

DE DÓNDE PUEDEN OBTENER LAS INMOBILIARIAS DATOS PARA LA CAPTACIÓN DE CLIENTES CONFORME A LA NORMATIVA DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

La tributación del arrendamiento
de inmuebles para uso de vivienda
desde las perspectivas de
arrendador y arrendatario

Acciones digitales para la estrategia
de marketing inmobiliario

LA CAUSA COMÚN

Don Ernesto José Muñoz Corral nos recuerda en las páginas de este número de nuestra revista, que según el Instituto Nacional de Estadística la creación de empresas inmobiliarias ha aumentado un 70% en los últimos cinco años. Este descomunal aumento se puede atribuir a diferentes causas, pero entre ellas, hay una que es común en el 99,9 de esas inmobiliarias creadas. La causa común de su constitución no es otra que la expectativa razonada de obtención de beneficios a partir de esa actividad de las empresas inmobiliarias. La verdad es que el sector ofrece muchas oportunidades y por ello hay tanta competencia. Para poder competir con expectativas de éxito, todas las personas que tengan responsabilidades de Dirección deben disponer de información de calidad sobre el sector. La información genera oportunidad de beneficio y éxito.



DIRECCIÓN

Maite Pérez Marín

CONSEJO DE REDACCIÓN

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

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: 91 435 01 02 - Fax: 91 578 45 70

clientes@economistjurist.es

Ronda General Mitre, 116, Bajos - 08021 Barcelona

info@economistjurist.es

www.revistainmuble.es

CIF: B59888172

ISSN: 2335-5573

Depósito Legal: B-23121/99

ATENCIÓN AL SUScriptor

902 438 834

clientes@economistjurist.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

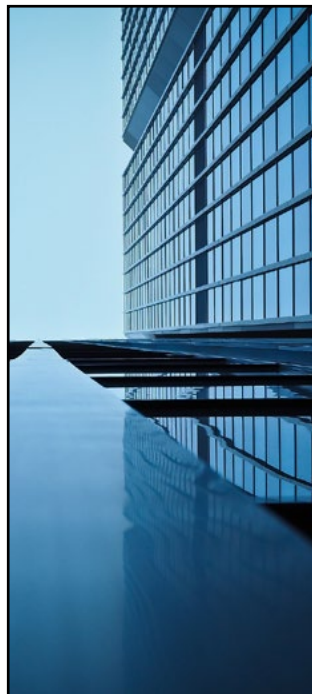
Lions Group Smart Business



Grupo difusión

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



LO QUE DICEN LOS JUECES

La Sentencia de la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo de 2 de julio de 2019 referente a la cancelación del crédito público.
Por Elvira Castañón García-Alix



A FONDO

De dónde pueden obtener las inmobiliarias datos para la captación de clientes conforme a la normativa de protección de datos personales. Por Ernesto José Muñoz Corral



A FONDO

Los intermediarios de crédito inmobiliario en la Ley 5/2019, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario. Por Miquel Morales Sabalet



A FONDO

La disolución del condominio y su tributación en el ITP y AJD. Análisis de la sentencia del Tribunal Supremo de 26 de junio de 2019. Por Diego Rodríguez Marcos



A FONDO

Acciones digitales para tu estrategia de marketing inmobiliario. Por Sonia Duro Limia



36

FISCAL

La tributación por el arrendamiento de inmuebles para uso de vivienda desde las perspectivas de arrendador y arrendatario.
Por Alejandro Fernández Zugazabeitia

GLOBAL
Economist & Jurist

52 CASO
PRÁCTICO



42

FINANCIACIÓN

Novedades de la nueva Ley de Crédito Inmobiliario.
Por Elisenda Baldrís Esteban



64 INTERNET
INMOBILIARIO



46

MERCADO

Vivienda, salarios y ahorros. Elementos para un análisis.
Por Joan Bermúdez



60

TÉCNICA

¿Cómo proteger tu casa ante intrusos físicos y digitales?
Por The Valley



66 AHORA
PREOCUPA

EN BREVE

A FONDO

PÁG. 6

En este artículo explicaremos cómo afecta la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de protección de datos personales y garantía de los derechos digitales a las actividades comerciales y de captación de clientes y, en concreto, qué fuentes de datos personales pueden ser lícitamente utilizadas con ese fin por las empresas inmobiliarias.

A FONDO

PÁG. 12

En este artículo se tratan nuevos conceptos y nuevas obligaciones, que no son tan nuevas, sobre el tema de los intermediarios de crédito inmobiliario en la Ley 5/2019, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario.

A FONDO

PÁG. 18

Nuestro Código Civil regula la comunidad de bienes en el Título III del Libro II, en los artículos 392 y siguientes. Dispone el artículo 392 CC que hay comunidad cuando la propiedad de una cosa o de un derecho pertenece proindiviso a varias personas.

A FONDO

PÁG. 26

En este artículo quiero mostrarte algunas acciones que puedes realizar para que los inmuebles que tienes disponibles lleguen al público ideal, y cuanto más, mejor.





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

DE DÓNDE PUEDEN OBTENER LAS INMOBILIARIAS DATOS PARA LA CAPTACIÓN DE CLIENTES CONFORME A LA NORMATIVA DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES



EN BREVE

En este artículo explicaremos cómo afecta la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de protección de datos personales y garantía de los derechos digitales a las actividades comerciales y de captación de clientes y, en concreto, qué fuentes de datos personales pueden ser lícitamente utilizadas con ese fin por las empresas inmobiliarias.



SUMARIO

1. Introducción
2. El consentimiento directo del interesado como base legitimadora
3. El uso comercial de los datos basado en el interés legítimo
4. Bases de datos personales suministradas por terceros
5. Conclusiones



**Ernesto José
Muñoz Corral**

Abogado Socio de
Picón & Asociados
Abogados

INTRODUCCIÓN

Según el Instituto Nacional de Estadística, la creación de empresas inmobiliarias ha aumentado un 70% en los últimos cinco años. La recuperación del sector, unida a su desregularización, han hecho que estas empresas disfruten de una expansión que no tiene precedentes en otros ámbitos económicos.



La feroz competencia y la presión derivada de un sistema de remuneración a los agentes que descansa, principalmente, en el pago de comisiones por venta, han hecho que se produzcan, en ocasiones, prácticas comerciales en las que, priorizando los resultados, se soslayan aspectos tan importantes como el necesario cumplimiento de la normativa de protección de datos personales.¹

En este artículo explicaremos cómo afecta esta normativa a las actividades comerciales y de captación de clientes y, en concreto, qué fuentes de datos personales pueden ser lícitamente utilizadas con ese fin por las empresas inmobiliarias.

EL CONSENTIMIENTO DIRECTO DEL INTERESADO COMO BASE LEGITIMADORA

El primer supuesto en el que una inmobiliaria podría utilizar los datos de una persona para realizar acciones de venta directa es

“EXISTEN ALGUNOS CASOS EN LOS QUE LAS INMOBILIARIAS PODRÍAN BASARSE EN LA FÓRMULA DEL INTERÉS LEGÍTIMO PARA TRATAR DATOS PERSONALES COMERCIALMENTE CON LA SEGURIDAD DE QUE NO ESTÁN VULNERANDO EL RGPD”

¹ Dicha normativa se contiene hoy en el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento General de Protección de Datos o RGPD) y en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales (LOPDGDD).

“ES OBLIGATORIO OFRECER AL CLIENTE LA POSIBILIDAD DE NEGARSE AL USO COMERCIAL DE SUS DATOS, TANTO EN EL MOMENTO DE RECABARLOS COMO EN CADA COMUNICACIÓN COMERCIAL QUE SE LE DIRIJA, DEBIENDO SIEMPRE ATENDERSE SU VOLUNTAD EN ESTE SENTIDO”

aquel en el **que el interesado haya dado su consentimiento** para ello a la propia empresa (art. 6.1.a RGPD).

Tal consentimiento ha de manifestarse mediante una declaración o una clara acción afirmativa, por lo que **no es admisible el consentimiento tácito o presunto**. Además, puede ser revocado en cualquier momento (art. 6.2 RGPD), debiendo atenderse inmediatamente la petición del interesado en ese sentido.

La carga de la prueba de la existencia del consentimiento correrá de cuenta de la empresa inmobiliaria (art. 7.1 RGPD), por lo que siempre es recomendable que quede constancia del mismo (por ejemplo, mediante un documento escrito elaborado a tal fin en el que el interesado estampe su firma).

En todo caso, para que el consentimiento sea válido, ha de haberse informado previamente al interesado de qué se pretende hacer con sus datos personales. Por ello, en el soporte a través del cual se recabe el consentimiento, debe constar la información legalmente exigida sobre protección de datos, en los términos del artículo 13 del Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento General de Protección de Datos o RGPD).

Si el escrito se refiere, además de al consentimiento para fines comerciales, **a otros asuntos**, la solicitud del consentimiento se debe presentar de forma que se distinga claramente de esos otros asuntos, de forma inteligible y de fácil acceso y utilizando un lenguaje claro y sencillo (art. 7.2 RGPD).

Cabe destacar que, en la medida en que la prestación del consentimiento para el uso comercial de los datos ha de ser libre, no puede supeditarse un servicio o la ejecución del contrato a que el interesado lo otorgue (art. 7.3 RGPD).

EL USO COMERCIAL DE LOS DATOS BASADO EN EL INTERÉS LEGÍTIMO

La segunda base en la que se puede fundar el uso de datos personales con fines comerciales es la del denominado **“interés legítimo”** (art. 6.1 f RGPD).

Esta fórmula se basa en que, existiendo un interés legítimo (el interés comercial de la inmobiliaria) que requiere un determinado tratamiento de datos personales, si ese interés, en el caso concreto, tiene más peso que los intereses o los derechos y libertades del titular de los datos, entonces, debe aquel prevalecer y permitirse el uso de los datos personales sin necesidad de pedir al interesado su consentimiento.

La aplicación de esta base legitimadora no está exenta de incertidumbre, ya que requiere efectuar **una ponderación de intereses** en la que no siempre es fácil decidir cuál de ellos debe prevalecer, sobre todo, por el riesgo de que la ponderación efectuada en un caso concreto pudiera no coincidir con la que haga la autoridad de control (en España, la Agencia Española de Protección de Datos).

No obstante, existen algunos casos en los que las inmobiliarias podrían basarse en la fórmula del “interés legítimo” para tratar datos personales comercialmente con la seguridad de que no están vulnerando el RGPD. La puerta a ello la abre el Considerando 47 del RGPD, que dispone expresamente que *“El tratamiento de datos personales con fines de mercadotecnia directa puede considerarse realizado por interés legítimo”*.

Aunque de la amplitud de esa redacción podría deducirse que cualquier acción de marketing directo podría basarse en el interés legítimo, la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) ha afirmado que el referido Considerando no excluye que siempre haya que efectuar la ponderación de intereses a la que nos hemos referido más arriba.

Siguiendo ese criterio, se ha reconocido que puede utilizarse el “interés legítimo” como base legitimadora del tratamiento de datos personales con fines comerciales en los casos siguientes:

a) Cuando la acción comercial se dirija a una persona que ya sea o haya sido cliente de la inmobiliaria, siempre que el interesado no se haya opuesto a que se le envíe publicidad y que esta sea de la propia empresa y se refiera a productos o servicios análogos a los que ya contrató el cliente.

No obstante, aun en estos casos, es obligatorio ofrecer al cliente la posibilidad de negarse al uso comercial de sus datos, tanto en el momento de recabarlos como en cada comunicación comercial que se le dirija, debiendo siempre atenderse su voluntad en este sentido.²

b) Cuando, para realizar la acción comercial, se traten sólo datos de contacto profesional de personas físicas que trabajen para personas jurídicas (por ejemplo, sociedades mercantiles), siempre que los datos se utilicen para mantener relaciones con la persona jurídica para la que trabajan, no con ellos como personas físicas (art. 19.1 LOPDGDD).³

c) Cuando se traten datos personales de empresarios individuales (autónomos) o profesionales liberales, siempre que la acción comercial se dirija a ellos en su condición profesional o empresarial, no como personas físicas (art. 19.2 LOPDGDD).⁴

d) Podría fundarse en el interés legítimo el tratamiento comercial de los datos que figuren en lo que la derogada LOPD⁵ denominaba “fuentes accesibles al público”.⁶ Así lo reconocía también dicha normativa, siempre que el interesado no se hubiese opuesto a ello.⁷ Con esa base, se ha dicho que, en el marco del RGPD, la ponderación operaría a favor de los intereses comerciales del vendedor frente a los del titular de los datos, ya que estos son públicos y, ni su naturaleza (se trata sólo de datos de contacto), ni los

“LOS INTERESADOS TIENEN SIEMPRE DERECHO A Oponerse a que se usen sus datos con fines de MARKETING, PUDIENDO HACERLO DE FORMA DIRECTA O BIEN INDIRECTAMENTE, INSCRIBIÉNDOSE EN LAS LISTAS DE EXCLUSIÓN COMERCIAL”

2 Se sigue en este ámbito una fórmula en la que aplican al ámbito off line las previsiones del artículo 21 de la Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSI), que, tras exigir el consentimiento expreso del interesado para poder enviarle comunicaciones comerciales electrónicas en el apartado 1, dispone en su apartado segundo que “Lo dispuesto en el apartado anterior no será de aplicación cuando exista una relación contractual previa, siempre que el prestador hubiera obtenido de forma lícita los datos de contacto del destinatario y los empleara para el envío de comunicaciones comerciales referentes a productos o servicios de su propia empresa que sean similares a los que inicialmente fueron objeto de contratación con el cliente. En todo caso, el prestador deberá ofrecer al destinatario la posibilidad de oponerse al tratamiento de sus datos con fines promocionales mediante un procedimiento sencillo y gratuito, tanto en el momento de recogida de los datos como en cada una de las comunicaciones comerciales que le dirija. (...)”.

3 A modo de ejemplo, se podrían tratar con fines comerciales los datos de contacto profesional de una persona para ofrecer una operación inmobiliaria a la empresa para la que trabaja, pero no para ofrecerle la compra directamente a él, como persona física.

4 Por ejemplo, se podrían tratar los datos de contacto profesional de un autónomo para ofrecerle la venta de un local comercial en el que pueda desempeñar su actividad profesional, pero no para ofrecerle la compra de una vivienda como persona física, fuera de su actividad profesional.

5 Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter personal.

6 Art. 3 j) LOPD: Fuentes accesibles al público: aquellos ficheros cuya consulta puede ser realizada, por cualquier persona, no impedida por una norma limitativa o sin más exigencia que, en su caso, el abono de una contraprestación. Tienen la consideración de fuentes de acceso público, exclusivamente, el censo promocional, los repertorios telefónicos en los términos previstos por su normativa específica y las listas de personas pertenecientes a grupos de profesionales que contengan únicamente los datos de nombre, título, profesión, actividad, grado académico, dirección e indicación de su pertenencia al grupo. Asimismo, tienen el carácter de fuentes de acceso público los diarios y boletines oficiales y los medios de comunicación.

7 Art. 6.2 LOPD “No será preciso el consentimiento (...) cuando los datos figuren en fuentes accesibles al público y su tratamiento sea necesario para la satisfacción del interés legítimo perseguido por el responsable del fichero o por el del tercero a quien se comuniquen los datos, siempre que no se vulneren los derechos y libertades fundamentales del interesado”. Esta previsión se completaba con lo establecido en similares términos en el artículo 30 LOPD para los tratamientos de datos con fines de publicidad y prospección comercial.

“ES FRECUENTE QUE LOS DATOS SEAN SUMINISTRADOS A LA INMOBILIARIA POR EMPRESAS DEDICADAS A COMERCIALIZAR FICHEROS CON FINES DE MARKETING (LIST BROKERS)”



fines para los que se utilizan (meramente comerciales), inciden de modo grave en la privacidad.

Lo expuesto hasta aquí no significa que la regla del interés legítimo opere en el ámbito de la mercadotecnia directa sólo en los casos mencionados. Puede haber otros, pero, como dijimos, sería necesario efectuar, en cada uno de ellos, una ponderación entre los intereses concurrentes, con la incertidumbre que ello conlleva.

Sea como sea, no debe olvidarse que los interesados tienen siempre derecho a oponerse a que se usen sus datos con fines de marketing, pudiendo hacerlo de forma directa o bien indirectamente, inscribiéndose en las listas de exclusión comercial. La principal de ellas es la denominada Lista Robinson, que es gestionada por ADIGITAL.⁸ Los datos de los inscritos no pueden ser utilizados comercialmente, por lo que, quien desee llevar a cabo una campaña de marketing directo, deberá previamente cruzar sus ficheros con aquella lista.

Es importante tener en cuenta que, en todos los casos en que los datos no se hayan obtenido directamente del interesado, sino de otras fuentes, será preceptivo informarle de las condiciones en que la inmobiliaria los está tratando, en los términos que dispone el artículo 14.1 del RGPD. Dicha información debe ofrecerse al afectado en la primera comunicación que se le dirija y, en todo caso, en el plazo máximo de un mes (art. 14.3 RGPD).

BASES DE DATOS PERSONALES SUMINISTRADAS POR TERCEROS

Es frecuente que los datos sean suministrados a la inmobiliaria por empresas dedicadas a comercializar ficheros con fines de marketing (*list brokers*).

Para que el tratamiento por la inmobiliaria de esos datos sea lícito, es necesario que el proveedor los haya obtenido legalmente con ese fin; es decir, que haya recabado el previo consentimiento del afectado o bien que, en el caso concreto, pueda aplicarse la regla del interés legítimo. De no ser así, el uso que de la base de datos hiciese la inmobiliaria deven-

⁸ <https://www.listarobinson.es/>

dría ilícito, con la consiguiente asunción de responsabilidades en las campañas comerciales que realice (sin perjuicio de la posibilidad de reclamar ulteriormente al suministrador del dato).

En estos casos, es fundamental la firma de un contrato con el proveedor datos, mediante el cual aquel garantice por escrito la estricta legalidad del fichero y la posibilidad de utilizarlo para los fines pretendidos por la inmobiliaria, asumiendo frente a esta las responsabilidades derivadas de que alguno de los datos (o el fichero al completo) no fuese lícito y se produjese una reclamación o denuncia por ello.

También será de aplicación a estos supuestos la regla del artículo 14 del RGPD, en relación con el deber de la inmobiliaria de informar al interesado de que sus datos están siendo tratados por ella.

Para terminar, conviene destacar que, con frecuencia, se encuentran en el mercado bases de datos que, por haber sido creadas con fines específicos no comerciales, no pueden ser utilizadas en la realización de campañas de marketing sin el consentimiento de los interesados. Nos referimos, por ejemplo, a los listados con datos de abonados que son generados por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia para la prestación por los operadores registrados del servicio de información telefónica, que no son fuentes públicas de datos, sin perjuicio de que, a partir de ellos, se elaboren listados que sí lo sean (los repertorios telefónicos accesibles al público).



CONCLUSIONES

- No todos los datos personales que son accesibles, directa o indirectamente, a una empresa inmobiliaria pueden ser utilizados libremente para captar clientes
- La normativa de protección de datos establece ciertas limitaciones que restringen la tipología de ficheros que se pueden utilizar y las condiciones en que puede hacerse
- Sólo deberían tratarse aquellos que cumplan las exigencias normativas, puesto que, en otro caso, el riesgo de sanción es elevado, en especial, cuando se trata de ficheros adquiridos a terceros que no cumplan las exigencias de licitud o se trate de ficheros que no pueden ser utilizados para captación de clientes por haber sido creados con otra finalidad



LOS INTERMEDIARIOS DE CRÉDITO INMOBILIARIO EN LA LEY 5/2019, REGULADORA DE LOS CONTRATOS DE CRÉDITO INMOBILIARIO



EN BREVE

En este artículo se tratan nuevos conceptos y nuevas obligaciones, que no son tan nuevas, sobre el tema de los intermediarios de crédito inmobiliario en la Ley 5/2019, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario.



SUMARIO

1. Antecedentes
2. Doble regulación para los intermediarios financieros
3. Del registro de los intermediarios de créditos inmobiliarios de la LCCI. Una obligación no sólo formal
4. Conclusiones



**Miquel
Morales
Sabaleta**

Abogado Asociado.
Director Área Civil y
Procesal de AGM abogados

ANTECEDENTES

La actividad de los mediadores o los intermediarios de préstamos o créditos para consumidores vino a regularse por vez primera, tarde, a través de la Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito.



Decimos tarde porque, para el mes de marzo de 2009, hacía ya más de un año del estallido de la crisis económica y financiera que ha removido los cimientos de nuestra economía –nacional e internacionalmente- y, diría más, los cimientos de nuestra sociedad; y ello, hasta puntos y con derivaciones que, aún hoy, no llegamos a ser del todo conscientes.

Para esa fecha, la edad dorada de las agencias de intermediación financiera para consumidores había pasado. Muchos de los autónomos y muchas de las empresas, pequeñas y no tan pequeñas, algunas dentro de nada desdeñables estructuras de franquicia, que se habían embarcado en lo que parecía el maravilloso e inagotable mercado de la intermediación financiero-inmobiliaria, si no habían cerrado sus puertas, se encontraban muy próximas al descalabro definitivo.

La ubicación en la que aquella Ley define lo que debía entenderse como “intermediario de préstamos o créditos” es un tanto extraña pues, en lugar de hacerlo al principio, en un artículo de definiciones o de delimitación del objeto de la norma o, cuando menos, de forma

“LA LEY 2/2009, DE 31 DE MARZO, REGULA LA CONTRATACIÓN CON LOS CONSUMIDORES DE PRÉSTAMOS O CRÉDITOS HIPOTECARIOS Y DE SERVICIOS DE INTERMEDIACIÓN PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS DE PRÉSTAMO O CRÉDITO”

destacada al principio del Capítulo destinado regular la actividad de intermediación; lo hace en el párrafo segundo del punto 3 del artículo 19, después de establecer ciertas obligaciones de información en la publicidad y las comunicaciones comerciales de estos intermediarios a los que todavía no ha definido.

“CON LA APROBACIÓN DE LA LCCI NO QUEDA DEROGADA LA LEY 2/2009, NI LA DEFINICIÓN DE INTERMEDIARIO DE PRÉSTAMOS O CRÉDITOS INDEPENDIENTES, PERO QUEDA RELEGADA A AQUELLOS PRÉSTAMOS O CRÉDITOS QUE QUEDAN FUERA DEL MARGEN DE APLICACIÓN DE LA NUEVA LEY”

En cualquier caso, la Ley 2/2009 define a los “intermediarios independientes de préstamos o créditos” como aquellas “...empresas que, sin mantener vínculos contractuales que supongan afección a entidades de crédito o empresas que comercialicen créditos o préstamos, ofrezcan asesoramiento independiente, profesional e imparcial a quienes demanden su intervención para la obtención de un crédito o préstamo”.

Para “pulir y dar esplendor” a tal definición, el legislador la completaba con una presunción que no admite prueba en contrario; la presunción de que ha existido, en todo caso, asesoramiento independiente, cuando se presenten al cliente, al menos tres ofertas vinculantes de préstamo o crédito de entidades de crédito u otras empresas sobre cuyas condiciones jurídicas y económicas el intermediario asesorará al consumidor¹.

La referida Ley del año 2009 estableció la obligación de inscripción de dichos intermediarios en un Registro, que no fue creado reglamentariamente hasta el año 2011, mediante la

aprobación del Real Decreto 106/2011, de 28 de enero, por el que se crea y regula el Registro estatal de empresas previsto en la Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito, y se fija el importe mínimo del seguro de responsabilidad o aval bancario para el ejercicio de estas actividades.²

Dicho Registro, que había de coordinarse con los registros que, a estos efectos crearan las CCAA con competencias en materia de consumo, iba a depender del Instituto Nacional del Consumo y, concretamente, de la Subdirección General de Calidad del Consumo del Instituto Nacional del Consumo.

La eficacia de dicho registro ha sido más que dudosa, por no decir nula, debido a (i) la lentitud de su implementación, (ii) la innecesaria dispersión en registros autonómicos que, en su mayor parte, no se han creado —cinco años más tarde, en 2016, el Defensor del Pueblo informaba de que sólo se había creado el de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia³, (iii) la imposibilidad de acceso y consulta “on line”, y (iv) la aprobación de una nueva normativa comunitaria⁴ que sería la que, también con la demora acostumbrada, ha dado lugar a la Ley 5/2019, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario (en adelante, LCCI) que da pie a la redacción de este artículo, en virtud de la cual el registro de intermediarios debe depender de autoridades con facultad de supervisión financiera, en lugar de autoridades en materia de consumo.

DOBLE REGULACIÓN PARA LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Con la aprobación de la LCCI no queda derogada la Ley 2/2009, ni la definición de intermediario de “préstamos o créditos independientes”, pero queda relegada a aquellos

¹ Aunque, por otro lado, no obliga a que estas tres ofertas vinculantes lo sean de tres entidades de crédito distintas (vid. Art. 22.4 de la Ley) quedando abierta la puerta a la presentación al consumidor de tres ofertas vinculantes de tres, de dos o de una sola entidad; hecho este que abre la puerta a dudar de la independencia del mediador, obligándonos a pensar en que la presunción de independencia que establece la Ley no admita prueba en contrario quizás no era tan buena idea (la presunción que los operadores jurídicos conocemos con la expresión latina “iuris et de iure”, contrariamente a la presunción que sí la admite, y que conocemos como “iuris tantum”).

² <https://www.notariosyregistradores.com/doctrina/2011-prestamos-entidades-no-de-credito.htm>

³ <https://www.defensordelpueblo.es/resoluciones/creacion-de-registros-autonomicos-de-empresas-que-se-dedican-a-la-actividad-de-concesion-de-prestamos-y-creditos-hipotecarios-o-a-su-intermediacion/>

⁴ Directiva 2014/17/UE del Parlamento y del Consejo de 4 de febrero de 2014, sobre contratos de créditos celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial.

préstamos o créditos que quedan fuera del margen de aplicación de la nueva Ley⁵

Y como la LCCI da una nueva definición del concepto de “intermediario de préstamos o créditos independientes”, a los que denomina “Intermediarios de crédito inmobiliario” y crea un nuevo Registro de Intermediarios de crédito Inmobiliario, este dependiente del Banco de España, tenemos, en consecuencia, dos definiciones –parecidas, pero no idénticas- de una misma actividad profesional.

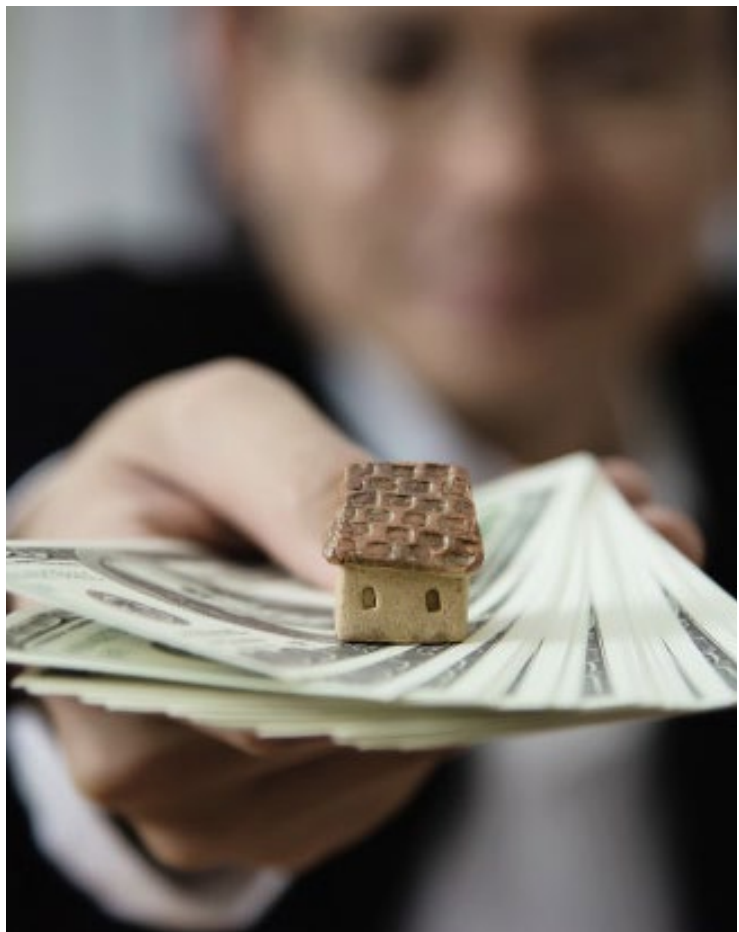
Ahora tenemos, en consecuencia:

- a) Una regulación de la intermediación de préstamos/créditos con personas físicas⁶ **garantizados con hipoteca u otro derecho real de garantía vinculados a la finalidad de adquirir o refinanciar derechos de propiedad sobre inmuebles de uso residencial** construidos o por construir, la de la LCCI, con su nuevo registro, sus normas de ordenación, su supervisor y su régimen de sancionador.
- b) Otra regulación para la intermediación de préstamos/créditos al consumo, **garantizados o no con hipoteca u otro derecho real de garantía, cuya finalidad NO sea la de adquirir o conservar derechos de propiedad sobre terrenos o inmuebles construidos o por construir**, cuya regulación sigue siendo la de la Ley 2/2009, de 31 de marzo.

Esta situación obliga a los profesionales de la intermediación financiera a estar en paz y equilibrada armonía en el cumplimiento de ambas normativas si se dedican a la intermediación de ambos tipos de préstamos o créditos, lo que puede generar y generará más de una duda y una cierta inseguridad jurídica

Eso sí, el legislador trata de completar y suplir las posibles contradicciones, los inexplicables vacíos y la consiguiente inseguridad jurídica que comporta esa duplicidad reguladora; cosa que en parte consigue, mediante la declaración de la aplicación supletoria de la Ley 2/2009, de 31 de marzo para aquellos supuestos en los que la “persona física” con la que se intermedia un préstamo hipotecario de los afectos a la LCCI sea un consumidor.

“ESTA SITUACIÓN OBLIGA A LOS PROFESIONALES DE LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA A ESTAR EN PAZ Y EQUILIBRADA ARMONÍA EN EL CUMPLIMIENTO DE AMBAS NORMATIVAS SI SE DEDICAN A LA INTERMEDIACIÓN DE AMBOS TIPOS DE PRÉSTAMOS O CRÉDITOS, LO QUE PUEDE GENERAR Y GENERARÁ MÁS DE UNA DUDA Y UNA CIERTA INSEGURIDAD JURÍDICA”



⁵ Ver, en este sentido, la Disposición final novena de la LCCI.

⁶ Sí, la LCCI no habla de consumidores sino de “personas físicas”, para menor claridad reguladora.

“LA DISPOSICIÓN TRANSITORIA 2ª DE LA LCCI ESTABLECE QUE LOS INTERMEDIARIOS DE CRÉDITO INMOBILIARIO QUE A LA FECHA DE ENTRADA EN VIGOR DE ESTA LEY ESTUVIERAN EJERCIENDO TAL ACTIVIDAD, DEBEN SOLICITAR SU RECONOCIMIENTO EN EL PLAZO DE SEIS MESES, ANTES DEL PRÓXIMO 16 DE DICIEMBRE DE 2019”

DEL REGISTRO DE LOS INTERMEDIARIOS DE CRÉDITOS INMOBILIARIOS DE LA LCCI. UNA OBLIGACIÓN NO SÓLO FORMAL

Del enrevesado texto de la LCCI parece desprenderse que el Registro de Intermediarios de Crédito al que deben inscribirse los intermediarios afectos a esta Ley es el mismo creado por el Real Decreto 106/2011, de 28 de enero.

Esta Ley debe servir para dar un impulso de implementación práctico y generalizado a dicho registro, así como a su publicidad y accesibilidad, incluso en línea, no ya por voluntad de nuestro legislador, sino ahora por imposición de la Directiva que la LCCI viene a trasponer.

El artículo 29.4 de la Directiva 2014/17/UE establece que:

“Los Estados miembros velarán por que todos los intermediarios de crédito reconocidos, ya sean personas físicas o jurídicas, sean consignados en un registro ante una autoridad competente de su Estado miembro de origen. Los Estados miembros velarán por que el registro de intermediarios de crédito se mantenga actualizado y esté disponible en línea”.

Dada la causa y origen de esta normativa -la inestabilidad financiera derivada de prácticas que se mostraron muy nocivas para la economía y la sociedad en general-, este registro pasa ahora a estar bajo la supervisión de una autoridad como el Banco de España, que asume la obligación de informar sobre los órganos competentes para el registro y la supervisión de los intermediarios de crédito inmobiliario en cada Comunidad Autónoma, y que queda facultado también para establecer mediante circular -cosa que ya ha hecho como veremos-, los requisitos técnicos mínimos respecto al contenido y formato de la información que debe reflejar el registro y la autoridad a la que corresponda su gestión, para conseguir la tan necesaria coherencia, calidad y unidad de la información. Con ese mismo objetivo, el Banco de España debe crear un punto único de información que permita *“el acceso público fácil y rápido y que agregará la información del conjunto de registros”*.

Debe destacarse, además, que la LCCI dota a la autoridad competente para la gestión del registro la facultad de **revocar** *“el reconocimiento para operar como intermediario de crédito inmobiliario en el correspondiente registro”* en determinado supuestos, en especial, si detecta que el registro se ha obtenido mediante declaraciones o medios irregulares, si deja de cumplir sobrevenidamente con los requisitos requeridos para ello, o **en virtud de resolución sancionadora firme**.

La supervisión de los intermediarios de crédito inmobiliario corresponderá al organismo designado por la Comunidad Autónoma o al Banco de España si el intermediario (i) opera en más de una Comunidad Autónoma o (ii) si este intermediario proviene de otros Estados y va a operar a través de sucursal o en régimen de prestación de servicios, sea cual sea el ámbito geográfico en el que vayan a desarrollar su actividad.

La disposición transitoria 2ª de la LCCI establece que los intermediarios de crédito inmobiliario que a la fecha de entrada en vigor de la esta Ley -entró en vigor el pasado 16 de junio- estuvieran ejerciendo tal actividad, deben solicitar su reconocimiento en el **plazo de seis meses**. A estos efectos, sus representantes deberán realizar una evaluación del cumplimiento de los requisitos necesarios para su inscripción con carácter previo a solicitar

la misma y solicitar esta inscripción, antes del próximo 16 de diciembre de 2019.

Estos requisitos, que ya han sido desarrollados por el Banco de España en su Orden ECE/482/2019, de 26 de abril, no son otros que los que permitan acreditar a la entidad intermediaria que el personal afecto a la actividad regulada en la LCCI reúne los conocimientos y competencias necesarios y actualizados sobre todos los productos que comercializan, y, en especial, respecto de la elaboración, oferta y concesión de contratos de préstamo y de la actividad de intermediación de crédito.

Esos conocimientos podrán demostrarse, bien a través de la acreditación de la titulación de grado o máster en Economía o Administración y Dirección de Empresas, bien por estar acreditados para prestar asesoramiento en materia de inversión conforme a lo previsto en el artículo 220 *sexies* del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, bien mediante la realización de módulos de formación con un mínimo de 65 horas o de un 20% menos de horas si se acredita experiencia laboral consistente en la actividad laboral en ámbitos relacionados con la preparación, distribución, intermediación o concesión de productos de préstamo inmobiliario durante un mínimo de cinco años.

CONCLUSIONES

- Con la LCCI, el legislador (i) da un paso importante en orden a la regulación de los intermediarios financieros de crédito, aunque limitada a la mediación a productos de crédito concedidos a personas físicas (consumidoras o no) vinculados a garantías reales referidas a inmuebles destinados o que se destinarán a uso residencial, (ii) establece un plazo de seis meses que fine el próximo mes de diciembre para que las entidades mediadoras se inscriban en el correspondiente registro, (iii) El Banco de España pasa a tener funciones de supervisión y control sobre este sector, dada su innegable e indisoluble vinculación al mercado financiero y de crédito, aunque de momento “únicamente” sobre aquellas entidades que operan en más de una Comunidad Autónoma y sobre las empresas del sector provenientes de otros Estados que pretendan ejercer su actividad en España



LA DISOLUCIÓN DEL CONDOMINIO Y SU TRIBUTACIÓN EN EL ITP Y AJD. ANÁLISIS DE LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO DE 26 DE JUNIO DE 2019



EN BREVE

Nuestro Código Civil regula la comunidad de bienes en el Título III del Libro II, en los artículos 392 y siguientes. Dispone el artículo 392 CC que hay comunidad cuando la propiedad de una cosa o de un derecho pertenece proindiviso a varias personas.



SUMARIO

1. La división de la comunidad de bienes y su fiscalidad. Notas introductorias
2. Antecedentes. Extinción parcial del condominio
3. Análisis de la Sentencia del Tribunal Supremo de 26 de junio de 2019.
4. El voto particular
5. Conclusiones



Diego Rodríguez Marcos

Abogado.
Basilea Abogados

LA DIVISIÓN DE LA COMUNIDAD DE BIENES. NOTAS INTRODUCTORIAS

El efecto natural a la comunidad de bienes es la posibilidad de cesar en la misma mediante el ejercicio de la acción de división a la que se refiere el artículo 400 del Código Civil (en adelante CC), en su párrafo primero, al establecer que ningún copropietario estará obligado a



permanecer en la comunidad, pudiendo pedir cada uno de ellos en cualquier momento que se divida la cosa común. Por tanto, cualquier comunero tiene derecho a separarse de la comunidad y ello implica en principio, sea uno o todos los que se separen, la disolución de la comunidad existente.

El artículo 1062 CC, aplicable a la división entre partícipes en la comunidad de bienes¹, establece que cuando una cosa sea indivisible o desmerezca mucho por su división, podrá adjudicarse a uno, a calidad de abonar a los otros el exceso en dinero.

En relación con este precepto, el artículo 7.2.b) de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados² contiene una importante salvedad en relación con lo que se han de considerar transmisiones patrimoniales a efectos de liquidación y pago del impuesto. Así, menciona que se considerarán transmisiones patrimoniales los excesos de adjudicación declarados, salvo los

**“NINGÚN COPROPIETARIO
ESTARÁ OBLIGADO A
PERMANECER EN LA
COMUNIDAD DE BIENES,
PUDIENDO PEDIR CADA UNO DE
ELLOS EN CUALQUIER MOMENTO
QUE SE DIVIDA LA COSA COMÚN”**

que surjan de dar cumplimiento a lo dispuesto en los artículos 821, 829, 1056 (segundo) y 1062 (primero) del Código Civil.

Es aquí donde encontramos la principal controversia, siendo clave si con la operación que se produzca se entiende que se ha producido la extinción de la comunidad (total, o

¹ De acuerdo a lo dispuesto en el 406 CC, que establece que “serán aplicables a la división entre los partícipes en la comunidad las reglas concernientes a la división de la herencia”.

² Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (en adelante, TRLITPAJD).

parcial), o bien si se ha producido una simple transmisión de participaciones. La polémica no está exenta de interés, puesto que en el primer caso la disolución de la comunidad tributa por el IAJD, normalmente al 1%, mientras que, en el segundo, la compraventa de cuotas indivisas tributaría por el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, en la mayoría de comunidades al 7%.

Sobre esta excepción tributaria trata la Sentencia del Tribunal Supremo de 26 de junio de 2019, que analizaremos a continuación. Como veremos han venido siendo dispares los pronunciamientos del Alto Tribunal sobre los requisitos para que se entienda producida la extinción de la comunidad, destacando en esta última sentencia la importancia que el Tribunal Supremo vuelve a conceder a la expresión “a uno” del 1062 del CC, y especialmente sobre la necesidad de que en el negocio jurídico que se examine exista realmente el ejercicio de una facultad de división de la cosa común.

ANTECEDENTES. EXTINCIÓN PARCIAL DEL CONDOMINIO

Volviendo a los antecedentes jurisprudenciales y doctrinales relativos a la extinción del condominio, hasta hace bien poco era opinión casi unánime en la doctrina, y en la jurisprudencia (STS de 12/4/2007 o 25/2/2011, entre otras), que nos encontrábamos ante un negocio jurídico declarativo o especificativo, pero en modo alguno traslativo, debiendo para ello cumplirse las siguientes reglas de proporcionalidad:

- a) Que en la extinción parcial las adjudicaciones al comunero saliente fueran equivalentes a su participación en la comunidad.
- b) Que los bienes adjudicados formasen parte del patrimonio de la comunidad de bienes.
- c) En relación con la extinción parcial en cuanto a los bienes que quedan en la comunidad, la participación del saliente habría de repartirse de manera proporcional a la cuota entre los comuneros que permanecen.

De las formas de extinción del condominio, es la extinción parcial del mismo y su tributa-

ción la que ha generado más controversia. Para situarnos en el problema, digamos que la extinción parcial del condominio puede ser objetiva o subjetiva.

En la extinción parcial objetiva, se produce la salida de la comunidad de determinados bienes de la comunidad, que serán adjudicados a los respectivos comuneros en proporción a su cuota en la misma. Los miembros de la comunidad, por su parte, conservan su participación inicial respecto de los bienes que permanecen en la comunidad. Estaríamos ante una auténtica disolución parcial de comunidad.

En la subjetiva, se produce la salida de un miembro de la comunidad. En pago de su cuota, se le adjudican bienes de la comunidad equivalentes a su haber teórico en la misma. Por su parte, los miembros que permanecen en la comunidad mantendrán su cuota respecto de los bienes no adjudicados al saliente, y aumentarán en proporción a la misma con la prorrata proporcional del comunero saliente. Nos encontraríamos, igualmente en este caso, ante una auténtica disolución parcial de comunidad.

En efecto el Tribunal Supremo, mediante Sentencia de fecha 28 de junio de 1999³, vino a establecer que desde el punto de tributario, si el acto que debe analizarse es la adquisición de cuotas indivisas, no hay diferencia entre el supuesto de adquisición por un comunero de toda la cosa, y el supuesto de adquisición por varios comuneros de las cuotas de otros, toda vez que ambos son actos declarativos de fijación. Es decir, el que la comunidad persistiese, compuesta por menos comuneros, no alteraba según aquel juicio del propio TS el criterio liquidatorio fiscal de no sujeción previsto para las disoluciones de comunidad.

El mismo criterio, por ejemplo, seguía entre otras la Dirección General de Tributos de Madrid, en su repuesta a la consulta vinculante de 29 de septiembre de 2010. La Dirección General Tributaria confirma la no sujeción de la escritura de separación y adjudicación al comunero que se separa de la porción que le correspondía en la comunidad al ITPAJD. Así, el criterio aplicable era que, en las operaciones de separación de un comunero, con subsistencia de la comunidad o sin ella porque otro comunero adquiere la parte de aquel que se separa,

3 Sentencia TS de 28/06/1999, dictada en el recurso de casación en interés de ley 8138/1998.

no hay transmisión ni civil ni fiscal. Porque lo relevante, aunque haya variado la composición en el condominio, es que no haya habido alteración en el valor de las cuotas respectivas, es decir que hayan cambiado de manos sin cambiar de valor. Este criterio, que venía rigiendo de manera mayoritaria, parece haber sido definitivamente modificado en la reciente Sentencia de 26 de junio de 2019.

Por el contrario, también existen antecedentes que, de manera más o menos próxima, se acercaban al nuevo criterio mantenido por el Tribunal Supremo en su sentencia de 26 de junio de 2019. En ellos se ha considerado que, en ciertas situaciones, bajo una aparente extinción parcial del condominio, se encuentra disfrazada una simple transmisión de cuotas, en la que no se respetan los requisitos antes expuestos, por lo que han merecido civil y fiscalmente la consideración de permuta.

En este sentido nos encontramos con algunas de estas situaciones de extinción parcial del condominio “aparente”, tratadas tanto por la Dirección General de Registros y Notariado, como por el propio Tribunal Supremo. La resolución de la DGRN de 11 de noviembre de 2011 se pronunció sobre un caso de extinción parcial de comunidad, en la que cuatro comuneros, cada uno titular de una quinta parte indivisa de una finca, extinguen parcialmente la comunidad respecto de la quinta parte indivisa de uno de ellos, al que se le compensa en metálico, adjudicándose la dicha parte a los otros tres. En este caso se acogió la tesis del Registrador, que consideró que el objeto de la extinción era una quinta parte indivisa que solo pertenecía a uno de los comuneros y no a los demás, por lo que sobre ese objeto no había comunidad, y no podía haber disolución de la misma. En síntesis, para la DGRN o había extinción total de la comunidad o no había extinción de comunidad, puesto que consideraba que no cabe la extinción parcial. Un criterio este último ciertamente cuestionable, y contrario a la Jurisprudencia mayoritaria y la práctica diaria en materia fiscal.

Por otra parte, la sentencia del Tribunal Supremo de 12 de diciembre de 2012⁴, partió de una situación de cotitularidad de cuatro hermanos sobre cuatro inmuebles por partes iguales, y consideró que hay un exceso de adju-

dicación producido por haberse quedado uno de los cuatro titulares con tres cuartas partes indivisas y otro con una cuarta parte restante de los cuatro inmuebles, entendiendo que encubre una transmisión de cuotas entre los comuneros que debe tributar por transmisiones patrimoniales onerosas. Entiende el Tribunal que es claro que no se produce la “adjudicación a uno” que es la prevista en el artículo 1062.1 del CC, por lo que se ha producido una transmisión de cuotas. Esta sentencia será invocada ahora por el Tribunal Supremo en su sentencia de 26 de

“CUANDO UNA COSA SEA
INDIVISIBLE O DESMEREZCA
MUCHO POR SU DIVISIÓN,
PODRÁ ADJUDICARSE A UNO,
A CALIDAD DE ABONAR A LOS
OTROS EL EXCESO EN DINERO”



⁴ Sentencia TS de 12/12/2012, Recurso de casación para la unificación de la doctrina nº 158/2010.

junio de 2019, al entender que estamos ante situaciones análogas.

SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO DE 26 DE JUNIO DE 2019

La sentencia se refiere a un caso de disolución parcial de una comunidad de bienes, y analiza la transmisión, por parte de dos comuneros a los otros dos, de su cuota de participación en el condominio de cosa indivisible, con la correspondiente contraprestación, que consiste en la asunción por los comuneros adjudicatarios de la obligación de pago de la deuda de la que hasta entonces eran responsables, también, los comuneros transmitentes.

En el supuesto en concreto, un matrimonio casado en régimen de separación de bienes, y sus dos hijos, adquirieron en 2007 una vivienda en Alicante, mediante una participación indivisa del 25% cada uno del pleno dominio sobre el inmueble.

En 2008, los comuneros otorgan escritura pública de modificación de comunidad, en la que acuerdan que el citado inmueble se adjudique a los dos padres, por mitad y proindiviso, con carácter privativo, asumiendo éstos solidariamente la obligación de pago íntegro de la deuda con garantía hipotecaria, y recibiendo los hijos, además, una pequeña cantidad que correspondía una vez deducido del valor del inmueble la deuda hipotecaria, dándose de esta manera todos los comuneros por pagados.

Los adquirentes, sujetos pasivos obligados, autoliquidaron únicamente el gravamen de Actos Jurídicos Documentados de los artículos 28 y 30 del TRLITPAJD, al entender que resultaba de aplicación el supuesto del artículo 7.2.b) de la misma norma, en relación con el artículo 1062 del Código Civil, por tratarse de un supuesto no sujeto a la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas.

La Administración autonómica entendió por el contrario que se había producido una transmisión de cuotas en favor de dos de los miembros de la Comunidad, sujeta a la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas al tipo de 7% sobre el valor atribuido al bien transmitido. Contra la liquidación de la Administración, los

obligados formularon reclamación económico-administrativa ante el Tribunal Económico Administrativo Regional de la Comunidad Valenciana, que estimó la misma, anulando las liquidaciones practicadas, al entender que sí existía la exoneración de tributación del artículo 7.2.b) del TRLITPAJD, por extinción parcial del condominio sobre el inmueble.

Recurrida esta decisión en vía contencioso-administrativa, el Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana desestimó el recurso planteado por la Generalitat Valenciana⁵. Esta desestimación es objeto del recurso de casación analizado.

Mediante Auto de admisión de 15 de enero de 2018, el TS fijó las dos cuestiones sobre las que recaía interés casacional:

- 1) Determinar si la extinción del condominio existente sobre determinado bien inmueble tributa por la modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO), o por la modalidad de Actos Jurídicos Documentados del Impuesto sobre TP y AJD.
- 2) Determinar, en el caso de que se halle sometida a la modalidad de TPO, si tal operación surge de dar cumplimiento a la previsión contenida en el artículo 1062 CC, concurriendo, por tanto, la salvedad del artículo 7.2.B), párrafo primero, del TRLITPAJD.

La resolución del órgano económico-administrativo, confirmada por la sentencia recurrida, anuló las liquidaciones practicadas por la Administración autonómica, por entender que la escritura pública documenta un acuerdo de extinción parcial de condominio sobre determinado inmueble, que no está sujeta a TPO, por aplicación de lo dispuesto en el art. 7.2.b) TRLITPAJD, en relación con el por cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 1062 del Código Civil.

El Tribunal Supremo, mediante esta sentencia, casa y anula la sentencia del TSJ de la Comunidad Valenciana recurrida. Y fija como doctrina en esta sentencia que la adjudicación a dos de los comuneros de una participación superior a la que inicialmente ostentaban en la comunidad de propietarios, con una contra-

⁵ Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana, de 21 de abril de 2017, recurso 553/2013.

prestación onerosa, constituye un exceso de adjudicación sujeto a TPO.

La cuestión analizada es el tratamiento tributario que debe darse a la transmisión de cuotas entre comuneros en el caso de participaciones sobre una cosa indivisible. No se cuestiona, en este caso, la indivisibilidad de la cosa común, pero el Tribunal Supremo sí cuestiona que el negocio jurídico celebrado tenga por finalidad la división de la cosa. La finalidad, concluirá, es la transmisión de cuotas entre comuneros.

Así, considera que dos comuneros han transmitido a los otros dos su cuota de participación en el condominio de cosa indivisible, con la correspondiente contraprestación, que consiste en la asunción por los comuneros adjudicatarios de la obligación de pago de la deuda de la que hasta entonces eran responsables, también, los comuneros transmitentes.

“EL SUPREMO FIJA COMO DOCTRINA QUE LA ADJUDICACIÓN A DOS DE LOS COMUNEROS DE UNA PARTICIPACIÓN SUPERIOR A LA QUE INICIALMENTE OSTENTABAN EN LA COMUNIDAD DE PROPIETARIOS, CON UNA CONTRAPRESTACIÓN ONEROSA, CONSTITUYE UN EXCESO DE ADJUDICACIÓN SUJETO A TPO”

Suscríbese 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 DIFUSION 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.economistjurist.es. DIFUSION JURÍDICA Y TEMAS DE ACTUALIDAD S.L. con domicilio en Calle Rosa de Lima, 1 – Edif. Alba. Ofic. 101 – 28290 – Las Rozas – Madrid (España) 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 y la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, dirigiendo su solicitud por escrito a Calle Rosa de Lima, 1 – Edif. Alba. Ofic. 101 – 28290 – Las Rozas – Madrid (España) o bien enviando un correo electrónico a info@economistjurist.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.aepd.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 de info@economistjurist.es

- ☐ No deseo recibir comunicaciones a través de e-mail.

En este caso, argumenta el Alto Tribunal:

- No hay un efecto de especificación del derecho preexistente, ni para quien transmite, que recibe una cosa distinta, pero tampoco para quien adquiere.
- Considera el Tribunal que los miembros de la comunidad que transmiten participación en la cosa común están ejercitando estrictamente su derecho de disposición sobre la cuota ideal que les corresponde.
- El negocio jurídico aquí analizado es estrictamente traslativo del dominio, y no extintivo de una situación de condominio.

Menciona la sentencia además que los dos comuneros que aumentan su participación, que son los sujetos pasivos del tributo, expresan con el acto gravado una capacidad económica susceptible de tributación, ya que adquieren un nuevo derecho y lo hacen de forma onerosa, en virtud de la asunción de una nueva obligación. En una interpretación cuando menos cuestionable, insiste el TS en que el negocio jurídico no expresa la voluntad extintiva de los comuneros respecto a la situación de comunidad y, lo que es más importante, desde el punto de vista del ordenamiento jurídico, no origina este resultado, sino que, por el contrario, la calificación jurídico-tributaria que corresponde es la de un negocio jurídico traslativo del dominio con causa onerosa mencionado en el artículo 1274 CC⁶.

Esta misma conclusión ya fue alcanzada en la Sentencia del Tribunal. Supremo de 12 de diciembre de 2012, antes referida brevemente, excluyendo que se trate de un supuesto de división de la cosa, con exceso de adjudicación no sujeto.

Así, el Tribunal Supremo declara que la calificación tributaria del presente caso es la de una convención que supone la adjudicación a dos de los comuneros de una participación superior a la que inicialmente ostentaban en la comunidad de propietarios, con una contraprestación onerosa, que en este caso es la correlativa obligación de asumir el pago de la deuda garantizada con hipoteca sobre el bien. Se trata por tanto de un hecho imponible sujeto a la

modalidad de TPO del art. 7.2.b) del TRLITPAJD, exceso de adjudicación declarado, que no puede acogerse a la previsión contenida en el art. 1062 CC, en relación al art. 406 CC, por lo que no concurre la exoneración de tributación por el hecho imponible recogida en el art. 7.2.b), párrafo primero del TRLITPAJD.

La principal conclusión que alcanza el TS, además de que no se cumpla el requisito fijado por el 1062 CC de “adjudicarse a uno”, es que en este caso en el negocio jurídico examinado no existe, en absoluto, el ejercicio de una facultad de división de la cosa común. Concluye el Alto Tribunal, que los excesos de adjudicación a que se refiere el artículo 7.2.b) del TRLITPAJD son, en realidad, aquellos en que la compensación, sea en metálico o no, funciona cabalmente como elemento equilibrador de la equivalencia y proporcionalidad de las mutuas contraprestaciones del condominio transmitente y el adjudicatario. Un equilibrio que, de nuevo en una interpretación cuestionable, mantiene el TS que no se produce en este supuesto.

EL VOTO PARTICULAR

La polémica, no obstante, no queda plenamente resuelta, siendo esperables nuevos conflictos en el futuro en relación con la cuestión planteada. Así se desprende del voto particular formulado en sentido contrario por tres de los magistrados de la Sala, que consideran que el planteamiento sobre el que reposa la Sentencia carece del necesario fundamento. No estamos, defienden los discrepantes, ante una verdadera transmisión del dominio, sin que exista el efecto traslativo que se defiende, principalmente porque el acto no atribuye algo que antes no se tuviera, ni produce en los comuneros beneficio patrimonial alguno. Nos encontramos, mantienen, ante actos internos de la comunidad de bienes, especificativos de un derecho preexistente, una situación que no solamente se produce cuando la comunidad se extingue, sino también cuando, como en este caso, la misma se mantiene con menos condueños.

Mencionan así mismo, que no estaríamos ante el mismo caso analizado por la Sentencia

⁶ El artículo 1274 CC dispone que en los contratos onerosos se entiende por causa, para cada parte contratante, la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte.

TS 12/12/2012, en el que la compensación en metálico quizás no consiguió actuar como elemento equilibrador de la proporcionalidad que debe presidir toda división en la comunidad. En aquel supuesto, se habría sobrepasado el interés del partícipe, constituyéndose una adjudicación que lo supera en perjuicio del resto de los condueños. Al contrario, en este caso claramente y según los discrepantes, se mantendría la igualdad que presidía en la comunidad anteriormente al acto jurídico, un criterio que, a la vista de los antecedentes del caso, entendemos es más sólido en su planteamiento.

Concluyen estos magistrados sus argumentos discrepantes afirmando que la sentencia objeto de impugnación acertó en la calificación jurídica de la operación y en su consideración de no sujeta al ITP al no constituir la misma un negocio traslativo del dominio, sino un acto especificativo o de fijación de una cuota preexistente.

CONCLUSIONES

- La sentencia analizada sin duda puede afectar a un buen número de operaciones de extinción parcial del condominio, que hasta ahora se consideraban no sujetas. Se termina con una línea de considerable uniformidad, que como hemos visto establecía que era indiferente que la comunidad se extinguiese, o que permaneciese, con menos condueños, siempre que se respetase el equilibrio el principio de proporcionalidad y equilibrio entre los comuneros. El voto particular emitido por los Magistrados discrepantes se levanta, entendemos, sobre criterios más sólidos y ajustados a la realidad tributaria que los de la propia Sentencia. Por otra parte, y como se menciona en el voto, apelando a la lógica que debe guiar cualquier interpretación normativa, parece obvio que el criterio seguido por el TS en la reciente sentencia de 26/06/2019, provocará efectos fiscales desiguales ante situaciones esencialmente idénticas. Así, en el caso muy habitual de que los comuneros se aparten de la comunidad en momentos distintos... todas las transmisiones estarían sujetas, salvo la última, que es la que determinaría la disolución total de la comunidad. O podremos observar cómo la sujeción al impuesto del acto jurídico dependerá de si hay acuerdo entre todos los condueños o no. Si hay acuerdo para disolver la comunidad y adjudicar el bien a uno de ellos, la operación no estaría sujeta. Pero si lo estaría cuando el acuerdo no es total. Sin perjuicio de que, desde luego, haya que tener en cuenta y aprovechar estos escenarios, no parece lógico que se haga depender la tributación del acto jurídico de la voluntad de un tercero distinto del sujeto pasivo, lo que no sucedía con los criterios anteriores



ACCIONES DIGITALES PARA TU ESTRATEGIA DE MARKETING INMOBILIARIO

EN BREVE

En este artículo quiero mostrarte algunas acciones que puedes realizar para que los inmuebles que tienes disponibles lleguen al público ideal, y cuanto más, mejor.



SUMARIO

1. Introducción
2. Cómo potenciar la visibilidad de tu agencia inmobiliaria en internet
 - Ten presencia como marca en Facebook e Instagram
 - Ofrece contenidos útiles para tus posibles clientes. Stop a los mensajes puramente comerciales
 - Cuida tu web y haz que sea fácil de usar
 - Haz SEO y optimiza tu página para el posicionamiento en Google
 - Utiliza vídeos
 - Envía regularmente una newsletter
 - La realidad virtual es lo más TOP
3. Conclusiones



**Sonia
Duro Limia**

Consultora de
Marketing Digital

<https://soniadurolimia.com/>

sdl@soniaduroliamia.com

Facebook: <https://www.facebook.com/soniadurolimia6>

Instagram: <https://www.instagram.com/durolimia/>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/soniadurolimia/>

Twitter: <https://twitter.com/DuroLimia>

INTRODUCCIÓN

Hay un dato muy impactante que nos hace pensar en la importancia del marketing inmobiliario: ¿sabes que el 92% de las personas utilizan internet para buscar su futura nueva casa? (Fuente MDirector).



Tú, que tienes una agencia inmobiliaria, ¿por dónde te llegan la mayoría de contactos?

Me acabo de comprar un piso en Barcelona y llevo dando vueltas buscando 1 año. ¿Y qué es lo primero que hice? Ir a los macrobuscadores del sector. Pero, probablemente, tú no tienes la capacidad de movilizar tanto negocio en internet.

¿Te vas a quedar de brazos cruzados? ¡No!

Por eso estamos aquí. Quiero mostrarte algunas acciones que puedes realizar para que los inmuebles que tienes disponibles lleguen al público ideal, y cuanto más, mejor.

¡Te las cuento ahora mismo!

CÓMO POTENCIAR LA VISIBILIDAD DE TU AGENCIA INMOBILIARIA EN INTERNET

El ladrillo vuelve a ser una fuente de negocio. Los alquileres están disparados de precio y volvemos a plantearnos la compra (con el permiso de los bancos), tan instaurada en nuestra cultura.

“LOS ALQUILERES ESTÁN DISPARADOS DE PRECIO Y VOLVEMOS A PLANTEARNOS LA COMPRA (CON EL PERMISO DE LOS BANCOS), TAN INSTAURADA EN NUESTRA CULTURA”

“INSTAGRAM ES UN LUGAR IDEAL PARA COMPARTIR FOTOS DE PISOS Y CASAS DE ESAS QUE NOS DEJAN CON LA BOCA ABIERTA”

“PUBLICAR CONTENIDOS ÚTILES PARA TUS CLIENTES TE AYUDA A ATRAERLOS, EN VEZ DE IR TÚ A BUSCARLOS”

Además, te voy a dar otro dato: en España hay 255 millones de usuarios de internet que se conectan cada semana. Eso es un 85% de la población de entre 16 y 65 años.

Dime una cosa, ¿crees que tus posibles clientes están ahí? Sí, ¿verdad?

Y tú, ¿tienes una presencia profesional en Internet o “vas haciendo lo que puedes”?

Bien, obviamente lo que te recomiendo es que contrates los servicios de un profesional del marketing digital especializado en tu sector, como Inmogesco, con quien colaboro habitualmente.

Pero si tu presupuesto es todavía bajo y prefieres hacer alguna acción de forma *amateur*, te dejo algunos consejos y acciones que puedes realizar:

- 1) Ten presencia como marca en Facebook e Instagram

Tu negocio inmobiliario tiene dos franjas de edad diferenciadas de posibles clientes: los de menos de 35 y los de más (aprox.). Y ambos se reparten entre estas dos redes sociales.

Instagram es un lugar ideal para compartir fotos de pisos y casas de esas que nos dejan con la boca abierta. Cocinas de diseño, comedores minimalistas, baños íntimos o despachos que disparan la creatividad, son contenidos que gustan a mucha gente. Y esa gente es tu público objetivo de hoy y de un futuro a medio plazo.

Aprovéchalo para compartir esas fotos o vídeos que tanto gustan de ver, estemos buscando un nuevo hogar o no.

Facebook es una red social más clásica que apunta a usuarios de más de 40-40 y pico años (poder adquisitivo más alto). Aquí puedes orientarte a compartir ofertas reales que tienes en cartera.



Tienes dos vías para estar presente: la *fanpage* (o página de empresa) y los grupos. Yo te recomiendo el segundo, porque tienes más interacciones de personas realmente interesadas en este sector.

- 2) Ofrece contenidos útiles para tus posibles clientes. Stop a los mensajes puramente comerciales

Este punto es importantísimo. Publicar contenidos útiles para tus clientes te ayuda a atraerlos, en vez de ir tú a buscarlos.

¿Qué entendemos por contenidos útiles? Los que responden a las dudas y satisfacen las necesidades de tus potenciales clientes. ¿Sabes lo mejor? Que te ayudan a diferenciarte de tu competencia.

Te pongo un ejemplo para que lo entiendas mejor: A ti, como usuario ¿seguirías a una página que sólo publica ofertas de pisos o prefieres a otra que combine eso con consejos para las reformas y decoración? ¿Qué te aportaría más valor? Estamos de acuerdo, la segunda opción.

- 3) Cuida tu web y haz que sea fácil de usar

A mí me da mucho coraje pelearme con las *webs* y no encontrar rápido lo que busco. ¿Y a ti?

Así que, si quieres tener bien cuidada la pieza fundamental del marketing inmobiliario, busca a un profesional y que te haga una auditoría de la estructura.

Espera, que hay más.

- 4) Haz SEO y optimiza tu página para el posicionamiento en Google

Me imagino que también la quieres posicionar y aparecer en las primeras posiciones de Google, ¿no? (Por cierto, si te quieres buscar hazlo desde “ventana de incógnito”, que es donde ves tu posición real).

Ya supongo que sí y entonces lo que necesitas es que un especialista en SEO te eche un vistazo. Tranquilo que, normalmente, sólo necesitas a un Consultor de Marketing Digital que te lo gestiona todo.

- 5) Utiliza vídeos

¿Cuántas empresas de tu sector utilizan fotos para presentar los pisos? ¿Cuántas publican vídeos? Ya sabes por dónde voy. Los vídeos son mucho más atractivos y te ayudan a diferenciarte de otras agencias.

¡Utilízalos para que tus clientes tengan más realismo del inmueble que ofreces!

- 6) Envía regularmente una newsletter

Si recuerdas lo que te decía al principio, yo me he tirado más de 1 año buscando mi piso ideal. Y como yo, muchos más.

“LOS VÍDEOS SON MUCHO MÁS ATRACTIVOS Y TE AYUDAN A DIFERENCIARTE DE OTRAS AGENCIAS”





Tu labor, como agencia inmobiliaria, es enviar, regularmente, una información a esos usuarios que ya se han interesado por ti y te han dejado un email. ¡Este dato es valiosísimo en el marketing inmobiliario!

No seas pasivo y no te quedes esperando a que visiten tu *web*. Envía tus mejores opciones para cada usuario.

7) La realidad virtual es lo más TOP

Ya sé lo que estás pensando y yo también. ¿Quién tiene presupuesto para enseñar un piso gracias a unas gafas de realidad virtual?

En lo que sí estarás de acuerdo conmigo es en que eso sería... ¡lo más TOP!

No lo descartes porque la tecnología avanza rápidamente y lo que hoy es inaccesible mañana es normal. Está atento y se de los primeros en implementarlo.

Es hora de terminar este artículo y me dejo muchas más acciones en el tintero. Pero con éstas, tu presencia en Internet va a mejorar mucho.

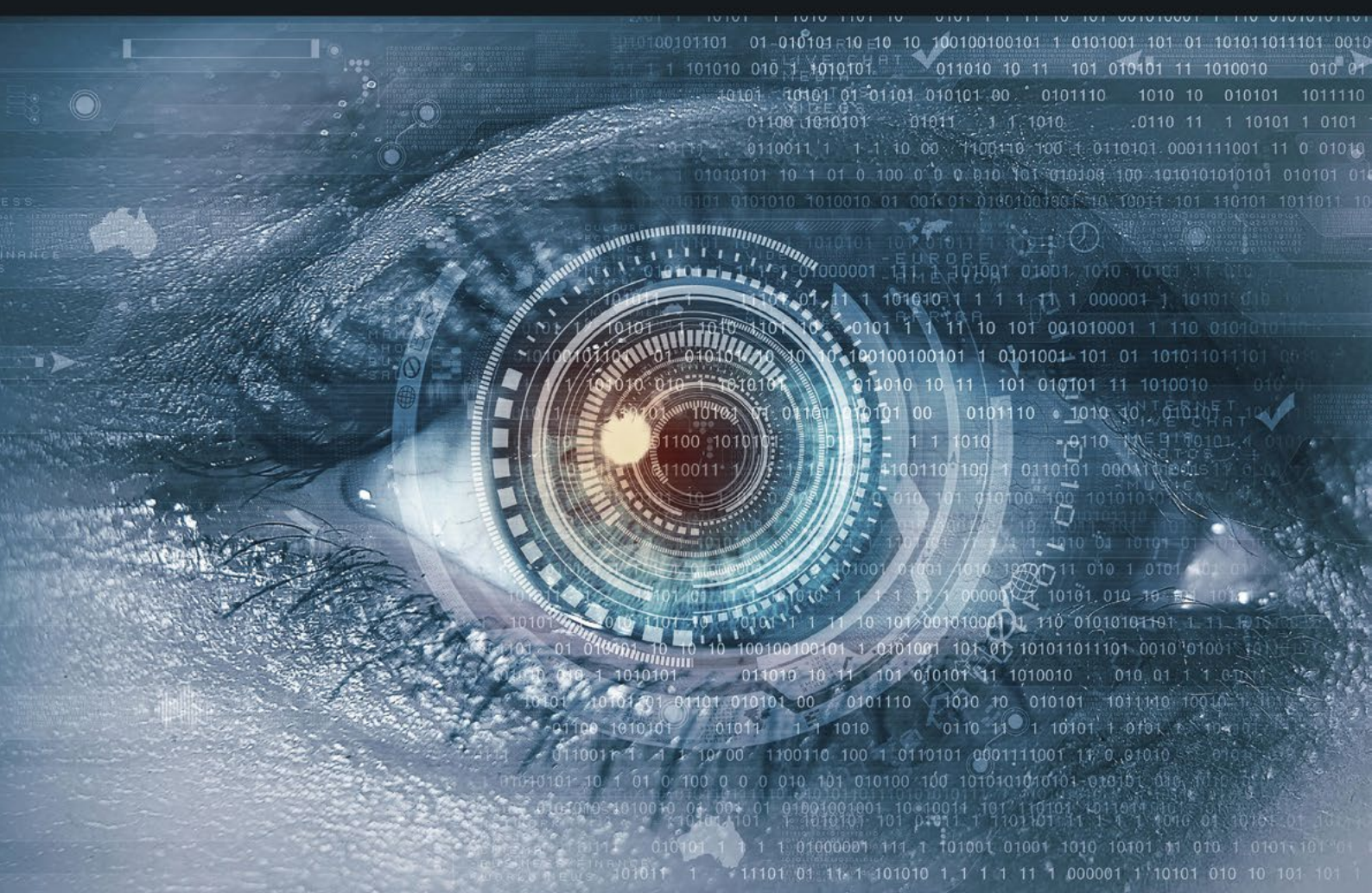
Espero que tengas muchos éxitos al implementar estas acciones de Marketing Inmobiliario.

CONCLUSIONES

- Hay un dato muy impactante que nos hace pensar en la importancia del marketing inmobiliario: ¿sabes que el 92% de las personas utilizan internet para buscar su futura nueva casa?
- En España hay 255 millones de usuarios de internet que se conectan cada semana. Eso es un 85% de la población de entre 16 y 65 años
- Tienes dos vías para estar presente: la fanpage (o página de empresa) y los grupos; con el segundo tienes más interacciones de personas realmente interesadas en este sector
- Tu labor, como agencia inmobiliaria, es enviar, regularmente, una información a esos usuarios que ya se han interesado por ti y te han dejado un email. ¡Este dato es valiosísimo en el marketing inmobiliario!

CURSO DE ESPECIALISTA EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL, INTELIGENCIA ARTIFICIAL, CIBERSEGURIDAD Y BIG DATA

E&J Economist & Jurist
SCHOOL



Dirigido a los profesionales del mundo jurídico para que sepan enfrentarse a los nuevos retos de la era digital y les capacite en todas las áreas del conocimiento y especialización que actualmente está demandando el sector.

AMPLÍA INFORMACIÓN O MATRICÚLATE:
www.economistschool.es/formacion
info@economistschool.es

LA SENTENCIA DE LA SALA DE LO CIVIL DEL TRIBUNAL SUPREMO DE 2 DE JULIO DE 2019 REFERENTE A LA CANCELACIÓN DEL CRÉDITO PÚBLICO

EN BREVE

El alto Tribunal analiza una solicitud de BEPI (Beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho) tras la finalización de un concurso abreviado presentado en el año 2010 cuando no existía la ley de la segunda oportunidad. Tenemos que deducir, como no puede ser de otra forma, que el concurso se presentó por el cauce normal del concurso abreviado, sin haber intentado antes ningún tipo de acuerdo extrajudicial de pagos y, por lo tanto, incumpliendo uno de los requisitos básicos e ineludibles para la obtención del beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho.



SUMARIO

1. Análisis de la sentencia
2. La falta de acuerdo extrajudicial de pagos previo para acceder al BEPI
3. La postergación del crédito público
4. Conclusiones



**Elvira Castañón
Garcia-Alix**

Abogada.
Administradora
Concursal



ANÁLISIS DE LA SENTENCIA

Del análisis de la sentencia del TS se confirma:

- a) Por un lado, el concepto de “**buena fe**” requerido por la ley concursal para la concesión de la cancelación de las deudas, aclarando que viene referida únicamente a los requisitos que la propia normativa prevé y no a la conducta concreta del solicitante, desvinculándose del concepto recogido en el artículo 7.1 CC.
- b) Por otro lado, **la competencia del juez del concurso para la aprobación del plan de pagos con audiencia de los acreedores** que se ven vinculados por el mismo.

Dichos extremos ya habían sido establecidos en otro tipo de resoluciones judiciales pero lo llamativo de esta sentencia, a mi modo de ver, son dos puntos en los que se resuelve de forma contraria a lo ya establecido en otras sentencias e incluso en la normativa.

“LA AUDIENCIA PROVINCIAL ACLARA CONCEPTOS ESTABLECIENDO POR UN LADO QUE LA COMPETENCIA PARA APROBAR EL PLAN DE PAGOS ES DEL JUEZ DEL CONCURSO, AUNQUE LUEGO EL APLAZAMIENTO SE TRAMITE ANTE LA AGENCIA TRIBUTARIA, Y POR OTRO LADO DETERMINA QUE EL CRÉDITO PÚBLICO DEBE INCLUIRSE EN EL PLAN DE PAGOS EN SU TOTALIDAD, SIN DESCONTAR LA PARTE QUE PUDIERA HABER SIDO CALIFICADA COMO ORDINARIA EN EL CONCURSO”

“PARA QUE LA DOCTRINA DEL TS “COMPLEMENTE” EL ORDENAMIENTO JURÍDICO DEBE SER, SEGÚN EL TENOR DEL ART. 1.6 DEL CC, “REITERADA”; REQUISITO ÉSTE QUE SE TRADUCE EN LA NECESIDAD DE QUE EXISTAN DOS O MÁS SENTENCIAS EN UN MISMO SENTIDO”

“LA ÚNICA SALVEDAD QUE PERMITE LA LEY EN CASO DE NO HABER INTENTADO EL ACUERDO EXTRAJUDICIAL DE PAGOS ES EL ABONO DEL 25% DE LOS CRÉDITOS ORDINARIOS, SUPUESTO QUE NO PARECE QUE SE DE EN EL CASO ANALIZADO”

“AUNQUE ES CIERTO QUE SE RECONOCE POR TODOS LOS TRIBUNALES QUE EL PLAN DE PAGOS AL QUE SE TIENE QUE SOMETER LA DEUDA PÚBLICA SERÁ ACORDE A LAS POSIBILIDADES DE PAGO CIERTAS DEL DEUDOR NO ES MENOS CIERTO QUE NO ES LO MISMO EL 50% DE LA DEUDA PÚBLICA COMO ESTABLECE EL TS QUE EL 100% QUE RECONOCE LA AP”

LA FALTA DE ACUERDO EXTRAJUDICIAL DE PAGOS PREVIO PARA ACCEDER AL BEPI

El alto Tribunal analiza una solicitud de BEPI (Beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho) tras la finalización de un concurso abreviado presentado en el año 2010 cuando no existía la ley de la segunda oportunidad. **Tenemos que deducir, como no puede ser de otra forma, que el concurso se presentó por el cauce normal del concurso abreviado, sin haber intentado antes ningún tipo de acuerdo extrajudicial de pagos** y, por lo tanto, incumpliendo uno de los requisitos básicos e ineludibles para la obtención del beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho (ordinales 1º 2º y 3º del apartado 3 del artículo 178 bis de la LC).

La única salvedad que permite la ley en caso de no haber intentado el acuerdo extrajudicial de pagos es el abono del 25% de los créditos ordinarios, supuesto que no parece que se de en el caso analizado.

El propio Tribunal recoge en su motivo Fundamento de derecho Segundo **la necesidad del cumplimiento de ese requisito para poder obtener el BEPI**; pero en el caso analizado, se entiende que se ha tramitado un concurso abreviado y posteriormente a su conclusión se ha solicitado el beneficio de exoneración del pasivo insatisfecho.

LA POSTERGACIÓN DEL CRÉDITO PÚBLICO

En el Fundamento de derecho Cuarto la sentencia afirma “... con arreglo a lo previsto en el art. 91.4LC, el 50% descontando el que tenga otra preferencia o esté subordinado, tiene la consideración de privilegiado general, y por lo tanto quedaría al margen de la exoneración ...”.

Este pronunciamiento es contrario a la **SENTENCIA dictada por la Audiencia Provincial de Barcelona, sección 15ª, de fecha 6 de mayo de 2019**, resolviendo un recurso de apelación sobre un incidente concursal de oposición a la exoneración del pasivo insatisfecho presentado por la Agencia Tributaria.

La Audiencia Provincial aclara conceptos estableciendo por un lado que **la competencia para aprobar el plan de pagos es del juez del concurso**, aunque luego el aplazamiento se tramite ante la Agencia Tributaria, y por otro lado determina que **el crédito público debe incluirse en el plan de pagos en su totalidad**, sin descontar la parte que pudiera haber sido calificada como ordinaria en el concurso.

Aunque es cierto que se reconoce por todos los tribunales que el Plan de Pagos al que se tiene que someter la deuda pública será acorde a las posibilidades de pago ciertas del deudor no es menos cierto que no es lo mismo el 50% de la deuda pública como establece el TS que el 100% que reconoce la AP.

Para que la doctrina del TS “complemente” el ordenamiento jurídico debe ser, según el tenor del art. 1.6 del CC, “reiterada”; requisito éste que se traduce en la necesidad de que existan dos o más sentencias en un mismo sentido.

CONCLUSIONES

- En este caso, la jurisprudencia del Tribunal Supremo no parece, al menos a día de hoy, generar incontestable obediencia. A diferencia de la que emana del Tribunal Constitucional, indudablemente vinculante (art. 5 LOPJ)
- Aclarado que el criterio del TS en este caso no genera obediencia en el resto de tribunales si que es cierto que establece la posibilidad de su alegación para el caso de solicitar un BEPI tras un concurso abreviado (no consecutivo) Y por otro lado habilita para solicitar del juzgador que el crédito público que forme parte del Plan de Pagos lo sea en la proporción de la parte que no sea exonerable (por su calificación de privilegiada) pero incluyendo la parte calificada como ordinario o subordinado



LA TRIBUTACIÓN POR EL ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES PARA USO DE VIVIENDA DESDE LAS PERSPECTIVAS DE ARRENDADOR Y ARRENDATARIO

EN BREVE

A fin de categorizar el arrendamiento de viviendas como una actividad económica, la Ley del IRPF exige la existencia de una persona empleada con contrato laboral a jornada completa, dedicada a la gestión de las viviendas afectas a dicha actividad. El cumplimiento de este requisito tiene carácter material y no formal, de forma tal que, si la carga de trabajo o el volumen del patrimonio inmobiliario objeto de explotación no justifica el mantenimiento de un empleado, la Hacienda Pública se encontrará habilitada para recalificar las rentas obtenidas como rendimientos del capital inmobiliario.



SUMARIO

1. Imposición directa: IRPF
2. Imposición indirecta: IVA e ITP-AJD
3. Conclusiones



**Alejandro
Fernández
Zugazabeitia**

Socio de Ramón
y Cajal Abogados

IMPOSICIÓN DIRECTA: IRPF

1) **Tributación del arrendador**

Desde una perspectiva fiscal, la explotación de viviendas por su titular persona física mediante su arrendamiento puede erigirse bien en una actividad económica, bien en



rendimientos del capital inmobiliario, integrándose en ambos casos su saldo en la base imponible general del IRPF. **La catalogación de los rendimientos a este respecto obtenidos dependerá de si el arrendador cuenta o no con una mínima organización de medios humanos y materiales para el desarrollo de su actividad.** Así, y a fin de categorizar el arrendamiento de viviendas como una actividad económica, la Ley del IRPF exige la existencia de una persona empleada con contrato laboral a jornada completa, dedicada a la gestión de las viviendas afectas a dicha actividad. Debe a este respecto matizarse que el cumplimiento de este requisito tiene carácter material y no formal, de forma tal que, si la carga de trabajo o el volumen del patrimonio inmobiliario objeto de explotación no justifica el mantenimiento de un empleado, **la Hacienda Pública se encontrará habilitada para recalificar las rentas obtenidas como rendimientos del capital inmobiliario.**

a) El desarrollo de una actividad económica de arrendamiento de viviendas

Cuando efectivamente el titular persona física cumpla con los requisitos formales y

“CUANDO EFECTIVAMENTE EL TITULAR PERSONA FÍSICA CUMPLA CON LOS REQUISITOS FORMALES Y MATERIALES PARA ENTENDER DE LA EXISTENCIA DE UNA ACTIVIDAD ECONÓMICA, SUS RENDIMIENTOS SE DETERMINARÁN, POR LO GENERAL, MEDIANTE EL MÉTODO DE ESTIMACIÓN DIRECTA”

materiales para entender de la existencia de una actividad económica, sus rendimientos se determinarán, por lo general, mediante el método de estimación directa, que comprende dos modalidades: la normal y su versión simplificada. **En el método de estimación directa normal, el cálculo y la determinación de los rendimientos netos de esta actividad económica se realizarán por remisión a las**

normas contenidas en el Impuesto sobre Sociedades. Por el contrario, la modalidad de estimación directa simplificada, que requiere le previa opción expresa por parte del obligado tributario y siempre y cuando su cifra de negocios no supere los 600.000 euros, aun partiendo de las normas contenidas en el Impuesto sobre Sociedades, tiende a hacer más llevadero tanto sus aspectos formales –inexistencia de la obligación de llevanza de una contabilidad conforme al Código de Comercio– como materiales: se presume la existencia de gastos de difícil justificación así como de provisiones por un importe equivalente al 5% del rendimiento neto, con un máximo de 2.000 euros, sin necesidad de acreditar su realidad, calculándose la dotación a la amortización de forma lineal, resultando de aplicación a este respecto una tabla simplificada por la AEAT a tal fin confeccionada.

b) Ausencia de actividad económica: rendimientos de capital inmobiliario

Por el contrario, **cuando la explotación de viviendas en arrendamiento no se pueda catalogar como una actividad económica, las rentas así percibidas por la propiedad deberán calificarse de rendimientos del capital inmobiliario.** En tal caso, el rendimiento neto se determinará por la diferencia entre los ingresos íntegros obtenidos o devengados durante el ejercicio y los gastos incu-

rridos deducibles, esto es, aquéllos necesarios y directamente vinculados a la obtención de ingresos, incluyendo la amortización del patrimonio inmobiliario objeto de arrendamiento.

La Ley del IRPF y su Reglamento de desarrollo disponen expresamente de la deducibilidad de los siguientes gastos:

- **Los intereses de los capitales ajenos invertidos** –préstamos– en la adquisición o mejora del patrimonio inmobiliario del que procedan los rendimientos y demás gastos de financiación, tales como notaría, Registro, comisiones de apertura y cancelación, etc.
- **Los gastos de reparación y conservación de la vivienda en que haya incurrido el arrendatario.** A estos efectos, la norma informa que tendrán la consideración de gastos de reparación y conservación aquéllos efectuados regularmente con la finalidad de mantener el uso normal de los bienes materiales, como el pintado, revoco o arreglo de instalaciones, y los de sustitución de elementos, como instalaciones de calefacción, ascensor, puertas de seguridad u otros. Expresamente se proscribió la deducibilidad fiscal de aquellas cantidades destinadas a ampliación o mejora de la vivienda, que tendrán su reflejo fiscal vía dotación a la amortización. Como el lector podrá imaginar, la práctica de la Hacienda Pública trata de limitar la deducibilidad fiscal de los gastos de reparación y conservación declarados por el obligado tributario al recalificar los mismos como mejora, siendo en este sentido la casuística muy variada: no tendrán por ejemplo dicha consideración los gastos incurridos en la instalación de un ascensor, aire acondicionado o calefacción previamente inexistentes. En general, el criterio que se deberá seguir es considerar como mejora aquellas cantidades invertidas en la vivienda que redunden en un aumento de su capacidad productiva, habitabilidad o alargamiento de su vida útil; mientras que tendrán la consideración de reparación y conservación aquellos gastos relacionados con el mantenimiento de la vida útil de la vivienda y su actual capacidad productiva.

En todo caso el importe total a deducir por los gastos financieros y de reparación y conservación no podrá exceder para cada vivienda

“EL RENDIMIENTO NETO SE DETERMINARÁ POR LA DIFERENCIA ENTRE LOS INGRESOS ÍNTEGROS OBTENIDOS O DEVENGADOS DURANTE EL EJERCICIO Y LOS GASTOS INCURRIDOS DEDUCIBLES, ESTO ES, AQUÉLLOS NECESARIOS Y DIRECTAMENTE VINCULADOS A LA OBTENCIÓN DE INGRESOS, INCLUYENDO LA AMORTIZACIÓN DEL PATRIMONIO INMOBILIARIO OBJETO DE ARRENDAMIENTO”

objeto de explotación de la cuantía de los rendimientos íntegros obtenidos por dicho inmueble. En tal caso, el exceso podrá ser objeto de deducción en las declaraciones-liquidaciones de los cuatro años siguientes, sin que pueda exceder, conjuntamente con los gastos por estos mismos conceptos correspondientes a cada uno de estos años, de la cuantía de los rendimientos íntegros obtenidos en cada uno de los mismos, para cada vivienda arrendada.

- **Los tributos y recargos no estatales, tales como el IBI y tasas municipales** de limpieza, basuras, etc., así como las tasas y recargos estatales, cualquiera que sea su denominación, siempre que incidan sobre los rendimientos computados o sobre la vivienda productora de los mismos y no tengan carácter sancionador.
- La mora incurrida por el arrendatario podrá ser objeto de deducción fiscal, pero sólo si éste se encuentra en concurso o cuando entre el momento de la primera gestión de cobro realizada por el contribuyente y el de la finalización del período impositivo hubiesen transcurrido más de seis meses, y no se hubiese producido una renovación de crédito. Si las rentas impagadas fuesen finalmente cobradas con posterioridad a su deducción, se computarán como ingreso en el ejercicio en que se produzca dicho cobro.
- **El importe de las primas de contratos de seguro**, bien sean de responsabilidad civil, incendio, robo, rotura de cristales u otros de naturaleza análoga, sobre la vivienda productora de los rendimientos.
- **Las cantidades destinadas a servicios o suministros.**
- **Las cantidades devengadas por terceros** en contraprestación directa o indirecta o como consecuencia de servicios personales, tales como los de administración, vigilancia, portería, jardinería, comunidad o similares.
- **Las cantidades destinadas a la amortización de la vivienda** y de los demás bienes cedidos en su caso junto con la misma, siempre que respondan a su depreciación efectiva. Tratándose de viviendas, se entiende que la amortización cumple el requisito de efectividad si no excede del resultado de aplicar el 3% sobre el mayor

de los siguientes valores: el coste de adquisición, en el que se incluirá los tributos a este respecto satisfechos y gastos inherentes incurridos, o el valor catastral, en ambos casos excluyendo el valor del suelo. Si se desconoce el valor del suelo, éste se calculará prorrateando el coste de adquisición satisfecho entre los valores catastrales del suelo y de la construcción de cada año, habitualmente incluidos en el recibo del IBI. Respecto de los bienes de naturaleza mobiliaria cedidos en arrendamiento junto con la vivienda, éstos podrán ser objeto de amortización si son susceptibles de ser utilizados por un período superior al año. El requisito de efectividad se verá cumplido si la dotación a la amortización del mobiliario no excede del resultado de aplicar a los costes de adquisición satisfechos los coefi-

“LA EXENCIÓN ALCANZA AL ARRENDAMIENTO DE LA VIVIENDA, DE LA PLAZA DE GARAJE Y ANEXOS ACCESORIOS, Y DE LOS MUEBLES EN LA MISMA INCLUIDOS”



cientes de amortización determinados de acuerdo con la tabla de amortizaciones existente para el régimen de estimación directa simplificada.

Por supuesto **estos gastos resultarán deducibles siempre y cuando no se hayan repercutido al arrendatario**. En tal caso el correcto proceder por parte del arrendador es incluir los mismos en el cómputo del rendimiento íntegro del capital mobiliario para a su vez consignar éstos como deducibles en la determinación del rendimiento neto. Cuestión siempre espinosa es la deducibilidad fiscal de aquellos gastos por la propiedad soportados cuando la vivienda no se encuentra arrendada. En principio, éstos no resultarán deducibles, aunque la vivienda se encuentre ofertada para su arrendamiento, salvo los gastos de reparación por la propiedad incurridos antes del arrendamiento, debiendo a este respecto ser capaz de acreditar su correlación con los posteriores ingresos. No obstante, y como ha razonado la doctrina jurisprudencial, la Ley del IRPF configura como deducibles los gastos de acuerdo con un criterio tendencial y no estrictamente temporal, de forma que tendrán tal naturaleza cuando estén dirigidos a la obtención de ingresos, lo cual habrá que determinar atendiendo a las circunstancias de cada caso. Aun cuando los gastos sean anuales, si de las circunstancias concurrentes resulta que el inmueble está destinado al arriendo sustancialmente, de forma que las interrupciones de la efectividad de tal destino obedezcan a las vici-

situdes propias de estos contratos, es decir al tiempo en que naturalmente se concatenan los arriendos, sin que exista una voluntad del arrendador de destino distinto, incluida la desocupación, los gastos y amortizaciones han de considerarse deducibles.

2) Beneficios fiscales para el arrendatario

En lo que al arrendatario persona física respecta, la renta satisfecha a la propiedad no podrá ser objeto de deducción en su IRPF. Sin embargo, **la mayoría de la Comunidades Autónomas han establecido bonificaciones fiscales por el arrendamiento de la vivienda habitual para determinados sectores de población, principalmente juventud, ancianidad, personas con discapacidad y desempleados**. A título de ejemplo y por relevancia poblacional, Andalucía mantiene una deducción para personas menores de 35 años cuya base imponible general y del ahorro no supere los 19.000 euros individualmente o 24.000 euros conjuntamente, que alcanza al 15% de la renta satisfecha, con el límite anual de 500 euros. En similar sentido, Cataluña mantiene una deducción del 10% de la renta satisfecha con el límite de 300 euros -600 euros para el caso de familias numerosas- para los siguientes sectores: menores de 32 años, desempleados por más de 183 días, personas con un discapacidad del 65% o superior y viudos mayores de 64 años, siempre y cuando la suma de las bases imponibles general y del ahorro no superen los 20.000 euros y las rentas destinadas al pago del arrendamiento excedan del 10% de los rendimientos netos del arrendatario. Madrid por su parte se muestra como la Comunidad más generosa, al mantener una deducción que alcanza al 30% de las cantidades satisfechas, con el límite anual de 1.000 euros, para los siguientes grupos cuya suma de bases imponibles no supere los 26.620 euros individualmente y los 36.200 euros conjuntamente: menores de 35 años o menores de 41 años desempleados.

IMPOSICIÓN INDIRECTA: IVA E ITP-AJD

El arrendamiento de una vivienda se encuentra sujeta, pero exenta del IVA, por lo que el arrendador no deberá repercutir cuota alguna del IVA al arrendatario. Por ello y aunque pueda considerarse que el arren-

“EL ARRENDAMIENTO DE UNA VIVIENDA A UNA COMPAÑÍA MERCANTIL SE ENCONTRARÁ SUJETO Y NO EXENTO DEL IVA, SALVO QUE EN EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO SE DESIGNE E IDENTIFIQUE AL EMPLEADO QUE VA A OCUPAR LA MISMA, NO PUDIENDO UTILIZARSE POR NINGUNA OTRA PERSONA”

dador desarrolla una actividad económica y es por tanto sujeto pasivo del IVA, las cuotas a este respecto soportadas no resultarán deducibles a efectos de este impuesto, suponiendo en la práctica un mayor coste de los servicios recibidos o bienes adquiridos, que podrá en su caso ser objeto de indirecta deducción vía gastos soportados o datación a la amortización en su declaración-liquidación del IRPF. **La exención alcanza al arrendamiento de la vivienda, de la plaza de garaje y anexos accesorios, y de los muebles en la misma incluidos.** Por el contrario, el arrendamiento de una vivienda a una compañía mercantil se encontrará sujeto y no exento del IVA, salvo que en el contrato de arrendamiento se designe e identifique al empleado que va a ocupar la misma, no pudiendo utilizarse por ninguna otra persona.

Igualmente, el arrendamiento de una vivienda se encuentra sujeta a la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas del ITP-AJD. No obstante, y con efectos desde el 6 de marzo de 2019, **se encuentran exentos los arrendamientos de viviendas para uso estable y permanente, esto es, los arrendamientos de vivienda** -entendida como una edificación habitable cuyo destino primordial sea satisfacer la necesidad permanente de vivienda del arrendatario-, incluyendo al mobiliario, trasteros, plazas de garaje y cualesquiera otras dependencias, espacios arrendados o servicios cedidos como accesorios de la finca por el mismo arrendador.

CONCLUSIONES

- En resumen, la explotación de una vivienda mediante su arrendamiento se encuentra sometida a tributación en el IRPF del arrendador, bien sea por el desarrollo de esta actividad económica, bien por la vía de los rendimientos de capital inmobiliario. En la determinación del rendimiento neto se deberán tener en cuenta tanto los ingresos íntegros generados, como los gastos directamente asociados a dicho patrimonio inmobiliario, así como la amortización del mismo. Con carácter general esta tipología de arrendamientos se encuentra exenta tanto del IVA como del ITP-AJD. Por su parte el arrendatario no podrá aprovechar fiscalmente el pago de las rentas, pero los legisladores autonómicos han establecido determinados beneficios fiscales para concretos grupos sociales considerados vulnerables: jóvenes, desempleados, personas con discapacidad y ancianos, hasta determinados niveles de renta



NOVEDADES DE LA NUEVA LEY DE CRÉDITO INMOBILIARIO



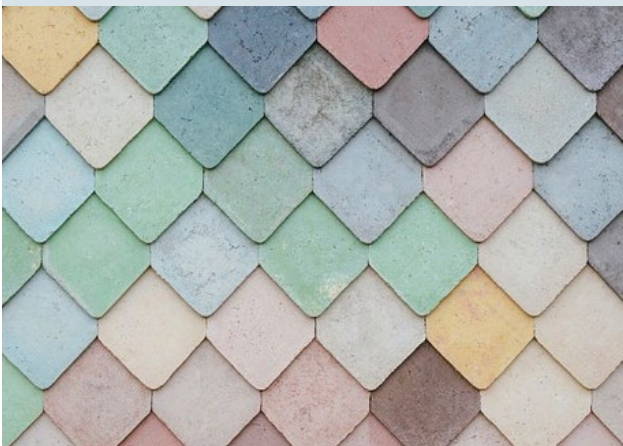
EN BREVE

Finalmente, el pasado 16 de junio entró en vigor la nueva ley de crédito hipotecario. En un contexto de elevada litigiosidad, la nueva ley modifica sustancialmente la regulación actual de los préstamos inmobiliarios y transpone al ordenamiento español, con un retraso de casi tres años, la Directiva 2014/2017.



SUMARIO

1. Introducción
2. Novedades relevantes
3. Conclusiones



**Elisenda
Baldrís
Esteban**

Abogada de
Cuatrecasas

INTRODUCCIÓN

La nueva ley no resulta de aplicación a cualquier préstamo o crédito inmobiliario, sino a aquellos en los que el prestatario, el fiador o el garante sea una persona física, y siempre que el contrato tenga por objeto:

- a) La concesión de **préstamos con garantía hipotecaria u otro derecho real de garantía sobre un inmueble de uso residencial**, incluyendo trasteros, garajes, y cualesquiera otros que sin constituir vivienda como tal cumplen una función doméstica, o bien



- b) La concesión de **préstamos cuya finalidad sea adquirir o conservar derechos de propiedad** sobre terrenos o inmuebles contruidos o por construir, siempre que el prestatario, el fiador o garante sea un consumidor.

Estos préstamos deben haber sido concedidos por personas físicas o jurídicas que realicen dicha actividad de manera profesional, por lo que no es necesario que el prestamista sea un banco.

“LA NUEVA LEY OBLIGA AL PRESTAMISTA A ASUMIR UNA PARTE DE LOS GASTOS, SIN QUE PUEDA PACTARSE NADA DIFERENTE ENTRE LAS PARTES”

NOVEDADES RELEVANTES

Se destacan a continuación las diez novedades más relevantes que, desde el punto de vista del prestatario, introduce la nueva ley:

- 1) **Se completa el set de documentación precontractual** que deberá recibir el prestatario con carácter previo a la firma:

- Una ficha europea de información normalizada (FEIN).

- Una ficha de advertencias estandarizadas (FiAE).
- Si el préstamo es a tipo variable, un documento que proyecte las cuotas periódicas en diferentes escenarios.
- Una copia del borrador de contrato.
- En su caso, las condiciones del seguro que se exige para la concesión del préstamo.

“SI SE PACTA UNA COMISIÓN POR APERTURA, SE DEVENGARÁ DE UNA VEZ Y DEBERÁ INCLUIR LA TOTALIDAD DE LOS GASTOS DE ESTUDIO, TRAMITACIÓN O CESIÓN DEL PRÉSTAMO”

“LA NUEVA LEY PROHÍBE LAS CLÁUSULAS SUELO”



- La advertencia de la obligación de recibir asesoramiento personalizado y gratuito del notario elegido.
 - Información clara y veraz sobre la distribución de gastos.
- 2) **En cuanto a los intereses de demora**, la nueva ley fija, como tope, el interés ordinario más tres puntos porcentuales.
 - 3) **La nueva ley prohíbe las cláusulas suelo**. Asimismo, se indica claramente que el interés remuneratorio de un préstamo no puede ser negativo, aspecto a tener en cuenta en un escenario bajista de tipos por el efecto en los tipos de referencia.
 - 4) **La nueva ley obliga al prestamista a asumir una parte de los gastos**, sin que pueda pactarse nada diferente entre las partes. En este sentido, tanto los aranceles notariales (con excepción de las copias solicitadas por el prestatario) y registrales, como los gastos de gestión deberán ser soportados por el prestamista. En cuanto al Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, la nueva ley se remite a la normativa tributaria, que, considera que el sujeto pasivo es el prestamista. Por otra parte, los gastos de tasación corresponderán al prestatario.
 - 5) **Los préstamos hipotecarios únicamente podrán ejecutarse en caso de impago cuando** las cuotas debidas equivalgan al menos al 3% del capital o al impago de 12 cuotas mensuales (cuando el impago se produce en la primera mitad de la vida del préstamo), o cuando asciendan al 7% del capital o al impago de 15 cuotas mensuales (cuando la mora se produce en la segunda mitad). **Esta regla aplica también a los préstamos suscritos con anterioridad a la entrada en vigor de la ley.**
 - 6) **La comisión por amortización anticipada** queda limitada a la pérdida soportada por el prestamista, con un porcentaje máximo que fija la propia ley en función de si el préstamo es a tipo fijo o variable, y del momento en el que se produzca este reembolso.

- 7) **Si se pacta una comisión por apertura**, se devengará de una vez y deberá incluir la totalidad de los gastos de estudio, tramitación o cesión del préstamo.
- 8) **El notario** deberá ser elegido por el futuro prestatario, a quién deberá asesorar. Asimismo, el notario deberá asegurarse de que el prestatario ha recibido la documentación precontractual con un plazo mínimo de diez días, y realizará un test para concretar la documentación entregada y la información suministrada. **A estos efectos, el notario deberá otorgar un acta (que será gratuita para el prestatario) poniendo de manifiesto lo anterior, a más tardar el día antes de la firma del préstamo hipotecario.** Esto implica, a efectos prácticos, que el prestatario (salvo que comparezca en su lugar un representante) deberá comparecer ante el notario un mínimo de dos veces.
- 9) **En los préstamos en moneda extranjera**, el prestatario tendrá derecho a convertir el préstamo en la moneda en la que tenga sus ingresos, o bien a la moneda del Estado miembro en el que es residente el prestatario (o en el que fuera residente en el momento de celebración del contrato).
- 10) **La nueva ley prohíbe, con algunas excepciones, las prácticas de venta vinculada**, esto es, la vinculación de la oferta del préstamo a la contratación de otro producto.

CONCLUSIONES

- Puede decirse por lo tanto que, en términos generales, la nueva ley implica una mejora en la posición del deudor con nuevas reglas para incrementar la transparencia y comprensión de los contratos desde el punto de vista del prestatario



VIVIENDA, SALARIOS Y AHORROS. ELEMENTOS PARA UN ANÁLISIS

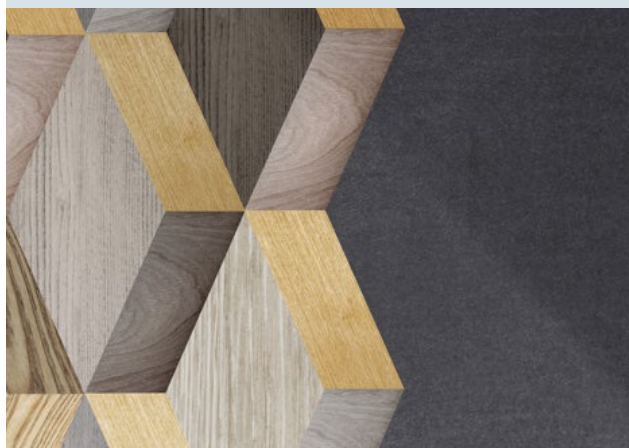


EN BREVE

Pretender analizar un mercado a “golpe” de titular parece haberse incorporado con cierta normalidad en el sector cuando se trata de valorar la evolución del mercado de la vivienda, generalmente focalizando este análisis en un momento concreto, como si fuera una “foto finish” de un acto deportivo, generando a partir de esa imagen, de ese dato, conclusiones y posiblemente acciones, tanto por parte de los futuros usuarios, como y esto mucho más grave, por parte de quienes tienen la capacidad de generar actividad, tanto las Administraciones como los propios profesionales. Ello se desprende de mensajes y titulares generados en los últimos meses que van desde *una nueva burbuja inmobiliaria* ampliamente tratado, como recientemente, cuando se anuncia que se está produciendo *una caída de la compraventa de viviendas*.

SUMARIO

1. Situación del mercado de la vivienda
2. Capacidades económicas de los demandantes de vivienda
3. Oferta y demanda de viviendas
4. Conclusiones



Por Joan Bermúdez i Prieto

Abogado- Polítólogo.
Máster en Dirección de Empresas

SITUACIÓN DEL MERCADO DE LA VIVIENDA

La realidad es que el mercado de la vivienda, focalizando el análisis en la venta, se mantiene en unos niveles de relativa baja actividad; **en ningún momento, a pesar de ciertos avisos, se ha estado en una situación que pudiera hacer prever que nos aproximamos a un nuevo escenario de recalentamiento y de exceso de producción** (recordemos que esta fue la razón, añadido al también exceso de financiación por parte de los bancos, lo que generó la crisis a partir del año 2007). El número de compraventas, según el INE, realizadas durante los primeros seis meses de este año (último dato publicado), se sitúan en 81.218, con una variación anual acumulada de 1,4%, y una reducción con respecto al mismo mes del



año anterior del 9%. Estas oscilaciones son las que hacen aparecer el mercado con tendencias al alza o a la baja, según el momento en el que se realiza la comparación.

Para poder observar la situación del mercado, y más concretamente su futuro, **hay que poner el foco, no en las transacciones realizadas, sino en la tendencia que pueda tener el mismo**, teniendo en cuenta, como se ha podido comprobar en el pasado, que el mayor volumen de ventas no viene dado por el incremento o no de la oferta; estas transacciones se conforman a partir de las capacidades que tienen los potenciales adquirentes para acceder al bien, y es precisamente en este punto donde surge la dificultad para una evolución positiva y continuada del sector, a pesar, como ya hemos indicado en otras ocasiones, que la necesidad del bien a adquirir, existe.

CAPACIDADES ECONÓMICAS DE LOS DEMANDANTES DE VIVIENDA

Se produce una cierta paradoja cuando se intenta realizar un estudio de las capacidades económicas de los demandantes de vivienda.

“EL MAYOR VOLUMEN DE VENTAS NO VIENE DADO POR EL INCREMENTO O NO DE LA OFERTA; ESTAS TRANSACCIONES SE CONFORMAN A PARTIR DE LAS CAPACIDADES QUE TIENEN LOS POTENCIALES ADQUIRENTES PARA ACCEDER AL BIEN, Y ES PRECISAMENTE EN ESTE PUNTO DONDE SURGE LA DIFICULTAD PARA UNA EVOLUCIÓN POSITIVA Y CONTINUADA DEL SECTOR”

“CON UNA CAPACIDAD DE AHORRO DE LA FAMILIA DEL 10% DE SUS INGRESOS (CIFRA QUE RECONOZCO PUEDE SER MUY OPTIMISTA EN MUCHAS FAMILIAS), ELLO COMPORTARÍA QUE PARA ALCANZAR LA CIFRA NECESARIA QUE REQUIERE LA COMPRA DE UNA VIVIENDA, EN FUNCIÓN DE LOS PARÁMETROS TANTO DE FISCALIDAD, COMO DE DEMANDA DE APORTACIÓN POR PARTE DE LOS BANCOS PARA PODER LLEGAR A ACCEDER A UNA HIPOTECA, SE HARÍA NECESARIO AHORRAR DURANTE MÁS DE 10 AÑOS”

El coste de los alquileres de vivienda es generalmente muy superior a los importes que deberían asumir los potenciales compradores de un piso si tuvieran que atender mensualmente una cuota de hipoteca, lo que inicialmente nos llevaría a pensar que la compra es la mejor solución. Los datos nos muestran que la situación es muy diferente, existe una fuerte demanda de pisos de alquiler frente a una oferta (moderada) de pisos en venta.

La razón hay que atribuirla a varios factores, aunque uno, tal vez el primero, es la capacidad necesaria que han de tener los potenciales adquirentes de vivienda para poder atender los primeros pagos de la compra, que se sitúan en torno al 35% del valor de adquisición del bien. Esta situación en la que se encuentran quienes precisan disponer de una vivienda, conlleva que aunque sea más caro, menos estable y

posiblemente alejados de los entornos donde quisieran residir, conlleva una fuerte demanda del alquiler, aunque ello no nos debe llevar a la confusión, como se ha expresado en ocasiones, que el mercado del alquiler crece porque la percepción del mismo haya cambiado, está creciendo por la dificultad, cuando no imposibilidad, de poder acceder a la compra.

Según el informe publicado por el INE en 21 de junio de este año (con datos de 2017) y atendiendo a su terminología, el *salario más frecuente* era de 17.482,06 €, frente a un *salario mediano* de 19.830,12 € y un *salario medio* de 23.646,50 €, con un incremento en los últimos 5 años de 920,06 €. Si nos atenemos al importe medio de los alquileres en agosto 2019 se situaba en torno a los 1.318 €, con tan solo 4 provincias que mantenían una media de los arrendamientos inferior a los 500 €, frente ello, el precio medio de venta por m² es de 1.350, lo que podría comportar una cuota mensual de hipoteca de aproximadamente 595 €. Obviamente pretender argumentar que el mercado del alquiler está creciendo por una mayor demanda objetiva del mismo, es no ver la realidad. El esfuerzo económico mensual para un alquiler es muy superior al de la compra. **El cambio de tendencia viene dado, no por una variación en la visión de los usuarios, sino por una cuestión puramente económica, y esta es la que se debe analizar para saber hacia dónde puede ir el mercado.**

Contemplando un salario mediano anual de 19.830,12, si con él se debe atender a un arrendamiento medio de 16.200 € y frente a un supuesto de dos miembros de la familia con ingresos, ello comporta que casi el 25% de las retribuciones globales se deben asignar al pago del arrendamiento mensual. La compra de una vivienda en función de los precios medios comportaría una necesidad de poder disponer de unos ahorros próximos a los 50.000 €.

Con una capacidad de ahorro de la familia del 10% de sus ingresos (cifra que reconozco puede ser muy optimista en muchas familias), ello comportaría que **para alcanzar la cifra necesaria que requiere la compra de una vivienda, en función de los parámetros tanto de fiscalidad, como de demanda de aportación por parte de los bancos para poder llegar a acceder a una hipoteca,** se haría necesario ahorrar durante más de 10 años. A ello se debería añadir la ganancia media

por tramos de edad que establece el INE, que situaría a partir de los 30 años esa hipotética capacidad de ahorro.

GANANCIA MEDIA POR GRUPOS DE EDAD	
Años	€
< 20	7.868,32
20-24	11.775,39
25-29	16.440,55
30-34	19.847,27
35-39	22.616,45
40-44	24.631,01
45-49	25.674,74
50-54	26.256,18
55-59	27.631,35
60-64	25.334,93
>65	23.190,74

Fuente INE Elaboración propia

“EXISTE UN PARQUE DE VIVIENDAS EN LAS CIUDADES QUE EN UN VOLUMEN MUY REDUCIDO ESTABAN SITUADAS EN EL MERCADO DE ALQUILER. LA DEMANDA, POR LAS RAZONES EXPUESTAS DE FALTA DE CAPACIDAD PARA PODER ACCEDER A UNA HIPOTECA, HA COMPORTADO QUE EL CRECIMIENTO DE ESTA SEA CASI EXPONENCIAL”

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 DIFUSION 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.economistjurist.es. DIFUSION JURÍDICA Y TEMAS DE ACTUALIDAD S.L. con domicilio en Calle Rosa de Lima, 1 – Edif. Alba. Ofic. 101 – 28290 – Las Rozas – Madrid (España) 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 y la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, dirigiendo su solicitud por escrito a Calle Rosa de Lima, 1 – Edif. Alba. Ofic. 101 – 28290 – Las Rozas – Madrid (España) o bien enviando un correo electrónico a info@economistjurist.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.aepd.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 de info@economistjurist.es

- ☐ No deseo recibir comunicaciones a través de e-mail.

“LA DEMANDA DE VIVIENDA EN ALQUILER HA AUMENTADO DE FORMA EXPONENCIAL, Y LAS ADMINISTRACIONES, TANTO LAS LOCALES, AUTONÓMICAS COMO LA ESTATAL, NO HAN PODIDO, NO HAN SABIDO, O TAL VEZ NO HAN QUERIDO REACCIONAR, GENERANDO UNA SITUACIÓN QUE LAS FAMILIAS DIFÍCILMENTE PODRÁN MANTENER”

OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDAS

El sector, aunque también y con más fuerza las Administraciones con capacidad para incidir, deberían tomar nota de la realidad. La necesidad de vivienda es alta, la demanda importante, aunque la oferta que existe en el mercado no puede atenderla. Existe un parque de viviendas en las ciudades que en un volumen muy reducido estaban situadas en el mercado de alquiler. La demanda, por las razones expuestas de falta de capacidad para poder acceder a una hipoteca, ha comportado que el crecimiento de la misma sea casi exponencial. Frente a ello las Administraciones, tanto las locales, autonómicas como la estatal, no han podido, no han sabido, o tal vez no han querido reaccionar, generando una situación que las familias difícilmente podrán mantener. Recientemente nos hacíamos eco del crecimiento de los desahucios por arrendamiento frente a la reducción de los mismos por parte de compradores de vivienda. Tristemente creemos que esta tendencia se mantendrá y poca alteración del escenario actual se puede producir atendiendo a los datos aportados, las declaraciones y las medidas en ocasiones más formales que reales.

Disponer de un parque de viviendas de alquiler suficiente, debemos ser conscientes de que no se puede resolver en unos pocos años, requiere de unas políticas y medidas de actuación a largo plazo y continuadas, tanto en fiscalidad, facilidades de financiación como en disponibilidad de suelos destinados a ello. Nuevamente un escenario difícil, atendiendo a los vaivenes que los diferentes ejecutivos han demostrado en los últimos años. Por otra parte, como ya es obvio, tan solo con una oferta amplia se puede llegar a reducir los precios de los pisos para alquilar. Las limitaciones que están en estudio pueden amortiguar en algo el incremento del arrendamiento, pero no podrán reducir, a los niveles que necesitan las familias, el precio del alquiler mensual.

En la misma línea deberíamos recordar que **la oferta de pisos a la venta se debe adecuar a la necesidad, características y ubicación de la demanda, no se puede caer nuevamente en el error de que se puede construir cualquier cosa y en cualquier lugar, que ya se venderá.** Mientras los bancos atendiendo a unos criterios (necesarios) de prudencia, aun frente a la necesidad que tienen de conceder créditos, son renuentes



en el momento de conceder una hipoteca y tan solo en los supuestos que reúnen todos los requisitos considerados necesarios para una correcta salvaguarda del riesgo, acceden a ello, con lo que la venta obviamente se ve alterada con pequeños incrementos mensuales y grandes reducciones anuales, como se observa en junio con una pérdida de actividad interanual del 7,7%.

Ante un horizonte que reconocemos es complejo, recordando una frase de Albert Einstein en la que decía *“Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica; la voluntad”*; debemos hacer hincapié en que es precisamente la voluntad de encauzar el mercado de la vivienda y adecuarlo a las necesidades reales, y al tiempo prepararlo para que en el futuro no se vuelvan a producir situaciones como las vividas, y las que actualmente se están produciendo, la única opción, partiendo de un análisis real y profundo de los factores y de los elementos que inciden, más allá de los propios vinculados directamente a la ejecución de un piso.

CONCLUSIONES

- El sector, aunque también y con más fuerza las Administraciones con capacidad para incidir, deberían tomar nota de la realidad. La necesidad de vivienda es alta, la demanda importante, aunque la oferta que existe en el mercado no puede atenderla. Existe un parque de viviendas en las ciudades que en un volumen muy reducido estaban situadas en el mercado de alquiler. La demanda, por las razones expuestas de falta de capacidad para poder acceder a una hipoteca, ha comportado que el crecimiento de la misma sea casi exponencial. Frente a ello las Administraciones, tanto las locales, autonómicas como la estatal, no han podido, no han sabido, o tal vez no han querido reaccionar, generando una situación que las familias difícilmente podrán mantener
- Disponer de un parque de viviendas de alquiler suficiente, debemos ser conscientes de que no se puede resolver en unos pocos años, requiere de unas políticas y medidas de actuación a largo plazo y continuadas, tanto en fiscalidad, facilidades de financiación como en disponibilidad de suelos destinados a ello
- La oferta de pisos a la venta se debe adecuar a la necesidad, características y ubicación de la demanda, no se puede caer nuevamente en el error de que se puede construir cualquier cosa y en cualquier lugar, que ya se venderá



JUICIO VERBAL POR RECLAMACIÓN DE CANTIDAD A LA JUNTA DE PROPIETARIOS, POR UNA PROPIETARIA QUE SUFRE HUMEDADES EN LA VIVIENDA



www.globaleconomistjurist.com
info@globaleconomistjurist.com

SUMARIO

1. El caso
 - a. Supuesto de hecho
 - b. Objetivo. Cuestión planteada
 - c. La estrategia del Abogado
2. El procedimiento judicial
 - a. Partes
 - b. Peticiones realizadas
 - c. Argumentos
 - d. Documental aportada
 - e. Prueba
 - f. Resolución judicial
3. Jurisprudencia relacionada con el caso
4. Documentos jurídicos
5. Biblioteca
6. Formulario: Demanda de juicio verbal de desahucio por falta de pago de rentas



EL CASO

Supuesto de hecho

Madrid, 23-08-2016

El Ayuntamiento de Madrid, ordena la ejecución de obra a la Comunidad de Propietarios, en relación a unas humedades producidas en el suelo de una vivienda. La Comunidad, debe arreglar y corregir el origen de las humedades, y realizar las obras necesarias a las zonas afectadas.

Objetivo. Cuestión planteada

Cobro de la cantidad acordada en la Junta de Propietarios, para reparar las humedades producidas en el suelo de la vivienda

La estrategia. Solución propuesta

La estrategia es demostrar que la junta debía hacerse de los gastos de las obras y se refuerza mediante las actas y facturas de la demanda

EL PROCEDIMIENTO JUDICIAL

Orden Jurisdiccional: Civil

Juzgado de inicio del procedimiento: Juzgado de Primera Instancia de Madrid

Tipo de procedimiento: Verbal

Fecha de inicio del procedimiento: 20-06-2018

Partes

Parte demandante:

- Doña María, propietaria de la vivienda con problemas de humedades

Parte demandada:

- Comunidad de Propietarios

Peticiones realizadas

Demandante

- Se dicte sentencia por la que se condene a la Comunidad de Propietarios a entregar a la demandante la cantidad de 2994,75€, aprobados en Junta General de 24 de enero de 2018 para la reparación de los desperfectos causados por las humedades provocadas por filtraciones del subsuelo del edificio, todo ello en cumplimiento de la orden de ejecución de obra de fecha 23 de agosto de 2016 emitida por el Ayuntamiento de Madrid; así como que se condene en costas a la demandada.

Demandada

- Que se desestime íntegramente la demanda, en base a un defecto legal en el modo de proponerla y de legitimación activa y al fondo del asunto, alegando que la obligación de la comunidad es la de reparar por el importe de 2494,75€ dado que los 500€ restantes del presupuesto se refieren a una habitación no afectada por las humedades, no habiéndose efectuado la reparación, por que la actora no ha permitido la entrada en la vivienda, si no se reparaba todo, y en cualquier caso, no es una obligación de entrega de cantidad, si no de hacer

Argumentos

- La parte demandante, en su demanda, fundamenta sus peticiones en los siguientes argumentos:
- Que el Ayuntamiento emitió una orden de ejecución de obra, obligando a la CP a hacer las reparaciones necesarias, tras varias denuncias presentadas, en relación a las humedades del suelo de la vivienda.
- Que una vez obligada la CP, se celebró Junta Ordinaria, donde se resolvió aprobar el presupuesto para la celebración de obras.
- Que la primera parte de las obras, consistentes en la reparación en origen,

se llevo a cabo según los estipulado en el proyecto, pero, la segunda parte, consistente en la reparación de daños en la vivienda, no ha empezado.

- Que sin haber acabado la obra, el arquitecto ha presentado informe de terminación de la misma, donde consta que se ha finalizado la obra por negativa de la propietaria de la vivienda a la reparación.
- Que, en ausencia de la propietaria, y por medio de una vecina que tiene las llaves, se procede a entrar en la vivienda, para la comprobación del estado del suelo.
- Que ante el informe de terminación de obra, se interponen dos alegaciones en el ayuntamiento.
- Que en la junta de la comunidad de propietarios se acuerda reparar una habitación, el salón y el pasillo, y, que si quiere reparar una tercera habitación no dañada por la humedad, la propietaria deberá abonar a mayores 500€.
- Que se acordó en Junta, que se buscaría un presupuesto nuevo, para que la propietaria pudiera conservar la uniformidad del suelo, acordando que la comunidad de propietarios abonaría los 2994,75 y la propietaria el resto.
- Que se produce un desacuerdo en la propietaria y la CP con respecto a las cantidades a abonar por cada uno.

- Que se solicita por burofax la cantidad que debe abonar la CP para la reparación

Documental aportada

La parte demandante en su demanda aportó los siguientes documentos:

- Poder general para pleitos
- Orden de ejecución de obras
- Comunicaciones con el seguro de la CP
- Alegaciones en las que se pone en conocimiento del Ayuntamiento la existencia de humedades y daños

- Solicitud de inspección y acta
- Actas Juntas Generales
- Proyecto de Obra
- Informe de terminación de obra
- Alegaciones al cierre de obra
- Presupuestos para la reparación del suelo de la vivienda
- Correos electrónicos
- Burofax de reclamación previa y respuesta al mismo

Prueba

Coincidente con la documental aportada

Resolución Judicial

Fecha de la resolución judicial: 25-02-2019

Fallo o parte dispositiva de la resolución judicial:

El Juzgado de Primera Instancia de Madrid, dicta Sentencia, por la que desestima la demanda, absolviendo a la parte demandada de los pedimentos formulados en su contra, con imposición de costas a la parte actora.

Fundamentos jurídicos de la resolución judicial:

La sentencia se basa en el acta de la J.G. de 24 de enero de 2018, dónde no se habla de entregar una cantidad de dinero a los propietarios de la vivienda, sino de proceder a la reparación de los daños, aportando ellos una determinada suma, lo que bastaría para la desestimación de la demanda, partiendo del súplico indicado, pues lo que se pretende es el cumplimiento del acuerdo de la Junta

JURISPRUDENCIA

Jurisprudencia (Enlaces)

- Tribunal Supremo, núm. 1033/2003, de 11-11-2003. **Global Economist & Jurist. Jurisprudencia. Marginal: 109800**
- Tribunal Supremo, núm. 371/2013, de 23-05-2013. **Global Economist & Jurist. Jurisprudencia. Marginal: 2427258**
- Tribunal Supremo, núm. 1060/2004, de 11-11-2004. **Global Economist & Jurist. Jurisprudencia. Marginal: 189448**
- Audiencia Provincial de Ciudad Real, núm. 62/2015, de 25-02-2015. **Global Economist & Jurist. Jurisprudencia. Marginal: 69563634**
- Audiencia Provincial de Huesca, núm. 103/2006, de 16-05-2006. **Global Economist & Jurist. Jurisprudencia. Marginal: 273250**
- Audiencia Provincial de Huelva, núm. 77/2014, de 20-05-2014. **Global Economist & Jurist. Jurisprudencia. Marginal: 69345534**

Documentos disponibles en
www.globaleconomistjurist.com
Nº de Caso 10671

DOCUMENTOS JURÍDICOS

Documentos jurídicos de este caso

1. DEMANDA
2. SENTENCIA

Formularios jurídicos relacionados con este caso

- Modelo de contestación a la demanda

Documentos disponibles en
www.globaleconomistjurist.com
Nº de Caso 10671

BIBLIOTECA

Disponible en
www.globaleconomistjurist.com
Nº de Caso: 10671

Libros

- Instituciones del nuevo proceso civil (Volumen I)
- La prueba en el proceso civil
- La Prueba judicial en el Proceso Civil. Volumen II. Jurisprudencia actualizada, legislación, doctrina y formularios.
- La Prueba judicial en el Proceso Civil. Volumen I. Jurisprudencia actualizada, legislación, doctrina y formularios.
- La nueva propiedad horizontal
- Leyes de propiedad horizontal

Artículos jurídicos

- El foso del ascensor, el objetivo subterráneo de las humedades
- Los puntos críticos de la vivienda a salvo de humedades (abril 2017)
- Sistema de protección de exteriores contra la humedad y el agua (septiembre 2004)
- Estatutos de la comunidad de propietarios (noviembre 2004)

- Constitución y administración de la Comunidad de Propietarios (Febrero 2018)
- Responsabilidad del presidente de la Comunidad de Propietarios (octubre 2017)
- Legitimación del presidente de la Comunidad de Propietarios (abril 2014)

CASOS RELACIONADOS

- Reclamación de Cantidad a una Comunidad de Propietarios
- Demanda de reclamación de cantidad por humedades producidas por filtraciones de agua en garajes. Falta de mantenimiento por la Comunidad de Propietarios.
- Comunidad de propietarios. Cese de la administración de fincas. Reclamación a la administradora de la entrega de documentación e indemnización por daños y perjuicios
- Indemnización de daños y perjuicios contra Comunidad de Propietarios por daños por humedades en vivienda.
- Reclamación de indemnización a Comunidad de Propietarios por filtraciones de agua. Allanamiento.
- Demanda de reclamación por daños en la vivienda por filtraciones de agua en la fachada del edificio. Comunidad de Propietarios.

AL JUZGADO DE PRIMERA INSTANCIA DE MADRID QUE POR TURNO CORRESPONDA

D./DÑA.....procuradora de los tribunales y de DON |, mayor de edad, con DNI.....domicilio en.....actuando en nombre deen virtud de poder general otorgado ante el Notario de..... que se adjunta como **DOCUMENTO N.º 1**, representación que acredito a través de apoderamiento apud acta, para lo cual se solicita al Letrado de la Administración de Justicia que fije fecha para su otorgamiento, bajo la dirección letrada de D./DÑA..... ante el Juzgado comparezco y como mejor proceda en derecho, DIGO:

Que a través del presente escrito se formula **DEMANDA EN JUICIO VERBAL** ejerciendo la acción de **RECLAMACIÓN DE CANTIDAD** contra

La acción ejercida se fundamenta en los siguientes:

HECHOS

PRIMERO. - El día de agosto de 2016, la Sección de Disciplina Urbanística y Procedimiento Sancionador de..... emitió orden de ejecución, tras las varias denuncias interpuestas por nuestros representados los cuales sufrían humedades en el suelo de la vivienda sita Madrid. Se adjunta como **DOCUMENTO N.º 2** orden de ejecución del de agosto de 2016.

En la citada orden de ejecución de obra, se obliga a la Comunidad de Propietarios a realizar las obras necesarias para el arreglo de las zonas afectadas por las humedades y el arreglo y corrección del origen que ha dado lugar a la aparición de las humedades.

A pesar de haberlo puesto en conocimiento de la Comunidad de Propietarios en numerosas ocasiones, ésta no procedió a la subsanación de las humedades y reparación de los daños provocados hasta la emisión por el Ayuntamiento de la orden de ejecución de obras.

Se adjunta como **DOCUMENTO N.º 3** comunicaciones con el seguro de la Comunidad de Propietarios.

La orden de ejecución de obras se emite a raíz de la denuncia interpuesta por la propietaria del inmueble afectado, presentada en el registro del Distrito.....

Asimismo, el día 23 de agosto de 2016, solicita que se persone inspector en la vivienda para que informe de las humedades en la vivienda. El inspector que se persona en sus observaciones refleja la existencia de humedades. Se adjunta como DOCUMENTO N.º 4 alegaciones por medio de las cuales se pone en conocimiento del Ayuntamiento de la existencia de humedades y daños provocados por las mismas, en la vivienda sita en

Se adjunta como **DOCUMENTO N.º 5** solicitud de inspección con acta de inspección de fecha 23 de agosto de 2016.

SEGUNDO. - Una vez obligada la Comunidad de Propietarios a realizar las obras descritas en el apartado anterior, se celebró Junta General Ordinaria el día 13 de diciembre de 2016 en cuyo primer punto del orden de, se resuelve aprobar el presupuesto para la realización de las obras.

El encargo de la obra se encomendó al Arquitecto que presentó Proyecto Básico y Ejecución Obras de Conservación para Eliminación de Humedades Visado por el COAM el día de octubre de 2016.

Se adjunta como **DOCUMENTO N.º 6** Acta de la Junta General Ordinaria celebrada el 13 de diciembre de 2016.

Se adjunta como **DOCUMENTO N.º 7** Proyecto de Obra por el Arquitecto

TERCERO. - La primera parte de las obras, consistentes en la reparación del origen de las humedades se llevó a cabo según lo estipulado en el proyecto de obra. No obstante, la segunda parte de las obras, que consistían en la reparación de los daños provocados por las humedades en la vivienda de nuestra representada ni tan siquiera se comenzaron. Sin haber terminado la obra, presentó el arquitecto encargado de la misma informe de terminación de obra en fecha 29 de noviembre de 2017. En dicho informe se hace constar que no se ha procedido a la finalización de la obra por negativa de lo cual es absolutamente falso. Se aporta como DOCUMENTO N° 8 informe de terminación de obra.

La propietaria.....pidió a la Comunidad que se terminase la obra en su vivienda procediendo a la reparación del suelo tal y como se estipulaba en la orden de ejecución de obra del Ayuntamiento de.....

La visita al inmueble de nuestra representada se **produjo** en su ausencia, siendo una vecina que custodiaba una llave de la vivienda la que permitió el acceso a la misma para la comprobación del estado del suelo.

Ante el incumplimiento de la orden de ejecución de obras, y habiéndose presentado el informe de finalización de la misma por el arquitecto, interpone dos alegaciones en el Ayuntamiento los días 30 de octubre y 15 de diciembre de 2017, solicitando la reparación del suelo de su vivienda.

Se aportan como DOCUMENTO N. 0 9 alegaciones al cierre de obra en expediente

CUARTO. - El presupuesto para la reparación del suelo de la vivienda de la presentado por la Comunidad de Propietarios asciende a **dos mil novecientos noventa y cuatro euros con setenta y cinco céntimos** -2.994,75€- y ésta es la cantidad **que** se ofreció a mi representada.

Dicho presupuesto se emite el día 19 de octubre de 2017, veintidós días antes de que el arquitecto inspeccionara la vivienda. De ello se desprende con claridad, que la dirección de la obra ya había tomado la decisión de no incluir en las reparaciones del suelo de la vivienda, la tercera habitación, el baño y la cocina.

Por tanto, lo manifestado en el informe del cierre de obra no se ajusta a la realidad, por cuanto hicieron constar una situación que no fue constada en el momento de la inspección, sino que tal y como se refleja en el presupuesto de fecha 19 de octubre de 2017 emitido por la mercantil se quiso recoger una decisión ya tomada con anterioridad al día 31 de octubre. Se adjunta presupuesto del 2017 para la reparación del suelo de la vivienda como DOCUMENTO 10.

QUINTO. - En fecha 24 de enero de 2018 se celebró Junta General Ordinaria de la Comunidad de Propietarios. Se aporta **DOCUMENTO N° 11.**

Se acuerda que por la comunidad de propietarios se procederá a la reparación de lo indicado en el informe de terminación de obra aportado como **documento N°8**. En dicha junta se acuerda que se procederá a reparar el salón, el pasillo y la habitación -cuando anteriormente se había expresado que se repararían dos habitaciones-, debiendo aportar doña quinientos euros -500,00€- para la reparación de la otra habitación.

SEXTO.- Como quiera que lo inicialmente pactado no **era la entrega de€**, sino lo aprobado en Junta **y** en el documento número 10, presupuesto realizado a la Comunidad y además como se encuentra indicado en todos los documentos mencionados y acompañados a esta demanda, esto es, no ha sido posible alcanzar un acuerdo con la Comunidad de Propietarios.

Se envió reclamación previa mediante burofax en el mes de a la CCPP, se aporta el DOCUMENTO N.14 y contestación al mismo como DOCUMENTO N.º15.

Asimismo, se realizó la pertinente advertencia a la administración de fincas por medio del correo de fecha 10 de mayo de 2018 que en caso de no cumplirse con lo pactado inicialmente se procedería a la reclamación en vía judicial. Es por ello que nos vemos obligados a acudir a la tutela judicial efectiva a fin de que se protejan los derechos e intereses de

Es de aplicación al anterior relato fáctico:

FUNDAMENTOS DE DERECHO

- **CAPACIDAD.-** Las partes están capacitadas para entablar la presente relación jurídico-procesal, conforme a los artículos 6 y siguientes de la LEC.
- **POSTULACION y DEFENDA.-** La representación de la parte adora y la postulación a la presente demanda es la procedente conforme al artículo 23 y siguientes de la LEC.
- **COMPETENCIA.-** En cuanto a la competencia del Juzgado al que me dirijo, resultan de aplicación el artículo 45 y 52.1.8o de la LEC.
- **LEGITIMACIÓN.-** La legitimación activa corresponde a mi poderdante activamente como acreedora de la suma ahora reclamada, y los demandados están legitimados pasivamente como deudor de la misma.
- **PROCEDIMIENTO.-** Respecto al procedimiento a seguir corresponde al Juicio Verbal por así disponerlo el artículo 250.2 de la citada LEC en relación al artículo 249.1.8o de la misma Ley.
- **CUANTÍA.-** La cuantía de la presente litis asciende a la cantidad de dos mil novecientos noventa y cuatro euros con setenta y cinco céntimos -2.994,75€-.

VII.- FONDO

Es de aplicación el artículo 10.1 a) de la Ley de Propiedad Horizontal que establece:

“Tendrán carácter obligatorio y no requerirán de acuerdo previo de la Junta de propietarios impliquen o no modificación del título constitutivo o de los estatutos, y vengán impuestas por las Administraciones Públicas o solicitadas a instancia de los propietarios, las siguientes actuaciones:

a) Los trabajos y las obras que resulten necesarias para el adecuado mantenimiento y cumplimiento del deber de conservación del inmueble y de sus servidos e instalaciones comunes,

incluyendo en todo caso, las necesarias para satisfacer /os requisitos básicos de seguridad, habitabilidad y accesibilidad universal, así como las condiciones de ornato y cualesquiera oírás derivadas de la imposición, por parte de la Administración, del deber legal de conservación.

VIII.- COSTAS. - Las costas deberán ser impuestas de conformidad con lo previsto en el artículo 394 LEC.

En virtud de lo expuesto,

SUPlico AL JUZGADO, que teniendo por presentado este escrito y los documentos que lo acompañan se sirva admitirlo, a tenerme por comparecida en la representación que ostento de a su vez actúa en representación de y por interpuesta demanda de juicio verbal contra la Comunidad de Propietarios.....y, en sus méritos, acuerde emplazar a la demandada con otorgamiento del plazo legal para que, si a su derecho conviniera, conteste a la demanda o se allane, y, seguidos los trámites legales correspondientes, dicte en su día sentencia por la que, estimando la demanda, declare:

Condenar a /a Comunidad de Propietarios entregar a la demandante la **cantidad** de para la reparación de los desperfectos provocados por las humedades provocadas por filtraciones en el subsuelo del edificio, todo ello en cumplimiento de la orden de ejecución de obra de fecha 23 de agosto de 2016 emitida por el Ayuntamiento de Madrid.

Condenar a la demandada en costas de conformidad con el artículo 394 LEC.

Es justicia que solicito en Madrid a 20 de junio de 2018.



¿CÓMO PROTEGER TU CASA ANTE INTRUSOS FÍSICOS Y DIGITALES?

EN BREVE

Las *smart homes* presentan un arma de doble filo: mejoran la calidad de vida de sus habitantes y permiten mejor vigilancia y control a distancia, pero también abren la posibilidad de ser víctimas de riesgos informáticos.



SUMARIO

1. Introducción
2. Sistemas de vigilancia que permitan ver tu casa en tiempo real
3. Engañar a los ladrones mediante el control de luz, persianas y televisión
4. Sensores de movimiento y alarmas con reconocimiento facial
5. Las *smart homes* también son víctimas de los ciberdelincuentes
6. Conclusiones



The Valley

INTRODUCCIÓN

Durante la época estival, los hogares son especialmente vulnerables a ser víctimas de robos. Solo en 2018 se produjeron 107.012 robos con fuerza en domicilios españoles. Según indica el Ministerio del Interior, de ellos, 26.430 se produjeron en los meses de julio, agosto y septiembre. Por este motivo, se aconseja reforzar la seguridad y la protección en las casas con herramientas que permitan vigilarlas desde la distancia.



Además de las medidas básicas como alarmas, cerraduras y puertas blindadas o ventanas protegidas, ahora, la tecnología ofrece soluciones de domótica e Internet de las cosas que se presentan como aliadas en la protección del hogar y que son las protagonistas de las *Smart Homes*. A pesar de las facilidades que ofrecen estas nuevas herramientas para vigilar y proteger las casas aun estando fuera de ellas, presentan un nuevo punto de vulnerabilidad: las amenazas digitales.

Los expertos de tecnologías del *hub de conocimiento* digital **The Valley** han analizado algunas de las posibilidades y obstáculos que se deben tener en cuenta para lograr hogares inteligentes, eficientes y seguros.

SISTEMAS DE VIGILANCIA QUE PERMITAN VER TU CASA EN TIEMPO REAL

Para resguardar tu hogar ante ladrones que puedan violar la propiedad privada, se hacen necesarios nuevos métodos de protección. Ahora, **los sistemas más novedosos permiten vigilar en tiempo real y a**

“ADEMÁS DE LAS MEDIDAS BÁSICAS COMO ALARMAS, CERRADURAS Y PUERTAS BLINDADAS O VENTANAS PROTEGIDAS, AHORA, LA TECNOLOGÍA OFRECE SOLUCIONES DE DOMÓTICA E INTERNET DE LAS COSAS QUE SE PRESENTAN COMO ALIADAS EN LA PROTECCIÓN DEL HOGAR”

través del móvil las imágenes de todas las estancias del hogar simplemente instalando cámaras en las zonas que se desea vigilar. Anteriormente este sistema de protección era muy costoso y requería instalaciones complicadas, pero cada vez existen más proveedores que ofrecen sistemas de vigilancia completos, fáciles de instalar y a precios asequibles.

“LOS SISTEMAS MÁS NOVEDOSOS PERMITEN VIGILAR EN TIEMPO REAL Y A TRAVÉS DEL MÓVIL LAS IMÁGENES DE TODAS LAS ESTANCIAS DEL HOGAR SIMPLEMENTE INSTALANDO CÁMARAS EN LAS ZONAS QUE SE DESEA VIGILAR”

“LAS ALARMAS QUE FUNCIONAN MEDIANTE EL RECONOCIMIENTO FACIAL O DE LA HUELLA DACTILAR GRACIAS A UN TERMINAL BIOMÉTRICO FACIAL, TAMBIÉN ESTÁN YA DISPONIBLES PARA INSTALAR EN LAS CASAS, DIFICULTANDO LA ENTRADA DE LOS INTRUSOS Y FACILITANDO LA PROTECCIÓN Y VIGILANCIA DEL HOGAR PARA LOS PROPIETARIOS, SIN NECESIDAD DE RECORDAR LARGAS CONTRASEÑAS”

“ES IMPORTANTE ASEGURARSE DE QUE LA RED DE WIFI DE TU CASA ES PRIVADA Y DE QUE LA CONTRASEÑA ES LO SUFICIENTEMENTE FUERTE. LO IDEAL SERÍA ESTABLECER UNA RED DE CONEXIÓN DE INVITADOS EN EL ROUTER EVITANDO COMPARTIR LA RED PRIVADA CON INVITADOS”

ENGañAR A LOS LADRONES MEDIANTE EL CONTROL DE LUZ, PERSIANAS Y TELEVISIÓN

Una razón por la cual los robos en domicilios aumentan en verano es por las largas ausencias de sus habitantes. Por eso, un factor para evitar ser víctima de robos es engañar a los posibles intrusos haciéndoles pensar que la vivienda está habitada. **Algunas posibilidades que nos aporta la tecnología con este objetivo incluyen: controlar la luz desde el móvil y encenderla durante algunas horas en la noche**, abrir y cerrar las persianas en momentos puntuales durante el día e, incluso, encender el televisor para originar ruido proveniente del hogar.

SENSORES DE MOVIMIENTO Y ALARMAS CON RECONOCIMIENTO FACIAL

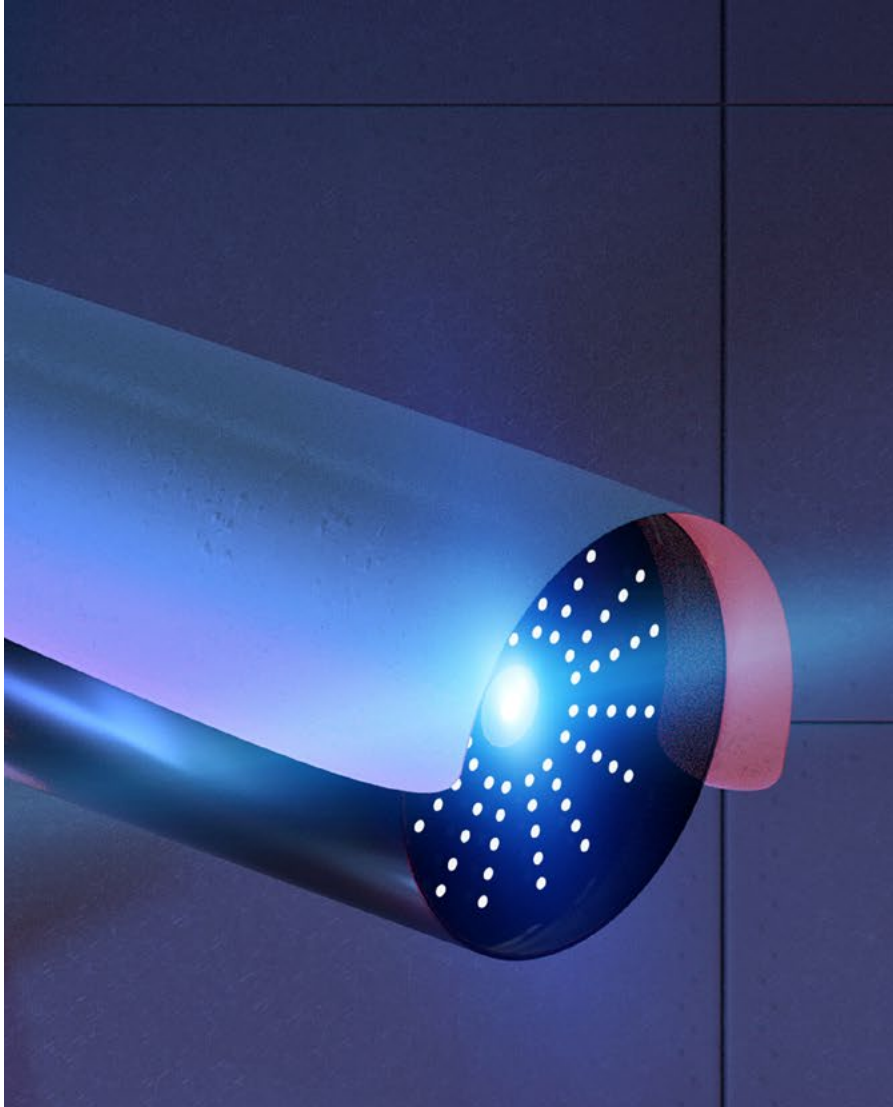
Los sensores de movimiento son dispositivos que se colocan generalmente en los alrededores y en el interior de las casas permitiendo identificar cualquier movimiento sospechoso. **Su objetivo principal es el de asegurar las viviendas ante posibles intrusos**, pero también se utilizan para funciones de iluminación automatizada o climatización de las estancias. Existen también algunos sistemas de seguridad que engloban cámaras de seguridad con detectores de movimiento y sensores de contacto que avisan si se abre una ventana o una puerta de forma inesperada, ofreciendo un control completo de la seguridad del hogar desde el móvil.

Además, **las alarmas que funcionan mediante el reconocimiento facial o de la huella dactilar gracias a un terminal biométrico facial**, también están ya disponibles para instalar en las casas, dificultando la entrada de los intrusos y facilitando la protección y vigilancia del hogar para los propietarios, sin necesidad de recordar largas contraseñas.

LAS SMART HOMES TAMBIÉN SON VÍCTIMAS DE LOS CIBERDELINCUENTES

A pesar de todas las herramientas tecnológicas que existen para proteger las casas ante ataques físicos, también se debe tener en cuenta que la domotización expone a los hogares ante

riesgos tecnológicos que podrían facilitar a los atacantes el control de los distintos dispositivos conectados y el acceso tanto a las instalaciones físicas como a los servidores online de los hogares. Por eso, **existen algunas medidas que se pueden tomar para proteger las smart homes ante posibles ataques:** mantener los dispositivos actualizados con los sistemas operativos más recientes; instalar software antivirus en los diferentes dispositivos conectados; configurar un firewall en la red para protegerse ante amenazas; utilizar el factor de doble autenticación en las cuentas online, entre otras. Además, es importante asegurarse de que la red de wifi de tu casa es privada y de que la contraseña es lo suficientemente fuerte. Lo ideal sería establecer una red de conexión de invitados en el *router* evitando compartir la red privada con invitados. Igualmente, es recomendable configurar las opciones de seguridad de los dispositivos antes de conectarlos para comprobar que están activadas todas las opciones posibles para su protección.



CONCLUSIONES

- Vigilar tu casa desde el móvil y configurar alarmas mediante reconocimiento facial ya es posible.
- Se debe tener en cuenta que la domotización expone a los hogares ante riesgos tecnológicos que podrían facilitar a los atacantes el control de los distintos dispositivos conectados y el acceso tanto a las instalaciones físicas como a los servidores online de los hogares.

- Acerca de The Valley

THE VALLEY es un hub de conocimiento compuesto por la escuela de negocios The Valley Digital Business School; el headhunter especializado en perfiles digitales, The Valley Talent; un coworking para startups digitales; un espacio de innovación, The Place, y una consultoría para empresas y profesionales que quieran dar un nuevo rumbo a sus negocios en busca de la disrupción. Con sede en Madrid, Barcelona, Canarias y Santiago de Chile, el objetivo es fomentar las sinergias y el networking entre profesores, alumnos y emprendedores con el fin de generar proyectos innovadores de éxito.

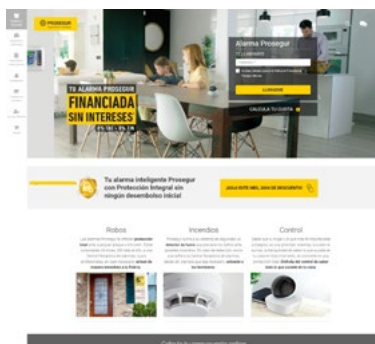
www.thevalley.es

CÓMO PROTEGER TU VIVIENDA DE UNA MANERA EFECTIVA

Una vez se toma la decisión de proteger mejor su vivienda, debe elegir cuál es el método y tecnología más adecuadas. Mejorar y asegurar el mantenimiento de un inmueble, en especial puertas y ventanas, organizar un servicio de vigilancia barrial, instalar detectores de movimiento, o conseguir un perro guardián son muy buenas ideas, pero ¿por qué no invertir en un sistema de alarmas? a continuación le damos cinco razones para considerar hacerlo: prevención, asistencia en caso de emergencia, tranquilidad, coste y responsabilidad.

PROSEGUR

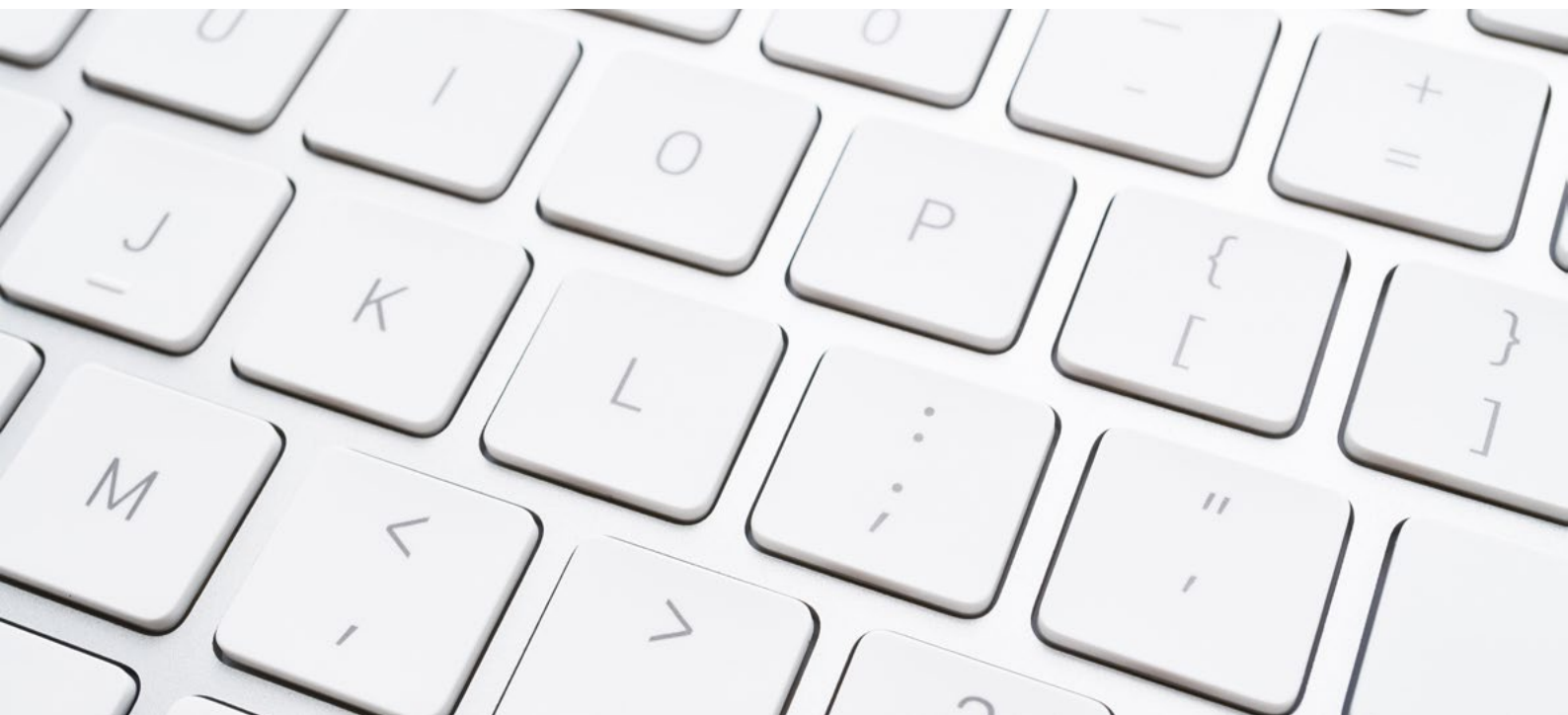
<https://www.prosegur.es/>



Prosegur es una empresa de seguridad privada líder en servicios de protección y defensa. El mercado de alarmas ha sido uno de sus últimos retos.

Tanto las alarmas para casa como las alarmas para negocios de Prosegur han demostrado estar a la altura del resto de las grandes empresas de seguridad y ya forman parte del día a día de miles hogares y negocios.

Las alarmas Prosegur ofrecen un sistema de alarma que tiene todos los elementos necesarios para proteger cualquier vivienda o negocio íntegramente. Además, cuenta con una serie de accesorios para mejorar la eficiencia de la alarma en las zonas más sensibles o para proteger contra determinados accidentes como incendios o inundaciones.



SECURITAS DIRECT

<https://www.securitasdirect.es/>



Securitas Direct es actualmente la empresa de seguridad más importante de España e instala más de la mitad de las alarmas que se contratan en España.

La alarma Securitas Direct ofrece una seguridad eficaz y fiable que actualmente protege a millones de familias y negocios en España.

La alarma Securitas está compuesta por una serie de componentes de alarma básicos y multitud de accesorios de alarma que se pueden acoplar, aumentando así el nivel de seguridad, especialmente en determinadas zonas o estancias que sean especialmente vulnerables o sensibles. A continuación, presentamos los más importantes.

TYCO

<https://www.tualarmatyco.com/>



Las alarmas Tyco son un gran referente dentro de las empresas de seguridad del mercado de alarmas. Tanto por su sistema de videovigilancia, que ofrece grandes garantías de seguridad, como por su versatilidad.

Las alarmas para casa y negocios de Tyco garantizan una seguridad completa sin dejar ningún punto muerto o acceso sin cubrir.

Nuestros expertos en seguridad pueden hacerte un estudio de seguridad gratuito para que te hagas una idea de las características que tendría tu sistema de alarma de Tyco.

SABICO

<https://www.sabico.com/>



Sabico es una empresa de seguridad privada con presencia en todo el territorio nacional. Cuenta con Central Receptora de Alarmas propia y ofrece servicios de seguridad integrales tanto a viviendas como negocios. En este artículo, te mostramos todas las opciones que ofrecen las alarmas Sabico para que descubras si se adaptan a tus necesidades.

Las alarmas Sabico consiguen la adaptación de sus sistemas a las condiciones de seguridad de cualquier vivienda o negocio. Para ello, la empresa de seguridad ha desarrollado una serie de componentes y accesorios de alarma que buscan la calidad y la innovación siempre con una buena relación calidad-precio.



AHORA PREOCUPA

- > Que las hipotecas vuelven a bajar frente a la subida que experimentaron los primeros meses del año, debido fundamentalmente a la nueva Ley Hipotecaria, que tuvo lugar precisamente a mediados del mes de junio y retrasó la firma de muchas escrituras por motivos técnicos.
- > Que el precio del alquiler de la vivienda vuelve a incrementarse a datos del 2009, especialmente en las grandes ciudades y las zonas turísticas más emblemáticas del país.
- > Que falta suelo apto para la construcción residencial lo que encarece el precio de las viviendas y las administraciones no ponen remedio a esta carencia.
- > Que los bancos españoles están endureciendo los requisitos que exigen a sus clientes a la hora de pedir una hipoteca, debido en gran medida a la fuerte regulación que se está produciendo en esta materia en los últimos meses.

