

• revista del sector inmobiliario

inmueble

Año XIX | Número 161 | Mayo 2016

www.revistainmueble.es

Personal Shopper

La Llave del Sector Inmobiliario

Operaciones y Paraísos Fiscales



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

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

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

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

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

Diseño y Maquetación
Fabio Heredero Barrigón

Exclusiva de publicidad
Comunicación Integral y Marketing para Profesionales
Calle 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

04 En breve

05 Actualidad

A Fondo

06 ¿Qué hacer con las deudas de suministros una vez comprado el piso?

12 Contrato de arrendamiento con opción de compra: consideraciones prácticas

22 Función social de las cooperativas de viviendas
Regulación general de los contratos de arrendamiento de vivienda

30 Caso Práctico

 Lorem ipsum dolor

32 Financiación

 La llave del sector inmobiliario en manos de los bancos

36 Mercado

 El personal shopper inmobiliario, la nueva tendencia en la adquisición de vivienda

Fiscal

40 Valoración de las operaciones realizadas por entidades con residentes en paraísos fiscales

44 Técnica

 Edificio público de categoría

48 Internet inmobiliario

96 Ahora preocupa

VIII EDICIÓN PREMIO JURÍDICO INTERNACIONAL ISDE 2016.

WWW.PREMIOJURIDICO.COM



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

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

Categoría: Estudiante / Profesional

Patrocinadores:



THOMSON REUTERS

RR DONNELLEY

Derecho *news*

universia
red de universidades, red de oportunidades

Colaboradores / Categoría Profesionales

1961 Abogados y Economistas

ADR Abogados

Alemany & Muñoz de la Espada Corporate Legal

Allen & Overy

Araoz & Rueda

Ashurst

Benow Partners

Bird & Bird

Broseta

Bufete Amoros

Cuatrecasas, Gonçalves Pereira

Dentons

DLA Piper

Eversheds Nícea

EY Abogados

Francis J. Vassallo & Associates

Agencia Organizadora:



Garrido Abogados

GPartners

Góñi y Cajigas Abogados

Herrero y Asociados S.L.

Jausas

Jiménez Astorga Abogados y consultores

JM Arnau & Asociados

King and Wood Malleson

Luis Romero y Asociados

Montero Aramburu Abogados

Olleros Abogados

Pérez-Llorca

Pérez+Partners

Pintó Ruiz & Del Valle

PKF Attest

Ramón y Cajal Abogados

Rödl & Partner

Sacristán & Rivas Abogados

Sánchez Stewart Abogados

Schiller Abogados

Sentencia, Bufete Jurídico Internacional

Squire Patton Boggs

Yingke Adarve

Universidades / Categoría Estudiante

Columbia Law School

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas Universidad Carlos III de Madrid

Facultad de Derecho - Universidad de la Laguna

Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid

Facultad de Derecho de la Universidad de Cádiz

Facultad de Derecho Universidad de Valladolid

Facultad de Derecho y Economía. Udl.

Instituto Tecnológico de Monterrey

Nebrja Universidad

Pontificia Universidad Católica de Chile

The City Law School

Universidad Alfonso X el Sabio

Universidad Camilo José Cela

Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir

Universidad de Oviedo (Facultad de Derecho)

Universidad de Barcelona

Universidad Miguel Hernández de Elche

Universidad Pablo de Olavide de Sevilla

Universitat Pompeu Fabra

Universidad Rafael Urdaneta de Venezuela

Universidad de Santiago de Compostela

Universidad Francisco Marroquín

Wolfson College Cambridge

Medios Oficiales :

Libertad Digital

Derecho *news*

EUROPA FM

iusport

OMEO CERO

ABC EL PAÍS

EL MUNDO

Expansión

MARCA

Fiscal Laboral

LA RAZÓN

Economist & Jurist

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

Interés común

Los bancos tienen mala fama en general, y también en el sector inmobiliario. Sin embargo, queramos o no queramos, debemos estar atentos a lo que hacen los bancos. Entender el comportamiento de las entidades financieras es imprescindible para cualquier persona que quiera operar en el sector inmobiliario con opciones de éxito. No debemos olvidar, como nos recuerda el Profesor Joan Bermúdez, en el artículo que publica en este número de Inmueble, que el interés del Sector Financiero y el de nuestro sector es común. Así que atentos a lo que hace la banca, que pase lo que pase, sus actos nos cojan preparados. Las sorpresas, para el fin de semana.

direccioncontenidos@fusionjuridica.es

1

Cuando alguien está comprando un inmueble, está comprando mucho más que el inmueble en cuestión: junto con el inmueble se transmiten toda una serie de derechos y obligaciones, accesorios o inherentes al mismo

A fondo. Pág. 06.

2

El mercado inmobiliario requiere para su reactivación que sus agentes faciliten la actividad económica, siendo la banca y su relación con el sector financiero el factor clave para el aumento de la oferta de hipotecas que permita la compra de viviendas. Para ello, será necesario superar las consecuencias derivadas de la supresión de la cláusula suelo y resolver la incertezza sobre los tipos de interés.

Financiación. Pág. 32.

3

El hecho de que un Estado sea calificado como paraíso fiscal no sólo va a legitimar a la Administración tributaria a aplicar un ajuste en la valoración en la que se materializan las distintas transacciones entre las sociedades, sino que entraña consideraciones más profundas si dirigimos el estudio hacia los beneficios fiscales obtenidos cuando la entidad residente en territorio nacional tenga relación patrimonial con alguna entidad ubicada en paraísos fiscales.

Fiscal. Pág. 40.

4

El Personal Shopper inmobiliario es una figura reciente en el sector inmobiliario nacional con gran proyección de futuro, pues cada vez está más demandado por una clientela que es, además, heterogénea. Se caracteriza por trabajar exclusivamente para una de las partes velando por sus intereses.

Mercado. Pág. 36.



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

Deloitte.

FAVERO & KOLSCHINSKE

Rödl & Partner

ROCA JUNYENT &
BROSETA

Luis Romero y Asociados
ABOGADOS

URIÁ MENÉNDEZ

CUATRECASAS.
GONÇALVES PEREIRA

CLIFFORD
CHANCE

Pérez-Llorca

SQUIRE
PATTON BOGGS

CLYDE&CO

EY
Building a better
working world

KPMG
Osborne Clarke

Porque recibirás
FORMACIÓN
INTERNACIONAL en...



¿ Por qué quieres
estudiar
DERECHO
con los
Nº1?

Nueva Jornada Informativa,

sábado 28 de mayo de 2016

Inscríbete en admisiones@isdegrado.com

PLAZAS LIMITADAS

...New York

COLUMBIA
UNIVERSITY

...London

UNIVERSITY OF
CAMBRIDGE

¿Qué hacer con las deudas de suministros una vez comprado el piso?

Cuando alguien está comprando un inmueble, está comprando mucho más que el inmueble en cuestión: junto con el inmueble se transmiten toda una serie de derechos y obligaciones, accesorios o inherentes al mismo.



Pelayo de Salvador Morell

Abogado inmobiliario y economista

1. Obligaciones relacionadas con el inmueble
2. Las deudas derivadas de contratos de suministros
3. Más vale prevenir que curar

Obligaciones relacionadas con el inmueble

Entre las obligaciones relacionadas con el inmueble, hay algunas que van expresamente ligadas al inmueble porque hay una ley que obliga a ello (por ejemplo, el IBI o las deudas de comunidad), y otras respecto de las cuales, a pesar de estar relacionadas con el inmueble, no van vinculados al mismo, y su aceptación requiere un acto de subrogación expreso en dichas obligaciones por el nuevo adquirente. Así, podemos distinguir entre obligaciones con afección real y obligaciones meramente personales:

Obligaciones con afección real: Son aquellas obligaciones respecto de las cuales la Ley ha establecido un mecanismo denominado “afección real”, por el cual, en caso de impago, el acreedor tiene una acción directa contra el inmueble, a pesar de que haya salido del patrimonio del deudor, es

dicho, si el vendedor debía un determinado importe a la comunidad, la comunidad puede embargar el piso aunque ya no sea del deudor, porque la vivienda está afecta al pago de las deudas de comunidad.

A efectos prácticos, el nuevo propietario asumirá el pago de dicha deuda, a fin de que no puedan iniciar la ejecución del inmueble.

Obligaciones meramente personales: Son aquellas obligaciones derivadas de contratos, impuestos, etc. que no tienen la capacidad jurídica de afectar directamente al inmueble. Del cumplimiento de estas obligaciones tiene que responder el que sea el titular del contrato en el momento de devengo, o el sujeto pasivo del impuesto correspondiente, como el titular del contrato en los contratos de suministro o el ocupante en la tasa de basuras.



Las deudas derivadas de contratos de suministros

A pesar de que, como hemos señalado los contratos de suministro son obligaciones meramente personales, en ocasiones vemos que las compañías suministradoras pueden obligarnos a liquidar la deuda del anterior propietario a fin de poder poner los suministros a nuestro nombre.

Esta práctica, que en principio puede parecer abusiva, en realidad no lo es si se

entienden las diferencias entre un cambio de titularidad y una nueva alta:

Cambio de titularidad: Si al llamar a la compañía suministradora estamos solicitando un mero “cambio de titularidad”, en realidad lo que estaremos haciendo es pedir que, donde aparecía el nombre del anterior titular, ahora aparezca el nuestro. En este caso, estaremos aceptado la **subrogación personal** en la posición jurídica del vendedor en el contrato de sumi-

“Hay obligaciones ligadas al inmueble, cuya aceptación requiere un acto de subrogación expreso en dichas obligaciones por el nuevo adquirente”

“En ocasiones las compañías suministradoras pueden obligarnos a liquidar la deuda del anterior propietario para poner los suministros a nuestro nombre”

“La única forma legalmente válida de evitar la asunción de la deuda del anterior propietario sería la solicitud de baja y la tramitación de una nueva alta de suministro”

“En el contrato de compraventa hay que articular los mecanismos necesarios para garantizar que los recibos de suministros se encuentran abonados antes de adquirir la propiedad”

nistro, sustituyéndole a todos los efectos.

En estos casos, la compañía suministradora nos podrá decir que hay una deuda pendiente y que tenemos que asumirla para poder cambiar la titularidad del contrato.

Cancelación del contrato y nuevo alta: Si en lugar de pedir un cambio de titularidad del contrato, lo que hacemos es instar la cancelación del contrato y la tramitación de una nueva alta, en lugar de aceptar la posición del vendedor en el contrato, lo que haremos es “matar” el contrato anterior y crear una nueva relación jurídica.

No obstante, esta actuación tiene problemas adicionales:

La tramitación de una nueva alta en los suministros, requiere por parte de la compañía suministradora la verificación de que se cumplen los requisitos legales para poder conceder dicha alta.

Dejando a un lado los plazos que se manejan en este tipo de operaciones, la verificación de los requisitos legales para conceder el alta implicará la solicitud de determinada documentación, como la **cédula de habitabilidad vigente y el boletín de instalación eléctrica en vigor**. La tramitación de esta documentación, si no se dispone de ella, conlleva tiempo y gastos adicionales. Asimismo, en algunas ocasiones, para la obtención del Boletín de Instalación Eléctrica, puede ser necesario actualizar la instalación completa.

Por otro lado, en cuanto a la tramitación de la baja, suele ser habitual que las compañías suministradoras no permitan solicitar la baja de un contrato que tiene deudas pendientes. En nuestra opinión, esta es una actuación errónea por parte de las compañías, frente a la que debemos oponernos, insistiendo que se trata de una deuda del anterior propietario y que sólo a él corresponde su pago.

Además de lo anterior, cualquier recla-

mación adicional que quiera hacerse a la compañía eléctrica no supondrá sino un retraso en la tramitación del cambio de titularidad o del nuevo alta que quiera llevarse a cabo, lo cual perjudicará, principalmente, al comprador que se ha encontrado con la deuda inesperada.

Asimismo, en caso de que el comprador de vivienda decidiera abonar la deuda a fin de obtener rápidamente el cambio de titularidad, podrá posteriormente repetir contra el vendedor por dichos importes, si bien la negativa al pago por el vendedor hará necesario judicializar el conflicto, lo que supone, nuevamente más tiempo y dinero.

Más vale prevenir que curar

Hemos visto como la única forma legalmente válida de poder evitar la asunción de la deuda del anterior propietario sería la solicitud de baja y la tramitación de una nueva alta de suministro, si bien cuenta con los siguientes problemas:

a) La reticencia de determinadas compañías a aceptar la tramitación de una baja cuando hay importes pendientes.

b) La necesidad de cumplir con los requisitos legales vigentes en la actualidad para poder tramitar una nueva alta de suministro, lo que puede implicar nuevos retrasos y costes no previstos.

Como consecuencia de ello, nuestro consejo no puede ser sino ser extremadamente cautos con este asunto en la negociación del contrato de compraventa, realizando una exhaustiva revisión de la situación del inmueble (incluyendo los contratos de suministros) y articulando en el contrato de compraventa los mecanismos necesarios para garantizarse que la totalidad de los recibos se encuentran debidamente abonados antes de adquirir la propiedad.

Únicamente de esta manera, el comprador podrá estar seguro de adquirir exactamente lo que desea: un inmueble “sin sorpresas”. ●

**DEMANDA DE JUICIO ORDINARIO EN RECLAMACIÓN DE CANTIDAD Y DAÑOS Y
PERJUICIOS POR INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO**

AL JUZGADO DE PRIMERA INSTANCIA DE

D., procurador de los tribunales, en nombre de D., cuyas circunstancias y representación acredito con primera copia de escritura de poder que, debidamente bastanteada, acompaña bajo el nº 1 de documentos para que, testimoniada en autos, se desglose y se me devuelva por precisarla para otros usos; bajo la dirección del letrado D. y ante el Juzgado de Primera Instancia de esta ciudad a que por turno corresponda comparezco y, como mejor proceda, **D I G O**:

Que por medio del presente escrito y siguiendo concretas instrucciones de mi mandante, interpongo **DEMANDA DE JUICIO ORDINARIO** frente a D., con domicilio en esta ciudad, C/, nº, en ejercicio de acción acumulada de reclamación de cantidad y daños y perjuicios causados como consecuencia de incumplimiento de contrato, reclamación que se formula por un principal de 50.000 euros, más intereses y costas, sirviendo de base a la presente demanda los siguientes:

HECHOS

PRIMERO.- D. es propietario del local comercial sito en Avda. nº de esta ciudad, local comercial que constituye la finca registral del Registro de la Propiedad de esta ciudad, tal y como resulta acreditado con la copia de escritura de compra de la referida finca y certificado del Registro de la Propiedad que acompañamos bajo los nos 2 y 3 de documentos.

SEGUNDO.- En fecha, suscribió contrato de arrendamiento con el demandado D., en relación al mencionado local, estipulándose un plazo de duración del contrato de arrendamiento de cinco años, es decir, hasta el día, y estipulándose asimismo una renta anual de euros., dividida en doce mensualidades de euros, debiendo abonarse dicha renta por mensualidades anticipadas y dentro de los cinco primeros días de cada mes, en la cuenta bancaria de mi representado.

Asimismo se convino que la actualización de renta se efectuaría a partir del tercer año, adecuándose la renta a las variaciones que hubiere experimentado el IPC durante los doce meses anteriores a la práctica de cada revisión, realizándose a partir de entonces las actualizaciones de renta conforme a dichos criterios con carácter anual.

Se acompaña como documento nº 4 el referido contrato de arrendamiento.

Es de destacar asimismo que en el citado contrato se hacía mención a que el arrendatario debía satisfacer, además de la renta fijada, el importe de los suministros de luz, agua y una cantidad equivalente al recibo mensual de amortización de préstamo hipotecario que gravaba la finca.

TERCERO.- Se da la circunstancia de que el demandado, sin respetar el plazo de duración del contrato y contraviniendo lo estipulado y lo dispuesto asimismo en la vigente Ley de Arrendamientos Urbanos, decidió el pasado mes de dar por resuelto anticipadamente dicho contrato, limitándose simplemente a mandar una comunicación a mi patrocinado, depositando las llaves en las oficinas de la parte actora.

Acompañamos como documento nº 5 el burofax recibido, indicando que las llaves quedaban depositadas con efectos de fecha

Mi patrocinado contestó de manera inmediata, concretamente el día, comunicándole que no aceptaba en forma alguna dicha resolución unilateral y anticipada, conminándole a retomar la relación arrendaticia y advirtiéndole de que, de conformidad con la cláusula octava del contrato de arrendamiento, la resolución unilateral del contrato por parte del arrendatario suponía el que hubiere de indemnizar al arrendador en una cantidad equivalente a dos mensualidades de renta por cada uno de los años o fracción de éstos que quedaran pendientes de cumplir hasta alcanzar la fecha de extinción del contrato.

CUARTO.- Se da igualmente la circunstancia de que el demandado adeuda los suministros de energía eléctrica correspondientes al período desde julio a diciembre de 2012, de agua del período comprendido desde el mes de mayo de 2012 al mes de noviembre de 2012, así como la cantidad equivalente a la amortización del recibo de préstamo a que se ha hecho mención, correspondiente a los meses de octubre, noviembre y diciembre de 2012.

Se acredita todo lo anterior con los documentos que se acompañaban bajo los nos 6 a 18.

Igualmente, bajo el nº 19 de documentos se acompaña notificación remitida en fecha, donde se le hacía mención a las deudas contraídas y se le requería de pago.

QUINTO.- De conformidad con todo ello, se está reclamando la suma de 50.000 euros, mediante el ejercicio de acción acumulada de reclamación de deuda derivada de contrato de arrendamiento y reclamación de daños y perjuicios motivada por el incumplimiento unilateral del contrato, incumplimiento unilateral que igualmente postulamos se reconozca así en la sentencia que se dicte.

La referida suma de 50.000 euros queda dividida de la forma siguiente:

- a. euros correspondiente a los suministros y recibos de préstamo dejados de satisfacer.
- b. La cantidad de euros, correspondiente a la indemnización pactada en contrato, comprensiva de dos mensualidades de renta por cada uno de las anualidades o fracción de anualidad que quedare por cumplir al tiempo que se produce la resolución unilateral.

A los hechos anteriores son de aplicación los siguientes:

FUNDAMENTOS DE DERECHO

I.- Es competente el juzgado al que tengo el honor de dirigirme, de conformidad con lo que dispone el art. 52, nº 1, regla 7^a de la Ley de Enjuiciamiento Civil, que atribuye la competencia en los juicios sobre arrendamientos de inmuebles al tribunal del lugar en que esté situada la finca.

II.- Actor y demandado se encuentran legitimados activa y pasivamente para interponer y soportar el ejercicio de las presentes acciones, habida cuenta la relación contractual que ha existido.

III.- Por una parte se ejercita acción de reclamación de cantidad respecto a las sumas pendientes de abonar, de conformidad con lo pactado en el contrato y, asimismo, acción por la que se declare la resolución unilateral e injustificado del contrato por parte del arrendatario y se le condene a satisfacer la indemnización pactada en el mismo, acumulación de acciones que está plenamente autorizada por el art. 71 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

IV.- El procedimiento a seguir será el de los juicios ordinarios que regulan los arts. 399 y siguientes de

la Ley de Enjuiciamiento Civil, juicio ordinario al que remite la regla 6^a del nº 1 del art. 249 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

A estos efectos y en cumplimiento de lo dispuesto en el art. 251 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, fijamos como cuantía la de 50.000 euros.

V.- Resulta de aplicación lo dispuesto, con carácter general, en el art. 1255 del Código Civil, que establece que los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, la moral y al orden público, estableciendo asimismo el art. 1256 del Código Civil que la validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes.

Asimismo, resulta de aplicación el art. 35 en relación con el art. 1 y 27 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, así como el art. 3 de dicho texto legal.

Especialmente resulta de aplicación lo dispuesto en el art. 1124 del Código Civil.

VI.- Art. 394 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, respecto de las costas, que deberán ser impuestas al demandado.

En su virtud,

AL JUZGADO DE PRIMERA INSTANCIA DE **SUPlico** que, habiendo por presentando este escrito, con sus documentos y copias, se sirva admitirlo, me tenga por parte en la representación que ostento de D. y por interpuesta demanda de juicio ordinario, en el ejercicio de las acciones antedichas, frente a D., emplazarle para que comparezca y conteste, seguir el procedimiento por sus trámites y, en su momento, dictar sentencia por la que, estimando íntegramente la demanda, declare la resolución del contrato de arrendamiento que vinculaba a las partes, por incumplimiento del demandado D., y condene a éste a satisfacer a mi patrocinado la cantidad de euros, como consecuencia del impago de los suministros de energía eléctrica, agua y amortización de préstamo hipotecario, por los períodos indicados en la demanda, así como la cantidad de euros., correspondiente a la indemnización estipulada en el contrato, como consecuencia de la resolución anticipada del mismo, con expresa imposición de las costas del procedimiento.

1º OTROSÍ DIGO que esta parte ha satisfecho el pago de la tasa judicial, acreditando este extremo con el justificante de pago que se acompaña bajo el nº 20 de documentos.

SUPlico AL JUZGADO tenga por hecha la anterior manifestación a los efectos legales oportunos.

2º OTROSÍ DIGO que, al amparo de lo dispuesto en el art. 231 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, esta parte manifiesta su voluntad de corregir cualquier defecto de carácter procesal en que pudiera haber incurrido.

SUPlico AL JUZGADO tenga por hecha la anterior manifestación a los efectos legales oportunos.

En, a de de

Firma Abogado

Firma Procurador

Contrato de arrendamiento con opción de compra: consideraciones prácticas

El contrato de arrendamiento con opción de compra otorga al arrendatario la facultad de adquirir el inmueble, si bien el mismo carece de regulación expresa en cuanto a sus manifestaciones prácticas, la normativa relacionada con su inscripción registral y la jurisprudencia nos aportan una guía entorno a su constitución y al plazo para ejercer esta opción.



José Vicente Morote
Socio director del Departamento de Derecho Público y Regulatorio de Olleros Abogados



Argimiro Mayoral
Asociado senior del Departamento de Derecho Público y Regulatorio de Olleros Abogados

1. [El contrato](#)
2. [La posibilidad de adquirir el inmueble](#)
3. [Consideraciones prácticas](#)
4. [Plazo](#)

El contrato

El contrato de arrendamiento con opción de compra puede definirse como un contrato de arrendamiento típico en el que se inserta una cláusula mediante la cual se otorga al arrendatario la facultad exclusiva de manifestar su voluntad, en el plazo contractualmente señalado, de adquirir el inmueble objeto de arriendo. Esta manifestación favorable del optante, con independencia del procedimiento para la elevación a público del contrato de compraventa, implica la perfección del mismo, pues existe concurrencia de consentimientos del vendedor, comprador, objeto y precio.

En virtud de ello, en este contrato complejo, el arrendador-concedente tendrá los mismos derechos y obligaciones que en un arrendamiento ordinario, además de la obligación de transmitir el inmueble en los términos señalados en el contrato en caso

de que el arrendatario ejercite la opción de compra. Por su parte, el arrendatario-optante tendrá los mismos derechos y obligaciones que en un arrendamiento ordinario, además de la facultad de adquirir el inmueble, objeto del contrato, en los términos que se hayan acordado en el mismo.

La relevancia y el uso habitual del contrato de arrendamiento con opción de compra, en el tráfico inmobiliario español, es, sin duda, reseñable. En pleno reajuste del mercado inmobiliario y con una demanda muy estancada a la baja, la posibilidad de arrendar un inmueble con opción a compra se ha manifestado como una buena fórmula para poner en valor los inmuebles que, de otra, permanecerían sin posibilidades de venta inmediata. Este contrato complejo beneficia, por el lado de la demanda, a profesionales, inversores y demandantes de vivienda propia, y, por el lado de la oferta, a los vendedores. De esta manera, los



titulares de actividades pueden comenzar a desarrollar su actividad con un contrato de arrendamiento con la tranquilidad de que, en el caso de que la actividad ejercida evolucione favorablemente, podrán adquirir el inmueble. En este sentido, es posible que dichos compradores o inversores, no hayan podido acceder a la compra directa del inmueble por diferentes motivos, ya sea por su elevado coste, por falta de liquidez para hacer frente al precio actualmente o porque les ha sido negado el acceso a la financiación necesaria por parte de las entidades bancarias, por lo que pueden encontrar, mediante este negocio jurídico complejo y atípico, una alternativa para la obtención del disfrute del inmueble, así

como una facultad para su posterior compra, minimizando, con ello, sus riesgos de inversión.

La posibilidad de comprar el inmueble

Centrándonos en la perspectiva de la opción de compra, ésta constituye un negocio jurídico atípico o innominado, que no aparece expresamente regulado en el Código Civil, aunque venga reconocido, a los efectos registrales, en el artículo 14 del Reglamento Hipotecario, debiendo considerarse admitida su utilización, con base en el artículo 1.255 del Código Civil y de acuerdo con la Jurisprudencia y Doctrina

“La posibilidad de arrendar un inmueble con opción a compra se ha manifestado como una buena fórmula para poner en valor los inmuebles que, de otra, permanecerían sin posibilidades de venta inmediata”

“La opción de compra constituye un negocio jurídico atípico o innombrado, que no aparece expresamente regulado en el Código Civil”

“En los casos en los que la opción de compra va ligada a un contrato de arriendo en defecto de plazo, la Jurisprudencia suele apuntar al del periodo de arriendo”

Científica que ha perfilado su concepto y caracteres.

En síntesis, la opción de compra es un acuerdo en virtud del cual una parte (concedente u optatario), concede a otra (optante), la facultad exclusiva de decidir la celebración o no de otro contrato principal de compraventa, que habrá de realizarse en un plazo cierto (vencimiento o periodo de ejercicio) y en unas determinadas condiciones, pudiendo también ir acompañado del pago de una prima por parte del optante (precio de ejercicio de la opción). Constituyen, por tanto, sus elementos principales: la concesión a éste (al optante) del derecho a decidir unilateralmente respecto a la realización de la compraventa la determinación del objeto, el señalamiento del precio estipulado para la futura adquisición y la concreción de un plazo para el ejercicio de la opción, siendo por el contrario elemento accesorio el pago de la prima.

Es intrínseco al concepto de opción de compra, la innecesidad de actividad posterior de las partes para desarrollar las bases contractuales contenidas en el acuerdo (opción de compra), bastando la expresión de voluntad del optante en el sentido positivo, para que el contrato de compraventa devenga firme, perfecto y en estado de ejecución, y sea obligatorio para el concedente, sin necesidad, consecuentemente, de más actos. De esta manera, se opera la perfección de la compraventa y consiguiente desarrollo de todo el complejo obligacional, una vez producida la aceptación del optante, que vincula al concedente y le impone el cumplimiento de la obligación contraída. A continuación, planteamos algunas (i) consideraciones prácticas a tener en cuenta en cuanto a su posible configuración e inscripción en el Registro de la Propiedad y (ii) su plazo, ejercicio de la opción o, en su caso, cancelación.

Consideraciones prácticas

Carente, como decimos, de regulación específica en nuestro Derecho el contrato de opción de compra, la única mención al mismo aparece, precisamente, en relación

a su inscripción registral, en el artículo 14 del Decreto de 14 de febrero de 1947, por el que se aprueba el Reglamento Hipotecario, al señalar que será inscribible el contrato de opción de compra o el pacto que lo establezca en otro contrato inscribible siempre que, además de serlo el contrato que la contenga, reúna los requisitos consistentes:

- Convenio expreso de las partes para que se inscriba.
- Que se contenga en él el precio estipulado para la adquisición de la finca y, en su caso, el pactado para conceder la opción.
- Que se refleje el plazo establecido para el ejercicio de la opción que no podrá exceder de cuatro años. No obstante, en el contrato de arrendamiento con opción de compra la duración de la opción, a efectos de su inscripción en el Registro de la Propiedad, podrá alcanzar la totalidad del plazo de aquél pero caducará necesariamente en caso de prórroga, tácita o legal, del contrato de arrendamiento. Se debe tener en cuenta que en caso de que no se pretenda el acceso al Registro de la Propiedad de la opción de compra, la ley no señala un plazo máximo, por lo que las partes pueden señalar el plazo que tengan por conveniente y, si no lo señalan, se aplicará la regla del artículo 1.128 del Código Civil.

Es relevante subrayar la posibilidad existente de que se establezca, en el contrato de opción, una cláusula inscribible que permita el ejercicio unilateral, por parte del cesionario, de la opción y, consecuentemente, llevar a efecto la compra, sin necesidad de la intervención del concedente del derecho. Ahora bien, tal innecesidad de su consentimiento ha de tener su base en el exacto cumplimiento de los requisitos inscritos a favor del optante. Esta posibilidad ha sido admitida por la doctrina científica, la jurisprudencia y por la Dirección General de Registros y de Notariado. Muy sig-

nificativa, en esta dirección, la Resolución DGRN de 20 de mayo de 2005.

Por tanto, es perfectamente factible, y aconsejable, pactar en la escritura pública de concesión de la opción de compra una facultad que autorice al optante para que, previa consignación del importe total de la opción, pueda otorgar por sí solo la escritura de compraventa. De esta manera, es aconsejable que el optante-comprador instrumente en el contrato de opción el procedimiento adecuado para otorgar unilateralmente la escritura de compraventa y proceder de forma inmediata a la inscripción de su adquisición. Con ello, se logra evitar los posibles retrasos ante una actitud rebelde del concedente-vendedor y, en su caso, la necesidad de iniciar un procedimiento judicial exigiendo el cumplimiento forzoso y el otorgamiento de la escritura por el juez en nombre del concedente-vendedor.

Igualmente, el concedente debe tener en cuenta que la cancelación del asiento relativo a la opción de compra, una vez expirado este derecho tras su no ejercicio, requiere el consentimiento del optante o un pronunciamiento judicial, por lo que, igualmente, es aconsejable que se instrumente un mecanismo que le permita hacerlo de forma unilateral sin necesidad de concurrencia del optante.

El plazo

El contrato de opción exige, entre otros requisitos, la determinación de plazo para ejercitarse la opción, de manera que, transcurrido el plazo pactado sin ejercitarse el derecho de opción de compra se produce, no un incumplimiento contractual, sino la "caducidad" del derecho de opción, resultando extemporáneo su ejercicio posterior, no siendo susceptible de interrupción dicho plazo, por los medios reconocidos en el artículo 1.973 del Código Civil.

El plazo para ejercitarse la opción de compra es, lógicamente, el convenido por las partes, si bien en caso de ausencia de plazo expreso para el ejercicio de la opción, la

Sentencia de 18 de mayo de 1993 de nuestro Tribunal Supremo viene a aplicar el artículo 1.128 del Código Civil estableciendo que al no figurar en los contratos de opción el plazo para el ejercicio de ésta y habida cuenta de que tal omisión no es óbice a su eficacia y validez, ha de fijarse aquél por los Tribunales. Dicha Sentencia entendió excesivo que casi trece años después de la firma del contrato se ejercitaran las acciones pertinentes en defensa de su supuesto derecho.

Generalmente, en estos casos, en los que la opción de compra va ligada a un contrato de arriendo en defecto de plazo, la Jurisprudencia suele apuntar al del periodo de arriendo, con exclusión de las prórrogas legales y tácitas. Así por ejemplo la SAP Jaén de 3 de abril de 2003. Ahora bien, suscitan dudas las prórrogas voluntarias del contrato de arriendo. Pese a ello, el Tribunal Supremo, en Sentencia de 6 de mayo de 1994, viene a entender que, en este supuesto, puede interpretarse que el período de la opción no pactado puede ser fijado de tal forma que abarque estas prórrogas, siempre que sean voluntarias.

En cuanto al perfeccionamiento de la compraventa, es suficiente el ejercicio de la opción o, como señala la doctrina Jurisprudencial, que llegue a conocimiento de los concesionarios la voluntad de ejercitarse el derecho, pues de esta manera se consuma y agota el contrato de opción de compra y al mismo tiempo entra en juego el de compraventa (Sentencias del Tribunal Supremo de 21 de mayo de 2001 y de 1 de abril de 2000). Todo ello, con independencia de la cooperación consiguiente por parte del vendedor para el otorgamiento la correspondiente escritura pública, que constituye tan solo una formalidad posterior y refleja públicamente la venta ya existente. Por ello, como se ha apuntado con anterioridad, es conveniente pactar en la escritura pública de concesión de la opción de compra una facultad que autorice al optante para que pueda otorgar por sí solo la escritura de compraventa, como garantía ante una hipotética ausencia de cooperación por el transmitente. ●

“Es aconsejable que el optante-comprador instrumente en el contrato de opción el procedimiento adecuado para otorgar unilateralmente la escritura de compraventa”

**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO RÚSTICO CON OPCIÓN DE COMPRA EJERCITABLE
A LA FINALIZACIÓN DEL ARRIENDO**

REUNIDOS

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

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

ACTÚAN

El/La primero/a, en nombre e interés propios.

Y el/la segundo/a, en nombre y representación de la Compañía Mercantil “.....”, domiciliada en, calle/Pza./Avda., constituida por tiempo indefinido mediante escritura fundacional autorizada por el Notario de, D./D^a, a .. de de, (nº de protocolo) e INS-CRITA en el Registro Mercantil de la provincia de al Tomo, folio, hoja nº y con C.I.F. nº Obra en su calidad de de la misma, con facultades bastantes para el presente otorgamiento, según resulta de la escritura de, autorizada por el Notario de, Don/Doña, el .. de de, bajo el número ... de su protocolo.

Y reconociéndose las partes capacidad y representación suficientes para el presente otorgamiento,

DICEN

I.- Que Don/Doña es propietario/a, por justos y legítimos títulos, de la finca rústica constituida por la parcela catastral ... del Polígono topográfico .. del término municipal de, de superficie ... Hectáreas, ... áreas y ... centiáreas (..... metros cuadrados) según Catastro, sita en la partida “.....”, destinada íntegramente en la actualidad al cultivo de vid, que constituye la finca registral nº del Registro de la Propiedad de

Título.- Le pertenece por en méritos de la escritura de, autorizada por el Notario de, Don/Doña, a .. de de, inscrita en el Registro de la Propiedad de, al tomo, folio, inscripción de la finca registral nº

II.- Que la entidad mercantil “.....” tiene la condición de profesional de la agricultura en los términos del artículo 9.3 de la Ley de Arrendamientos Rústicos y que su explotación no supera los límites establecidos en el artículo 9.6 de dicho texto legal.

III.- Que Don/Doña está interesado/a en ceder en régimen de arrendamiento la finca agrícola mencionada en el antecedente I a la Sociedad “.....”, y ésta en recibirla, por el precio y demás condiciones que se dirán.

IV.- Que, así mismo, la Sociedad “.....” está interesada en la cesión a su favor de un derecho de opción de compra sobre la finca, ejercitable en el plazo y condiciones que se dirán a la finalización del

arrendamiento de referencia.

V.- Que habiendo las partes llegado a un acuerdo al respecto, al objeto de regularlo, éstas otorgan el presente CONTRATO DE ARRENDAMIENTO RÚSTICO CON OPCIÓN DE COMPRA, que se rige por la Ley de Arrendamientos Rústicos y demás disposiciones legales de aplicación y, en particular, de conformidad con los siguientes.

PACTOS

TITULO I.- DEL ARRENDAMIENTO RÚSTICO.

PRIMERO.- Objeto del contrato.- Don/Doña (en adelante, EL/LA ARRENDADOR/A) cede en régimen de arrendamiento a la entidad (en adelante, LA ARRENDATARIA), quien recibe en arriendo, la finca descrita en el antecedente I (en adelante, LA FINCA), con las vides, edificación y demás accesiones existentes.

Se acompaña de Anexo nº 1 al presente contrato croquis identificativo de LA FINCA objeto de arriendo, cuyo perímetro aparece coloreado en rojo.

SEGUNDO.- Duración.- La duración del presente contrato se establece por un plazo máximo de AÑOS a contar desde el próximo ... de (inicio de vigencia contractual), quedando en consecuencia definitivamente extinto por todo el día .. de del año, debiendo mediar requerimiento fehaciente de EL/LA ARRENDADOR/A con un año de antelación al fin del período contractual, expresivo de su voluntad de recuperar LA FINCA en dicha fecha.

LA ARRENDATARIA ostenta el derecho de recolección del producto pendiente correspondiente a la última anualidad al final del ciclo productivo, aún cuando éste momento fuere posterior a la fecha de recuperación de LA FINCA por EL/LA ARRENDADOR/A.

Si EL/LA ARRENDADOR/A no recupera LA FINCA conforme lo anteriormente establecido, el presente contrato se entenderá prorrogado tácitamente por ... años, y así sucesivamente, pudiendo ejercitarse al término de cada prórroga EL/LA ARRENDADOR/A el derecho de recuperación de LA FINCA, previo requerimiento fehaciente en los términos anteriormente indicados.

Por su parte, LA ARRENDATARIA podrá dar por extinguido el presente contrato al término de cada año agrícola (período comprendido entre el día .. de y el día .. de), notificándosele a EL/LA ARRENDADOR/A con un año de antelación, sin que por tal desistimiento de contrato EL/LA ARRENDADOR/A tenga derecho a percibir compensación o indemnización económica alguna.

TERCERO.- Destino.- En ejercicio del derecho de LA ARRENDATARIA previsto en el artículo 10 de la Ley de Arrendamientos Rústicos consistente en determinar el tipo de cultivo, LA FINCA se destinará a la explotación de viña, pudiendo LA ARRENDATARIA no obstante cambiar dicho destino sin autorización previa de EL/LA ARRENDADOR/A.

LA ARRENDATARIA podrá, si lo estima conveniente para un mayor rendimiento de la explotación agrícola, sustituir en cualquier momento, total o parcialmente, las cepas hoy existentes por otras, de igual especie o no; así como replantar LA FINCA en caso de muerte de las actuales cepas o posteriores, o por quedar infructíferas éstas total o parcialmente. Todos los gastos de ello derivados (adquisición y/o plantación y/o replantación, etc...) correrán a cargo de LA ARRENDATARIA. Dicha inversión tendrá en cualquier caso la

consideración de mejora realizada por LA ARRENDATARIA en LA FINCA.

En ningún caso puede entenderse el presente contrato como incluido en el ámbito de los expresados en el artículo 4 de la Ley de Arrendamientos Rústicos, en relación con el artículo 1656 del Código Civil, pues la vigencia del presente arrendamiento no está vinculada a la vida de las primeras cepas ni al exclusivo destino de plantación y aprovechamiento de viñas preexistentes, pudiendo sucederse diversas replantaciones y cambios de destino durante la duración del presente contrato, sea en el período inicial contractual o en cualquiera de sus prórrogas, en su caso.

CUARTO.- Renta Fija.- La renta del presente contrato de arrendamiento se fija en la total suma de euros, y se mantendrá inalterable durante la duración del contrato o cualquiera de sus prórrogas en su caso.

Todas las cantidades que hubiere de pagar EL/LA ARRENDADOR/A y que por disposición legal sean repercutibles a LA ARRENDATARIA podrán ser exigidas por aquél/lla desde el momento en que las haya satisfecho, expresando el concepto, importe y disposición que autorice la repercusión. El impago de tales cantidades equivaldrá al impago de la renta. El derecho a repercutir prescribirá al año de haberse efectuado el pago por EL/LA ARRENDADOR/A.

QUINTO.- Forma de pago y domicilio.- El pago de la renta se efectuará por trimestres anticipados, dentro de los ... a euros, fijándose como domicilio de pago la cta.cte. nº, titularidad de EL/LA ARRENDADOR/A, abierta en la entidad bancaria, Agencia

EL/LA ARRENDADOR/A recibe en este acto de LA ARRENDATARIA la cantidad deeuros, en concepto de pago de la renta correspondiente alº trimestre del año (..... a).

SEXTO.- Revisión de renta.-La renta que se pague en cada momento se revisará anualmente a tenor del Índice de Precios al Consumo para el Conjunto Nacional Total que publique el Instituto Nacional de Estadística (u organismo que lo sustituya), en un periodo de doce meses inmediatamente anteriores a la fecha de cada actualización.

SÉPTIMO.- EL/LA ARRENDADOR/A y LA ARRENDATARIA se obligan recíprocamente a permitir la realización de las obras, reparaciones y mejoras que deba o pueda realizar la otra parte contratante. Tales reparaciones y mejoras se realizarán en la época del año y en la forma que menos perturben, salvo que no puedan diferirse.

OCTAVO.- EL/LA ARRENDADOR/A y LA ARRENDATARIA se obligan recíprocamente a permitir la realización de las obras, reparaciones y mejoras que deba o pueda realizar la otra parte contratante. Tales reparaciones y mejoras se realizarán en la época del año y en la forma que menos perturben, salvo que no puedan diferirse.

NOVENO.- Serán también a cargo de EL/LA ARRENDADOR/A las obras, mejoras o inversiones que, por disposición legal o por resolución judicial o administrativa firmes o por acuerdo firme de la comunidad de regantes sobre la modernización de regadíos para el cambio de sistema de riego, hayan de realizarse sobre la finca arrendada.

Cuando dichas obras, mejoras o inversiones sean de tal entidad y naturaleza que, excediendo de la natural conservación de la finca, supongan una transformación que redunde en el incremento de la producción, EL/LA ARRENDADOR/A tendrá derecho a la revalorización proporcional de la renta y, en su caso, a la

rescisión del contrato, cuando LA ARRENDATARIA no estuviese conforme con dicha revalorización.

DÉCIMO.- Correspondrá a LA ARRENDATARIA efectuar las reparaciones, mejoras e inversiones que sean propias del empresario agrario en el desempeño normal de su actividad y las que le vengan impuestas por disposición legal o por resolución judicial o administrativa firmes, o por acuerdo firme de la comunidad de regantes relativo a la mejora del regadío que sea también propia del empresario agrario en el desempeño normal de su actividad, sin que por ello tenga derecho a disminución de la renta, ni a la prórroga del arriendo, salvo que por acuerdo expreso de las partes o de las propias disposiciones legales o resoluciones judiciales o administrativas, resultase otra cosa.

LA ARRENDATARIA está facultada para hacer desaparecer las paredes, vallas, setos vivos o muertos, zanjas y otras formas de cerramiento o cercado del predio arrendado, si separan dos o más fincas integradas en una misma unidad de explotación, sin perjuicio de la obligación de devolver las cosas al término del arriendo tal como las recibió, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1561 del Código Civil.

Las mejoras hechas durante el arrendamiento se presumirán que han sido efectuadas a cargo de LA ARRENDATARIA.

Por lo que se refiere a las mejoras útiles y voluntarias, de cualquier naturaleza que sean, realizadas por LA ARRENDATARIA en la finca arrendada, en defecto de pacto posterior en contrario, se aplicará el régimen establecido por el Código Civil para el poseedor de buena fe.

UNDÉCIMO.- Todas las cantidades que hubiere de pagar EL/LA ARRENDADOR/A y que por disposición legal sean repercutibles a LA ARRENDATARIA, podrán ser exigidas por aquél/aquélle desde el momento en que las haya satisfecho. El impago de tales cantidades equivaldrá al impago de la renta.

DUODÉCIMO.- Toda cesión o subarriendo precisará el consentimiento expreso escrito de EL ARRENDADOR/A, debiendo además referirse a la totalidad de la finca o explotación y otorgarse por un plazo equivalente al que reste por cumplir de arrendamiento y por una renta no superior a la pactada en el presente contrato.

No obstante lo anterior, ya desde ahora para en su caso, EL/LA ARRENDADOR/A autoriza expresamente el subarriendo, cesión o subrogación a favor de cualquiera de los accionistas de la Sociedad arrendataria, su cónyuge o descendientes, siempre que en ellos concurre el carácter de profesional de la agricultura.

DÉCIMO-TERCERO.- Se reconoce expresamente a favor de LA ARRENDATARIA el ejercicio de los derechos de tanteo, retracto o adquisición preferente.

O, alternativamente

LA ARRENDATARIA hace expresa renuncia de los derechos de tanteo, retracto o adquisición preferente reconocidos por la Ley.

DÉCIMO-CUARTO.- Elevación a público.- Las partes se obligan recíprocamente a elevar a público el presente contrato de arrendamiento y a inscribirlo en el Registro Especial de la Comunidad Autónoma donde se encuentra ubicada LA FINCA, si existiere, a mero requerimiento fehaciente de la otra en tal sentido. Todos los gastos derivados del otorgamiento de escritura pública si fuere menester e inscripción en el indicado Registro Especial serán a cargo de la parte que hubiere requerido a la otra a tal fin.

TITULO II.- DE LA OPCIÓN DE COMPRA.

DÉCIMO-QUINTO.- Derecho de opción de compra.

EL/LA ARRENDADOR/A otorga a favor de LA ARRENDATARIA (y de las personas que se subrogaren en su lugar a tenor del Pacto Noveno, en su caso) derecho de opción de compra sobre LA FINCA, con todos sus derechos, accesiones, usos y mejoras, en concepto de libre de cargas, gravámenes y al corriente de pago de impuestos, arbitrios y gastos de todo tipo. La presente opción de compra es gratuita, habiéndose tomado en consideración la concesión de la misma para determinar la renta arrendaticia a satisfacer.

DÉCIMO-SEXTO.- Plazo de ejercicio del derecho de opción.- El derecho de opción de compra se concede:

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

b) si EL/LA ARRENDADOR/A falleciese con anterioridad al .. de del año (fin del plazo contractual del arriendo), el plazo de ... AÑOS para el ejercicio del derecho de opción de compra por parte de LA ARRENDATARIA se computará a partir de la fecha de fallecimiento.

En consecuencia, tan pronto como LA ARRENDATARIA (entonces adquirente) requiera a EL/LA ARRENDADOR/A (o quienes traigan causa de éste/a) dentro del indicado plazo de ... años –con consignación notarial del precio que se dirá, se procederá al otorgamiento de la escritura pública de compraventa, ante el Notario, lugar, día y hora que en el propio requerimiento se indiquen.

En caso de incomparecencia de EL/LA ARRENDADOR/A (o de quienes traigan causa de ése/ta) y consecuente no otorgamiento de la escritura pública de compraventa de LA FINCA a favor de LA ARRENDATARIA en el lugar, día y hora indicado, las partes fijan de común acuerdo –y con carácter transaccional para en tal caso- una penalización de EUROS (..... €) por cada día de retraso, que se compensará automáticamente con el precio de la compraventa hasta donde alcancare.

Transcurrido el plazo de ejercicio de la opción de compra sin que EL/LA ARRENDADOR/A (o quienes traigan causa de éste/a) hubiere recibido el requerimiento mencionado, sin ningún otro requisito, se entenderá automáticamente extinta de pleno derecho la opción de compra aquí regulada.

DÉCIMO-SÉPTIMO.- Condiciones de la compraventa.-

1^a.- Precio: Para el caso de que se ejerzte la opción por LA ARRENDATARIA, el precio de la compraventa a satisfacer por ésta a EL/LA ARRENDADOR/A (o a quienes traigan causa de éste/a) se determinará a tenor de la aplicación al valor actual de LA FINCA (fijado por las partes en EUROS (..... €), del Índice de Precios al Consumo para el Conjunto Nacional Total que publique el Instituto Nacional de Estadística (u organismo que acaso le substituyere), tomando como índice inicial el correspondiente al mes de de (inicio del arriendo) y como índice final el correspondiente a la mensualidad anterior a aquélla en que LA ARRENDATARIA remitiere el requerimiento notarial ejercitando formalmente el derecho de opción de compra.

2^a.- Momento de pago del precio: El precio resultante a tenor de las bases de determinación prevista en el párrafo anterior, se satisfará a EL/LA ARRENDADOR/A (o a quienes traigan causa de éste/a) con carácter simultáneo al otorgamiento de la correspondiente escritura pública de compraventa a favor de LA

ARRENDATARIA, sin perjuicio de la consignación notarial previa del mismo.

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

TITULO III.- OTRAS CLAUSULAS.

DÉCIMO-OCTAVO.- Notificaciones.- Las partes contratantes fijan como domicilio para la práctica de toda clase de notificaciones y requerimientos en relación al presente contrato los que figuran en el encabezamiento del mismo. A estos efectos, sólo se considerará cambiado el domicilio desde que haya mediado notificación escrita a la otra parte indicando el nuevo domicilio. En lo menester, y para el caso de que el plazo de ejercicio del derecho de opción de compra se anticipare por fallecimiento de EL/LA ARRENDADOR/A, se designan los domicilios de notificación de los hijos de ésta:

Don/Doña:

Don/Doña:

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

VIGÉSIMO.- Anexos.- Todos los anexos que se mencionan en el texto del presente contrato, y que se unen y acompañan, son suscritos por las partes y pasan a formar parte integrante del mismo a todos los efectos.

VIGÉSIMO-PRIMERO.- Titulares.- Los titulares de los Pactos que aparecen en este contrato son insertados solamente por motivos de conveniencia y no deben en modo alguno afectar a la construcción o interpretación de este contrato.

Y para que así conste, suscriben las partes el presente contrato, por duplicado ejemplar y a un sólo efecto, extendido en ... folios de papel de Timbre del Estado, clase 8^a, números, (un ejemplar); y números, (el segundo ejemplar); junto con el plano anexo, en el lugar y fecha arriba indicados.

Fdo.: Don/ Doña

Fdo.: Por “.....”

Don/Doña

En señal de reconocimiento de capacidad y conformidad, suscriben también el presente contrato los hijos de EL/LA ARRENDADOR/A:

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

Fdo.: Don/Doña

Fdo.: Don/Doña

Función social de las cooperativas de viviendas

Las cooperativas de viviendas cumplen una función social sustituyendo al Estado en la obligación de asegurar el acceso a este bien protegido constitucionalmente, sin embargo, la contraprestación pública es insuficiente, en tanto el régimen fiscal discrimina este tipo de entidades en impuestos como el de Sociedades, IVA o el ITP.



Miguel Gutiérrez Bengoechea
Profesor Titular de Derecho de la Universidad de Málaga

1. Introducción
2. Discriminación social y fiscal hacia las cooperativas de viviendas
3. Cambios en otras figuras tributarias que inciden negativamente en la creación de cooperativas de viviendas

Introducción

Las cooperativas de viviendas son entidades de economía social pues mediante la agrupación de personas llamadas cooperativistas obtienen sin ánimo de lucro una vivienda a la que la propia Constitución Española garantiza.

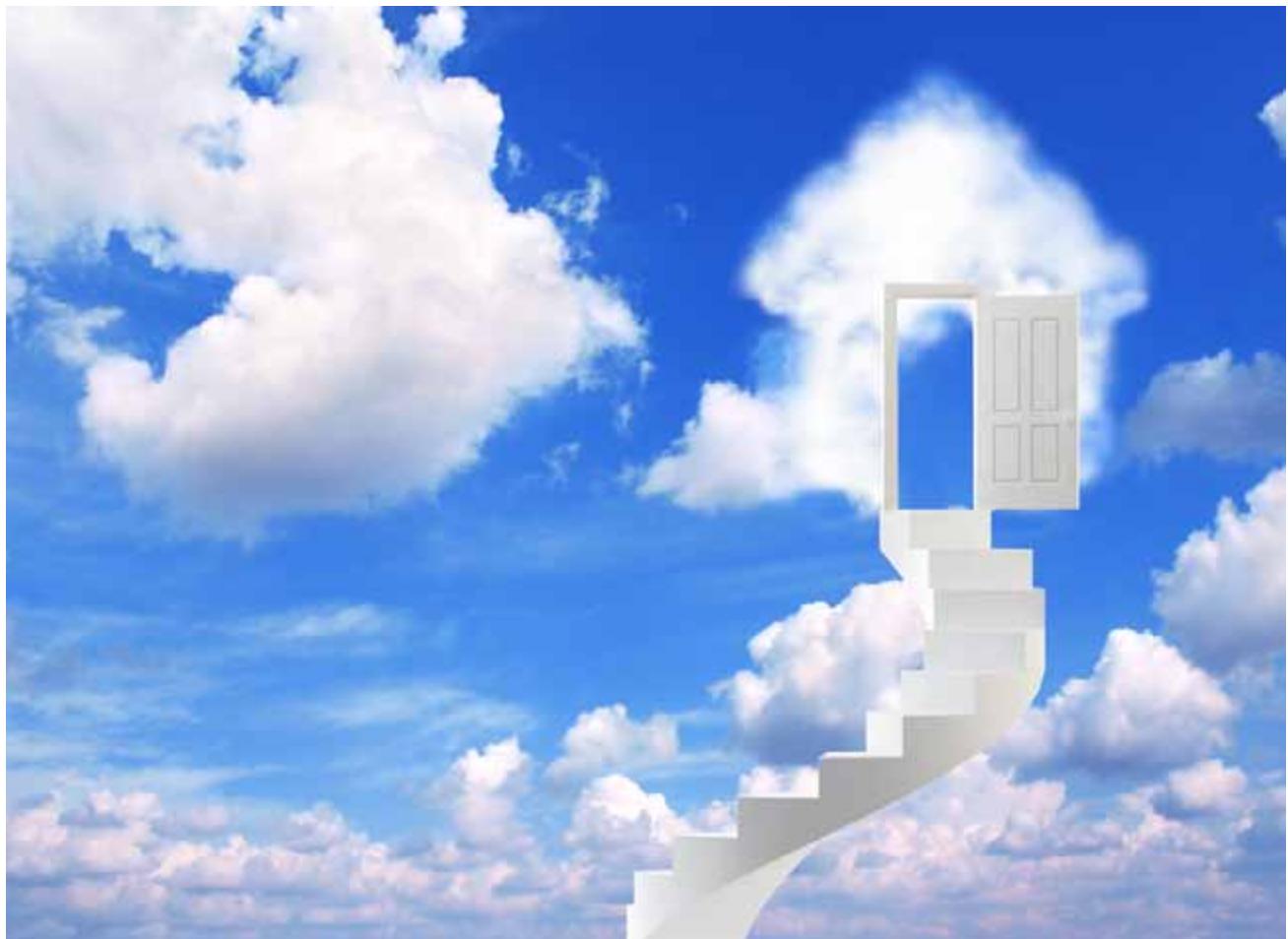
En concreto el artículo 47 de la referida norma dispone que “Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación”.

Esta función social de las cooperativas de viviendas releva parcialmente al Estado de realizar un determinado gasto social en proveer a la sociedad de este bien protegido constitucionalmente. Como contrapres-

tación el Estado compensa en términos presupuestarios a las cooperativas de viviendas con determinados beneficios fiscales, a los que no son ajenos otros tipos de cooperativas.

Sin embargo, habría que profundizar si se cumple la igualdad social de que el beneficio social que transmiten las cooperativas de viviendas a la sociedad se iguala con el coste público a través del gasto fiscal con en el que los poderes públicos compensan a estas entidades de economía social.

En mi opinión, y sin perjuicio de realizar un estudio más profundo en términos de bienestar social, hay un desequilibrio en la supuesta ecuación de igualdad social en perjuicio de las cooperativas de vivienda pues, ni siquiera les han dado la calificación de especialmente protegidas, aun cuando por su naturaleza y función son acreedoras de la misma. Además hay determinados



regímenes especiales en el Impuesto sobre Sociedades asociados a la promoción de viviendas cuyos beneficios fiscales son cuantitativamente más significativos.

Pero además, las cooperativas de viviendas se inspiran en valores éticos y cumplen con otros preceptos constitucionales como es el principio de igualdad y no discriminación al prohibir que ninguna persona pueda tener la condición de socio por razón de raza, sexo, religión, etcétera. De igualmente se prohíbe que una misma persona acceda o pertenezca a más de una cooperativa de viviendas en la misma localidad garantizando un reparto más equitativo y justo en la obtención de una vivienda en

propiedad o en régimen de alquiler, sin perjuicio de las especificidades que surgen cuando la cooperativa promueve viviendas de protección oficial.

También dan significado al artículo 129.2 de la Constitución Española, ya que a través de la cooperativa se promueve las diversas formas de participación de los trabajadores en la empresa, de esta forma no sólo se crea empleo sino que además el cooperativista se ve incentivado en que su empresa mejore en términos de competitividad y en el caso de las cooperativas de viviendas, aún más, pues el socio ve como la vivienda que constituirá su residencia habitual poco a poco se va construyendo al

“La función social de las cooperativas de viviendas releva parcialmente al Estado de realizar un determinado gasto social en proveer a la sociedad de este bien”

“Las cooperativas de viviendas no sólo están perjudicadas en la propia normativa reguladora de las cooperativas sino también en la normativa tributaria”

amparo de esta entidad de economía social.

En el aspecto económico, las cooperativas de viviendas al promover la construcción de inmuebles imprimen a la economía un incremento de riqueza importante, ya que la construcción es el sector secundario que impulsa más sectores de la economía de un determinado país. El desarrollo de este sector secundario garantiza, no sólo el autoempleo desarrollado por los propios cooperativistas, sino también el empleo por cuenta ajena, pues la cooperativa tendrá que contratar a trabajadores de la construcción, generalmente a través de empresas constituidas para tal fin.

Para finalizar, dado que hay una implicación directa y masiva de los cooperativistas en los intereses de la comunidad procuran que las promociones se ubiquen en un entorno donde no exista un impacto en el medio ambiente de forma que en cierta medida garantizan un desarrollo sostenible.

Discriminación social y fiscal hacia las cooperativas de viviendas

Aun cuando las cooperativas de viviendas cumplen un fin constitucional tan importante como es acceso de los ciudadanos a una vivienda digna, el legislador no les otorga la protección jurídica que en mi opinión son merecedoras, sobre todo, por su función social ya que su actuación no está dirigida a maximizar los beneficios sino a cubrir estrictamente los costes de la construcción y promoción de las edificaciones. De otra parte, se basan en el principio de mutualista donde los socios perciben en función de lo que aportan, siendo la vivienda el objeto al que aspiran los cooperativistas.

Por otro lado, las personas que se asocian a través de una cooperativa de viviendas para conseguir su inmueble es porque su capacidad económica dista de las personas que pueden acceder al mercado inmobilia-

rio libre o bien porque no les ha sido adjudicada una vivienda de protección fiscal.

Esta falta de una especial protección priva a las cooperativas de viviendas de unos beneficios fiscales importantes que en el supuesto de tenerlos, sin duda proliferarían más estas entidades jurídicas y ayudarían a muchas familias a conseguir una vivienda digna, ya sea en propiedad o en régimen de alquiler. El hecho de que las familias consigan su propia vivienda a través de la cooperativa incide positivamente en el fortalecimiento del núcleo familiar coadyuvando a incrementar la natalidad que es otra asignatura pendiente de nuestra sociedad, máxime cuando se están suprimiendo determinadas ayudas que incidían positivamente en la misma.

Sin embargo, las cooperativas de viviendas no sólo están perjudicadas en la propia normativa reguladora de las cooperativas sino también en la normativa tributaria.

En este sentido, los cambios en la legislación tributaria van dirigidos a minorar la carga tributaria de las sociedades en general, tanto de las pequeñas y medianas empresas como de las grandes.

Esta cuestión endurece la supervivencia de estas entidades de economía social al estar discriminadas respecto a las entidades acogidas al régimen general o al de empresas de reducida dimensión.

Pero no sólo las recientes modificaciones de la normativa tributaria discriminan en nuestra opinión a las cooperativas sino también la regulación de determinados regímenes especiales dentro de la regulación del Impuesto sobre Sociedades, donde los beneficios fiscales para determinadas sociedades que se dedican a la construcción para el posterior arrendamiento de las mismas gozan de unos importantes beneficios fiscales del que carecen las cooperativas de viviendas¹.

¹ En este sentido el artículo 54 del RDL 4/2004, de 5 de marzo (regulación del Impuesto sobre Sociedades) dispone acerca de las entidades dedicadas al arrendamiento de vivienda que: Tendrá una bonificación del 85 % de la parte de cuota íntegra que corresponda a las rentas derivadas del arrendamiento de viviendas....,Dicha bonificación será del 90 % cuando se trate de rentas derivadas de arrendamientos de viviendas por discapacitados...".

Cambios en otras figuras tributarias que inciden negativamente en la creación de cooperativas de viviendas

Paralelamente a estos cambios en la normativa del Impuesto sobre Sociedades que como se ha expuesto discriminan a las cooperativas en general y en particular a las cooperativas de viviendas, se han producidos otros cambios normativos en materia tributaria que tampoco favorecen la creación de las cooperativas de viviendas.

En la imposición indirecta, se han ido agravando los tipos impositivos del Impuesto sobre el Valor Añadido. Esta modificación de tipos de gravamen se ha traducido en que el tipo reducido del impuesto pasa a ser del 10% y el tipo general del 16% queda establecido en el 21%.

Trasladando estas modificaciones a la

problemática de las cooperativas de viviendas, supone que los cooperativistas tendrán que afrontar un mayor coste fiscal por las cantidades entregadas a la entidad para ir sufragando el coste de la construcción de sus viviendas.

Este coste fiscal se endurece si lo que se va a adjudicar son locales comerciales pues tanto si es en régimen de alquiler como si es por la entrega de la propiedad el tipo impositivo al que se enfrentarán es del 21%.

Por otra parte si la cooperativa desea alquilar las viviendas recién construidas con opción de compra la operación estará sujeta al Impuesto sobre el Valor Añadido al tipo del 10% con un coste más alto que si estuviesen sujetas al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. ●

“Los cooperativistas tendrán que afrontar un mayor coste fiscal por las cantidades entregadas a la entidad para ir sufragando el coste de la construcción de sus viviendas”



Regulación general de los contratos de arrendamiento de vivienda

El arrendamiento de vivienda se está convirtiendo en una opción en auge frente a la tradicional compraventa. Al realizar un contrato de este tipo, se deben tener en cuenta aspectos que van más allá de determinar la renta y los gastos, como las consecuencias para el contrato ante una crisis familiar, la determinación de la fianza o el incremento de la renta, pues son también elementos clave para la estabilidad del acuerdo en el futuro.



María Luisa Guardo
Directora del área de
Derecho Inmobiliario de
BROSETA

1. Introducción
2. Arrendamiento y familia
3. Arrendamiento y economía

Introducción

En el marco de los arrendamientos destinados a satisfacer la necesidad de vivienda de las personas, todos en mayor o menor medida estamos familiarizados con el contenido básico de un contrato de arrendamiento.

En términos generales, entendemos que el arrendamiento gira en torno a cuatro grandes temas: duración, renta, gastos y garantías. Y ello porque estos temas son los que condicionan nuestra decisión de arrendar: cuánto tiempo vamos a poder disfrutar del inmueble y cuánto dinero nos va a costar, repartido éste último entre los siguientes conceptos: (i) renta mensual, (ii) gastos que tengamos que sufragar relacionados con el uso de la vivienda, y (iii) garantías que nos pida el arrendador, referidas, a su vez, a la fianza, obligatoria por ley, así como a otras garantías adicionales que el arrendador puede requerir para alquilar el inmueble, tales como avales bancarios o depósitos

dinerarios por importes a negociar.

Tomada la decisión de convertirnos en arrendatarios, y fijado lo que se refiere a los elementos temporales y económicos del arrendamiento, igualmente sabemos que el aspecto adicional a tener en cuenta a partir de ese momento y durante la vida del arriendo se refiere fundamentalmente a las reparaciones que pueda requerir el inmueble, cuya resolución se centra en la siguiente distribución general de responsabilidades: las obras necesarias para que el inmueble sirva al uso al que se ha destinado corresponden al arrendador y las pequeñas reparaciones corresponden al arrendatario.

A partir de ahí, poco más parece importar respecto de las demás cuestiones que regulan los derechos y deberes de las partes en un contrato de arrendamiento. No obstante, esas "otras cuestiones" con menor protagonismo aparente en los documentos que regulan las relaciones arrendatarias,



pueden alcanzar en un momento dado gran relevancia, tanto por sus consecuencias en el ámbito familiar del arrendatario como por su trascendencia económica, por lo que, sin duda alguna, bien merece la pena concretarlas.

Arrendamiento y familia

La ley de arrendamientos urbanos se ocupa con especial cuidado de regular determinados escenarios en los que el arriendo afecta a las situaciones familiares. Y ello, porque no olvidemos que la última reforma de este texto legal opta por reducir la duración obligatoria de los contratos de arrendamiento, tanto en cuanto a su duración

inicial (de cinco a tres años), como a la de las posibles prórrogas (de tres años a un solo año).

Frente a este recorte de plazos, el legislador busca igualmente proteger situaciones tales como las derivadas de crisis matrimoniales, en las que sólo uno de los cónyuges es el titular del contrato de arrendamiento. No obstante, tales protecciones no operan de forma automática, siendo necesario el conocimiento y la ejecución efectiva de determinados actos por parte de aquel que quiera beneficiarse de los derechos que le brinda la norma.

Así por ejemplo, hay que saber que en

“El aspecto adicional a tener en cuenta a partir de ese momento y durante la vida del arriendo se refiere fundamentalmente a las reparaciones que pueda requerir el inmueble”

“En los casos de nulidad del matrimonio, separación judicial o divorcio, el cónyuge no arrendatario podrá continuar en el uso de la vivienda arrendada”

los casos de nulidad del matrimonio, separación judicial o divorcio, el cónyuge no arrendatario podrá continuar en el uso de la vivienda arrendada, siempre y cuando (i) dicho uso le sea atribuido conforme a la normativa civil que le sea de aplicación y (ii) así se lo comunique al arrendador en el plazo de dos meses desde que le fuera notificada la resolución judicial correspondiente. En dicha comunicación remitida por el cónyuge no arrendatario al arrendador, el primero deberá acompañar copia de dicha resolución judicial o de la parte de la misma que se refiera al uso de la vivienda. Cumplido lo anterior, el arrendador deberá reconocer como parte arrendataria al cónyuge inicialmente no titular del contrato de arrendamiento. Vemos, por tanto, que en estas situaciones es preciso que el cónyuge no arrendatario lleve a cabo determinadas actuaciones en los plazos señalados por la norma para poder beneficiarse de los derechos que la ley le atribuye.

Supuesto parecido, si bien con plazos más reducidos de reacción, se da en el caso de desistimiento del arrendamiento constante el matrimonio del arrendatario. En este supuesto, la norma plantea dos escenarios:

- Si el cónyuge titular del contrato de arrendamiento manifiesta su intención de no renovar el contrato o desistir de él, sin el consentimiento del otro cónyuge con quien convive, éste último puede continuar con el arriendo. El arrendador, en este caso, tiene en su mano requerir a dicho cónyuge para que manifieste su voluntad sobre este particular. En tal caso, hay que conocer que el plazo en el que el cónyuge no titular del arrendamiento debe contestar es de quince días a contar desde el referido requerimiento, transcurrido el cual sin recibir el arrendador respuesta alguna, el contrato se extinguirá.
- Si el cónyuge titular del contrato de arrendamiento abandona el inmueble sin manifestar expresamente la no renovación o el desistimiento,

igualmente el cónyuge no titular podrá continuar con el arrendamiento, si bien, para que ello ocurra, será necesario que manifieste al arrendador su voluntad de ser arrendatario en el plazo de un mes a contar desde que el abandono tuvo lugar. A falta de notificación en el plazo establecido, el contrato se extinguirá.

Los mismos derechos descritos para el cónyuge no titular del arrendamiento corresponden a quien viva con el titular del contrato de arrendamiento de forma permanente en análoga relación de afectividad, durante al menos los dos años anteriores al desistimiento o al abandono, salvo que hubieran tenido descendencia en común, en cuyo caso resulta suficiente la mera convivencia.

Finalmente, la ley también recoge normas aplicables al caso del fallecimiento del arrendatario, teniendo éste último familia, a los efectos de paliar el efecto negativo que podría conllevar la terminación automática del arrendamiento por fallecimiento del arrendatario. En este supuesto, la ley prevé la posibilidad para determinados familiares del arrendatario, de subrogarse en su posición contractual frente al arrendador, si bien para ello establece una serie de trámites a cumplir en unos plazos concretos. En este sentido, quien quiera hacer uso de este derecho de subrogación deberá, no más tarde de los tres meses siguientes al fallecimiento del arrendatario, notificar por escrito al arrendador el hecho del fallecimiento del arrendatario, aportando certificado registral de defunción y la identidad de la persona subrogada, reseñando y acreditando su parentesco con el fallecido.

En este escenario, conviene saber que si una persona tiene derecho a subrogarse por hallarse comprendido en el grupo de personas descritas por la norma, y no tiene intención de proceder a dicha subrogación, es recomendable que informe al arrendador de su renuncia a este derecho. De no hacerlo, en caso de que se extinga el contrato, será responsable solidario del pago de la renta durante los tres meses en los

que pudo ejercitar dicho derecho, según lo descrito en el párrafo anterior.

Arrendamiento y Economía

Es frecuente pensar que el arrendamiento, como contrato que es, queda sujeto en cuanto a temas económicos se refiere, a lo que las partes libremente acuerden. No obstante lo anterior, tal afirmación no se corresponde totalmente con la realidad. Y en tiempos de crisis, como el que se vive en la actualidad, resulta especialmente relevante conocer con detalle aquellos eventuales escenarios que nos pueden requerir de un mayor desembolso económico, de manera, que, si está en nuestras manos, pongamos las herramientas necesarias para evitarlos o, al menos, reducirlos.

En este sentido, por ejemplo, es importante que el arrendatario conozca que el arrendador debe respetar ciertos límites en determinados aspectos del arrendamiento.

Si bien, por ejemplo, la renta será la que libremente acuerden las partes, ésta sólo se podrá actualizar en la fecha en que se cumpla cada año de vigencia del contrato. Por tanto, no caben actualizaciones en plazos inferiores.

Por lo que se refiere al pago de los gastos generales, es cierto que la ley permite que las partes pacten que tales gastos generales sean a cargo del arrendatario. Pero también es cierto, que durante los tres primeros años del contrato de arrendamiento, la norma legal impone que la suma que el arrendatario haya de abonar por gastos comunes, con excepción de los tributos, sólo pueda incrementarse, por acuerdo de las partes, anualmente, y nunca en un porcentaje superior al doble de aquél en que pueda incrementarse la renta.

En sede de obras a realizar en la vivienda, es frecuente que los contratos de arrendamiento no entren a regular las obras de mejora. En tal caso, los supuestos de ejecución de obras de mejora se regularan por lo previsto en la ley. Y la ley señala que transcurridos tres años de duración del contra-

to, la ejecución por el arrendador de obras de mejora en el inmueble le da derecho, salvo pacto en contrario, a elevar la renta arrendaticia. Por ello, es importante valorar la posibilidad de negociar la inclusión en el contrato de dicho pacto en contrario, de forma que quede excluido el derecho del arrendador a elevar la renta en tales supuestos.

Siguiendo con las obras de mejora, el arrendatario que las sufra debe saber que tiene derecho a una reducción de la renta en proporción a la parte de la vivienda de la que se vea privado por tal causa, así como a una indemnización de los gastos que las obras le obliguen a realizar.

Finalmente, por lo que se refiere a la fianza legal arrendaticia, no hay que olvidar que ésta no puede ser superior a una mensualidad de renta, por mucho que sean otras las alegaciones del arrendador, y que con carácter general hay obligación para el arrendador de depositarla en el organismo público correspondiente. Asimismo, hay que tener presente, y así exigirlo llegado el caso, que transcurrido un mes desde la finalización del contrato, si la Administración autonómica o el organismo competente no procediere a la devolución de la fianza, ésta devengará el interés legal correspondiente.

En conclusión, al tomar la decisión de proceder a suscribir un contrato de arrendamiento de vivienda como parte arrendataria, solución que gana cada vez más adeptos en la sociedad española frente a la tradicional preferencia por la adquisición de vivienda, es realmente importante conocer la normativa aplicable a los mismos. Y conocerla en todos sus aspectos, es decir, no solo en aquellos que obviamente nos afectan hoy, sino también en los que nos pueden afectar mañana, tanto para saber qué derechos nos asisten, y cuáles son los procedimientos, trámites y plazos para hacerlos valer, sino también cuáles son las precauciones que debemos contemplar e incluir en el contrato, de manera que nos permitan el día de mañana evitar situaciones no deseadas de difícil marcha atrás. ●

“La renta será la que libremente acuerden las partes, ésta sólo se podrá actualizar en la fecha en que se cumpla cada año de vigencia del contrato”

“la fianza legal arrendaticia no puede ser superior a una mensualidad de renta, por mucho que sean otras las alegaciones del arrendador”

La llave del sector inmobiliario en manos de los bancos

El mercado inmobiliario requiere para su reactivación que sus agentes faciliten la actividad económica, siendo la banca y su relación con el sector financiero el factor clave para el aumento de la oferta de hipotecas que permita la compra de viviendas. Para ello, será necesario superar las consecuencias derivadas de la supresión de la cláusula suelo y resolver la incertezza sobre los tipos de interés.



Joan Bermúdez i Prieto
Abogado. Licenciado en Ciencias Políticas.
Bermudez Consulting & Management S.L.

1. El mercado inmobiliario
2. Factores de reactivación
3. La atrofia del préstamo hipotecario
4. Renovación del sector financiero

El mercado inmobiliario

Nuevamente situado ante el teclado, revisamos el escenario actual y nos preguntamos hacia dónde va el mercado. Nos planteamos escudriñar los “inputs” que nos lanza, que nos permita avanzar en el análisis que desde hace tiempo y de forma periódica intentamos realizar en relación al sector inmobiliario. Puede que haya quien lo vea como un mercado estático, con poco dinamismo y sobretodo, con falta de contenido e imaginación, tal vez como un sector que ha superado su época de éxito y ahora ha quedado en el ostracismo de la economía. La realidad, que siempre es tozuda, se empeña en demostrar que este mercado sigue vivo, que mantiene sus constantes vitales y aunque realmente en una posición de menor peso, sigue siendo importante para el conjunto de la economía. Es como un poliedro, una figura tridimensional que los griegos definían como de muchas (polys) caras (edra), aunque con la evolución, cone-

xiones, vínculos y dependencias con otros sectores, debería ser considerada más como un policoro (cuatro dimensiones) que cues-
ta poder ver en su totalidad.

Sector del que hoy todavía hay quienes prefieren no hablar, no aceptar que en tiempos pasados han tenido vínculos e incluso actividad empresarial o puramente económica, pero al que miran de reojo para estar atentos en el momento en el que, como dicen en ocasiones de forma coloquial, “comience a despegar” y de nuevo posicionarse e intentar obtener o recuperar cierta perspectiva de ventaja en el inicio de la reactivación (aunque tal vez, en lugar de utilizar despegar, tendríamos que emplear el término “andar”, que es más lento, es cierto, pero mucho más seguro para la salud del mercado). Realmente, el sector quiere volver a “andar” aunque para ello precisa que los diferentes agentes faciliten y generen actividad económica que permi-



ta disponer de los recursos dinerarios suficientes para que la necesidad de disponer de un piso (que es latente y se manifiesta continuamente por la falta de viviendas en el mercado) se pueda convertir en demanda real para establecer la residencia de las familias que surge cada vez con más apremio.

Factores de reactivación

Varios son los factores que influyen en este cambio de estado del mercado. Pasar de la necesidad de disponer de una vivienda a poder generar la demanda, la petición, la búsqueda y la decisión de adquirirla. Uno de los elementos, tal vez el más obvio, es

disponer de los recursos suficientes para poder hacer frente a los gastos de adquisición, y financiación (como las escrituras de compra-venta, impuestos y gastos bancarios de formalización de la hipoteca, entre otros). Este primer capítulo de recursos económicos necesarios representa en torno al 30-40% del precio de compra (en función del nivel de financiación que puedan obtener del precio de compra, si este se sitúa en el 70% o en el 80%). Otro componente más primario es disponer de los ingresos suficientes la unidad familiar para poder hacer frente a los compromisos que comporta el pago mensual de un préstamo hipotecario y por supuesto otro de los factores, no menos importantes que los anteriores, es la dispo-

“El sector quiere volver a “andar” aunque para ello precisa que los diferentes agentes faciliten y generen actividad económica que permita disponer de los recursos dinerarios suficientes”

“La predisposición de los bancos, es el factor, el elemento, el componente que permite llegar a completar la demanda generando la compra”

nibilidad, la voluntad de los bancos de facilitar la financiación de la compra a través de la hipoteca.

Este, la predisposición de los bancos, es el factor, el elemento, el componente que permite llegar a completar la demanda generando la compra. La facilidad para ello está en manos del sector financiero que es quien en último término puede decidir si el mercado inmobiliario se reactiva o sigue en la atonía, en la situación de “cuasi” parada que lleva sufriendo en los últimos tiempos. Por ello debemos situar el foco del análisis de la futura evolución en el propio desarrollo del sector financiero y en los elementos y cambios que le afectan de forma relevante. Debemos pensar que los bancos necesitan para seguir generando margen de beneficios, ofrecer y formalizar hipotecas para la compra de viviendas. No en vano ha sido en los años previos a la crisis económica que todavía estamos sufriendo, una de las mayores (si no la mayor) fuente de ingresos de la llamada banca doméstica el capítulo de las hipotecas para la compra de pisos.

Ciertamente también ha representado en los años posteriores uno de los motivos de más preocupación por la morosidad que las hipotecas concedidas, en ocasiones, de forma demasiado alegre, sin análisis serios y sin respaldo económico que justificara el préstamo, con las repercusiones que ello ha comportado para su cuenta de resultados. Aunque en todo momento, si pudiéramos disponer de ambos datos (ingresos y en su caso morosidad) el saldo verificaríamos que sigue siendo positivo. Por ello, aun estando en la práctica sin formalizar hipotecas, han mantenido el esquema, la estructura e incluso en ocasiones las campañas publicitarias, que anunciaban concesiones de préstamos para la compra de pisos.

La atrofia del préstamo hipotecario

Si aceptamos que con una cierta disponibilidad mayor en la concesión de hipotecas, el sector inmobiliario recuperaría ritmo de ventas de pisos y si consideramos por lo expuesto anteriormente que los bancos desean

/y necesitan) poder ofrecer más hipotecas a sus clientes, nos deberíamos preguntar cuál es la razón para que no comience a generarse un incremento de la actividad si los resultados serían satisfactorios para todos.

La razón como siempre no es unívoca, la posición de la banca frente a la apertura de nuevas líneas de préstamo para la compra de pisos, responde a situaciones que se generan en ocasiones incluso fuera de su entorno propiamente financiero. En estos momentos se suceden las sentencias que declaran nulas las cláusulas llamadas “suelo” en las hipotecas. No vamos a analizar la vertiente jurídica de las mismas, ni tampoco defender o penalizar su inclusión en el contenido de las condiciones pactadas en el momento de formalizar el préstamo, pero ciertamente sus consecuencias preocupa y mucho a la cuenta de resultados de los bancos.

Cuando un comprador asumía la compra de un piso y pretendía negociar con su banco la financiación, generalmente lo que le interesaba era disponer de la cifra que precisaba, el periodo de amortización suficiente para que la cuota fuera asumible y el tipo de interés aunque ello supeditado a obtener lo anterior. La cláusula referenciada o no era conocida o no se consideraba que pudiera afectar en el futuro a la evolución del préstamo. Tengamos en cuenta que había en torno al año 2.005 y posteriores, quienes creían que los intereses se incrementarían hasta los dos dígitos (los bancos tuvieron pérdidas significativas con swaps (seguro de tipos de interés) por asegurar tipos superiores al 9% en base a esta creencia). Un error potenciado en parte por los analistas, precisamente en aquellas fechas (abril de 2.005) ya alertábamos en un artículo que estos no superarían previsiblemente el 5% y que asumir mínimos altos era un riesgo.

A pesar de que los intereses no se incrementaron los bancos fueron incorporando esta cláusula a medida que observaban que los tipos de interés iban reduciéndose y ante la previsión de unos tipos bajos (posiblemente nunca pensaron que llegaría a

“La banca se encontraría más cómoda con unos tipos fijos y por lo tanto tal vez con este esquema podrían incrementar su oferta de hipotecas para la compra de viviendas”

“Las diferentes sentencias jurídicas comportan previsiblemente que todos los bancos deban no tan solo ajustar sus hipotecas al diferencial establecido sobre el Euribor sino devolver la diferencia cobrada”

los niveles actuales) y un menor margen de beneficio pretendió cubrir la posible reducción de sus ingresos con esta cláusula. Las diferentes sentencias jurídicas comportan previsiblemente que todos los bancos deban no tan solo ajustar sus hipotecas al diferencial establecido sobre el Euribor (en el mes de Marzo último era de 0.212 % el Hipotecario y en el momento de escribir este artículo el Euribor diario estaba en -0.011%), sino devolver la diferencia cobrada a partir y en función de lo que establezcan las sentencias.

Ahora deben provisionar (de hecho hasta los bancos que se niegan a aceptar estas resoluciones y que anuncian recursos contra ellas) y hacer reserva de parte de sus beneficios para atender llegado el momento, las devoluciones de intereses cobrados en más, según las mencionadas sentencias. Esta inseguridad, sumada a la propia evolución de los tipos de interés, les genera una gran incertidumbre y posiblemente también incógnita en el desarrollo del negocio futuro que no les permite ver un escenario claro para nuevamente poder posicionarse en la oferta efectiva de hipotecas para la compra de pisos.

Renovación del sector financiero

Comienzan a sentirse voces del sector financiero que apuestan por realizar las hipotecas tipo fijo, la argumentación para ello es que se evitan riesgos de evolución de tipos de interés y de posibles aumentos en el futuro que comportaría un incremento de las cuotas a niveles superiores a la capacidad de pago del titular del préstamo. Con este esquema de hipotecas tipo fijo, que actualmente se están ofreciendo en torno al 4 - 5%, les da cierta tranquilidad a los bancos para ofrecer su producto. Nuevamente se presenta el fantasma del aumento de tipos de interés en el futuro. Ello es cierto porque actualmente con un interés del 0% del B.C.E., en el futuro se incrementarán. La pregunta es hasta qué punto. Esta es otra de las razones de la preocupación de los bancos para realizar financiaciones a 30 años.

La pregunta que surge (y que siempre aparece cuando se plantea formalizar a tipo fijo o variable) es qué interesa más al comprador de piso que se va a “hipotecar”, mantener un tipo único para la toda la vida del préstamo o acudir a los tipos variables que se sitian con unos diferenciales en torno a los 2,5 o 3 puntos sobre el Euribor hipotecario. Parece ser, atendiendo a la evolución actual de los mercados financieros y del coste real de dinero, que la banca se encontraría más cómoda con unos tipos fijos y por lo tanto, tal vez con este esquema podrían incrementar su oferta de hipotecas para la compra de viviendas.

La evolución de los tipos de interés, el establecimiento de un diferencial que garantice un margen de beneficio, el coste de la supresión de las cláusulas suelo y aunque no lo hemos expuesto hoy, la propia evolución de los precios de las viviendas en el futuro, que aunque se vaya incrementando su valor, este será a todas luces relativamente bajo, para que los bancos vean en la propiedad que se aporta como garantía (la vivienda) un valor suficiente en el supuesto de una futura situación de caída de precios (aunque hoy parece que está lejos, este mercado es cíclico y a lo largo del tiempo que está vigente una hipoteca, se producirá de nuevo con toda seguridad) son las reservas que tienen para actuar.

En definitiva, el sector inmobiliario depende, para una correcta evolución del coraje de los bancos, que el sector financiero, despeje todas estas incógnitas y vuelva a sentirse cómodo financiado el sector inmobiliario. Mientras esto no suceda, la evolución puede ser lenta y las ventas seguir amparadas en más del 60% de las que se formalizan, en la propia capacidad económica del comprador sin tener que acudir a los bancos. De todas formas recordando a Michel Ende, poeta bávaro esperemos que los bancos no hagan buena una de sus frases célebres “*De tanto esperar, olvido incluso porque esperaba*”, ya que el interés de ambos sectores (inmobiliario y financiero) es común. ●

El Personal Shopper inmobiliario, la nueva tendencia en la adquisición de vivienda

El Personal Shopper inmobiliario es una figura reciente en el sector inmobiliario nacional con gran proyección de futuro, pues cada vez está más demandado por una clientela que es, además, heterogénea. Se caracteriza por trabajar exclusivamente para una de las partes velando por sus intereses.



Ernesto Pérez Olivera
CEO de Indivisa Personal
Shopper Inmobiliario

1. [El Personal Shopper inmobiliario](#)
2. [Qué ventajas aporta un Personal Shopper Inmobiliario como Indivisa](#)
3. [Creciente demanda de clientes españoles y de clase media](#)
4. [Un servicio con un gran futuro](#)

El Personal Shopper inmobiliario

El Personal Shopper Inmobiliario es una figura comercial que existe en los países anglosajones (Reino Unido, Australia y Estados Unidos), desde hace más de una década y que en estos últimos años está ganando terreno, a pasos de gigante, en nuestro país.

Un Personal Shopper Inmobiliario, o como se les denomina en aquel mercado, un Real Estate Buyer's Agent, es un asesor inmobiliario que tiene la particularidad de que trabaja exclusivamente para el comprador. A diferencia de los profesionales inmobiliarios tradicionales, que intermedian entre comprador y vendedor, el personal shopper inmobiliario está exclusivamente comprometido con los intereses de una de las partes.

Se trata así de una figura semejante a la de un abogado, pero especializado en la búsqueda de vivienda. Porque, al igual

que nadie entendería acudir a un juicio con el mismo abogado que la parte contraria, cada vez existen más compradores que desean realizar la compra más importante de vida, asesorados por un profesional 100% centrado en obtener los mejores resultados para su cliente.

Esta especialización es la que está llevando al sector a crecer a un ritmo del 25% anual, y a prever incrementar su cuota de mercado en un 100% para los próximos tres años.

Qué ventajas aporta un Personal Shopper Inmobiliario como Indivisa

En términos generales, contar con el asesoramiento de un Personal Shopper Inmobiliario supone delegar en un profesional del sector la búsqueda de una vivienda con unas características muy determinadas, dejar en sus manos la negociación de la ope-



ración y la gestión de todos los trámites burocráticos hasta la firma de la compraventa, para asegurarse de que todos los intereses del comprador queden bien protegidos.

Para ello, al inicio de la relación, cliente y agente se reúnen para definir claramente cuál es el tipo de vivienda que desean encontrar: ubicación, precio, tamaño, servicios y a qué estilo de vida debe responder. No es lo mismo buscar una vivienda para una familia con hijos en edad escolar, que un piso céntrico para un soltero amante de la decoración y la vida bohemia.

A partir de estas pautas, el personal shopper inmobiliario realiza una búsqueda

entre el 100% de las viviendas que cumplen con los requisitos señalados. Esta es una de las primeras ventajas de este servicio. El comprador no necesita ajustarse a la oferta de una agencia inmobiliaria concreta, o recorrer varias empresas para ampliar su abanico de posibilidades. Esta tarea recae sobre un profesional que cuenta con múltiples medios a su alcance para acceder a una mayor oferta inmobiliaria. Y no solo eso, el buen profesional del sector conoce rá qué oferta de viviendas interesantes en cada zona no están publicadas, cuáles son aquellas que pertenecen a propietarios ansiosos por vender, etc.

Tras visitar personalmente todas las

“El personal shopper inmobiliario está exclusivamente comprometido con los intereses de una de las partes”

“El personal shopper inmobiliario negociará el precio final de la vivienda representando al comprador y obteniendo para su cliente descuentos”

“Este profesional ha llegado para cubrir un nicho de mercado desatendido hasta la fecha en nuestro país”

propiedades que pueden interesar al cliente, la compañía presenta un exhaustivo análisis de cada una de esas propiedades. Se trata de un informe que incluye tanto los datos objetivos, como las ventajas e inconvenientes de cada propuesta, valorando objetivamente los aspectos positivos así como los más negativos, de modo que el cliente pueda tomar una decisión con el mayor número de datos en su mano.

Una vez seleccionados los inmuebles más interesantes, el agente acompaña a su cliente a visitar aquellas propiedades seleccionadas, evitándole perder tiempo visitando viviendas que no van a merecer tu atención.

Llegado el momento en que el comprador ha encontrado la casa que buscaba, surge la segunda de las grandes ventajas de este servicio. El personal shopper inmobiliario negociará el precio final de la vivienda representando al comprador y obteniendo para su cliente descuentos que, en el caso de Indivisa, oscilan entre el 5% y el 20% del precio inicial de la vivienda. Así,

en un 99,9% de los casos, en nuestra compañía el 99,9% de nuestros honorarios, quedan de sobra compensados con nuestra tarea negociadora.

Y esta ventaja no se limita a una excelente negociación en términos económicos si no que incluye ventajas en la definición de los plazos de pago, el reparto de los gastos e incluso las obligaciones de las partes.

Por último, y si el cliente lo desea, un adecuado personal shopper inmobiliario se encargará también de asesorar y ayudar a su cliente en la búsqueda de financiación y de resolverle todos aquellos aspectos técnicos y legales que implica una compraventa.

Todo ello, teniendo en cuenta que estamos hablando de un cliente nacional. Se da también con frecuencia el hecho de que el comprador es una persona extranjera, que requiere de servicios añadidos como el apoyo en la traducción, servicio de recogida en el aeropuerto, etc. Todos estos son servicios adicionales que le ofrecerá su personal shopper inmobiliario siempre



que sea útil para facilitar la gestión.

Creciente demanda de clientes españoles y de clase media

Los servicios de un personal shopper inmobiliario están cada vez más alejados del tópico del millonario caprichoso. Por el contrario, los análisis internos de Indivisa dibujan un perfil de cliente en un 90% nacional, y tan solo un 10% extranjero, en la mayor parte de los casos directivos que fijan su residencia en nuestro país.

En cualquiera de los casos, se trata de empresarios o profesionales ocupados que desean ahorrar tiempo y dinero en la búsqueda de su vivienda, acostumbrados a tomar decisiones partiendo de una análisis completo y objetivo de la situación del mercado y, sobre todo, que quieren eliminar problemas o incertidumbres innecesarias.

La otra gran clasificación que es posible hacer respecto al perfil de estos clientes, es el destino final de la adquisición. En el caso de Indivisa Personal Shopper Inmobiliario, aunque el demandante más habitual -aproximadamente el 80%- es un particular, con una capacidad de gasto en su vivienda que

de media oscila entre los 400.000 y los 600.000 euros, prestan servicios a todo tipo de clientes desde la persona que busca un inmueble por 100.000 euros hasta aquellos que buscan propiedades exclusivas de varios millones.

Por último, existe también un cliente que representa un 20% del total que es un inversor interesado en la compra de activos inmobiliarios, tanto de locales para arrendar como oficinas o edificios completos, y que acuden a un experto de estas características para que este le analice la operación en su conjunto, con el foco puesto en la rentabilidad futura de la operación.

Un servicio con un gran futuro

En definitiva, un Personal Shopper Inmobiliario como Indivisa es un asesor integral que le ayudará a desarrollar el proceso de adquisición de una vivienda de la forma más cómoda, segura y rentable posible.

Este profesional, que representa en un 100% los intereses del comprador, ha llegado para cubrir un nicho de mercado desatendido hasta la fecha en nuestro país y su evolución está mostrando que cuenta con un gran futuro por venir. ●

“Los servicios de un personal shopper inmobiliario están cada vez más alejados del tópico del millonario caprichoso”



Valoración de las operaciones realizadas por entidades con residentes en paraísos fiscales

El hecho de que un Estado sea calificado como paraíso fiscal no sólo va a legitimar a la Administración tributaria a aplicar un ajuste en la valoración en la que se materializan las distintas transacciones entre las sociedades, sino que entraña consideraciones más profundas si dirigimos el estudio hacia los beneficios fiscales obtenidos cuando la entidad residente en territorio nacional tenga relación patrimonial con alguna entidad ubicada en paraísos fiscales.



Miguel Gutiérrez Bengoechea
Profesor Titular de Universidad. Área de Derecho Financiero y Tributario. Facultad de Derecho de Málaga

1. Valoración de las operaciones realizadas por entidades con residentes en paraísos fiscales
2. Naturaleza jurídica de la operación

Valoración de las operaciones realizadas por entidades con residentes en paraísos fiscales

La entrada de nuestro país en la Unión Europea se tradujo en el aspecto económico en un desarrollo y crecimiento de nuestras inversiones en el exterior, así como de países extranjeros en nuestro Estado¹.

La falta de una regulación sobre los movimientos de capital que se iban desarrollando conforme la integración de España se consolidaba, motivó la publicación del Real Decreto Legislativo 1265/1986, de 27 de junio, que aprobaba el Texto articulado de la Ley de Inversiones Extranjeras en Europa, actualmente derogado por la Ley 18/1992, de 1 de julio, por el que se establecen determinadas normas en materia de inversiones extranjeras en España. Asimis-

mo, se aprobó el Real Decreto 672/1992, hoy día derogado por el Real Decreto 664/1999, de 23 de abril por el que se regulan jurídicamente las inversiones españolas en el extranjero.

Este tratamiento normativo que inicialmente parecía muy completo para todos los movimientos de capital entre países de la Unión Europea e internacionales, fueron insuficientes como consecuencia de la proliferación de operaciones en la que intervenían sujetos no residentes y por estar éstas centralizadas desde sociedades constituidas *ex professo* en territorios calificados como paraísos fiscales. Estos territorios se caracterizan por la baja fiscalidad y el escaso control sobre los movimientos bancarios, lo que unido a otros factores como la falta de información sobre las inversiones

¹ Cfr. CASADO OLLERO, G., RUFIAN LIZANA, D., SANCHEZ GALIANA, JA: Estudios sobre Armonización Fiscal y Derecho Presupuestario Europeo, Ed. TAT. Granada, 1987, pgs 177 y ss.



que en ellos se realizan, imposibilitaban en gran medida un control por el Estado de los rendimientos derivados de tales inversiones y, por ende, la tributación efectiva por los titulares de las mismas.

Ante la dimensión internacional del fraude fiscal se toman medidas dirigidas a paliar este ilícito tributario transfronterizo, adoptándose convenios o tratados con otros países así como, reforzando la colaboración y asistencia mutua en materia de información tributaria².

Dado que la existencia de los tratados suscritos por España con otros Estados no ha sido suficiente para corregir o detener la evasión de capitales cuando entran en escena países con una tributación muy benigna, las actuaciones se están desarrollando con carácter bifrontal: por un lado se están agudizando los sistemas de cooperación informativa y por otro lado las propias cautelas que regula nuestra normativa interna³.

El ya derogado artículo 17.2 del

“Han proliferado las operaciones en la que intervienen sujetos no residentes, centralizadas desde sociedades constituidas ex professo en paraísos fiscales”

² Cfr MORENO FERNÁNDEZ, JI: La tributación de las operaciones vinculadas, op, cit, pág 218.

³ Así se da cumplimiento a la Directiva 77/799/CEE, de diciembre, sobre asistencia mutua entre autoridades competentes de los estados miembros en el ámbito de los impuestos directos, sobre la Renta de las personas Físicas y Jurídicas, y sobre el Patrimonio de las Personas Físicas.

“La falta de información sobre las inversiones realizadas imposibilita un control por el Estado y, por ende, la tributación efectiva por los titulares de las mismas”

Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades (TRIS) disponía que: “La Administración podrá valorar, por su valor normal de mercado las operaciones efectuadas con o por personas o entidades residentes en países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales cuando la valoración convenida hubiera determinado una tributación en España inferior a la que hubiere correspondido por aplicación del valor de mercado o un diferimiento de dicha tributación”.

El precepto transcrita tenía como finalidad evitar que los sujetos pasivos residentes en España puedan realizar operaciones con entidades no residentes en España y residentes en paraísos fiscales que conlleven una disminución de las bases imponibles en España por utilización de sociedades instrumentales y fijación de precios distintos a los que se acordarían entre partes independientes. Desde la operatividad jurídica, la norma adquiere eficacia cuando la entidad adquirente transmite o adquiere de una entidad no residente activos por un importe inferior en el caso de la transmisión de un bien o derecho.

De igual manera y a tenor de la dicción literal del precepto si el valor por el que se transfiere el bien o derecho excede del mercado, habría que practicar un ajuste disminuyendo la valoración hasta hacerla coincidir con la de mercado. Con este tipo de actuación se evita que las sociedades residentes inflen el valor de enajenación de activos, con el propósito, de compensar bases imponibles negativas.

Actualmente, el artículo 13.2 Ley 27/2014, de 27 de noviembre del Impuesto sobre la Renta de las Sociedades es más rígido en su aplicación así, el precepto dispone que: “Las operaciones que se efectúen con personas o entidades en países o territorios calificados como paraísos fiscales se valorarán por su valor de mercado”.

Sin embargo, el precepto opera *ab initio*, con independencia de que la Administración vea mermado sus recursos por el desajuste o diferencia entre los valores de

mercado y el efectivo correspondiente a la operación materializada.

En términos procedimentales, cuando la Administración comprueba que la transmisión de un bien o derecho se ha realizado por un valor diferente al de mercado, se liquidará la operación por el valor de mercado practicándose un ajuste fiscal de carácter unilateral a la entidad residente, pues de aplicarse también el citado ajuste a la entidad no residente conllevaría un doble gravamen o bien un exceso aparentemente no justificado en la corrección impositiva.

El hecho de que un Estado sea calificado como paraíso fiscal no sólo va a legitimar a la Administración tributaria a aplicar un ajuste en la valoración en la que se materializan las distintas transacciones entre las sociedades, sino que entraña consideraciones más profundas si dirigimos el estudio hacia los beneficios fiscales obtenidos cuando la entidad residente en territorio nacional tenga relación patrimonial con alguna entidad ubicada en paraísos fiscales.

Naturaleza jurídica de la operación

Con la regulación que recogía el TRIS la norma se configuraba como una presunción legal absoluta, en la cual el legislador presume que en la normalidad de los supuestos las transacciones entre entidades residentes con las no residentes ubicadas en territorios catalogados como paraísos fiscales se materializarán a precios que difieren de los reales sin posibilidad de que los obligados tributarios accionen en contra. Sin embargo, el precepto tenía un carácter dispositivo al aludir que la Administración “podrá valorar..” nos lleva a plantearnos, si la valoración que el precepto establece tiene como trasfondo el hecho de que el legislador presume en la normalidad de los supuestos que cuando una entidad residente opere jurídicamente con otras entidades o personas físicas no residentes en territorios calificados como paraísos fiscales existe una vinculación en los términos del actual artículo 18.1 LIS.

Actualmente dada la rigidez del precep-

to en valorar la operación a valor de mercado se establece una ficción jurídica que ignora incluso la posibilidad de que entre ambas sociedades exista vinculación jurídica.

De ser este el parecer que había podido mover al legislador a considerar implícitamente la vinculación jurídica en las transmisiones entre entidades cuando una de ellas es residente en un territorio calificado como paraíso fiscal, nos encontraríamos ante una presunción *iuris tantum* (establecida de forma implícita) sobre la vinculación que lleva aparejada el hecho de operar con entidades no residentes, ubicadas en los citados territorios.

No soy de la opinión de que al precepto en general se le irroguen solamente los efectos jurídicos de una ficción jurídica, sino que también hay que dar cabida a la presunción legal relativa acerca de la vinculación jurídica entre entidades.

A modo de síntesis en el precepto estudiado se observa una remisión entre ficción

jurídica y presunción relativa. La ficción tributaria considera que cualquier transacción efectuada con una entidad calificada fiscalmente como paraíso fiscal debe valorarse a precios de mercado, precisamente porque existe asiduidad a que aparezcan diferencias entre los precios reales y los de mercado por el hecho de que entre dos entidades que se suponen vinculadas, una de ellas tenga su domicilio social en un territorio calificado como paraíso fiscal. Esta ficción, que por supuesto, que no admite prueba en contra, encuentra apoyo jurídico en una presunción operativa, “*iuris tantum*” de que las entidades están vinculadas la cual puede deshacerse mediante prueba en contrario, que de ser así, no eliminaría la aplicación de la presunción absoluta y se fijaría la operación al valor de mercado. En cualquier caso, por tanto, con independencia de la vinculación jurídica de las entidades cuando una de ellas esté domiciliada en un paraíso fiscal, las operaciones tendrán que valorarse a valor de mercado cuando irroguen un perjuicio económico a la Administración tributaria. ●

“Ante el ilícito tributario transfronterizo se adoptan convenios o tratados con otros países, y se refuerza la colaboración mutua en materia de información tributaria”



¿Cuál es el coste de construcción de un edificio administrativo

Edificio público de categoría

Valor en € por m² edificado sobre rasante, incluido el 20% b. industrial y g. generales.

Movimiento de tierras	29,62
Cimentación	65,81
Estructura	428,34
Saneamiento (horizontal y vertical)	32,23
Albañilería gruesa	234,12
Albañilería azoteas e impermeabilización	54,32
Albañilería acabados de fachada	70,72
Albañilería solados	139,35
Albañilería acabados interiores	41,04
Albañilería ayudas a industriales	69,81
Yesería y cielorrasos	78,60
Cerrajería	38,47
Carpintería exterior	180,88
Carpintería interior	54,63
Persianas interiores	28,11
Fontanería	50,40
Material sanitario y grifería	9,14
Electricidad	93,35
Aire acondicionado	124,81
Instalaciones especiales	55,08

Fumistería y muebles de cocina	4,70
Ascensores	61,32
Vidriería	83,51
Pintura	29,27
Total	2.057,63
Seguridad y salud 2%	41,15
Honorarios técnicos y permisos de obra 8,5%	174,90
Total €/m²	2.273,68

Movimiento de tierras: la necesaria para tres sótanos y cimentación.

Cimentación: hormigón armado y muros pantalla

Estructura: metálica y forjado semiviga.

Saneamiento: red separativa hasta el sifón general.

Albañilería gruesa: fábrica de ladrillo gero de 15cm de espesor y tabicones de 10cm. Incluido aislamientos térmico y acústico de todo el edificio.

Albañilería azoteas e impermeabilización: azotea plana transitable

Albañilería acabados de fachada: granito nacional en el 20% de la fachada.

Albañilería solados: granito en escalera y vestíbulo, gres en servicios, y mármol nacional o terrazo de calidad en el resto.

Albañilería acabados interiores: azulejo importación o mármol nacional en servicios y granito en vestíbulo.



Albañilería ayudas a industriales: las necesarias.

Yesería y cielorrasos: paredes maestreadas, cielorrasos de fibra mineral y perfil visto.

Cerrajería: hierro pintado

Carpintería exterior: muro cortina en aluminio anodizado

Carpintería interior: en madera noble barnizada

Persianas interiores: louverdrape en todas las aberturas

Fontanería: red de agua fría y caliente con tubería de cobre e instalación de gas

Material sanitario y grifería: importación de calidad

Electricidad: cuadros parciales por planta, grado de electrificación elevada (8 circuitos)

Aire acondicionado: aire frío y caliente tipo convencional

Instalaciones especiales: red telefónica interior, antena colectiva TV-FM, infraestructura de telecomunicaciones, góndola limpiacristales y pararrayos (no se incluye la instalación de protección contra incendios por ser muy específica en cada edificio)

Fumistería y muebles de cocina: Office por planta con placa cocción, microondas, campana extractora y 2 ml de muebles de cocina.

Ascensores: 8 con dos velocidades a 2,5 m/seg., puertas automáticas y memoria

Vidriería: doble acristalamiento parsol bronce.

Pintura: al plástico o acrílica vinílica interiores.

Para obtener el coste del m² construido en sótanos, destinados a aparcamiento, se aplicará según la dificultad de ejecución, entre el 30% y el 40% del valor construido sobre rasante.

Edificio administrativo corriente

Valor en € por m² edificado sobre rasante, incluido el 20% b. industrial y g. generales

Movimiento de tierras	6,34
Cimentación	8,36
Estructura	188,09
Saneamiento (horizontal y vertical)	18,11
Albañilería gruesa	154,52
Albañilería azoteas e impermeabilización	29,59
Albañilería acabados de fachada	47,16
Albañilería solados	66,38
Albañilería acabados interiores	31,61
Albañilería ayudas a industriales	31,57
Yesería y cielorrasos	58,25
Cerrajería	25,15
Carpintería exterior	63,54
Carpintería interior	59,50
Persianas interiores	7,35
Fontanería	27,29
Material sanitario y grifería	4,87
Electricidad	55,61
Aire acondicionado	59,65
Instalaciones especiales	16,73
Fumistería y muebles de cocina	4,32
Ascensores	10,38
Vidriería	11,93
Pintura	30,61

Total	1.016,91
Seguridad y salud 2%	20,34
Honorarios técnicos y permisos de obra 8,5%	96,61
Total €/m²	1.133,86

Movimiento de tierras: La necesaria para cimentación.

Cimentación: hormigón armado.

Estructura: Pilares de hormigón y formado reticular (luces 7x7)

Saneamiento: Red separativa hasta el sifón general.

Albañilería gruesa: paredes de cerramiento de 15 cm de espesor en fachada posterior, cámara con aislamiento térmico. Divisiones interiores: ladrillo hueco de 1/4 y tabicón de tochana en aseos. Incluidos aislamientos térmicos y acústicos de todo el edificio.

Albañilería azoteas e impermeabilización: azotea invertida no transitable.

Albañilería acabados de fachada: mármol o piedra artificial en fachada principal y estucado en frío en fachada posterior.

Albañilería solados: mármol en vestíbulo y escalera, gres en servicios y terrazo en el resto.

Albañilería acabados interiores: cerámica, colores lisos a toda altura y mármol nacional en vestíbulo general.

Albañilería ayudas a industriales: las necesarias

Yesería y cielorrasos: paredes a buena vista y cielorrasos en zona oficinas de fibra mineral y perfil visto.

Cerrajería: hierro pintado.

Carpintería exterior: muro cortina en aluminio anodizado en fachada principal y carpintería de aluminio lacado en blanco en fachada posterior.

Carpintería interior: En madera noble barnizada

Persianas: de aluminio prelacado con tornos

Fontanería: red de agua fría y caliente con tubería de cobre en grupos servicios concentrado en planta.

Material sanitario y grifería: nacional de calidad.

Electricidad: cuadros parciales por planta, electrificación elevada (8 circuitos)

Aire acondicionado: Central, bitubular y radiadores de fundición

Instalaciones especiales: Portero electrónico, red telefónica interior, antena colectiva TV-FM e infraestructura de telecomunicaciones.

Fumistería y muebles de cocina: Placa cocina, microondas, campana extractora y 2 ml de muebles de cocina.

Ascensores: Dos, con dos velocidades y puertas automáticas.

Vidriería: Doble acristalamiento incoloro.

Pintura y estucos: Al plástico en paredes y estucos acrílicos o vinílicos en escaleras.

Caso de incluir aparatos de iluminación instalados, se deberá incrementar en 26,09€/m².

Caso de incluir aire acondicionado (frío y calor) se deberá incrementar en 102,13€/m², eliminando la partida de calefacción.

Para obtener el coste en m² construido en sótano, destinado a aparcamiento, se aplicará según la dificultad de ejecución, entre el 45% y el 55% del valor construido sobre rasante. ●



INTERNET INMOBILIARIO

Cuando el comprador busca bien una vivienda, un espacio para oficinas o para cualquier otro tipo de negocio, en gran parte lo que busca es un hogar, cierta intimidad para sus proyectos de vida, laborales o profesionales. En este sentido, un mal aislamiento acústico puede, en muchas ocasiones, ver frustrados esos proyectos.

Para ello, contar con buenos aislantes acústicos marcará la diferencia y hará de nuestro edificio un edificio de calidad.

SERINAC INSONIRIZACIONES



www.serinacinsonorizaciones.es

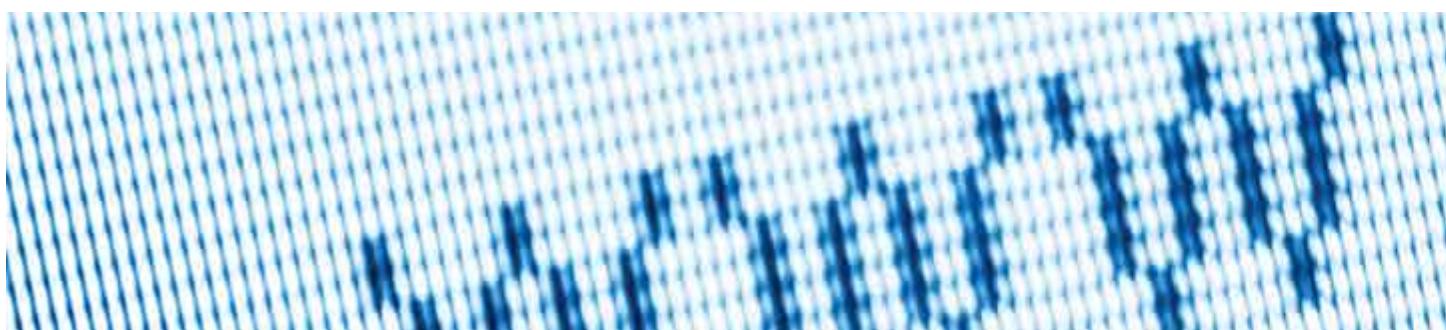
Desde Serinac Insonorizaciones ofrecen un asesoramiento integral y profesional a través de instaladores especializados y un departamento técnico con una dilatada experiencia en el sector. Se trata de una empresa líder a nivel nacional en el desarrollo y ejecución de trabajos de insonorización y acondicionamiento acústico. Su principal objetivo es ofrecer un servicio.

ROCKWOOL



www.rockwool.es

El aislamiento y los techos acústicos Rockwool prometen mejorar la acústica en ambientes interiores, mejorando, de este modo, los sonidos que quiera escuchar y silenciendo aquellos que no desea. Los productos de lana de roca Rockwool se encuentran entre los aislantes acústicos más utilizados y eficaces en la construcción. Reducen el impacto y los sonidos transportados por el aire. En el caso de los sistemas de aislamiento acústico, la lana de roca representa una barrera acústica en combinación con otros productos, como por ejemplo, las placas de yeso laminado.



ISOLANA

www.isolana.es

La marca ISOLANA centra su actividad en la distribución de materiales de construcción y suministro de aislamiento térmico y acústico. Dedicán su esfuerzo y experiencia a asesorar a técnicos y especialistas del sector indicando las soluciones más idóneas, seguras y económicas a las posibles situaciones que se les puedan presentar dentro de su ámbito profesional. Fundada en 1939, Isolana cuenta con 75 años de experiencia en el sector del aislamiento para edificación e industria. Centran principalmente el aislamiento acústico para evitar y atenuar la transmisión de los niveles sonoros entre distintos ambientes, actuando en paredes y tabiques, así como en ventanas.



INSOROCK

www.insorock.es

Insorock marca la referencia del aislamiento acústico en Madrid, aportando soluciones acústicas a una amplia gama de problemas de ruido, realizando previamente mediciones acústicas y estudios acústicos para posteriormente diseñar la opción más adecuada a cada necesidad y ejecutando los trabajos de aislamiento acústico o acondicionamiento acústico necesarios para la conclusión de la obra con resultados garantizados.

Realizan tanto obras de aislamiento acústico o insonorización que eviten que los ruidos, que ciertas actividades producen, molesten a viviendas, calle o locales colindantes, como de acondicionamiento acústico que anule el exceso de resonancia que produce el bullicio de las aglomeraciones o maquinarias en el interior del recinto, creando un ambiente cálido, silencioso, íntimo y acogedor en el interior del local. Ofrecen la posibilidad de crear un presupuesto online.





AHORA PREOCUPA



Que algunas Comunidades Autónomas legislen sobre materia arrendaticia sin tener en cuenta la vigente Ley de Arrendamientos Urbanos, lo que puede generar inseguridad jurídica en el mercado



Que el mercado de arrendamiento reduzca su oferta ante la inseguridad de los propietarios para perseguir los incumplimientos de pago de rentas, retrocediendo décadas en el volumen de oferta de este mercado, lo que perjudica especialmente a las capas más necesitadas de la sociedad, que son las que nunca pueden acceder al mercado de compra de viviendas



Que en las principales ciudades españolas, especialmente en Madrid y Barcelona, los ayuntamientos estén tomando decisiones que perjudican el desarrollo inmobiliario, con decisiones como las que han afectado respectivamente, a las operaciones de Plaza España y de Diagonal/Paseo de Gracia