

Saber lo que no puede hacer un arrendatario

Riesgos de la hipoteca
multidivisa

viviendas de alquiler: una
demanda en alza



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

Director: J. Pintó Sala

Directora Adjunta: Maite Pérez Marín

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

Redacción y Administración

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

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

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

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

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

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

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

Diseño y Maquetación
Fabio Heredero Barrigón

Exclusiva de publicidad
Comunicación Integral y Marketing para Profesionales
Calle 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 - 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 Hipotecas multidivisas, ¿nuevo tóxico bancario? Su nulidad

10 ¿Qué puede hacer dentro de la vivienda y qué no un arrendatario? Límites para la figura del arrendatario

14 Zonas comunes en propiedad horizontal, qué se puede hacer y qué no

18 Herederos frente a la deuda hipotecaria del fallecido

22 Lo que dicen los jueces: Sobre el "valor de adquisición" de un inmueble al efecto de declarar tras su venta la ganancia patrimonial en el IRPF. Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 21 de Diciembre de 2015

26 Caso Práctico

Compraventa bien inmueble. Contrato de arras

32 Financiación

Viviendas de alquiler, una demanda en alza

36 Mercado

Cómo se está desarrollando la recuperación del mercado inmobiliario

40 Fiscal

Impuesto sobre transmisiones patrimoniales en los arrendamientos de bienes inmuebles

46 Técnica

Los elevadores verticales revalorizan en todos los aspectos a las viviendas unifamiliares

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



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



UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID

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



Porque el
100% de los
estudiantes del
ISDE

¿Por qué quieres estudiar DERECHO con los Nº1?

HAN APROBADO
el EXAMEN para
ser ABOGADO
y han logrado
INTEGRARSE
EXITOSAMENTE
en el mundo
LABORAL

Deloitte.

Rödl & Partner

ROCA JUNYENT

BROSETA

SQUIRE
PATTON BOGGS

URÍA MENÉNDEZ

CUATRECASAS.
GONÇALVES PEREIRA

CLIFFORD
CHANCE

Pérez-Llorca

EY
Building a better
working world

CLYDE&CO

KPMG

Osborne
Clarke


...New York

COLUMBIA
UNIVERSITY

...London

UNIVERSITY OF
CAMBRIDGE

Porque recibirás
FORMACIÓN
INTERNACIONAL en...



Un salto hacia la ducha

La primavera estos días, despierta a la naturaleza sin contemplaciones, como el toque de diana a la soldadesca en un cuartel. En cambio, nuestro mercado inmobiliario se despierta más lento, como lo haría un adolescente un domingo por la mañana.

Nuestro mercado quiere despertar, se nota en múltiples datos, pero al mismo tiempo tiene dudas que lo sobrevuelan y le empujan a quedarse entre las sábanas. Entre esas dudas, la de saber quién nos gobernará. Saber quién mandará es algo muy importante para el mercado. Esta incertidumbre casi puede ser peor que el gobierno del peor gobernante. El mercado quiere saber a qué se enfrenta, al mercado inmobiliario no le gustan las sorpresas. Ahora necesita dejar la cama, dar un salto hacia la ducha y presentarse a la sociedad con transparencia, realismo y optimismo.

direccioncontenidos@difusionjuridica.es

Hipotecas multidivisas, ¿nuevo tóxico bancario? Su nulidad

Con los efectos de la crisis, y la depreciación del euro, son muchos los deudores hipotecarios a los que les cuesta llegar a final de mes. Y muchos de ellos son deudores de hipotecas multidivisas, que están viendo, no solamente fuertemente incrementada su cuota mes a mes, sino también el importe del capital que deben al Banco. Analizamos si las hipotecas multidivisas son un nuevo tóxico financiero, cuáles son sus riesgos y forma de eliminarlos.



Carmen Giménez

Abogada, experta en urbanismo y Derecho inmobiliario
<http://carmengimenez.gandgabogados.es/>

1. El origen
2. ¿Qué es la hipoteca multidivisa? Su definición
3. Riesgos de la hipoteca multidivisa y cláusulas abusivas
4. Qué se pide a los Tribunales y plazos para reclamar

El origen

En España, en el período de “bonanza” económica e inmobiliaria, y más concretamente entre los años 2006 a 2009, cuando se compraban inmuebles “como si fueran barras de pan”, sin detenerse a pensar tan siquiera en el precio que costaba el metro cuadrado de lo que se estaba adquiriendo sino, si la capacidad económica de la unidad familiar podía pagar la “letra” o cuota mensual resultado de la hipoteca que iba a contratar, surgen con fuerza las denominadas hipotecas multidivisas o hipotecas multimonedas.

Este nuevo producto financiero, en tanto en cuanto era ofrecido y comercializado por un Banco o una entidad financiera, resultaba sumamente atractivo para el consumidor o usuario cuando el euro era una moneda fuerte frente a otras monedas, como el yen japonés o el franco

suizo, que tenían un tipo de interés más bajo que el de la zona euro. Esta diferencia de valor hacía que la cuota mensual a pagar por el deudor hipotecario fuera inferior que la de un préstamo hipotecario convencional.

Es muy posible que los Bancos y Entidades Financieras que los comercializaron masivamente, lo hicieran en previsión de evitar los riesgos de una fuerte caída del tipo de interés de la moneda en la zona euro, como así sucedió a partir de enero-febrero de 2009, y tener así garantizados, sus beneficios empresariales.

De esta manera, estos préstamos, que se comercializaban fundamentalmente entre colectivos, se ofrecían tanto para la adquisición del inmueble, como para sustituir el préstamo convencional que ya tenían los deudores hipotecarios, in-



formándoseles solamente de la comparativa entre uno y otro en el momento de la contratación, pero obviando los importantes riesgos (hoy hechos consumados) que contraían al firmarlo.

¿Qué es la hipoteca multidivisa? Su definición y naturaleza

Tras diferentes opiniones de los Tribunales, como consecuencia de la resolución de distintas demandas interpuestas por consumidores y usuarios, sin que hubiera un criterio unificado sobre el concepto y naturaleza de este préstamo tan atípico y al que estamos tan poco acostumbrados, el Tribunal Supremo en Ple-

no, en sentencia de 30 de junio de 2015 no solamente las define, sino que incluso califica su contenido como el de un instrumento financiero derivado.

Así, en lo que respecta a su **definición**, dice la Sala: “Lo que se ha venido en llamar coloquialmente hipoteca multidivisa es un préstamo con garantía hipotecaria, a interés variable, en el que la moneda en la que se referencia la entrega del capital y las cuotas periódicas de amortización es una divisa, entre varias posibles, a elección del prestatario, y en el que el índice de referencia sobre el que se aplica el diferencial para determinar el tipo de interés aplicable en cada

“Estas hipotecas se ofrecían para sustituir al préstamo convencional ya contratado, informando de la comparativa entre ambos, pero obviando los importantes riesgos que contraían al firmarlas”

“El Pleno del Tribunal Supremo en su sentencia de 30 de junio de 2015 las define, y califica su contenido como el de un instrumento financiero derivado”

periodo suele ser distinto del Euribor, en concreto suele ser el Libor (London Interbank Offerd Rate, esto es, tasa de interés interbancaria del mercado de Londres)”.

Es decir, la hipoteca multidivisa, se caracteriza por la denominación en divisas del capital prestado y de las mensualidades exigibles, a pesar de que ese capital haya sido desembolsado en moneda nacional y que los reembolsos deben efectuarse en esta moneda, sirviendo la divisa como una simple unidad de cuenta, puesto que el flujo monetario expresado en divisas es ficticio, mientras que el flujo monetario expresado en moneda nacional es real.

Y sobre su **naturaleza**, indica: “La Sala considera que la hipoteca multidivisa es, en tanto que préstamo, un instrumento financiero. Es, además, un instrumento financiero derivado por cuanto que la cuantificación de la obligación de una de las partes del contrato (el pago de las cuotas de amortización del préstamo y el cálculo del capital pendiente de amortizar) depende de la cuantía que alcance otro valor distinto, denominado activo subyacente, que en este caso es una divisa extranjera. En tanto que instrumento financiero derivado relacionado con divisas, está incluido en el ámbito de la Ley del Mercado de Valores de acuerdo con lo previsto en el artículo 2.2 de dicha ley. Y es un instrumento financiero complejo en virtud de lo dispuesto en el artículo 79.bis.8 de la Ley del Mercado de Valores, en relación al artículo 2.2 de dicha ley”.

Definida de la manera expuesta anteriormente, y calificada su naturaleza por nuestro Alto Tribunal, parecía que se abriría una puerta más segura a los hipotecados por este tipo de contratos para reclamar sobre la nulidad por abusividad de sus cláusulas, abusividad que veremos más adelante.

Posteriormente a esta sentencia, se dictó otra, en diciembre de 2015, esta vez

por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en la que se indica que la hipoteca multidivisa no es un instrumento financiero derivado, eso sí, deja a salvo la comprobación y criterio del órgano jurisdiccional nacional que tiene que juzgar, en definitiva, el caso concreto.

Parece que este cambio de criterio ha hecho saltar, de nuevo, la duda sobre la prosperabilidad o no de las demandas a futuro que pudieran interponer los consumidores y usuarios en defensa de sus derechos.

Sin embargo, la consecuencia de esto, sobre si la hipoteca multidivisa es o no un instrumento financiero derivado, no es otra que la aplicación o no de los deberes de información que impone a las entidades financieras la Ley del Mercado de Valores (LMV), tras su redacción al trasponer la Directiva que contiene la normativa MIFID (Markets in Financial Instruments Directive), y ello con independencia de la ingente normativa sectorial que regula esas obligaciones de información por parte de las entidades.

Al respecto, indicar que una Directiva comunitaria y la ley estatal que la traspone son instrumentos diferentes. La ley estatal tiene que respetar el contenido de la Directiva, pero puede incluir elementos adicionales que, en este caso, puedan servir para dar más protección a los inversores de la que ofrece la propia Directiva.

El TJUE, máximo intérprete de la Directiva, ha dicho que en ella no se incluyen las hipotecas multidivisa, esto es, en ese ámbito mínimo de la Directiva. En consecuencia, no es obligatorio para los Estados miembros, aunque sí posible, mantener leyes que, trasponiendo la Directiva MIFID, tengan un ámbito de aplicación más amplio que permita la inclusión de otros instrumentos financieros que la Directiva no incluye.

Desde este punto de vista, la contradicción entre la sentencia del TJUE y la

del TS se podría resolver considerando que el TJUE se refiere en su sentencia a una normativa de mínimos que el legislador estatal puede mejorar y ampliar, y así lo ha hecho en la LMV, interpretada por el Tribunal Supremo. La definición de la LMV de instrumento financiero complejo es, sencillamente, más amplia y generosa que la contenida en la Directiva que traspone.

Dicho lo anterior, y siendo partidaria, como soy, del criterio sentado por el Tribunal Supremo, he de añadir que, en cualquiera de los casos, y aún para quien opine que no resulta de aplicación la LMV, ello no obsta para reclamar en base a la obligada transparencia que impone la Ley para la Defensa de los Consumido-

res y Usuarios en caso de reclamaciones a realizar por estos últimos; o por el control de incorporación de las Condiciones Generales de Contratación para el caso de empresas y profesionales. La reclamación habrá de ser centrada en nulidad por error vicio en el consentimiento.

Riesgos de la hipoteca multidivisa y cláusulas abusivas

En una hipoteca convencional uno de los mayores riesgos que existen es el cambio de la cuota a pagar como consecuencia de la variación del tipo de interés pactado, si es que se ha pactado un tipo de interés variable.

En el caso de las hipotecas multidivisa,

“Es un préstamo con garantía hipotecaria, en el que la moneda en que se referencia la entrega del capital y las cuotas periódicas de amortización es una divisa, entre varias posibles, a elección del prestatario”



“La consecuencia de si la hipoteca multidivisa es o no un instrumento financiero derivado, es la aplicación o no de los deberes de información que impone a las entidades financieras la Ley del Mercado de Valores”

además de este riesgo, existen otros muchos de gran importancia, siendo cuatro de ellos los que, desde mi punto de vista, adquieren más trascendencia.

Tal y como he indicado anteriormente, en las hipotecas multidivisa, la divisa sirve como una simple unidad de cuenta, ya que el flujo monetario expresado en divisas es ficticio, mientras que el flujo monetario expresado en moneda nacional es real. Siendo esto así, los tres riesgos más importantes, y que resultan consumados a día de hoy, por la fuerte depreciación del euro son:

a) Las fluctuaciones de la divisa comprometida en el préstamo hipotecario **incide en la cuota mensual a abonar**, la que resulta desconocida por los deudores hipotecarios hasta un máxi-

mo de dos días antes del vencimiento del préstamo, siendo que además, el cambio de divisa y de tipo de interés se realiza de manera mensual y no de manera anual como en un préstamo hipotecario convencional.

Estando el euro en este momento fuertemente depreciado respecto de la divisa elegida (normalmente el yen japonés o el franco suizo), la cuota mensual a abonar ha sufrido una importante subida, encontrándose en permanente recálculo.

b) Las fluctuaciones de la divisa también inciden en el propio capital prestado, puesto que está en permanente recálculo, de manera que puede ocurrir, como de hecho está ocurriendo, que hoy día el importe del préstamo en euros sea superior al realmente recibido por el prestatario en su día.

c) La cláusula de no modificación o novación del préstamo hipotecario, para el caso de que el prestatario, o deudor hipotecario, quiera usar la oportunidad que le ofrece el propio contrato de cambiar de divisa, o incluso al euro, **significa consolidar la deuda** del capital del préstamo **que figure en el momento del cambio**, pudiendo resultar, como así ocurre, que dicho importe sea superior al realmente concedido inicialmente. Es decir, el prestatario, a pesar de pensar que lleva años amortizando, se encuentra que tiene que comenzar por encima de cero, abonando incluso un importe superior al no percibido.

d) La cláusula de compensación por el permanente recálculo en el que se encuentra el valor del inmueble o vivienda hipotecados. Si como consecuencia de las fluctuaciones de la divisa, **el bien hipotecado tuviera un valor que estuviera por debajo del 10% o el 15% que el inicialmente tasado**, **el deudor hipotecario tendrá que completar ese importe** bien pagándolo, bien garantizándolo con la ampliación de la propia hipoteca, ya que de no ser así, el Banco podría dar por vencido el presta-



mo y podría reclamarlo en su integridad.

Se trata pues de un producto de gran complejidad, del que hay que tener en cuenta que el Banco o Entidad Financiera, no informó detalladamente al prestatario, mostrando los posibles efectos adversos de lo que se iba a contratar e iba a incidir en el futuro del patrimonio y economía del deudor hipotecario, por lo que la voluntad prestada por el contratante se encontraba viciada en el momento de prestar el consentimiento, al haberse formado sobre una realidad equivocada o errónea.

Qué se pide a los Tribunales y plazos para reclamar

Finalmente, puntualizar que lo que se pide a los Tribunales es que se decreten nulas y se eliminen, del contrato de préstamo, exclusivamente las cláusulas multidivisa, recalculándose el préstamo

desde el principio en moneda euro, y aplicando el tipo de interés del Euribor si así quedó previsto en el contrato, o en su caso, el tipo de interés más el diferencial pactados.

Sobre el **plazo para proceder a la reclamación**, y habiendo leído en algunos foros, el de 4 años desde la firma del contrato de préstamo, reseñar que, si bien dicho plazo es el previsto en nuestro Código Civil, el Tribunal Supremo ya ha definido en numerosas sentencias cuál es el “dies a quo” o día inicial para comenzar su cómputo, y que no es otro que **el de la consumación del contrato**, no el de la perfección del mismo. El contrato no se consuma mientras alguna de las partes, o ambas, no hayan cumplido la totalidad de las obligaciones que le incumben. Por tanto, el inicio de ese plazo de cuatro años empezará a contarse cuando se haya abonado la totalidad del importe del préstamo. ●



¿Qué puede hacer dentro de la vivienda y qué no un arrendatario? Límites para la figura del arrendatario

A lo largo de la historia, el arrendamiento de una vivienda ha sido legislado de diferentes formas, no dejando satisfechos a los intervinientes en el negocio jurídico en casi ninguna, de las redacciones dadas. Analizaremos los límites para el arrendatario.



Elia Sánchez Vales

Agente de la propiedad inmobiliaria y Perito tasador judicial

1. Introducción
2. Análisis de la Ley
3. ¿Qué puede hacer el arrendatario?

Introducción

Como ha ocurrido en todas las facetas del arte, después de la saturación de elementos ornamentales, se termina prescindiendo de ellos totalmente. La primera intervención llega a no ser bella por exceso. La segunda no lo es por defecto.

Así, con la publicación de una nueva legislación intentando evitar un alto grado de protección a favor de los arrendadores, se iniciaba una etapa que limitaba tanto los derechos de los arrendadores, que los desprotegía en favor de los de los arrendatarios.

Con la llegada de las nuevas tecnologías y la vertiginosa velocidad de la información, los legisladores van adecuando de forma -más rápida que nunca-, las leyes a las necesidades de los ciudadanos, y pese a que los males históricos son difíciles de

erradicar, en la actualidad la adaptación de las leyes que afectan al arrendamiento de las viviendas, se encuentran como nunca, en un punto de equilibrio bastante aceptable.

De esta forma, la Ley 4/2013 de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas, de 4 de junio de 2013, publicada en el BOE el 5 de junio de 2013, modificó sustancialmente la Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos vigente, conformando un panorama bastante claro y equilibrado, de la situación en la que se encuentran los firmantes de los contratos, de sus derechos y obligaciones.

A partir de estas premisas, podríamos preguntarnos: ¿qué puede y qué no puede hacer en una vivienda el arrendatario de la misma, en función de las leyes vigentes que afectarían su relación con el arrendador?



Análisis de la Ley

La Ley en el Título I comienza explicando el **ámbito de aplicación** de la misma y diferenciando los alquileres para uso de vivienda y los que son para uso distinto de vivienda.

A este respecto podemos decir, que cuando una vivienda se arrienda para ser usada como vivienda, el hecho mismo excluye cualquier actividad a realizar en la misma que no sea el simple y amplio hecho de vivir en ella, por parte del arrendatario. Es decir, no podrá realizar actividades comerciales, industriales ni de cualquier otro tipo en la vivienda arrendada.

En el Título II, Capítulo I, se estudian las **normas generales del arrendamiento**. En general, el arrendatario se somete a las normas que rigen la comunidad en la que se encuentra ubicada la finca que arrienda. Cuando en una comunidad de propietarios, se prohíbe por ejemplo, sacar las basuras al cuarto designado al efecto antes de una hora, con la asunción de esta obligación, el arrendatario está obligado a cumplir “todas aquellas” que la citada comunidad haya decidido auto-imponerse.

Igualmente en este Capítulo se fijan los derechos de **cesión y subarriendo** del contrato. Por regla general suelen quedar prohibidos los citados derechos en los

“La Ley 4/2013 de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas modificó sustancialmente la Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos vigente”

“Cuando una vivienda se arrienda para ser usada como vivienda, el hecho mismo excluye cualquier actividad que no sea vivir en ella”

arrendamientos de vivienda, pues el arrendador se reserva el derecho a arrendar a quien considere oportuno, conociendo de antemano su solvencia económica para asegurarse, en la medida de lo posible, el cobro de las rentas pactadas. Por el mismo motivo, el subarriendo se suele prohibir. Ambos derechos, cuando se autorizan en los contratos, suelen estar acompañados de una coetilla en la que se especifica: “previa autorización del arrendador”. Este punto no está reñido con el derecho del arrendatario a recibir en su casa a amigos y familiares. Pueden pernoctar en la vivienda por períodos que puedan considerarse de visita. Es su casa, su domicilio, su hogar... y sin trasgredir derechos de otros, como tal puede actuar.

Si analizamos el Capítulo II en relación con **la duración de los contratos**, la Ley marca un plazo mínimo, que es el que suele pactarse por las partes. Este plazo es de un año, prorrogable hasta tres años a voluntad del arrendatario. Es decir, cumplido el primer plazo pactado (normalmente de un año) el arrendatario puede rescindir el contrato de forma unilateral, sin que por ello tenga derecho el arrendador a imponer penalización alguna. Para que así sea, ha de cumplirse con la obligación de notificación previa por parte del arrendador al arrendatario en el plazo de treinta días.

El Capítulo III habla sobre **la renta** pactada entre las partes y los gastos generales de la vivienda. A este respecto, el arrendatario puede contratar cualquier tipo de servicio para la vivienda que, lógicamente siempre irá a su cargo. A la finalización del contrato será el responsable de darse de baja o trasladar, los servicios que previamente haya contratados a donde desee. Podrá, siempre, suspender el servicio de un contrato realizado por el propietario, pero a la finalización de la relación contractual, los servicios que han de quedar contratados son los que al comienzo del contrato lo estaban.

¿Qué puede hacer el arrendatario?

Es en el Capítulo IV de ésta Ley donde

se nos va a informar sobre **los derechos** que asisten al arrendatario, con las modificaciones de los artículos 23 y 25 que la Ley 4/2013 introdujo en ellos. ¿Puede el arrendatario hacer obras en la vivienda? Veamos: *Se ha producido la rotura de una tubería del agua, es agosto y no hay posibilidad de localizar al arrendador. Hay que hacer obra para reparar el daño. ¿Puede hacerla el arrendatario? Está claro que sí. La idea es que cuide la vivienda “como si fuera suya”. No hacerlo sería obrar mal...*

Convendría a la vivienda agrandar el salón a costa de una habitación que es demasiado grande. Están separadas por un simple tabique. Sería beneficioso tanto para el propio arrendatario como para el arrendador. La vivienda quedaría preciosa. Habría que hacer obra. ¿Puede hacerla el arrendatario? No. La vivienda no es de su propiedad y para realizar cualquier tipo de intervención debe contar con la aquiescencia del arrendador. Debe ser autorizado por éste y lo debe ser por escrito. De esta forma a la finalización del contrato, no se le exigirá el coste de volver a poner la vivienda en las condiciones en las que estaba inicialmente o una indemnización por haberlo realizado sin el consentimiento preceptivo.

Otra circunstancia: *En la vivienda se han soltado los tornillos que sujetan los tiradores de las puertas y algunos se han perdido. ¿Debe hacer algo al respecto el arrendatario? Por supuesto. Debe realizar todas aquellas pequeñas reparaciones que exija la vivienda a consecuencia de su uso. Debe cambiar una bombilla que se funde, por ejemplo. Pero, ¿qué consideramos pequeñas reparaciones? Este es un tema en que debemos poner de acuerdo, arrendador y arrendatario. Y es donde pueden surgir discrepancias. Pero la objetividad que un tercero ajeno puede ofrecer, siempre será de gran ayuda. Si consultan a un Agente de la Propiedad Inmobiliaria o a un profesional experto en la materia, tendrán clara la respuesta sin necesidad de ninguna otra intervención. Los criterios que se utilizarán serán los que el sentido común dicte.*

“El arrendatario está obligado a cumplir “todas aquellas” normas que su comunidad de vecinos haya decidido auto-imponerse”

En el artículo 25 del mismo Capítulo IV, se habla del derecho de adquisición preferente. A este derecho pueden las partes renunciar, pero si no lo pactaran así, el arrendatario en caso de venta de la vivienda objeto de su contrato de arrendamiento, podrá adquirirla cuando el arrendador desee venderla con preferencia sobre cualquier otro comprador y al mismo precio. El arrendador tiene obligación de comunicar su intención al arrendatario con treinta días de antelación a su realización, de forma que en ese plazo el arrendatario decidirá o no, sobre su compra.

En el Título IV el artículo 36 habla sobre la fianza que ha de ser depositada en el organismo autonómico. En relación con ello, el arrendatario tiene el derecho a exigir a la finalización del contrato al arrendador, la devolución del importe íntegro de la fianza. La administración donde fue depositada al comienzo del contrato, tiene un plazo para devolver el importe que se le ingresó a la firma del mismo, y es este tiempo suficien-

te para dejar liquidadas las facturas de los suministros normalmente pendientes de liquidar a la firma de la rescisión. Para que se devuelva el importe de la fianza se debe firmar por las partes la resolución del contrato en vigor y presentarlo a la Administración autonómica competente.

Y para terminar, y remitiéndonos al encabezamiento de este artículo. El arrendatario dentro de la vivienda que arrienda, puede hacer todo aquello que el propietario haría para vivir en ella con plena libertad. No podrá realizar ningún tipo de obras que no siendo de máxima urgencia, permanezcan en el tiempo y/o alteren la configuración de la vivienda de su disposición. Tampoco podrá ejercer sobre ella ninguna actuación que se derive de la tenencia en propiedad de la misma. Por lo demás, el arrendatario vive en su casa y como tal ha de considerarla y conservarla, tal y como se decía metafóricamente: “como lo haría con su prole, un buen padre de familia”. ●

“El arrendatario no podrá realizar obras que no siendo urgentes, permanezcan en el tiempo y/o alteren la configuración de la vivienda, pero sí pequeñas reparaciones”



Zonas comunes en propiedad horizontal, qué se puede hacer y qué no

El tema del uso o abuso de las zonas comunes en la propiedad horizontal es uno de los grandes caballos de batalla existentes a día de hoy, y desde hace años, en las comunidades de vecinos de nuestro país.



César Burcio
Fundador de Tuinper

1. ¿Qué se entiende por zona común?
2. El desconocimiento de la norma
3. Los “síes” y “noes” de las zonas comunes

Sea por mero desconocimiento de la norma (la mayoría de las veces), o por una cierta relajación en lo que respecta a su aplicación (de manera residual), muchos expertos coinciden en que este capítulo es uno de los que generan mayor número de litigios en edificios y comunidades de propietarios en nuestro país.

La piscina, el portal, el patio de vecinos, los pasillos o las terrazas son elementos comunes al conjunto de propietarios e inquilinos que conviven en un edificio. Sin embargo, muchas veces el objeto con el que se emplean este tipo de instalaciones o el uso excesivo por parte de un/unos único/únicos propietario/s crea conflictos y tensiones en la comunidad. Es necesario, pues, definir en primero lugar lo que implica el acceso y uso de las zonas comunes, por lo que debemos comenzar acercándonos a su esencia misma.

¿Qué se entiende por zona común?

Como he apuntado, antes de comenzar a meternos en materia tal vez sería interesante definir o acotar qué es lo que se entiende o describe como zona común de un edificio. En este aspecto, elementos estructurales, suelo, vuelo, cubiertas, fachadas, terrazas, ventanas y balcones, pasillos y zonas de tránsito, portal, escaleras, portería, muros, patios, parques y jardines, salas de máquinas, fosos y pozos, garajes comunitarios, trasteros, tendederos, sótanos, recintos de seguridad, espacios de ascensores y contadores, piscinas y zonas recreativas se consideran “zonas comunes” del inmueble.

El desconocimiento de la norma

... no exime de su cumplimiento. En efecto, el uso y disfrute de estos elementos y zonas comunes viene definido por lo que se expone en la Ley de Propiedad Horizon-



tal y en el Código Civil.

En esta línea, la Ley de Propiedad Horizontal establece como norma general, lo cual ya debiera bastar para alejar cualquier atisbo de conflicto, que el derecho al disfrute de las zonas comunes de un edificio por parte de un residente termina en la frontera que marca el respeto a los demás propietarios e inquilinos. Esa frontera, como ya hemos avisado, se traspasa en muchas ocasiones y genera muchos problemas y litigios en comunidades de propietarios en nuestro país.

Esta es una “línea roja”, infranqueable y clara que el propio Código Civil apuntala

cuando expresa claramente, en su artículo 394 que “cada partícipe podrá servirse de las cosas comunes, siempre que disponga de ellas conforme a su destino y de manera que no perjudique el interés de la comunidad, ni impida a los copartícipes utilizarlas según su derecho”.

Del mismo modo, en el artículo 396 del Código Civil se determina que distintas viviendas o locales que integran un edificio pudieran contar con elementos susceptibles de ser disfrutados de manera más o menos independiente por parte de un único propietario “por tener salida propia a un elemento común de aquel o a la vía pública”. Ahondando más en esta cuestión,

“El uso y disfrute de los elementos y zonas comunes viene definido por lo que se expone en la Ley de Propiedad Horizontal y en el Código Civil”

“Espacios de ascensores y contadores, piscinas y zonas recreativas se consideran “zonas comunes” del inmueble”

aquellos vecinos que en determinado momento quieran hacer un uso exclusivo e independiente de una zona común pueden hacerlo, previo paso de esta intención por la Junta.

La atribución del uso y disfrute de un elemento común de un edificio, por medio de título constitutivo del régimen de propiedad, es más frecuente en los casos concretos en los que, de manera previa a la venta de cada inmueble, el “conjunto” tiene un único propietario.

La aceptación de este supuesto debe contar con el voto afirmativo del quorum de los propietarios, pero no sólo eso. La legislación vigente establece de manera clara que esa decisión se ha de poner en “negro sobre blanco”, de modo explícito y exacto, en el Registro de la Propiedad inmobiliaria y que, asimismo, ha de contar con fe notarial en cualquier caso.

Los “síes” y “noes” de las zonas comunes

Los propietarios que cohabitan una comunidad tienen una serie de derechos pero, asimismo, un conjunto de obligaciones en lo que respecta al uso y disfrute de las zonas comunes. En este sentido, los “síes” de las zonas comunes de un determinado edificio serían:

- Utilización y disfrute de los mismos, siempre que no entre en conflicto con el mismo derecho de otros propietarios.
- Solicitar la puesta en marcha de obras de mantenimiento para que dichas zonas estén en perfecto estado de revista.
- Solicitar la instalación de ciertos equipamientos comunes de aprovechamiento energético, telecomu-



nicaciones, etc... cuya aprobación exige un determinado porcentaje de votos afirmativos en Junta (la tercera parte, en concreto).

- Pedir incorporar ciertos servicios (vigilantes de seguridad, conserjes ...) previa aprobación en Junta, así como el arrendamiento de locales, espacios y zonas comunes.

En lo que respecta a las normas respecto a los elementos comunes encontramos, entre otros:

- Respeto pleno y cuidado con las instalaciones y elementos comunes del edificio.
- Permitir obras y reparaciones en su propia vivienda, especialmente si el objeto de estas atañe al buen funcionamiento en el día a día de la comunidad.
- Responder ante los demás propietarios de malos usos de las instalaciones y deudas en el pago de cualesquiera sean las cuotas comunes, independientemente de si son propias o “adquiridas” tras la compra de una vivienda o local.
- Avisar de la necesidad de llevar a

cabo obras de mantenimiento con carácter de urgencia.

Estén donde estén, las integren quienes las integren, o tengan las características que tengan, las comunidades de propietarios son colectividades humanas.

Nuestra experiencia nos hace ver que esta característica hace que, de manera irremediable, tengan, más o menos, los mismos problemas comunes de unas a otras: morosidad en la finca, desarrollo de actividades explícitamente prohibidas en los estatutos, cuestiones relativas a la instalación del ascensor, pago e instalación de nuevas infraestructuras o equipamientos en la comunidad en general, obras de accesibilidad, quórum en el alquiler de elementos comunes en la finca, obtención del certificado energético, ruidos y fiestas, uso de dos vehículos en una misma plaza de garaje, etc.

Como vemos, muchas de estas causas habituales de conflicto tienen que ver, y mucho, con la utilización de las zonas comunes de un edificio. Por eso es tan necesario conocer en detalle qué es lo que se puede y no se puede hacer en estos casos, ya que un “*laissez faire*” (“*dejar hacer*”) en estas cuestiones puede contribuir a enturbiar enormemente las relaciones en una comunidad. ●

“Los vecinos que quieran hacer un uso exclusivo e independiente de una zona común pueden hacerlo, previo paso de esta intención por la Junta de Propietarios”

“Los propietarios que cohabitan una comunidad tienen una serie de derechos pero también de obligaciones en lo que respecta al uso y disfrute de las zonas comunes”



Herederos frente a la deuda hipotecaria del fallecido

La responsabilidad del heredero frente a las deudas y, especialmente, las deudas hipotecarias de su causante, se ha convertido en un motivo de preocupación y, por tanto, en una consulta frecuente del que se ve llamado a una herencia.



Domingo Ordóñez Serrano
Díaz-Bastien Abogados

1. Introducción. Situación de hecho
2. Principios esenciales en la legislación
3. La protección del desfavorecido
4. Seguro de vida del deudor hipotecado
5. Conclusiones

Introducción. Situación de hecho

La responsabilidad del heredero frente a las deudas y, especialmente, las deudas hipotecarias de su causante, se ha convertido en un motivo de preocupación y, por tanto, en una consulta frecuente del que se ve llamado a una herencia.

La posición del “llamado a la herencia” se ha visto además alterada en los últimos tiempos por la concurrencia de tres circunstancias de hecho:

- El excesivo grado de endeudamiento del ciudadano, provocado por la llamada burbuja inmobiliaria, que lleva consigo en muchos casos deudas muy altas a la hora del fallecimiento.
- La pérdida de valor de los bienes inmuebles, precisamente como consecuencia del estallido de esa misma

burbuja. De la conjunción de ambas circunstancias resultan herencias con pasivo muy superior al activo, puesto que determinados bienes inmuebles no valen en el mercado el saldo de la hipoteca que los grava.

- Por último, la creciente presión fiscal sobre los herederos. Quedan atrás los tiempos en que los herederos podían dejar prescribir el impuesto de sucesiones y el impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana (plusvalía). Ahora esa opción no cabe y, además, en muchos casos se percibe que el valor real del inmueble determinado por la autoridad tributaria es muy superior al valor real del mismo bien.

De todo ello resulta la necesidad de asesorarse convenientemente y estudiar bien



la situación antes de precipitarse a aceptar la herencia.

Principios esenciales en la legislación

Partiendo de la situación de hecho descrita, los principios esenciales serían:

1. El principio de **responsabilidad patrimonial universal**: Del cumplimiento de las obligaciones responde el deudor con todos sus bienes presentes y futuros. El **carácter universal de la sucesión**. En virtud de este principio, la sucesión comprende todos los bienes, derechos y obligaciones del causante; y, obviamente, esto incluye sus deudas hipotecarias.

2. La **confusión de patrimonios entre heredero y causante**. Una vez aceptada la herencia, el heredero se subroga en la posición jurídica de su causante, y pasa a responder de las deudas de este, **no sólo con los bienes heredados, sino incluso con los suyos propios**. Esto hace evidente que el aceptar la herencia supone asumir un riesgo que puede poner en peligro todo el patrimonio del heredero.

3. La **aceptación y la renuncia a herencia son actos puros e irrevocables**. Por tanto, una vez aceptada la herencia, no cabe marcha atrás para el heredero. Además, dicha aceptación puede ser expresa o tácita (art 999 del Código Civil) y,

“Existen herencias tienen con un pasivo muy superior al activo, ya que algunos bienes inmuebles no valen en el mercado el saldo de la hipoteca que los grava”

“En muchos casos se percibe que el valor real del inmueble determinado por la autoridad tributaria es muy superior al valor real del mismo bien”

por tanto, la aceptación puede derivarse de cualquier acto que implícitamente suponga asumir la condición de heredero (por ejemplo, el pago de una cuota del préstamo hipotecario).

La entidad acreedora del préstamo hipotecario, en virtud de lo dicho, podrá considerar deudor y responsable con todo su patrimonio al heredero por cualquiera de esos actos que implican aceptación tácita.

Queda a salvo, claro está, el supuesto de la **aceptación a beneficio de inventario**. Esta posibilidad puede resultar muy útil para el heredero que duda sobre si aceptar o no su herencia, puesto que le permite posponer su decisión a la formación de un inventario que permita ver claramente cuál es la situación patrimonial del causante y aceptar la herencia sin la confusión de patrimonios anteriormente tratada. La reciente **Ley 15/2015, de 2 de julio, de jurisdicción voluntaria** introduce, además, en sus artículos 67 y siguientes la posibilidad de formar dicho inventario ante notario, sin necesidad de acudir al Juez, con el consiguiente ahorro de tiempo.

Y, aún a riesgo de resultar obvio, conviene recordar que el que renuncia válidamente a la herencia no responde de las deudas de su causante en absoluto.

La protección del desfavorecido

Me refiero en este punto a las posibilidades que el ordenamiento prevé, para el caso de precariedad económica del deudor hipotecario (y en nuestro caso, de su heredero que en función del fenómeno sucesorio se ha convertido en deudor). Legislación y jurisprudencia dejan algunos resquicios por los que el heredero que recibe la deuda puede “aliviar” su situación. Tales casos son muy variados y las circunstancias de cada caso merecen un estudio más detallado, pero cabe destacar:

- La numerosa jurisprudencia sobre la eliminación de la “cláusula suelo” o tipo mínimo que limita la variabilidad del tipo de interés.

- La posibilidad de pactar con la entidad la refinanciación de la deuda, en plazos y condiciones muy ventajosas y sin apenas gastos.
- Las oportunidades de volver a empezar que la Ley de Segunda Oportunidad ofrece al deudor (en especial, Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social).

Seguro de vida del deudor hipotecado

Otro aspecto a tener en cuenta por los herederos es el seguro de vida contratado por el deudor/es hipotecario/s, y que en la mayoría de los casos ha sido de obligada suscripción como “conditio sine qua non” para la concesión de la hipoteca. El seguro de vida es un tema en el que surgen muchas dudas entre los herederos/beneficiarios y cuya repercusión hipotecaria, ante el registro de la propiedad, debemos aclarar. Todo depende de la garantía que cubra el citado seguro por fallecimiento del asegurado: si la póliza contratada cubre el 100% del crédito, la aseguradora cubrirá el total del préstamo hipotecario, remitiendo al banco, como beneficiario de la citada póliza, el total del préstamo hipotecario pendiente. En consecuencia, el banco cancelará el préstamo. En un momento posterior -bien de oficio, bien por petición expresa de los interesados- se procederá a la cancelación registral de la carga que grava la finca hipotecada, quedando ésta libre.

Pero, ¿qué ocurre si la póliza cubre solamente el 50% del crédito y el préstamo fue otorgado a una pareja sin relación conyugal y sin descendientes? Podemos pensar que estamos ante una situación rebuscada, pero que en la actualidad ocurre con bastante asiduidad. Por ejemplo: pareja joven que decide comprar una vivienda para compartir un hogar y que no tiene descendencia común. En este caso, cabe aclarar que el seguro de vida (el cual ha sido suscrito por ambas partes de manera indivi-

“La sucesión comprende todos los bienes, derechos y obligaciones del causante, y esto incluye sus deudas hipotecarias”

dual y que con toda seguridad cubre el 50% en cada caso del préstamo concedido) sólo responderá respecto del 50% del préstamo pendiente a la fecha del siniestro (fallecimiento de uno de los deudores hipotecados) y, por tanto, el crédito seguirá devengando cuotas. Surge la problemática entre los herederos del fallecido de pensar que dichas cuotas deben ser abonadas única y exclusivamente por el otro deudor hipotecado, quedando libre de cargas el 50% del inmueble perteneciente al fallecido: **CRA-SO ERROR**. La hipoteca quedará reducida en un 50% sobre la deuda existente, pero el inmueble en su totalidad sigue estando afecto al 100% de la deuda y, por tanto, sólo quedará libre con la satisfacción del total del préstamo hipotecario. Estaremos ante un dilema ético o moral, si el deudor hipotecado sobreviviente debe ser quien abone el resto de cuotas pendientes hasta la plena satisfacción del préstamo, pero legalmente los herederos, y sólo con las salvedades de la aceptación a beneficio de inventario, o la no aceptación de la herencia, podrán verse eximidos su responsabilidad.

Conclusiones

Afecta la deuda hipotecaria del causante en función de la modalidad mediante la cual se acepte la herencia. Si se renuncia, no afecta en absoluto. Si se hereda a beneficio de inventario, afectará sólo hasta el valor de los bienes recibidos del causante. Finalmente, el heredero que acepta la herencia pura y simplemente se verá afectado tanto en su patrimonio heredado como el suyo preexistente.

Se recibe la deuda exactamente en los mismos términos, plazos y condiciones pactados en su día por el causante, sin que quepa cambio o moderación de tales circunstancias salvo por pacto expreso con la entidad.

En la situación económica y tributaria actual, la persona que se crea con derecho a una herencia necesita, sin duda, **asesoramiento legal adecuado, por parte de su abogado**, con el fin de decidir si le conviene o no aceptarla; en caso afirmativo, si debe usar o no el beneficio de inventario; en caso de aceptar la deuda, ver si su peso puede o no aliviarse; y en todo caso, para cumplir con sus obligaciones legales y tributarias. ●

“El heredero pasa a responder de las deudas del fallecido, no sólo con los bienes heredados, sino incluso con los suyos propios”



Sobre el “valor de adquisición” de un inmueble al efecto de declarar tras su venta la ganancia patrimonial en el IRPF.

Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 21 de diciembre de 2015

Será objeto de análisis en este artículo la Sentencia del Tribunal Supremo (Sala Tercera, Sección 2ª) de 21 de diciembre de 2015, que resuelve un recurso de casación para la unificación de doctrina sobre liquidaciones provisionales del IRPF de 2004. La discusión jurídica giraba en torno al concepto “valor de adquisición”, al efecto de calcular la ganancia patrimonial que debía declararse en el IRPF.



Guzmán López y Miguel
Socio-Director del Área de
Inmobiliario de ADARVE
ABOGADOS SLP

1. Criterio jurisprudencial confirmado
2. Antecedentes de hecho
3. Fundamentos de Derecho
4. Fallo

Criterio jurisprudencial confirmado

Les adelanto que el criterio confirmado por el Tribunal Supremo es el siguiente:

*«Parece, pues, razonable y coherente que **la valoración previa de un bien realizada por una Administración tributaria, vincule a todos los efectos respecto a estos dos tributos a las demás Administraciones competentes, más si se trata de impuestos estatales, si bien el segundo cedido a las Comunidades Autónomas**».*

Antecedentes de hecho

Los propietarios de dos inmuebles ven-

dados en Madrid recibieron liquidación provisional del IRPF de 2004, que impugnaron para su revisión ante el Tribunal Económico-Administrativo Regional de Madrid, que desestimó las reclamaciones. Dicha resolución de 27 de mayo de 2011 fue recurrida en vía contencioso-administrativa ante el Tribunal Superior de Justicia de Madrid (TSJ), que desestimó el recurso en sentencia de 16 de enero de 2014. Contra dicha sentencia se interpuso recurso de casación para unificación de doctrina, cuya sentencia es ahora analizada.

La discusión jurídica giraba en torno al concepto “valor de adquisición”, al efecto de calcular la ganancia patrimonial que de-



bía declararse en el IRPF.

El TSJ madrileño argumentaba que dicho concepto se recoge en el artículo 33.1 del Texto Refundido de la Ley de IRPF, es decir, el “importe real por el que se ha efectuado la adquisición” más otros conceptos, y que dicho importe real **“es fijado por la Administración tomando el precio por el que los recurrentes y sus hermanos adquirieron los inmuebles”**, y en cambio no era, como pretendían los propietarios, el valor fijado por el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria o por la Comunidad de Madrid para liquidar el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, pues no hay prueba de que ese fuera

el precio realmente abonado.

El TSJ sí aceptó en cambio que al “valor de adquisición”, entre otros conceptos, hay que sumarle el valor del impuesto de transmisiones patrimoniales efectivamente satisfecho (acreditado su pago) por la adquisición de los inmuebles.

En el recurso de casación se invocó por los recurrentes **“una interpretación incorrecta del artículo 33 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo, e infracción de la doctrina contenida en las sentencias que apor-**

“Al valor de adquisición del inmueble hay que sumarle el valor del impuesto de transmisiones patrimoniales efectivamente satisfecho por la adquisición del inmueble”

“El valor de adquisición por el que se efectuó la compra del inmueble es el señalado por la Inspección de los Tributos”

tan como términos de contraste, dictadas por esta Sala Tercera del Tribunal Supremo los días 25 de septiembre de 2002 (casación 7174/97), 18 de junio de 2012 (casación 224/09) y 9 de diciembre de 2013 (casación 5712/11)”.

Los recurrentes solicitaron en su recurso el dictado de sentencia que casase la recurrida y que, en su lugar, *“estime la doctrina mantenida en la sentencia dictada por el Tribunal Supremo en el recurso 7174/97 alegada como contradictoria respecto de la estimación del primer y segundo suplido de la demanda al prevalecer la ganancia real; o subsidiariamente y de estimarse la doctrina mantenida en las sentencias del Tribunal Supremo en los recursos de casación 5712/11 y 224/09 como sentencias de contraste”.*

La Administración General del Estado se opuso al recurso de casación, indicando que el presente caso era relativo a la ganancia patrimonial de unas ventas inmobiliarias, mientras que la sentencia de contraste de 2002 trataba sobre ventas fuera de la Bolsa de valores cotizados bursátiles. Y respecto a las sentencias de 2012 y 2013, señaló que en el recurso no se hacía referencia ni fundamentaba las presuntas vulneraciones existentes más allá de invocar algunos principios jurídicos generales y genéricos. Concluyó indicando que no se habían vulnerado ni malinterpretado por el TSJ de Madrid los artículos 32 y 33 del TRLIRPF.

Fundamentos de Derecho

La postura de los recurrentes era que el valor de mercado en la adquisición de los bienes cuya enajenación determinó la ganancia patrimonial sujeta a tributación **debe ser el que consta en las correspondientes escrituras públicas o, en su caso, el fijado por el agente de la propiedad inmobiliaria** en el informe que aportaron. **Subsidiariamente**, sostuvieron que ese valor debe ser **el señalado por la Comunidad de Madrid a efectos del impuesto sobre transmisiones patrimoniales**.

La Administración General del Estado, en defensa de la sentencia del TSJ, consideraba que el “valor de adquisición” (importe real, más los costes de inversiones, mejoras, gastos y tributos) por el que se efectuó la compra de los inmuebles es **el señalado por la Inspección de los Tributos**, sin que proceda aplicar el que los demandantes pretenden, pues **no existe prueba de que los valores fijados por el agente de la propiedad inmobiliaria o por la Comunidad de Madrid para liquidar el impuesto sobre transmisiones patrimoniales fueran los efectivamente satisfechos** por los demandantes para adquirir los elementos patrimoniales que después enajenaron.

El Tribunal Supremo desestima la aplicabilidad de la sentencia de 2002 al no ser un supuesto igual y tener un marco normativo distinto.

En cuanto a las otras dos sentencias, de 2012 y 2013, sí son supuestos equiparables, relativos a inmuebles y sobre tributos directos. Se analiza en las mismas si, en la determinación del **precio de enajenación de los inmuebles, la Administración del Estado queda vinculada por la valoración realizada por la Administración autonómica a efectos de un tributo cedido como el de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados**, concluyéndose en un sentido **positivo**.

Lo que ahora en este caso se trata de precisar es si, a efectos de los impuestos directos que gravan la renta (de las personas físicas o de las sociedades), para la determinación de la ganancia o la pérdida patrimonial derivada de la venta de unos bienes inmuebles, en la fijación del *precio de adquisición o de enajenación* el **principio de unicidad de la Administración obliga a la Inspección de los Tributos a tomar en consideración el valor asignado por la Administración autonómica** en relación con el impuesto sobre transmisiones patrimoniales.

Las dos sentencias de contraste **hacen**

prevalecer dicho principio sobre el de estanqueidad de los tributos y concluyen que se produce tal vinculación.

Por tanto, señala el TS, **“debemos declarar que la doctrina correcta es la que se contiene en las sentencias de contraste, que son hitos recientes de una larga evolución jurisprudencial de la que es exponente relevante la sentencia de 25 de junio de 1998 (apelación 3027/92, FJ 4º). En palabras de la sentencia de 9 de diciembre de 2013 (FJ 5º), «parece, pues, razonable y coherente que la valoración previa de un bien realizada por una Administración tributaria, vincule a todos los efectos respecto a estos dos tributos a las demás Administraciones competentes, más si se trata de impuestos estatales, si bien el segundo**

cedido a las Comunidades Autónomas».

Fallo

En consecuencia, en el **fallo** se estima el recurso de casación y se casa y anula la STSJ de Madrid, y asimismo se estima parcialmente el recurso contencioso-administrativo contra la resolución el TEARA de Madrid, anulando la misma, y se declara que **“para la determinación del incremento patrimonial a efectos del impuesto sobre la renta de las personas físicas del ejercicio 2004 obtenido como consecuencia de la enajenación de los inmuebles, se tome en consideración como valor de adquisición el asignado por la Comunidad de Madrid a efectos del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales”.** ●

“En la determinación del precio de enajenación de los inmuebles, la Administración del Estado queda vinculada por la valoración de la Administración autonómica a efectos de un tributo cedido como el de transmisiones patrimoniales”



Compraventa bien inmueble. Contrato de arras

Casos reales

www.ksp.es
info@ksolucion.es

1. El Caso
 - 1.1. Supuesto de hecho
 - 1.2. Objetivo. Cuestión planteada
 - 1.3. La estrategia del abogado
2. El Procedimiento extrajudicial
 - 2.1. Partes
 - 2.2. Peticiones realizadas
 - 2.3. Argumentos
 - 2.4. Normativa
 - 2.5. Documentación
 - 2.6. Pasos a seguir
 - 2.7. Prueba
 - 2.8. Resolución extrajudicial
3. Jurisprudencia relacionada con el caso
4. Documentos Jurídicos
5. Biblioteca
6. Formulario: Contrato de arras

El Caso

Supuesto de hecho

Barcelona, 05-02-2014

En el año 2014 Doña Marina, extranjera, en una visita turística a España, decidió adquirir un inmueble para residir continuamente en territorio nacional.

Don Pedro alcanzó un acuerdo con Doña Marina sobre la compraventa del inmueble propiedad del primero, suscribiendo el preceptivo contrato de arras y desembolsando la cantidad acordada. Fijando un plazo para elevar a público el negocio.

Posteriormente ambas partes se reunieron ante el notario para que otorgara la escritura pública.

Objetivo. Cuestión planteada

Don Pedro pretende la venta del inmueble al mayor precio posible, Doña Marina pretende todo lo contrario.

La estrategia del Abogado

La inmobiliaria intermediaria redacta un contrato recogiendo la voluntad de ambas partes.

El procedimiento extrajudicial

Órgano de interposición del procedimiento: Inter partes - Notario

Tipo de procedimiento: Negociación

Fecha de interposición del procedimiento: 05-02-2014

Partes

– Don Pedro

• Vendedor

– Doña Marina

• Compradora

Peticiones realizadas

– Don Pedro, solicitó:

• Que se pague el precio pactado para la compraventa del inmueble, sea mediante transferencia bancaria o talón nominativo o aval bancario..

• Que se otorgue escritura pública de compraventa dentro del plazo acordado a tal efecto.

• Que se otorgue la escritura pública ante el notario que elija la parte compradora.

– Doña Marina, solicitó:

• Que se otorgue escritura pública de elevación del contrato de compraventa, pactado entre las partes.

• Que previos los trámites legales que procedan (elevación a público), se ponga en posesión a los compradores del inmueble mediante la traditio de entrega de llaves en el momento de otorgamiento de la escritura de compraventa.

Argumentos

– Don Pedro, basó sus pretensiones en los siguientes argumentos:

• Que habiendo alcanzado un pacto entre las partes, habiéndose realizado una reserva del inmueble con la inmobiliaria intermediaria, habiéndose suscrito un contrato de arras, habiéndose suscrito el contrato de compraventa y la elevación a público de la escritura, la compraventa ha quedado perfeccionada.

– Doña Marina, basó sus pretensiones en los siguientes argumentos:

• Que habiendo alcanzado un pacto entre las partes, habiéndose realizado una reserva del inmueble con la inmobiliaria intermediaria, habiéndose suscrito un contrato de arras, habiéndose suscrito el contrato de compraventa, la elevación a público de la escritura y la entrega de llaves, la compraventa ha queda perfeccionada.

Normativa

Código Civil

Documentación

– Don Pedro, aportó la siguiente documentación:

• Documento de identidad.

• Escritura de propiedad.

• Certificado de deudas de la comunidad de propietarios.

• Certificado energético.

- Cedula de habitabilidad.
- Certificado de cargas del inmueble.
- **Doña Marina, aportó la siguiente documentación:**
- Documento de identidad.
- Talón bancario a nombre del vendedor.
- Contrato de arras.
- Transferencia de la cantidad acordada en el contrato de arras.

Pasos a seguir

- Contrato de arras

El contrato de arras es un contrato típico mediante el cual la parte compradora paga un importe (usualmente un tanto por ciento del valor del inmueble), existe la posibilidad por la parte compradora de no comprar, sin embargo supondrá la pérdida de las arras, salvo que exista causa que justifique el desistimiento de la compraventa.

Por la parte compradora queda obligado a la venta del inmueble a la parte compradora, salvo que exista causa que lo justifique.

El contrato de arras se somete a la condición de elevación y desembolso por la parte compradora del importe de la compraventa.

- Escritura de Compraventa

Reunidas las partes ante el notario, lo primero que realizara será un control de identidad de las partes, mediante el documento de identidad o NIE en caso de ser extranjero. Posteriormente les hará una serie de preguntas con la finalidad de comprobar que están en pleno uso de sus facultades mentales.

Una vez comprobadas la identidad y capacidad de los intervinientes el notario leerá la escritura de compraventa a las partes.

Si no existe ninguna duda o disconformidad con la escritura, el notario y las partes firmarán la misma, habiéndose perfeccionado.

Posteriormente el notario a través del sistema de intranet existente entre los notarios y los registros de la propiedad, inscribirá la escritura en el registro, dando una copia a cada parte, conservando una tercera para su protocolo.

Prueba

Documental

Resolución extrajudicial

Fecha de la resolución extrajudicial: 16-03-2014

- Resolución extrajudicial:

Las partes tras una negociación sobre el precio de la compraventa, alcanzaron un acuerdo materializado a través de un contrato de arras, que posteriormente se perfeccionó en sede notarial, mediante el otorgamiento de escritura pública de compraventa e inscripción en el registro de la propiedad.

- Fundamentos de la resolución extrajudicial:

Ajustándonos a Derecho, ambas partes ejercen su autonomía de la voluntad al pactar el objeto y el precio del inmueble, sin que existe fraude a la ley, la costumbre o la moral, tampoco existe perjuicio de tercero.

Jurisprudencia relacionada con el caso

- Audiencia Provincial de Granada, 235/2015, 16-10-2015. KSOLUCIÓN PREMIUM Jurisprudencia Marginal 69464016
- Audiencia Provincial de Lugo, 210/2015, 29-05-2015. KSOLUCIÓN PREMIUM Jurisprudencia Marginal 69347736

- Audiencia Provincial de Cáceres, 79/2015, 19-03-2015. KSOLUCIÓN PREMIUM Jurisprudencia Marginal 69461457

- Sabelotodo de Derecho Civil. 2ª Edición. Actualizada a 2014

- Sabelotodo Contratación Civil y Mercantil

Documentos jurídicos

- **Documentos jurídicos de este caso:**

Documentos disponibles en www.ksp.es N° de Caso: 7507 info@ksp.es

1. Contrato de arras
2. Escritura de compraventa

Formularios jurídicos relacionados con este caso:

Contrato de arras

Biblioteca

Disponible en www.ksp.es N° de Caso: 7507

Libros:

Artículos jurídicos:

- Pasos a seguir para efectuar la compraventa: check list (febrero 2014)

- Compraventa de inmuebles: documentos que necesita el comprador (febrero 2013)

- Compraventa de inmuebles con pago aplazado (junio 2013)

- Compraventa de inmuebles en comunidades de bienes (octubre 2013)

- Peligros ocultos en la compraventa de inmuebles (marzo 2012)

- La certificación del estado de deudas con la Comunidad, ¿es un requisito para la validez de la compraventa? (noviembre 2012)

En, a de febrero de dos mil catorce.

REUNIDOS

De una parte, D., mayor de edad, soltero, con DNI, y domicilio en, y Dña., mayor de edad, divorciada, con DNI, y domicilio en

Actúan, el primero en su propio nombre y derecho y la segunda en nombre y representación de Dña., de nacionalidad, mayor de edad, soltera, con N.I.E., y domicilio en, en virtud de escritura de poder autorizada por la Cónsul de España en la ciudad de, Dña., el día enero de 2014, bajo el número 20 de los protocolos del consulado. Se reconocen, mutua y recíprocamente, con la capacidad suficiente para contratar y obligarse y,

EXPONEN

I. Que, D. es propietario de finca situada en, Calle de La, cuya descripción registral es la siguiente:

NÚMERO, en la planta alta de la casa sita en esta ciudad, calle Tiene una superficie construida de ochenta y ocho metros noventa y ocho decímetros cuadrados, más sesenta decímetros cuadrados de balcón y ochenta y siete metros cuatro decímetros cuadrados de una terraza posterior de uso exclusivo de esta entidad. Linda: al frente, tomando con tal el del edificio, parte con vuelo de propia calle de su situación, y parte, mediante la terraza anexa, con casa número de la misma calle; derecha entrando, puerta de esta misma planta, caja y rellano de la escalera a donde abre su puerta de acceso, patio de luces, otra vez la puerta segunda y mediante la terraza anexa, con otro patio de luces y casa número de la misma calle; izquierda, parte casa número de la misma calle y parte mediante la terraza anexa, con espalda de las casas de la Calle y fondo, con la puerta segunda, patio de luces, y, mediante la terraza anexa, con finca de D.

Coeficiente: ONCE ENTEROS OCHO CENTÉSIMAS POR CIENTO.

REFERENCIA

Inscrita en el Registro de la Propiedad número, al Tomo, Libro Folio, Finca

Pertenece, a D., en cuanto al 100% de la vivienda, por Adjudicación por Disolución de Comunidad, en virtud de Escritura Pública, autorizada por el notario D., el día Julio de 2004, con número de protocolo 2004.

la finca descrita está afectada al pago de una Hipoteca, constituida a favor de en garantía de la cantidad de CIENTO CINCUENTA MIL EUROS de principal, según es de ver en la nota simple de la finca, que se acompaña al presente documento.

Libre de otras cargas y gravámenes.

II.- la vivienda descrita no constituye el domicilio habitual del Sr.

III.- Se encuentra al corriente de pago de todos sus consumos, arbitrios, tasas e impuestos. También, al corriente de pago de las cuotas de la Comunidad en la que se encuentra la vivienda. El Sr. manifiesta que no tiene noticias de la existencia de derramas pendientes de girar, cuyo obligado al pago sea la entidad de la que es propietario, ni de la existencia de obras pendientes de realizar, al día de la fecha.

IV.- Que el Sr. está interesado en vender y la Sra. en comprar la vivienda descrita y, por ello,

ACUERDAN

PRIMERO: Que D. está interesado en vender y D. en comprar, la vivienda de la Calle, por precio de 285.000,00 € (DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL). En este acto, la Sr., a través de su apoderada, D^a, entrega al Sr. la cantidad de 28.500.-€ (VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS), en concepto de ARRAS PENITENCIALES, de acuerdo con lo preceptuado en el artículo 1454 del Código Civil.

Dicha cantidad se abona mediante entrega de cheque bancario ++++++, copia del cual queda unida al presente documento.

En cuanto al resto, es decir, la cantidad de 256.500,00.-€, la hará efectiva la parte compradora en la fecha de la firma de la escritura de compraventa, coincidiendo con la entrega de las llaves.

Queda por determinar si D^a..... se subrogará o no en la hipoteca existente, pero, de no hacerlo, serán de cuenta de D. todos los gastos e impuestos que se devenguen en relación con la cancelación tanto registral como administrativa de la hipoteca que pesa sobre la vivienda, hasta su total y absoluta amortización.

SEGUNDO: El presente contrato de arras lo es sobre la finca mencionada, en el bien entendido que, si el vendedor no entrega las llaves y vende por el precio establecido en el pacto anterior y en la fecha que se indicará, quedará obligado a la devolución de la cantidad entregada más otra del mismo importe en concepto de penalización; del mismo modo, si el comprador no adquiriese la finca por la cantidad y condiciones pactadas, perderá la cantidad entregada, quedando en ambos casos rescindido el contrato.

Manifiesta la parte vendedora que la vivienda no tiene afecciones urbanísticas, que no padece ningún tipo de patología estructural y que no está construida con cemento aluminoso.

TERCERO: La Escritura Pública de Compraventa, a favor de la parte compradora, se otorgará en la fecha que indique D^a en representación de la Sra., notificando al vendedor el día, hora y notario para la firma con un mínimo de 8 días de antelación y como máximo por todo el día 30 de junio de 2014.

CUARTO: Cualesquiera gastos que origine el cumplimiento del presente contrato, así como el otorgamiento de la correspondiente Escritura Pública de compraventa, tales como impuestos, inscripciones en el Registro,... serán de cuenta de la parte compradora, a excepción del Impuesto sobre el Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, que correrá a cargo del vendedor. Serán también de su cuenta y cargo, los derivados de la cancelación de la hipoteca que grava la finca.

QUINTO: La entrega de las llaves y la posesión de la finca objeto de este contrato se efectuará en el momento del otorgamiento de la Escritura Pública de compraventa.

Y en prueba de conformidad, firman el presente contrato por triplicado ejemplar y a un solo efecto, en el lugar y fecha arriba indicados.

Viviendas de alquiler, una demanda en alza

Respecto al mercado del alquiler, hay quienes lo presentan como un mercado en alza, que cada día tiene más aceptación entre los demandantes de vivienda, no faltan quienes nos lo muestran como la solución al mercado de la vivienda de compra, y también quienes lo ven como la gran solución para el acceso a la vivienda.



Joan Bermúdez i Prieto

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

1. Introducción
2. Ejecuciones hipotecarias
3. Mercado de la vivienda en alquiler

Introducción

En ocasiones nos vemos inmersos en debates, aseveraciones y conclusiones que resulta difícil eludir. Ciertamente cuando la información es escasa, cuando los datos oficiales no existen o son incompletos, cuando tan solo se dispone de ciertas estadísticas voluntaristas, da pie, permite y genera al mismo tiempo un campo abonado para las conclusiones más atrevidas, al tiempo que las más conservadoras e incluso las más peregrinas.

En el mercado de la vivienda, desde hace tiempo (cuando se inició la crisis económica, se planteó esta como una consecuencia del mercado inmobiliario) se trata, se estudia, se analiza el mercado de alquiler. Hay quienes lo presentan como un mercado en alza, que cada día tiene más aceptación entre los demandantes de vivienda, no faltan quienes nos lo muestran como la solución

al mercado de la vivienda de compra, y también quienes lo ven como la gran solución para el acceso a la vivienda, derecho que contempla la Constitución en su artículo 47. Lo cierto es que una vez más se expresan en las exposiciones, análisis y conclusiones más un deseo, una voluntad, que una realidad.

Ejecuciones hipotecarias

Desde el momento en que la crisis financiera comenzó a manifestar sus primeros síntomas, el sector de la vivienda, por la propia vinculación que tenía (y tiene todavía) con el crecimiento de la economía quedó no tan solo afectado, sino que, utilizando una fraseología bélica, el sector quedó herido casi de muerte. La consecuencia desde una visión económica, es sobradamente conocida y hace innecesario recordar sus consecuencias. Hay sin embargo

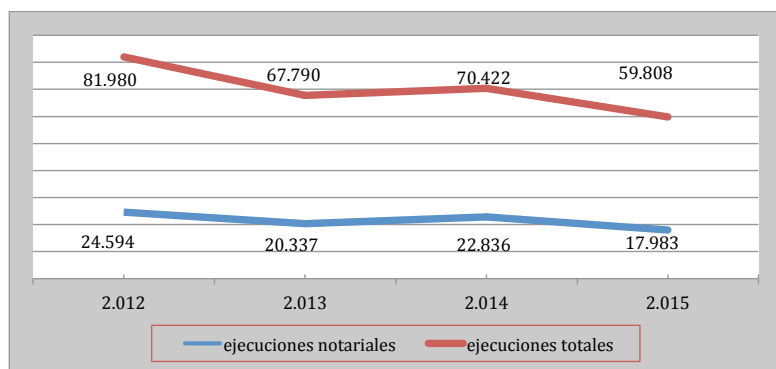


una derivada importantísima que ha sido la cantidad ingente (a pesar de los muchos estudios, todavía hoy resulta imposible poder aplicar una cifra más o menos exacta) de ejecuciones hipotecarias, de desahucios y en definitiva de familias que tenían una vivienda en propiedad, aunque es cierto que esta propiedad, como se ha demostrado posteriormente era tan solo literal o jurídica, ya que la deuda que comportaba el disponer de la misma ha sido la causa de su pérdida.

Según los últimos datos disponibles del

Instituto Nacional de Estadística (I.N.E.), se produjeron durante el año 2014 un total de 70.422 ejecuciones hipotecarias inscritas en el registro de la propiedad, mientras que en el año 2015, la cifra ha sido de 59.808 ejecuciones, si realizamos una extrapolación partiendo de los datos facilitados por el Consejo General del Notariado (C.G.N.) con cifras publicadas desde el año 2012, en las ejecuciones extrajudiciales en las que ha participado este colectivo (ya que del I.N.E. tan solo disponemos de los dos últimos años) podríamos componer el siguiente cuadro.

“Quien pierde una vivienda en propiedad porque no la puede pagar, accede directamente a un mercado de alquiler, y generalmente de precio bajo”

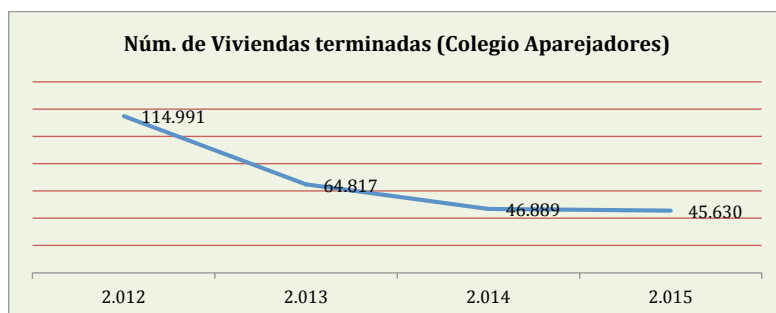


Fuentes I.N.E. y R.G.N., elaboración propia

“El stock de viviendas construidas no se corresponde con la realidad de la oferta, ya que parte del mismo resulta totalmente ineficiente e inutilizable para la demanda real”

Ello nos llevaría a un volumen aproximado de ejecuciones hipotecarias inscritas en 4 años de 280.000 familias que han tenido que abandonar su vivienda en propiedad, lo que lógicamente, aun atendiendo a toda la casuística imaginable de agrupaciones familiares etc. nos lleva a una alta necesidad/demanda de viviendas en alquiler, en los años de menor actividad (quien pierde una vivienda en propiedad porque no la puede pagar, accede directamente a un mercado de alquiler y generalmente de precio bajo).

En el mismo periodo de tiempo se terminaron, según el I.N.E., un total de 272.327 viviendas, casi el mismo número que las viviendas que se incorporaron al mercado consecuencia de las ejecuciones hipotecarias. Este bajo volumen de actividad, juntamente con la poca oferta de vivienda que existía en el mercado de alquiler, comportó forzosamente una tensión que desequilibraba la oferta/demanda.

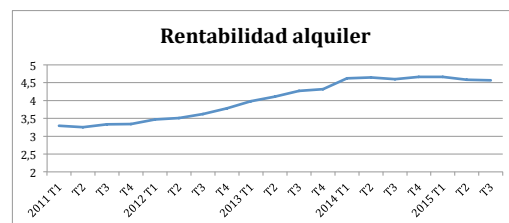


Fuentes I.N.E. y Colegio de Aparejadores., elaboración propia

Mercado de la vivienda en alquiler

Durante estos años, como hemos apuntado en otras ocasiones, el mercado de la vivienda de alquiler, se vio incrementado en ambos factores, incorporándose nuevos pisos para alquilar por parte de propietarios que aunque su intención era vender, dada la dificultad para ello accedían (de manera temporal) a situar su propiedad en alquiler, ello permitió una cierta mejora en la atención a la demanda, al tiempo que crecía esta, pero en ningún caso permitió atender y cubrir la misma en toda su extensión. Esta circunstancia ha comportado también la revitalización de un nuevo mercado de compra de vivienda (generalmente de bajo precio/valor) por parte de los llamados inversores, que en muchas ocasiones son particulares que disponen de ciertos ahorros que entienden obtendrán mayor rentabilidad invertidos en una vivienda de alquiler que manteniéndolos en reserva en una cuenta bancaria.

Lo cierto es que se ha producido un avance positivo en la rentabilidad de los pisos en renta, según el Índice General de Precios de Alquiler (I.G.P.A) en relación al mismo índice que contempla los precios de venta I.G.P.V.). Este factor ha permitido incrementar en el mercado de alquiler un cierto número de viviendas (en torno a 6%), que a su vez ha amortiguado parcialmente la demanda real que existe en entornos geográficos muy diferenciados, si bien como siempre se centra en mayor medida en el entorno de las grandes urbes.



Fuentes I.N.E. y, elaboración propia

Como sucede siempre cuando la demanda es alta y la oferta es escasa, se está generando una tendencia al alza de los precios de los alquileres, no muy significativa.

tivo (aunque en ciertos mercados llegan a alcanzar el 20%), pero en cualquier caso lo suficiente para observar que dada la escasez que existe y que, atendiendo a la propia evolución de la construcción de nuevas viviendas y el destino de las mismas (básicamente a la venta) esta se mantendrá.

La realidad nos sitúa en un mercado en el que el stock de viviendas, de las que podríamos definir como de necesidad, omitimos las segundas residencias y el cambio por mejora en la calidad de la misma, se ha mantenido en unos niveles próximos al año 2007. Tengamos en cuenta una vez más que el stock que existe de viviendas construidas, no se corresponde con la realidad de la oferta, ya que parte del mismo resulta totalmente ineficiente e inutilizable para la demanda real (ubicación, características, entorno...).

En este contexto y con una necesidad de alquilar (que no debemos confundir con la voluntad o deseo de los demandantes, que tal vez lo que quisieran es acceder a una vivienda en propiedad, pero que no pueden por razones puramente económicas y de capacidad de obtener financiación) de volumen significativo como nunca se había encontrado el mercado de viviendas en alquiler, comporte que el precio de los pisos en arrendamiento incrementen su precio. Hemos oído recientemente declaraciones que manifestaban que el mercado se estaba situando en una “burbuja inmobiliaria de alquiler”, nada más lejos de la realidad.

Una burbuja es cuando se genera una oferta excesiva en relación a la demanda, situación que se produjo en los años previos a la situación actual cuando se construía más de lo que se necesitaba y más de lo que el mercado podía absorber, la propia dinámica comportaba un aumento de precios, que no se correspondía más que con un afán de especulación. Ahora con los arrendamientos la situación es diferente, faltan pisos en alquiler y ello es lo que provoca que sus precios de renta se incrementen. Es consecuencia de la conocida ley de oferta/demanda. A mayor demanda que oferta los precios se incrementan.

¿Cómo se puede resolver?, difícilmente se conseguirá con normativas que obliguen a alquilar propiedades que están fuera del mercado, difícilmente se resolverá como también se ha apuntado, estableciendo unos límites a los alquileres de los pisos para que las rentas no se incrementen. Estas no son más que medidas que se aguantan sobre el papel. La solución en principio es fácil. Si realmente se considera que el mercado de la vivienda ha ido cambiando hacia el arrendamiento en lugar de la compra, se deberían generar medidas que ayudaran, facilitaran y animaran a los agentes del sector a construir pisos para este mercado, como apuntó Nelson Mandela “Todo parece imposible hasta que se hace”.

Las administraciones públicas tienen mucho que decir y más que hacer en este campo. Disponen de terrenos, solares y zonas de titularidad municipal o autonómica que les permitiría poder construir este producto y además aplicar precios adecuados a la situación de las familias. Es cierto que ello comporta mantener contacto, colaborar y en ocasiones implicarse conjuntamente con el sector privado en su desarrollo. Aquí es donde se debe actuar, evitando frases grandilocuentes que no hacen más que confundir y activando una oferta que hoy por hoy es muy necesaria.

De todas formas no olvidemos que la realidad es tozuda y con el tiempo, cuando el sector financiero realmente supere su crisis (que parece no acaban de resolver, dada su actitud frente a la concesión de créditos) y concedan préstamos para la compra de una vivienda, la demanda volverá a cambiar. Con una legislación que penaliza el alquiler por la inseguridad que genera en el tiempo (duración de los contratos), en los precios (la renta con la renovaciones de los contratos se pueden alterar sustancialmente) y sobretodo realizando los cálculos de costes a 30 años (tiempos medio de duración de una financiación para la compra de un piso), podemos concluir que es menos costoso la compra que el arrendamiento. ●

“Las administraciones públicas disponen de terrenos municipales o autonómicos donde construir, y además aplicar precios adecuados a la situación de las familias”

Cómo se está desarrollando la recuperación del mercado inmobiliario

La palabra recuperación ha dejado de ser un término inusual para el sector inmobiliario. Ya no hablamos ni de punto de inflexión ni de estabilización sino, en términos generales, de una mejoría que se va consolidando, tal y como muestran las cifras estadísticas que recogen la actividad de este negocio.



Javier García del Río
Director general de Solvia

1. Por qué la recuperación inmobiliaria ha dejado de ser un espejismo
2. Madrid y Barcelona no son las únicas zonas en recuperación
3. Los nuevos actores en el tablero inmobiliario

Por qué la recuperación inmobiliaria ha dejado de ser un espejismo

La palabra recuperación ha dejado de ser un término inusual para el sector inmobiliario. Ya no hablamos ni de punto de inflexión ni de estabilización sino, en términos generales, de una mejoría que se va consolidando, tal y como muestran las cifras estadísticas que recogen la actividad de este negocio. Un claro ejemplo de ello son los últimos datos publicados por el Consejo General del Notariado sobre las transacciones de casas en 2015. De esta forma, el número de compraventas de viviendas creció un 8,6% el año pasado en tasa interanual alcanzando las 401.236 unidades. En Solvia detectamos ya este giro de tendencia en el primer semestre de 2013; quedó reflejado en las estadísticas oficiales del segundo semestre de dicho año y se ha visto confirmado, y reforzado, en los ejercicios posteriores.

Una remontada del sector que se está viendo favorecida, sin duda, por la mejora de la coyuntura de la economía con un crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) de España por encima de la media de la zona euro pero también por unas condiciones de financiación más favorables; un acomodamiento de las tasas de esfuerzo de las familias y un escenario de baja rentabilidad e incertidumbre en otros mercados, que está incrementando la inversión en el sector inmobiliario español. Todo ello, está influyendo positivamente en la actividad aunque pensamos que para que la demanda interna se convierta en el principal catalizador de crecimiento del sector inmobiliario debe seguir disminuyendo el desempleo.

Otro aspecto muy relevante, y que explica también el buen comportamiento del mercado, son las expectativas de los posibles compradores de vivienda y en Solvia



percibimos que, incluso ahí, se ha producido un cambio. El porcentaje de quienes piensan que los precios van a subir está comenzando a crecer y por ende, las transacciones. Precisamente, en nuestro primer informe sobre las tendencias del mercado inmobiliario Solvia Market View constatamos y destacamos que donde más están aumentando las operaciones de compra-venta de viviendas son en las transacciones que se realizan entre particulares.

Una circunstancia que se explica porque, ante un escenario de incertidumbre económica y de caída de los precios de las viviendas, muchos particulares que querían vender sus inmuebles pospusieron esa

decisión hasta que se produjese una mejora del mercado. Y ahora, ante el escenario de recuperación, han vuelto a colgar el cartel de “se vende” a sus inmuebles. Este hecho es una muy buena noticia para el sector y pone de manifiesto la nueva percepción que tiene el ciudadano con la actual realidad del mercado inmobiliario.

Adicionalmente, esto se puede comprobar con el repunte que está experimentando el número de agencias inmobiliarias. En Solvia, vemos esta nueva necesidad del mercado inmobiliario como una oportunidad por lo que hemos abierto nuestra primera oficina a pie de calle con el objetivo de no sólo vender sino captar producto de

“Una remontada del sector que se está viendo favorecida, sin duda, por la mejora de la coyuntura de la economía con un crecimiento del Producto Interior Bruto”

“Existen zonas donde empiezan a percibirse signos evidentes de recuperación en la venta de viviendas de obra nueva”

particulares.

Respecto a la evolución de los precios, podemos hablar de una estabilización en los principales mercados y en determinados activos. Estimamos que los precios de la vivienda van a subir levemente a futuro pero, en ningún caso, calculamos que se vaya a producir un rebote agresivo. En estos momentos, lo fundamental es que el mercado ofrezca productos que los clientes puedan adquirir. Por lo tanto, todavía debe consolidarse mediante el crecimiento de la demanda y no tanto de los precios.

Madrid y Barcelona no son las únicas zonas en recuperación

Una de las características más reseñables del mercado inmobiliario es su amplia disparidad geográfica, ya que cada región muestra una evolución distinta en todas las posibles variables: precios, transacciones, disminución del stock, etc. Por tanto, hablamos de que no existe un único mercado inmobiliario y decimos esto porque las grandes diferencias de precios se pueden apreciar incluso en barrios contiguos. Es decir, que existen distintos micromercados inmobiliarios con comportamientos diferenciados y, por tanto, el escenario de mejoría del que hablamos anteriormente varía sensiblemente en función de la zona.

No obstante, en Solvia hemos constatado una estabilización en determinadas áreas y en proyectos concretos. Son ubicaciones donde la recuperación económica es una realidad, en las que no hay producto pero sí una demanda embalsada que percibe además que en esos lugares donde ha vuelto la actividad promotora, los precios de esas nuevas viviendas (que se ajustan a lo que estaban buscando) no van a bajar más. Así, existen zonas donde empiezan a percibirse signos evidentes de recuperación en la venta de viviendas de obra nueva, como muestra la importante actividad promotora que están teniendo algunos desarrollos.

Madrid y Barcelona son las ciudades donde más manifiesta es la recuperación

pero no son las únicas áreas donde la actividad recupera rentabilidad. También grandes ciudades como Sevilla o zonas densamente pobladas y con actividad turística en la Comunidad Valenciana, Andalucía, Galicia y Murcia presentan dinamismo en las transacciones de suelo. En este sentido, es muy destacable el caso de Alicante (especialmente la zona sur), cuya actividad tanto en primera como en segunda residencia y tanto para residentes como no residentes, presenta un comportamiento altamente dinámico.

Los nuevos actores en el tablero inmobiliario

En este renovado marco que se está configurando, han surgido nuevos actores que juegan un papel vital en la transformación del sector inmobiliario. Mención especial merece la puesta en marcha de la Sareb como elemento dinamizador de la actividad, dado que ha permitido impulsar la puesta en comercialización, y por tanto en valor, de activos que hasta ese momento eran improductivos. La progresiva disminución de este tipo de stock inmobiliario es fundamental para la economía española. La creación de Sareb y el inicio de su actividad con la movilización de su balance ha sido un hito fundamental para el sector. Además, Sareb ha influido en la transformación de uno de los nuevos actores del mercado: los *servicers*.

Los *servicers* son plataformas especializadas que fueron creadas y promovidas por las distintas entidades financieras como consecuencia de la gran cantidad de activos inmobiliarios que se acumularon en sus balances durante la fase de recesión económica. Estas compañías, entre las que se encuentra Solvia, cumplen algunas de las funciones de las inmobiliarias tradicionales pero, al mismo tiempo, ofrecen un abanico de servicios más amplio y puede desarrollar ramas de actividad, como la gestión de créditos o la valoración de activos, que se mueven muy lejos del negocio convencional de una inmobiliaria. Asimismo, estos nuevos *players* se caracterizan, a diferencia de lo que ocurría antaño, por

“En los próximos meses los fondos de inversión seguirán adquiriendo crédito con colateral inmobiliario”

ofrecer una gestión más profesionalizada y un mayor foco y conocimiento inmobiliario, dado que desarrollan su actividad en todo el territorio nacional.

El negocio de *servicing* implica la gestión llave en mano de carteras de miles de activos, lo que supone realizar toda una serie de actividades como son asegurar la limpieza, las reparaciones o los cambios de cerraduras de más de 50.000 inmuebles al año; ser capaz de solucionar cuestiones de ámbito urbanístico que afectan a miles de millones de euros de suelo; gestionar la contabilidad diaria de todos esos portfolios; ser una plataforma de cobro y de pagos... En definitiva, desarrollar y poner en marcha un engranaje operativo de gran complejidad por el gran volumen de activos gestionados que los actores tradicionales del sector inmobiliario no pueden replicar ni con las mismas dimensiones y con los mismos volúmenes.

Otra de las nuevas figuras en el tablero inmobiliario son las socimis. Las socimis son vehículos de inversión inmobiliaria cuyo objetivo es la adquisición, promoción y rehabilitación de activos para su arrendamiento. Su aportación principal al mercado recae en el lado de la inversión,

dado que han sido las responsables de más del 40% de la inversión en el sector, fundamentalmente en activos como oficinas, centros comerciales y hoteles.

También los fondos de inversión han tenido un peso notorio en lo que se refiere a adquisición de activos. Si bien entre 2011 y 2013 los primeros fondos que aterrizaron en el inmobiliario español eran de tipo oportunistas, que buscaban activos con grandes descuentos, ahora están presentes fondos con una vocación de permanencia a largo plazo y aportando en algunos casos capacidad de gestión. En este sentido, estimamos que en los próximos meses los fondos de inversión seguirán adquiriendo crédito con colateral inmobiliario pero además intensificarán las actividades como la compra de carteras de vivienda para alquiler.

La principal novedad será la entrada, de forma progresiva, de estos fondos en la promoción viviendas mediante la compra de suelos a precios muy competitivos. En este tipo de acuerdos, el fondo realiza la inversión mientras que la gestión del proyecto recae en un *partner* industrial, con capacidad y experiencia en el desarrollo residencial. ●

“Los servicers son plataformas especializadas que fueron creadas y promovidas por las distintas entidades financieras como consecuencia de la gran cantidad de activos inmobiliarios”



Impuesto sobre transmisiones patrimoniales en los arrendamientos de bienes inmuebles

En los últimos meses nos hemos encontrado con informaciones contradictorias respecto a la obligación de liquidar un impuesto en el caso de que seamos titulares de un contrato de arrendamiento en calidad de arrendatarios. En el presente artículo se analiza el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en la modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas.



Nuria Díez Alonso
Abogada de Legálitas

1. Introducción
2. Hecho imponible
3. Sujeto pasivo
4. Base imponible
5. Cuota tributaria
6. Gestión del impuesto
7. Prescripción
8. Intereses de demora

Introducción

En los últimos meses nos hemos encontrado con informaciones contradictorias respecto a la obligación de liquidar un impuesto en el caso de que tengamos un inmueble alquilado, esto es, que seamos titulares de un contrato de arrendamiento en calidad de arrendatarios.

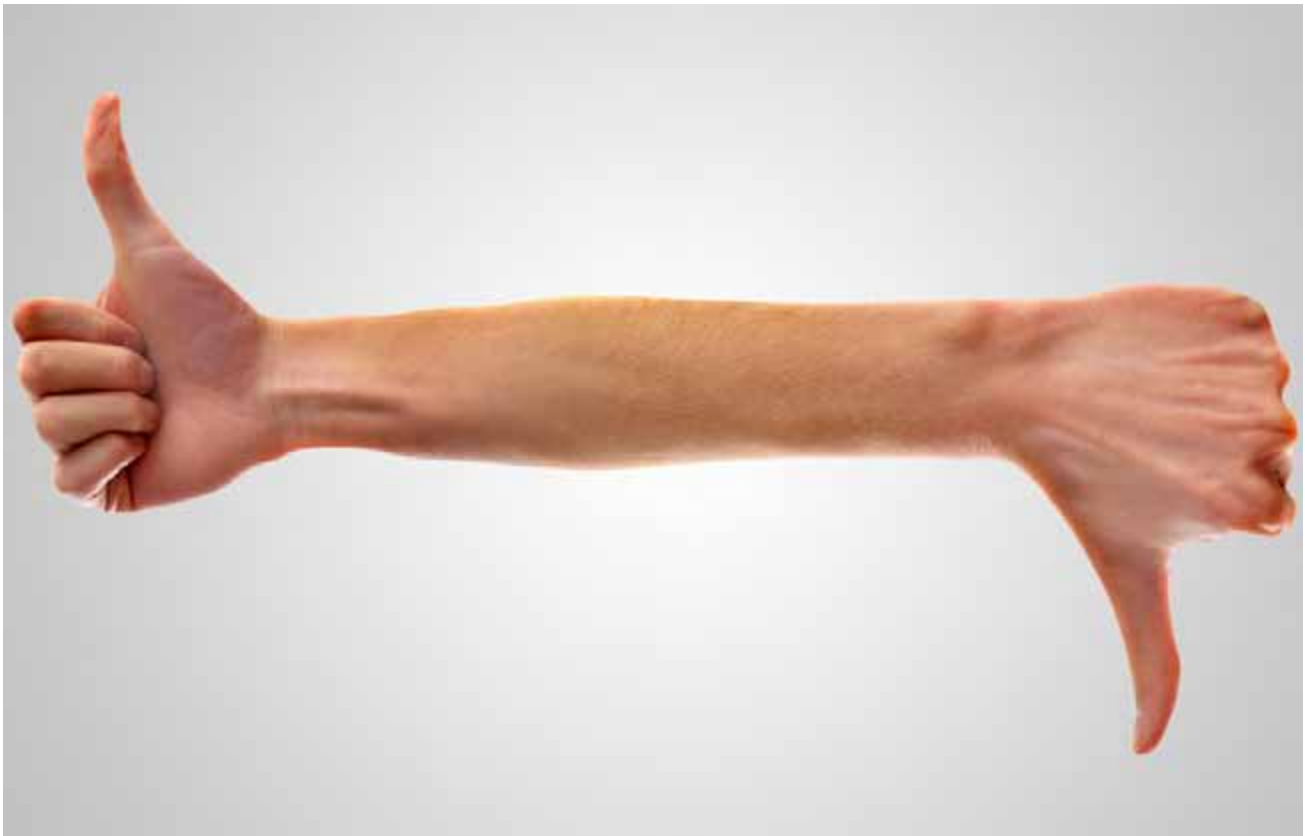
Lo cierto, es que en distintos medios de comunicación, sobre todo en prensa escrita, se ha publicado esta noticia y muchos de los contribuyentes han pensado que se trata de un impuesto de reciente creación, pero no es así, el Impuesto del que hablamos es del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en la modalidad de Transmisiones

Patrimoniales Onerosas (TPO), impuesto que lleva vigente desde la aprobación del Real Decreto Legislativo 1/1993, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto.

Por ello, mediante el presente artículo, vamos a ir analizando punto por punto el impuesto para hacer un análisis pormenorizado, y así determinar con claridad las características del mismo.

Hecho imponible

El arrendamiento de inmueble destinado a vivienda se encuentra sujeto al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en su



modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas tal y como hemos comentado con anterioridad. La tributación del arrendamiento tiene su base legal en el artículo 7.1.b) del Texto Refundido de la Ley del ITPyAJD:

“Artículo 7.

1. Son transmisiones patrimoniales sujetas:

A) Las transmisiones onerosas por actos «inter vivos» de toda clase de bienes y derechos que integren el patrimonio de las personas físicas o jurídicas.

B) La constitución de derechos reales, préstamos, fianzas, arrendamientos, pensiones y concesiones administrativas,

salvo cuando estas últimas tengan por objeto la cesión del derecho a utilizar infraestructuras ferroviarias o inmuebles o instalaciones en puertos y en aeropuertos. (...)”

Dentro de esta apartado tenemos que distinguir que este Impuesto gira exclusivamente sobre operaciones que no constituyan actos del tráfico empresarial, limitando su ámbito a las operaciones entre particulares.

Por tanto hay que distinguir cuando un arrendamiento se encuentra sujeto al Impuesto sobre el Valor Añadido, en adelante IVA, y cuando a Transmisiones Patrimoniales Onerosas, ya que la normativa reguladora del ITPyAJD, establece que no procede liquidación como transmisión onerosa

“El impuesto sobre transmisiones patrimoniales onerosas gira exclusivamente sobre operaciones que no constituyan actos del tráfico empresarial, limitando su ámbito a las operaciones entre particulares”

“No procede la liquidación como transmisión patrimonial onerosa en los casos de arrendamientos sujetos al IVA”

en los casos de arrendamientos sujetos al IVA. Como ejemplo de un arrendamiento sujeto a IVA podríamos hablar de un caso muy habitual que es el del alquiler de un piso para que en él se desarrolle una actividad empresarial o profesional, alquiler que no lleva TPO, sino IVA. Es más, en la Ley de IVA se declaran expresamente exentos los arrendamientos de los edificios o parte de los mismos destinados exclusivamente a vivienda, incluidos los garajes y anexos accesorios.

Sujeto pasivo

El sujeto pasivo es el arrendatario o inquilino del inmueble de acuerdo con lo establecido en el artículo 8.f) del Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados:

“Artículo 8.

Estará obligado al pago del Impuesto a título de contribuyente, y cualesquiera que sean las estipulaciones establecidas por las partes en contrario:

a) En las transmisiones de bienes y derechos de toda clase, el que los adquiere.

b) En los expedientes de dominio, las actas de notoriedad, las actas complementarias de documentos públicos y las certificaciones a que se refiere el artículo 206 de la Ley Hipotecaria, la persona que los promueva, y en los reconocimientos de dominio hechos a favor de persona determinada, ésta última.

c) En la constitución de derechos reales, aquel a cuyo favor se realice este acto.

d) En la constitución de préstamos de cualquier naturaleza, el prestatario.

e) En la constitución de fianzas, el acreedor afianzado.

f) En la constitución de arrendamien-

tos, el arrendatario.

g) En la constitución de pensiones, el pensionista.

h) En la concesión administrativa, el concesionario; en los actos y contratos administrativos equiparados a la concesión, el beneficiario.”

Por ello, el sujeto pasivo es el arrendatario, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 9 del mismo Real Decreto que establece lo siguiente:

“Artículo 9.

1. Serán subsidiariamente responsables del pago del impuesto:

a) En la constitución de préstamos, el prestamista si percibiera total o parcialmente los intereses o el capital o la cosa prestada, sin haber exigido al prestatario justificación de haber satisfecho este impuesto.

b) En la constitución de arrendamientos, el arrendador, si hubiera percibido el primer plazo de renta sin exigir al arrendatario igual justificación.

2. Asimismo, responderá del pago del impuesto de forma subsidiaria el funcionario que autorizase el cambio de sujeto pasivo de cualquier tributo estatal, autonómico o local, cuando tal cambio suponga directa o indirectamente una transmisión gravada por el presente impuesto y no hubiera exigido previamente la justificación del pago del mismo.”

Lo que significa que si el arrendatario no satisface el importe derivado de esta liquidación y ha satisfecho el primer plazo de renta, el arrendador del inmueble será responsable subsidiario del pago del impuesto.

Base imponible

En la determinación de la base imponible, se han de tener en consideración las

siguientes reglas:

- si consta la duración del contrato, coincide con la cantidad total que haya de satisfacerse durante su vigencia;

- en los contratos de fincas urbanas sujetas a prórroga forzosa, debe computarse un mínimo de tres años; y

- cuando no se haga constar el plazo de duración, se computa un mínimo de seis años, constituyendo la base la cantidad total a satisfacer durante tal período. Si el contrato continúa vigente después de los seis años, debe liquidarse el exceso no computado

Cuota tributaria

La cuota tributaria de los arrendamientos se obtendrá aplicando sobre la base liquidable la tarifa que fije la Comunidad Autónoma. En la actualidad la tarifa vigente es la establecida por la normativa del estado, sin que ninguna Comunidad Autónoma haya modificado dicha escala:

Arrendamientos	Euros
Hasta 30,05 euros	0,09
De 30,06 a 60,10	0,18
De 60,11 a 120,20	0,39
De 120,21 a 240,40	0,78
De 240,41 a 480,81	1,68
De 480,82 a 961,62	3,37
De 961,63 a 1.923,24	7,21
De 1.923,25 a 3.846,48	14,42
De 3.846,49 a 7.692,95	30,77
De 7.692,96 en adelante	0,024040 euros por cada 6,01 euros o fracción.

En el ejemplo de un alquiler de 400 euros mensuales durante tres años se pagaría lo siguiente:

$400 \times 36 \text{ meses} = 14.400 \text{ euros}$

Hasta 7.692,95.....30,77 euros

De 7.692,95 en adelante.....0,024040 euros por cada 6,01 euros o fracción

Por ello,

$14.400 - 7.692,95 = 6.707,05$ / $6,01 = 1.115,98 \times 0,024040 = 26,82 \text{ euros}$

$30,77 + 26,82 = 57,59 \text{ euros a pagar.}$

Podrá satisfacerse la deuda tributaria mediante la utilización de efectos timbrados en los arrendamientos de fincas urbanas, según la escala anterior.

Gestión del impuesto

Las comunidades autónomas tienen otorgada competencia para la regulación, en su territorio, de la gestión y liquidación del impuesto (Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía y se modifican determinadas normas tributarias). Las reglas sobre esta materia contenidas en la LITP sólo resultan aplicables cuando aquellas no hayan hecho uso de esta competencia.

Una vez realizado el hecho imponible, determinándose la sujeción al ITP, nace el derecho de la Administración a exigir el pago. A partir de ese momento, se entiende producido el devengo del impuesto, en las transmisiones patrimoniales, se produce el día en que se realice el acto o contrato gravado.

Con carácter general, el plazo de presentación es de 30 días hábiles, a contar desde el momento en que se cause el acto o contrato. Idéntico plazo rige para practicar la autoliquidación correspondiente, e ingresar su importe en las cajas de la Adminis-

“El sujeto pasivo u obligado al pago del impuesto es el arrendatario o inquilino del inmueble”

“Será responsable del pago del impuesto el arrendador, si ha percibido el primer plazo de renta, sin haber exigido al prestatario justificación de haber satisfecho este impuesto”

tración tributaria competente, o en alguna de sus entidades colaboradoras. Una vez ingresado el importe, el sujeto pasivo debe presentar en la oficina gestora el original y copia simple del documento en que conste o se relacione el acto o contrato que origine el tributo, con un ejemplar de cada autoliquidación practicada, siendo devuelto el documento original con la correspondiente nota estampada acreditativa del pago y presentación.

A los efectos anteriores, se emplea el modelo 600 con carácter general, y el importe resultante de la autoliquidación se tiene que ingresar en las entidades de depósito que presten el servicio de caja en la Administración o en alguna de sus entidades colaboradoras.

Prescripción

La prescripción para la práctica de la liquidación se regula según la Ley 58/2003, de 17 diciembre, General Tributaria (LGT), en sus artículos 66 y siguientes, y comienza a contarse desde la fecha en que finalice el plazo de pago voluntario.

Además, se arbitran una serie de garantías en favor de la Administración, para evitar actuaciones fraudulentas en aquellos hechos o actos sujetos en los que no medie la prueba fehaciente que otorga la intervención notarial. Así, respecto a los documentos privados, la fecha en la que la Administración considera que comienza el plazo de prescripción es:

- la fecha de incorporación al Registro público, de muerte de uno de los firmantes o de entrega al funcionario público por razón de su cargo (Código Civil art.1227);
- la fecha de presentación a liquidación del documento, si no concurre ninguna de las circunstancias anteriores.

El régimen jurídico aplicable a la liquidación del contrato u acto incorporado al documento privado que prevalezca a efectos de la prescripción viene determinado por la fecha de dicho documento.

En la práctica, lo cierto, es que la mayor parte de los arrendatarios de inmuebles alquilados, no han liquidado este impuesto, es por ello, por lo que en los últimos meses nos estamos encontrando con numerosas notificaciones en este sentido. Estas notificaciones tienen una doble vertiente, por un lado están las notificaciones que se le practican a los propietarios de los inmuebles o arrendadores, en las que se solicita información del arrendatario para que el dueño del inmueble ponga a disposición de la Administración toda la información que obre en su poder respecto de su inquilino, y la segunda modalidad es la de las notificaciones efectuadas directamente al inquilino, en las que se les envía la propuesta de liquidación, esto es la cuantía con el importe que han de abonar por haber realizado el hecho imponible, cuantía a la que se le suman los intereses de demora.

Intereses de demora

Los intereses de demora se regulan en el artículo 26 de la Ley General Tributaria, y se trata de una prestación tributaria material accesoria que se exige a los obligados tributarios y a los sujetos infractores como consecuencia de la realización de un pago fuera de plazo o de la presentación de una autoliquidación o declaración de la que resulte una cantidad a ingresar una vez finalizado el plazo establecido al efecto en la normativa tributaria, del cobro de una devolución improcedente o en el resto de casos previstos en la normativa tributaria.

La naturaleza de la obligación de satisfacer intereses de demora se caracteriza por ser:

- Automática, puesto que no se exige la previa intimación de la Administración tributaria para realizar tal pago.
- Objetiva, dado que tampoco se requiere la existencia de culpabilidad en la realización del presupuesto objetivo de dicha obligación accesoria.
- Indemnizatoria y no sancionadora. Se trata de resarcir a la Hacienda del perjuicio.

cio económico derivado del pago tardío. El fundamento de la exigencia de interés no guarda relación con la potestad sancionadora,

- Susceptible de prescripción autónoma, aunque exista una reclamación o recurso en relación con el principal (TEAC, Tribunal Económico Administrativo Central)

La cuantificación de los intereses de demora se lleva a cabo teniendo en cuenta la base para su cálculo, el tipo aplicable sobre esa base y su período de devengo:

a) **Base del cálculo.** Los intereses de demora se calculan sobre el importe no ingresado en plazo o, en su caso, sobre la cuantía de la devolución obtenida improcedentemente.

La base sobre la que se aplica el tipo de interés no incluye, en ningún caso, el recargo de apremio.

b) **Período de exigencia.** Como regla general, se extiende al tiempo del retraso del obligado tributario.

c) **Tipo.** Como regla general, el tipo del interés de demora es el del interés legal del dinero vigente a lo largo del período en el que aquel resulte exigible, incrementado en un 25%, salvo que la Ley de Presupuestos Generales del Estado (LPGE) establezca otro diferente. La LPGE fija anualmente el interés legal del dinero y el interés de demora tributario a aplicar.

Hasta el momento no nos estamos encontrando con imposiciones de sanción en este sentido, pero no descartamos que en el futuro se establezcan, ya que la Administración tiene potestad sancionadora, y puede entender que la no liquidación de este impuesto responde a la voluntad por parte del arrendatario de eludir obligaciones fiscales.

Las infracciones tributarias se sancionan mediante la imposición de sanciones pecuniarias. Las sanciones pecuniarias

pueden consistir en multa fija o proporcional. En este último caso, la sanción que proceda se aplica sobre la totalidad de la base de la sanción que en cada caso corresponda (LGT art.184.1), salvo en el supuesto de cantidades ingresadas fuera de plazo, incluidas en una autoliquidación correspondiente a un período posterior (LGT art.191.6). La parte de deuda en que se den estas circunstancias es sancionada como infracción leve. Esto es debido a que la conducta de regularización «encubierta» mediante el ingreso extemporáneo de las cantidades, sin previo requerimiento, pero sin indicación a la Administración del período al que corresponden, es siempre constitutiva de infracción leve. Por tanto, la sanción correspondiente a esta conducta no ha de verse agravada por otras circunstancias (medios fraudulentos, ocultación) que concurran, para ese mismo impuesto y período, pero respecto de otros importes no ingresados. ●



Los elevadores verticales revalorizan en todos los aspectos a las viviendas unifamiliares

La instalación de elevadores verticales en viviendas unifamiliares supone una mejora en la vivienda que está haciendo que el inmueble se vuelva más atractivo para compradores y arrendatarios, y aumente su valor de mercado, lo que supone que además de mejorar las prestaciones de la vivienda, sea una inversión.



Belén Galán

Directora de Marketing
y Comunicación de
Thyssenkrupp Encasa

1. La apuesta por la instalación y uso de los elevadores verticales en viviendas unifamiliares
2. La oferta de elevadores verticales y la expectativa de los usuarios
3. Cómo funcionan los elevadores verticales: mitos y verdades
4. En qué beneficia a la sociedad

La apuesta por la instalación y uso de los elevadores verticales en viviendas unifamiliares

Según los datos conocidos en los últimos meses, parece que el sector inmobiliario está acelerando su recuperación y trata de conseguir de nuevo la estabilidad que perdió durante los años de crisis económica.

Los datos del Consejo General del Notariado indican que la compraventa de vivienda se situó, en el agosto pasado, en 19.067 transacciones, lo que supuso un incremento interanual del 7,3%. Aunque, este mismo organismo, también informó que el precio de la vivienda cayó un 3,4% en tasa interanual en el mismo periodo. Por tipo de vivienda, mientras que la venta de pisos mostró un incremento interanual entorno al 4,4%, según los notarios, la venta de viviendas unifamiliares reveló un fuerte crecimiento del 17,4% en los siete primeros meses de 2015, y un

repunte del 4,7% en su precio.

Paralelamente a estos datos, nuestra sociedad cada vez está más concienciada con el bienestar de las personas, y ello se traslada a que se trabaja por alcanzar el mayor confort en el hogar. Y no nos referimos a adquirir el último avance tecnológico en electrodomésticos o equipos de sonido e imagen, sino en la instalación de elevadores verticales en viviendas unifamiliares.

Esta mejora en la vivienda está haciendo que el inmueble se vuelva más atractivo para compradores y arrendatarios, y aumenta su valor de mercado, lo que supone que además de mejorar las prestaciones de la vivienda, sea una inversión. Según diversos estudios, una vivienda que disponga de un elevador llega a revalorizarse en un 40% más que aquella que carezca de él.



Hoy por hoy, los elevadores verticales en viviendas unifamiliares ya no son sinónimo de lujo, sino que se ven como una necesidad imperiosa ante la esperanza de vida de las personas que se ha incrementado pasando a ser de 85 años para las mujeres y 80 para los varones. Esto implica que se viva más y, en general con mayor calidad, aunque se vaya haciendo patente una reducción en la movilidad según avanza la edad de las personas.

Pero aunque suene contradictorio, actualmente siguen siendo muy numerosas las promociones de viviendas unifamiliares (adosadas y aisladas) de obra nueva, cuyo diseño sigue sin posibilitar el acceso al interior de la vivienda, incluso en ocasiones para acceder a la planta baja, debido a la presencia de escalones, a personas con movilidad condicionada. Esto supone que encuentren muchas dificultades a la hora de comprar o alquilar una vivienda unifamiliar.

Pero no debemos centrarnos solo en personas con problemas motrices, sino que los propietarios de estas viviendas, se pueden encontrar en cualquier momento de su vida

con una reducción de movilidad temporal o permanente, así como llegar a una avanzada edad con dificultad para subir o bajar escaleras, o tener la necesidad de acoger a algún familiar con movilidad reducida, y tener que vivir entonces confinadas en un área de la vivienda al no poder entrar ni salir de forma autónoma.

En el caso de las viviendas unifamiliares, las condiciones de accesibilidad del CTE (Código Técnico de la Edificación) garantizan a los usuarios de silla de ruedas la accesibilidad, desde el espacio público hasta el acceso a la zona exterior privativa, es decir, “la entrada del jardín”. Ya en el interior de las viviendas unifamiliares, el CTE solamente exige condiciones de accesibilidad para usuarios de silla de ruedas, cuando se trate de viviendas específicamente previstas para dichos usuarios, pero no para todas.

Con todo esto, la cantidad de viviendas que deben proyectarse para el conjunto de usuarios con diferentes tipos de discapacidad ha aumentado, pasando de un 3% a un 4%, según el artículo 19 de la Ley 26/2011,

“Una vivienda que disponga de un elevador llega a revalorizarse en un 40% más que aquella que carezca de él”

“Los elevadores verticales en viviendas unifamiliares ya no son sinónimo de lujo, sino una necesidad imperiosa ante el incremento de la esperanza de vida”

de 1 de agosto, fundamentado en la adaptación normativa a la Convención internacional sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad.

Pero estamos desatendiendo a un colectivo, en el que estamos todos, que es la población en sí, ya que como indicaba antes, según cumplamos años, nuestra movilidad se va a ir reduciendo; y el problema que existe en muchas poblaciones de tamaño pequeño o mediano y en zonas residenciales, en nuestro país, es que las viviendas unifamiliares forman la mayor parte de viviendas y promociones. En las que en muchas de

ellas, es muy complejo tratar de realizar reformas de accesibilidad debido a las múltiples barreras arquitectónicas y las escasas soluciones que hay, ya que no se tuvieron en cuenta en su diseño.

La oferta de elevadores verticales y la expectativa de los usuarios

Conocer esta realidad es lo que estimula a las compañías a perfeccionar sus productos, teniendo en cuenta la satisfacción del público, la funcionalidad, los avances tecnológicos y el coste final. Desde su constitución como compañía, thyssenkrupp



Encasa es conocedora de que existe una necesidad real, una mentalización social, un conocimiento de producto y una evolución tecnológica que les está permitiendo dar soluciones particulares. Además, la actual legislación favorece a las personas discapacitadas y las tecnologías buscan mejores soluciones, lo que está provocando que exista una demanda mayor de los elevadores verticales.

Por parte de los usuarios, es frecuente que se planteen si su vivienda reúne los requisitos para instalar un elevador vertical. La respuesta es que el espacio necesario es mínimo, los procedimientos de instalación son prácticos y simples, y el elevador puede ser instalado tanto fuera como dentro del hogar, y no requiere foso, ni cuarto de máquinas. Gracias a los últimos avances en arquitectura y tecnología, que apuestan por el diseño, la personalización y la funcionalidad.

De estas características se desprende además que el usuario no es únicamente receptor del producto, sino que llega a ser protagonista en el proceso de configuración final del equipo, para que el mismo sea totalmente a su medida y responda a sus expectativas. Visual y estéticamente el elevador vertical se integra con el entorno de la vivienda de acuerdo a las preferencias de sus propietarios: se puede presentar como un elemento decorativo más, o puede ser tan sencillo que pase desapercibido a primera vista.

Por consiguiente, una adecuada propuesta de instalación de elevadores no contempla solamente las evidentes ventajas de movilidad y democratización del espacio, sino que ofrece la posibilidad de personalizar al máximo el resultado final, en cuanto al diseño de puertas, acabados interiores, color, iluminación y tipos de cerramientos, entre otros elementos.

Cómo funcionan los elevadores verticales: mitos y verdades

Cuando alguien se plantea la instalación de este tipo de elevadores, surge normal-

mente la cuestión del gasto de energía que requerirá su funcionamiento. Se puede llegar a pensar que supondrá un incremento extra en la factura de la luz.

Es importante conocer que los elevadores verticales de thyssenkrupp Encasa tienen un bajísimo consumo energético durante el ascenso, y un gasto prácticamente nulo en el descenso. Estas particularidades les otorgan las cualidades de ser económicos y respetuosos con el medio ambiente, cumpliendo con la norma de eficiencia energética.

Para un óptimo funcionamiento se han añadido algunas características de seguridad para los usuarios: incorpora un panel de control ergonómico y un grupo de tracción integrado en la cabina con bajada eléctrica de emergencia, lo que se traduce en que, de suceder un corte de suministro eléctrico, la cabina desciende automáticamente a la planta inferior y, una vez detenida, la puerta se abre mecánicamente. Hay que añadir que el elevador vertical no se queda bloqueado entre plantas y es silencioso en su accionar, sin vibraciones ni sacudidas, todo ello en virtud de la tecnología Softdrive, la que además otorga la máxima precisión en aceleración y parada.

En qué beneficia a la sociedad

La sencilla presencia de un dispositivo que proporciona libertad de movimiento y comodidad para todos, sin que este derecho esté condicionado por edad o condición física, hace realidad a “la igualdad de condiciones” que rezan las leyes. Se trata, por tanto, de hacer posible el pleno derecho a la autonomía y movilidad ante barreras arquitectónicas. En una sociedad como la actual, la libertad de movimiento comienza en el propio hogar y de ahí se proyecta a todas partes.

Finalmente, una edificación sin barreras es inclusiva, y solamente de esta manera resulta ser válida para todos los ciudadanos, ahora y en el futuro. Sin olvidar que al dar valor a la calidad de vida de sus habitantes, también el valor de la propiedad se incrementa. ●

“La cantidad de viviendas que deben proyectarse para el conjunto de usuarios con diferentes tipos de discapacidad ha aumentado, pasando de un 3% a un 4%”

“El procedimientos de instalación es simple, el espacio necesario es mínimo, no requiere foso, ni cuarto de máquinas, y el consumo energético es bajísimo”

LEGAL TOUCH

crear presente
proyectar futuro



Juan Miguel Arnau
JM Arnau & Asociados

abogados / consultores
