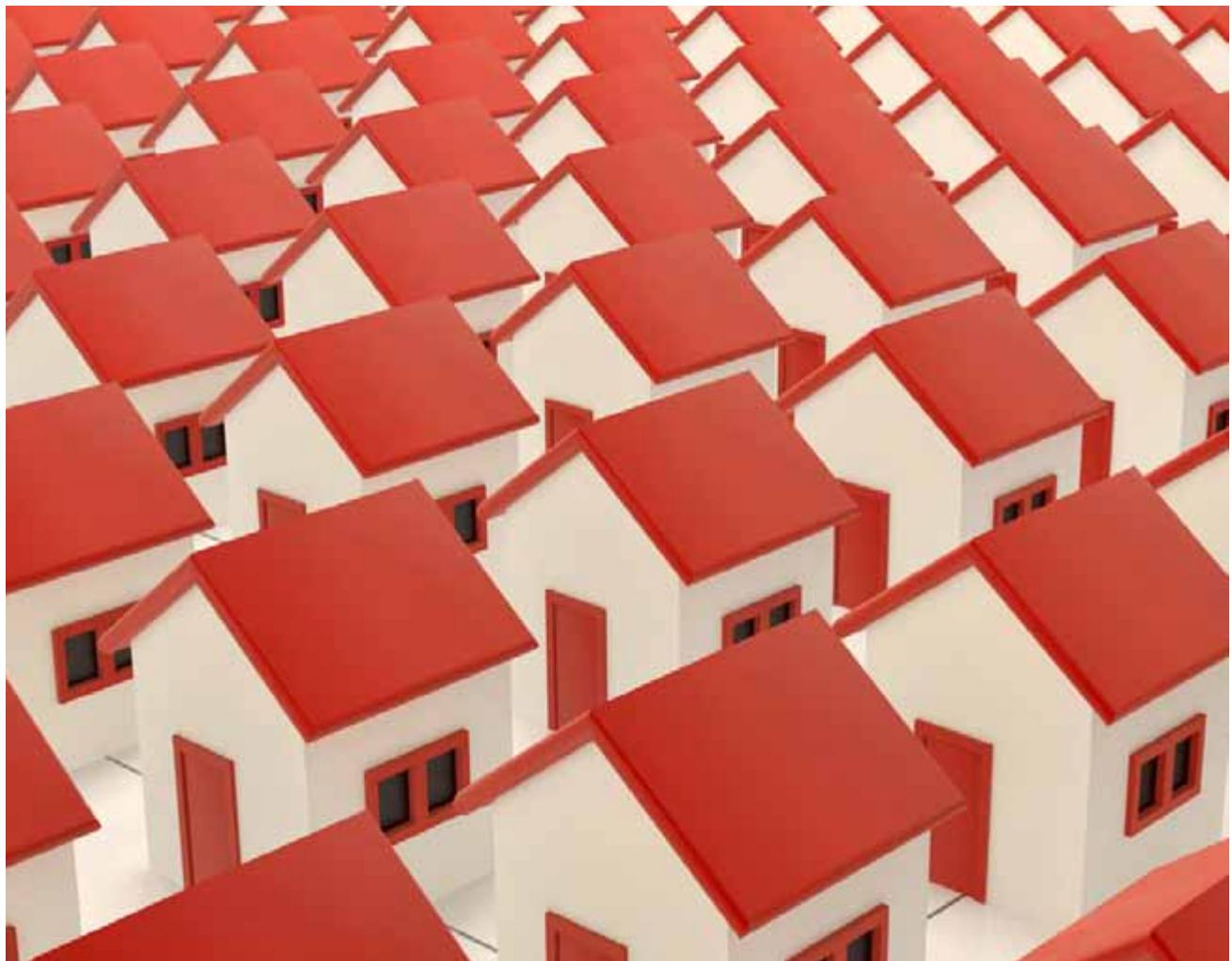
Un contrato se perfecciona y obliga a las partes desde que ambas consienten

mediante la forma legal establecida para cada caso, sobre un objeto cierto y con una causa, art. 1.258 CC, sin que pueda quedar al arbitrio de una de ellas la eficacia del mismo.

El principio fundamental es que “los pactos deben ser cumplidos”, “pacta sunt servanda”, y los contratos en principio son irrevocables, arts. 1.098 y 1.156 CC.

El contrato sólo podrá resolverse por quien habiendo cumplido su parte, se ve perjudicado por el incumplimiento de la otra parte, art. 1.124 CC.

En caso de contratos de larga duración, como los hipotecarios, la modificación sustancial de las circunstancias que existían en el momento de su celebración puede fundamentar, la rescisión o la revisión del mismo, siempre como excepción.



ción, cuando cambien imprevisiblemente las circunstancias existentes al momento de su perfección.

La cuestión qué planteamos es que puede pasar con los contratos celebrados antes del comienzo de la crisis económica, que ha motivado con posterioridad que muchas personas no pueden cumplir con la obligación que contrajeron en su día; antes de conocer la existencia de la crisis; es decir, no pueden proceder a la devolución, mediante el pago, de las cuotas hipotecarias preestablecidas al tiempo de formalizarse el préstamo.

Debería existir algún medio legal que permitiera al deudor incumplir con sus obligaciones, aunque sea durante un tiempo, mientras dure la coyuntura que se lo impide.

Sin embargo, esta situación debe ser excepcional, extraordinaria, e imprevisible, y ha sido de aplicación a largo de la historia a fin de dar respuesta a diversas situaciones de crisis.

La teoría del “riesgo imprevisible”, prevé esta situación y distingue en el momento del cumplimiento del contrato, en-

*“Fuera de los casos expresamente mencionados en la ley, y de los en que así lo declare la obligación, nadie responderá de aquellos sucesos que no hubieran podido preverse o, que, previstos, fueran inevitables”*

*“Debería existir algún medio legal que permitiera al deudor incumplir con sus obligaciones, aunque sea durante un tiempo, mientras dure la coyuntura que se lo impide”*

tre el riesgo previsible, que tiene que ser soportado por aquel al que perjudique, y el riesgo imprevisible, cuyas consecuencias deben compartir ambas partes.

#### **Lo que dicen los jueces**

Actualmente la doctrina tiene en cuenta la necesidad de reequilibrar las obligaciones de los contratantes cuando concurre una situación de alteración extraordinaria de las circunstancias, y ello en base a principios jurídicos como la buena fe, la equidad, la falta sobrevenida de causa, la equivalencia de las prestaciones, etc.

Asimismo los principios de Derecho Europeo de la Contratación tienen en cuenta el hecho de que el cambio “no pudo razonablemente tenerse en cuenta

en el momento de la celebración del contrato”, art. 6.111. En similares términos, el Proyecto de la Compraventa Europea, establece que dicho cambio “no se tuvo en cuenta y no pueda esperarse que se tuviese en cuenta.”

La cláusula comentada era usada restrictivamente por la Jurisprudencia, no obstante lo anterior, la Jurisprudencia ha evolucionado hacia una interpretación favorable a la revisión del contrato por alteración extraordinaria de las circunstancias, así la Sentencia del Tribunal Supremo 333/2014, de 30 de junio, viene a confirmar la tendencia de las Sentencias también del Tribunal Supremo 820/2012, de 17 de enero de 2013 y 822/2012, de 18 de enero de 2013.

En este sentido es muy importante la



Sentencia del Tribunal Supremo 333/14, que dispone:

*“...permite una clara ponderación de los resultados que se deriven de la regla de que los pactos deben siempre ser cumplidos en sus propios términos. En este sentido, si en virtud de la buena fe el acreedor no debe pretender más de lo que le otorgue su derecho y el deudor no puede pretender dar menos de aquello que el sentido de la probidad exige, todo ello de acuerdo a la naturaleza y finalidad del contrato; también resulta lógico, conforme al mismo principio, que cuando, fuera de lo pactado y sin culpa de las partes y de forma sobrevenida, las circunstancias que dotaron de sentido la base o finalidad del contrato cambian profundamente, las pretensiones de las partes, lo que conforme al principio de buena fe cabe esperar en este contexto, pueden ser objeto de adaptación o revisión de acuerdo al cambio operado. Esta relación entre el principio de buena fe y la cláusula *rebus sic stantibus* ya ha sido reconocida por esta Sala, caso, entre otras, de la Sentencia de 21 de mayo de 2009 (núm. 1178/2004).”*

En todo caso, prima el principio de conservación del negocio, siendo preferido revisar las prestaciones que resolver el contrato.

La imposibilidad sobrevenida es incardinable en el supuesto de caso fortuito, y la ocurrencia de un supuesto imprevisible, es lo previsto en el art. 1.105 CC.

#### **Clausula “rebus sic stantibus”**

La aplicación de la cláusula estudiada no exige que la prestación se torne imposible, sino que basta con que el cambio de las circunstancias implique una alteración sustancial de la causa o finalidad económica del negocio que altere el equilibrio prestacional del contrato implicando una injustificada mayor onerosidad para una de las partes.

Y en cuanto a la imprevisibilidad de la

alteración de las circunstancias debe ser entendida desde la perspectiva de la tipicidad del contrato en relación con el contexto económico en que nace, no puede ser lo mismo haber contratado en tiempo de bonanza que ya de crisis.

Así los requisitos para la aplicación de dicha cláusula *rebus sic stantibus* son los siguientes:

1º) Que haya existido un cambio extraordinario entre las circunstancias existentes en el momento de celebración del contrato y las que se dan en el momento de su cumplimiento.

2º) Que, a consecuencia de dicho cambio extraordinario se desequilibren sustancialmente las prestaciones convenidas.

3º) Que no exista otra forma de evitar el desequilibrio sobrevenido de las prestaciones.

4º) Que las nuevas circunstancias que motiven el desequilibrio fueran imprevisibles para ambas partes en el momento de celebración del contrato.

5º) Que quien pretenda la aplicación de dicha cláusula tenga buena fe y carezca de culpa.

Existen Sentencias que en este sentido contemplan la especulación inmobiliaria como supuesto en el que no resulta de aplicación la cláusula estudiada, Sentencia del Tribunal Supremo 227/2015, 30 de abril de 2015:

*“No es admisible en Derecho que el recurrente pretenda, tras haberse beneficiado de la espiral en la subida del precio de la vivienda que le permitió obtener importantes ganancias mediante operaciones especulativas, que sea el promotor inmobiliario quien cargue con las pérdidas cuando tal espiral se ha invertido y los precios, tal como subieron,*

**“La teoría del “riesgo imprevisible”, prevé esta situación y distingue en el momento del cumplimiento del contrato, entre el riesgo previsible, que tiene que ser soportado por aquel al que perjudique, y el riesgo imprevisible, cuyas consecuencias deben compartir ambas partes”**

*“La imposibilidad sobrevenida es incardinable en el supuesto de caso fortuito, y la ocurrencia de un supuesto imprevisible, es lo previsto en el art. 1.105 CC”*

*han bajado.”*

La aplicación de la cláusula rebus en la jurisprudencia recientemente viene motivada por la necesidad de dar respuesta a las dificultades que la crisis económica está causando para dar cumplimiento a los negocios jurídicos que, concluidos en un contexto de bonanza, en la difícil coyuntura de crisis actual, se convierten en una imposibles de cumplir.

Pero debe tenerse en cuenta que el mero hecho de hallarnos en el contexto de crisis económica, no supone una revisión automática del contrato, de hecho, de las cinco sentencias citadas sólo es aplicada la nueva doctrina en dos de las

Sentencias.

El Tribunal Supremo exige que la alteración de las circunstancias haya frustrado la finalidad económica del contrato o quebrado el equilibrio entre las prestaciones, de forma que la subsistencia de la obligación determine para una de las partes una excesiva onerosidad, bien por el elevado coste de la prestación que se ve obligada a realizar, bien por la pérdida del valor de lo recibido.

Sin embargo ningún caso de deudor hipotecario ha llegado al Tribunal Supremo, lo que no significa, sin embargo, que la regla rebus sic stantibus haya de quedar descartada en todos los casos de im-



---

posibilidad de obtener financiación por parte de los compradores de inmuebles.

Antes bien, una recesión económica como la actual, de efectos profundos y prolongados, puede calificarse, si el contrato se hubiera celebrado antes de la manifestación externa de la crisis, como una alteración extraordinaria de las circunstancias, capaz de originar, siempre que concurran en cada caso concreto otros requisito que más adelante concretaremos, una desproporción exorbitante y fuera de todo cálculo entre las correlativas prestaciones de las partes, elementos que la jurisprudencia considera imprescindibles para la aplicación de dicha regla.

La posible aplicación de la regla *rebus sic stantibus* a compraventas de viviendas afectadas por la crisis económica no puede fundarse en el solo hecho de la crisis y las consecuentes dificultades de financiación, sino que requiere el cumplimiento de otros requisitos que deben probarse por quien lo alega, tales como y sin ánimo de exhaustividad:

- a) El destino de la casa comprada, si es a vivienda habitual o, por el contrario, a segunda residencia.
- b) Si la venta ha sido antes o después del otorgamiento de la escritura pública.
- c) Si se ha previsto en el contrato la posibilidad de no obtener financiación.
- d) El hecho de que los contratantes sean o no profesionales del sector inmobiliario.
- e) La situación económica del comprador en el momento de perfeccionarse el contrato y al tiempo de tener que pagar la parte pendiente del precio que esperaba poder financiar.
- f) La imposibilidad real de finan-

ciación y sus causas concretas añadidas a la crisis económica general.

g) Las condiciones impuestas por las entidades de crédito para conceder financiación.

h) Las posibilidades de negociación de las condiciones de pago con el vendedor y, por tanto, de mantener el contrato como alternativa preferible a su ineficacia.

Consecuentemente, la actual jurisprudencia considera que la crisis económico-financiera es un hecho capaz de producir una alteración en la base del negocio de importancia suficiente como para proceder a la revisión del contrato y ello siempre que se acredite la excesiva onerosidad por el desequilibrio entre las prestaciones, no siendo exigible que se hubiera previsto el cambio de circunstancias en el momento de obligarse las partes.

Por tanto se puede concluir que el art 1.105 del Código Civil permitiría en un caso concreto, solicitar al deudor hipotecario una revisión aun temporalmente de las cláusulas del contrato, pudiendo fundamentarse una solicitud de paralización de la ejecución hipotecaria, mientras se decida sobre la revisión de las cláusulas y mientras dure la coyuntura económica imprevisible que impida al deudor cumplir con sus obligaciones.

No obstante lo anterior, debe tenerse en cuenta que a estos efectos existen las medidas de protección del deudor para aquellas personas deudores hipotecarios sin recursos que se encuentren en el umbral de exclusión, así como a los avalistas respecto a su vivienda y que estén en la misma situación que el deudor hipotecario, reguladas tras la Sentencia del TJUE de 14 de marzo de 2013, y que son el Real Decreto Ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de, y la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social. ●

# Las alegrías de los inversores, los riesgos del mercado

En este artículo trataremos como el sector inmobiliario está repuntando nuevamente, esta vez, se produce por parte de un sector que no precisa de los bancos, por ejemplo fondos de inversión capitalizados..



## Joan Bermúdez i Prieto

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

1. Introducción
2. Nuevas circunstancias del mercado inmobiliario
3. Demanda
4. Venta o alquiler

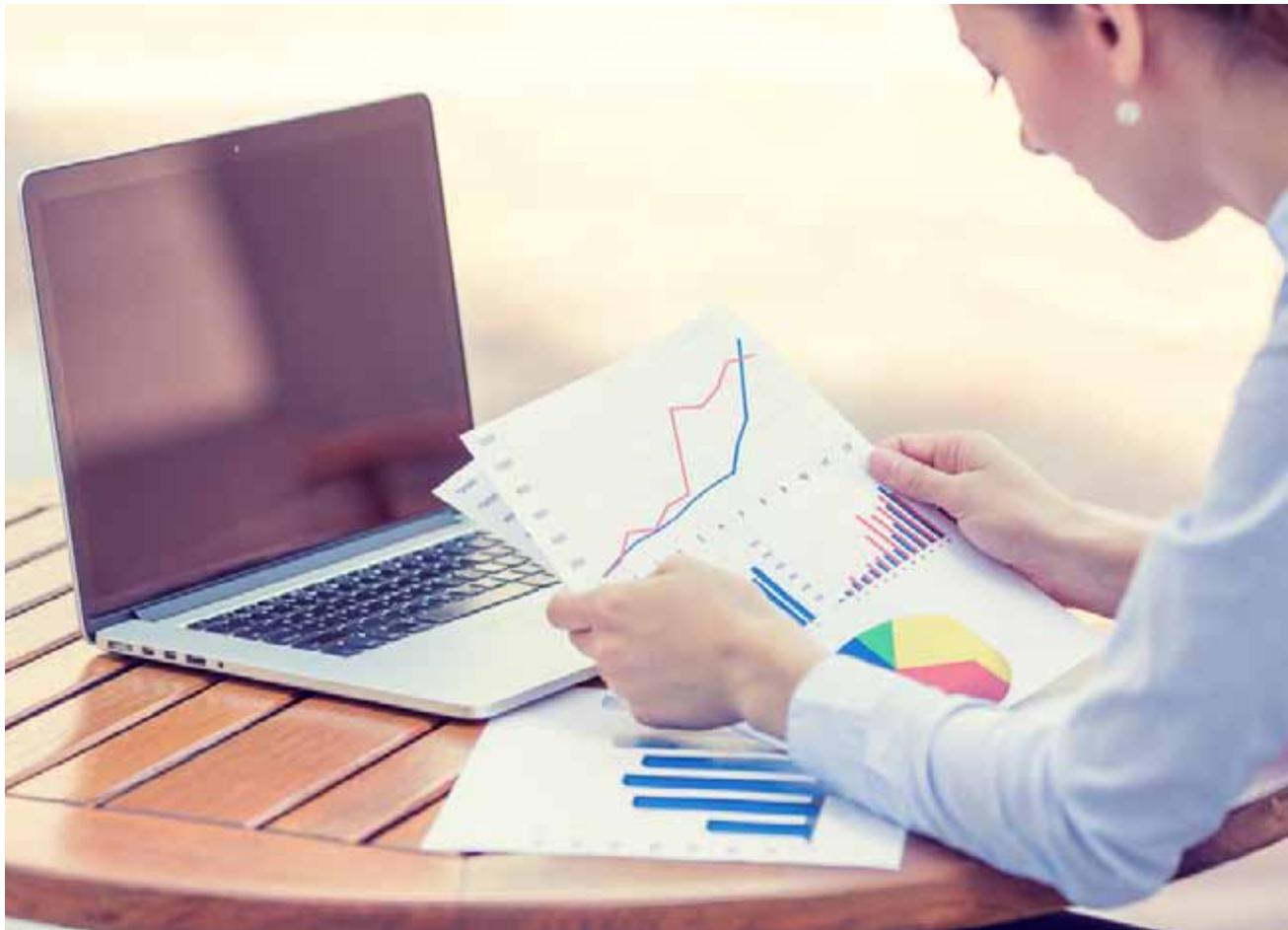
## Introducción

Nuevamente es noticia, aparece en muchas portadas de los medios de comunicación y es objeto de análisis, de opinión y de comentarios de los analistas económicos. En cierto modo comienza a recordar tiempos pasados en los que parecía que el tema principal de conversación y por supuesto el mercado inmobiliario era interesante para invertir.

Ciertamente si analizamos las noticias que aparecen diariamente, observaremos que diferencia de hace tan solo unos meses en los que casi nadie se atrevía a hablar del sector de la construcción y del inmobiliario en general, ahora comienza a ser uno de los ejes de análisis de la evolución de la economía. Es cierto, siempre lo hemos manifestado así, que ha sido uno de los sectores motores de la economía que ha permitido (y a la vez ha comportado), en primer lu-

gar un crecimiento de la actividad tanto industrial como comercial e incremento de puestos de trabajo, como posteriormente la caída y pérdida de puestos de trabajo y descenso acelerado de los valores patrimoniales de las familias y la desaparición de no pocas empresas no tan solo inmobiliarias, también de los sectores vinculados a ella.

Comenzamos a tratar nuevamente el sector, como un mercado de oportunidades, donde se pueden obtener altos rendimientos en un periodo corto de tiempo. Se apuntan a las Socini (Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria), como uno de los agentes que están obteniendo grandes rendimientos gracias a la evolución del precio y rentabilidad de los inmuebles, presentando como ejemplo de un éxito de tal actividad, sociedades que han obtenido un rendimiento del 47% en



poco mas de un año (desde Junio de 2.014, fecha de su constitución).

Reconozco que cuando leo estas noticias y otras como las que publicaron recientemente la Asociación de consultores Inmobiliarios (ACI), que estimaban que a través (en gran parte) de los fondos extranjeros, muy posicionados en nuestro mercado, se produciría en el próximo año una inversión de 13.000 millones de euros en la construcción y rehabilitación de viviendas, locales y oficinas y el posicionamiento de otros fondos en la compra de terrenos y edificios de oficinas que pueden ser reconvertidos en viviendas, me lleva a pensar en una situación de cierta semblanza a la que se vi-

vió en tiempos pasados y que comportaron lo que se mal llamó “burbuja inmobiliaria”.

### **Nuevas circunstancias del mercado inmobiliario**

En aquella ocasión el factor que lo permitió fue la alegría con que los bancos ofrecían financiación a los particulares para comprar su vivienda y a los empresarios promotores para construirlas. Ahora las circunstancias son diferentes y la posición de los bancos es reacia a conceder préstamos para la compra de pisos. Aunque ello no es obstáculo para que haya comenzado una cierta carrera de posicionamiento para la concesión nuevamente de préstamos hi-

*“Comenzamos a tratar nuevamente el sector, como un mercado de oportunidades, donde se pueden obtener altos rendimientos en un periodo corto de tiempo”*

*“En aquella ocasión el factor que lo permitió fue la alegría con que los bancos ofrecían financiación a los particulares para comparar su vivienda y a los empresarios promotores para construirlas”*

*“Tan solo cuando los bancos actúen con dinamismo en la concesión de hipotecas, será cuando los precios comenzarán a establecer una tendencia clara de aumento”*

potecarios, si bien con mayor rigidez en su análisis y menor ligereza en su concesión. La razón es la necesidad que tiene el sector financiero de recuperar ciertas fuentes de ingresos (importantes en otros tiempos) una vez agotadas las que han utilizado durante estos años para recuperar sus niveles de rentabilidad como la compra de Deuda Pública o el incremento de las comisiones a los clientes.

Ahora esta aparente “alegría” en la compra de inmuebles y nuevas construcciones se produce por parte de un sector que no precisa de los bancos (al menos en los niveles que hemos apuntado anteriormente de necesitar hipotecas para la construcción y/o compra de edificios), son fondos de inversión capitalizados, con fuertes recursos económicos y que se encuentran en un mercado global que ofrece pocas expectativas de beneficios, salvo ciertos oasis, entre ellos nuestro sector inmobiliario, que permite alcanzar rentabilidad de dos dígitos con cierta facilidad.

Otro ejemplo de esta actividad que se está despertando entre los agentes con recursos económicos amplios, lo encontramos en la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Restructuración bancaria (SAREB), que después de comercializar 30.000 productos inmobiliarios (entre todo tipo de productos) por un importe de 10.500 millones de euros, ahora pretenden comenzar una campaña para vender en el menor tiempo posible un volumen de 3.400 nuevos bienes inmuebles con descuentos que alcanzarán (según anuncian) el 60%, básicamente en mercados de la Comunidad Valenciana, Andalucía, Catalunya y Castilla León, donde disponen del mayor stock.

La paradoja es que al tiempo que pretenden vender estos productos que mantienen en su cartera, van a invertir en torno a los 119 millones de euros en la construcción de 783 viviendas en Madrid, Catalunya, Comunidad Valenciana y Andalucía, precisamente los entornos donde existe un excedente importante de stock no vendido y donde al mismo tiempo van a ofrecer

una acción de venta con precios realmente bajos (hoy no nos atrevemos a definirlos como precios fuera de mercado, dada la situación de oferta y demanda que existe).

A este nivel de actividad que se anuncia de los grandes operadores, al que se deben incorporar algunos agentes de nuestro propio mercado, contrasta con el exceso de viviendas que, según estudio reciente de Tinsa, que lo sitian en 390.000 viviendas (un 6,40% del total), situando en manos de los promotores tan solo el 14% de la totalidad de productos, estando el resto en manos de los bancos y de la SAREB. Las previsiones más optimistas estiman que las viviendas que se venderán durante el próximo año se situaran en las 110.000, aunque ello no permite establecer que este stock se reducirá, ya que la demanda que comienza a activarse en ocasiones (más de las deseadas) es distante de los productos que existen en oferta, lo que comporta una demanda de producto que no existe en el mercado. En las grandes ciudades se comienza a detectar una falta de viviendas de alto niveles y la falta al mismo tiempo de suelo para poder realizar nuevos proyectos.

Todas estas previsiones se sitúan en escenarios en el que los precios de los pisos van a tener una tendencia al alza muy moderada, con incrementos que (siempre en función de los mercados locales), pueden oscilar entre el 1% y 5% máximo, sin que ello signifique que existan entornos donde los precios se mantendrán estables e incluso con tendencia a la baja en los momentos de cerrar las operaciones de compra.

## Demanda

Decíamos que los grandes operadores pueden permitirse establecer sus planes de actuación con grandes desarrollos e inversiones en el sector inmobiliario, ya que su relación con la banca dista mucho de la que se establece con un comprador particular de una vivienda para su familia y por lo tanto su dependencia del sector financiero es relativamente escaso, pero los precios se establecen en función de la oferta y demanda.



*“Los grandes operadores pueden permitirse establecer sus planes de actuación con grandes desarrollos e inversiones en el sector inmobiliario”*

Esta demanda tiene un proceso, que surge de la necesidad y esta se mantiene, existen todavía muchas familias que precisan de una vivienda para establecer su hogar, pero no se traslada al estadio del deseo hasta que realmente es imperativa la vivienda o comienzan a visualizar una posibilidad de acceder a ella. Es en este momento cuando se produce la demanda, pero esta va condicionada en función de la disponibilidad económica, que es la suma de los recursos (ahorros) que hayan podido generar la familia en el tiempo más la disponibilidad o capacidad de acceder al préstamo hipotecario que le conceda un banco.

Tan solo cuando los bancos actúen con dinamismo en la concesión de hipotecas (que no significa caer de nuevo en la falta de análisis económico del solicitante), será cuando los precios comenzarán a establecer una tendencia clara de aumento, mientras, será oferta del comprador (es decir la capacidad de compra) la que marque el precio. Si no se llega al que el ofertante (vendedor) está dispuesto a aceptar, se producirá el desvío de la demanda hacia la vivienda de alquiler, en tanto no dispongan de los recursos para la compra.

### Venta o alquiler

Se ha tratado mucho que el mercado ha cambiado en estos años y que el sector del alquiler por fin se ha activado. Es una lectura simple de los datos que nos aportan estos últimos años donde se ha establecido un alto volumen de alquileres frente a las escasas compras. La razón es la expuesta antes, no existía capacidad de endeudamiento para la compra, además los temores, ciertos de perder a nivel familiar, parte o todos los ingresos de los trabajos remunerados, comportaba una decisión en muchas ocasiones forzada, hacia el alquiler.

Ahora se está volviendo a medida de los

contratos de arrendamiento, unos de 5 años de acuerdo con la antigua L.A.U. (Ley de arrendamientos Urbanos), otros a 3 años según la última modificación de la misma ley a liberar pisos arrendados. Ello está comportando que en unos meses se volverán a situar en el mercado viviendas que han terminado su contrato de arrendamiento, pero que los propietarios tan solo accedieron (en gran medida) al arrendamiento, por la falta de posibilidad de venta. Cuando esta se active, estas viviendas desaparecerán del mercado de alquiler. Esta situación comienza a verse en los diferentes entornos urbanos, con la escasa oferta de pisos para arrendar como ponen de manifiesto los propios agentes inmobiliarios, frente a los cada vez más numerosos pisos en venta.

Siempre son buenas noticias las que se refieren a los diferentes procesos de activación del sector inmobiliario, no tan solo para los profesionales del mismo, también para el conjunto de la economía y de los futuros adquirente de viviendas. En resumen la activación de este sector puede ser beneficioso para el conjunto de la economía y de la sociedad, pero esta perspectiva no debe dejar de lado los riesgos que comporta actuar de forma intensiva en un mercado que ahora lo que requiere es una reactivación tranquila, pero firme, con un incremento de la actividad que la sociedad asuma en cuanto a la producción de viviendas, que los bancos acepten en cuanto a capacidad de financiación y que los agentes puedan operar en condiciones de normalidad. Vender 500.000 viviendas al año como sucedió antes de la caída del mercado, no era normal, vender menos de 100.000, como sucede ahora, tampoco no es. La demanda se sitúa en torno a los 200.000 pisos anuales, creamos el contexto, el escenario social, económico, político y fiscal adecuado para que ello se convierta en la actuación previsible para el próximo ejercicio. Actuando así seguro que se mantendrá activo sin altibajos. ●

# ¿Cómo invertir nuestro dinero? Inversión en activos inteligentes (Patrimonio inteligente vs Patrimonio emocional)

Cuando acumulamos cierta cantidad de ahorro o capital y nos planteamos invertirlo en algún tipo de inmueble, muchas veces nos preguntamos cuál es el mejor modo de invertir ese dinero y cuál es la mejor estrategia de futuro para el crecimiento del mismo. Una inversión inteligente y una gestión óptima del patrimonio resultante son la clave de una salud patrimonial rica y estable.



**Miquel Laborde**  
Socio fundador de  
Laborde Marcet

1. ¿Cómo se diferencian ambos patrimonios?
2. Rentabilidades según producto y ubicación
3. Reactivación del mercado

Es importante prestar atención a la primera fase del momento inversor en el que a menudo se nos plantea la posibilidad de adquirir (i) un activo inmobiliario en rentabilidad u (ii) otro activo inmobiliario que responde a criterios de compra más caprichosos que económicos. De este modo, podemos clasificar las inversiones que se realizan siguiendo dichos criterios y que configuran, respectivamente, un Patrimonio Inteligente y un Patrimonio Emocional.

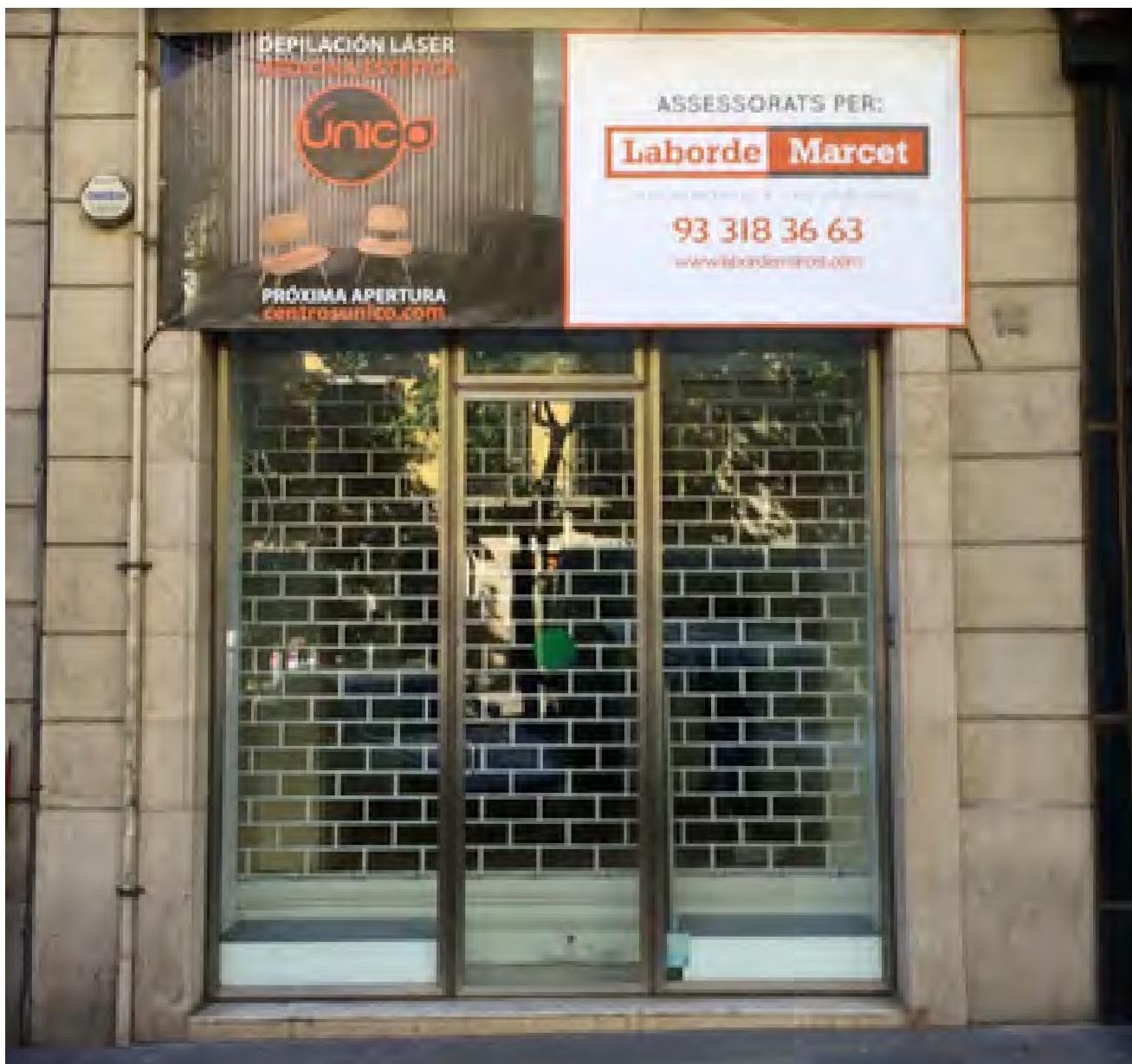
## ¿Cómo se diferencian?

Un Patrimonio Emocional es aquel que se conforma por activos inmobiliarios que no ofrecen rentabilidad, tienen por lo general poco recorrido y son fruto de una decisión emocional como, por ejemplo, nuestra vivienda habitual, una segunda residencia y otros activos mobiliarios como coches, barcos, motocicletas, etc.

Por otra parte, un Patrimonio Inteligente es aquel que se conforma por activos inmobiliarios que están bien ubicados, con una rentabilidad atractiva y, a ser posible, con recorrido al alza. Tales activos comparten un rasgo de gran importancia: La posibilidad de desinvertir y hacerlos líquidos con rapidez. Como claros ejemplos de este tipo de inversión podemos citar los locales comerciales y edificios (siempre teniendo en cuenta que la ubicación es un factor de máxima importancia).

## ¿Invertir sólo en Patrimonio Emocional?

Con la crisis actual, todos hemos conocido casos de patrimonialistas o fami-



lías que han llegado a perder todo o gran parte de su patrimonio por llevar un nivel de vida que requiere de grandes ingresos mensuales. Al haber una reducción de ingresos y ser gran parte de los activos de tipo emocional, estos se han tenido que liquidar o mal vender. Consideramos que esto se hubiera podido evitar, si se hubiera invertido en un Patrimonio Inteligente donde se prima el retorno de la inversión realizada.

No obstante, también existe la posibilidad de combinar en un híbrido los dos patrimonios. Idealmente puede producirse la coincidencia de que lo que nos

hace ilusión sea al mismo tiempo un activo rentable y seguro.

¿Cómo optimizar nuestras inversiones con la creación un Patrimonio Inteligente?

Para optimizar nuestras inversiones en activos inmobiliarios debemos de atender a dos criterios: En primer lugar, la ubicación (que es el más importante); y en segundo lugar, conviene prestar atención a la rentabilidad actual o potencial del activo, ya sea un local comercial, un edificio residencial o de oficinas o un hotel.

*“Existe la posibilidad de combinar en un híbrido los dos patrimonios. Idealmente puede producirse la coincidencia de que lo que nos hace ilusión sea al mismo tiempo un activo rentable y seguro”*

*“Para optimizar nuestras inversiones en activos inmobiliarios debemos de atender a dos criterios: ubicación y lugar”*

*“Las grandes ciudades, como Madrid y Barcelona, siguen encabezando las preferencias inversoras en España. ¿Es un buen momento para invertir?”*

### Rentabilidades según producto y ubicación

Vale considerar, ante todo, que la inversión inmobiliaria en España ofrece una rentabilidad mayor que la que se registraba hace 12 meses. En efecto, la rentabilidad inmobiliaria duplica, en el peor de los casos, la que ofrecen los Bonos del Estado a 10 años (2%), según diferentes estudios.

Así es que si relacionamos los precios de venta y alquiler de distintos productos inmobiliarios para calcular su rentabilidad bruta, el local comercial se mantiene como la inversión inmobiliaria más rentable. Comprar un local en zona prime en España para alquilarlo ofrece una rentabilidad bruta de entre un 4,5 y un 6%.

Por el contrario, el producto inmobiliario que menos rentabilidad ofrece son los garajes, que han terminado el segundo trimestre en el 4,6% desde la rentabi-

lidad del 3,6% de junio de 2014.

Si comparamos por producto, nos encontramos los siguientes perfiles:

#### Rentabilidad de la vivienda

La inversión en vivienda para ponerla en alquiler ha aumentado durante los últimos doce meses. La rentabilidad neta en Madrid es del 4%, algo superior a la de Barcelona (3,8%).

#### Rentabilidad de los locales comerciales

Los locales son el producto que mayor rentabilidad tienen en la mayoría de las capitales. Si hablamos sólo de locales prime, ubicados en las mejores zonas comerciales, Barcelona ofrece una rentabilidad de entre 4,5 y 6%; mientras que Madrid registra una de entre 4,75 y 6%.

#### Rentabilidad de las oficinas



En Barcelona la rentabilidad media de las oficinas asciende al 5,8%, mientras que en Madrid baja hasta el 5,6%.

### Rentabilidad de los garajes

Los garajes son, en contraposición, el producto menos rentable para el inversor en muchas capitales.

### Según ciudades

En término de localizaciones, decir que la rentabilidad actual dependerá de la ubicación del activo, oscilando entre el 3% y el 7% tanto en locales comerciales, edificios residenciales u hoteles. Como regla general, la rentabilidad en locales es más elevada (entre el 5 y 7%) de la que se obtiene mediante la inversión en activos residenciales (entre el 3 y 4%). Aunque, como se ha dicho anteriormente, dependerá de la ubicación.

Las grandes ciudades, como Madrid y Barcelona, siguen encabezando las preferencias inversoras en España. ¿Es un buen momento para invertir?

La crisis inmobiliaria en España ha sido lo más parecido a un volcán: su aparición ha paralizado al mercado, y ha alejado la confianza de quienes acostumbraban a invertir en activos inmobiliarios. Pero como sucede con estos fenómenos naturales, su remisión ha dado paso a un terreno fértil que está reactivando las inversiones.

Como consecuencia de la crisis, el valor de las propiedades desde el 2007 han caído un 36,7%. El metro cuadrado, en promedio, descendió de 1.626 euros a 1.190 euros en siete años.

### Reactivación del mercado

La reactivación del sector inmobiliario está empezando a asomar y todo indica que se generará una estabilidad luego de la estrepitosa caída de los últimos años. Sin embargo, las inversiones inteligentes en las zonas prime de las que hablábamos

no se han visto tan perjudicadas. Esto se debe a que la falta de oferta (producto inmobiliario) en las principales zonas comerciales de las principales ciudades, como Barcelona o Madrid, ha evitado una caída abrupta de los precios.

No obstante, en este momento de recuperación del sector, estamos ante un movimiento muy ágil en el parque inmobiliario comercial. Reactivación del crédito y concreción de operaciones es lo que se está percibiendo cada vez con más fuerza. Ante esta nueva realidad solo cabe tener memoria sobre los errores que nos condujeron a la crisis y obrar con sensatez y prudencia, evitando operaciones de alto riesgo y, como indicábamos en un inicio, preservando un patrimonio inteligente que nos permita a su vez poder mantener a salvo el emocional. ●

*“La inversión inmobiliaria en España ofrece una rentabilidad mayor que la que se registraba hace 12 meses”*

*“Reactivación del crédito y concreción de operaciones es lo que se está percibiendo cada vez con más fuerza”*



# Nuevo concepto en el diseño de oficinas

La crisis, el coworking,... ha hecho que la forma en la que se distribuyen los lugares de trabajo, cambien. Surgen nuevas necesidades y los espacios diáfanos dan paso a salas cerradas ideadas para reunirse y tomar decisiones.



**Jose Antonio Marta**  
director General de la  
empresa ENVATECH®  
HERMARTA

1. Introducción
2. Nuevas formas de entender los espacios
3. Cuando la movilidad e independencia se vuelven infinitas

## Introducción

Aunque son utilizados en un gran número de proyectos de la arquitectura de interiores en muchos casos siguen siendo algunos desconocidos bien por posibilidad de acabados o bien por prestaciones técnicas que permiten personalizar en un alto grado cualquiera de los proyectos dónde intervienen.

Los pavimentos elevados registrables (PER) son prescritos y se utilizan en todos aquellos entornos dónde la gestión de las instalaciones bien por su complejidad, bien por su movilidad requieren un tipo de suelo altamente practicable y dónde mantenga una estética final acorde al entorno; desde los acabados básicos encapsulados metálicos con gran demanda por parte de propietarios y gestores de edificios por su practicidad hasta casos más complejos

dónde la electroestática (corriente residual existente en entornos particulares) requieren de soluciones modernas y económicas que mejoren la vida del edificio y abaraten el presupuesto anual de mantenimiento.

Los tabiques móviles son unos elementos que a medida que se ha incrementado el precio del suelo, han tomado protagonismo puesto que permiten crear espacios totalmente polivalentes y zonas compartimentadas con elevados requerimientos acústicos pero a su vez no supone un elemento estático, fijo y por tanto incómodo y costoso a la hora de analizar las necesidades de cualquier espacio laboral. Mediante esta solución se permite optimizar costes a las empresas a nivel de zonas colectivas dónde técnicamente sólo se realizan anclajes en los forjados superiores dejando libre y fuera de su mantenimiento habitual los suelos de cualquier vivienda o edificación.



Con la idea de seguir aportando flexibilidad a los espacios de trabajo se encuentran los techos técnicos, elementos que se integran totalmente con el entorno constructivos desde el punto de vista de la estética (modelos continuos, modulables con medidas especiales, aportaciones acabados y texturas, tipología de estructura perimetral de apoyo) así como una amplia variedad de registrabilidad en función de la familia elegida bien sea tipo metálico de fibras minerales o modelos más básicos de cartón comprimido.

Cabe destacar también un producto cuya

utilización es muy frecuente en los proyectos como son las particiones o mamparas divisorias de oficina. Estos elementos que aportan una total movilidad para el usuario y que aún siendo un elemento estático dispone de un alto grado de intercambiabilidad muy apreciado en edificios con unicidad de usuarios (grandes empresas) ha evolucionado enormemente en los últimos años pasando de modelos más bien “pesados” desde el punto de vista estético a estructuras muy ligeras y dónde el cristal ha tomado un protagonismo principal en cada uno de los proyectos dónde se utilizan.

*“Los tabiques móviles permite optimizar costes a las empresas a nivel de zonas colectivas”*

*“Cabe destacar también un producto cuya utilización es muy frecuente en los proyectos como son las particiones o mamparas divisorias de oficina”*

*“MEETING AREAS que simplifican las antiguas salas de reuniones o en muchos casos las eliminan pasando a modelos de espacios más escasos dimensionalmente”*

### **Nuevas formas de entender los espacios (One Space, Coworking, Meeting Areas)**

Es conocido que cada momento y ciclo económico requiere un modelo de distribución de espacios que sean totalmente adaptables a las situaciones de las empresas así como la tipología de edificios también deben de adaptarse a estas necesidades reales de la propia economía.

Así como hace unos años existía una clara tendencia a los espacios abiertos “open space” dónde se potenciaba la plena comunicación entre áreas departamentales con grandes dimensiones y necesidades y donde propietarios, gestores y usuarios llegaban a fáciles acuerdos económicos, la crisis económica ha aportando una nueva visión de las zonas de trabajo haciendo que todas las partes tomen un papel mucho más activo a la hora de negociación y por tanto la necesidad de nuevas formas de optimización bien por coste, bien por reestructuración de las estructuras o bien por desaparición y conversión de las empresas pasando de modelos industriales a comerciales.

Se ha detectado una reciente tendencia asociada al nombre de COWORKING (en español cotrabajo, trabajo cooperativo o trabajo en cooperación) que es una forma de trabajo que permite a profesionales independientes, emprendedores, y pymes de diferentes sectores, compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos conjuntos. El neologismo «cotrabajo» 1 es la traducción al español del término coworking, pero el uso directo del anglicismo es casi más aceptado que el propio término «cotrabajo».

El coworking permite compartir oficina y equipamientos, y constituye una propuesta más elaborada que los de los denominados «cibercafés», entornos en los que también se cuenta con conexión a Internet.

El trabajo cooperativo fomenta las relaciones estables entre profesionales de diferentes sectores que pueden desembocar en

relaciones cliente-proveedor. En todo caso es frecuente que se genere un sentimiento de pertenencia a una comunidad, más allá de las vinculaciones efectivas, entre los trabajadores que frecuentan los espacios de coworking.

Los centros de trabajo cooperativo destinados principalmente a profesionales de Internet, diseñadores, programadores, arquitectos, fotógrafos, escritores, periodistas, etc., proporcionan, generalmente, un escritorio individual, acceso a internet y otros servicios.

Con decenas de espacios ubicados en países como Estados Unidos, Reino Unido, Francia, España, Alemania, Australia, Argentina, México, entre otros, este tipo de lugares es utilizado por profesionales nómadas que viajan por todo el mundo y llevan consigo sólo ordenadores portátiles en apoyo de su labor cotidiana. Sin embargo, el carácter flexible y práctico de este tipo de espacios, permite a muchos profesionales establecer un lugar permanente de trabajo, sin ataduras asociadas a contratos por servicios y suministros, dónde la permanencia mínima puede cambiarse con facilidad.

Analizando otros mercados más maduros, exigentes pero a su vez muy dinámicos se ha detectado una corriente relativamente reciente y que está originando un estudio de los entornos laborales en la cual cada vez más las empresas se encuentran inmersas en nuevos proyectos, entornos más globalizados con necesidades de comunicación, creación células de trabajo menos complejas y pequeñas para solucionar temas diarios o situaciones a corto plazo y por tanto la demanda de muchas zonas de escasa dimensión pero altamente tecnificadas dónde los equipos puedan realizar este tipo de trabajo. Se ha contrastado un elevado incremento de MEETING AREAS que simplifican las antiguas salas de reuniones o en muchos casos las eliminan pasando a modelos de espacios más escasos dimensionalmente (entre 2-6 m<sup>2</sup>) pero dónde la necesidad de otro tipo de elementos (sistemas magnéticos, proyectores, comunicación, insonorización) es muy va-

lorado por sus usuarios y configuran una nueva tipología de áreas de trabajo.

### **Cuando la movilidad e independencia se vuelven infinitas (Emotional Cub)**

Todos los edificios se encuentran sujetos a las diferentes modificaciones de los usuarios que lo habitan ya sean del sector que sean y especialmente todos estos edificios padecen estos cambios constantes de su piel interna (suelos, techos, paredes) a medida que el dinamismo del sector (tecnológico, I&T, farmacéutico, retail) o de la propia actividad de la compañía necesita crear espacios polivalentes, rápidos de modificar y altamente customizables.

Es normal encontrar conflictos entre propietarios y los propios usuarios (empresas) por factores tan diversos como quien asume costes de movimientos internos, modificaciones de espacios actuales o creación y adaptación de nuevos espacios a necesidades de las propias compañías.

Es por tanto en un entorno de tanta flexibilidad dónde ENVATECH ® - HERMARTA lanza un producto al mercado EMOTIONAL CUBE con un objetivo muy concreto como es el optimizar costes de mantenimiento para los propietarios de edificios o espacios laborales así como permitir a las empresas disponer de un producto totalmente adaptable a sus necesidades dónde ya no es necesario interrelacionar con el resto del edificio (suelos, techos, paredes).

EMOTIONAL CUBE es un concepto altamente personalizable en la totalidad de la composición de sus productos: modelos de monocristal para conseguir luminosidad o bien prestaciones acústicas aportando paredes doblemente acristaladas; independencia de fijación de sus elementos al suelo o techo existente o bien mediante la utilización de componentes que no hipotecan las superficies construidas. Interiores de diversos acabados y con prestaciones estéticas o técnicas bajo requerimiento de

cliente. Volumetrías adaptadas a la casuística de los clientes a nivel de tipo de salas (recepciones, meeting rooms, call center, lunch areas) pudiendo adaptarla dimensionalmente según unos estándares de fabricación existentes.

El hecho de no requerir anclajes fijos a los elementos estructurales (paredes, suelos, techos) permite una alta movilidad y polivalencia desde el punto de vista del usuario así como entrega a los propietarios y gestores de fincas la tranquilidad de no tener que dañar los elementos estructurales de las propiedades tales como forjados o paramentos verticales. ●

*“Una reciente tendencia asociada al nombre de COWORKING que permite a profesionales independientes, emprendedores, y pymes de diferentes sectores, compartir un mismo espacio de trabajo”*

