

Nueva declaración informativa sobre la cesión de uso de viviendas con fines turísticos



¿Quién paga los gastos judiciales
de la comunidad cuando se litiga
contra un propietario?

¿Qué hacemos cuando el
arrendador no nos devuelve
la fianza?

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

Director: J. Pintó Sala

Directora Adjunta: Paloma Rodrigo

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

Redacción y Administración

Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.L.
Paseo del Rey, 22. 1º Oficina 2 - 28008 Madrid
Tel.: 91 426 17 84 - Fax: 91 578 45 70

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

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

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

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

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

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

Diseño y Maquetación
Laura Alonso Araguas

Exclusiva de publicidad
Comunicación Integral y Marketing para Profesionales
Calle Magallanes, 25. 28015 Madrid
Tel.: 91 57 77 806 - Fax: 91 57 62 021
Exclusividad Cima Barcelona
C/ Modolell, 61 Bajos, 08021 Barcelona
Tel.: 91 57 77 806
info@cimapublicidad.es - www.cimapublicidad.es

La editorial Difusión Jurídica y Temas de Actualidad S.L., 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 utilizadas 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.L. 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

A Fondo

06 Análisis de la nueva declaración informativa sobre la cesión de uso de las viviendas con fines turísticos y sus implicaciones fiscales para los anfitriones

10 ¿Quién paga los gastos judiciales de la Comunidad cuando se litiga contra un propietario?

14 Qué hacer cuando el arrendador no devuelve la fianza

20 Caso Práctico

Demanda de reclamación de cantidad por humedades producidas por filtraciones de agua en garajes. Falta de mantenimiento por la Comunidad de Propietarios.

24 Fiscal

El arrendamiento de vivienda.
Deducciones en el IRPF de 2017 (II)

30 Mercado

El mercado de reposición copa casi el 80% de las transacciones inmobiliarias

34 Mercado

Normalidad del mercado
La venta de viviendas se estabiliza

38 Técnica

Técnicas para alquilar
una vivienda en vacaciones

42 Internet inmobiliario

44 Ahora preocupa



El debate de la fianza

Hay obligaciones que cuestan de cumplir. Un ejemplo claro en el sector inmobiliario, es la obligación de retornar la fianza al arrendatario llegada la finalización del periodo de vigencia del arrendamiento de un inmueble. Siempre parece existir una razón que justifica la negativa a la devolución de la fianza. La socia de Arte Abogados, la reconocida letrada Doña Cristina De Santiago Álvarez, nos muestra en este número de inmueble, el camino a seguir para conseguir la devolución de la fianza, cuando la negativa al retorno no está justificada y nos recuerda la vigencia del artículo 36 de la LAU, que establece el plazo para el inicio del cómputo de intereses en favor del arrendatario. En fin, un artículo para tener a mano, tanto si estamos con el arrendador, como si acompañamos al arrendatario. No olvidemos que antes o después todos los contratos de arrendamiento llegan a su fin, al debate sobre la devolución de la fianza.

direccioncontenidos@difusionjuridica.es

1

La prevención del fraude fiscal impulsa la creación de una nueva obligación de información dirigida a las denominadas plataformas colaborativas y otros agentes económicos que intermedien en la cesión de uso de viviendas con fines turísticos

A fondo. Pág. 6.

2

En caso de una contienda judicial que enfrente a la comunidad y a uno o varios copropietarios, los desembolsos impuestos por la situación litigiosa no merecen la calificación de gastos generales con relación a los copropietarios disidentes, no teniendo estos que contribuir a los gastos judiciales generados por la comunidad

A fondo. Pág. 10.

3

Una de las cuestiones más controvertidas en materia de arrendamientos urbanos es el tema de la fianza y su devolución. El arrendador suele magnificar los desperfectos que aparecen por el normal uso de la vivienda, y el inquilino está convencido de que ha entregado el inmueble igual que lo recibió

A fondo. Pág. 14.

4

La decisión de alquilar una propiedad como una vivienda vacacional es muy importante. Miles de propietarios de casas de alquiler vacacional alquilan con éxito sus propiedades a viajeros

A fondo. Pág. 38.



X EDICIÓN PREMIO JURÍDICO INTERNACIONAL ISDE 2018

WWW.PREMIOJURIDICO.COM



Distingue la investigación y el estudio del Derecho de estudiantes y profesionales

Agencia Organizadora:



**MAHOU
SANMIGUEL**



universia



Colaboradores / Categoría Profesionales

1961 Abogados y Economistas

Adolfo Mailló & Asociados

ADR Abogados Servicios Jurídicos

Alemaný & Muñoz de la Espada Corporate Legal

Allen & Overy

Andersen Tax & Legal

Araoz & Rueda

Ashurst

Begoña Saborido Abogados

Benow Partners

BDO Abogados

Bird & Bird

Broseta Abogados

Bufete Amoros

Bufete Casa de Ley

Cuatrecasas

Deloitte Legal

DLA Piper

Favero y Kolchinske

Francis J. Vasallo & Associates

Geijo y Miranda Abogados

Garrido Abogados

Goñi y Cajigas Abogados

Human Brave

Herrero y Asociados S.L.

Jausas Legal y Tributario

Jimenez Astorga Abogados y consultores

Laso & Asociados

Linklaters

Onice Abogados

Pardo Geijo Abogados

Pérez - Llorca

Pintó Ruiz & Del Valle

PKF ATTEST

Quercus Jurídico

RSM Spain

Saenz Asociados

Sánchez - Stewart Abogados S.L.P.

Squire Patton Boggs

Villaquiran Abogados

Yingke Adarve Law Firm

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

Nebrija 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

EUROPRFM

Iusport

CMAA

ABC

EL PAÍS

Fiscal Laboral

EL MUNDO

Expansión

MARCA

LA RAZÓN

Economist & Jurist

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

Análisis de la nueva declaración informativa sobre la cesión de uso de las viviendas con fines turísticos y sus implicaciones fiscales para los anfitriones

La prevención del fraude fiscal impulsa la creación de una nueva obligación de información dirigida a las denominadas plataformas colaborativas y otros agentes económicos que intermedien en la cesión de uso de viviendas con fines turísticos, cuyo propósito es el control de la declaración de los rendimientos derivados de la actividad de cesión por parte de los titulares y anfitriones de los inmuebles cedidos.



Álvaro Crespo
Abogado especialista
en Derecho Fiscal de
Marimón Abogados

1. Nueva declaración informativa sobre la cesión de uso de viviendas con fines turísticos (Modelo 179)
 - Concepto de cesión de uso de viviendas con fines turísticos y objeto de la declaración informativa
 - Sujetos obligados a la presentación
 - Contenido de la información a suministrar
 - Plazo de presentación
 - Forma de presentación
2. Implicaciones fiscales para los cedentes y anfitriones
 - Anfitrión propietario del inmueble
 - Anfitrión arrendatario del inmueble
 - Anfitrión con título distinto a los anteriores o sin título

Nueva declaración informativa sobre la cesión de uso de viviendas con fines turísticos (Modelo 179)

El pasado 29 de diciembre de 2017 se aprobó el Real Decreto 1070/2017 por el

que se modificó el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria introduciéndose, entre otras cuestiones, un nuevo artículo 54 ter. que establece la obligación de informar sobre la cesión de uso de viviendas con fines turísticos.



Esta nueva obligación de información se encuadra entre medidas que en los últimos años se han venido aprobando orientadas a la prevención del fraude fiscal, y está dirigida a las personas o entidades que presten el servicio de intermediación entre los cedentes y cesionarios del uso de viviendas con fines turísticos.

En base a la habilitación establecida por el citado artículo 54 ter., se está tramitando un Proyecto de Orden que, previsiblemente, entrará en vigor en junio de 2018, por la que se aprobará el modelo 179 de declaración informativa trimestral de la cesión de uso de viviendas con fines turísticos, cuyos efectos alcanzarán a las cesiones de viviendas con fines turísticos realizadas con posterioridad a 1 de enero de 2018, y cuya intermediación se haya producido a partir de esa fecha.

A continuación, detallamos el objeto, contenido y sujetos obligados de la citada declaración informativa. Posteriormente realizaremos unos comentarios breves en torno a la incidencia de la declaración informativa respecto de los cedentes y anfitriones.

Concepto de cesión de uso de viviendas con fines turísticos y objeto de la declaración informativa trimestral de la cesión de uso de viviendas con fines turísticos

Según establece el artículo 54 ter. del citado Reglamento, a los exclusivos efectos de la presente declaración informativa, se entiende por cesión de uso de viviendas con fines turísticos, la cesión temporal de

“Esta nueva obligación informativa será de aplicación a las cesiones de vivienda con fines turísticos posteriores a 1 de enero de 2018, cuya intermediación se haya producido también a partir de esta fecha”

“Los sujetos obligados a presentar el modelo 179 son todas las personas o entidades que presten el servicio de intermediación entre los cedentes y cesionarios del uso de viviendas con fines turísticos, ya sea a título oneroso o gratuito”

uso de la totalidad o parte de una vivienda amueblada y equipada en condiciones de uso inmediato, cualquiera que sea el canal a través del cual se comercialice o promocióne, y realizada con finalidad gratuita u onerosa.

Quedan excluidos de esta obligación de información los arrendamientos y subarrendamientos de viviendas tal y como se definen en la LAU, así como el subarriendo parcial de vivienda, los alojamientos turísticos regulados por su normativa específica, el derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles, los alojamientos en el medio rural, albergues y campamentos de turismo, con la excepción, precisamente por tratarse de cesiones objeto de la nueva obligación de información, de la cesión temporal de uso de la totalidad de una vivienda amueblada y equipada, que haya sido comercializada con finalidad lucrativa, aun cuando esté sometida a un régimen específico derivado de su normativa sectorial.

Sujetos obligados a la presentación

Tal y como se ha avanzado, los sujetos obligados a presentar el modelo 179 son todas las personas o entidades que presten el servicio de intermediación entre los cedentes y cesionarios del uso de viviendas con fines turísticos, ya sea a título oneroso o gratuito.

Entre otros, tienen esta consideración, las personas o entidades que constituidas como plataformas colaborativas intermedien en la cesión de uso, y tengan la consideración de prestador de servicios de la sociedad de la información, con independencia de que presten o no el servicio subyacente objeto de intermediación o de la imposición de condiciones, respecto de los cedentes o cesionarios del servicio tales como precio, seguros, plazos y otras condiciones contractuales.

Contenido de la información a suministrar

Contenido obligatorio:

- Identificación del titular de la vivienda cedida con fines turísticos, así

como del titular del derecho, en virtud del cual se cede la vivienda con fines turísticos, si fueren distintos. A estos efectos, se consideran como titulares del derecho objeto de cesión quienes ostenten el derecho de propiedad, contratos de multipropiedad, propiedad a tiempo parcial, arrendamiento o subarrendamiento o cualquier otro derecho de uso o disfrute sobre las viviendas cedidas con fines turísticos.

- Identificación del inmueble (dirección) y de su referencia catastral, si la tuviera.
- Identificación de las personas o entidades cesionarias y del número de días de disfrute de la vivienda con fines turísticos.
- Importe percibido por el titular cedente del uso de la vivienda con fines turísticos o, en su caso, indicar su carácter gratuito.

Contenido optativo:

De acuerdo con el Proyecto de Orden que establece esta nueva obligación informativa, el siguiente bloque de información tiene carácter opcional y se establece al objeto de transparentar la operación de cesión del inmueble, y evitar potenciales requerimientos de información por parte de la Administración Tributaria dirigidos al conocimiento de estos elementos.

- Número de contrato de intermediación.
- Fecha de intermediación en la operación.
- Identificación del medio de pago empleado.

Plazo de presentación

Una vez aprobada, esta nueva obligación informativa será de aplicación a las cesiones de vivienda con fines turísticos posteriores a 1 de enero de 2018, cuya intermediación se haya producido también a partir de esta fecha.

El modelo 179 tendrá una periodicidad trimestral, debiendo presentarse durante el mes natural siguiente a la finalización de cada trimestre natural.

Las declaraciones correspondientes a los dos primeros trimestres del 2018 se podrán presentar desde el 1 de julio hasta el 31 de diciembre de 2018. Las del tercer y cuarto trimestre de 2018 se presentarán hasta el 31 de octubre de 2018 y 31 de enero de 2019, respectivamente.

Forma de presentación

La remisión de la información se efectuará mediante el envío de mensajes informáticos en términos similares a los establecidos para los modelos 289 (CRS), 290 (FATCA) y para el Sistema de Suministro Inmediato de Información (SII).

Implicaciones fiscales para los cedentes y anfitriones

A continuación, se mencionan las principales implicaciones fiscales que se ponen de manifiesto en sede de los cedentes, anfitriones y propietarios.

Anfitrión propietario del inmueble

Cuando el anfitrión es propietario del inmueble, las rentas que percibe reciben la calificación de rendimientos del capital inmobiliario pudiéndose deducir todos aquellos gastos correlacionados con el alquiler, aunque no se podrá aplicar la reducción del 60% por alquiler de vivienda si se trata de un alquiler de temporada.

Anfitrión arrendatario del inmueble

Cuando el anfitrión es arrendatario del inmueble las rentas que percibe se califican como rendimientos del capital mobiliario y se integran en la base general del impuesto. Destaca el hecho de que el anfitrión podrá deducir el importe del alquiler que pague al titular del inmueble así como otros gastos relacionados con el mismo.

Anfitrión con título distinto a los anteriores o sin título

En la medida en que hasta la fecha algunas de las plataformas de intermediación no solicitan a sus anfitriones el título en virtud del cual efectúan la cesión de la vivienda con fines turísticos, puede darse el caso de una tipología de anfitriones sin título o con título distinto a los indicados anteriormente.

Piénsese en el caso de un hijo que se registra en la plataforma del intermediario como anfitrión respecto de la cesión del inmueble cuya titularidad corresponde al padre, o en los casos de cotitularidad de inmuebles. En estos casos, el intermediario suministrará a la Administración Tributaria la información de que disponga, lo que a buen seguro ocasionará discrepancias y requerirá el análisis caso por caso de las relaciones jurídicas subyacentes ante las que nos podremos encontrar.

Conclusiones

La entrada en vigor de esta nueva obligación informativa, que se establece con fines de prevención del fraude fiscal, para las entidades que intermedian en la cesión de uso de viviendas con fines turísticos, obligará, por una parte, a dichas plataformas a transparentar de cara a la Administración Tributaria los datos de las operaciones en las que intermedien en el mercado español y, por otra, a los titulares de derechos sobre los inmuebles informados, y anfitriones a revisar su operativa jurídica y rendimientos declarados a efectos fiscales con efectos enero de 2018.●

“Se entiende por cesión de uso de viviendas con fines turísticos, la cesión temporal de uso de la totalidad o parte de una vivienda amueblada y equipada en condiciones de uso inmediato, cualquiera que sea el canal a través del cual se comercialice o promocióne, y realizada con finalidad gratuita u onerosa”



¿Quién paga los gastos judiciales de la Comunidad cuando se litiga contra un propietario?

La convivencia no siempre es fácil y en más de una ocasión saltan chispas entre vecinos en los que debe intervenir la propia comunidad de propietarios, cuando no, como es el caso del que hablamos, es la propia comunidad quien debe litigar contra alguno de sus miembros, bien por impagos, daños cometidos o cualquier otro motivo que necesite la intervención del juzgado para normalizar la situación.



Asunción Santos
Abogada de Legálitas

1. Junta de propietarios
2. Obligaciones de los propietarios
3. Cargas judiciales

La Ley de Propiedad Horizontal en su artículo 9 establece la obligación de los propietarios de contribuir, con arreglo a la cuota de participación fijada en el título o a lo especialmente establecido, a los gastos generales para el adecuado sostenimiento del inmueble, sus servicios, cargas y responsabilidades que no sean susceptibles de individualización.

Lo primero que hay que tener en cuenta es que, con carácter general para que la comunidad incurra en gastos, es necesario un acuerdo previo de la Junta de Propietarios, puesto que, lógicamente, los procedimientos judiciales llevan aparejados una serie de

gastos que la comunidad deberá afrontar. Para aprobar este tipo de acuerdo y tomar la decisión de iniciar un procedimiento judicial bastará el voto a favor de la mayoría de los miembros asistentes.

Los procedimientos judiciales que ponga en marcha la comunidad podrán ir dirigidos contra copropietarios o contra terceros ajenos a la comunidad.

En el caso de los procedimientos entablados por la comunidad frente a terceros ajenos a ella, el Tribunal Supremo tiene establecido que los gastos judiciales que



se produzcan en procedimientos frente a personas que no formen parte de la comunidad, correrán por cuenta de todos los propietarios que formen parte de la comunidad de que se trate.

Puede darse el caso en el que un tercero sea además propietario, en el que la acción ejercitada no tiene nada que ver con obligaciones derivadas de la Ley de Propiedad Horizontal, pensemos por ejemplo en la promotora que construyó el edificio y que sigue manteniendo en el mismo algunos pisos o locales a la que la comunidad demanda pero no como copropietaria, sino como

promotora, o bien un copropietario que ha empotrado su vehículo contra el edificio causando daños, pero que luego es absuelto por concurrir fuerza mayor, devengándose una deuda en materia de costas procesales. En estos casos hay sentencias que entienden que todos los copropietarios deben contribuir, incluido el demandado porque no lo ha sido en calidad de copropietario, sino como tercero, siendo la condición de comunero meramente casual, accesorio y ajena a la reclamación formulada.

Distinto es el caso de los procedimientos judiciales que enfrenten a un copropietario

“Para que la comunidad incurra en gastos, es necesario un acuerdo previo de la Junta de Propietarios, bastará el voto a favor de la mayoría de los miembros asistentes”

“Si la comunidad de propietarios se enfrenta judicialmente contra alguno de sus miembros, los desembolsos impuestos por la situación litigiosa no son gastos generales en relación a éste, pero sí respecto del resto de los integrantes de la comunidad de propietarios”

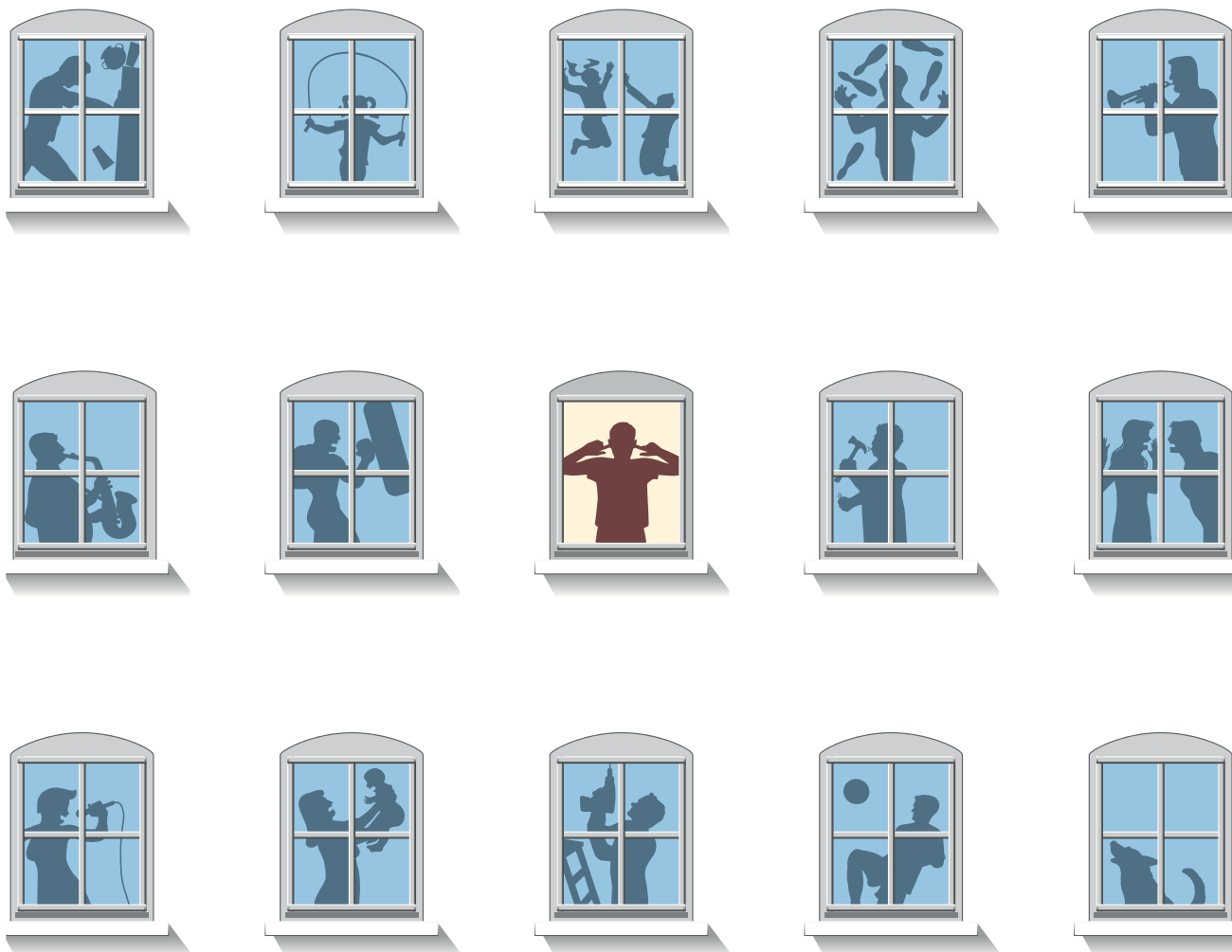
en su condición de tal con la comunidad. En este supuesto, la jurisprudencia entiende que los gastos derivados del procedimiento judicial no deben ser exigidos a dicho propietario, puesto que él ya debe soportar el pago de sus propios gastos judiciales, por lo tanto no podrá imponérsele contribuir también al pago de los gastos que se devenguen a la comunidad por litigar frente a él, ya que podría darse el caso de que el copropietario perjudicado por un acuerdo de la comunidad, que se vio obligado a impugnarlo ante los tribunales tuviera que aportar en parte los gastos procesales causados por la comunidad a la que ha ganado el juicio, lo cual carecería de todo sentido.

Así, el Tribunal Supremo ha establecido como doctrina jurisprudencial que, si la comunidad de propietarios se enfrenta ju-

dicialmente contra alguno de sus miembros, los desembolsos impuestos por la situación litigiosa no son gastos generales en relación a éste, pero sí respecto del resto de los integrantes de la comunidad de propietarios.

Esto es de aplicación a todo tipo de gastos litigiosos, ya sean para sufragar una provisión de fondos previa, o bien para hacer efectivo el gasto procesal ya producido.

La obligación de cada propietario alcanza de contribuir a los gastos generales necesarios para el adecuado sostenimiento del inmueble, así como afrontar las responsabilidades o cargas comunes, en función de su cuota de participación, pero es lógico que si la comunidad de propietarios no actúa de común acuerdo, sino que surge una contienda judicial que enfrenta a la comunidad y



uno de los copropietarios, los desembolsos impuestos por la situación litigiosa no merezcan la calificación de “gastos generales” con relación al copropietario disidente, ya que han sido causados en conflicto seguido entre el disidente y los propietarios restantes, y en consecuencia sí el enfrentado al grupo ha de soportar el pago de su propios gastos judiciales, no puede imponérsele también que contribuya a los gastos judiciales correspondientes a la comunidad aplicando la cuota de participación.

Habría que añadir que no obstante las notas de carácter asociativo o comunitario que presenta, la propiedad horizontal no constituye una verdadera comunidad, sino una unión de propiedades singulares cuya sustantividad y relevancia permanecen, y por lo tanto la representación que ostenta el Presidente de todos y cada uno de los titulares de los pisos o locales se entiende que desaparece por lo que respecta al propietario contra el que la comunidad litiga, disipando así la paradoja de un “au-

toproceso” parcial, ello además de que no se trata propiamente de gastos comunes ocasionados por el ordinario desarrollo de la situación de propiedad horizontal, sino de desembolsos extraordinarios impuestos por un conflicto que lleva ya aparejado para el disidente el pago, por su condición de parte, de los correspondientes gastos litigiosos.

En conclusión, que son a cargo de todos los integrantes de la comunidad de propietarios, conforme a las respectivas cuotas, los gastos judiciales que se produzcan en litigios con terceros que no integren la comunidad correspondiente, pero tratándose de una contienda judicial que enfrente a la comunidad y uno o varios copropietarios, los desembolsos impuestos por la situación litigiosa no merecen la calificación de gastos generales con relación a los copropietarios disidentes no teniendo estos que contribuir a los gastos judiciales generados por la comunidad.●

“La Ley de Propiedad Horizontal establece la obligación de los propietarios de contribuir, con arreglo a la cuota de participación fijada en el título o a lo especialmente establecido, a los gastos generales para el adecuado sostenimiento del inmueble, sus servicios, cargas y responsabilidades que no sean susceptibles de individualización”



Qué hacer cuando el arrendador no devuelve la fianza

Una de las cuestiones más controvertidas y problemáticas en materia de arrendamientos urbanos es el tema de la fianza y su devolución. El arrendador suele magnificar los desperfectos que aparecen por el normal uso de la vivienda y el inquilino está convencido de que ha entregado el inmueble igual que lo recibió. Normalmente, ambas partes tienen razón y lo aconsejable es alcanzar un acuerdo.



Cristina de Santiago Álvarez
Abogada y socia
de Arte Abogados

1. ¿Es obligatorio prestar fianza?
2. ¿Qué plazo tiene el arrendador para devolver la fianza?
3. ¿Qué cantidades puede retener o compensar el inquilino con cargo a la fianza?
4. ¿Cuáles son los pasos para obtener la devolución de la fianza?

¿Es obligatorio prestar fianza?

Si, es obligatorio prestar fianza en cualquier contrato de alquiler, ya sea de vivienda o para uso distinto (locales, viviendas vacacionales...).

¿Qué plazo tiene el arrendador para devolver la fianza?

Hay una creencia generalizada de que el arrendador tiene el plazo de un mes para devolver la fianza. Esto no es así, la obligación de devolución nace en el mismo momento en el que el arrendador ha tomado posesión material del inmueble y podido evaluar posibles daños e impagos, por ejemplo, de

suministros. El plazo de un mes está establecido en el art. 36 de la LAU para marcar el inicio del devengo de intereses en caso de que el arrendador no proceda al pago de ésta.

¿Qué cantidades puede retener o compensar el inquilino con cargo a la fianza?

La ley dispone que el propietario puede quedarse con la fianza cuando el inquilino incumpla con las obligaciones que derivan del contrato de alquiler. ¿A qué obligaciones se refiere? En este sentido, hay tres puntos sobre los que no grandes existen controversias: (i) **rentas pendientes**¹, (ii) **indemniza-**

¹ Esto no significa que la fianza pueda aplicarse a la renta, el arrendatario tiene que pagar todos los meses, el impago de una mensualidad es motivo de desahucio, es una garantía del arrendador



ción pactada por dejar el piso antes de tiempo, siempre que conste por escrito y (iii) suministros pendientes de pago (luz, gas, agua...). Una forma muy común de evitar la retención de la fianza, en este último supuesto, es mantener la domiciliación de estos servicios hasta su pago y hacer luego el cambio juntamente con la propiedad. Si no hay otra deuda pendiente, el arrendador debería devolver la fianza con la entrega de llaves.

Hay un cuarto punto generador de la mayoría de los problemas y es el relativo a los desperfectos en la vivienda. Así, el artículo 21.4 de la LAU establece que las pequeñas reparaciones que exija el desgaste por el uso ordinario de la vivienda serán de cargo del arrendatario. Sobre la base de este precepto muchos arrendadores retienen la

fianza presentando facturas, muchas veces desmedidas, de servicios y conceptos que no tienen porqué recaer en los inquilinos. Los supuestos más comunes son:

- Gastos de limpieza y pintura. No hay criterios unánimes y en la mayoría de los casos, debe tratarse de una limpieza/pintura especial, no siendo con la derivada de la suciedad normal del uso del inmueble. No es lo mismo que el inquilino
- Desperfectos en muebles y electrodomésticos. La jurisprudencia distingue entre (i) pequeña reparación (grifería, atascos, cisternas...) y (ii) gran reparación (elementos estructurales, ventanas, suelos...). En el primer caso, corre-

“Es obligatorio prestar fianza en cualquier contrato de alquiler, ya sea de vivienda o para uso distinto”

Como es de ver, se trata de una casuística que debe ser analizada casos por caso, ya que no hay un criterio único y, en la mayoría de los casos, depende la prueba que aporte el arrendador o arrendatario, en su caso.

Lo mejor es formalizar un documento de entrega de llaves o de liquidación donde consten: (i) las obligaciones que estén pendientes de pago, (ii) mecanismo de contabilizarlos (por ejemplo presentando las facturas de los suministros) y (iii) forma de pago si se acordara devolver la fianza. Con ello, se evitaría cualquier impago posterior.

Si la propiedad insiste en retener el importe de la fianza lo primero que debemos hacer es reclamar, de forma extrajudicial, la devolución de la fianza. Si continúa con su conducta, será necesario acudir a juicio e interponer una demanda de reclamación.

En este caso hay (una vez más) diferentes posturas. Un sector, entiende que es posible ir a un juicio verbal (más sencilla la tramitación y no requiere abogado ni procurador si la cantidad que se reclama es inferior a dos mil euros) ya que no se reclaman cantidades derivadas del contrato de arrendamiento (que ya se habría resuelto). El segundo de ellos, que comparto, entiende que una interpretación literal de la ley te obliga a acudir a un procedimiento ordinario. Es importante asesorarse, en cualquier caso, antes de iniciar la reclamación por vía judicial.

DIFUSIÓN JURÍDICA Y TEMAS DE ACTUALIDAD, S.L. · Madrid · Barcelona · Asturias · Calle Recoletos, 6 · 28001 Madrid · Tel.: 914 261 784 · www.informativos juridico.com

**AL JUZGADO DE PRIMERA INSTANCIA DE [*] QUE POR TURNO DE REPARTO CO-
RRESPONDA**

DON/DOÑA, Procurador/a de los Tribunales y de [*], según se acredita con la Escritura de Poder que se adjunta como DOCUMENTO N° 1, bajo la dirección jurídica de [...], Letrado del Ilustre Colegio de Abogados de [*] con número de colegiado [*] ante el Juzgado comparezco y, como mejor proceda en Derecho, **DIGO**:

Que en la representación que ostento y al amparo de lo prevenido en el artículo 399 de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil (en lo sucesivo, “LEC”), interpongo **DEMANDA DE PROCEDIMIENTO ORDINARIO** contra [insertar nombre demandado] con domicilio en [*] número [*] de [*], en ACCIÓN DE RECLAMACIÓN DE FIANZA en base a los hechos y fundamentos jurídicos que se describirán a lo largo del presente escrito.

HECHOS

PRIMERO.- DE LA RELACIÓN ARRENDATICIA Y SUS CONDICIONES.

En fecha [*] mi mandante suscribió con el ahora demanda un contrato de arrendamiento [local/vivienda] sito en [*] (en lo sucesivo, el “**Contrato de Arrendamiento**”) y que se acompaña como Documento [*].

Como consta en el Contrato de Arrendamiento la renta pactada ascendía a la cantidad de [*] euros anuales y la fianza entregada en ese acto por mi mandante fue de [*].

SEGUNDO.- DE LA FINALIZACIÓN DEL CONTRATO Y DE LA ENTREGA DE LAS LLAVES.

En fecha [*] finalizó la duración pactada en el Contrato de Arrendamiento, sin que las partes quisieran renovarlo. **En ese momento, mi representado entregó las llaves del inmueble al que fuera su arrendador, dejándolo libre y expedito y en el mismo estado que cuando fue entregado** al inicio de la relación arrendaticia.

En ese acto, además, quedó constancia de que no existía cantidad alguna pendiente de pago al arrendador en concepto de suministros, suscribiendo un acuerdo de liquidación que se acompaña como Documento número [*].

TERCERO.- DE LA FALTA DE DEVOLUCIÓN DE LA FIANZA Y DE LAS RECLAMACIONES EFECTUADAS HASTA LA FECHA.

A pesar de que la obligación de devolver la fianza nace en el mismo momento en el que, como aquí, se ha acreditado la inexistencia de obligaciones pendientes derivadas del Contrato de Arrendamiento; la propiedad no la ha entregado. Por este motivo, en fecha [*] fue requerido a tal efecto en virtud de burofax que se acompaña como Documento número [*], así como su certificación de entrega como Documento [*].

El demandado contestó dicha carta manifestando que [*]. La explicación transcrita es inadmisibile en tanto no está prevista en la ley. Por tanto, el demandando deberá abonar la cantidad de [*] que se corresponde con la fianza entregada más los intereses que se devengue desde un mes después en el que se produjo la entrega de llaves.

A los anteriores hechos les son de aplicación los siguientes

FUNDAMENTOS DE DERECHO

- I. **Competencia.** La competencia objetiva corresponde a los Juzgados de Primera Instancia de conformidad con el artículo 85.1 de la LOPJ. Además, es competente el Juzgado al que nos dirigimos por encontrarse en [*] la finca que objeto del arrendamiento conforme prevenido en el art. 52.7 LEC.
- II. **Legitimación.** Ostentan legitimación activa mi mandante como arrendataria y perjudicada por el incumplimiento del deber de devolución de la fianza. En lo que atañe a la legitimación pasiva, la misma recae sobre [*], en su doble condición de parte arrendador e incumplidor de la obligación de devolución.
- III. **Procedimiento.** Deberá seguirse las normas de tramitación del procedimiento ordinario a tenor de lo dispuesto en el art. 249 LEC que establece que: "...Se decidirán en el juicio ordinario: 6.º Las que versen sobre cualesquiera asuntos relativos a arrendamientos urbanos o rústicos de bienes inmuebles, ...".
- IV. **Cuantía.** En virtud de lo establecido en el Art 251.9º LEC, en los juicios sobre arrendamientos de bienes, la valoración consistirá la cuantía en el importe de una anualidad de renta, es decir [*].
- V. **Representación y defensa.** Se da cumplimiento a este requisito al estar representado por procurador y abogado, según consta en el encabezamiento.
- VI. **De fondo.** El Artículo 36.5 de la LAU establece la obligación del arrendador de devolver la fianza constituida, así como el devengo de intereses desde el transcurso de un mes a partir de la entrega de las llaves de la finca arrendada. Pues bien, como se ha visto en el relato fáctico, la [vivienda/local] fue entregado a la propiedad en perfecto estado sin que quedara cantidad alguna pendiente de pago, por cualquier concepto, por lo que debe procederse a la condena al pago de la cantidad de [*] que se corresponde con la fianza consignada por mi principal al inicio de la relación arrendaticia.
- VII. **Costas.** Deberán imponerse al demandado, de conformidad con el art. 394 LEC.

En su virtud,

SUPLICO AL JUZGADO: Que tenga por presentado este escrito junto con los documentos que lo acompañan, se sirva a admitirlos y, en su virtud, acuerde, tener por deducida demanda en reclamación de cantidad en concepto de fianza, admitirla a trámite, y previos los trámites legales acuerde dictar Sentencia por la que se condene al demandado al pago a mi mandante de la cantidad de [*] euros, más los intereses legales devengados y todo ello con expresa condena de costas del procedimiento.

Es de justicia que pido en [*], a [*], de [*], de [*].

El futuro ya es real;
la primera biblioteca virtual
actualizada diariamente

LA MAYOR FUENTE
DE DATOS JURÍDICOS
A UN CLICK



Una fuente de conocimiento y práctica jurídica de cualquier especialidad con el aval y la visión experta de juristas especializados en cada materia del Derecho.



Actualizaciones diarias
y análisis en profundidad
de miles de temas



Toda la práctica jurídica
de cualquier especialidad



Elaborada por los mayores
expertos en cada especialidad
del Derecho

Demanda de reclamación de cantidad por humedades producidas por filtraciones de agua en garajes. Falta de mantenimiento por la Comunidad de Propietarios.



www.casosreales.es
casosreales@difusionjuridica.es

1. El Caso
 - 1.1. Supuesto de hecho
 - 1.2. Objetivo. Cuestión planteada
 - 1.3. La estrategia. Solución propuesta
2. El Procedimiento Judicial
 - 2.1. Partes
 - 2.2. Peticiones realizadas
 - 2.3. Argumentos
 - 2.4. Documental aportada
 - 2.5. Prueba
 - 2.6. Resolución judicial
3. Jurisprudencia
6. Biblioteca
7. Casos relacionados
8. Formulario

El caso

edificio en 1994 y 1999 encontrándose en perfecto estado de uso y conservación.

Supuesto de hecho

Los Corrales de Buelna, Cantabria,
04-09-2014

Don Julio y Doña Francisca adquirieron dos plazas de garaje en el sótano de un

Se han percatado que llevan ya un tiempo padeciendo humedades continuas desde hace varios años al filtrarse agua a través del techo del garaje, lo que está produciendo manchas y desconchados de pintura en las paredes y oxidación en la puerta de acceso a dicho garaje.

Por ello, se ha dirigido en varias ocasiones a la Comunidad de Propietarios para exponerles su problema y para solicitarles que realicen las obras necesarias para evitar el daño que se está produciendo, obteniendo por parte de dicha Comunidad una respuesta negativa ante su petición.

Tras esta pasividad por parte de la Comunidad, se ve obligado a encargar la elaboración de un Informe Pericial que determine la causa, el origen y la cuantía de reparación de los daños (908,04 euros).

Posteriormente, interpone una Demanda reclamando dicha cantidad ante el Juzgado de Primera Instancia de Torrelavega.

Objetivo. Cuestión planteada

El objetivo de Don Julio y de Doña Francisca es que la Comunidad de Propietarios les abone la cantidad de 908,04 euros, en concepto de las obras realizadas para la reparación de los daños en sus garajes. Además, solicitan que reparen la causa origen del daño.

La estrategia. Solución propuesta

Se aporta un Informe Pericial que acredita la existencia de los daños, su origen y su cuantía.

La causa de los daños ha sido una acción u omisión carente de diligencia y cuidado debidos por no llevar un mantenimiento adecuado y correcto de un elemento común de la Comunidad de Propietarios.

El procedimiento judicial

Orden Jurisdiccional: Civil

Juzgado de inicio del procedimiento: Juzgado de Primera Instancia de Refuerzo de Torrelavega

Tipo de procedimiento: Juicio Verbal

Fecha de inicio del procedimiento:
27-07-2015

Partes

• Parte demandante:

Don Julio y Doña Francisca, propietarios de los garajes

• Parte demandada:

La Comunidad de Propietarios

Peticiones realizadas

• Parte demandante:

- Que se declare a la Comunidad de Propietarios responsable de los daños
- Que se condene a la Comunidad de Propietarios a abonar a los demandantes la cantidad de 908,04 euros
- Que se condene a la Comunidad de Propietarios a reparar la causa origen del daño en los términos indicados en el Informe Pericial

– Que se lleve a cabo el cumplimiento por equivalencia

• Parte demandada:

- Se allana al cumplimiento in natura por la cantidad de 908,04 euros
- Se opone al cumplimiento por equivalencia

Argumentos

• Parte demandante:

- Se elabora un Informe Pericial que acredita el daño, su origen y la cuantía de su reparación
- La Comunidad de Propietarios ha obrado de manera negligente al omitir sus deberes de cuidado y mantenimiento

• Parte demandada:

- En fecha 7 de octubre de 2014 la Comunidad realizó labores de reparación de todas las filtraciones sufridas en los garajes por una cantidad de 20.000€
- No procede la petición del cumplimiento por equivalencia porque la regla general es la de reparación in natura

Normativa

- Artículo 1093, Artículo 1089, Artículo 1101, Artículo 1103, Artículo 1104, Artículo 1902, Artículo 1903, Código Civil
- Artículo diez. Ley 49/1960, de 21 de julio, sobre propiedad horizontal
- TÍTULO III Del juicio verbal Ley de Enjuiciamiento Civil
- Artículo 396. Código Civil

Documental aportada

La parte demandante en su demanda aportó los siguientes documentos:

- Inscripción de la Propiedad de los dos garajes
- Carta de fecha 4 de septiembre de 2014 enviada a la Comunidad de Propietarios para que realice las obras necesarias
- Carta certificada de fecha 5 de julio de 2015 enviada a la Comunidad de Propietarios para que realice las obras necesarias
- Carta certificada de fecha 14 de julio de 2015 enviada a la Comunidad de Propietarios para que realice las obras necesarias

- Burofax de 29 de abril de 2016 enviado a la Comunidad de Propietarios

Prueba

- Documental
- Testifical
- Pericial

Resolución Judicial

Fecha de la resolución judicial:
09-02-2017

Fallo o parte dispositiva de la resolución judicial

El Juez estima íntegramente la Demanda interpuesta por Don Julio y Doña Francisca contra la Comunidad de Propietarios, condenando a ésta a abonar a la actora la cantidad de 908,04 euros por los daños causados.

Fundamentos jurídicos de la resolución judicial

La parte demandada no discute el Informe Pericial presentado por la actora, ni los daños causados ni la cuantía de los mismos.

Jurisprudencia

Tribunal Supremo, núm. 38/2004, de 05-02-2004. **Casos Reales. Jurisprudencia. Marginal: 156998**

Tribunal Supremo, núm. 402/2012, de 18-06-2012. **Casos Reales. Jurisprudencia. Marginal: 2401289**

Tribunal Supremo, núm. 1283/2007, de 13-12-2007. **Casos Reales. Jurisprudencia. Marginal: 242412**

Tribunal Supremo, núm. 840/1995, de 02-10-1995. **Casos Reales. Jurisprudencia. Marginal: 222490**




Tribunal Supremo, núm. 265/2011, de 08-04-2011. **Casos Reales. Jurisprudencia. Marginal: 2270752**

Tribunal Supremo, núm. 273/2010, de 05-05-2010. **Casos Reales. Jurisprudencia. Marginal: 1959011**

Tribunal Supremo, núm. 525/2015, de 28-09-2015. **Casos Reales. Jurisprudencia. Marginal: 69394151**

Documentos jurídicos de este caso

(Pulse sobre el documento que desea visualizar)

1. Demanda 
2. Contestación a la demanda 
3. Sentencia 

Formularios jurídicos relacionados con este caso

Escrito demanda de reclamación de cantidad por responsabilidad civil derivada de daños por humedades y filtraciones, así como a realizar las obras necesarias en la red de saneamiento para evitar a futuro nuevas filtraciones y humedades

Biblioteca

Libros

- Sabelotodo contratación civil y mercantil. 2ª Edición Actualizada a 2014
- Sabelotodo de Derecho Civil. 2ª Edición. Actualizada a 2014

Artículos jurídicos

- Los puntos críticos de la vivienda a salvo de humedades (abril 2017)
- Sistema de protección de exteriores contra la humedad y el agua (septiembre 2004)

- Obras de ejecución defectuosas en las comunidades de propietarios: cómo actuar (mayo 2014)

Casos relacionados

- Reclamación extracontractual de daños entre predios colindantes
- Demanda de reclamación por daños en la vivienda por filtraciones de agua en la fachada del edificio. Comunidad de Propietarios.
- Indemnización por daños y perjuicios. Filtraciones y humedades en Comunidad de Propietarios
- Indemnización de daños y perjuicios contra Comunidad de Propietarios
- Reclamación de indemnización por daños y perjuicios
- Comunidad de propietarios. Cese de la administración de fincas. Reclamación a la administradora de la entrega de documentación e indemnización por daños y perjuicios
- Reclamación de Cantidad a una Comunidad de Propietarios

El arrendamiento de vivienda.

Deducciones en el IRPF de 2017 (II)

En otro trabajo en relación con el arrendamiento de vivienda habitual nos ocupamos de las deducciones establecidas para los arrendatarios, tanto en la normativa general del IRPF como en la correspondiente a las distintas comunidades autónomas. En este nos vamos a detener en el tratamiento que tiene el arrendamiento de vivienda habitual desde la posición del arrendador.



Pablo Picazo González
Economista. Abogado.
Censor jurado de
cuentas. Socio de Auren

1. Gastos deducibles
2. Reducciones en la base imponible del contribuyente
3. Deducciones de cuota:
 - Aragón
 - Islas Baleares

La consideración previa que se debe hacer es que, mientras que para los arrendatarios las normas, como expusimos en el anterior trabajo, establecen deducciones de la cuota, en el caso de los arrendadores el tratamiento se sitúa en el estadio previo que constituye la determinación de la base imponible del impuesto. Para ello, es necesario, en primer lugar, analizar el tipo de rendimiento que es para el arrendador el producto del alquiler y, en función de su naturaleza, ver

cómo se calcula su resultado en términos de rendimiento neto a integrar en la base imponible. De ello se desprende la necesidad de atender a dos conceptos esenciales: i) los gastos deducibles y ii) las reducciones en la base imponible del contribuyente; si bien, también nos ocuparemos de ciertas iii) deducciones de la cuota establecidas por dos Comunidades Autónomas (Aragón e Islas Baleares).



Los arrendamientos de inmuebles, entre los que se incluyen los de vivienda habitual para el arrendatario, pueden encuadrarse en dos categorías o tipos de rendimientos, o fuentes de renta del contribuyente atendiendo a su naturaleza: i) *actividad económica* o ii) *rendimientos del capital inmobiliario*. Según estemos en un caso u otro, la forma de determinar el resultado neto que se integrará junto a las demás rentas del arrendador en la base imponible a gravar tendrá sus propias peculiaridades, tal como vemos a continuación.

En primer lugar, debe quedar claro que la existencia de **actividad económica**, en general, exige al contribuyente disponer la ordenación por cuenta propia de medios de producción y recursos humanos, o de uno de ambos recursos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. Circunscribiéndonos al arrendamiento de inmuebles, esta definición legal se acota de manera tal que dicho arrendamiento se entenderá realizado como actividad económica únicamente cuando se utilice, al menos, una persona empleada con contrato laboral y jornada completa. Antes

“Si no se dispone del único requisito necesario del empleado con contrato laboral a jornada completa, el arrendamiento de inmuebles será calificado como un rendimiento del capital inmobiliario”

“Los arrendamientos de inmuebles, entre los que se incluyen los de vivienda habitual para el arrendatario, pueden encuadrarse en dos categorías o tipos de rendimientos: actividad económica o rendimientos del capital inmobiliario”

de la entrada en vigor de la reforma de la Ley del IRPF por la Ley 26/2014, de 27 de noviembre, además era necesario el requisito de la existencia de un local exclusivamente afecto a la actividad.

De esta forma, con arreglo a la normativa fiscal vigente desde 1 de enero de 2015, conforme a la interpretación que hace la Administración tributaria y siguiendo la jurisprudencia del Tribunal Supremo, si no se dispone de ese único requisito necesario del empleado con contrato laboral a jornada completa, el arrendamiento de inmuebles será calificado como un rendimiento del capital inmobiliario; además el que dicha jornada deba justificarse implica que la actividad del arrendamiento ha de tener un volumen que justifique tal carga de trabajo.

Si, en cambio, nos encontramos ante *del arrendamiento de vivienda habitual como rendimiento del capital inmobiliario*, el rendimiento neto se obtendrá a partir de los ingresos íntegros representados por las cantidades que por todos los conceptos deba satisfacer el arrendatario, incluidos los correspondientes a todos los bienes cedidos con la vivienda, a los que se restarán como **gastos deducibles** aquellos necesarios para su obtención, como son los siguientes:

- Los intereses y gastos relacionados con la financiación del inmueble del que procedan los rendimientos, así como los gastos de reparación y conservación. El importe total deducible por estos gastos no podrá exceder, para cada vivienda, del importe de los rendimientos íntegros obtenidos, si bien el exceso se podrá deducir en los cuatro años siguientes con la misma limitación.
- Los tributos y recargos no estatales, así como las tasas y recargos estatales, cualquiera que sea su denominación, siempre que incidan sobre los rendimientos computados o sobre el inmueble y no tengan carácter sancionador.
- Las cantidades devengadas por terceros como consecuencia de servi-

cios como administración, vigilancia, portería, cuidado de jardines, etc.; así como los servicios o suministros que no sean objeto de contratación del arrendatario por su cuenta.

- Los ocasionados por la formalización del contrato y los correspondientes a la defensa jurídica relacionados con el mismo o con el inmueble objeto del arrendamiento.
- Las primas de contratos de seguro de cualquier naturaleza sobre la vivienda arrendada.
- Las cantidades destinadas a la amortización del inmueble y de los demás bienes cedidos con éste, siempre que respondan a su depreciación efectiva, en las condiciones que reglamentariamente se determinen. Tratándose de inmuebles, se entiende que la amortización cumple el requisito de efectividad si no excede del resultado de aplicar el 3 por cien sobre el mayor de los siguientes valores: el coste de adquisición satisfecho o el valor catastral, sin incluir el valor del suelo. Por esta vía de las amortizaciones se imputará el gasto que corresponda a mejoras de la vivienda, cuyo importe total no se deduce directamente entre los gastos deducibles en el ejercicio en que se producen, sino precisamente a través de su amortización.
- Los saldos de dudoso cobro, es decir las rentas pendientes de abono, serán deducibles si el mismo se encuentra en situación de concurso de acreedores o el arrendador acredite que desde la primera gestión de cobro realizada y la de finalización del periodo impositivo (normalmente el 31 de diciembre) han transcurrido más de seis meses.

Una vez obtenido el rendimiento neto, que puede resultar negativo, resultante de descontar de los ingresos por el arrendamiento de vivienda habitual los gastos deducibles mencionados anteriormente, se aplicará la

reducción del 60 por cien. Además, es necesario matizar que la reducción únicamente será de aplicación cuando el rendimiento neto sea positivo. Esta matización es importante en tanto que se elimina la disfunción que generaba la aplicación de la reducción cuando los rendimientos obtenidos fueran negativos.

Esta reducción supone que el rendimiento neto proveniente del arrendamiento de vivienda o viviendas habituales a integrar en la base imponible del arrendador sea solo el 40 por cien y es independiente de la edad del arrendatario. Antes de la reforma de la Ley del impuesto la reducción alcanzaba al 100 por cien, si el arrendatario tenía una edad comprendida entre 18 y 30 años y sus rendimientos netos del trabajo o actividades económicas en el periodo impositivo eran superiores al IPREM. También debe apuntarse que la reducción del 60 por cien se podrá aplicar a los arrendamientos en los que el arrendatario sea una persona jurídica, a condición de acreditarse su destino a vivienda habitual de personas físicas determinadas.

En su caso, igualmente resultaría de aplicación, una vez reducidas en el 60 por cien las rentas del arrendamiento, la reducción adicional del 30 por cien del rendimiento neto resultante, si dichas rentas tuvieran la consideración de irregulares por entenderse generadas en un periodo superior a dos años u obtenidas de forma notoriamente irregular en el tiempo, siempre que se imputen en el mismo periodo impositivo y el rendimiento neto resultante no supere 300.000 euros.

En el supuesto de **actividad económica de arrendamiento de inmuebles** con naturaleza de actividad empresarial, el cálculo del rendimiento neto a imputar admite igualmente que a los ingresos correspondientes a los alquileres de la vivienda habitual se le deduzcan aquellos gastos que sean necesarios para obtenerlos, siempre que estén vinculados a la actividad económica desarrollada, es decir que sean propios de la actividad, que se encuentren convenientemente justificados y que se hallen registrados en la contabilidad o en los libros-registro que con carácter obligatorio deben llevar los

contribuyentes que desarrollen actividades económicas como empresarios. Básicamente los gastos deducibles que corresponderán a la actividad económica de arrendamiento de inmuebles son los mismos que se han mencionado en relación con el rendimiento de capital inmobiliario, por lo que puede afirmarse que a tales efectos la única diferencia que existe entre las dos modalidades de rendimientos son la obligación formal de llevar la contabilidad cuando la actividad del arrendamiento tiene carácter empresarial.

Además de lo anterior, los arrendadores de las comunidades autónomas de Aragón e Islas Baleares podrán aplicar las deducciones de la cuota que les resulten de aplicación para el periodo impositivo 2017 en los términos y condiciones que a continuación se resumen. ●



“En el supuesto de actividad económica de arrendamiento de inmuebles con naturaleza de actividad empresarial, el cálculo del rendimiento neto a imputar, admite igualmente que a los ingresos correspondientes a los alquileres de la vivienda habitual se le deduzcan aquellos gastos que sean necesarios para obtenerlos”

Aragón	
Contribuyentes: que arrienden vivienda social	
Cuantía de la deducción: 30% de la parte de la cuota íntegra autonómica del IRPF que corresponda a los rendimientos de capital inmobiliario de tales arrendamientos	
Requisitos: <ol style="list-style-type: none"> 1. Que el contribuyente tenga su residencia habitual en Aragón; 2. que el contribuyente haya puesto una o más viviendas a disposición de la Administración de la CCAA de Aragón (Gobierno de Aragón), o de alguna de las entidades a las que se atribuya la gestión de Plan de Vivienda Social de Aragón 	
Base de la deducción: será la cuota íntegra autonómica que corresponda a la base liquidable general derivada de los rendimientos netos de capital inmobiliario, reducidos en los términos previsto en el artículo 23.2 y 3 de la LIRPF, esto es: <ul style="list-style-type: none"> – reducción del 60% por arrendamiento de inmuebles destinados a vivienda y – reducción del 30% por rendimientos con período de generación superior a dos años y obtenidos de forma notoriamente irregular en el tiempo, cuando, en ambos casos, se imputen en un único periodo impositivo 	
Límite de la deducción: no podrá resultar negativo el resultado de las operaciones anteriores	

Islas Baleares	
Contribuyentes: que arrienden bienes inmuebles en el territorio de las Islas Baleares destinados a vivienda	
Cuantía de la deducción: 75% de los gastos satisfechos por el contribuyente durante el ejercicio en concepto de primas de seguros de crédito que cubran total o parcialmente el impago de las rentas a las que el contribuyente tenga derecho por razón del arrendamiento de uno o varios bienes inmuebles, situados en las Islas Baleares, a un tercero destinado a vivienda	Máximo: 400€ anuales (declaración individual o conjunta)
Requisitos: <ol style="list-style-type: none"> 1. que el contribuyente tenga su residencia habitual en Aragón; 2. que la duración del contrato de arrendamiento de vivienda con un mismo arrendatario sea igual o superior a un año. 3. que se hay constituido depósito de la fianza a la que se refiere el artículo 36.1 Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamiento Urbanos, a favor del Instituto Balear de la Vivienda. 4. que el contribuyente declare en el IRPF el rendimiento derivado de las rentas del arrendamiento de la vivienda como rendimiento de capital inmobiliario. 	
Supuesto excluido: deducción no aplicable en el caso de contribuyentes fallecidos antes del 31 de diciembre de 2017	

UNA HERRAMIENTA HECHA POR Y PARA ABOGADOS

Más de **14.000 casos judiciales reales** ganados por otros abogados, con toda su documentación original.

CONOZCA CASOS COMO EL SUYO

Y vea cómo lo hicieron otros abogados para ganar el caso

ANÁLISIS Y RESÚMENES DE SENTENCIAS

Toda la Jurisprudencia de los principales tribunales analizada y resumida

UN POTENTE MOTOR DE BÚSQUEDA

Evolucionado y optimizado, con más criterios de acotación e interrelación de documentos

TODA LA DOCUMENTACIÓN ORIGINAL DEL CASO

Demanda, contestación, estrategia procesal, escritos, recursos, sentencias...

CALCULADORAS



PLAZOS PROCESALES Y ADMINISTRATIVOS



EMBARGOS



PENSIONES DE ALIMENTOS



DESPIDO



CLÁUSULA SUELO



INDEMNIZACIONES POR ACCIDENTES DE TRÁFICO



INTERESES



HONORARIOS



MINUTAS

El mercado de reposición copa casi el 80% de las transacciones inmobiliarias

Una familia tiene, de media, tres viviendas en su vida según todas las estadísticas. La primera de ellas es la vivienda que adquirimos al independizarnos; la segunda, para adaptarnos al número de hijos; y la última, que es la que generalmente se adquiere cuando los hijos se marchan de casa, y se opta por cambiar a una vivienda más pequeña, más céntrica, o en una localidad mejor valorada para pasar los años de jubilación.



Jesús Duque
Vicepresidente
de Alfa Inmobiliaria

1. Qué es la vivienda de reposición y quiénes son sus compradores
2. Cómo influye el mercado de reposición en los precios
3. Cuáles son atributos que más valora este tipo de cliente
4. Beneficios fiscales, y de otro tipo, para la compra de reposición
5. Previsión de crecimiento del mercado de reposición
6. Cuáles son las capitales donde más ha subido el precio, y por qué

Las distintas fases vitales que vivimos las personas dictan las elecciones de la casa en la que queremos habitar. Por eso, el cambio de vivienda se convierte en una necesidad, ya sea para vivir cómodamente con el espacio y las prestaciones suficientes o bien, para ahorrar gastos en la nueva situación actual.

Qué es la vivienda de reposición y quiénes son sus compradores

Dos de las anteriores viviendas, pertenecen a lo que en el sector denominamos “mercado de reposición”. Viviendas que sustituyen, por uno u otro motivo a una



propiedad anterior. Estas componen más del 75% de las compraventas que se realizan actualmente en nuestro país.

Este hecho es así porque la situación socioeconómica actual, en la que gran parte de los jóvenes de entre 25 y 35 años cuenta con trabajos poco estables, sueldos bajos, y una importante dificultad para acceder a la financiación bancaria, está ralentizando su decisión de adquirir una vivienda.

Por el contrario, el perfil medio del comprador de vivienda de reposición ha madurado. En la actualidad se trata de un individuo situado entre los 35 y 45 años, que vende su casa generalmente para adquirir otra más grande, más céntrica o más cómoda.

Cómo influye el mercado de reposición en los precios

Determinadas ciudades como Madrid, Valencia, Málaga, Sevilla, en menor medida

“El pasado año se realizaron cerca de 500.000 transacciones, y la previsión es que aún tenemos por delante unos años de sano crecimiento”

“Más del 80% de las personas que venden una propiedad, adquieren otra en los dos años inmediatamente posteriores a la firma ante notario”

Barcelona, tienen más demanda que oferta, y esto está disparando los precios, hasta el punto de que en 2017 estos registraron crecimientos de doble dígito.

En concreto, en Madrid actualmente las viviendas de tres habitaciones vuelan, sin embargo, tanto los precios, como el plazo para vender una propiedad, pueden ser muy distintos si hablamos de una vivienda ubicada en el centro a una propiedad u otra similar en el extrarradio de la ciudad.



Cuáles son atributos que más valora este tipo de cliente

2017 terminó con un crecimiento en cifras de compraventa del 15%, el mejor dato desde 2008. En conjunto, el pasado año se realizaron cerca de 500.000 transacciones, y la previsión es que aún tenemos por delante unos años de sano crecimiento.

De este total de operaciones, observamos un equilibrado reparto entre las viviendas de reposición de segunda mano y de nueva construcción. Además, este cliente, muy distinto del de la anterior época de bonanza del ladrillo, en la que abundaban los inversores que especulaban con la vivienda, actualmente la contemplan para su propio uso.

Por esta razón valoran enormemente cuestiones como el precio y la zona en la que está ubicado, los materiales de construcción -tanto de la fachada como del interior de la vivienda-, la distribución de los espacios, la estética de las zonas comunes, el acceso al portal, el confort térmico y acústico, o la luminosidad.

Otro de los aspectos que más valora el comprador actual de vivienda de reposición es la antigüedad de las casas, -las más demandadas son las construcciones que oscilan entre los 6 y 20 años-, y que esta esté ubicada en el mismo barrio o zona en la que se ha viviendo. O, por el contrario, que suponga la oportunidad de dar un giro a sus vidas.

Beneficios fiscales, y de otro tipo, para la compra de reposición:

Más del 80% de las personas que venden una propiedad, adquieren otra en los dos años inmediatamente posteriores a la firma ante notario. Esto es así porque, cuando una persona vende su vivienda habitual está exenta del pago de impuestos (IRPF) por esas ganancias patrimoniales, siempre y cuando invierta el dinero obtenido en la compra de una nueva vivienda habitual.

Además de esta importante ventaja fiscal, el peso de la compraventa de viviendas de reposición ascienda casi hasta el 80% del

total de operaciones inmobiliarias porque los bancos suelen ver con buenos ojos a este tipo de compradores. En definitiva, las familias con ingresos estables, que sustituyen una vivienda por otra, son las que tienen más posibilidades de acceso a la financiación y son los destinatarios preferidos para concederles sus préstamos hipotecarios.

Previsión de crecimiento del mercado de reposición

Las previsiones sobre la evolución de la compraventa de vivienda en España son muy positivas para los próximos 3 años. En este plazo se espera un crecimiento de entre el 7% y el 8% anual de las operaciones, una cifra que para 2020 está prevista que roce las 564.000 transacciones al año.

De este volumen de operaciones, esperamos que el crecimiento llegue especialmente de la mano del mercado de reposición. Este mercado estará formado por compradores que, durante los años de la crisis, aplazaron todo lo posible este cambio, así como del creciente número de extranjeros que, por uno u otro motivo, eligen nuestro país para vivir o invertir.

Cuáles son las capitales donde más ha subido el precio, y por qué

Madrid ha sido la ciudad en la que más han subido los precios de la vivienda, junto a Valencia, Málaga, Sevilla o Palma de Mallorca.

Los motivos son claros: en los últimos 10 años hemos sufrido una importante escasez de obra nueva, que tan solo ahora parece que comienza a remitir; la demanda contenida de un elevado número de compradores que paralizaron su deseo de compra durante la época de la crisis; unos niveles de precios relativamente bajos comparados con los de otras capitales de nuestro entorno, y el retorno del crédito hipotecario.

Ante esta situación, no es complicado alcanzar las cifras que ya se están barajando, de que el mercado de la reposición crezca este entre un 11 y un 13% en las principales capitales españolas.

Lo que no está tan claro es que las pequeñas capitales de provincia se recuperen, ya que la tendencia es que siga aumentando la concentración de la población en las grandes ciudades, y esto puede representar un gran problema en un futuro no muy lejano. ●

“Se espera un crecimiento de entre el 7% y el 8% anual de las operaciones, una cifra que para 2020 está prevista que roce las 564.000 transacciones al año”



Normalidad del mercado

La venta de viviendas se estabiliza

Comienza a situarse el mercado de la compra de viviendas en un escenario que podríamos calificar como de normalidad, entendida esta como una evolución y oscilación puntual de incrementos y decrementos en las ventas (igual que puede suceder con cualquier otro mercado), aunque reconozco que puede haber quien considere que no existirá esta normalidad hasta que no se establezca un periodo claro y continuado de incremento del volumen de transacciones.



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

1. Volumen de transacciones realizadas para la compra de una vivienda
2. Oferta de una vivienda condicionada más que por el factor oferta/demanda
3. Incremento de los precios de los alquileres

En ocasiones podemos confundir nuestro deseo, o nuestra percepción de normalidad con el hecho que el mercado mantenga de forma continuada una línea ascendente, sin pensar que (nuevamente debemos decir como todos los mercados), la consecuencia en el tiempo de este ritmo acostumbra a ser (por una saturación) una caída brusca y la ralentización o parálisis del mercado.

Ante tanta expectativa generada con la evolución del mercado de la vivienda, sobretodo situando el foco en el volumen de

ventas que se realizan, nos encontramos que aparecen cifras, estadísticas y comparativos de todo orden con orígenes de diversas fuentes oficiales, aunque todos ellos fiables. Reconozco, a pesar de ello que en ocasiones resulta difícil poder establecer un criterio claro para definir qué datos son los que se deben utilizar a los efectos de poder establecer una valoración de los mismos y alcanzar unas conclusiones.

Hemos tratado en ocasiones la situación del mercado de la vivienda y su evolución a



partir diferentes vertientes, desde la visión del arrendamiento, la compra, la financiación, los precios y otros tantos factores que podríamos establecer que inciden y van vinculados al uno de los actos más importantes que debe efectuar una familia y una de las decisiones que tienen más repercusión, no tan solo desde el punto de vista económico, sino de las consecuencias personales, familiares y sociales que en futuro comportará para la familia.

Analizando los últimos datos publicados que se nos presentan a través de tres

fuentes, el colegio de los Registradores de la Propiedad, del Notariado y por supuesto del Instituto Nacional de Estadística (I.N.E.) correspondientes al primer trimestre de este año, obtenemos cifras que inicialmente pueden parecer dispares en cuanto al volumen de transacciones realizadas para la compra de una vivienda. La razón es totalmente objetiva y es consecuencia del momento en el que cada una de estas fuentes establece la captación de los datos. Por ejemplo, los notarios establecen sus datos a partir del momento en que se instrumenta la escritura

“El mercado de la compra de vivienda ha asumido normalidad”

“La tensión en el mercado de la vivienda sigue a pesar de la normalidad en relación a las oscilaciones y crecimiento moderado de las ventas, ello no significa que no exista necesidad de vivienda”

ra, mientras que los registradores lo hacen cuando la reciben en sus dependencias, datos que a su vez facilitan al I.N.E. para que establezcan sus informes.

Decimos que el mercado de la compra de vivienda ha asumido una normalidad (entendida esta como nivel de operatividad y transacciones realizadas), precisamente por los diferentes datos recibidos, que, aunque dispares indican toda la misma tendencia. Según el I.N.E. el número de ventas realizadas en el primer trimestre de este año ha tenido un crecimiento interanual del 11,6%, con un aumento del 23 % en enero, un 16 % en febrero y un descenso del 3,1% en marzo, mientras que el Colegio de Notarios presenta un crecimiento del 2,9% en el trimestre, un aumento del 11,2% en enero, un 2,7% en febrero y decremento del 2,7% en marzo.

Aportar estas cifras sin añadir comentario alguno puede conllevar desde una desconfianza a los datos, hasta la creación (como suele suceder) de estadísticas propias que finalmente (tal vez como un “mix”) surgen en el mercado. La realidad como ya hemos indicado es que no existen discrepancias más allá de las derivadas del momento en el que se incorporan a las estadísticas. Las escrituras de compraventa generadas durante el mes de diciembre, muchas de ellas finalmente fueron tratadas por los registradores durante el mes de Enero (por ello la diferencia tan significativa en los datos) y así sucesivamente con cada uno de los meses. Existe tan solo un reajuste en el calendario, pero lo significativo no es la visual discrepancia de datos, si no la tendencia del propio mercado que los mismos nos indican.

Desear que el mercado inmobiliario, ya seamos promotores, agentes o compradores, tenga una tendencia clara al alza no es bueno y precisamente la caída (o reducción comparativa) de las ventas durante el último mes del pasado trimestre nos da una pauta de tranquilidad, nos indica que el mercado sigue activo, pero en ningún caso (al menos de momento) se está recalentando, que es el gran riesgo que podría comportar. Muchos han sido los titulares que indicaban que volvíamos a tener cifras importantes de ventas

con un volumen en el trimestre de 128.348 pisos vendidos, ello es cierto y nos situaría a unos volúmenes anuales algo superior a las 300.000 viviendas, cifra que podríamos considerar adecuada para una estabilidad del mercado, pero en nada ayuda plantear un comparativo con los años previos a la caída del mercado, cuando la gran euforia (calificativo benévolo) de compras, financiación etc. nos llevó a una caída casi total de las ventas. Tengamos en cuenta que en el mismo trimestre del año 2.006 el volumen fue de 230.023 viviendas. Afortunadamente estamos en unos niveles del 55,79% de aquellas épocas hecho que ratifica que no debemos establecer datos comparativos con escenarios diferentes para valorar si el mercado tiene una correcta evolución.

La tensión en el mercado de la vivienda sigue a pesar de la normalidad antes expuesta en relación a las oscilaciones y crecimiento moderado de las ventas, ello no significa que no exista necesidad de vivienda, si bien cuando se trata de la compra de un piso las variables que inciden en la familia que ha de tomar la decisión, sobre todo el factor económico, condiciona la toma de en consideramos de una compra. En función de las capacidades y recursos de que disponga cada familia la demanda de un espacio familiar, si no pueden acceder a la compra no significa que esta potencial necesidad que no se puede traducir en demanda real se contenga, al contrario, se trasladada al mercado del alquiler que termina recibiendo las tensiones en forma de exceso de demanda y falta de oferta con los consecuentes y significativos aumentos de precios de los alquileres.

La oferta de una vivienda en el mercado para la compra queda realmente condicionada más que por el factor oferta/demanda, es decir incremento de precios a medida que la demanda aumenta, por otro elemento que se ha posicionado como básico en la toma de decisión y es la capacidad de ahorro familiar para poder disponer de los recursos necesarios para la primera aportación en torno al 30% (20% del importe de la compra más aproximadamente el 10% para impuestos y gastos). Si no se dispone de estas cantidades la posible compra queda

fuera de los planteamientos familiares. El segundo obstáculo que un comprador de la vivienda debe superar, también económico, es la posibilidad de obtener una hipoteca, ambos elementos son los que establecen la disponibilidad y capacidad de compra y obviamente ello limita el importe máximo a pagar por la compra de un piso.

Por ello el incremento de los precios de los alquileres (en torno al 9,5% medio en el primer trimestre) no mantiene relación con la evolución del precio de los pisos. Cuando se analiza el importe medio de las hipotecas formalizadas en el mes de marzo pasado que es de 134.623 €, representa un incremento del 1,7% interanual. Haciendo abstracción del tipo de vivienda, del mercado objetivo (población barrio etc.) vemos que el nivel de endeudamiento de las familias que acceden a una hipoteca para la compra de un piso mantiene transcurridos 12 meses unos incrementos que podemos considerar adecuados teniendo en cuenta que la propia situación del mercado nos abocará a tensiones (y consecuentes aumentos de precios) por la falta de producto.

Esta puntual normalidad que presenta el mercado actualmente es frágil, ya que se puede romper en cualquier momento si no somos, entre todos, capaces de mantener

un equilibrio. El sector financiero, primer desencadenante de la situación vivida en los años anteriores, comienza a olvidar (en la medida que desaparecen de sus balances las cargas de los inmuebles adjudicados) y se oyen ofertas de financiación de porcentajes (sobre el precio de venta) superiores a los que indica el sentido común y establece la propia normativa bancaria. La facilidad económica para el acceso a la compra puede acelerar esta. Al mismo tiempo se ha de revisar la tipología de productos que se comienzan a construir tal vez en demasía, pisos de un nivel que forzosamente comportará un precio alto de venta.

Una vez más debemos recordar lo vivido, indicaba Aristóteles que “gracias a la memoria se da en los hombres lo que se llama experiencia”. Debemos acudir a la experiencia para que entre todos apliquemos moderación y adecuar la oferta tanto de los nuevos productos (pisos en construcción), como las propias líneas de financiación y por descontado por parte de las familias adecuación racional de ingresos gastos, para conseguir que esta normalidad que ahora apuntamos en el mercado de la compra de pisos, no se convierta en un momento puntual y anecdótico y se mantenga en el tiempo. Con ello todos, la sociedad, las familias, los profesionales e incluso el sector financiero ganaremos. ●

“El incremento de los precios de los alquileres no mantiene relación con la evolución del precio de los pisos”



Técnicas para alquilar una vivienda en vacaciones

La decisión de alquilar una propiedad como una vivienda vacacional es muy importante. Miles de propietarios de casas de alquiler vacacional alquilan con éxito sus propiedades a viajeros.



**Verónica
Álvarez Ezponda**
PR Specialist | HomeAway

1. ¿Qué hay que tener presente para alquilar una propiedad?
2. Técnicas para tener el anuncio perfecto
3. Cómo gestionar la propiedad en cualquier momento desde cualquier lugar: el móvil, el aliado del propietario
4. Herramientas para destacar sobre la competencia
5. Miedos y temores del propietario a la hora de alquilar su vivienda

Si se está explorando la idea de alquilar su casa, es posible que los siguientes consejos sean de utilidad:

¿Qué hay que tener en cuenta para alquilar una propiedad?

Para las personas que quieran publicar un apartamento en la plataforma, son imprescindibles dos aspectos: el propietario del alojamiento debe presentar la documentación que le acredite como titular del alojamiento que quiere anunciar (en caso delegar los trámites a un gestor profesional,

que éste acredite que ostenta la gestión de la propiedad) y segundo, debe informarse y cumplir con los requisitos legales vigentes en la Comunidad Autónoma donde se ubique el alojamiento.

Técnicas para tener el anuncio perfecto:

Crear un anuncio de una vivienda vacacional es sencillo, pero crear el anuncio perfecto requiere tiempo y dedicación. Con estas simples recomendaciones se crea el anuncio perfecto:



- *Título*: es lo más importante ya que es lo primero que ve el viajero. Es recomendable que defina la propiedad, que describa lo mejor de ella y que esté escrito con una gramática correcta y coherente.
- *Foto principal*: tiene que ser una fotografía diferente a las que aparecen en los anuncios de las propiedades de la zona y además debe mostrar algo específico de la casa.
- *Resto de fotografías*: incluir como mínimo fotos del exterior de la casa, comedor, cocina, dormitorio principal, dormitorios adicionales y de todos aquellos servicios de los que disponga la propiedad (piscina, jardín, jacuzzi, etc).
- *Pie de foto*: usar el pie de foto da la oportunidad de facilitar más información de la propiedad a los viajeros.
- *Descripción de la propiedad*: incluir un breve resumen que describa con exactitud y fidelidad la casa y los extras que ofrece.
- *Calendario*: es importante que el calendario esté actualizado ya que es la primera búsqueda que realiza el

“Es importante que el propietario disponga de las herramientas adecuadas para mejorar su rendimiento en el competitivo mercado del alquiler vacacional”

“Para las personas que quieran publicar un apartamento en la plataforma, son imprescindibles dos aspectos: el propietario del alojamiento debe presentar la documentación que le acredite como titular del alojamiento que quiere y debe informarse y cumplir con los requisitos legales vigentes en la Comunidad Autónoma donde se ubique el alojamiento”

viajero. Si el este no está actualizado es posible que se pierdan posibles reservas.

- *Tabla de tarifas:* es uno de los factores importantes para el viajero a la hora de elegir el alojamiento y, como en el caso del calendario, es indispensable tenerla actualizada.
- *Tabla de servicios:* incluir en este espacio la mayor información posible de los servicios que ofrece la propiedad para que el viajero tenga más conocimiento de la misma. Esto puede suponer un elemento diferencial con otras propiedades de la zona, ayudando al viajero a que se decante por una casa y no por otra.
- *Comentarios:* tener comentarios recientes ayuda a posicionar mejor la propiedad. Los comentarios positivos sobre una propiedad por parte de huéspedes anteriores ayudan a los viajeros que actualmente visitan el anuncio a tomar una decisión final sobre su elección.
- *Información de contacto:* es la parte más sencilla y simple del anuncio, pero muchos de los propietarios se olvidan de añadirla

Cómo gestionar la propiedad en cualquier momento desde cualquier lugar

El dispositivo móvil cada vez tiene más importancia en el turismo. Los viajeros utilizan sus móviles para buscar información sobre las opciones para sus vacaciones, ¿porqué iban a ser menos los propietarios? Estos dispositivos permiten a los propietarios gestionar sus anuncios de manera rápida y fiable. En tan solo 3 sencillos pasos pueden mejorar el rendimiento de su anuncio:

1. *Responder a las consultas de los viajeros:* no hay dos huéspedes iguales, aunque es cierto que hay una serie de consultas que suelen ser recurrentes. Es muy importante responder lo antes posible, ya que los viajeros suelen fijarse mucho en este detalle. Cuanto antes se responda, más probabilidades se tiene de conseguir que se decidan a reservar la propiedad.
2. *Aceptar reservas en cualquier momento y desde cualquier lugar:* desde el supermercado, mientras se espera en la cola del cine, etc. Gracias al móvil se pueden aceptar o rechazar solicitudes de reserva desde cualquier lugar.
3. *Editar el anuncio con las novedades de la propiedad:* cualquier momento es perfecto para actualizar las descripciones de los anuncios o subir fotografías nuevas de la propiedad.

Herramientas disponibles para que el propietario mejore el rendimiento del anuncio

Es importante que el propietario disponga de las herramientas adecuadas para mejorar su rendimiento en el competitivo mercado del alquiler vacacional. (En HomeAway el propietario dispone de herramientas como el Tablón de Novedades y Market Maker™, que tienen como objetivo mejorar la experiencia del viajero que para que encuentren la casa que mejor se ajusta a sus preferencias. El Tablón de Novedades aporta información de



las reservas perdidas y ganadas, pudiendo así compararlas con el resto de las propiedades de su entorno. Además, facilita datos sobre los factores que generan una reserva; como por ejemplo las fotos del anuncio, la descripción de la propiedad o los servicios ofrecidos, entre otros. El propietario puede definir su estrategia de precios ya que puede detectar las debilidades de su propiedad, analizar la competencia, comprender cómo actúa el viajero y corregir sus deficiencias para mejorar su posicionamiento y su rendimiento dentro de la plataforma).

Miedos y temores del propietario a la hora de alquilar su vivienda

- *No residir cerca de la vivienda alquilada:* la mayoría de los propietarios no viven cerca de la propiedad que están alquilando. Lo importante es encontrar un buen servicio que se ocupe de los problemas de mantenimiento, que sea responsable y de confianza. Esta persona será imprescindible para gestionar la vivienda vacacional son preocupaciones desde lejos. Estar allí para ayudar a los inquilinos con los problemas del día a día, registrar a la gente, encargarse de la limpieza, etc. En definitiva, ser los ojos y oídos de los propietarios sobre el terreno.
- *Preocupación por la gente que puede alojarse en la casa:* alquilar la propia casa es una decisión muy personal. Muchos propietarios tienen un gran apego emocional a sus propiedades, y tener extraños les preocupa. En primer lugar, este temor raramente se materializa. Es importante recordar que el propietario alquila principalmente a gente con estilos de vida parecidos al suyo. Muchos viajeros eligen una casa de vacaciones, en lugar de un hotel, porque es un hogar y, por tanto, respetan el lugar.
- Admitir o rechazar las reservas es responsabilidad del propietario, por ello y para no tener sorpresas, es aconsejable que el propietario dedi-

que un tiempo a llamar a los potenciales huéspedes y examinarlos adecuadamente. Ellos siempre tienen la última palabra. Así mismo, es recomendable que el propietario redacte un contrato donde aparezcan las características de la propiedad y las condiciones en las que se alquila.

- *¿Puedo seguir utilizando la propiedad para mis vacaciones?:* sí, por supuesto. El propietario tiene la potestad de realizar las reservas y decidir en qué fechas va a tener la propiedad a disposición de los viajeros.●



INTERNET INMOBILIARIO

Llega el verano y con él, el cambio de temperaturas. Para prepararse y acomodarse al clima veraniego, las empresas instaladoras de aire ofrecen diversos servicios y programas de ventilación para empresas y particulares.



AIRCAL

www.aircal.es

Ofrecen instalaciones de aire acondicionado y calderas integrales o parciales, es decir, partir de cero o realizar modificaciones, ampliaciones y/o mejoras. Cuentan con un servicio completo en la instalación que incluye (si es el caso) la realización de obras de albañilería, fontanería y electricidad.

Aircal ofrece una solución personalizada con una garantía de 2 años en la instalación de aire o calderas y la garantía del fabricante en los aparatos instalados, además de velar por el cuidado estético, tanto interno como externo, sin dejar de lado la funcionalidad.

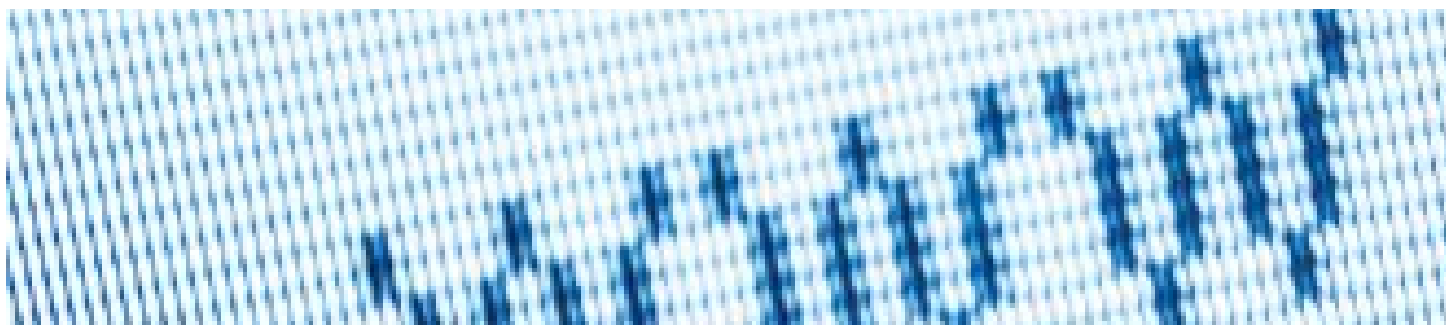


AIR- MANT

www.airmant.com

Air-Mant, ofrece servicios de mantenimiento y de reparación de instalaciones de refrigeración y de aire acondicionado, del tipo comercial e industrial, ampliando sus actividades, con instalación de aire acondicionado y de calefacción en Barcelona.

Tienen más de 3000 clientes, muchos de ellos en mantenimiento desde su fundación. Se ha centrado en el mantenimiento de oficinas, bancos, cines, hoteles, parking, restaurantes, comercios e industrias y en la pequeña y mediana instalación.



AIRCONFORT

www.air-confortvalles.com

Empresa de instalación y mantenimiento de aire acondicionado. Equipan a industria, comercios, oficinas y particulares.

Dados de alta en el RI / 08/0153178 como instaladores mantenedores autorizados y contamos con seis carnets profesionales en vigor: Agua, Gas, Aparatos a Presión, Calefacción y ACS, Electricidad y Climatización.



FRIOGASTI

www.climatizacionfriogasti.es

Empresa de climatización especializada en la venta, instalación, reparación y mantenimiento de todo tipo de equipos de calefacción, aire acondicionado y electrodomésticos de las mejores marcas del sector.

Han acumulado una cartera de clientes compuestos por particulares y empresas donde la calidad y seriedad no están reñidas con el precio.





AHORA PREOCUPA



Los precios e incrementos que se están experimentando en áreas metropolitanas, sobre todo de ciudades como Madrid, Barcelona y Bilbao son una alarma que nos advierte sobre los excesos de hasta 2 dígitos en porcentaje, que estarían dando signos de calentamiento en el mercado



La banca se enfrenta al reto de liquidar su stock inmobiliario en tiempo récord para aplacar al Banco de España, ya que los activos dudosos que acumula el sector ascienden a 152.000 millones



El sector inmobiliario es muy susceptible a la rentabilidad del bono que no para de subir