

NUEVA LEY HIPOTECARIA

PERSONAL SHOPPER INMOBILIARIO

**¿PODEMOS PONER CÁMARAS
EN LA COMUNIDAD DE VECINOS?**



RIQUEZA

La palabra “Crowdfunding”, como nos explica Don Yago Poveda en este número de Inmueble, es la unión de dos vocablos ingleses, crowd que significa multitud y funding que significa financiación. El crowdfunding es una red de financiación colectiva que financia proyectos de otras personas. Este sistema de financiación irrumpió en el mercado inmobiliario con fuerza creciente. Se hace sitio al lado de los sistemas tradicionales de financiación liderados por las entidades bancarias. El crowdfunding abre nuevas oportunidades de negocio en el sector inmobiliario sin tener que pedir permiso a los bancos y nos recuerda que las pequeñas inversiones, bien canalizadas, se convierten en grandes acciones capaces de generar y distribuir riqueza.



DIRECCIÓN

Paloma Rodrigo Gutiérrez de la Cámara

CONSEJO DE REDACCIÓN

Gustavo Molina Lacasa, Emilio Aragón Beltrán, José Arias Velasco, Enrique Azorín, Inmaculada Barrera, Raimon Bergós Civit, Cristina Burguera, Vicente Cardellach, Leonardo Cárdenas Armesto, Francesc Josep Cerdà, Juan Corona, José Mº Coronas Guinart, José Luis Coscuella Sin, Abelardo Delgado, Juan Luis Domínguez García, José Mº Durán Díaz, Antonio Durán-Sindreu, Jordi Fábrega, Jose Mº Gay Saludas, Sergio Garcíagoy Graells, Luis de Juan, Alfonso Montero, Ramón Parcerisa Bündó, Xavier Pelegay, Javier Pérez de la Ossa, Magín Pont Clemente, Stella Raventós, Jesús Ricart, Manuel Rodríguez Mondelo, Carlos Rodríguez Pombo, José Manuel Rodríguez Rivera, José María Romero de Tejada, Javier Ros García, Juan Ros Petit, Juan Sabata Mir, José Mº Sánchez Alborch, Montserrat Travé, Jordi Trilles Pardo, Gómez, Gómez Reino y Algar Abogados, Alfonso Hernández Barreral.

PRESIDENTE GRUPO DIFUSIÓN

Alejandro Pintó Sala

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Difusión Jurídica y Temas de Actualidad S.L.
C/ Rosa de Lima, 1. Oficina 101 - 28290 Las Rozas, Madrid
Tel: 91 426 17 84 - Fax: 91 578 45 70
clientes@diffusionjuridica.es

Ronda General Mitre, 116, Bajos - 08021 Barcelona
fiscal@diffusionjuridica.es
www.fiscalaldia.es
CIF: B59888172
Depósito Legal: B-23121/99

ATENCIÓN AL SUSCRIPTOR

902 438 834
clientes@diffusionjuridica.es

EXCLUSIVA DE PUBLICIDAD

Comunicación Integral y Marketing para Profesionales
Calle Magallanes nº 25, 28015 Madrid
Tel: 91 57 77 806 - Fax: 91 57 62 021
info@cimapublicidad.es
www.cimapublicidad.es

EDITA: Difusión Jurídica y Temas de Actualidad, S.L.

DISEÑO Y MAQUETACIÓN
Laura Alonso Aragüas



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 Fiscal & Laboral al día, 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 Fiscal & Laboral al día, 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.

Entidad adscrita a la Asociación Española de Editoriales de Publicaciones Periódicas.



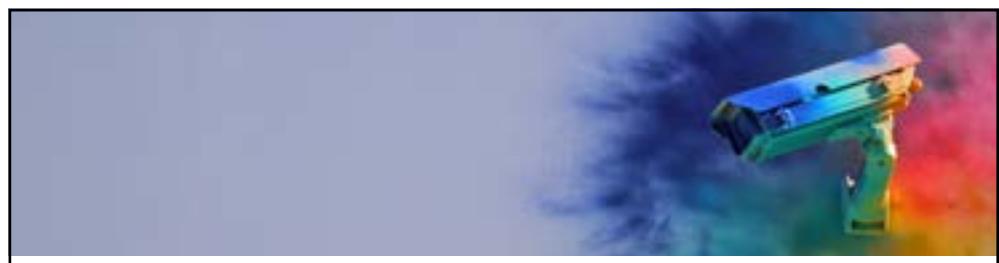
4 EN BREVE



6 A FONDO
Nueva Ley hipotecaria.
Por Rubén Díaz



12 A FONDO
El Crowdfunding Inmobiliario en el mercado español. Por Yago Poveda



16 A FONDO
Cámaras de videovigilancia en el edificio con la oposición de alguno de los vecinos. Por Ainhoa García



22 LO QUE DICEN LOS JUECES
Compra de un apartamento turístico que finalmente no se construye. Por Carlos Baño León



34 MERCADO INMOBILIARIO
Sociedades de inversión y gestión inmobiliaria (SIGI) en Portugal: una oportunidad. Por António Oliveria e Silva

28



40 FINANCIACIÓN
La banca frente a la financiación hipotecaria.
Por Joan Bermúdez i Prieto

CASO PRÁCTICO
Reclamación de indemnización frente a compañía aseguradora y comunidad de propietarios



44 TÉCNICA
El Personal Shopper Inmobiliario.
Por Enric Jiménez Gragera

50 INTERNET INMOBILIARIO



52 AHORA PREOCUPA

EN BREVE

A FONDO

PÁG. 6

La Ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario (conocida como “nueva Ley Hipotecaria”) está a punto de ser publicada en el BOE tras la correspondiente tramitación parlamentaria. Aprovechando dicha circunstancia resulta obligado realizar un recorrido breve por sus antecedentes, los motivos que han llevado a su aprobación y las vicisitudes de su tramitación y, más ampliamente, por las novedades que introduce la ley en una materia tan importante como los contratos de préstamo garantizados mediante hipoteca u otra garantía real sobre bienes inmuebles.

A FONDO

PÁG. 12

El Crowdfunding Inmobiliario es también conocido como Real Estate Crowdfunding en la terminología anglosajona. Crowdfunding es la unión de dos vocablos ingleses, crowd que significa multitud y funding que significa financiación, y podríamos definirlo como una red de financiación colectiva que financia proyectos de otras personas, organizaciones o empresas.

A FONDO

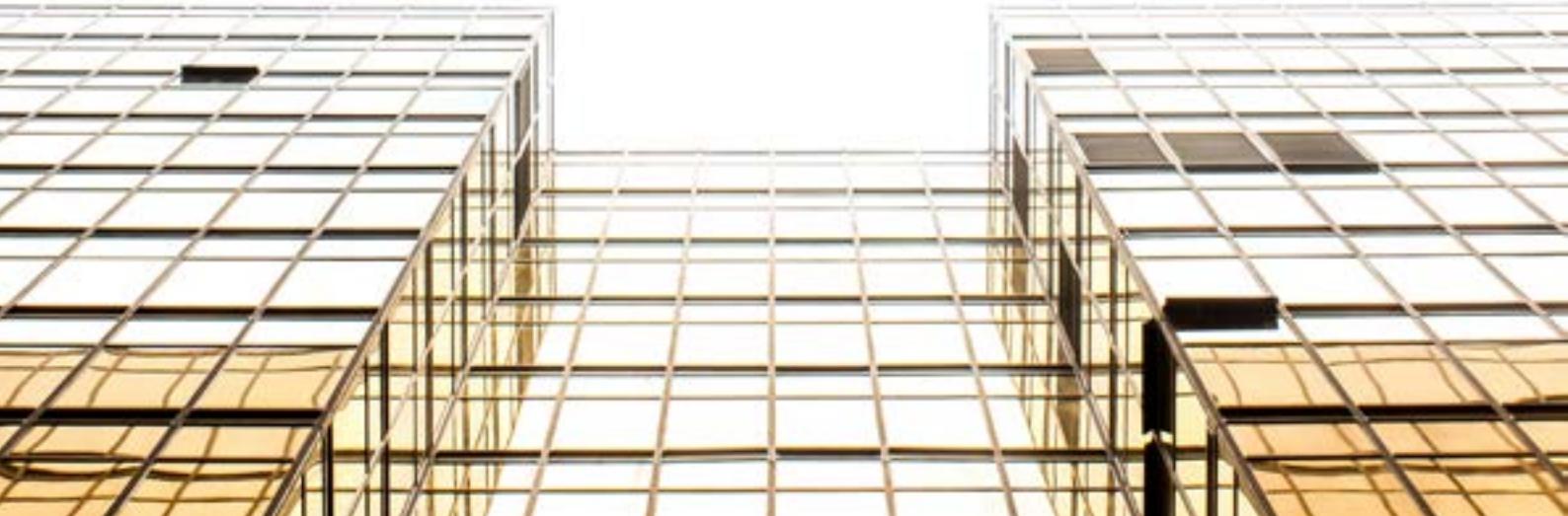
PÁG. 16

Las comunidades de vecinos pueden adoptar medidas con respecto a los servicios de videovigilancia en la propiedad. Para llevar a cabo su instalación o contratación será necesario contar con el voto favorable de las tres quintas partes del total de los propietarios que, a su vez, deberán representar las tres quintas partes de las cuotas de participación según el artículo 17.3 de la Ley de Propiedad Horizontal, esta mayoría es aplicable, aunque suponga la modificación del título constitutivo o de los estatutos.

TÉCNICA

PÁG. 44

El personal shopper inmobiliario es el profesional que da servicio y se posiciona para defender los intereses del comprador. Un PSI, debe ser un profesional que conozca el sector inmobiliario en su zona, que conozca bien la actividad, y que pueda asesorar, técnica, legal y financieramente a su cliente. La diferencia con el agente tradicional que se ocupa y preocupa de captar viviendas y de dar servicio al vendedor, y luchar por sus intereses.



LA NUEVA LEY HIPOTECARIA



EN BREVE

La Ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario (conocida como “nueva Ley Hipotecaria”) está a punto de ser publicada en el BOE tras la correspondiente tramitación parlamentaria.

Aprovechando dicha circunstancia resulta obligado realizar un recorrido breve por sus antecedentes, los motivos que han llevado a su aprobación y las vicisitudes de su tramitación y, más ampliamente, por las novedades que introduce la ley en una materia tan importante como los contratos de préstamo garantizados mediante hipoteca u otra garantía real sobre bienes inmuebles.



SUMARIO

1. Antecedentes
2. Tramitación parlamentaria
3. Objetivos
4. Principales novedades que introduce la Ley
 - a. Personas y entidades a las que les resulta de aplicación la Ley
 - b. Concepto de inmueble
 - c. Evaluación de la solvencia del cliente
 - d. Información completa al cliente por parte de la entidad financiera

- e. Asesoramiento al cliente por parte del Notario
- f. Reparto de los gastos
- g. Comisión de apertura
- h. Cláusula suelo
- i. Amortización anticipada de una hipoteca de tipo fijo
- j. Amortización anticipada de una hipoteca de tipo variable
- k. Intereses de demora
- l. Ejecución de la hipoteca
- m. Productos vinculados



RUBÉN
DÍAZ



ABOGADO
DE SÁEZ ABOGADOS

ANTECEDENTES

La Ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario supone la incorporación parcial, con notable retraso, a nuestro ordenamiento jurídico de la Directiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de febrero de 2014, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial.

Esta Directiva tiene como objetivos potenciar la seguridad jurídica y la transparencia en la contratación de crédito inmobiliario y poner coto a la litigiosidad derivada del carácter abusivo de determinadas cláusulas incluidas de forma inviolable en los contratos por las entidades bancarias.

TRAMITACIÓN PARLAMENTARIA

La Ley fue presentada por primera vez en el Congreso de los Diputados hace aproximadamente un año siendo su redacción de cargo del entonces Ministro de Economía del Partido Popular, Luis de Guindos, y presentándose según se manifestó con el objetivo de *“incrementar la protección de los consumidores”*.

La tramitación de esta Ley ha coincidido en el tiempo con situaciones que han generado una importante preocupación en la sociedad como es el caso de las cláusulas suelo o la incertidumbre jurídica que se ha generado en torno al impuesto de Actos Jurídicos Documentados y las distintas resoluciones judiciales contradictorias pronunciadas por el Tribunal Supremo y que llevó incluso al Gobierno del Partido Socialista a aprobar un Decreto que fijaba a las entidades bancarias como responsables del pago de dicho impuesto.

Finalmente, el pasado 21 de febrero el Congreso de los Diputados debatió y votó las enmiendas que habían sido introducidas al texto

de la Ley en el Senado. Y, precisamente, una de las enmiendas aprobadas es aquella por la que se establece que la entrada en vigor de la Ley se producirá en un plazo de noventa días desde la fecha de su publicación en el Boletín Oficial del Estado (en sustitución de la anterior redacción según la cual la Ley debía entrar en vigor a los treinta días de su publicación).

En los próximos días se producirá la publicación de la Ley en el Boletín Oficial del Estado por lo que su entrada en vigor tendrá lugar, previsiblemente, a finales del mes de mayo.

“LA LEY HA PUESTO FIN A LAS DENOMINADAS CLÁUSULAS SUELO AL DISPONER QUE EN LAS OPERACIONES CON TIPO DE INTERÉS VARIABLE NO SE PODRÁ FIJAR UN LÍMITE A LA BAJA DEL TIPO”

OBJETIVOS

Los objetivos que pretende alcanzar la Ley resultan claramente de la propia nota de prensa emitida por el Congreso de los Diputados nada más aprobarse la Ley y según la cual:

“Se introducen a lo largo del articulado una serie de disposiciones cuya finalidad es reforzar determinados aspectos del régimen jurídico de contratación hipotecaria y de su vida contractual, referidos a determinadas situaciones que, en contratos de tan larga duración pueden producirse y deben tenerse en consideración, ya sea exigiendo mayores garantías, reforzando las existentes, estableciendo una regulación clara y sencilla que evite dudas interpretativas innecesarias o estableciendo mecanismos de solución de conflictos o situaciones que pudieran variar la situación del prestatario en las condiciones que contrató. El objetivo último es reforzar las garantías para los prestatarios en el proceso de contratación y evitar en última instancia la ejecución de este tipo de préstamos en vía judicial con la consiguiente pérdida de la vivienda”.

PRINCIPALES NOVEDADES QUE INTRODUCE LA LEY

Como punto de partida, cabe señalar que, a pesar de que comúnmente se hace referencia a la Ley como “la nueva Ley Hipotecaria” ello no supone, en ningún caso, que se trate de una normativa que venga a derogar y sustituir a la Ley Hipotecaria actualmente vigente (aprobada, recordemos, por Decreto de 8 de febrero de 1946).

De hecho, ni siquiera supondrá una reforma profunda de la Ley Hipotecaria. La nueva Ley lo que hará, entre otras cuestiones, es modificar y dar nueva redacción a diversos preceptos de la Ley Hipotecaria, como también sucederá con otras normas como es el caso de la Ley 7/1998, de 13 de abril sobre Condiciones Generales de la Contratación, la Ley 1/2000, de 7 de enero de Enjuiciamiento Civil o el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprobó el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.

Antes de entrar en el análisis de las novedades más relevantes que introduce la Ley es necesario tener en cuenta dos cuestiones importantes:

– La Ley utiliza en diversas ocasiones la técnica de la delegación reglamentaria reservando, por tanto, a un posterior desarrollo reglamentario la concreción de determinadas cuestiones (por ejemplo, la información postcontractual periódica que debe facilitarse al prestatario).

No se trata, por ello, de un texto cerrado ya que algunas cuestiones, como la indicada, deberán ser desarrolladas y concretadas con posterioridad.

– La aplicación de la Ley no tiene carácter retroactivo ya que en la misma se establece expresamente que no se aplicará “a los contratos de préstamo suscritos con anterioridad a su entrada en vigor”.

Las únicas excepciones a esta regla afectan a aquellos supuestos en los que existan cláusulas de vencimiento anticipado en caso de impago, así como cuando se produzca la novación o surogación en el contrato después de la entrada en vigor de la nueva normativa.

De esta forma, los procedimientos de ejecución hipotecaria que actualmente se están tramitando en los Juzgados no se verán afectados por la nueva Ley y, seguramente, estos procedimientos seguirán suspendidos a la espera de la resolución por parte del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de la cuestión prejudicial elevada sobre el vencimiento anticipado.

Teniendo en cuenta lo anterior, las novedades que introduce la Ley son, fundamentalmente, las siguientes:

Personas y entidades a las que les resulta de aplicación la Ley

La Ley resulta aplicable, de una parte, a las personas físicas o jurídicas que de forma profesional se dedican a conceder préstamos con garantía hipotecaria u otro derecho real de garantía sobre un inmueble; préstamos cuya finalidad sea adquirir o conservar derechos de propiedad sobre terrenos o inmuebles; o intermediar en la concesión de los préstamos antes indicados.

Y, de otra parte, resulta aplicable a las personas físicas que sean deudores, fiadores o garantes de los préstamos antes indicados.

Por tanto, el ámbito de aplicación resulta más amplio que el anteriormente existente.

Concepto de inmueble

La Ley amplía también la tipología de los inmuebles sobre los que puede recaer la hipoteca u otro derecho real de garantía. Se hace referencia, concretamente, a los inmuebles de uso residencial, entendiéndose por tales también a los trasteros, garajes y cualesquiera otros que, aunque no constituyan vivienda puedan cumplir tal función doméstica.

Evaluación de la solvencia del cliente

Se establece la obligación a cargo de la entidad bancaria de evaluar en profundidad la solvencia del cliente con carácter previo a la contratación.

De esta forma, el Banco deberá tener en cuenta circunstancias tales como la profesión del cliente, sus ingresos presentes y los que presumiblemente tendrá durante la vida del préstamo, sus activos y ahorros, los gastos fijos y los compromisos ya asumidos.

Por ello, incluso, se establece que la entidad deberá valorar el nivel previsible de ingresos a percibir tras la jubilación, en el caso de que el préstamo se continúe reembolsando una vez finalizada la vida laboral del prestatario.

“LA LEY ESTABLECE EXPRESAMENTE A QUIÉN LE CORRESPONDE EL PAGO DE LOS GASTOS RELACIONADOS CON LA HIPOTECA”



Información completa al cliente por parte de la entidad financiera

Las entidades financieras deberán proporcionar al cliente información exhaustiva en la publicidad y en la concesión de los préstamos.

En este sentido, las entidades deberán informar de forma personalizada al cliente sobre las condiciones y consecuencias jurídicas y económicas del contrato que pueda firmarse. Esta información personalizada se formalizará a través de la Ficha Europea de Información Normalizada (FEIN), que tendrá el carácter de oferta vinculante durante un plazo mínimo de diez días.

También se entregará una ficha de advertencias estandarizadas en la que se explicarán de forma sencilla las cláusulas o elementos más relevantes.

Asesoramiento al cliente por parte del Notario

La Ley contempla que el Notario está obligado a asesorar e informar al cliente (y a los avalistas) de forma gratuita, debiendo resolver todas sus dudas, comprobar que no hay cláusulas abusivas y constatar que el cliente entiende lo que está contratando.

De hecho, se establece una visita obligatoria al Notario antes de la firma del contrato, debiendo el cliente responder ante el Notario a un test.

“LA LEY DISPONE QUE LOS INTERESES DE DEMORA, EN EL CASO DE RETRASO EN EL PAGO DE LA HIPOTECA, SERÁN LOS CORRESPONDIENTES AL INTERÉS REMUNERATORIO MÁS TRES PUNTOS”

Reparto de los gastos

La Ley establece expresamente a quién le corresponde el pago de los gastos relacionados con la hipoteca.

Todos los gastos serán de cuenta del banco (gestoría, aranceles notariales correspondientes al otorgamiento de la escritura, inscripción en el Registro de la Propiedad y el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados) mientras que la tasación del inmueble deberá ser abonada por el cliente.

Comisión de apertura

Según la nueva ley, las entidades financieras podrán establecer comisiones de apertura, si bien se indica que únicamente se puede cobrar una vez una comisión por este concepto que englo-

bará todos los servicios efectivamente prestados o gastos que se puedan acreditar, y siempre que hayan sido solicitados o aceptados por el cliente.

Concretamente, se indica que la citada comisión deberá comprender *“la totalidad de los gastos de estudio, tramitación o concesión del préstamo u otros similares”*.

Cláusula suelo

La ley ha puesto fin a las denominadas cláusulas suelo al disponer que *“en las operaciones con tipo de interés variable no se podrá fijar un límite a la baja del tipo”*.

Asimismo, también se señala que el interés remuneratorio no podrá ser negativo.

Amortización anticipada de una hipoteca de tipo fijo

El titular de una hipoteca de tipo fijo tiene la posibilidad de amortizar su deuda total o parcialmente de forma anticipada, en cuyo caso si el pago se realiza dentro de los diez primeros años de vigencia del contrato, el cliente deberá abonar una comisión que tendrá un importe máximo equivalente al 2% del capital reembolsado anticipadamente.

Y si la amortización tuviera lugar después de los primeros diez años, la comisión máxima a abonar sería del 1,5 %.

Amortización anticipada de una hipoteca de tipo variable

En el caso de una hipoteca variable el titular pagará una comisión por amortizarla de forma anticipada que tendrá un importe máximo del 0,15% del capital reembolsado, para el caso de que el reembolso tenga lugar durante los cinco primeros años del contrato, o del 0,25% si se hiciera durante los tres primeros años.

Intereses de demora

La Ley dispone que los intereses de demora, en el caso de retraso en el pago de la hipoteca, serán los correspondientes al interés remuneratorio más tres puntos.

Ejecución de la hipoteca

El Banco solamente podrá iniciar el proceso de ejecución hipotecaria:

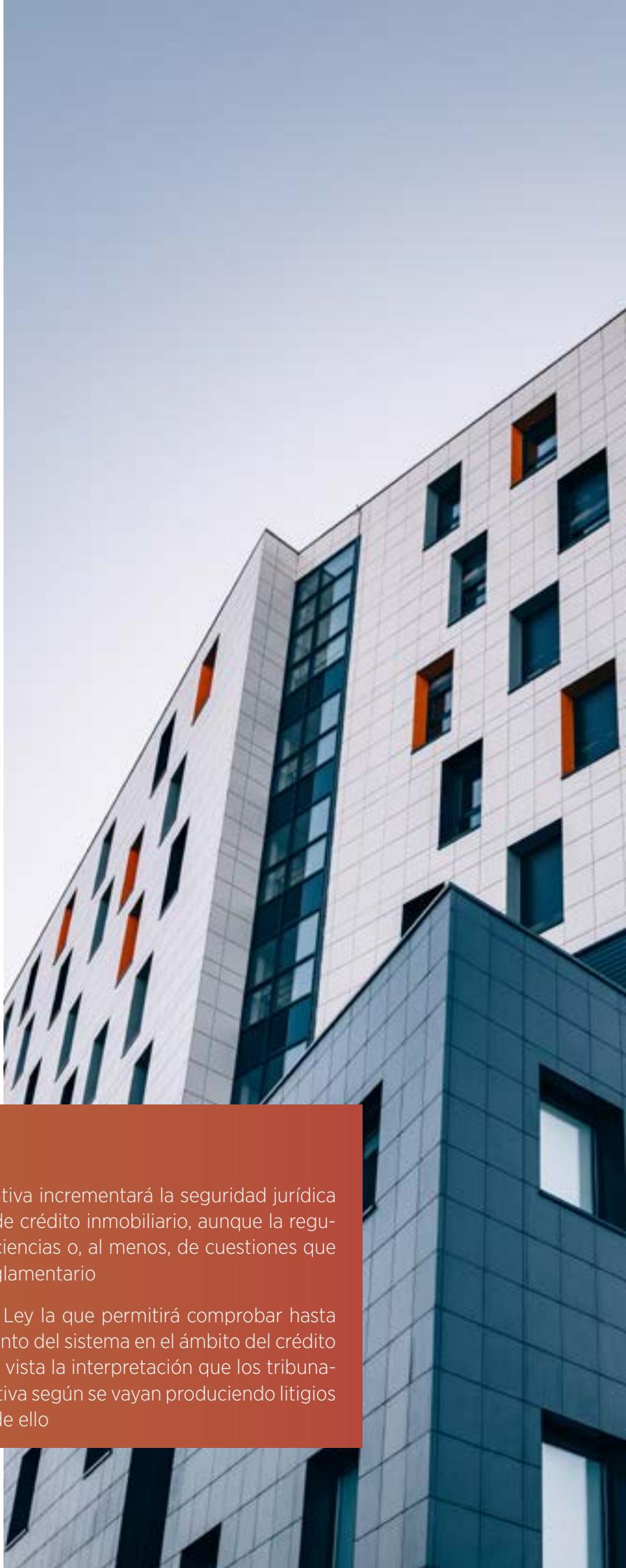
- En la primera mitad de la vida del préstamo cuando se hayan dejado de abonar 12 cuotas o el 3% del capital prestado.
- En la segunda mitad de la vida del préstamo cuando se hayan impagado 15 cuotas o el 7% del capital prestado.

Productos vinculados

La Ley pone término a esta práctica habitual de las entidades bancarias ya que prohíbe obligar al cliente a contratar junto con la hipoteca otros productos tales como seguros, planes de pensiones o tarjetas de crédito o débito como condición necesaria para la concertación del préstamo o para la fijación de las condiciones económicas del mismo.

Sin perjuicio de lo anterior, la Ley ampara que el Banco exija al cliente la suscripción de algún seguro como el de garantía de cumplimiento de sus obligaciones o el de daños al inmueble hipotecado, aunque el cliente tendrá la posibilidad de presentar pólizas de similares prestaciones y condiciones de otras entidades.

Por otra parte, lo que sí está admitido es que las entidades puedan aplicar bonificaciones en la hipoteca concertada para el caso de que el cliente contrate determinados productos vinculados.



CONCLUSIONES

- No cabe duda de que la nueva normativa incrementará la seguridad jurídica y la transparencia en la contratación de crédito inmobiliario, aunque la regulación no parece estar exenta de deficiencias o, al menos, de cuestiones que necesitarán de posterior desarrollo reglamentario
- En todo caso, será la aplicación de la Ley la que permitirá comprobar hasta qué punto ha mejorado el funcionamiento del sistema en el ámbito del crédito inmobiliario, no debiendo perderse de vista la interpretación que los tribunales de justicia harán de la nueva normativa según se vayan produciendo litigios y las consecuencias que se derivarán de ello

EL CROWDFUNDING INMOBILIARIO EN EL MERCADO ESPAÑOL



EN BREVE

El Crowdfunding Inmobiliario es también conocido como Real Estate Crowdfunding en la terminología anglosajona. Crowdfunding es la unión de dos vocablos ingleses, crowd que significa multitud y funding que significa financiación, y podríamos definirlo como una red de financiación colectiva que financia proyectos de otras personas, organizaciones o empresas.



SUMARIO

1. ¿Qué es el Crowdfunding Inmobiliario?
2. ¿Cómo funciona el Crowdfunding Inmobiliario?
3. ¿Tiene riesgo el Crowdfunding Inmobiliario?
4. ¿En qué tipos de Proyectos Inmobiliarios se puede invertir?
5. Empresas que ofrecen Crowdfunding Inmobiliario en España
6. ¿Cuánto dinero se puede invertir en Crowdfunding inmobiliario?



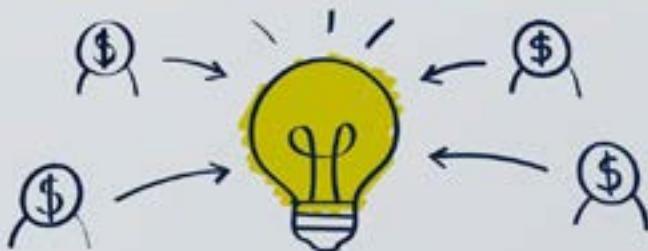
YAGO POVEDA

CEO
DE ICROWDHOUSE

¿QUÉ ES EL CROWDFUNDING INMOBILIARIO?

El Crowdfunding inmobiliario, es un tipo de Crowdfunding que se realiza por medio de Plataformas de Financiación participativa en la que se hacen aportaciones dinerarias para la adquisición de bienes inmuebles o para nuevos desarrollos inmobiliarios, con objeto de obtener una rentabilidad mediante el alquiler y/o el beneficio obtenido por la revalorización del activo en la posterior venta del mismo.

CROWDFUNDING



Es un sistema que permite tanto a pequeños inversores como a inversores profesionales invertir en proyectos inmobiliarios con alto potencial a través de una plataforma tecnológica.

Es aquí donde radica su ventaja, ya que hace accesible la inversión al pequeño inversor, ofrece una mayor diversificación al inversor profesional y permite un fácil acceso a proyectos inmobiliarios que hasta ahora no lo eran.

¿CÓMO FUNCIONA EL CROWDFUNDING INMOBILIARIO?

Las inversiones se suelen realizar, mediante diversos tipos de modalidades, en España la más frecuente es mediante la adquisición de acciones, para lo cual se crea una sociedad, normalmente una S.L.

Los inversores, una vez que han decidido en qué proyecto inmobiliario de entre los ofertados en la página web de la plataforma de crowdfunding desean invertir y cuál es el volumen de la inversión que desean realizar, mediante el previo registro

“LAS INVERSIONES SE SUELEN REALIZAR, MEDIANTE DIVERSOS TIPOS DE MODALIDADES, EN ESPAÑA LA MÁS FRECUENTE ES MEDIANTE LA ADQUISICIÓN DE ACCIONES, PARA LO CUAL SE CREA UNA SOCIEDAD”

en la plataforma, deben realizar la formalización de su inversión mediante transferencia bancaria y en algunos casos mediante pago on line.

Una vez que se ha alcanzado el 100 % de la financiación requerida para abordar la compra y en su caso las reformas necesarias del bien inmobiliario, se suscriben las participaciones en una nueva S.L., en la que los diferentes inversores participan en el capital de la misma de forma

proporcional a la inversión que han realizado y es la sociedad de nueva creación la que adquiere el activo inmobiliario.

“PERMITE TANTO A PEQUEÑOS INVERSORES COMO A INVERSORES PROFESIONALES INVERTIR EN PROYECTOS INMOBILIARIOS CON ALTO POTENCIAL A TRAVÉS DE UNA PLATAFORMA TECNOLÓGICA”

Si no se alcanza el porcentaje necesario para cubrir las necesidades de financiación del proyecto se devuelve el importe aportado al inversor. Otra de las formas de inversión también utilizadas en crowdfunding inmobiliario es mediante el denominado Crowdfunding de préstamo o Crowdloaning, que consiste en la financiación de un proyecto inmobiliario a una sociedad que es la promotora del mismo, por medio de un préstamo que realizan los inversores para que pueda desarrollar el proyecto. El inversor recibe a cambio, en un plazo previamente establecido la del dinero prestado más un determinado interés, previamente acordado.

¿TIENE RIESGO EL CROWDFUNDING INMOBILIARIO?

Como cualquier inversión, las que se realizan mediante el crowdfunding inmobiliario tampoco están exentas de los riesgos que se pueden producir por las fluctuaciones del mercado que afecten a los precios de alquiler y/o venta de los activos inmobiliarios.

Con objeto de disminuir el riesgo en las inversiones, lo más aconsejable es la diversificación en diferentes proyectos, como en cualquier otro tipo de inversiones más diversificación menor riesgo.

¿EN QUÉ TIPOS DE PROYECTOS INMOBILIARIOS SE PUEDE INVERTIR?

Será en función de los diferentes proyectos inmobiliarios que se publiquen en las plataformas

de crowdfunding inmobiliario, y que en general pueden abarcar diferentes tipos de proyectos en real estate, y que a modo de ejemplo podemos citar los siguientes: Viviendas y promociones de viviendas, oficinas, apartamentos turísticos, locales comerciales, oficinas, naves industriales, hoteles, etc. y tanto de obra nueva como de activos ya existentes para su reforma y posterior explotación y/o venta.

Las plataformas de Crowdfunding inmobiliario disponen normalmente de personal con amplia experiencia y formación tanto en el sector inmobiliario, como en el jurídico y financiero, que analizan previamente la viabilidad de cada uno de los proyectos tanto desde su vertiente técnica, financiera y comercial, con la ventaja añadida del seguimiento permanente del desarrollo adecuado del proyecto y el control de los rendimientos económicos.

EMPRESAS QUE OFRECEN CROWDFUNDING INMOBILIARIO EN ESPAÑA

Las empresas que gestionan este tipo de inversiones forman parte de las denominadas Plataformas de Financiación Participativa (PFP) y tienen que estar autorizadas por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Actualmente están autorizadas y figuran el registro de la CNMV: Icrowdhouse, Housers y Civislend y StockCrowd IN.

Existen otras plataformas como BrickBro, Ethicinvestors, Myfunding o Propcrowd que operan asociadas a alguna de las Plataformas de Financiación Participativa que están autorizadas por la CNMV.

Urbanitae está pendiente de autorización y otras plataformas como Privalore, Inverslar, Bricks&People y Brickstarter, entre otras, no están registradas en la CNMV.

¿CUÁNTO DINERO SE PUEDE INVERTIR EN CROWDFUNDING INMOBILIARIO?

La Ley 5, de fomento de la financiación empresarial, por la que se rigen las inversiones inmobiliarias mediante crowdfunding, establece una serie de medidas de protección a los inversores

tanto profesionales como no profesionales, para ello distingue entre dos tipos de inversores:

- Inversores Acreditados
- Inversores no Acreditados

Los Requisitos para ser considerado un Inversor Acreditado son los siguientes:

- Tener unos ingresos anuales superiores a 50.000 € o un patrimonio financiero superior a 100.000 €.
- Solicitar ser considerado como inversor acreditado, renunciando a su tratamiento como inversor no acreditado.
- Además de las personas anteriormente citadas, también tendrán la consideración de inversor acreditado las personas físicas o jurídicas que acrediten la contratación del servicio de asesoramiento financiero sobre los instrumentos de financiación de la plataforma por parte de una empresa de servicios de inversión autorizada.
- Las personas físicas o jurídicas que acrediten que la contratación de un sistema de asesoramiento financiero.
- Los empresarios que reúnan al menos dos de las siguientes condiciones:
 - a. El total de las partidas de su activo sea igual o superior a 1 millón de €
 - b. Que el total de las partidas del activo sea igual o superior a 1 millón de euros,
 - c. El importe de su cifra anual de negocios sea igual o superior a 2 Millones de euros.
 - d. Que sus recursos propios sean iguales o superiores a 300.000 euros

Todo inversor que no cumpla estas condiciones es considerado como Inversor no acreditado.

Los inversores Acreditados no tienen ningún límite de la inversión, sin embargo, los inversores considerados como no acreditados, no pueden invertir más 3000 euros en el mismo proyecto

publicado por la misma plataforma de crowdfunding inmobiliario, ni más 10.000 euros en un periodo de 12 meses en plataformas de este tipo.

“LOS INVERSORES ACREDITADOS NO TIENEN NINGÚN LÍMITE DE LA INVERSIÓN, SIN EMBARGO, LOS INVERSORES CONSIDERADOS COMO NO ACREDITADOS, NO PUEDEN INVERTIR MÁS DE 3000 EUROS EN EL MISMO PROYECTO PUBLICADO POR LA MISMA PLATAFORMA DE CROWDFUNDING INMOBILIARIO, NI MÁS DE 10.000 EUROS EN UN PERÍODO DE 12 MESES EN PLATAFORMAS DE ESTE TIPO”

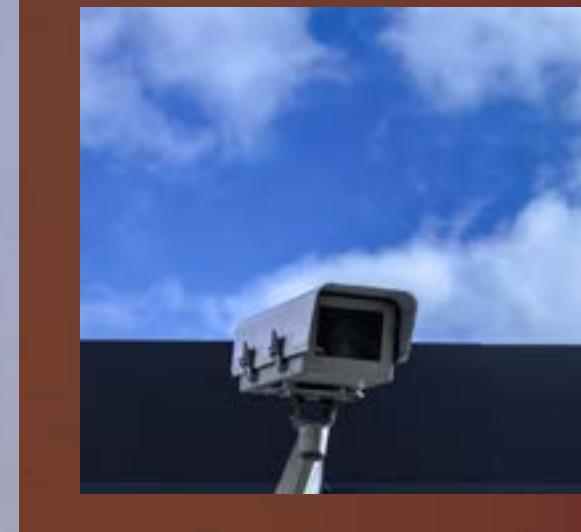


CÁMARAS DE VIDEOVIGILANCIA EN EL EDIFICIO CON LA OPOSICIÓN DE ALGUNO DE LOS VECINOS



EN BREVE

Las comunidades de vecinos pueden adoptar medidas con respecto a los servicios de videovigilancia en la propiedad. Para llevar a cabo su instalación o contratación será necesario contar con el voto favorable de las tres quintas partes del total de los propietarios que, a su vez, deberán representar las tres quintas partes de las cuotas de participación según el art.17.3 LPH, esto mayoría es aplicable, aunque suponga la modificación del título constitutivo o de los estatutos.



SUMARIO

1. Comunidades de vecinos
2. Jurisprudencia
3. Normativa en materia de Protección de datos sobre las cámaras de video-vigilancia



AINHOA GARCÍA

ABOGADA
DE LEGÁLITAS

Esta misma mayoría de tres quintos es necesaria para suprimir dichos servicios una vez instalados. Se entiende que la seguridad es algo necesario por lo que en principio los propietarios no podrían oponerse al pago si la instalación se aprueba por la mayoría indicada.



La Sentencia de la AP Pontevedra de 4 de febrero de 2011 considera que la mera instalación de un sistema de vigilancia en el patio no supone ningún tipo de intromisión en el derecho a la intimidad ni de coacción para los propietarios de los locales ni perturbación para las labores de carga y descarga de mercancías, sino que, al contrario, más bien se ven directamente beneficiados por la mayor seguridad dada a los establecimientos que nada tienen que temer si no hacen un uso no autorizado por los estatutos.

Los servicios de videovigilancia consisten en el ejercicio de la custodia a través de sistemas de cámaras o video cámaras (fijas o móviles) que captan y graban imágenes y sonidos conforme el art.42 de la Ley 5/2014 de Seguridad Privada. Cuando la finalidad de estos sistemas de vigilancia sea prevenir infracciones y evitar daños a las personas o bienes objetos de protección o impedir accesos no autorizados, deberán ser prestados necesariamente por vigilantes de seguridad o por guardas rurales.

Las de información o de control en los accesos a instalaciones, comprendiendo el cuidado y cus-

todia de las llaves, la apertura y cierre de puertas, la ayuda en el acceso de personas o vehículos, el cumplimiento de la normativa interna de los locales donde presten dicho servicio, así como la ejecución de tareas auxiliares o subordinadas de ayuda o socorro, todas ellas realizadas en las puertas o en el interior de inmuebles, locales

“LA AGENCIA ESPAÑOLA DE PROTECCIÓN DE DATOS, A TRAVÉS DE LA INSTRUCCIÓN 1/2006, DE 8 DE NOVIEMBRE, AFIRMA QUE EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES CON FINES DE VIGILANCIA NO ES INCOMPATIBLE CON EL DERECHO FUNDAMENTAL A LA PROTECCIÓN DE LA IMAGEN”

públicos, aparcamientos, garajes, autopistas, incluyendo sus zonas de peajes, áreas de servicio, mantenimiento y descanso, por porteros, conserjes y demás personal auxiliar análogo. Las tareas de recepción, comprobación de visitantes y orientación de los mismos, así como las de comprobación de entradas, documentos o carnés. Las de comprobación y control del estado y funcionamiento de calderas, bienes e instalaciones en general, en cualquier clase de inmuebles, para garantizar su conservación y funcionamiento. Y demás presupuestos previstos en el artículo 6 de la Ley 5/2014, de 4 de abril, de Seguridad Privada.

“EN LOS SUPUESTOS EN LOS CUALES SE UTILICE LOS SISTEMAS DE VIDEOVIGILANCIA NO PODRÁN CAPTARSE IMÁGENES DE LA VÍA PÚBLICA A EXCEPCIÓN DE UNA FRANJA MÍNIMA DE LOS ACCESOS A LA VIVIENDA”

En los supuestos en los cuales se utilice los sistemas de videovigilancia no podrán captarse imágenes de la vía pública a excepción de una franja mínima de los accesos a la vivienda. Así, en algunas ocasiones para la protección de espacios privados, donde se hayan instalado cámaras en fachadas o en el interior, puede ser necesario para garantizar la finalidad de seguridad la grabación de una porción de la vía pública. Por lo tanto, las cámaras podrían captar la porción mínimamente necesaria para la finalidad de seguridad que se pretende.

Con respecto a las grabaciones que se realicen hay que tener en cuenta que no se podrán destinar a un uso distinto del de su finalidad. Si las imágenes se vieran relacionadas con algún hecho delictivo o que afecte a la seguridad ciudadana se aportarán a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad competentes, reservando siempre los criterios de conservación y custodia para su válida aportación como prueba.

NORMATIVA EN MATERIA DE PROTECCIÓN DE DATOS SOBRE LAS CÁMARAS DE VIDEOVIGILANCIA

Las imágenes registradas por las cámaras de vigilancia deberán estar sujetas a la normativa en protección de datos de carácter personal y a los principios de proporcionalidad, idoneidad e intervención mínima.

La cuestión más problemática relacionada con estos servicios de videovigilancia es aquella referente al derecho a la intimidad y su posible vulneración. La Sentencia del Tribunal Constitucional 207/1996 señala que la proporcionalidad es *“una exigencia común y constante para la constitucionalidad de cualquier medida restrictiva de derechos fundamentales, entre ellos los que supongan una injerencia en los derechos a la integridad física y a la intimidad, y más en particular de las medidas restrictivas de derechos fundamentales adoptados en el curso de un proceso penal...En este sentido hemos destacado que, para comprobar si una medida restrictiva de un derecho fundamental supera el juicio de proporcionalidad, es necesario constatar si cumple los tres siguientes requisitos o condiciones: si tal medida es susceptible de conseguir el objetivo propuesto (juicio de idoneidad); si además, es necesaria, en el sentido de que no exista otra medida más moderada para la consecución de tal propósito con igual eficacia*



(juicio de necesidad); y, finalmente, si la misma es ponderada o equilibrada, por derivarse de ella más beneficios o ventajas para el interés general que perjuicios sobre otros bienes o valores en conflicto (juicio de proporcionalidad en sentido estricto)."

Por ello, se deberá partir de la posibilidad de instalar videocámaras al no ser incompatibles con el derecho fundamental a la protección de la imagen o a la intimidad, siempre analizándose cada caso concreto para ver si no atenta al principio de proporcionalidad.

La Sentencia de la AP Pontevedra de 4 de febrero de 2011 considera válido el acuerdo de la Comunidad que "se limita a autorizar la colocación de las cámaras en un patio de una forma que no vulnera el derecho a la intimidad, el secreto empresarial, los datos ni cualquier otro derecho fundamental y lo que plantea el recurrente atañe a un uso desviado que hipotéticamente pueda hacerse de las mismas o a la intromisión o modificaciones que pueda hacer una persona con conocimientos informáticos. Así, se alude a la posibilidad de" extraer el disco duro y hacer copias de lo grabado", "instalar audio en las grabaciones" y también se cuestiona las personas designadas para tener acceso al sistema. Todas estas cuestiones no atañen a la validez del acuerdo impugnado por cuanto que el mismo aprueba un sistema que cumple la normativa según ha sido instalado y si fuera objeto de un uso desviado, queda a salvo su derecho a ejercitar las acciones correspondientes".

La Agencia Española de Protección de Datos, a través de la Instrucción 1/2006, de 8 de noviembre, afirma que el tratamiento de datos personales con fines de vigilancia no es incompatible con el derecho fundamental a la protección de la imagen. Además, añade que será necesario ponderar los bienes jurídicos protegidos por lo que toda instalación deberá respetar el principio de proporcionalidad siempre que resulte posible, con el fin de prevenir interferencias injustificadas en los derechos y libertades fundamentales.

La AEPD explica que los responsables (a estos efectos la Comunidad) que cuenten con sistemas de videovigilancia deberán cumplir con el deber de información previsto en el art.5 Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal (Ahora derogada por la Ley

Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales). Para respetar la normativa deberán:

- Colocar, al menos, un distintivo informativo ubicado en un lugar suficientemente visible, tanto en espacios abiertos como cerrados, en las zonas videovigiladas.

"SE DEBERÁ PARTIR DE LA POSIBILIDAD DE INSTALAR VIDEOCÁMARAS AL NO SER INCOMPATIBLES CON EL DERECHO FUNDAMENTAL A LA PROTECCIÓN DE LA IMAGEN O A LA INTIMIDAD"





- Tener a disposición de los/las interesados/as impresos en los que se detalle la información prevista en la normativa en materia de protección de datos.

El distintivo informativo se ajustará al contenido y diseño previsto en el Anexo de la Instrucción, incluyendo una mención sobre la finalidad para la que se tratan los datos («ZONA VIDEOVIGILADA») y una mención expresa a la identificación del responsable ante quien puedan ejercitarse los derechos que prevé la normativa en materia de protección de datos

Paralelamente, la Unidad Central de Seguridad Privada, dependiente de la Dirección General de la Policía emite un informe el 5 de marzo de 2018 relativo a los sistemas de CCTV (Círculo Cerrado de Televisión) con fines de seguridad, ubicados en comunidades de vecinos. En él se establece que el visionado en tiempo real de las imágenes obtenidas por los sistemas de CCTV instalados en las comunidades de vecinos, cuando tengan como finalidad la vigilancia y prevención de posibles hechos delictivos, sólo podrá serlo por vigilantes de seguridad o bien trasmitir las mismas a una empresa autorizada para la actividad de centralización de alarmas. Sin embargo, cuando la labor realizada por los porteros, conserjes y demás personal análogo, no consista en la prestación de un servicio de seguridad privada, sino que se trata de otras funciones sólo de manera ocasional realiza el visionado de los monitores, se encontraría inserto en el deber de cuidado y fidelidad que todo empleado ha de tener con respecto a los intereses de su empresa. Por tanto, el criterio delimitador, además del contractual o documental, vendrá dado por el servicio principal verdaderamente desarrollado por el empleado.

CONCLUSIONES

- Las comunidades de vecinos pueden incluir servicios de videovigilancia en la propiedad, siempre y cuando, su instalación y contratación cuente con el voto favorable de las tres quintas partes del total de los propietarios que, a su vez, deberán representar las tres quintas partes de las cuotas de participación
- La videovigilancia que se efectúe deberá estar sometida a la normativa de seguridad privada, en materia de protección de datos de carácter personal y a los principios de proporcionalidad, idoneidad e intervención mínima, siendo compatibles con el derecho fundamental a la protección de la imagen o a la intimidad



¿SUEÑAS CON SER ABOGADO Y TRABAJAR EN
UNA DE LAS FIRMAS LÍDERES DEL SECTOR?

DOBLE TITULACIÓN

GRADO EN DERECHO

Titulación Oficial de la Universidad Complutense de Madrid

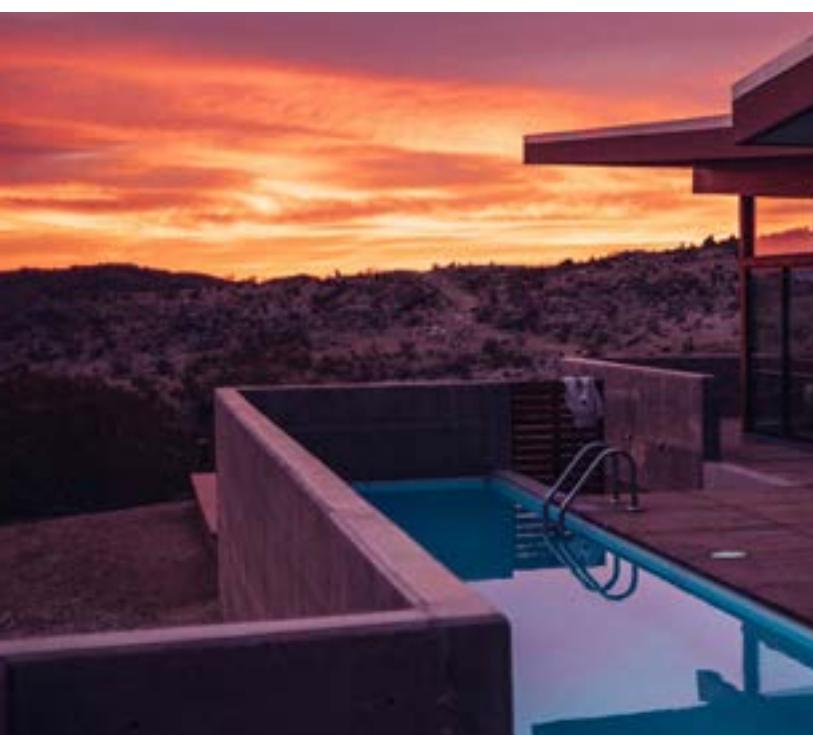
Y MÁSTER EN ABOGACÍA INTERNACIONAL ISDE

ISDE ES EL CENTRO ESPAÑOL CON MÁS PROGRAMAS INCLUIDOS EN
EL ESTUDIO MUNDIAL “INNOVATIVE LAW SCHOOLS” DE FINANCIAL TIMES

LOS ALUMNOS DE ISDE TENDRÁN PRÁCTICAS
EN LOS DESPACHOS MÁS IMPORTANTES DESDE EL PRIMER AÑO
Y ESTANCIAS ACADÉMICAS EN LAS PRINCIPALES PLAZAS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES



RECLAMACIÓN POR LA COMPRA DE UN APARTAMENTO TURÍSTICO QUE FINALMENTE NO SE CONSTRUYÓ



EN BREVE

El comprador de un apartamento turístico que resida en el mismo un mínimo de tiempo al año, aunque lo haya adquirido con finalidad de ganancia, sin dedicarse a ello como actividad empresarial, tiene derecho a acogerse a los beneficios que establecían la Ley 57/68 y ahora recogidos en la disposición adicional 1^a de Ley de Ordenación de la Edificación.

En su consecuencia puede exigir al Promotor el aval o aseguramiento de las cantidades entregadas anticipadamente tal y como establece la citada normativa.

Esta es la decisión adoptada por el Juzgado de lo Mercantil número 3 de Alicante con sede en Elche en tres sentencias de fecha 19 de febrero de 2018, una de ellas, y 16 de abril de 2018, las otras dos, y una de ellas ratificada por la Audiencia Provincial de Alicante Sección Octava Rollo de Apelación nº 417/18 (las otras dos sentencias se encuentran pendientes de resolución por la misma Audiencia Provincial).

De forma sucinta intentaremos en este artículo explicar la temática en cuestión.

SUMARIO

1. Antecedentes
2. Temática jurídica trasfondo del pronunciamiento judicial
3. Pronunciamiento judicial que supone una novedad



CARLOS
BAÑO
LEÓN

www.cbleon-abogados.com

ANTECEDENTES

En su día se formularon varias reclamaciones judiciales contra una importante Promotora de la provincia de Murcia,



por la que varios compradores, de nacionalidad inglesa, de apartamentos turísticos de un edificio proyectado y sin construir demandaron a la Promotora con la petición de resolución de los contratos de compraventa por incumplimiento de plazos y devolución cantidades anticipadas.

La Promotora, que en su momento no había avalado dichas cantidades anticipadas, fue condenada pero los compradores se encontraron ante la frustrante situación de declaración de concurso que presentó la Promotora, y que derivó como suele ocurrir en casi todos los casos, en la liquidación de la misma, sin que los compradores recuperasen su dinero.

Se formuló por los mismos compradores posterior reclamación judicial contra el administrador de la mercantil al entender que fue responsable directo y objetivo del incumplimiento de la Ley 57/68 por la empresa, y es en este procedimiento judicial donde se ha producido la resolución judi-

cial que entendemos novedosa y de gran impacto.

TEMÁTICA JURÍDICA TRASFONDO DEL PRONUNCIAMIENTO JUDICIAL

En estos casos la alternativa que tienen los compradores de viviendas actualmente, es la de reclamar o bien a las entidades bancarias que interviniendo en la financiación del proyecto constructivo del edificio no vigilaron el destino a dicha obra de las cantidades entregadas a cuenta; y también contra los administradores de dichas Promotoras.

En los últimos años y debido a las funestas consecuencias que la crisis económica ha tenido para todos los intervenientes en los procesos de construcción se ha ido generando a favor de los compradores de viviendas un apoyo por parte de los Juzgados y Tribunales que han venido interpretando a favor de los mismos los efectos del incumplimiento de la normativa que regulaba la constitución de avales y seguros para cobertura

de riesgo de no terminación de la vivienda en el plazo pactado en el contrato.

“LA CONDICIÓN DE APARTAMENTO TURÍSTICO DEL OBJETO DEL CONTRATO PRIVADO DE COMPRAVENTA NO EXCLUYE LA POSIBLE APLICACIÓN O NO DE LA LEY 57/1968”

La Ley 57/68 (y ahora la Ley 38/19999 disposición adicional 1) establecía la obligación por parte de los Promotores de garantizar a los compradores las cantidades que de forma anticipada estos entregaban las que se tendrían que devolver a los mismos si la Promotor incumplía el plazo de terminación de la vivienda.

Precisamente la finalidad de dicha exigencia legal era que por las Promotoras se cumpliese el plazo previsto de terminación de la obra que si no se producía generaba en el comprador el derecho a pedir a la Promotora y al avalista la devolución de las cantidades anticipadas.

No es objeto de este artículo, sí que lo podremos hacer en otra ocasión, valorar los criterios por los que los Tribunales han condenado a otros intervenientes como entidades bancarias y administradores de Promotoras a asumir las fatales consecuencias de la negligente actuación de las Promotoras con los compradores y vamos a ceñirnos en este artículo al caso de los apartamentos turísticos porque ha tenido la aplicación a los mismos de esta normativa resoluciones judiciales desfavorables hasta hace poco.

PRONUNCIAMIENTO JUDICIAL QUE SUPONE UNA NOVEDAD

Lo que hasta ahora no se había conseguido salvo error u omisión del letrado responsable de este artículo es que estos beneficios se aplicasen tam-



bién a los compradores de apartamentos turísticos y ello al venir aplicándose dicho texto legal de una forma que nosotros entendíamos restrictiva, por limitarse a las personas que adquirían la vivienda para su uso propio, permanente o temporal

Esta era la interpretación que habíamos empezado a ver en algunas sentencias en las primeras que se estaban produciendo, y discrepábamos de que este Texto Legal tuviese una aplicación tan estricta y limitada, si bien si es cierto teníamos serias dudas a que se pudieran considerar consumidores que era un filtro que se venía aplicando por los Juzgados y Tribunales.

De esta forma quienes adquirían un apartamento turístico no podían caber en esta interpretación porque los mismos estaban obligados a sacarles un provecho económico lo que pugnaba claramente con lo establecido en la Ley 57/68 así como en el Decreto 75/2005 de la Región de Murcia que era de aplicación en ese momento.

Pareciéndonos injusta esta interpretación abogados inmobiliarios de nuestro despacho formularon, como ya hemos dicho, varias reclamaciones judiciales para obtener la aplicación a los compradores de apartamentos turísticos de los beneficios establecido y reconocidos en las citadas normas legales.

Lo que viene a establecerse por primera vez es que no hay que reparar tanto en la condición o no de consumidor como se viene haciendo hasta ahora sino lo que hay que analizar es si el comprador estaba dentro del ámbito de protección de la Ley 57/68.

Y se dice que la condición de apartamento turístico del objeto del contrato privado de compraventa no excluye la posible aplicación o no de la Ley 57/1968 y de hecho, esta condición no se tuvo en consideración por la sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid sección 14 de 22 julio de 2015 en la que estimó que el comprador, persona física de un apartamento turístico, debía quedar protegido por la Ley 57/1968; ni por la sentencia del Tribunal Supremo de 21 marzo de 2018 antes citada en la que excluyó la aplicabilidad de la Ley 57/68 porque la cliente en este caso era una sociedad mercantil y la citada compraventa formaba parte de su objeto social.

Tampoco de estas mismas resoluciones puede extraerse que el ánimo de lucro sea un factor a tener en cuenta para excluir la aplicación de la ley 57/68, ya que se centra más en la naturaleza de la operación y carácter residencial, siquiera ocasional o accidental del apartamento turístico que en el ánimo de lucro derivado del cobro de los alquileres, extremo que todas las resoluciones omiten.

“NO HAY QUE REPARAR TANTO EN LA CONDICIÓN O NO DE CONSUMIDOR COMO SE VIENE HACIENDO HASTA AHORA LO QUE HAY QUE ANALIZAR ES SI EL COMPRADOR ESTABA DENTRO DEL ÁMBITO DE PROTECCIÓN DE LA LEY 57/68”

Dice en su sentencia de fecha....”Aplicando mutatis mutandi la doctrina del Tribunal Supremo a propósito de la condición de consumidor en los contratos de aprovechamientos por turnos de bienes inmuebles (Ley 42/1988) se puede llegar a la conclusión de que la actuación de un comprador con ánimo de lucro a raíz de la modificación del artículo 3 del texto refundido de la ley general para la defensa de los consumidores y usuarios, operaba por la Ley 3/2014, no es un elemento determinante y claudicante de la atribución de consumidor a dicho comprador, sino que lo es la habitualidad o constancia de las operaciones especulativas”.

En apoyo de esto decir que el Tribunal Supremo en sentencia de 16 enero de 2017 haciendo eco de la jurisprudencia comunitaria ha establecido que esta intención lucrativa no debe ser un criterio de exclusión para la aplicación de la noción de consumidor.

Por otro lado, la sujeción al Decreto 75/2005 no es objeción a la aplicación de la Ley 57/68 que vendrá determinado por el hecho de que el apar-

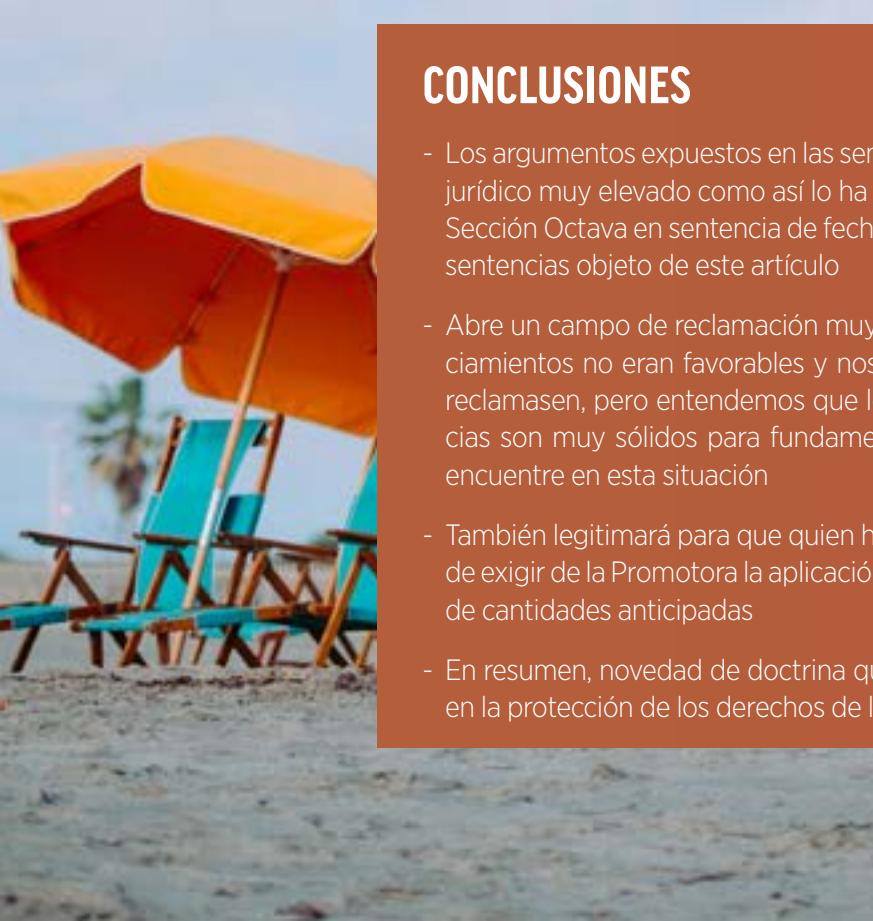


tamento turístico constituya residencia, siquiera ocasional o accidental, de los compradores, que es precisamente lo que se desprendía de los contratos obrantes en el procedimiento judicial a examen y en el que se dictó la sentencia.

Aun en el supuesto que se considerase que los compradores actuaron con una finalidad de consumo adquiriendo el apartamento para satisfacer su necesidad de residencia ocasional o accidental, pero también con finalidad inversora, al tratar de sufragar la adquisición del apartamento turístico mediante el cobro de las rentas de los arrendamientos obligatorios, en este caso estaríamos ante un contrato con doble finalidad que la doctrina del Tribunal Supremo acogiendo la del Tribunal Europeo ha señalado que debe resolverse en el sentido de atribuir a dicho comprador la condición que resulte de la finalidad que predomine.

Y en este caso no cabe duda a nuestro juicio que resulta de aplicación la Ley 57/68 por cuanto como ha razonado el Juzgador no predomina la finalidad de inversión o especulativa en el contrato privado de compraventa.

CONCLUSIONES

- 
- Los argumentos expuestos en las sentencias comentadas nos parecen de un rigor jurídico muy elevado como así lo ha ratificado la Audiencia Provincial de Alicante Sección Octava en sentencia de fecha 8 de enero de 2019 al analizar una de las de sentencias objeto de este artículo
 - Abre un campo de reclamación muy importante porque hasta ahora los pronunciamientos no eran favorables y nos consta ha hecho que muchas personas no reclamasen, pero entendemos que los criterios que se apuntan en estas sentencias son muy sólidos para fundamentar una reclamación judicial para quien se encuentre en esta situación
 - También legitimará para que quien haya adquirido un apartamento turístico pue de exigir de la Promotora la aplicación de la normativa sobre aval y aseguramiento de cantidades anticipadas
 - En resumen, novedad de doctrina que iniciará sin duda un paso muy importante en la protección de los derechos de los compradores de viviendas

LEGAL TOUCH

CREAR PRESENTE
PROYECTAR FUTURO

Luis Pérez Fernández
Luis Pérez Abogados



ABOGADOS / CONSULTORES

RECLAMACIÓN DE INDEMNIZACIÓN FRENTE A COMPAÑÍA ASEGURODORA Y COMUNIDAD DE PROPIETARIOS



GLOBAL
Economist & Jurist

www.globaleconomistjurist.com
info@globaleconomistjurist.com

1. SUMARIO
2. El Caso
3. Supuesto de Hecho
4. Objetivo. Cuestión planteada
5. La estrategia del Abogado
6. El Procedimiento Judicial
7. Partes
8. Peticiones Realizadas
9. Argumentos
10. Normativa
11. Resolución Judicial
12. Jurisprudencia relacionada con el caso
13. Documentos jurídicos
14. Biblioteca



EL CASO

Supuesto de hecho

Santander, 00-02-2014

Dña. Amparo formula demanda de reclamación de cantidad por indemnización de daños y perjuicios causados en su vivienda frente a la Compañía aseguradora y la Comunidad de Propietarios, fundada en los daños causados a su vivienda por una filtración de agua del tejado.

La Comunidad de propietarios y la Compañía aseguradora niegan el relato de los hechos descritos por Dña. Amparo, que incluso la propia Comunidad como medida preventiva, había cambiado el techo de uralita, al igual que hicieron los edificios colindantes y que siempre han realizado labores de conservación y mantenimiento del edificio.

Dña. Amparo reclama indemnización por la filtración de agua del tejado en su vivienda, y circunscribe que este hecho ocurrió en dos ocasiones, la primera fue indemnizada por la Comunidad, pero el pago no lo recibió ella directamente sino su ex-pareja y la segunda reclamación le fue abonada mediante cheque bancario, ante las presiones que Dña. Amparo ejerció frente al Presidente de la Comunidad que incluso llegó a amenazarlo con denunciarlo.

Objetivo. Cuestión planteada

El objetivo del cliente es lograr la indemnización por daños y perjuicios sufridos en la vivienda como consecuencia de la filtración de agua del tejado, señalando como responsables a la Compañía aseguradora y a la Comunidad de Propietarios.

La estrategia. Solución propuesta

El abogado de la parte actora pretende que se condene a las partes demandadas, Comunidad de Propietarios y

Compañía Aseguradora de ésta, al pago solidario de la indemnización correspondiente a los daños sufridos en la vivienda habitual de la parte actora (cuantiosos daños en continente y contenido), ocurridos con ocasión de filtraciones de agua del tejado y techo del edificio sede de la Comunidad de Propietarios y asegurado por la Compañía Aseguradora. Todo ello en virtud de la acción de indemnización ex artículo 1902 (responsabilidad extracontractual) del Código Civil.

El abogado de la demandada Comunidad de Propietarios pretende que se estime la excepción procesal planteada de prescripción de la acción conforme al artículo 1968 del Código Civil. Subsidiariamente, pretende que se desestime la pretensión formulada de contrario rechazando y reformulando varios datos fácticos expresados en la demanda, y sugiriendo que la actora ha obrado maliciosamente, realizando cuantas actuaciones, judiciales o no, ha podido para conseguir su único objetivo: lograr de la Comunidad de Propietarios una cantidad muy superior a la supuestamente correspondiente; asimismo, se impugna el contenido del informe pericial aportado con la demanda, justificativo del importe reclamado; se insiste en la supuesta verdadera pretensión de la actora: obtención de un enriquecimiento injusto; se discute el pago de las rentas de alquiler reclamadas por inhabitabilidad; se hace noticia del hecho de una indemnización previa por el contenido de la vivienda (incluidos conceptos reclamados en la demanda), realizada por otra aseguradora al copropietario de la vivienda. Así, pretende la desestimación de la pretensión de contrario formulada contra la Comunidad de Propietarios, en virtud de los artículos aducidos a sensu contrario, por no existir el incumplimiento de la obligación de mantenimiento del tejado y por haber sido ya abonada la indemnización correspondiente por otra aseguradora.

EL PROCEDIMIENTO JUDICIAL

Orden Jurisdiccional: Civil.

Juzgado de inicio del procedimiento:

Juzgado de 1^a Instancia e Instrucción Santander.

Tipo de procedimiento: Ordinario.

Fecha de inicio del procedimiento:

18-10-2016

Partes

Parte demandante

- Doña Amparo.

Parte demandada

- Compañía aseguradora y Comunidad de propietarios.

Peticiones realizadas

Parte demandante

- Se dicte sentencia por la que se acuerde abonar una indemnización por daños ocasionados en la vivienda de su propiedad, por la filtración de agua del tejado.

Parte demandada

- Que se desestime íntegramente la demanda, se absuelva libremente a la Compañía aseguradora y a la Comunidad de Propietarios.

Argumentos

Parte demandante

- Que procede la indemnización a Dña. Amparo de los daños sufridos ya que la Comunidad de Propietarios debe de acometer todas las obras de reforma, mantenimiento, estanqueidad del tejado necesarias, considerando el tejado como un elemento común de la Comunidad.

Parte demandada

- Que no se produjeron los citados hechos, que únicamente se procedió por la Comunidad a cambiar el techo de uralita, y que se produjo una filtración y que se abonó a Dña. Amparo una indemnización por los daños ocasionados, pero que no se produjo una segunda filtración de agua.

Normas y artículos relacionados

- Artículo 1902. Código Civil.
- Artículo diez. Ley 49/1960, de 21 de julio, sobre propiedad horizontal.
- Artículo 217. Carga de la prueba. Ley de Enjuiciamiento Civil. Art. 50.

Documental aportada

Parte demandada

La parte demandada aportó los siguientes documentos en la contestación a la demanda:

- Documento 1.- Fotocopia del acta de la sesión de reunión de la Comunidad, núm. 18, de fecha 18 de mayo de 2009
- Documento 2 y 3.- Fotografías estado conservación del tejado.
- Documento 4.- Póliza de la Compañía aseguradora
- Documento 5.- Acta de la Junta ordinaria de fecha 7 de noviembre de 2014.
- Documento 6.- Denuncia presentada en la Policía Local.
- Documento 7.- Declaración prestada por Dña. Amparo en fecha 12 de febrero de 2015, por siniestro ocurrido en 2014.
- Documento 8.- Consulta descriptiva y gráfica del catastro.
- Documento 9.- Contrato de arrendamiento de vivienda.

Prueba

Parte demandada

La parte demandada aportó los siguientes documentos en la contestación a la demanda:

- Documento 1.- Fotocopia acta de la reunión Comunidad Propietarios, núm. 18, de fecha 18 de mayo de 2009
- Documento 2 y 3.- Fotografías estado conservación del tejado.
- Documento 4.- Póliza Compañía aseguradora
- Documento 5.- Acta de la Junta ordinaria de fecha 7 de noviembre de 2014
- Documento 6.- Denuncia presentada ante

la Policía Local.

- Documento 7

Estructura procesal

Parte demandante

- Que procede la indemnización a Dña. Amparo de los daños sufridos ya que la Comunidad de Propietarios debe de acometer todas las obras de reforma, mantenimiento, estanqueidad del tejado necesarias, considerando el tejado como un elemento común de la Comunidad.

Parte demandada

- Que no se produjeron los citados hechos, que únicamente se procedió por la Comunidad a cambiar el techo de uralita, y que se produjo una filtración y que se abonó a Dña. Amparo una indemnización por los daños ocasionados, pero que no se produjo una segunda filtración de agua.

Resolución Judicial

Fecha de la resolución judicial: 21-06-2017

Fallo o parte dispositiva de la resolución judicial:

La sentencia condena a la Compañía aseguradora a abonar a Dña. Amparo la cantidad de 11.187 euros, en concepto de indemnización de daños ocasionados en su vivienda por la filtración de agua del tejado en su vivienda y condena a la Comunidad de propietarios al abono de 1.243 euros a Dña. Amparo.

Fundamentos jurídicos de la resolución judicial:

La sentencia basa la condena en la responsabilidad de la Comunidad de propietarios y en la Compañía aseguradora, cuya póliza suscrita responde de la responsabilidad civil por daños y perjuicios que se ocasionen, y fundamentada en el artículo 1.902 del Código Civil, que basa la responsabilidad a reparar el daño causado a aquel que por acción u omisión causa daño a otro, interviniendo culpa o negligencia.

SEGUNDA INSTANCIA

Tipo de recurso: Civil.

Recurrente: Dña. Amparo

Fecha del recurso: 24-07-2017

Tribunal: Audiencia Provincial Santander

Prueba

Sin prueba adicional aportada

Documentación

Sin prueba adicional aportada

Resolución judicial del recurso

Fecha de la resolución judicial: 18-01-2018

Fallo o parte dispositiva de la resolución judicial:

La sentencia desestima el recurso de apelación condenando en costas a Dña. Amparo, la demandante

Fallo o parte dispositiva de la resolución judicial:

La sentencia confirma la dictada en primera instancia

JURISPRUDENCIA

- Audiencia Provincial de Barcelona, núm. 161/2008, de 09-04-2008. **CasosReales. Jurisprudencia. Marginal: 1530399**
- Audiencia Provincial de Cádiz, núm. 131/2008, de 25-06-2008. **CasosReales. Jurisprudencia. Marginal: 304059**

Suscríbase a

ECONOMIST & JURIST

Acceso a la revista mensual digital
por tan sólo 99€/año + IVA (gastos de distribución incluidos)



Trae a un amigo a Economist & Jurist
y consigue un 20% de descuento en la
factura de tu suscripción.

Cumplimente los datos o llame al teléfono de atención al cliente 902438834

Razón social

NIF

Apellidos

Nombre

Nombre y apellidos del amigo suscrito a Economist & Jurist

Dirección

Número

C.P.

Población

Provincia

Teléfono

Móvil

Email

Fax

Nº Cuenta

Firma

Entidad

Oficina

Control

Nº Cuenta

Acepto que Difusión Jurídica y Temas de Actualidad S.L. me cargue en este número de cuenta los recibos correspondientes a la presente suscripción. IVA no incluido.

Doy mi consentimiento para que DIFUSIÓN JURÍDICA Y TEMAS DE ACTUALIDAD S.L. proceda al tratamiento de mis datos personales para facilitar información sobre productos y servicios.

Puedes consultar nuestra política de privacidad en www.difusionjuridica.es Difusión Jurídica y Temas de Actualidad S.L., con domicilio en Paseo del Rey 22, 1, oficina 2º, 28008, Madrid, te informa de que, tras haber obtenido su consentimiento, trata sus datos para enviarle comunicaciones comerciales por medios electrónicos. Sus datos no se cederán a terceros. En cualquier momento puede ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición, así como, en su caso, el derecho de portabilidad y limitación del tratamiento, recogidos en el RGPD (UE) 2016/679, dirigiendo su solicitud por correo electrónico a info@difusionjuridica.es bajo el asunto de Protección de Datos, acompañando en todo caso fotocopia de DNI o documento equivalente válido en derecho que acredite su identidad. En caso de que no se haya satisfecho el ejercicio de sus derechos puede presentar una reclamación ante la Autoridad de Control. Obtenga más información en www.agpd.es. En cumplimiento de lo establecido en la Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la información y de comercio electrónico, usted puede revocar en cualquier momento el consentimiento prestado de recibir comunicaciones publicitarias o promocionales por correo electrónico u otros medios de comunicación electrónica equivalentes notificando dicho deseo al correo electrónico de info@difusionjuridica.es.

No deseo recibir comunicaciones a través de e-mail.

- Audiencia Provincial de Málaga, núm. 97/2015, de 01-03-2015. **CasosReales.Jurisprudencia. Marginal: 69540689**

Formularios jurídicos relacionados con este caso

Formulario. Demanda reclamación de cantidad

Documentos jurídicos

1. Escrito previo contestación demanda – Solicitud intervención provocada compañía aseguradora
2. Contestación a la demanda de reclamación de cantidad por indemnización
3. Proposición prueba parte actora – interrogatorio, documental, pericial de parte y testifical
4. Proposición prueba parte demandada – documental y testifical
5. Proposición prueba compañía aseguradora – documental, pericial de parte y pericial judicial técnica
6. Solicitud comparecencia perito en vita a fin del artículo 346 de la Ley de Enjuiciamiento Civil
7. Sentencia de primera instancia
8. Escrito aportando justificante de consignación – compañía aseguradora
9. Solicitud entrega grabación vista
10. Recurso de apelación de la parte actora – error de apreciación en la prueba y, subsidiariamente, revocación parcial de la minoración de la cantidad de condena
11. Oposición al recurso de apelación
12. Oposición al recurso de apelación – compañía aseguradora
13. Escrito aportando justificante consignación y solicitud inmediata entrega
14. Escrito avisando de error en la consignación – Solicitud de exhorto al juzgado correspondiente
15. Diligencia de ordenación – confirmación consignación, entrega de mandamiento de pago, no procedencia del despacho de ejecución provisional instado
16. Sentencia de apelación

BIBLIOTECA

Libros

- Sabelotodo de Derecho Civil. 2ª Edición. Actualizada a 2014
- La nueva propiedad horizontal
- Temario práctico de derecho civil. Parte general
- Leyes de propiedad horizontal

Artículos jurídicos

- ¿Qué pasa si unas obras dañan un inmueble vecino? Daños ocasionados por derribo, responsabilidad objetiva (junio 2004)
- Responsabilidad del presidente de la Comunidad de Propietarios (octubre 2017)
- Legitimación del presidente de la Comunidad de Propietarios (abril 2014)
- La Prescripción y la Caducidad (septiembre 2004)

Casos relacionados

- Indemnización de daños y perjuicios contra Comunidad de Propietarios por daños por humedades en vivienda.
- Reclamación de cantidad por daños en vivienda arrendada
- Responsabilidad extracontractual. Reclamación de daños. Daños por agua. Vivienda asegurada. Subrogación aseguradora.
- Responsabilidad extracontractual. Indemnización por daños y perjuicios derivados de siniestro. Filtraciones ocasionadas en la vivienda por un escape de agua en la vivienda vecina.
- Reclamación de indemnización por daños y perjuicios

SOCIEDADES DE INVERSIÓN Y GESTIÓN INMOBILIARIA (SIGI) EN PORTUGAL: UNA OPORTUNIDAD



EN BREVE

A finales de enero de 2019, tras varios años de espera, se creó finalmente en Portugal el régimen jurídico regulador de las Sociedades de Inversión y gestión inmobiliaria (SIGI) mediante la publicación del Decreto Ley 19/2019, de 28 de enero de 2019.



SUMARIO

1. Sociedades de Inversión y gestión inmobiliaria
2. SIGI vs. SOCIMI
3. Características



**ANTÓNIO
OLIVEIRA
E SILVA**

ABOGADO
DE BROSETA
PORTUGAL

Las SIGI tienen como objetivo la promoción de la inversión y la dinamización del sector inmobiliario, especialmente del mercado del alquiler, inspirándose en figuras idénticas que ya existen en otros países, como los *Real Estate Investment Trusts (REIT)* y las *Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (SOCIMI)*.



Este nuevo tipo de sociedades –que se beneficiarán del régimen tributario y gozarán de los beneficios fiscales aplicables a las demás sociedades de inversión inmobiliaria; es decir, del impuesto sobre la renta en la esfera del inversor en el momento de su distribución– atraerán, sin duda, a nuevos inversores extranjeros. Sin embargo, surgen en un momento delicado para el mercado inmobiliario español, teniendo en cuenta el encendido debate sobre la posible eliminación de los beneficios fiscales de las SOCIMI anunciada por el gobierno.

Las SIGI portuguesas, en comparación con las SOCIMI españolas, ofrecen un régimen particularmente favorable para los inversores no residentes, sin establecimiento permanente en Portugal. Según dicho régimen, la retención en origen es solamente del 10%.

Las SIGI se tendrán que constituir como sociedad anónima, con un capital social suscrito y

totalmente desembolsado de 5.000.000 € como mínimo, representado por acciones ordinarias, admitidas para negociación en mercado regulado o seleccionadas para la negociación en un sistema de negociación multilateral (Euronext Access o Alternext, en Portugal).

“LAS SIGI PORTUGUESAS, EN COMPARACIÓN CON LAS SOCIMI ESPAÑOLAS, OFRECEN UN RÉGIMEN PARTICULARMENTE FAVORABLE PARA LOS INVERSORES NO RESIDENTES, SIN ESTABLECIMIENTO PERMANENTE EN PORTUGAL”

“LAS SIGI TIENEN COMO OBJETIVO LA PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN Y LA DINAMIZACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO, ESPECIALMENTE DEL MERCADO DEL ALQUILER”

Las SIGI pueden realizar directa, o indirectamente, la gestión o explotación económica de sus inmuebles, por lo que deberán tener como objeto social principal, de forma abreviada:

- La adquisición de derechos de propiedad, de derechos de superficie o de otros derechos con contenido equivalente sobre bienes inmuebles, para alquiler o para otras formas de explotación económica;
- La adquisición de participaciones en otras SIGI;

- La adquisición de unidades de participación o de acciones de organismos de inversión inmobiliaria, fondos de inversión inmobiliaria para alquiler de viviendas o de sociedades de inversión inmobiliaria para alquiler de viviendas.

El valor de estos derechos sobre bienes inmuebles y participaciones debe representar por lo menos un 80% del valor total del activo de las SIGI, o un 75% en el caso de alquiler o de otras formas de explotación económica. Cabe destacar también que esos derechos y participaciones se deben mantener durante por lo menos tres años después de su adquisición. El objetivo es sencillo: evitar que las SIGI tengan una finalidad especulativa.

El endeudamiento de las SIGI está limitado al 60% del valor de su activo total. Esta nueva legislación ha simplificado los procedimientos en cuanto a la constitución de dichas sociedades, pudiendo ser realizada ahora a través de suscripción pública o a través de la conversión de sociedades anónimas y de organismos de inversión colectiva inmobiliaria en SIGI. Como se prevé una distribución de al menos el 90% del beneficio



del ejercicio, derivado del pago de dividendos e ingresos por acciones o unidades de participación, estas sociedades también son interesantes para los pequeños inversores.

Habiendo las principales características de esta nueva legislación, resulta evidente que la adecuada implementación de este nuevo vehículo – que llega al mercado portugués unos diez años más tarde del debut de las SOCIMI en España– puede representar un movimiento de valores de entre 10.000 y 15.000 millones de euros. Esto permite a los inversores destinar ahorros al sector inmobiliario con la garantía del retorno y la liquidez, convirtiendo así a las SIGI en las grandes protagonistas dinamizadoras del sector inmobiliario portugués, similar al éxito logrado en los últimos años por sus congéneres españolas.

A pesar de que el mercado portugués tiene una dimensión mucho menor que la del español, el horizonte de posibilidades de inversión que ofrece esta nueva legislación de las SIGI recomienda una mirada atenta a nuestro mercado. No solamente porque el contexto fiscal de las SOCIMI

pueda estar a punto de cambiar en España, sino porque al mercado inmobiliario portugués, que se ha revalorizado de forma significativa, se une ahora un nuevo instrumento capaz de contribuir

“EL VALOR DE ESTOS DERECHOS SOBRE BIENES INMUEBLES Y PARTICIPACIONES DEBE REPRESENTAR POR LO MENOS UN 80% DEL VALOR TOTAL DEL ACTIVO DE LAS SIGI, O UN 75% EN EL CASO DE ALQUILER O DE OTRAS FORMAS DE EXPLOTACIÓN ECONÓMICA”

de una forma más eficiente a la hora de liberar el potencial de crecimiento de nuestro sector inmobiliario.



LA BANCA FRENTE A LA FINANCIACIÓN HIPOTECARIA



EN BREVE

La evolución del mercado inmobiliario va directamente ligado con el propio desarrollo del sector financiero. hemos expuesto en diferentes ocasiones que cualquier actividad relativa al sector vinculado a la construcción requiere de unos niveles de financiación que generalmente los empresarios promotores en primer lugar cuando se plantean construir y desarrollar un proyecto edificativo de viviendas y los potenciales compradores cuando el producto ya está terminado, no podrían acometer sin el soporte de una financiación externa, por ello la vinculación que mantienen ambos sectores y las consecuencias que uno puede tener sobre el otro.



SUMARIO

1. Evolución y crisis del sector financiero
2. Concesión de créditos
3. Funcionamiento primitivo de los bancos
4. Situación del sector financiero



**JOAN
BERMÚDEZ
I PRIETO**

ABOGADO-LICENCIADO EN
CIENCIAS POLÍTICAS. BERMÚDEZ
CONSULTING&MANAGEMENT S.L.

Hemos planteado repetidamente que la evolución y crisis del sector financiero, vino como consecuencia del exceso de financiación que el mismo incorporo en sus balances derivado de la actividad Inmobiliaria, ello llevó a lo ya conocido, la caída del mercado de la vivienda y las dificultades



y riesgos que asumieron los bancos ante incluso la posibilidad, como sucedió en varias entidades, de tener que cerrar o ser absorbido (salvado) por un competidor. La euforia con la que los bancos (y entonces también Cajas de Ahorros) financiaron la construcción de nuevos proyectos de viviendas sin un análisis del propio producto, pero también sin valorar la propia situación de sus balances y con unos criterios de riesgo laxos, facilitó el exceso de producción y sobretodo ello desarrolló proyectos que posiblemente nunca se debían haber construido, como ahora se ha podido comprobar.

También tratamos la posición de las entidades de crédito cuando de golpe cerraron todas las vías de financiación tanto para los proyectos comercialmente válidos como para los que no lo eran, tanto para los que ya estaban en curso, como para los que todavía estaban en estudio, con las consecuencias generalizadas que se produjeron arrastrando en la caída tanto a los profesionales

que habían actuado con cautela, como a los que se habían dejado llevar por la fiebre de construcción de pisos.

“LA VINCULACIÓN ENTRE EL PERÍODO EN QUE EL BANCO TIENE EL DINERO DE SUS CLIENTES Y EL PLAZO QUE CONCEDE A LOS PRÉSTAMOS DEBE MANTENER UNA CORRELACIÓN, QUE HOY POR HOY NO EXISTE”

Tanto la actuación generalizada de concesión de créditos para incentivar la construcción, como el posterior posicionamiento de cierre de cualquier concesión crediticia, fueron posiciones maximalis-

tas que nunca son aconsejables si no se establecen criterios de selección, con las consecuencias ya expuestas en otras ocasiones y que han sido bien conocidas, tanto como sus secuelas.

La primera de las actuaciones, la concesión de créditos fue motivada por el deseo de mejorar las cuentas de resultados de las propias entidades, pero como siempre cuando el deseo se acaba convirtiendo en obsesión y se intenta ganar cada día más y sobretodo ganar más que el competidor para demostrar que se es más grande, más importante, resulta contraproducente. También la actitud posterior de cerrar y cancelar casi cualquier tipo de financiación no ya tan solo al sector inmobiliario, y también a cualquier petición de crédito, comportó otro error. Si bien el primer decíamos que era debido al deseo de mejorar sus cuentas de resultados, la segunda de las actuaciones vino condicionada realmente por una necesidad de supervivencia de la propia entidad que a su vez se veía presionada por las normas de la U.E. y de las directivas de Basilea. En ambos casos actuó con el nunca deseado efecto péndulo.

Siendo todo ello cierto y resultando responsables en último término los bancos del crecimiento y caída del sector inmobiliario, debemos exponer una situación que si no se resuelve podremos en cualquier momento volver a encontrarnos con unos escenarios parecidos a los vividos, a pesar de las medidas de garantía cada día más importantes que obligan a los bancos a aplicar unos prudentes ratios de apalancamiento y ratios de liquidez, según Basilea I, II, III y recientemente IV, si entendemos que una de las misiones del sector financiero es atender a las necesidades de recursos económicos que se precisa en el sector inmobiliario, tanto a los promotores/constructores pero sobretodo (por el tiempo de duración de la deuda) a los compradores de los pisos.

El funcionamiento primitivo de los bancos es la captación de recursos de sus clientes mediante los depósitos en sus cuentas bancarias para después con este dinero poder ofrecer financiación a quienes a su vez se lo soliciten. Este ha sido el principio de actuación de los bancos, utilizar los depósitos de los clientes ahorradores para poder a los clientes inversores. Con el rendimiento de



los préstamos atender a los gastos, a remunerar (en su momento) los depósitos y obtener el beneficio para la entidad. Este principio que parece tan simple y tan básico tiene un punto en el que surge un elemento distorsionador y es el tiempo.

La rotación de la actividad bancaria entre los ingresos y retiradas de efectivo de sus depositantes y la disposición de los préstamos concedidos y el retorno del mismo debe existir siempre un volumen de recursos económicos suficientes en los balances de la entidad para poder hacer frente a su propia actividad. Si en un momento dado se produjera una retirada de los depósitos de los clientes, mientras que los deudores de la entidad no hubieran devuelto el préstamo concedido, se produciría una crisis de difícil solución, aun teniendo beneficios la entidad. Por ello la vinculación entre el periodo en que el banco tiene el dinero de sus clientes y el plazo que concede a los préstamos debe mantener una correlación,

“SE HACE NECESARIO ABRIR UN DEBATE QUE NO TAN SOLO ES EXCLUSIVA DE NUESTRO MERCADO, (AUNQUE EN ALGUNOS PAÍSES DE LA U.E YA EXISTEN PRODUCTOS FINANCIEROS) SOBRE LA NECESIDAD DE GENERAR Y DISPONER DE RECURSOS ECONÓMICOS QUE PERMITAN LAS APLICACIONES DE FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO”



“TANTO LA ACTUACIÓN GENERALIZADA DE CONCESIÓN DE CRÉDITOS PARA INCENTIVAR LA CONSTRUCCIÓN, COMO EL POSTERIOR POSICIONAMIENTO DE CIERRE DE CUALQUIER CONCESIÓN CREDITICIA, FUERON POSICIONES MAXIMALISTAS QUE NUNCA SON ACONSEJABLES SI NO SE ESTABLECEN CRITERIOS DE SELECCIÓN”



que hoy por hoy no existe, pero que se suple en función (entre otros factores que omitimos para simplificación del caso), por el efecto volumen y por la propia rotación de cada uno de los clientes (deudores y/o acreedores).

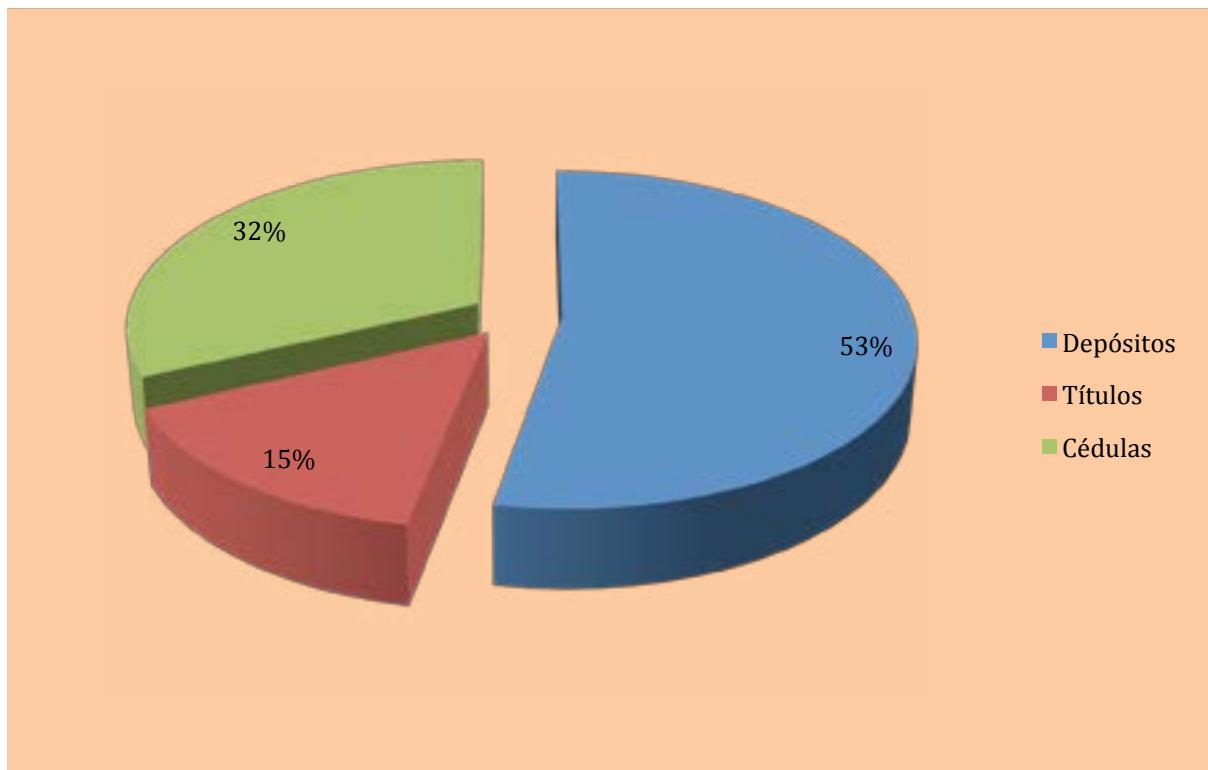
Pensemos a que plazo se deposita el dinero en un banco, generalmente a la vista o a periodos cortos, mientras que los préstamos hipotecarios se conceden hasta un término de 30 años. A diciembre de 2.018, el plazo medio de amortización de una hipoteca era de 15 años. Como pueden entonces los bancos poder conceder préstamos a tan largo plazo si los recursos que utilizan son a plazo mucho más corto. - Aquí formalmente se produce una disfunción que los bancos regulaban a través de los llamados títulos hipotecarios (cédulas, bonos y otros). Con ello lo que hacían era vender las hipotecas formalizadas a través de productos de ahorro, con lo que nuevamente regulaban sus balances. Esta fue la operatoria que se mantenía durante los años previos al 2.008 cuando se inició la crisis y recesión.

En la confianza que disponían de un mercado que compraba sus productos de ahorro derivados de la hipotecas constituidas, se envalentonaron y comenzaron a formalizar más hipotecas para generar estos productos en unos volúmenes que se manifestaron superiores a la propia demanda del mercado, con lo que cuando los colectivos de ahorradores adquirentes de los bonos, cédulas y título hipotecarios dejaron de comprar (consecuencia de la “hipotecas basuras americanas”) los bancos se encontraron en sus carteras unos volúmenes importantes de productos de ahorro derivados de la hipotecas sin vender lo que comportó las actuaciones resumidas anteriormente y que son conocidas.

El riesgo de que pudiera un día volver esta situación viene dado por el hecho que en nuestro sistema financiero no existe en la práctica ninguna fórmula de ahorro que pudiera generar recursos destinados a financiar la compra de una vivienda sin el riesgo que los tiempos de uno u otro sean tan dispares. Recordemos que existía antiguamente las llamadas cuentas ahorro vivienda, con ese objetivo (formal) pero que no tuvo nunca incidencia más allá de las posibles desgravaciones que pudo comportar.

A finales de 2.018 (último dato conocido) la situación del sector financiero en relación al mercado de productos de ahorro vendidos vinculados a las hipotecas concedidas se sitúa en 20.190.M, mientras que en el mismo periodo del año anterior tenían comercializados en el mercado 34.968 M, con una reducción del 42,3% en tan solo un año. Este esfuerzo en reducir la dependencia del mercado exterior (la mayor parte

de estos productos financiero eran adquiridos en diferentes entornos de la U.E.) ha repercutido forzosamente en la posición de los bancos frente a la financiación hipotecaria, que, si bien sigue siendo un producto interesante para el sector por la poca rotación, menor costes de manipulación frente a otros tipos de préstamos y una garantía tangible, genera preocupación y mucha cautela en su posicionamiento.



Según la Asociación Hipotecaria Española (A.H.E.), el saldo a septiembre de 2.018 (último dato oficial conocido) el saldo de crédito hipotecario para la adquisición de vivienda era de 493.176 MM €. Siendo esta cartera financiada en un 15% por titulaciones hipotecarias, un 32% por Cédulas y Bonos hipotecarias y el 53% por otros (básicamente depósitos). Si sé ha de mantener esta estructura en relación a la disponibilidad de recursos por parte de la banca para atender la financiación de compra de viviendas, la actividad se verá ciertamente reducida.

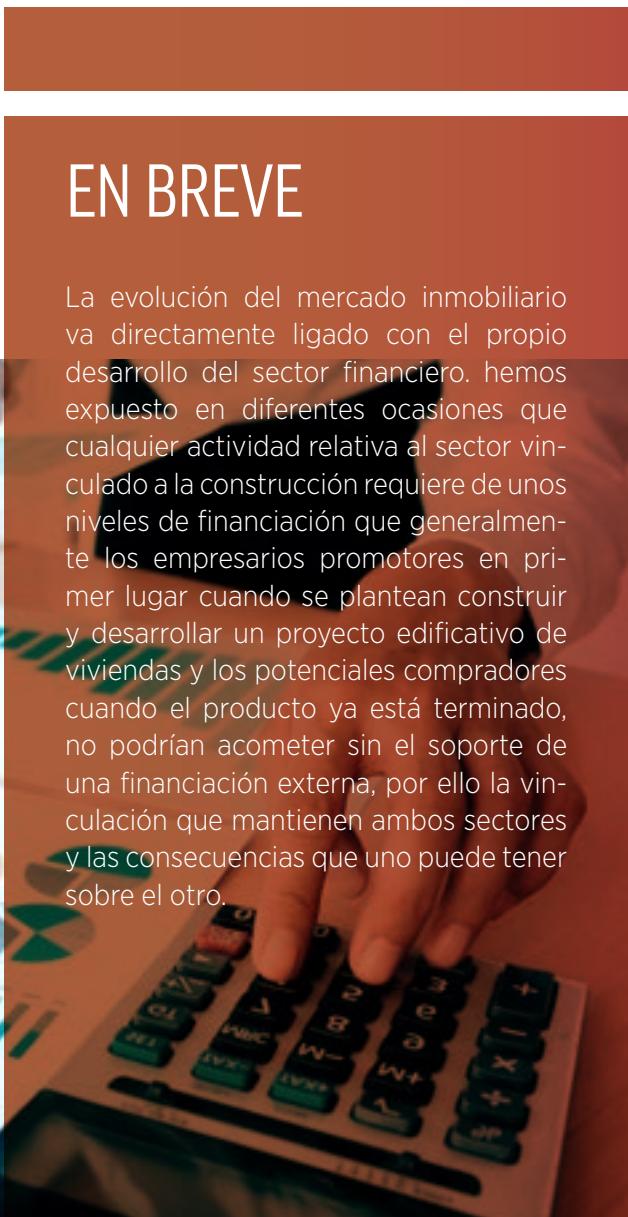
Se hace necesario abrir un debate que no tan solo es exclusiva de nuestro mercado, (aunque en algunos países de la U.E ya existen productos financieros) sobre la necesidad de generar y disponer de recursos económicos que permitan las aplicaciones de financiación a largo plazo, más allá de la confianza en que “todo irá bien” y en la propia rotación de la actividad, de una liquidez que soporte el tiempo que una la hipotecaria comporta.

EL PERSONAL SHOPPER INMOBILIARIO



EN BREVE

La evolución del mercado inmobiliario va directamente ligado con el propio desarrollo del sector financiero. hemos expuesto en diferentes ocasiones que cualquier actividad relativa al sector vinculado a la construcción requiere de unos niveles de financiación que generalmente los empresarios promotores en primer lugar cuando se plantean construir y desarrollar un proyecto edificativo de viviendas y los potenciales compradores cuando el producto ya está terminado, no podrían acometer sin el soporte de una financiación externa, por ello la vinculación que mantienen ambos sectores y las consecuencias que uno puede tener sobre el otro.



SUMARIO

1. ¿Qué es un Personal Shopper Inmobiliario y en qué se diferencia de un agente inmobiliario tradicional?
2. ¿Cuándo surge la figura en España, como Evoluciona y cuando se crea AEPSI?
3. Los procesos del servicio paso a paso
4. Los 10 mandamientos de un PSI.
5. Como ha evolucionado la figura desde 2010 y que proyección tiene en España



ENRIC JIMÉNEZ GRAGERA

PRESIDENTE EN PROPERTY BUYERS BY SOMRIE
www.propertybuyers.es
www.somrie.com
FUNDADOR DE www.aepsi.es
(ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PERSONAL SHOPPER INMOBILIARIO)

¿QUÉ ES UN PERSONAL SHOPPER INMOBILIARIO Y EN QUÉ SE DIFERENCIA DE UN AGENTE INMOBILIARIO TRADICIONAL?

El personal shopper inmobiliario, es el profesional que da servicio y se posiciona para defender los intereses del comprador. Un PSI, debe ser un profesional que conozca



el sector inmobiliario en su zona, que conozca bien la actividad, y que pueda asesorar, técnica, legal y financieramente a su cliente.

La diferencia con el agente tradicional que se ocupa y preocupa de captar viviendas y de dar servicio al vendedor, y luchar por sus intereses.

Por tanto tenemos a dos profesionales que cada uno defiende los intereses de su cliente y de quien le paga sus honorarios, y que tienen la capacidad de negociar y cerrar la operación, cada uno velando por su cliente y con la seguridad de poner en la mesa de negociación temas tangibles, profesionales y menos subjetivos, que es el peor error del sector, cuando un “intermediario” intenta contentar a las 2 partes... casi nunca salen contentas las dos posiciones.

¿CUÁNDΟ SURGE LA FIGURA EN ESPAÑA, COMO EVOLUCIONA Y CUANDO SE CREA AEPSI?

Puede ser que el servicio se estuviera dando anteriormente al 2010, pero probablemente no era exactamente lo que conocemos hoy por un PSI, en muchos casos se podía dar servicio al comprador, pero en pocas ocasiones se cobraba por el mismo, por tanto, era un servicio “viciado” ya que era el vendedor el que incentivaba y controlaba la operación (ya que la pagaba).

Es en 2010 y en plena crisis cuando se buscan oportunidades de negocio y cuando la empresa pionera en Servicios al comprador www.somrie.com decide dar sus primeros pasos. Posteriormente en 2013 se crea AEPSI www.aepsi.es Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario, por la cual han pasado más de 70 asociados en sus casi 5 años de historia y donde las perspectivas de crecimiento soy muy altas. Estamos en un

momento complicado para los compradores, ya que el mercado está en manos de vendedores, por tanto un profesional que defienda tus intereses es esencial en la operación más importante (económicamente hablando) de la vida, además la gran competencia entre agencias del vendedor buscando exclusivas, hace que el mercado de vendedores este saturado, y por tanto haya un nicho de mercado en compradores con necesidades de Servicios en la búsqueda de la vivienda de sus sueños.

LOS PROCESOS DEL SERVICIO PASO A PASO

Calificación de las necesidades del cliente: Es muy importante saber que busca el cliente, pero más importante es saber si se lo puede "permitir". Con lo que tienen ahorrado y su capacidad de endeudamiento, sabemos y asesoramos en la compra de su vivienda ideal. Disponemos de herramientas BIG DATA para generar informes de viviendas en la zona solicitada que nos dan el precio aproximado del inmueble.

Firma de contrato y reconocimiento de honorarios: Cuando tenemos claro que lo que buscan es realizable y el cliente entiende los beneficios tangibles de nuestra gestión, firmamos un documento donde ambas partes dejan claros sus derechos y obligaciones. Se paga una provisión de fondos para empezar a trabajar y solo cobramos la factura (que no es un %) si encontramos la vivienda.

Presentación de las opciones encontradas: Buscamos en el mercado, y accedemos al 100% de la oferta, ya que al no cobrar a vendedores, accedemos a Inmobiliarias, particulares que no quieren trabajar con Inmobiliarias, fondos de inversión que quieren desinvertir, bancos...etc. Un 15% del producto que encontramos está fuera de mercado o de los canales tradicionales que pueden acceder los particulares.

Visita con el cliente de las propiedades: Una vez detectadas y filtradas el 70% de las propiedades, visitamos con el cliente las que encajan más de

fiscal & laboral

SUSCRIPCIÓN A FISCAL & LABORAL DIGITAL POR 99€/AÑO.
ACCESO ILIMITADO A LA WEB DE FISCAL & LABORAL



CUMPLIMENTE LOS DATOS

Razón social

NIF

Apellidos

Nombre

Dirección

Número

C.P.

Población

Provincia

Teléfono

Móvil

Email

Fax

Nº Cuenta

Firma

Entidad

Oficina

Control

Nº Cuenta

Acepto que Difusión Jurídica y Temas de Actualidad S.L. me cargue en este número de cuenta los recibos correspondientes a la presente suscripción. IVA no incluido.

Doy mi consentimiento para que DIFUSIÓN JURÍDICA Y TEMAS DE ACTUALIDAD S.L. proceda al tratamiento de mis datos personales para facilitar información sobre productos y servicios.

Puedes consultar nuestra política de privacidad en www.difusionjuridica.es Difusión Jurídica y Temas de Actualidad S.L., con domicilio en Paseo del Rey 22, 1, oficina 2º, 28008, Madrid, le informa de que, tras haber obtenido su consentimiento, trata sus datos para enviarle comunicaciones comerciales por medios electrónicos. Sus datos no se cederán a terceros. En cualquier momento puede ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición, así como, en su caso, el derecho de portabilidad y limitación del tratamiento, recogidos en el RGPD (UE) 2016/679, dirigiendo su solicitud por escrito a Paseo del Rey 22, 1, oficina 2º, 28008, Madrid, o bien enviando un correo electrónico a info@difusionjuridica.es bajo el asunto de Protección de Datos, acompañando en todo caso fotocopia de DNI o documento equivalente válido en derecho que acredite su identidad. En caso de que no se haya suscrito el ejercicio de sus derechos puede presentar una reclamación ante la Autoridad de Control. Obtenga más información en www.agpd.es. En cumplimiento de lo establecido en la Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, usted puede revocar en cualquier momento el consentimiento prestado de recibir comunicaciones publicitarias o promocionales por correo electrónico u otros medios de comunicación electrónica equivalentes notificando dicho deseo al correo electrónico de info@difusionjuridica.es.

No deseo recibir comunicaciones a través de e-mail.

un 80% de sus necesidades, y conjuntamente elegimos cual es la mejor opción para ellos.

Inspección técnica y legal: Elegida la vivienda, entramos en comprobar que vamos a comprar y ofertar. Realizamos duedilience Legal y técnica, visitando la vivienda con un técnico, revisando documentos como la ITE, nota registral e incluso las actas de comunidad de los últimos años para ver si hay vicios ocultos. Además todo lo que encontramos nos servirá como argumentos para la negociación del precio final.

Elección y entrega de la oferta: Una vez inspeccionada la vivienda y valorada por nuestros clientes, conjuntamente elaboramos una oferta por la misma, enviándola por escrito a la parte vendedora. Asesoramos antes de la firma de compra de la vivienda de las diferentes posibilidades de Financiación (en caso de ser necesario) para que escogen la mejor opción que exista en el mercado.

Firma de documentos de arras o Compra Venta: Revisamos la documentación a firmar por nuestro cliente en contrato de arras o compra venta, y damos el visto bueno a la operación comprobando que están en regla los documentos a aportar en el Notario (Cedula habitabilidad, Certificado Energético, ITE, certificado comunidad de propietarios, IBI...etc.)

“ES MUY IMPORTANTE SABER QUE BUSCA EL CLIENTE, PERO MÁS IMPORTANTE ES SABER SI SE LO PUEDE “PERMITIR”.

Gestión en Notaría y trámites de post venta: Acompañamos al cliente el día de la escritura, y posteriormente nos encargamos de realizar cambios de Suministros (en caso de ser posible) y todas las gestiones necesarias de comunicación del cambio.

LOS 10 MANDAMIENTOS DE UN PSI

1. NO COBRARÉ DE NADIE MÁS QUE DE MI CLIENTE COMPRADOR
2. NO COBRARÉ PORCENTAJE, YA QUE IRÍA EN CONTRA DE LOS INTERESES DEL CLIENTE
3. COBRARÉ UNA PARTE DE HONORARIOS AL INICIO PARA DAR FUERZA AL COMPROMISO
4. FIRMARÉ UN CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD DE BÚSQUEDA CON MI CLIENTE
5. APORTARÉ INFORME TÉCNICO DEL ESTADO Y VICIOS OCULTOS DE LOS INMUEBLES
6. TENDRÉ PACIENCIA EXTREMA CON ÉL, YA QUE DEBO ACOMPAÑARLE, NO VENDERLE
7. LE AHORRARÉ EL MÁXIMO TIEMPO POSIBLE PARA QUE VISITE SOLO LO QUE LE ENCAJA
8. ANTES DE LA FIRMA, GESTIONARÉ TODA LA DOCUMENTACIÓN RELATIVA A LA COMPRA
9. DESPUÉS DE LA FIRMA, SEGUIRÉ DÁNDOLE SERVICIO CON GESTIONES DOCUMENTALES
10. LE PROTEGERÉ, LE SATISFACERÉ Y LE HARÉ FELIZ EN EL PROCESO DE LA COMPRA

COMO HA EVOLUCIONADO LA FIGURA DESDE 2010 Y QUE PROYECCIÓN TIENE EN ESPAÑA

Las ciudades con mayor número de Personal Shoppers inmobiliarios se concentran en las ciudades de Barcelona, Madrid y Málaga (con un 50% de empresas o profesionales que se dedican a ofrecer el servicio) y la comunidad Valenciana, País Vasco y las Islas (Canarias y Baleares) con un 25% de PSI's sobre el total.

“UNA VEZ DETECTADAS Y FILTRADAS EL 70% DE LAS PROPIEDADES, VISITAN CON EL CLIENTE LAS QUE ENCAJAN MÁS DE UN 80% DE SUS NECESIDADES, Y CONJUNTAMENTE ELIGEN CUAL ES LA MEJOR OPCIÓN PARA ELLOS”

En estas mismas ciudades/comunidades autónomas, es donde se concentra el mayor número

de transacciones inmobiliarias, acercándose al 60% del total de operaciones de 2018. A la cabeza se sitúa la comunidad Madrid con cerca de 90.000 operaciones, 80.000 la comunidad Valenciana (destacando Alicante con más del 50% de las operaciones), 60.000 en la ciudad de Barcelona (sumando el resto de provincias llegarían a las 90.000 como comunidad) y entre las 2 islas (15.000 Baleares y 25.000 Canarias) 40.000, seguidas de Málaga con cerca de 40.000 operaciones y el País Vasco con más de 20.000.

Todas estas operaciones concentradas en 5 “lugares” (Barcelona, Madrid, País Vasco, Arco Mediterráneo e Islas) concentran casi el 70% de las operaciones a nivel nacional, porcentaje que cuadra mucho con el 75% de concentración de empresas en las mismas zonas donde se realizan las operaciones inmobiliarias.

Creemos que la consolidación en las ciudades actuales creciendo en número de operaciones dan cabida a más profesionales, además de abrir mercado en ciudades con un número de operaciones mayor que la media y consolidadas en el sector como pueden ser: Girona, Sevilla, Zaragoza, Toledo, Tarragona y La Coruña, entre todas suman un 15% de las operaciones totales a nivel nacional.





GLOBAL
Economist & Jurist

GLOBAL ECONOMIST & JURIST. La máquina del tiempo

NUNCA MÁS UN ABOGADO, TENDRÁ QUE REDACTAR UNA DEMANDA, NI UN CONTRATO, NI HACER BÚSQUEDAS LABORIOSAS.

Miles de casos judiciales y extrajudiciales como el suyo, accesibles al instante, con toda su documentación original.



BIG DATA JURIST



ANÁLISIS Y
RESUMEN DE SENTENCIAS



CALCULADORAS
Y SIMULADORES



INTERRELACIÓN
TOTAL



POTENTE MOTOR
DE BÚSQUEDA



GESTOR DE
DESPACHO INTEGRADO



Adelántese al futuro. Acceda a la revolución tecnológica 4.0

THE NEW INDUSTRIAL REVOLUTION is here

VIVIENDAS DOMÓTICAS

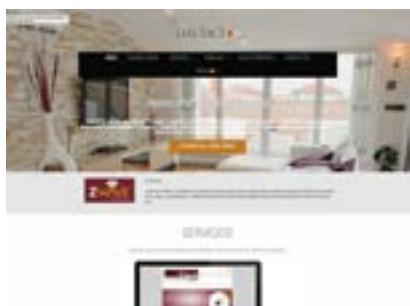
La domótica es el conjunto de tecnologías aplicadas al control y la automatización inteligente de la vivienda, que permite una gestión eficiente del uso de la energía, que aporta seguridad y confort, además de comunicación entre el usuario y el sistema.

El sector de la domótica ha evolucionado considerablemente en los últimos años, y en la actualidad ofrece una oferta más consolidada. Hoy en día, la domótica aporta soluciones dirigidas a todo tipo de viviendas, incluidas las construcciones de vivienda oficial protegida. Además, se ofrecen más funcionalidades por menos dinero, más variedad de producto, que gracias a la evolución tecnológica, son más fáciles de usar y de instalar.

Paralelamente, los instaladores de domótica han incrementado su nivel de formación y los modelos de implantación se han perfeccionado. Asimismo, los servicios posventa garantizan el perfecto mantenimiento de todos los sistemas.

DAVINCI

www.domoticadavinci.com



Mejora la calidad de vida de tu hogar o lugar de trabajo. Conoce cómo te podemos ayudar a domotizar tu entorno y aprovecha la tecnología a un precio asequible.

Cuando tu casa se adecua por sí misma a tus necesidades mejora tu calidad de vida. Porque el confort no es poder apagar o encender tus luces, o subir y bajar persianas sino poder hacerlo en cualquier momento y desde cualquier lugar, dentro o fuera de la casa, de forma sencilla y armoniosa. Todo, sin perder en ningún momento el control manual. Esto es domótica.

Somos un equipo multidisciplinar experto en Nuevas Tecnologías. Introducimos la tecnología en tu hogar o lugar de trabajo de manera transparente y fácil de usar para que esté perfectamente adaptada a tus necesidades y estilo de vida; respetando siempre al máximo el medio ambiente.



DOMÓTICA LEVANTE

www.domoticalevante.es



Nuestra principal misión es ser facilitadores en el uso de la domótica, siendo sus asesores y convirtiendo sus proyectos en realidad, siempre en pro de crear espacios únicos donde podrá encontrar comodidad y seguridad.

Le ayudaremos a que pueda controlar toda su casa desde cualquier lugar, convirtiendo el futuro en presente.

Somos una empresa con gran experiencia en el sector eléctrico y el desarrollo e integración de nuevos sistemas, continuamente innovando, para dar solución a sus necesidades como integradores de las nuevas tecnologías.

DOMOTICUS

www.domoticus.com/es



Domoticus ofrece integraciones de domótica y productos tecnológicos avanzados para viviendas y edificios, mediante trabajos propios de instalación a medida.

10 años de experiencia y más de 200 proyectos realizados

Domoticus facilita el trabajo al resto de las empresas involucradas en la obra, coordinando sus trabajos, aportando planos de instalación y esquemas de conexiones, ofreciendo soporte online, telefónico y presencial, con el fin de garantizar una instalación de calidad para conseguir un resultado final operativo óptimo.

DOMOTICAVIVA

www.domoticus.com/es



Domótica Viva para entornos inteligentes:

Proyectos, instalaciones, ingeniería, consultoría para vivienda domótica.

Domótica avanzada, Hogar digital, Redes residenciales. Para ciudades residenciales, viviendas inteligentes, hoteles, oficinas y promoción viviendas. Tecnología EIB/KNX

Tienda con productos para sistemas multimedia y bricolaje con domótica X-10 : control de persianas, toldos, iluminación, seguridad, control accesos, temperatura, control remoto, pasarelas residenciales, redes domésticas, Wi-Fi, teléfono, control por internet, control por SMS (móvil), homecinema o cine en casa, cámaras, cámaras IP, grabadores IP (DVR), telefonía IP, multimedia, audio, sonido. Bricolaje domótico x10 + hogar digital.



AHORA PREOCUPA

- LA BANCA ENCARECE LAS HIPOTECAS ANTE LA LLEGADA DE LA LEY HIPOTECARIA, PERO NO BAJAN LAS COMISIONES
- AL CONTRARIO DEL REAL DECRETO-LEY DE MEDIDAS URGENTES EN MATERIA DE VIVIENDA Y ALQUILER, APROBADO EL 1 DE MARZO DE 2019, SE REQUIERE DE UN CONSENSO ELEVADO QUE CONLLEVE UNA MAYOR GARANTÍA DE ESTABILIDAD PARA TODAS LAS PARTES INVOLUCRADAS EN CUALQUIER PROCESO DE ARRENDAMIENTO
- EXISTE UNA FUERTE DESCOMPENSACIÓN ENTRE LA RENTA QUE PIDEN LOS PROPIETARIOS Y LA QUE SON CAPACES DE PAGAR LOS INQUILINOS, ASÍ LA BRECHA ECONÓMICA ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA SE SITUÓ EN 147 EUROS AL MES EN 2018, UN 68% MÁS QUE EL AÑO ANTERIOR

