Boletín Oficial

DE LA

AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL DE ASESORES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DE ESPAÑA

ADPI

ASESORES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA//AGENTES INMOBILIARIOS

GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE FOMENTO

AÑO 17 NÚMERO 135 **MARZO/ABRIL DE 2016**

sumario

Actualidad Corporativa pags.3-12

- **" Ponencias de formación continuada y de información ".** Con la coordinación general de la Agrupación Técnica Profesional -ATP-. Dicha jornada de Trabajo, en ámbito general, ha tenido lugar en Madrid el 27-02-2016 ,en el Hotel Meliá Castilla - Madrid.

Información de actualidad pags.13-19

- « Analisis de la Sentencia del Tribunal Supremo sobre el Protocolo de Prevención Penal »..... pag.13-17
- La Agrupación Técnica Profesional -A.T.P.- en coordinación con nuestro Colectivo Nacional de ADPI-Asesores de la Propiedad Inmobiliaria de España (ATP-ADPI) INFORMA.-..... pags.18-19

Actualidad pag.20

- España, el tercer país europeo más atractivo para invertir en inmobiliaria.

Coleccionable pags.21-32

- Evolución del precio de la vivienda de segunda mano. Segundo trimestre 2015.

Información pags.33-44

- Ferias Inmobiliarias 2016.

Formación pags.45-48

- Plazo medio de venta de una vivienda en España..... pags.45-46
- " Impuesto del alquiler "..... pags.47-48

Opinión pag.49

- Las hipotecas que ya aplican el euríbor en negativo reducen los intereses al mínimo.

Consultorio pags.50-51

- Sección dedicada a responder todas aquellas cuestiones dirigidas a los distintos gabinetes y formuladas por todos los lectores.

La Agrupación Técnica Profesional de Asesores de la Propiedad Inmobiliaria de España ha adoptado las medidas y niveles de seguridad de protección de los datos personales exigidos por la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal y sus reglamentos de desarrollo. Los datos personales proporcionados por usted son objeto de tratamiento automatizado y se incorporan a un fichero titularidad de la Agrupación Técnica Profesional de Asesores de la Propiedad Inmobiliaria de España, que es asimismo la entidad responsable del mismo, inscrito en el Registro General de la Agencia Española de Protección de Datos. Usted podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y en su caso, oposición, enviando una solicitud por escrito, acompañada de la fotocopia de su D.N.I., dirigida a la Calle Príncipe de Vergara, nº260-1º-G, Código Postal 28016, de Madrid. Para el caso de que quiera realizarnos alguna consulta o sugerencia lo puede realizar en la siguiente dirección de correo electrónico: atp-adpi@atp-guiainmobiliaria.com

Ejemplar: Gratuito
Recepción: Periódico
Edición: ATP-ADPI
Imprime: Gráficas Alhorí
Ángeles Carrillo Baeza
D.L.: V-5204-2000
E-mail: atp-adpi@atp-guiainmobiliaria.com

Boletín Oficial
DE LA
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL
DE
ASESORES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA
DE ESPAÑA

Redacción y Administración
C/ Atocha nº 20-4º-Derecha
28012 MADRID
Tel .- 91 457 29 29 Fax.- 91 458 26 93
Web: www.atp-adpi.com

/atpcpes @ATP_CPES /in/atpcpes/

ACTUALIDAD CORPORATIVA

Con la coordinación general de la
Agrupación Técnica Profesional - ATP -
se han llevado a cabo:

«Ponencias de formación continuada y de información»

Dicha Jornada de Trabajo, en ámbito general,
ha tenido lugar en Madrid el 27-02-2016,
en el Hotel Meliá Castilla - Madrid

«PONENCIAS DE FORMACIÓN CONTINUADA Y DE INFORMACIÓN»

En el marco de exigencia de la Junta de Gobierno los Colectivos Profesionales:

ADPI - Asesores de la Propiedad Inmobiliaria
TECPEVAL - Peritos Tasadores Judiciales de Bienes Inmuebles
INTERFICO - Interventores de Fincas y Comunidades
MEDFIN - Mediadores Financieros Titulados

con la coordinación general de la ***Agrupación Técnica Profesional-ATP***, en concordancia a la logística organizativa dispuesta, se ha llevado a cabo unas «***Jornadas de Trabajo Formativas***», con el propósito de informar actualizaciones de normativas y los cambios significativos surgidos en el desarrollo de la actividad profesional que nos es propia, al igual que nuevas alternativas que nos ofrece el campo profesional desde la aplicación de normas legislativas.

Dicho programa, antes de celebrarlo recientemente en Madrid, fueron desarrollados llevándose a cabo en distintos puntos geográficos en el ejercicio de 2015, los cuales y ***tras su inicio preliminar en Junio/Julio-2015 en el compendio de les Illes Balears, se continuaron en Septiembre-2015 en Benidorm con nexo entre la Comunitat Valenciana y la Región de Murcia, a la que siguió la celebración en Málaga-Andalucía***, y en la que en todos los casos se cursó invitación a los profesionales de las distintas provincias limítrofes y/o de razonable proximidad. Posteriormente y de forma general, se programó en ámbito nacional a celebrar en Madrid para Noviembre-2015, pero por circunstancias de ubicación logística y no posibilidad de poder llevarla a cabo ningún sábado en los salones dispuestos para ello en ese mes, se optó por suspender la misma y programarla para nuevas fechas. ***Dicho esto, se ha llevado a cabo en Madrid con fecha 27-02-2016***.

En dicha jornada de trabajo y bajo la dirección del Sr. Presidente del Colectivo Profesional, D. Francisco Sanfrancisco Gil, se impartieron seis ponencias formativas sobre cuestiones de máximo interés y actualidad, en la que se contó con la presencia de cualificada concurrencia profesional.

El Acto contó con la siguiente Mesa Rectora:

Presidente del Colectivo Profesional.- D. Francisco Sanfrancisco Gil
Vicepresidente-Tesorero del Colectivo Profesional.- Dña. Josefa Frías Calvo
D. Ferran González i Martínez.- Director Gabinete Consultor Jurídico del Colectivo Profesional
Dña. Mercedes Navarro Tárrega.- Vocal y Responsable Dpto. de Atención, Información y Admisión del Colectivo Profesional

y se llevó a cabo con el siguiente Programa:

Mesa Rectora de la Jornada Formativa

MADRID
Hotel Meliá Castilla
- Salón El Escudo -

27-02-2016

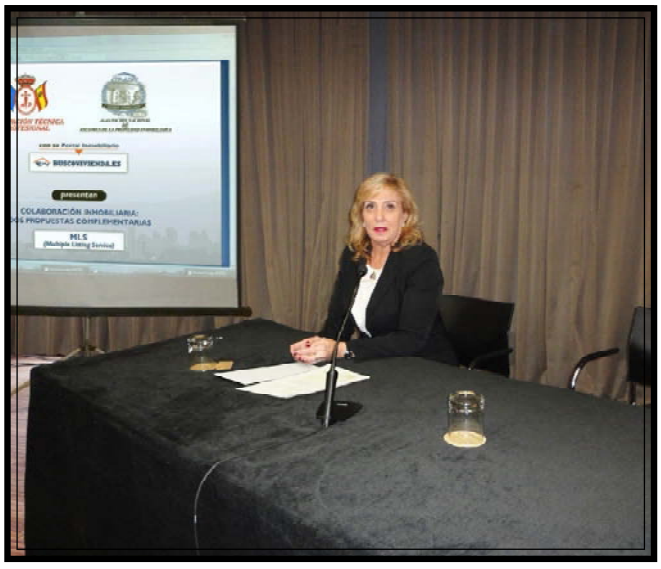
En primer lugar, y como Acto de Presentación, Dña. Mercedes Navarro Tárrega, dio a conocer la composición de la Mesa Rectora, desarrollada en la página anterior.

A continuación tomó la palabra el Sr. Presidente D. Francisco Sanfrancisco Gil, dando la bienvenida a los asistentes y agradeciendo su presencia al evento organizado, deseando que la Jornada de Trabajo, repleta de contenido, sea de máximo provecho y formación en el desarrollo profesional.

Sin más dilación Dña. Josefa Frías Calvo, en nombre de los organizadores, dio comienzo al Programa descrito. Para ello presentó la primera Ponencia a desarrollar, en la que actuó como Ponente *Dña. Mercedes Navarro Tárrega*, bajo el título de

«Colaboración Inmobiliaria: Dos Propuestas Complementarias»

La Sra. Navarro Tárrega, en su exposición aborda el concepto de MLS (Multiple Listing Service), como sistema de venta compartida por un conjunto de agentes, encaminado a ***vertebrar un acuerdo local, regional o nacional, entre profesionales agentes inmobiliarios afiliados a ATP-ADPI, AVAI o ABAI***, es decir para todos los ***Titulados Profesionales Diplomados ADPI-Asesores de la Propiedad Inmobiliaria// Agentes Inmobiliarios debidamente habilitados en toda España***, y en cada caso, en función del marco geográfico designado, al objeto de recoger y distribuir información sobre los inmuebles a la venta en su área de actuación geográfica, a través de lo que se ha estandarizado en el ambiente inmobiliario denominado Multiple Listing Service (MLS), o bien Servicio de Listado Múltiple.



La MLS es un sistema de información de los contratos de encargo, generalmente en exclusiva compartida, obtenidos por sus miembros en una base de datos informática de acceso restringido a sus miembros. De esta manera la MLS facilita esta información a todos los agentes que son miembros de la misma. ***Mediante la inclusión de la oferta en la MLS, un agente inmobiliario amplifica notablemente el número de compradores potenciales que acceden a dicha oferta***. *De la misma manera, un agente colaborador puede facilitar a un comprador la información sobre todas las viviendas a la venta en la zona que cumplen sus requisitos de búsqueda*, ***facilitando la compraventa y compartiendo los honorarios con el agente que ha captado el inmueble***.

El Múltiple Listing Service o MLS es un sistema de información principalmente interna para uso de todos los agentes asociados de las características de los contratos suscritos de las exclusivas compartidas que obligan y habilitan a todos los asociados.

Para un conocimiento más preciso y detallado sobre el contenido, funcionamiento, desarrollo y puesta en marcha de este sistema de colaboración MLS, *se ha entregado a todos los asistentes, en soporte informático, un exhaustivo estudio sobre los siguientes temas*:

- MLS como sistema de venta compartida por un conjunto de agentes.
- El objetivo de una MLS es incluir el máximo posible de ofertas en una zona.
- Las MLS sirven principalmente para compartir operaciones locales.
- Captación de inmuebles ¿en exclusiva o sin exclusiva?.
- La información que debe incluir una MLS.
- ¿Quien puede publicar en una MLS?.
- ¿Tiene que pedir permiso un agente integrado en la MLS para ofrecer un inmueble a un cliente?.
- En una operación compartida el agente del comprador es el que vende y acompaña siempre a su cliente.

- Las fotos ayudan a presentar el inmueble en una MLS.
- ¿Quién puede ver la información en una MLS?.
- Proceso de puesta en marcha de una MLS local.
- Las ventajas para el propietario del inmueble se multiplican.
- Ventajas para el cliente comprador.
- Ventajas para la agencia inmobiliaria.
- Desventajas para el agente inmobiliario.
- Notas para la confección de un Reglamento para la MLS local.
- Observaciones al contrato de mediación inmobiliaria en exclusiva.
- Encargo de venta en exclusiva e inserción de oferta en redes MLS.
- Proceso en www.buscovivienda.es

A continuación se llevó a cabo la Ponencia bajo el título:

«El Arbitraje como Procedimiento Extrajudicial en la Resolución de Conflictos»

Actuó como Ponente *D. Ferran González i Martínez*.

El Sr. González i Martínez ha incidido en el ***Arbitraje como procedimiento, por el cual, se somete un conflicto, una controversia, privada, entre dos partes, no para que sea solucionada por un Juez, sino por un abogado o un técnico especialista en la materia***.

En el marco de alternativas de soluciones de controversias que no tengan la necesidad de acudir a los Tribunales para que sean resueltas por un Juez, hizo hincapié en primer lugar a la novedosa normativa de la figura del *Profesional Titulado* ***MECIMER-Mediador Civil y Mercantil***, que a través del Colectivo Profesional ATP-ADPI se puso a disposición de sus Colegiados la opción de Titularse en este campo; *actuación profesional que es ya un auténtico presente con unas garantías de actuación futuras de gran dimensión*. De este cometido no se extendió más dado que ya fue desarrollado por el Sr. Sanfrancisco en las Ponencias llevadas a cabo en el ejercicio anterior.

Abarcando ya de forma directa el contenido de su Ponencia, el Sr. González i Martínez matizó que, ***el Arbitraje se caracteriza fundamentalmente por ser un sistema alternativo y equivalente a la jurisdicción de los Tribunales estatales, de carácter convencional, objetivo, temporal y determinado subjetivamente***. Mediante el arbitraje se sustituye la tutela de los jueces ordinarios por la de los árbitros desde el momento en que estos últimos deciden aceptar el encargo del arbitraje y emitir el laudo. Cabe señalar que la sumisión al arbitraje debe ser pactada expresamente, produciendo un efecto positivo *(sumisión de las partes al arbitraje)* y un efecto negativo, impidiendo que el litigio generado pueda plantearse ante el Juez como consecuencia de la sumisión previa de las partes al arbitraje. Las maneras más usuales de sometimiento al arbitraje consisten en la utilización de cláusulas y/ o convenios arbitrales firmados por las partes por los que someten cualquier litigio futuro al arbitraje de uno o más árbitros *(número impar)* que ellos puedan determinar, o bien encomendando la administración del arbitraje y la designación de los árbitros, de acuerdo con su reglamento, a:

a) Corporaciones de Derecho Público que puedan desempeñar funciones arbitrales, según sus normas reguladores.
b) Asociaciones y entidades sin ánimo de lucro en cuyos estatutos se prevean funciones arbitrales.

La siguiente Ponencia que se llevó a cabo fue bajo el titular:

Las Arras en el Contrato de Compra-Venta

Actuó como Ponente *Dña. Josefa Frías Calvo*.

La Sra. Frías Calvo, en el transcurso de su exposición, *ha hecho especial mención a la problemática que, en su aplicación práctica, puede dar lugar la figura jurídica de las* ***«Arras»*** *en el contrato de compra-venta*. ***Dicha figura, como contrato preparatorio de la compra-venta futura, prevé el desistimiento válido para ambas partes contratantes abonando la penalización pactada y sin incurrir en incumplimiento de contrato***. Se ha recalcado la necesidad de tener un conocimiento exhaustivo de todo el contenido y clausulado del contrato, a fin de que los efectos queridos por las partes, esto es, ***el desistimiento previo, propio de las arras penitenciales***, pueda ser aplicado con todas sus consecuencias previstas y con la finalidad de impedir que, por interpretación judicial, una resolución considere que un contrato de arras no tiene efectos de desistimiento, sino otro de muy diferentes y negativas consecuencias para alguna de las partes contratantes, como, por ejemplo, el obligatorio cumplimiento del contrato. Para ello se ha insistido en la necesaria y previa supervisión jurídica a la hora de formalizar este tipo de contratos, por consiguiente, salvo disposición alternativa por parte del Profesional Inmobiliario Titulado ATP-ADPI, *recalcó la conveniencia de acudir al Asesoramiento Jurídico que el Colectivo Profesional ATP-ADPI, dispone a sus Colegiados debidamente habilitados, al objeto de reglamentar y suscribir los contratos en debida forma*, puesto que, en base a la jurisprudencia establecida por el Tribunal Supremo, las arras pueden ser de tres tipos:

- ***«Arras Penitenciales o de Desistimiento»*** *propias de la compraventa inmobiliaria*.

- ***«Arras Confirmatorias»*** *como pago a cuenta de la compraventa futura, figura propia del tráfico mercantil*.

- ***«Arras Penales»*** *cuya misión es prever y cuantificar en el contrato una indemnización previa para el caso de incumplimiento de alguna o ambas partes contratantes*.

Todo ello da lugar a la conclusión de que las partes contratantes deben tener un conocimiento exhaustivo del clausulado de los contratos de arras, para que tengan la seguridad de que los efectos previstos en el contrato son los mismos que se aplicarán a la hora de ejecutar el contenido contractual.

Al término de las citadas intervenciones tuvo lugar un descanso «COFFEE BREAK»

Seguidamente, tras la correspondiente pausa, se retomó la sesión formativa llevándose a cabo la Ponencia con titular:

La Eficiencia, Eficacia y Rentabilidad del Profesional Inmobiliario al ofrecer un Servicio Integral de Actividades

Esta Ponencia fue impartida por *Dña. Josefa Frías Calvo*.

Inició la Sra. Frías Calvo esta intervención matizando que, ***la Intermediación Inmobiliaria es una actuación profesional que va más allá de cerrar un simple acuerdo de compra-venta***. *Hoy en día el Agente Inmobiliario, que actúa de forma profesional, debe proporcionar un asesoramiento completo sobre la situación jurídica, urbanística del inmueble y de toda una serie de implicaciones fiscales que conlleva para ambos contratantes el llevar a cabo una operación de estas características*. Por ello es necesario contar con el respaldo de un Colectivo como ***ATP-ADPI*** en el que se presta el asesoramiento propio de un Colectivo Profesional.

Conectado a la actividad de Agente Inmobiliario, la habilitación como ***INTERFICO-«Interventor de Fincas y Comunidades»*** faculta para actuar como «*Secretario-Administrador*» de la Comunidad de Propietarios o del Complejo Inmobiliario Privado, a la vez que proporciona un conocimiento de primera mano de las necesidades de los propietarios del inmueble en cuanto a la tramitación de los arrendamientos y compra-ventas de los inmuebles gestionados por el Interventor de Fincas y Comunidades.

Otra de las facetas propias del Agente Inmobiliario es la valoración de bienes inmuebles que, por un conocimiento propio del mercado y a través de la Titulación de Especialista Titulado Profesional Diplomado ***TECPEVAL-«Técnico en Peritaciones y Valoraciones Inmobiliarias//Perito Tasador Judicial»*** faculta para emitir dictámenes periciales a instancia judicial, de parte y valoraciones para unidades ejecutivas tales como seguridad social y hacienda.

Un dato a tener en cuenta en el proceso de intermediación de una compra-venta es el acceso a la financiación para la adquisición de un inmueble. Para ello, la habilitación como ***MEDFIN-«Mediador Financiero»***, previsto en la *«Ley 2/2009 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»* otorga las competencias necesarias para proporcionar un asesoramiento previo a la contratación de cualquier producto financiero y negociación con las entidades financieras de una serie de condiciones que faciliten a los clientes el acceso a la financiación para la compra de un inmueble.

Como ya se ha dicho anteriormente, para preparar una operación de compra-venta e incluso un contrato de arrendamiento, es necesario supervisar una serie de trámites administrativos y fiscales que, mediante la habilitación del ***INGESA-«Interventor en Gestión Administrativa»*** y a través de los *Convenios-Acuerdos* obtenidos con Organismos de la Administración Pública, permiten verificar y tramitar la documentación necesaria para gestionar de forma adecuada una operación de transacción.

Hace tres años se aprobó la *«Ley 5/2012 de 6 julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles»* que posibilita que las partes en conflicto puedan llegar a un acuerdo extra-judicial a través del proceso de mediación. Dicha ley y su reglamento de desarrollo establecen los requisitos legales «***para ejercer como mediador en asuntos civiles y mercantiles***». Siguiendo las exigencias normativas, la Titulación de ***MECIMER-«Mediador Civil y Mercantil»***, concede la posibilidad de actuar como mediador con la finalidad de que las partes en conflicto lleguen a un acuerdo consensuado y resolutivo de los conflictos propios del ámbito inmobiliario, tales como arrendamientos, comunidades de propietarios, compra-ventas, etc, … de las que el Agente Inmobiliario tiene un conocimiento muy cercano de la dinámica de estas situaciones conflictivas. Finalizó en este sentido su intervención, matizando que ***el Titulado Profesional Diplomado MECIMER***, ***como Mediador Profesional***, abarca y sostiene actuaciones de primer orden en los conflictos surgidos en el *ámbito familiar, herencias, divorcios y custodias, de carácter vecinal, así como los propios de orden y atención social, de conflictos en el sector de los seguros y otras actuaciones de amplia diversidad general*.

Siguiendo el Programa establecido se llevó a cabo la Ponencia con titular:

Regulación e Incidencia de los Arrendamientos de carácter Vacacional y Turísticos

Actuó como Ponente *D. Ferran González i Martínez*.

Comenzó el Sr. González i Martínez, comunicando que había sido invitado al Acto, habiendo inicialmente aceptada la asistencia, a un alto cargo de la administración pública, que cubre su rango como Técnico en Tributaciones a Hacienda con respecto a la competencia del Sector del Turismo. Posteriormente la persona invitada nos comunicó que lamentaba no poder acudir a nuestra invitación debido a compromisos profesionales imperativos de cubrir, salvo que por nuestra parte hiciéramos lo imposible por cambiar la fecha del evento, hecho que como es de suponer no era posible porque las fechas e invitaciones ya estaban cursadas.

Dicho esto el Sr. González i Martínez, inició su exposición indicando que al ser el Sector del Turismo competencia de las Autonomías, obviamente cada Comunidad y Ciudad Autónoma se rige por su propia normativa. Continuó dando a conocer una serie de datos estadísticos que acreditan que el «*Sector Turístico es primordial para la economía en todas y cada una de las Comunidades y Ciudades Autónomas que componen el Territorio Nacional Español*».

Es por ello que la actividad del alquiler vacacional va aumentando exponencialmente cada año, de tal forma que ***se ha convertido en unos de los principales destinos de alojamiento extra-hotelero que elige el turismo en temporada de verano***.

Ante esta situación de hecho, nos encontramos con una serie de normativa de carácter estatal y autonómico que regula el arrendamiento de temporada. Por tanto, el Sr. González ***ha realizado una exposición pormenorizada de la materia con la finalidad de saber encajar cada tipo de contrato de arrendamiento, ya sea urbano, de temporada o turístico, con la respectiva normativa estatal y/o autonómica de donde corresponda***. Así mismo, se ha dado cuenta *de los diferentes trámites que se tienen que llevar a cabo ante las Administraciones Públicas correspondientes para poder comercializar estancias turísticas vacacionales en las diferentes Comunidades y Ciudades Autónomas*.

El Sr. González i Martínez, una vez abordadas las ponencias que fueron de su cometido, y en concreto a esta última relativa a los Contratos de Arrendamiento Turísticos, *se debatió sobre los nuevos proyectos de ley que sin duda serán más restrictivos y dotarán de mayor control fiscal, sobre dichas nuevas modalidades de arrendamiento temporal turístico*.

En línea continua a determinadas normativas de aplicación, concluyó indicando que con relación al entorno que engloba el Turismo, en la ponencia que seguidamente iba a ser impartida por el Sr. Presidente D. Francisco Sanfrancisco Gil, tendería a exponer un extenso desarrollo acerca del Sector Turístico y la gran incidencia al alza que ostenta en España. De ahí que se pretenda adecuar por parte de los Gobiernos de las Comunidades y Ciudades Autónomas, al igual que desde el Estado Central, unas actualizaciones en materia de normativa que regulen de forma eficaz lo concerniente al Sector Turístico, y por ende el abanico que conlleva.

A continuación y siguiendo en el parámetro del Programa organizado, tuvo lugar la sexta y última Ponencia de la Jornada Formativa, la cual se llevó a cabo bajo el título:

El TURISMO: Pilar Capital de nuestra Economía
Motora Aportación de nuestro Titulado
- GESTUR -
Gestor de Actividades y Establecimientos Turísticos

Actuó como Ponente *D. Francisco Sanfrancisco Gil*.

El desarrollo de la intervención del Sr. Sanfrancisco Gil, se centró en el seno propio del «***Turismo como Pilar Capital de la Economía, foco de riqueza y fuente permanente inagotable de empleo en nuestro País***». Para ello se ha dado a conocer el hecho de la gran importancia del Sector Turístico en la actividad económica de España. En idéntico sentido el mayúsculo potencial de puja al alza que ofrece este sector, *tanto en la Actividad Profesional como en el Mercado Laboral, lo que aflora en negocio y revierte en empleo*. En esta dirección añade fuentes oficiales ministeriales, *que sitúan al Turismo como la primera actividad en el plano nacional*.

El Sr. Sanfrancisco indica que para poder ser profesionalmente competitivos en este sector, o bien desarrollar las múltiples tareas laborales que ofrece, es factor primordial contar con la «*Necesidad de Formación adecuada, requerida y exigida*» que abarca todo el amplio complejo de la actividad turística, sea cual sea los objetivos que cada uno se marque, y como no, si nuestra pretensión se sitúa en la Dirección de los Establecimientos Turísticos. Circunstancia que se muestra también en la oportunidad de definir un sistema formativo que dé respuestas a las necesidades de un sector pujante, el cual está incorporando alta tecnología y adoptando nuevas formas de organización y gestión de un escenario cada vez más global y competitivo, donde *la cualificación del factor humano cobra máxima trascendencia*.

Matiza el Sr. Sanfrancisco que por parte del ámbito empresarial, lo que és de máxima exigencia, es que *el candidato a un puesto de trabajo conlleve mochila mostrando la aportación de una formación y cualificación distinguida realizada por su propia iniciativa*.

En esa línea da a conocer el Proceso Formativo del Titulado Profesional Diplomado ***«GESTUR-Gestor de Actividades y Establecimientos Turísticos» ll «Manager Activities and Tourist Establishments»***, por medio del cual *se capacita al Titulado para la dirección y coordinación tanto de un pequeño establecimiento turístico, así como para puestos de responsabilidad dentro de las grandes compañías hoteleras, agencias de viaje, resorts, etc*.

A continuación presentó un cuadro con las *características y funciones principales* del ***Titulado Gestur*** entre las que cabe citar:

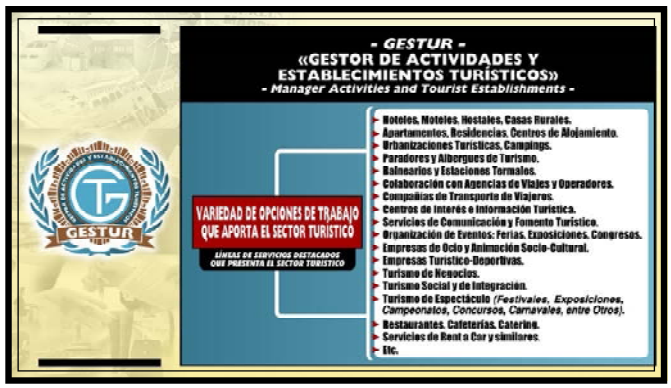
… Coordinar los servicios propios de los establecimientos de alojamiento turístico, disponiendo las estructuras organizativas óptimas para la gestión y control de sus departamentos.

… Analizar el mercado y comercializar el producto base propio del alojamiento, así como los servicios y productos complementarios, gestionando las reservas con criterios de eficiencia empresarial.

… Controlar y supervisar el departamento de recepción, pudiendo prestar el servicio, en su caso, y asegurando la atención al cliente con los niveles de calidad establecidos.

… Organizar y promocionar eventos en el propio establecimiento, en coordinación con los diferentes departamentos implicados, gestionando los recursos humanos y materiales necesarios.

… Supervisar la correcta atención al cliente, el servicio postventa y la gestión de quejas y reclamaciones.



Del mismo modo presenta una *variada lista de diferentes opciones y ramas de empleo* para el ***Titulado Gestur***, en la que describe las opciones de trabajo dentro de la línea de servicios que abarcan: Hoteles y Centros de Alojamiento en toda su extensión, Servicios de Comunicación y Fomento Turístico, Rutas Ocio-Culturales/Gastronómicas/Enológicas, etc., Organizaciones de Eventos, Festivales, Exposiciones, Colaboraciones con Operadores y Agencias de Viaje, Diferentes Tipos de Turismo, por ejemplo de Negocios, Deportivos, Sociales, de Integración, de Espectáculos, y un largo etc.

Recalca el Sr. Sanfrancisco que lo más importante a destacar es, que el Sector del Turismo, ofrece la oportunidad de: ***bien de trabajar como empleado por cuenta ajena en un Establecimiento Turístico u Hotelero, o bien de emprender un Negocio Propio. A su vez matiza que el Sector del Turismo apertura, en enorme dimensión, la opción en el mercado laboral para acceder a un deseado y esperanzado empleo a los más jóvenes***.

Finaliza su Ponencia subrayando ***que en el Sector Turístico, cada día es más necesario contar con una buena Formación Profesional si se quiere poder acceder a este mercado laboral, o si los que ya figuran en el marco de Profesionales del Sector del Turismo, quieren promocionarse y ascender a puestos de responsabilidad y dirección***.

Concluyó su intervención apuntando ***el gran nexo e interconexión que existe entre el Sector Turístico y el Sector Inmobiliario, lo que brinda enormes reales oportunidades de negocio en ambos campos y en todos los sentidos***. Añade que con las directrices ya marcadas para obtener la máxima rentabilidad en nuestros negocios, en el marco de la cual se presenta de necesaria opción contar con un ***«Servicio Integral de Actuaciones y Prestaciones»***, es de extraordinaria condición, poder disponer, al día de hoy, con un importantísimo complemento de Acción Directa, ***como es la gran repercusión que ofrece el Sector Turístico***, *con ello conseguiremos que nuestras Agencias, Establecimientos y Negocios obtengan una fuente de ingresos añadidos de potencial repercusión*.

Una vez finalizada la exposición de todas las Ponencias, el Sr. Sanfrancisco dio las gracias a todos los asistentes al acto por su colaboración y confianza depositadas en el Colectivo Profesional y en su Junta de Gobierno, dando así por concluida la Jornada de «Formación Continuada y de Información» objeto del programa desarrollado. Finalizó el evento invitando a los concurrentes, en un ambiente distendido y de compañerismo, a un ***«Vino de Honor»*** con el propósito de próximas jornadas formativas.

MADRID
Hotel Meliá Castilla
27-02-2016

ATP

AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

EMITE INFORMACIÓN IMPORTANTÍSIMA

El pasado Diciembre de 2015, mediante la emisión de un escrito poníamos en su conocimento la trascendental información relativa al

PROTOCOLO OBLIGATORIO DE PREVENCIÓN PENAL EN LAS EMPRESAS

Como continuación a esta citada misiva, (*que al final volvemos a adjuntar*), publicamos con todo rigor desde los Gabinetes Jurídicos de la Agrupación Técnica Profesional - ATP - el

« Análisis de la Sentencia del Tribunal Supremo sobre el Protocolo de Prevención Penal »

COMUNICADO DE PROTOCOLO PREVENCIONPENAL.COM

ANÁLISIS DE LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO Nº154/2016 DE 29 DE ENERO DE 2016.

Esta Sentencia del Tribunal Supremo supone un paso importante en materia de **compliance**, **cumplimiento normativo o Protocolo de Prevención Penal**, ya que permite a las empresas y a los asesores en este ámbito conocer cuáles van a ser los criterios de interpretación a partir de ahora.

La reciente Sentencia del Tribunal Supremo 154/2016 de 29 de enero de 2016 **condena por primera vez a sociedades mercantiles en el ámbito penal** por **incumplir su obligación de establecer medidas de vigilancia y control para evitar la comisión de delitos**, los denominados protocolos de prevención penal, que son obligatorios en virtud del Art. 31 bis. 1 a) y 2 del Código Penal, tras la reforma operada por la LO 1/2015.

La Sentencia dice: *"La determinación del actuar de la persona jurídica, relevante a efectos de la afirmación de su responsabilidad penal, ha de establecerse a partir del análisis acerca de si el delito cometido por la persona física en el seno de aquélla, ha sido posible o facilitado por la ausencia de una cultura de respeto al derecho como fuente de inspiración de la actuación de su estructura organizativa e independiente de la de cada una de las personas jurídicas que la integran, que habría de manifestarse en alguna clase de formas concretas de vigilancia y control del comportamiento de sus directivos y subordinados jerárquicos tendentes a la evitación de la comisión por éstos de los delitos".*

- La Sala condena a la sociedad limitada a pagar más de 700 millones de euros "ante la carencia absoluta y no cuestionada de instrumentos para la prevención de la comisión de delitos en el seno de la persona jurídica" y fija una serie de elementos para su determinación:

a) el sistema de responsabilidad penal de la persona jurídica se basa, sobre la previa constatación de la comisión del delito por parte de la persona física integrante de la organización.
b) la exigencia del establecimiento y correcta aplicación de medidas de control eficaces que prevengan e intenten evitar, en lo posible, la comisión de infracciones delictivas por quienes integran la organización. Dícese de otra forma, en el Protocolo de Prevención Penal.

- Concluye la Sentencia que ha de establecerse, a partir de su análisis, que el delito cometido por la persona física en el seno de aquella ha sido posible, o facilitado, por la ausencia de una **cultura de respeto al Derecho**, como fuente de inspiración de la actuación de su estructura organizativa e independiente de la de cada una de las personas físicas que la integran, que habría de manifestarse en alguna clase de formas concretas de vigilancia y control del comportamiento de sus directivos y subordinados jerárquicos, tendentes a la evitación de la comisión por éstos de los delitos enumerados en el Libro II del Código Penal como posibles antecedentes de esa responsabilidad de la persona jurídica.

Y ello más allá de la eventual existencia de modelos de organización y gestión que, cumpliendo las exigencias concretamente enumeradas en el actual Art. 31 bis 2 y 5, podrían dar lugar, en efecto, a la concurrencia de la eximente en ese precepto expresamente prevista, de naturaleza discutible en cuanto relacionada con la exclusión de la culpabilidad, lo que parece incorrecto, con la concurrencia de una causa de justificación o, más bien, con el tipo objetivo, lo que sería quizá lo más adecuado puesto que la exoneración se basa en la prueba de la existencia de herramientas de control idóneas y eficaces cuya ausencia integraría, por el contrario, el núcleo típico de la responsabilidad penal de la persona jurídica, complementario de la comisión del ilícito por la persona física.

- **El Tribunal Supremo** deja constancia para ulteriores ocasiones de tales exigencias, a las que tanto Jueces Instructores como Juzgadores habrán de prestar en futuros casos la oportuna atención, a fin de evitar indefensión de las sociedades mercantiles en las fases iniciales de instrucción.

- Al existir una carencia total de Protocolo de Prevención Penal y estar ausentes por completo cualesquiera medidas de control preventivo respecto de la comisión de tal ilícito, continúa la Sentencia *" la responsabilidad de la recurrente es en este caso obvia, ... vigente ya el régimen de responsabilidad penal de la persona jurídica, es total, la aplicación a la entidad recurrente del artículo 31 bis como autora de infracción, en relación con el artículo 368 y siguientes del Código Penal, resulta del todo acertada".*

- Por su parte el Ministerio Público se ha pronunciado de forma expresa sobre esta cuestión en la Circular 1/2011, referida a la LO 5/2010, de 22 de junio, y en la reciente Circular 1/2016, publicada tras la aprobación de la reforma operada en el régimen de responsabilidad penal de las personas jurídicas por la LO 1/2015, de 30 de marzo y desde el punto de vista de su **responsabilidad organizativa** surgirían así tres categorías de personas jurídicas:

1. Aquellas que operan con normalidad en el mercado y a las que propia y exclusivamente se dirigen las disposiciones sobre los modelos y protocolos de organización y gestión de los apartados 2 a 5 del Art. 31 bis. Mejor o peor organizadas, son penalmente imputables.

2. Las sociedades que desarrollan una cierta actividad, en su mayor parte ilegal. Como se advierte en el citado auto, *"el límite a partir del cual se considera penalmente que la persona jurídica es una entidad totalmente independiente, no mero instrumento de la persona, es un límite normativo que, probablemente irá variando a lo largo del tiempo."* Un ejemplo de este tipo de sociedades son las utilizadas habitualmente en esquemas de blanqueo de capitales o financiación del terrorismo como instrumento para colocar fondos al socaire de la actividad legal de la sociedad, simulando que es mayor de la que realmente tiene. En la mayoría de los casos se mezclan fondos de origen lícito e ilícito, normalmente incrementando de manera gradual los fondos de origen ilícito. A ellas se refiere la regla 2ª del Art. 66 bis como las utilizadas *"instrumentalmente para la comisión de ilícitos penales. Se entenderá que se está ante este último supuesto siempre que la actividad legal de la persona jurídica sea menos relevante que su actividad ilegal."* El precepto las deja claramente dentro del círculo de responsabilidad de las personas jurídicas y, en la medida en que tienen un mínimo desarrollo organizativo y cierta actividad, aunque en su mayor parte ilegal, son también imputables.

3. Finalmente solo tendrán la consideración de **personas jurídicas inimputables** aquellas sociedades cuyo *"carácter instrumental exceda del referido, es decir que lo sean totalmente, sin ninguna otra clase de actividad legal o que lo sea solo meramente residual y aparente para los propios propósitos delictivos"* (auto de 19 de mayo de 2014, cit.). Frecuentemente, este tipo de sociedades suele emplearse para un uso único. Por ejemplo, como instrumento para la obtención de una plusvalía simulada mediante la compra y posterior venta de un mismo activo, normalmente un bien inmueble (por su elevado valor) o activos financieros (por su dificultad para conocer su valor real). En esta categoría se incluyen también aquellas sociedades utilizadas para un uso finalista, como mero instrumento para la tenencia o titularidad de los fondos o activos a nombre de la entidad, a modo de velo que oculta a la persona física que realmente posee los fondos o disfruta del activo."

- Principio de prueba. Dentro del procedimiento judicial penal en que pudiera verse incursa la sociedad, corresponde a la persona jurídica alegar su concurrencia, y aportar una base racional para que pueda ser constatada la disposición de estos Protocolos. Y, en todo caso, sobre la base de lo alegado y aportado por la empresa, deberá practicarse la prueba necesaria para constatar la concurrencia, o no, de los elementos integradores de las circunstancias de exención de responsabilidad prevenidas en los párrafos segundo o cuarto del Art 31 bis, en el bien entendido de que si no se acredita la existencia de estos sistemas de control la consecuencia será la subsistencia de la responsabilidad penal.

- La Sentencia objeto de estudio, a parte de contar con numerosos votos particulares de los Magistrados, nos ofrece **los primeros análisis jurisprudenciales en materia de prevención penal en el seno de la empresa, compliance o cumplimiento normativo**, pero sobre todo, nos sirve para alertar a las sociedades mercantiles de la urgencia de establecer los modelos y Protocolos de Prevención Penal para cumplir con la normativa penal, y sobre todo, para mejorar la gestión interna de las mismas.

Ferran González i Martínez.-Letrado
Responsable Jurídico de Compliance de **www.ProtocoloPrevencionPenal.com**
Ferran Abogados & Asociados

Circular Fiscalía: http://es.icav.es/bd/archivos/archivo9026.pdf
Sentencia T.Supremo: http://bit.ly/1XXFRr3

AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

Coordinadora General de los Colectivos Profesionales de ámbito Nacional:

ADPI - Asesores de la Propiedad Inmobiliaria
TECPEVAL - Peritos Tasadores Judiciales de Bienes Inmuebles
INTERFICO - Interventores de Fincas y Comunidades
MEDFIN - Mediadores Financieros Titulados
INGESA - Interventores de Gestión Administrativa
MECIMER - Mediadores Civil y Mercantil
GESTUR - Gestores de Actividades y Establecimientos Turísticos

C./ Príncipe de Vergara, nº 260-1º-G .- 28016-MADRID.- Telf.- 91 457 29 29 Fax.- 91 458 26 93
C./ Gascó Oliag, nº 10-1º-1ª.- 46010-VALENCIA.- Telf.- 96 393 57 43 Fax.- 96 393 57 49
Avda. Argentina, nº 17-Ofics.: 18-19.- 07012-PALMA DE MALLORCA.- Telf.- 971 73 26 86 Fax.- 971 73 61 49
E-mail: atp-cpes@atp-guiainmobiliaria.com - Web: www.atp-cpes.com

/atpcpes @ATP_CPES /in/atpcpes/

Inscrito en el Registro Mercantil de Valencia .- Tomo 5544, Libro 2851, Folio 40 - Sección 8, Hoja Número V-48983, Inscripción 9ª.- ATP-CPES, S.L.U.- N.I.F.: B-96532080

ATP, Diciembre 2015

Estimado/a Sr/a Consocio/a:

En primer lugar aprovecho la ocasión para saludarle y presentarle mis respetos.

El motivo de esta misiva es, por ser de mi obligado cumplimiento, ponerle al corriente de la norma surgida con ***la reforma del Código Penal*** que atañe de forma directa al ámbito empresarial de las personas jurídicas.

Actualmente todas las empresas *deben tener un protocolo de prevención penal*. ***El nuevo Código Penal obliga a todas las empresas a cumplir con esta norma preceptiva***, y así minimizar los riesgos de una condena penal a la empresa, que pueden conllevar el cierre de la empresa o fuertes sanciones.

No dude a la hora de proteger a su empresa de los riesgos reales de las nuevas condenas a las sociedades mercantiles. Con el Protocolo de Prevención Penal protegerá debidamente a su empresa y además conseguirá mejorar la gestión de la misma, controlando los riesgos inherentes de su actividad.

Por tal motivo desde la Dirección del Gabinete Jurídico de nuestra Agrupación Técnica Profesional -ATP-, con su responsable Ferran Abogados & Asociados, se ha coordinado para que Vd., como responsable persona jurídica de su empresa, pueda disponer de un protocolo, personalizado a su necesidad, de prevención penal.

Para ello sólo tiene que pinchar en el enlace **www.atp-cpes.com/protocoloprevencionpenal** y seguir los pasos que se indican, con la finalidad de evaluar su concreta situación y posterior información de actuación.

Toda esta importante información es ***al objeto de que nadie llegue a verse inmerso en un procedimiento penal en su contra y por ende susceptible de considerables sanciones***.

En la confianza le dispense una buena acogida, reciba mi consideración más distinguida.

Francisco Sanfrancisco Gil
-Presidente-

AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

Coordinadora General de los Colectivos Profesionales de ámbito Nacional:

ADPI - Asesores de la Propiedad Inmobiliaria
TECPEVAL - Peritos Tasadores Judiciales de Bienes Inmuebles
INTERFICO - Interventores de Fincas y Comunidades
MEDFIN - Mediadores Financieros Titulados
INGESA - Interventores de Gestión Administrativa
MECIMER - Mediadores Civil y Mercantil
GESTUR - Gestores de Actividades y Establecimientos Turísticos

C./ Atocha, nº 20-4º-Dcha .- 28012-MADRID.- Telf.- 91 457 29 29 Fax.- 91 458 26 93
C./ Gascó Oliag, nº 10-1º-1ª.- 46010-VALENCIA.- Telf.- 96 393 57 43 Fax.- 96 393 57 49
Avda. Jaime III, nº 17-2º-Ofics.: 18-19.- 07012-PALMA DE MALLORCA.- Telf.- 971 73 26 86 Fax.- 971 73 61 49
E-mail: atp-cpes@atp-guiainmobiliaria.com - Web: www.atp-cpes.com

INFORMA

La Agrupación Técnica Profesional -ATP -, desde los ***Gabinetes Profesionales Socio-Laboral*** informa acerca de « Los Aspectos que se preteden perseguir con Inspección de Trabajo».

- Inspección de Trabajo y Seguridad Social para el año 2016 -

Contratación laboral

* Control de las horas extraordinarias: pago y cotización, registro y control y límite máximo general de 80 horas/año.
* Contratos temporales: justificación de la temporalidad, encadenamiento de contratos temporales durante más de 24 meses en un período total de 30.
* Contrato a tiempo parcial: registro diario de la jornada de estos trabajadores y registro disponible en el centro de trabajo.
* Contratos formativos: verificar su finalidad de enseñar un oficio y la correcta distribución de horas de formación y trabajo efectivo.
* Subcontratación .
* Empresas multiservicios.
* Ett´s.
* Control de las condiciones de trabajo y lucha contra la desigualdad por razón de género, origen racial o étnico o por discapacidad.
* Becarios y «falsos» autónomos.

Economía sumergida

* Economía irregular y extranjeros: alta en la Seguridad Social y autorización de trabajo vigente por parte de los trabajadores extranjeros.

Fraude en la Seguridad Social

* Prestaciones indebidas: control de la causas legales de acceso a la prestación por desempleo para evitar recibir una prestación y desarrollar al mismo tiempo un trabajo de forma ilegal.
* Empresas ficticias.
* Diferencias de cotización en relación con el personal de oficinas (Ocupación A): vigente hasta 31 de Diciembre de 2015.

Prevención de riesgos laborales

* Riesgos biológicos: campaña para vigilar y comprobar que los centros sanitarios cumplen con las medidas necesarias para mitigar riesgos biológicos.
* Riesgos músculo-esqueléticos: en empresas de servicios de edificios, fabricación de productos metálicos e industria de la alimentación.
* Trabajadores jóvenes (16 y los 24 años).
* Investigación de At´s graves, muy graves y mortales.
* Empresas con índices de siniestralidad más elevados para verificar su sistema de prevención y el cumplimiento de la normativa.
* Verificar la no obligatoriedad de los reconocimientos médicos.

Sectores preferentes de actuación:

Construcción

* Control en la utilización de las medidas de seguridad laboral ante riesgos de caídas en altura.
* Verificar la eficacia de los Estudios de seguridad y salud.
* Vigilancia de la correcta contratación y el alta de los trabajadores.
* Supervisar el cumplimiento de la obligación de tener al menos un 30% de su plantilla como trabajadores fijos. (Real Decreto 1109/2007, de 24 de agosto, por el que se desarrolla la Ley 32/2006, de 18 de octubre, reguladora de la subcontratación en el Sector de la Construcción.)

Hostelería

* Fraude y Cesión de mano de obra.

España, el tercer país europeo más atractivo para invertir en inmobiliaria

España es el tercer país más atractivo de Europa para invertir en inmobiliaria en el ejercicio 2016, según desvela el informe 'Global Investors Intentions' elaborado por CBRE y presentado durante la feria inmobiliaria mundial, MIPIM.

Concretamente, España es país *preferido por el 10,2%* de los encuestados para invertir este año y sólo se sitúa por debajo de Alemania (17%) y Reino Unido (15,1%), siendo más atractivo que países como Holanda y Francia. Por otro lado, Madrid mantiene su posición del año 2015 como la segunda ciudad más atractiva del continente en la que invertir, siendo un 12,2% los encuestados que la consideran destino favorito de inversión.Sin embargo, las expectativas de inversión han mostrado una mayor diversificación con respecto a años anteriores, ya que en la encuesta se han llegado a mencionar hasta 53 ciudades diferentes. En este sentido, cabe destacar como novedad el gran interés que han atraído los mercados de Europa Central y Oriental en cuanto a la inversión, con ciudades como Varsovia, Budapest, Praga y Bucarest dentro del top 15 de localidades más tractivas.

Otras de las principales conclusiones del informe es la *consolidación de las inversiones en producto alternativo,* en el que ya invierte más de la mitad de los encuestados (56%). En concreto, *la deuda inmobiliaria es el segmento que demuestra una mayor penetración en el mercado,* con el 30% de los inversores. Por su parte, activos como las residencias de estudiantes son los que más han aumentado el interés entre los inversores este año, seguidos de centros sanitarios y de ocio. La recuperación de la confianza del consumidor y el aumento del consumo en Europa parece devolver a los inversores el deseo por invertir en el sector retail, que ha aumentado de un 22% en 2015 a un 27% en 2016. En concreto, los segmentos más señalados son los centros comerciales y high street. A pesar del incremento por el sector retail, las oficinas siguen liderando las preferencias de los inversores, siendo la prioridad del 37% de los encuestados. Por su parte, el sector residencial es el que más ha crecido en comparación con el año pasado, de un 5 a un 12%, precisamente. Por otro lado, el informe expone la creciente importancia de la sostenibilidad en el sector inmobiliario europeo, en comparación con otras regiones globales y con los resultados de años anteriores. En concreto, la consideración de la sostenibilidad como criterio principal para la elección de inversiones ha aumentado de un 15% en 2015 a un 22% en 2016; hecho que refleja el deseo de los inversores por reducir el riesgo de obsolescencia por cambios legislativos y las expectativas de los ocupantes, además de mejorar su reputación.Como novedad, este año ha sido la primera vez que se ha analizado la motivación que incita a la inversión inmobiliaria, siendo, para la mayoría de los encuestados, el ciclo de vida del mercado en el que se encuentran los activos. Según explican los expertos en la materia, *"cuando el ciclo madura, los ingresos son, cada vez más, la razón por la que los inversores eligen el Sector Inmobiliario".*

COLECCIONABLE

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA DE SEGUNDA MANO SEGUNDO TRIMESTRE 2015

- CONTINUACIÓN -

índice

metodología
andalucía
aragón
asturias
baleares
canarias
cantabria
castilla la mancha
castilla león
catalunya
euskadi
extremadura
galicia
la rioja
madrid
murcia
navarra
valencia

Comunidad Valenciana

precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

comunidad	provincia	municipio	jun-14	mar-15	jun-15	variación anual	variación trimestral	histórico precios
Comunidad Valenciana			1.192	1.182	1.176	-1,3%	-0,5%	
	València		1.185	1.171	1.160	-2,2%	-0,9%	
		El Perelló	1.381	1.332	1.293	-6,4%	-2,9%	
		El Perellonet	1.533	1.559	1.560	1,8%	0,0%	
		El Saler	1.853	1.848	1.879	1,4%	1,7%	
		Gandia	1.051	1.019	977	-7,0%	-4,2%	
		Godella	1.178	1.166	1.132	-3,9%	-2,9%	
		L'Eliana	1.274	1.303	1.223	-4,0%	-6,1%	
		La Pobla de Farnals	1.282	1.206	1.215	-5,2%	0,7%	
		La Pobla de Vallbona	923	855	871	-5,6%	1,8%	
		Massamagrell	807	827	837	3,8%	1,3%	
		Meliana	1.030	938	960	-6,7%	2,4%	
		Miramar	1.248	1.249	1.240	-0,6%	-0,7%	
		Mislata	1.064	997	995	-6,5%	-0,3%	
		Moncada	854	806	810	-5,2%	0,5%	
		Monserrat	787	861	845	7,3%	-1,9%	
		Museros	1.119	1.032	960	-14,2%	-7,0%	
		Náquera	951	952	976	2,6%	2,5%	
		Oliva	800	701	690	-13,8%	-1,6%	
		Ontinyent	532	601	571	7,3%	-5,0%	
		Paterna	1.140	1.094	1.069	-6,2%	-2,3%	
		Piles	1.127	1.107	1.021	-9,4%	-7,8%	
		Playa de Oliva	1.584	1.633	1.630	2,9%	-0,2%	
		Puerto de Sagunto	992	982	991	-0,1%	0,9%	
		Puig, Playa De	1.659	1.561	1.599	-3,7%	2,4%	
		Requena	818	770	791	-3,3%	2,7%	
		Rocafort	1.398	1.304	1.275	-8,8%	-2,2%	
		Sagunto/Sagunt	763	740	758	-0,7%	2,4%	
		Sedavi		859	861		0,2%	
		Silla	922	827	805	-12,6%	-2,6%	
		Sueca	1.114	1.006	951	-14,7%	-5,5%	
		Tavernes Blanques	1.072	893	849	-20,7%	-4,9%	

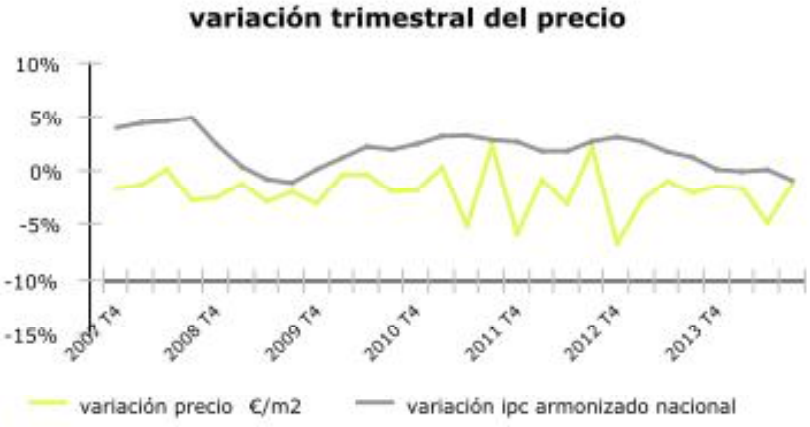
precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

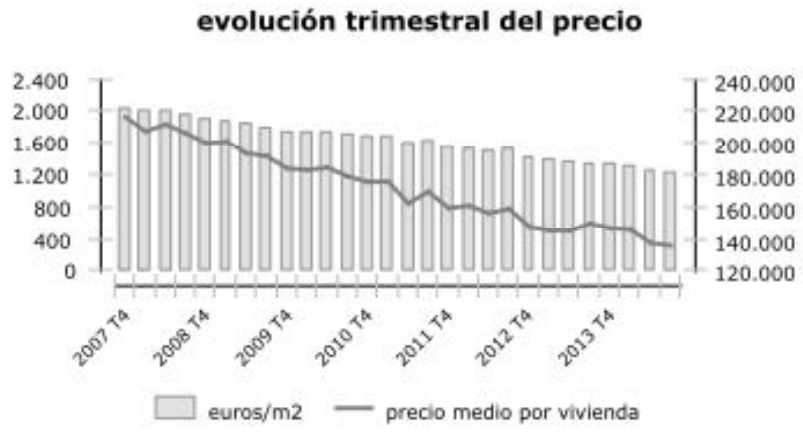
comunidad	provincia	municipio	jun-14	mar-15	jun-15	variación anual	variación trimestral	histórico precios
Comunidad Valenciana			1.192	1.182	1.176	-1,3%	-0,5%	
	València		1.185	1.171	1.160	-2,2%	-0,9%	
		Torrent	933	878	858	-8,0%	-2,3%	
		València	1.425	1.430	1.436	0,8%	0,4%	
		Vilamarxant	866	826	816	-5,8%	-1,1%	
		Villanueva de Castellon		666	636		-4,5%	
		Xátiva	784	750	750	-4,3%	0,1%	
		Xirivella	737	675	692	-6,1%	2,6%	

Alicante / Alacant - distritos

precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

	distrito	máximo	jun-14	mar-15	jun-15	variación máximo	variación anual	variación trimestral	histórico precios
1	Benalua-La Florida-Babel-San Gabriel		1.110	1.080	1.084		-2,4%	0,3%	
2	Campoamor-Carolinas-Altozano		833	787	801		-3,8%	1,7%	
3	Centro		1.669	1.647	1.667		-0,1%	1,2%	
4	Los Ángeles-Tómbola-San Nicolás		987	936	898		-9,0%	-4,1%	
5	Parque Avenidas-Vistahermosa		1.330	1.306	1.304		-2,0%	-0,1%	
6	Playa de San Juan-El Cabo		1.794	1.763	1.765		-1,6%	0,1%	
7	Plà del Bon Repòs-La Goleta-San Antón		943	913	876		-7,1%	-4,1%	
8	San Blas-Pau		1.133	1.148	1.144		1,0%	-0,4%	
9	Villafranqueza-Santa Faz-Monegre		n.d.	1.073	1.039		n.a.	-3,2%	
	Alicante / Alacant	**2.079 (2q07)**	**1.247**	**1.237**	**1.250**	**-39,9%**	**0,2%**	**1,0%**	**2007-2015**

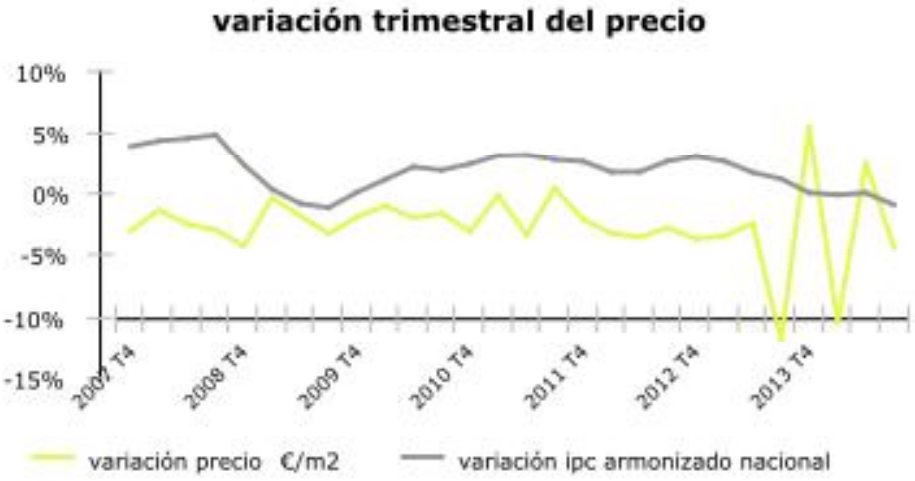


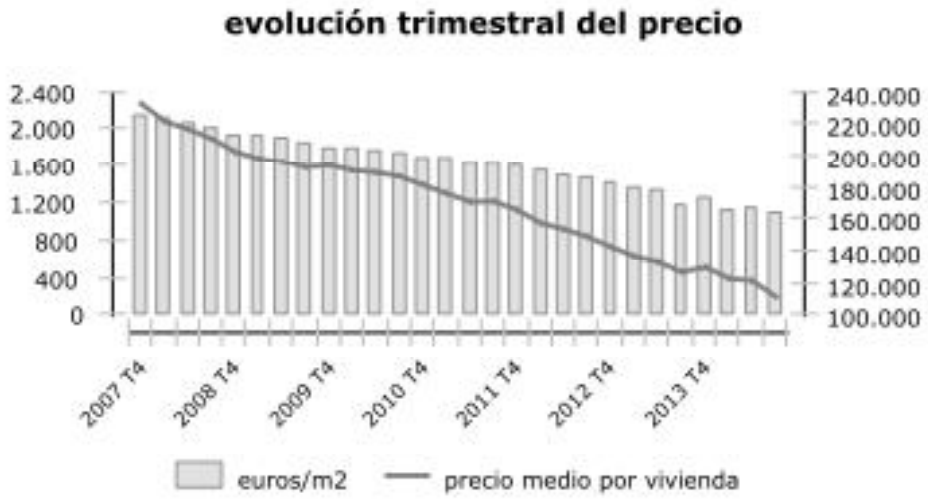


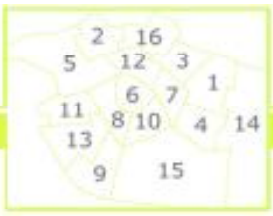
Castellón de la Plana / Castello de la Plana - distritos

precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

	distrito	máximo	jun-14	mar-15	jun-15	variación máximo	variación anual	variación trimestral	histórico precios
1	Centro		1.123	1.096	1.045		-6,9%	-4,6%	
2	Este		1.186	1.101	1.067		-10,1%	-3,1%	
3	Norte		909	916	938		3,2%	2,4%	
4	Oeste		1.143	1.125	1.101		-3,7%	-2,2%	
5	Parque Sensal		1.806	1.712	1.673		-7,4%	-2,3%	
6	Sur		942	912	886		-6,0%	-2,9%	
	Castellón de la Plana / Castello de la Plana	**2.260 (2q07)**	**1.145**	**1.052**	**1.026**	**-54,6%**	**-10,4%**	**-2,5%**	**2007-2015**







València - distritos

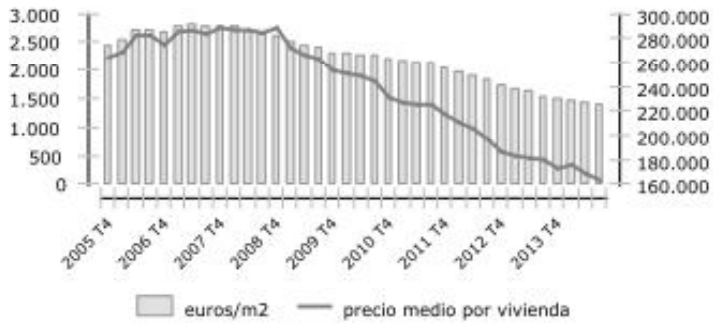
precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

	distrito	máximo	jun-14	mar-15	jun-15	variación máximo	variación anual	variación trimestral	histórico precios
1	Algirós	2.694 (1q07)	1.446	1.381	1.370	-49,2%	-5,3%	-0,8%	
2	Benicalap	2.522 (1q07)	1.086	1.044	1.059	-58,0%	-2,5%	1,4%	
3	Benimaclet	2.616 (2q06)	1.393	1.398	1.369	-47,7%	-1,7%	-2,1%	
4	Camins al Grau	3.159 (2q07)	1.572	1.583	1.542	-51,2%	-1,9%	-2,6%	
5	Campanar	3.059 (2q07)	1.586	1.579	1.555	-49,2%	-1,9%	-1,5%	
6	Ciutat Vella	3.671 (3q08)	2.190	2.181	2.179	-40,6%	-0,5%	-0,1%	
7	El Pla del Real	3.703 (2q07)	2.056	2.044	1.982	-46,5%	-3,6%	-3,1%	
8	Extramurs	2.931 (3q06)	1.493	1.483	1.485	-49,3%	-0,5%	0,1%	
9	Jesús	2.251 (4q06)	1.004	944	946	-58,0%	-5,7%	0,2%	
10	L'Eixample	3.665 (1q08)	2.115	2.127	2.179	-40,5%	3,0%	2,5%	
11	L'Olivereta	2.230 (1q07)	942	883	893	-60,0%	-5,2%	1,1%	
12	La Saïdia	2.375 (2q07)	1.190	1.091	1.101	-53,7%	-7,6%	0,9%	
13	Patraix	2.281 (2q07)	1.090	1.033	1.070	-53,1%	-1,9%	3,6%	
14	Poblats Marítims	2.353 (2q07)	1.104	1.094	1.106	-53,0%	0,2%	1,1%	
15	Quatre Carreres	2.580 (1q07)	1.167	1.145	1.197	-53,6%	2,6%	4,5%	
16	Rascanya	2.226 (2q07)	952	948	970	-56,4%	1,9%	2,3%	
	València	**2.802 (2q07)**	**1.425**	**1.430**	**1.436**	**-48,7%**	**0,8%**	**0,4%**	

2005-2015

variación trimestral del precio

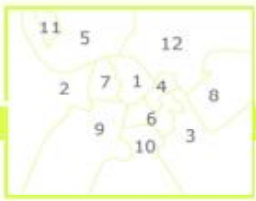
evolución trimestral del precio



Euskadi

precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

comunidad	provincia	municipio	jun-14	mar-15	jun-15	variación anual	variación trimestral	histórico precios
Euskadi			2.722	2.632	2.583	-5,1%	-1,9%	
	Álava		2.018	1.923	1.878	-6,9%	-2,4%	
		Llodio	1.998	1.963	1.984	-0,7%	1,1%	
		Vitoria-Gasteiz	2.061	1.963	1.915	-7,1%	-2,5%	
	Guipúzcoa		3.055	2.950	2.858	-6,4%	-3,1%	
		Arrasate o Mondragon		1.666	1.684		1,0%	
		Beasain	2.273	2.236	2.271	-0,1%	1,6%	
		Bergara	2.161	1.955	1.797	-16,9%	-8,1%	
		Donostia-San Sebastián	3.849	3.766	3.717	-3,4%	-1,3%	
		Eibar	2.022	1.900	1.812	-10,4%	-4,6%	
		Hernani	2.532	2.469	2.419	-4,5%	-2,0%	
		Hondarribia	2.888	2.976	2.967	2,7%	-0,3%	
		Irun	2.240	2.154	2.145	-4,3%	-0,5%	
		Lasarte-Oria		2.767	2.650		-4,2%	
		Pasaia	2.236	2.086	2.028	-9,3%	-2,8%	
		Renteria / Errenteria	2.536	2.395	2.304	-9,1%	-3,8%	
		Tolosa	2.286	2.198	2.162	-5,4%	-1,6%	
		Zarautz	4.216	4.241	4.176	-0,9%	-1,5%	
	Vizcaya		2.780	2.691	2.665	-4,2%	-1,0%	
		Amorebieta-Echano	2.350	2.213	2.169	-7,7%	-2,0%	
		Arrigorriaga	2.273	2.140	2.175	-4,3%	1,7%	
		Bakio	2.957	3.027	2.883	-2,5%	-4,7%	
		Balmaseda	2.139	1.867	1.865	-12,8%	-0,1%	
		Barakaldo	2.376	2.252	2.243	-5,6%	-0,4%	
		Basauri	2.373	2.426	2.279	-4,0%	-6,1%	
		Berango	3.133	3.048	3.010	-3,9%	-1,2%	
		Bilbao	2.922	2.807	2.781	-4,8%	-0,9%	
		Durango	2.390	2.344	2.230	-6,7%	-4,8%	
		Erandio	2.473	2.248	2.181	-11,8%	-3,0%	
		Etxebarri, Anteiglesia de San		2.730	2.596		-4,9%	
		Galdakao	2.277	2.249	2.237	-1,7%	-0,5%	
		Gernika-Lumo	2.340	2.240	2.178	-6,9%	-2,7%	
		Getxo	3.433	3.339	3.303	-3,8%	-1,1%	
		Gorliz	2.850	2.585	2.692	-5,5%	4,1%	
		Güeñes	2.011	1.951	1.926	-4,2%	-1,3%	
		Lekeitio	2.984	2.867	2.822	-5,4%	-1,6%	
		Mungia	2.611	2.433	2.401	-8,0%	-1,3%	
		Muskiz	2.236	2.154	2.068	-7,5%	-4,0%	
		Ortuella	2.493	2.328	2.249	-9,8%	-3,4%	
		Plentzia	3.134	2.973	2.849	-9,1%	-4,2%	
		Portugalete	2.799	2.687	2.630	-6,1%	-2,1%	
		Santurtzi	2.645	2.535	2.498	-5,5%	-1,5%	
		Sestao	2.082	2.016	1.964	-5,7%	-2,6%	
		Sopelana	3.005	2.991	2.940	-2,2%	-1,7%	
		Valle de Trapaga-Trapagaran	2.708	2.509	2.449	-9,6%	-2,4%	
		Zalla	1.948	1.773	1.742	-10,6%	-1,7%	



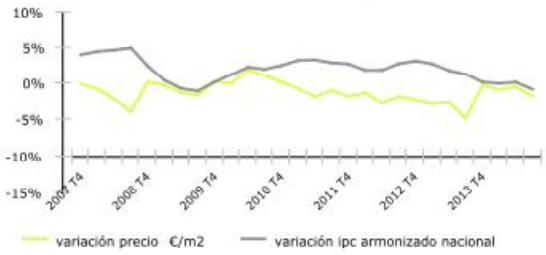
Bilbao - distritos

precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

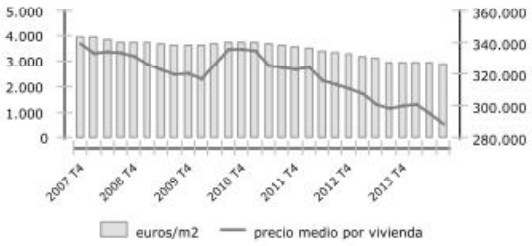
	distrito	máximo	jun-14	mar-15	jun-15	variación máximo	variación anual	variación trimestral	histórico precios
1	Abando - Albia		3.828	3.703	3.649		-4,7%	-1,4%	
2	Basurto - Zorroza		2.743	2.699	2.665		-2,8%	-1,2%	
3	Begoña - Santutxu		2.509	2.397	2.385		-5,0%	-0,5%	
4	Casco Viejo		2.701	2.596	2.596		-3,9%	0,0%	
5	Deusto		2.918	2.841	2.880		-1,3%	1,3%	
6	Ibaiondo		2.234	2.161	2.216		-0,8%	2,5%	
7	Indautxu		3.675	3.795	3.670		-0,1%	-3,3%	
8	Otxarkoaga - Txurdinaga		2.281	2.077	2.151		-5,7%	3,6%	
9	Rekalde		2.540	2.497	2.448		-3,6%	-2,0%	
10	San Adrián - La Peña		2.463	2.298	2.289		-7,1%	-0,4%	
11	San Ignacio		2.617	2.374	2.245		-14,2%	-5,4%	
12	Uribarri		2.608	2.469	2.414		-7,4%	-2,2%	
	Bilbao	**3.983 (4q07)**	**2.922**	**2.807**	**2.781**	**-30,2%**	**-4,8%**	**-0,9%**	

2007-2015

variación trimestral del precio



evolución trimestral del precio



Extremadura

precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

comunidad	provincia	municipio	jun-14	mar-15	jun-15	variación anual	variación trimestral	histórico precios
Extremadura			1.050	1.002	987	-5,9%	-1,4%	
	Badajoz		1.047	997	980	-6,4%	-1,7%	
		Almendralejo	726	713	689	-5,1%	-3,4%	
		Badajoz	1.275	1.204	1.196	-6,1%	-0,6%	
		Mérida	861	841	828	-3,8%	-1,5%	
		Villanueva de la Serena	839	781	794	-5,4%	1,6%	
	Cáceres		1.054	1.009	999	-5,2%	-1,0%	
		Cáceres	1.246	1.201	1.176	-5,6%	-2,0%	
		Navalmoral de la Mata	927	848	840	-9,4%	-0,9%	
		Plasencia	1.019	933	951	-6,6%	2,0%	

Galicia

precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

comunidad	provincia	municipio	jun-14	mar-15	jun-15	variación anual	variación trimestral	histórico precios
Galicia			1.528	1.486	1.445	-5,5%	-2,8%	
	A Coruña		1.586	1.529	1.472	-7,2%	-3,7%	
		A Coruña	2.079	1.976	1.922	-7,6%	-2,7%	
		Ames	1.288	1.243	1.195	-7,2%	-3,8%	
		Arteixo	1.203	1.220	1.213	0,8%	-0,6%	
		Betanzos	1.049	1.057	1.052	0,3%	-0,4%	
		Boiro	1.133	1.073	1.067	-5,8%	-0,5%	
		Cambre	1.433	1.439	1.428	-0,4%	-0,8%	
		Cedeira	1.152	1.079	1.081	-6,2%	0,2%	
		Culleredo	1.587	1.531	1.525	-3,9%	-0,4%	
		Ferrol	881	813	773	-12,2%	-4,9%	
		Fisterra		1.037	1.000		-3,5%	
		Milladoiro (O)	1.335	1.338	1.272	-4,7%	-4,9%	
		Miño	1.285	1.186	1.157	-10,0%	-2,4%	
		Mugardos	939	928	942	0,3%	1,5%	
		Narón	1.037	937	940	-9,3%	0,4%	
		Oleiros	1.613	1.552	1.513	-6,2%	-2,5%	
		Porto do Son	1.404	1.316	1.347	-4,1%	2,4%	
		Ribeira	1.243	1.170	1.149	-7,5%	-1,8%	
		Sada	1.515	1.478	1.383	-8,7%	-6,4%	
		Santiago de Compostela	2.038	1.944	1.948	-4,4%	0,2%	
		Teo	1.262	1.200	1.222	-3,1%	1,9%	
	Lugo		1.211	1.144	1.107	-8,6%	-3,2%	
		Barreiros	1.209	1.131	1.084	-10,3%	-4,1%	
		Foz	1.140	1.158	1.069	-6,3%	-7,7%	
		Lugo	1.335	1.236	1.224	-8,3%	-1,0%	
		Monforte de Lemos		751	712		-5,1%	
		Ribadeo	1.336	1.322	1.258	-5,8%	-4,9%	
		Viveiro	1.157	1.123	1.082	-6,5%	-3,7%	

Galicia

precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

comunidad	provincia	municipio	jun-14	mar-15	jun-15	variación anual	variación trimestral	histórico precios
Galicia			1.528	1.486	1.445	-5,5%	-2,8%	
	Ourense		1.440	1.372	1.379	-4,2%	0,5%	
		Ourense	1.577	1.472	1.499	-4,9%	1,8%	
	Pontevedra		1.577	1.571	1.541	-2,3%	-1,9%	
		Baiona	2.247	2.246	2.220	-1,2%	-1,2%	
		Cangas	1.563	1.569	1.547	-1,0%	-1,4%	
		O Grove	1.504	1.573	1.514	0,7%	-3,7%	
		O Porriño	995	983	1.001	0,6%	1,8%	
		Poio	1.567	1.462	1.432	-8,6%	-2,1%	
		Pontevedra	1.258	1.378	1.358	7,9%	-1,4%	
		Sanxenxo	1.978	1.922	1.902	-3,9%	-1,1%	
		Vigo	1.792	1.750	1.720	-4,0%	-1,7%	
		Vilagarcía de Arousa	1.117	1.085	1.080	-3,3%	-0,4%	

Lugo - distritos

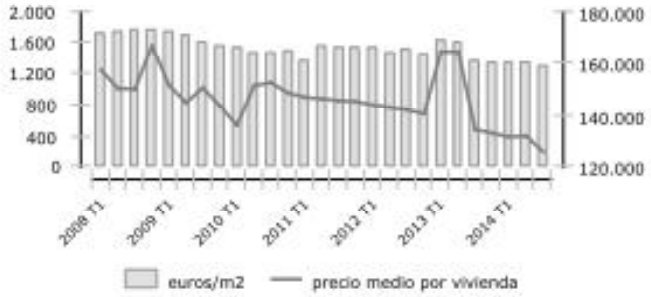
precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

	distrito	máximo	jun-14	mar-15	jun-15	variación máximo	variación anual	variación trimestral	histórico precios
1	Avenida de A Coruña		1.180	1.069	1.080		-8,5%	1,0%	
2	Carme - Fingoi		1.487	1.457	1.458		-1,9%	0,1%	
3	Catasol - Sanxillao		1.503	1.306	1.290		-14,2%	-1,2%	
4	La Milagrosa - Piringalla		1.112	1.056	1.014		-8,8%	-4,0%	
5	Recinto Amurallado		n.d.	1.377	1.378		n.a.	0,1%	
6	Sagrado Corazón		n.d.	n.d.	n.d.		n.a.	n.a.	
	Lugo	**1.779 (3q11)**	**1.335**	**1.236**	**1.224**	**-31,2%**	**-8,3%**	**-1,0%**	

2008-2015

variación trimestral del precio

evolución trimestral del precio



La Rioja

precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

comunidad	provincia	municipio	jun-14	mar-15	jun-15	variación anual	variación trimestral	histórico precios
La Rioja	La Rioja		1.178	1.158	1.169	-0,8%	0,9%	
		Ezcaray	1.497	1.466	1.446	-3,4%	-1,4%	
		Haro	1.046	961	969	-7,3%	0,9%	
		Lardero	1.202	1.208	1.181	-1,8%	-2,3%	
		Logroño	1.332	1.324	1.291	-3,1%	-2,5%	
		Villamediana de Iregua	1.231	1.159	1.153	-6,4%	-0,6%	

Madrid

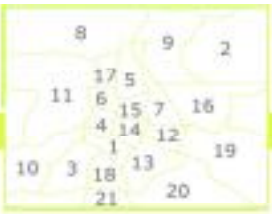
precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

comunidad	provincia	municipio	jun-14	mar-15	jun-15	variación anual	variación trimestral	histórico precios
Madrid	Madrid		2.326	2.355	2.370	1,9%	0,7%	
		Alcalá de Henares	1.496	1.510	1.472	-1,6%	-2,5%	
		Alcobendas	2.088	2.012	1.986	-4,9%	-1,3%	
		Alcorcón	1.695	1.705	1.708	0,8%	0,2%	
		Algete	1.512	1.414	1.416	-6,4%	0,1%	
		Alpedrete	1.659	1.510	1.551	-6,5%	2,7%	
		Aranjuez	1.322	1.229	1.174	-11,2%	-4,4%	
		Arganda	1.472	1.360	1.336	-9,2%	-1,8%	
		Arroyomolinos	1.568	1.666	1.652	5,4%	-0,8%	
		Boadilla del Monte	2.456	2.423	2.423	-1,4%	0,0%	
		Brunete	1.900	1.781	1.723	-9,3%	-3,3%	
		Cercedilla	1.371	1.341	1.318	-3,9%	-1,7%	
		Ciempozuelos	1.306	1.284	1.312	0,4%	2,2%	
		Collado Mediano	1.510	1.451	1.385	-8,3%	-4,6%	
		Collado Villalba	1.586	1.482	1.495	-5,8%	0,9%	
		Colmenar Viejo	1.879	1.851	1.875	-0,2%	1,3%	
		Colmenarejo	1.598	1.561	1.534	-4,0%	-1,7%	
		Coslada	1.767	1.770	1.748	-1,1%	-1,2%	
		El Escorial	1.690	1.550	1.490	-11,8%	-3,9%	
		El Molar	1.460	1.458	1.382	-5,4%	-5,3%	
		Fuenlabrada	1.445	1.403	1.410	-2,4%	0,5%	
		Galapagar	1.490	1.397	1.371	-8,0%	-1,8%	
		Getafe	1.597	1.571	1.549	-3,0%	-1,4%	
		Guadalix de la Sierra		1.334	1.340		0,5%	
		Guadarrama	1.406	1.291	1.272	-9,5%	-1,5%	
		La Moraleja	4.148	4.174	4.263	2,8%	2,1%	
		Las Rozas de Madrid	2.394	2.358	2.380	-0,6%	0,9%	
		Leganés	1.633	1.583	1.593	-2,5%	0,6%	
		Madrid	2.721	2.771	2.810	3,3%	1,4%	
		Majadahonda	2.583	2.581	2.589	0,2%	0,3%	
		Manzanares el Real	1.599	1.530	1.528	-4,4%	-0,1%	
		Mejorada del Campo	1.484	1.539	1.589	7,1%	3,3%	
		Miraflores de la Sierra	1.554	1.535	1.502	-3,4%	-2,1%	
		Móstoles	1.386	1.311	1.313	-5,2%	0,2%	
		Navalcarnero	1.318	1.339	1.288	-2,3%	-3,8%	
		Paracuellos de Jarama	1.949	1.978	1.984	1,8%	0,3%	
		Parla	1.190	1.170	1.162	-2,4%	-0,7%	
		Pinto	1.604	1.573	1.555	-3,0%	-1,1%	
		Pozuelo de Alarcón	2.926	2.909	2.913	-0,4%	0,1%	
		Rivas-Vaciamadrid	1.772	1.752	1.777	0,2%	1,4%	
		San Agustín de Guadalix	1.714	1.635	1.591	-7,2%	-2,7%	
		San Fernando de Henares	1.922	1.883	1.902	-1,0%	1,0%	
		San Lorenzo de el Escorial	1.748	1.678	1.621	-7,3%	-3,4%	
		San Martín de Valdeiglesias	1.031	999	935	-9,3%	-6,5%	
		San Sebastián de los Reyes	2.139	2.065	2.124	-0,7%	2,9%	
		Sevilla la Nueva	1.620	1.393	1.366	-15,7%	-2,0%	
		Torrejón de Ardoz	1.405	1.418	1.461	4,0%	3,0%	
		Torrelodones	2.052	2.226	2.200	7,2%	-1,1%	
		Tres Cantos	2.328	2.284	2.317	-0,5%	1,5%	
		Valdemorillo	1.543	1.538	1.502	-2,7%	-2,4%	
		Valdemoro	1.535	1.519	1.486	-3,2%	-2,2%	
		Villanueva de la Cañada	1.975	1.924	1.903	-3,6%	-1,1%	

Madrid

precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

comunidad	provincia	municipio	jun-14	mar-15	jun-15	variación anual	variación trimestral	histórico precios
Madrid	Madrid		2.326	2.355	2.370	1,9%	0,7%	
		Villanueva del Pardillo	1.906	1.849	1.796	-5,8%	-2,9%	
		Villaviciosa de Odón	2.332	2.300	2.275	-2,4%	-1,1%	

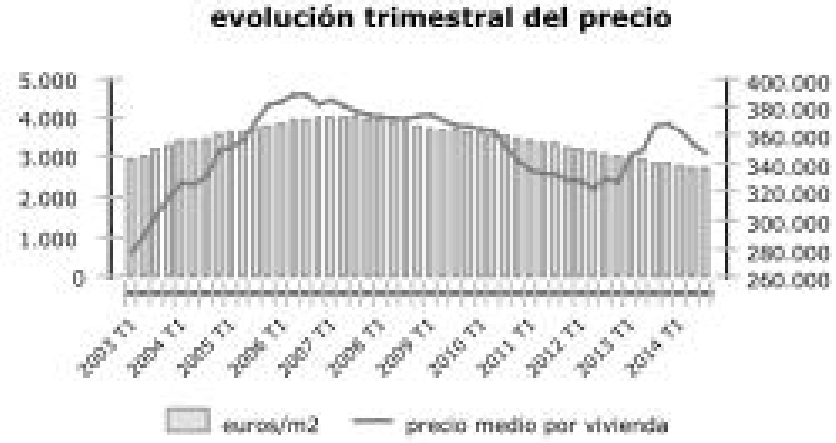


Madrid - distritos

precio medio en euros por m2 (por orden alfabético)

	distrito	máximo	jun-14	mar-15	jun-15	variación máximo	variación anual	variación trimestral	histórico precios
1	Arganzuela	3.980 (4q06)	2.685	2.671	2.714	-31,8%	1,1%	1,6%	
2	Barajas	3.730 (2q07)	2.716	2.605	2.638	-29,3%	-2,9%	1,3%	
3	Carabanchel	3.228 (1q07)	1.698	1.651	1.637	-49,3%	-3,6%	-0,8%	
4	Centro	4.454 (2q07)	3.337	3.346	3.424	-23,1%	2,6%	2,3%	
5	Chamartín	5.029 (3q08)	3.674	3.730	3.740	-25,6%	1,8%	0,3%	
6	Chamberí	4.985 (1q08)	3.644	3.689	3.765	-24,5%	3,3%	2,0%	
7	Ciudad Lineal	3.818 (4q06)	2.582	2.513	2.478	-35,1%	-4,0%	-1,4%	
8	Fuencarral	3.921 (1q07)	2.678	2.680	2.719	-30,6%	1,5%	1,5%	
9	Hortaleza	3.950 (1q08)	2.782	2.740	2.791	-29,3%	0,4%	1,9%	
10	Latina	3.239 (1q07)	1.723	1.628	1.642	-49,3%	-4,7%	0,9%	
11	Moncloa	4.430 (3q07)	3.257	3.206	3.232	-27,0%	-0,8%	0,8%	
12	Moratalaz	3.391 (4q06)	1.968	1.968	1.912	-43,6%	-2,8%	-2,9%	
13	Puente de Vallecas	3.138 (4q06)	1.487	1.422	1.365	-56,5%	-8,2%	-4,0%	
14	Retiro	4.427 (1q08)	3.389	3.420	3.539	-20,0%	4,4%	3,5%	
15	Salamanca	5.202 (4q08)	4.130	4.219	4.292	-17,5%	3,9%	1,7%	
16	San Blas	3.454 (2q07)	2.032	2.039	2.084	-39,6%	2,6%	2,2%	
17	Tetuán	3.964 (2q06)	2.602	2.579	2.619	-33,9%	0,7%	1,6%	
18	Usera	3.096 (4q06)	1.500	1.531	1.486	-52,0%	-0,9%	-2,9%	
19	Vicálvaro	3.294 (2q06)	1.691	1.753	1.761	-46,5%	4,2%	0,5%	
20	Villa de Vallecas	3.176 (1q07)	2.010	1.945	1.936	-39,1%	-3,7%	-0,5%	
21	Villaverde	2.867 (4q06)	1.235	1.298	1.310	-54,3%	6,1%	0,9%	
	Madrid	**4.035 (2q07)**	**2.721**	**2.771**	**2.810**	**-30,4%**	**3,3%**	**1,4%**	

2001-2015



Estimado/a Lector/a:

En esta sección de nuestro Boletín Oficial, denominada «Coleccionable» iremos exponiendo aquellos temas que consideremos de interés profesional para la actualización y formación continuada de nuestros Colegiados. El desarrollo de los temas expuestos en esta sección variará según su extensión y contenido, por lo cual algunos de ellos serán expuestos durante varias ediciones del Boletín, mientras que otros comenzarán y finalizarán en una misma edición.

En este número de nuestra publicación, correspondiente a los meses de Marzo/Abril de 2016 continuamos con el desarrollo del tema **«Evolución del precio de la Vivienda de segunda mano. Segundo trimestre de 2015.»**. Esperamos que el tema desarrollado haya sido de su interés y agrado.

INFORMACIÓN

BARCELONA MEETING POINT

Barcelona Meeting Point
19 oct 2016 - 23 oct 2016

sima
salóninmobiliariointernacionalmadrid
5-8 MAYO 2016
FERIA DE MADRID. PABELLÓN 7

SIMed
12º SALÓN INMOBILIARIO DEL MEDITERRÁNEO
Málaga 11 - 13 noviembre 2016

Feria de la Vivienda

FERIAS INMOBILIARIAS 2016

AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

Coordinadora General de los Colectivos Profesionales de ámbito Nacional:

ADPI - Asesores de la Propiedad Inmobiliaria
TECPEVAL - Peritos Tasadores Judiciales de Bienes Inmuebles
INTERFICO - Interventores de Fincas y Comunidades
MEDFIN - Mediadores Financieros Titulados
INGESA - Interventores de Gestión Administrativa
MECIMER - Mediadores Civil y Mercantil
GESTUR - Gestores de Actividades y Establecimientos Turísticos

C./ Atocha, nº 20-4º-Dcha .- 28012-MADRID.- Telf.- 91 457 29 29 Fax.- 91 458 26 93
C./ Gascó Oliag, nº 10-1º-1ª.- 46010-VALENCIA.- Telf.- 96 393 57 43 Fax.- 96 393 57 49
Avda. Jaime III, nº 17-2º-Ofics.: 18-19.- 07012-PALMA DE MALLORCA.- Telf.- 971 73 26 86 Fax.- 971 73 61 49
E-mail: atp-cpes@atp-guiainmobiliaria.com - Web: www.atp-cpes.com

ATP - Marzo de 2016

Estimado/a Sr./a Consocio/a Amigo/a:

En primer lugar aprovecho la ocasión para saludarle y presentarle mis respetos.

Me complace informarle mediante la presente que, próximamente se celebrará el **Salón Inmobiliario Internacional de Madrid**, en su **18ª Edición SIMA 16**, certamen que tendrá lugar los próximos días del **05 de Mayo al 08 de Mayo,** ambos inclusive (de jueves a domingo) en el recinto de **Feria de Madrid**, con ubicación en el Pabellón 7.

SIMA es el punto de referencia ferial de mayor magnitud en lo que acontece al Sector Inmobiliario en España. La 18ª edición de SIMA (05-08 Mayo 2016) se celebrará en un contexto más favorable para el sector inmobiliario español.

SIMA ofrece a visitantes y expositores descuentos en viajes mediante el acuerdo realizado con RENFE e IBERIA. Puede descargar los bonos descuento en la web de SIMA.

SIMA es una plataforma comercial en la que los expositores tienen la oportunidad de contactar con compradores y pequeños inversores con intención de compra a corto plazo, acelerar ventas en curso, conseguir nuevas ventas, aumentar su base de contactos con nuevas referencias altamente cualificadas y testar nuevos productos y servicios. Para ello la campaña de comunicación de SIMA ofrece notoriedad con canales promocionales óptimos y una amplia repercusión en los medios explican por qué SIMA reúne en cada edición a público muy numeroso, cualificado y atraído por la oferta de viviendas, de otro tipo de inmuebles y de servicios relacionados.

En las ediciones SIMA se generan contactos comerciales y las relaciones de negocio con otras empresas son una constante del certamen.

Con motivo de la celebración del citado certamen, a través de la **Agrupación Técnica Profesional «ATP»**, máximo exponente de los Profesionales Titulados citados, le informo que el Colectivo Profesional se complace en hacer partícipes a todos sus Profesionales Asociados, para que puedan acudir, si están interesados, mediante las **INVITACIONES GRATUITAS** de asistencia a este evento. Una vez efectuadas las verificaciones pertinentes, pongo en su conocimiento que dichas Invitaciones Gratuitas, para su comodidad y rapidez, podrá descargárselas ya directamente en la página web **www.simaexpo.com**. No obstante si precisa de alguna aclaración añadida, o bien prefiere que por nuestra parte le proporcionemos la/s invitación/es que desee, no dude en hacernos llegar su petición.

En espera le dispense una buena acogida, quedo a su entera disposición para todo cuanto nos precise.

Reciba un cordial saludo

Fdo. Francisco Sanfrancisco Gil
-Presidente-

Los salones del **Real Casino Antiguo de Castellón** acogerán entre el **8 y el 10 de abril** la ***primera edición de ReVive***, **la feria de la vivienda y la financiación**. El certamen acercará a los visitantes toda la información y las mejores ofertas del mercado inmobiliario, con asesoramiento para la compra, el alquiler y todos los aspectos relativos a la financiación, además de la decoración.

ReVive contará con diferentes expositores que *orientarán* acerca de la compra de una vivienda nueva, una de segunda mano, parcelas, villas o naves industriales; así como el alquiler, seguros de hogar o decoración. Además, la financiación y el conocimiento de campañas institucionales serán claves para ofrecer soluciones fáciles y seguras.

Para una ciudad como Castellón, el hecho que ReVive se convierta en un punto anual clave que permita un conocimiento directo y una diversidad de opciones, es una oportunidad idónea para relanzar su economía.

El evento cuenta con la organización de la Agencia Respira. ***"Un encuentro de estas características, gratuito para los asistentes, fomentará la adecuada toma de decisiones presentes y futuras sobre las viviendas"***. Para ello, ReVive contará con una selección de expositores que orientarán a cerca de las claves para adquirir una vivienda nueva, una de segunda mano, parcelas, villas o naves industriales; así como para alquilar propiedades, contratar seguros de hogar o estar al día de las últimas tendencias en interiorismo.

Además, el tema de la financiación y el conocimiento de las campañas institucionales serán otros ejes de la feria para ofrecer soluciones fáciles y seguras a la hora de comprar.

PUNTO DE ENCUENTRO ANUAL

"Para Castellón, el hecho de que ReVive se convierta en un punto anual ayudará a conseguir un mejor conocimiento del sector, a ofertar más opciones y, en suma, es una oportunidad idónea para relanzar la economía", señalan desde la organización.

Por ello, la Agencia Respira ha querido generar foros de debate, donde, de la mano de expertos del sector, se tratarán aspectos sobre el mundo de las viviendas. "Será una ocasión única para adquirir una casa o informarse de todas las opciones inherentes a esta actividad; será un canal de promoción muy útil tanto para el sector, como para cada una de las firmas y entidades que conformarán la oferta expositiva", vaticinan.

Junto a una amplia oferta de inmuebles, otros de los ejes sobre los que pivotará ReVive 2016 serán la **financiación**, a través de entidades que ofrezcan las condiciones más ventajosas; y la difusión a los visitantes de las campañas institucionales vigentes para incentivar la aceleración del mercado. Desde la organización del evento consignan que *"para una ciudad como Castellón es una gran oportunidad para relanzar la economía que se celebren periódicamente ferias como ReVive, que aspira a convertirse en una cita anual que permita un conocimiento más directo entre la oferta y la demanda"*.

Asimismo, la agencia de comunicación castellonense Respira resalta también que el certamen congregará en un mismo recinto a expositores muy variados y que "será una oportunidad única para adquirir una casa o para informarse de todas las opciones inherentes a la misma, de forma que podrá realizar a profesionales cualificados todo tipo de consultas que faciliten las decisiones presentes y/o futuras sobre las viviendas".

ESPECIAL Reside PRIMAVERA

FERIA DE LA VIVIENDA
DE LA REGIÓN DE MURCIA
28, 29 y 30 de ABRIL

Reside se ha consolidado como la **feria inmobiliaria de referencia en la Región de Murcia** desde su primera edición en 2009 en el Hotel NH Amistad de Murcia.

Con sus ya 10 ediciones, se convierte en cita obligada para compradores que, aprovechan la feria para cerrar operaciones o concertar visitas a distintas viviendas en un solo día. En su última edición y durante los 3 días de feria, se generó un volumen de ventas de 3,5 millones de euros y se realizaron más de mil contactos de interés y visitas concertadas.

La mayoría de sus expositores repiten cada año porque lo consideran un buen escaparate de toda su oferta inmobiliaria.

Fecha y lugar de celebración.

La cita es los días 28, 29 y 30 de Abril de 2016 en la Avenida de la Libertad de Murcia, junto a "El Corte Inglés".

Perfil del visitante

* Parejas jóvenes de entre 25 y 45 años que buscan su primera vivienda para casarse o independizarse. Es el grueso del público asistente.

* Personas mayores de 50 años que buscan una vivienda de reposición más pequeña y céntrica que en la que viven actualmente, fundamentalmente de unos 2 dormitorios. Necesitan menos financiación para la adquisición.

* Inversores. En Reside Primavera contamos con un nuevo tipo de visitante: viandante que no está pensando en comprar pero que puede interesarse por la feria y finalmente convertirse en comprador.

Oferta inmobiliaria en zona de costa.

En esta edición se hará especial hincapié en expositores que tengan oferta inmobiliaria en zonas de costa.

Productos.

* Más de 20 expositores con la oferta más completa de viviendas libres y protegidas en la región de Murcia, en régimen de compra (obra nueva y segunda mano), alquiler o alquiler con opción a compra.

* Las mejores oportunidades en segunda residencia

* La mejor plataforma para contactar con los principales promotores, agencias inmobiliarias y entidades financieras de Murcia, todos ellos bajo un mismo techo.

EDICIÓN 2015
Visitantes y Resultados

Cerca de 2.000 personas visitaron el Hotel NH Amistad de Murcia en el que tuvo lugar la feria para conocer las viviendas que presentaban los 21 expositores.

Durante el fin de semana se generó un volumen de ventas de 3,5 millones de euros y se realizaron más de mil contactos de interés y visitas concertadas.

Aumenta la confianza en el mercado y la disponibilidad de dinero del comprador, al mismo tiempo que bajan las expectativas de bajadas de precio.

El 80% de los asistentes fueron parejas de entre 25 y 35 años a la búsqueda de residencias en las zonas centro, norte y pedanías de Murcia a partir de 120.000 euros.

Las 20 empresas expositoras, compuestas por agencias inmobiliarias, comercializadoras y promotoras, realizaron un balance "positivo" de un evento en el que se generó un volumen de ventas de 3,5 millones de euros y, paralelamente, se realizaron más de mil contactos de interés y visitas concertadas.

Perfil del público asistente

En 'Reside 2015' los visitantes han sido parejas jóvenes de entre 25 y 35 años en régimen de alquiler a la búsqueda de viviendas de entre 120.000 y 150.000 euros, situadas en el centro y la zona norte de Murcia, así como pedanías como El Palmar, Guadalupe y La Alberca, especialmente.

SIMA es una **feria que concentra una amplísima oferta inmobiliaria y de servicios relacionados,** presentada por empresas líderes y en condiciones ventajosas.
Las ferias SIMA le facilitan el trato directo con el vendedor para que encontrar la casa o el inmueble que busca sea una tarea un poco más sencilla.

FECHAS Y HORARIOS
SIMA 2016 se celebrará del **5 al 8 de mayo de 2016** en el Pabellón 7 de Feria de Madrid.
Horario: 5, 6 y 7 de mayo, de 11 a 20 horas. 8 de mayo, de 11 a 15 horas.
Horario área profesional SIMApro: 5 y 6 de mayo de 11 a 20 horas.

QUÉ PUEDE ENCONTRAR

La mayor y más variada oferta reunida en un solo lugar

Acceso directo a las mejores empresas y las principales entidades financieras.

Oferta de vivienda en compra, alquiler y alquiler con opción a compra.

Vivienda libre y protegida, nueva y de segunda mano.

Atractivas ofertas en Madrid y en la Costa.

Las mejores oportunidades de inversión en España y en otros países.

Empresas de servicios que pueden asesorarle en el proceso de acceso a una vivienda.

SIMA 2016 el salón inmobiliario de Madrid vuelve en el próximo mes de mayo para tratar de consolidarse como una de las ferias inmobiliarias más importantes del mundo y por supuesto en referente en el sector en nuestro país. En esta feria **podremos encontrar una amplia oferta de viviendas tanto de vivienda habitual como vivienda de playa ó segundas residencias.** Este año **2016 se espera una importante reactivación del sector inmobiliario en nuestro país.** Atrás quedan los años de crisis y parece que la reactivación del sector inmobiliario es ya un hecho.

En SIMA 2016 se darán cita las mejores empresas y profesionales del sector que nos mostrarán su oferta de viviendas y sus ofertas con motivo de este salón inmobiliario. En esta feria también podremos encontrarnos con una amplia oferta de viviendas de segunda mano. SIMA se caracteriza por reunir en cada edición a un gran número de empresas, por su programa de actividades con participantes de alto nivel y por su potencial para que los profesionales amplíen su red de contactos y encuentren nuevas oportunidades de negocio.

SIMA 2016 será una feria en la cual el público serán: Compradores y pequeños inversores interesados en la adquisición de viviendas y otras propiedades inmobiliarias en Madrid, en otras zonas de España y en destinos internacionales.

Se espera que este año 2016 se consolide la recuperación del sector de la vivienda en nuestro país.

En SIMA 2016 podremos encontrarnos representandos a los siguientes **sectores:**

Sectores de exposición

Promotores inmobiliarios de proyectos residenciales y no residenciales
Compañías patrimonialistas
Ciudades, áreas metropolitanas y regiones
Banca hipotecaria y de inversión
Consultoras inmobiliarias
Agencias y comercializadoras
Empresas especializadas en rehabilitación
Estudios de arquitectura o urbanismo
Empresas de project management, constructoras e ingenierías
Proveedores de materiales, sistemas constructivos, energía, domótica y telecomunicaciones
Tasadoras
Aseguradoras
Asesoramiento legal y fiscal
Formación
Asociaciones
Medios de comunicación y portales especializados.

Profesionales

Compañías de seguros, fondos de pensiones, fondos de inversión inmobiliaria, REITs y otros vehículos de inversión
Cadenas hoteleras
Medianas y grandes superficies comerciales
Franquicias y cadenas de distribución
Operadores logísticos y del sector de ocio y entretenimiento
Gestores de infraestructuras de transporte, especializados (residencias de mayores, de estudiantes, hospitales…)
Otros usuarios corporativos en el sector industrial y de servicios
Promotores inmobiliarios / Consultoras y agencias inmobiliarias
Administraciones públicas
Entidades financieras
Profesionales del sector inmobiliario en general

INMOCÓN, SALÓN INMOBILIARIO Y DE LA CONSTRUCCIÓN DE LA PROVINCIA DE JAÉN

Del 22 al 25 de mayo, la capital jiennense se convertirá en el referente de dos sectores imprescindibles para entender el proceso de dinamización económica de la sociedad.

El primer salón Inmobiliario y de la Construcción de la Provincia de Jaén (INMOCÓN), se ha diseñado como un gran foro para todos los agentes que intervienen en su desarrollo.

Inmocón, Salón Inmobiliario y de la Construcción de la Provincia de Jaén llega en MayoInmocón, nace de la colaboración de Ferias Jaén S.A con la Federación de Constructores de Jaén . En este evento cuenta también con el apoyo de los colegios profesionales de la provincia y con las distintas administraciones e instituciones, relacionadas con el sector, que impulsarán esta feria hasta convertirla en referente andaluz.

Este evento, que tendrá carácter nacional, pretende convertirse en una cita ineludible para el sector, convirtiéndose en un privilegiado foro de negocio para la más cualificada oferta y demanda en este ámbito. Los arquitectos, aparejadores, decoradores, constructores, agentes inmobiliarios y el resto de profesionales de este sector encontrarán en INMOCÓN la oportunidad de conocer las últimas novedades en materiales de construcción, informática y domótica aplicada a la construcción, maquinaria de construcción y obras públicas, construcción sostenible, cerrajería, seguridad, sistemas de elevación y transporte, climatización, financiación…

Firmas y profesionales llegados desde distintas provincias andaluzas y de todo el territorio nacional, aportarán el rigor técnico y los contenidos básicos de un encuentro que tendrá como principal exponente los stands ubicados en los 10.800 m^2 de los que dispone el Pabellón Interior del Recinto Provincial de Ferias y Congresos de Jaén.

El Salón, además de ofrecerse como un gran escaparate para acceder a toda la oferta del sector, también contempla paralelamente un programa técnico donde expertos de distintas áreas abordarán temas clave de dos importantísimas actividades empresariales desde las perspectivas tanto laboral como económica.

ÍNMOCON, es una iniciativa hecha por y para dos sectores consolidados y una muestra abierta al público en general, interesado en conocer lo último y lo mejor sobre un aspecto tan significativo como es la vivienda.

Solicitar acreditación Profesional como visitante de la Feria

Si es usted profesional del sector y tiene interés en acudir a la feria solicite su acreditación profesional.

La acreditación profesional le permite acceder durante todos los días de celebración de la feria sin coste alguno.

Además el sistema de registro a través de internet le evitará colas de espera durante su proceso de acreditación.

Utilice el enlace de prerregistro que se encuentra en la sección de visitantes del menú de contenidos.

sipAL '16
I SALÓN INMOBILIARIO
DE LA PROVINCIA DE ALMERÍA
PALACIO DE EXPOSICIONES Y CONGRESOS DE AGUADULCE · ROQUETAS DE MAR · ALMERÍA
DEL 3 AL 5 DE JUNIO DE 2016

SipAL 2016 el primer salón inmobiliario de la provincia de Almería, celebrará este año su primera edición entre los próximos días 3 a 5 de junio de 2016 en las instalaciones del Palacio de Exposiciones y Congresos de Aguadulce en Roquetas de Mar.

SIPAL es una feria que concentra una amplia oferta inmobiliaria y de servicios relacionados , presentada por empresas líderes y en condiciones ventajosas.

La feria SIPAL le facilitan el trato directo con el vendedor para conocer la casa o el inmueble que busca.

Las ferias SIPAL están destinadas a ayudar a sus visitantes a encontrar su casa u otro inmueble. SIPAL es el lugar para elegir y encontrar el producto que mejor se ajuste a sus necesidades y a sus posibilidades.

Le invitamos a visitar SIPAL si :
Busca su primera vivienda
Desea cambiar de vivienda
Necesita 2ª residencia
Si es inversor
Si está interesado en vender o alquilar sus propiedades.

SipAL 2016 Salón Inmobiliario de la provincia de Almería

Ficha Técnica

Nombre: SIPAL '16 Salón Inmobiliario de la Provincia de Almería.
Edición: 1ª
Fecha: del 3 al 5 de Junio de 2016
Lugar: Palacio de Exposiciones y Congresos de Aguadulce –Roquetas de Mar –Almería
Horario: de 11:00 a 21:00
Carácter: Público y profesionales.
Número de exposiciones: 40 estimado
Periodicidad: anual
Promueve y organiza: Grupo Mira&Eventos MJLB
Lagunas de Ruidera, 81 04007 -Almería
Teléfono +34 699 29 14 16 ó +34 620 93 22 35
e-mail: info@sipalinmobiliario.com

Principales sectores de exposición

Promotores inmobiliarios.
Agencias inmobiliarias.
Entidades financieras.
Decoración y hogar.
Portales inmobiliarios.

Perfil del visitante

Profesionales
Promotores
Entidades financieras
Administraciones publicas
Empresas de servicios (arquitectos, ingenieros etc)
Inversores grandes cuentas
Particulares y pequeños inversores.
Compradores de primera vivienda.
Compradores de vivienda vacacional.
Inversores particulares interesados en propiedades residenciales o de todo tipo.
Propietarios de inmuebles interesados en el mercado de alquiler.

sipAL '16
SALÓN INMOBILIARIO DE LA PROVINCIA DE ALMERÍA

El Congreso inicia en 2014 su andadura con el objetivo de convertirse en el punto de encuentro donde distintos profesionales del ámbito inmobiliario y construcción disertarán sobre la situación actual que vive el sector, tendencias y futuro del mismo.

Como complemento al Congreso, se contó con un "Espacio Networking" donde participaron las empresas que prestan servicios al sector como: Consultoras especializadas en Eficiencia Energética, Climatización, Seguros, Equipamiento, Materiales de construcción Agencias Inmobiliarias, …

Expo Negocio Selección II Congreso de Promoción Inmobiliaria y Construcción, tubo como finalidad el reunir en Gijón a todos los Agentes relacionados con este sector: Promotores inmobiliarios, Empresas Constructoras, Agencias y Consultores inmobiliarios, Entidades Financieras, Empresas Aseguradoras y de Tasación, Asociaciones Empresariales, Organismos Públicos, inversores y empresas de servicios al sector

Expo Negocio Selección III Congreso de Promoción Inmobiliaria y Construcción 2016 se celebrará en Gijón, en las instalaciones del Palacio de Congresos Luis Adaro, con la finalidad de reunir a todos los Agentes relacionados con el sector inmobiliario:

Promotores inmobiliarios
Empresas de Construcción
Agencias y Consultores inmobiliarios
Entidades Financieras
Empresas Aseguradoras y de Tasación
Asociaciones Empresariales
Organismos Públicos
Compradores e inversores
Empresas de servicios al sector.

Será un **evento de ámbito nacional** que se celebrará en **Gijón (Palacio de Congresos y Exposiciones Luis Adaro) los días 8 y 9 de junio de 2016.**

Expo Negocio Selección, III Congreso de Promoción Inmobiliaria y Construcción 2016 será en Asturias la mejor plataforma para incrementar su red de contactos y para descubrir nuevas oportunidades de negocio.

Barcelona Meeting Point 2016 Barcelona (BMP): Salón inmobiliario de Barcelona

Fechas: 19.10.2016 - 23.10.2016
Localización: Barcelona, España.
Hoteles para ferias y congresos en: Barcelona, España.
Sector: Inmobiliarias y Promotoras
Tags: Vivienda, Salón Inmobiliario.
Recinto: Fira de Barcelona
Página web: www.bmpsa.com/

Barcelona Meeting Point es el único Salón Inmobiliario profesional e internacional de España. De carácter anual, desde su fundación en 1997 se ha convertido en la cita obligada del inmobiliario en otoño.

Barcelona Meeting Point 2016 Barcelona (BMP 2016), el salón inmobiliario de Barcelona, celebrará este año su vigésima edición en la ciudad de Barcelona, en concreto, en las instalaciones del recinto ferial de la Fira de Barcelona entre los próximos días 19 al 23 de octubre de 2016. Indicar que esta feria con el paso de las ediciones, se ha convertido en una feria de referencia dentro del sector inmobiliario, ya no sólo a nivel nacional sino también a nivel internacional, siendo una feria referente.

Barcelona Meeting Point 2016 (BMP 2016) contará con varios salones, por un lado el Salón de Gran Público está pensado para que el ciudadano de a pie, no profesional, encuentre todos los servicios y productos que el sector inmobiliario pone a su disposición, tanto para satisfacer sus necesidades como sus inversiones. Así, podrá encontrar desde *viviendas de primera y segunda residencia a locales comerciales, oficinas y parking, naves industriales, solares, chalets etc., tanto de alquiler como de compra.* Podrá *contrastar los créditos hipotecarios, conocer los seguros y las tasaciones existentes etc.* Indicar que en esta feria nos podremos encontrar con los mejores profesionales y expertos del sector.

En el Symposium, se pondrá a disposición de los profesionales del sector inmobiliario más de 40 sesiones y más de 130 ponentes de 16 países, acerca de sostenibilidad, técnicas de ventas, mercados emergentes, centros comerciales y financiación, todo ello directamente relacionado con el sector, para sacar el máximo rendimiento posible.

En el Salón Profesional, *el visitante podrá conocer los últimos proyectos y servicios de un amplio abanico de empresas relacionadas con el inmobiliario*, desde promotores inmobiliarios, instituciones públicas, empresas de project management, intermediarios y gestores inmobiliarios, arquitectos, ingenieros, consultores y bufetes de abogados, empresas constructoras, sociedades inversoras, entidades financieras, revistas técnicas, portales inmobiliarios, asociaciones profesionales, empresas aseguradoras etc. En definitiva, un evento de referencia dentro del sector.

Barcelona Meeting Point 2016 Barcelona (BMP), será una feria que debido a su importancia se ha convertido en un evento de referencia del sector inmobiliario y constructor tanto a nivel nacional como incluso Europeo, de ahí que esta cita se haya convertido en un evento de casi inexcusable asistencia para las mejores empresas y profesionales del sector, ya no sólo por las novedades, informaciones y ofertas que en ella se podrán descubrir, sino también por los importantes contactos que se pdorán generar.

Por último indicar que Barcelona Meeting Point 2016 (BMP Barcelona), será un certamen ferial monográfico que reúne al sector inmobiliario nacional e internacional en el Salón Profesional y de Público, y el Symposium. En este evento se darán cita las principales empresas y profesionales relacionados con el sector inmobiliario. Señalar que esta salón estará ocupado al 50 % por empresas nacionales y por empresas internacionales y contará con más de 250 expositores.

HORARIO URBE:

Del 4 al 6 de noviembre de 2016

Viernes 4 y Sábado 5 de 9:30 a 19:30 y
Domingo 6 de 9:30 a 15:00

Expositores

Si estás interesado en participar en la próxima edición de Urbe, te interesan los siguientes enlaces:

Enlace de descarga del DOSSIER COMERCIAL DE URBE (Disponible en breve)

Enlace de descarga de la SOLICITUD DE PARTICIPACIÓN EN URBE (Disponible en breve)

RAZONES PARA PARTICIPAR EN URBE:

URBE, Feria consolidada dentro de la Comunitat Valenciana.

Herramienta de marketing rentable y útil.

Buscamos la rentabilidad del expositor y visitante.

Toda la oferta inmobiliaria bajo el mismo techo.

Oportunidad única para networking sectorial.

EDICIÓN 2015

Valencia, 18 de octubre de 2015.- Urbe cierra su decimonovena edición con una alta incidencia de ventas, muy por encima de las expectativas con las que se llegaba al certamen. "El sector recupera el pulso", señaló la presidenta del certamen, Vicenta Pastor, "y en ese escenario, Urbe ha vuelto para cubrir un hueco en el mercado gracias a su gran utilidad como vehículo de comercialización para el sector". La impresión es similar entre los expositores, que falta de cerrar datos definitivos de ventas, destacan el dinamismo del comprador y el cierre de operaciones tanto en primera vivienda como en vivienda residencial.

Para la presidenta del certamen, *"sin duda ha sido el año de la recuperación para una feria como Urbe, que no se pudo celebrar el año pasado y que ahora vuelve a reivindicarse como una plataforma muy válida de negocio y promoción para el sector"*. De hecho, según apunta Pastor, "en esta edición Urbe ha tenido una gran afluencia de público comprador, lo que confirma el interés que despierta este salón en una época de franca recuperación para el sector inmobiliario".

Según calculan los expositores presentes en el escaparate de Urbe, a lo largo de los tres días de feria los contactos logrados hacen prever una facturación en torno a los tres millones de euros que se generaron en ventas en la última edición. Estas operaciones se refieren tanto a las reservas en firme efectuadas por los compradores.

El certamen ha reunido un importante stock de más de 15.000 viviendas con precios desde los 16.000 euros. Han **destacado en la cartera de viviendas tanto la obra nueva como la vivienda usada y segundas residencias de la costa**, también con precios especialmente atractivos.

Un claro ejemplo de ello es la vivienda en el barrio de Benicalap de Valencia que Básico Homes tiene a la venta en Urbe por 16.000 euros y que supera en apenas 2.000 euros el que hasta la fecha era el piso más barato puesto a la venta en Urbe.

Estos precios más que atractivos no son solo patrimonio de los pisos de segunda mano sino también de la obra nueva. Especialmente en el área metropolitana de Valencia.

Oportunidades en la costa de Castellón

La segunda residencia y vivienda residencial también tiene su papel importante en Urbe, especialmente las viviendas en la costa de Castellón.

La obra nueva cobra fuerza

En Urbe 2015 también tendrá cabida un importante paquete de vivienda procedente de obra nueva.

Junto a este perfil de vivienda urbana nueva y de segunda mano, en Urbe 2015 también se venderán segundas residencias en la costa así como oficinas y locales comerciales en alquiler. Todo ello especialmente del ámbito de la Comunitat Valenciana.

Informacion General.

El Salón Inmobiliario del Mediterráneo de referencia en Málaga capital y en la Costa del Sol.

SiMed es una plataforma comercial que cuenta con una amplia oferta de viviendas en el sur de España y en la Costa del Sol en régimen de venta y alquiler.

Cuenta con la participación de Inmobiliarias, promotoras, administraciones públicas, consultoras, gestores de cooperativas, comercializadoras, entidades financieras, empresas de tasación y otras empresas de servicios del Sector Inmobiliario.

La oferta de Simed se concentra principalmente en la provincia y la Costa del Sol, por lo que la demanda está garantizada. Cada visitante es un cliente potencial.

Perfil del Público Visitante

SIMed

De cara al público Simed es una plataforma con la oferta inmobiliaria de la región y que ayuda al visitante a encontrar su casa o su propiedad idónea en Málaga o en la Costa del Sol. El perfil del visitante de Simed corresponde a una persona que:

Está buscando su primera vivienda.
Desea cambiar de vivienda.
Busca una casa de vacaciones.
Busca una oportunidad para invertir.
Está interesado en vender o alquilar sus propiedades.
Busca locales comerciales.
Necesita servicios relacionados o asesoramiento profesional.

Profesionales:

Simed cuenta también con la presencia de visitantes profesionales que responden al siguiente perfil:

Profesionales del sector inmobiliario (promotores, agencias, consultoras, entidades financieras, empresas auxiliares…)

Inversores privados: pequeños inversores en busca de rentabilidad, inversores extranjeros.

Asociaciones y colegios profesionales relacionados con el sector.

Área del Expositor

Porqué participar en Simed?

Porque Simed es la plataforma comercial más importante del Sector Inmobiliario de Málaga y de la Costa del sol.

Para aumentar sus ventas.

Para establecer contactos.

Porque la demanda de producto inmobiliario está en un contexto más favorable con la reactivación del crédito hipotecario, facilitando así la venta de viviendas.

Por la ubicación de la oferta en Málaga y la Costa del Sol siendo estas unas localizaciones muy demandadas.

Porque permite a las empresas contactar con compradores e inversores con intención de compra a corto plazo.

Por la diversidad de compradores potenciales que fluctúa desde el comprador de vivienda habitual al residente extranjero en busca de una residencia segundaria.

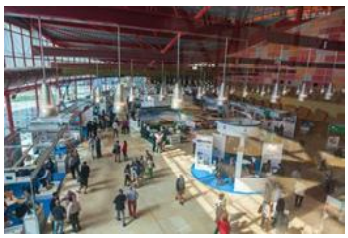
Para ampliar su cartera de clientes potenciales.

Porque tanto la oferta como la demanda son específicas.

Edición 2015

SIMed Salón Inmobiliario clausura su undécima edición en Fycma con más de 6.200 visitantes y un millar de contactos comerciales.

Las más de 40 empresas participantes en esta convocatoria confirman además la "calidad" del público, que ha acudido al salón con la decisión de compra en firme.



Foro FICON 2016 Don Benito, Feria Ibérica de la Construcción

Fechas: 23.11.2016 - 24.11.2016
Localización: Don Benito, España.
Hoteles para ferias y congresos en: Don Benito, España.
Sector: Construcción y vivienda
Recinto: FEVAL Institución Ferial de Extremadura
Página web: www.feval.com/lenya/feval/live/ferias/ficon.html

Foro FICON 2016 Don Benito, la feria ibérica de la construcción, tendrá lugar nuevamente este año en la localidad de Don Benito, en concreto en las instalaciones del recinto ferial FEVAL (Institución Ferial de Extremadura), entre los próximos días 23 al 24 de noviembre de 2016.

Foro FICON 2016 Don Benito será un encuentro sectorial que se presentará por quinto año consecutivo como un gran congreso en el que las empresas y los profesionales de los sectores del Medio Ambiente, Renovables, Construcción e Inmobiliario podrán conocer las últimas novedades aplicadas a campos que se encuentran en continua evolución.

FICON 2016 Don Benito, será una feria que debido a su importancia contará con la presencia de las mejores empresas y profesionales del sector que nos presentarán sus últimas novedades e innovaciones.

Foro FICON 2016 Don Benito se convertirá en una ocasión excelente para que las empresas presentes divulguen nuevos e innovadores productos, procesos y servicios en contacto directo con los profesionales. Así, Foro FICON pretende generar un marco dinámico capaz de satisfacer la demanda de profesionales de alto nivel, mediante la amplia y variada programación de jornadas, mesas redondas, conferencias, ponencias, o demostraciones prácticas.

Además, como ya viene siendo habitual en este encuentro sectorial, se contará con una zona expositiva en la que las empresas podrán mostrar sus productos por medio de stands, en una zona especialmente habilitada para el comercio y de negocio.

La asistencia de importantes empresas expositoras y visitantes profesionales de dentro y fuera de la región son el medio más eficaz para contribuir directamente a impulsar y reactivar todas las vertientes que abarca el sector de la construcción.

Por eso Foro FICON vuelve a constituirse como el escenario idóneo para cimentar el futuro de muchas compañías.

Organiza:
FEVAL | Institución Ferial De Extremadura
Paseo de FEVAL s/n
06400 Don Benito (Badajoz)

Por último indicar que ante el éxito de las ediciones anteriores, Foro FICON vuelve a desarrollarse como formato congresual con el objetivo de propiciar el intercambio de ideas, las proyecciones de futuro y las oportunidades de negocio de los sectores implicados.

fORMACIÓN

Plazo medio de venta de una vivienda en España

La recuperación del mercado inmobiliario parece una realidad, según coinciden en señalar los principales expertos del sector.

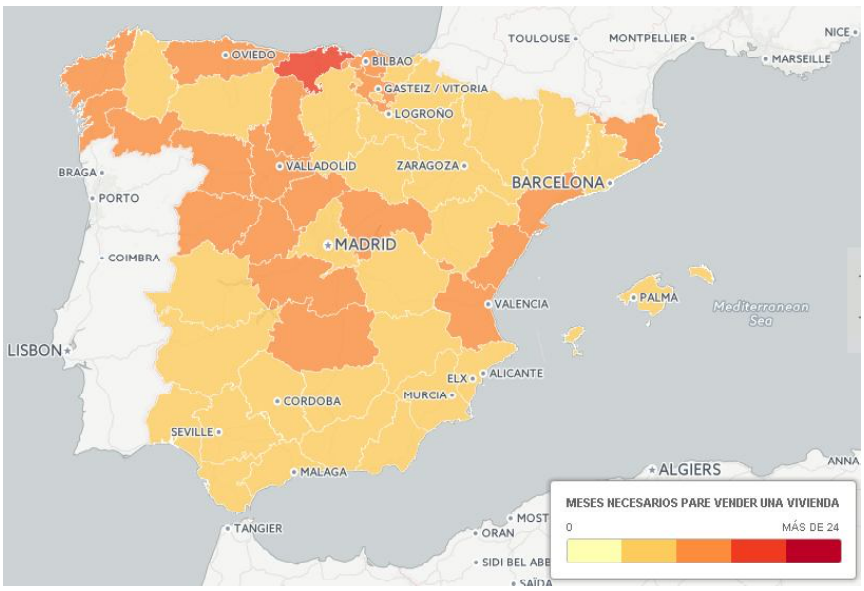
Los precios han comenzado a repuntar en algunos puntos de la geofrafía española, se ha *abierto el acceso al crédito* y no sólo se venden más casas, sino que el *tiempo necesario para encontrar comprador o inquilino se ha reducido.*

Así, por ejemplo, el plazo medio para vender una vivienda en España se sitúa en 10,2 meses, frente a los 10,6 meses de hace apenas seis meses, según datos recogidos a partir de estimaciones realizadas de la oferta neta existente y el ritmo de compraventas en cada provincia.

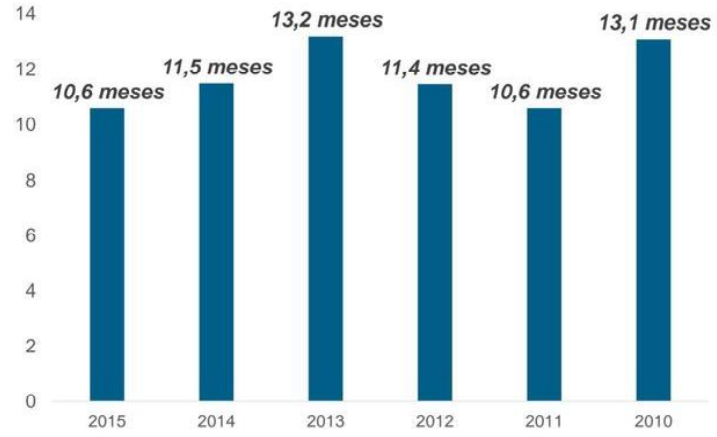
Unos datos que están en línea, muestran cómo en el ejercicio 2015 el tiempo medio para vender una casa de segunda mano se situaba en 10,6 meses frente a los 11,5 meses del año 2014 o los 13,2 -algo más de un año- del año 2013.

Las diferencias respecto a la ubicación de la vivienda son evidentes, tal y como muestra el mapa. Así, por ejemplo, Cantabria es la provincia donde más tiempo se requiere para vender una casa: 18,6 meses, mientras que también muestran plazos de venta significativamente superiores a la media nacional las provincias de Álava, Segovia, Ávila, A Coruña, Salamanca y Vizcaya, todas por encima de los 14 meses de media.

Por el contrario, las provincias en las que menos se tarda en encontrar comprador son Ceuta (3,7 meses), Melilla (5,3 meses), Soria y Santa Cruz de Tenerife, ambas con un plazo medio de 7 meses. Descendiendo al análisis de las cinco mayores capitales, Madrid se desmarca como la ciudad más líquida, con un plazo medio de venta de (5,8 meses), seguida de Barcelona (6,1 meses) y Zaragoza (6,5 meses). En Sevilla, el periodo medio de venta para encontrar comprador se eleva a 9,5 meses, mientras que en Valencia supera el año: 13,5 meses.



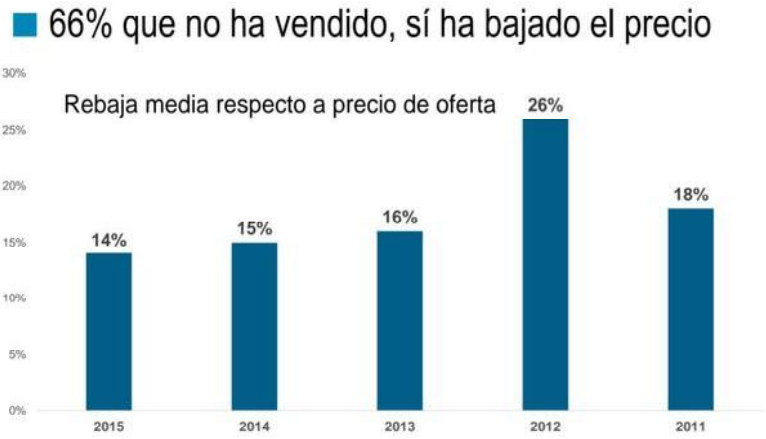
Los datos recogidos muestran cómo, a pesar de esta incipiente recuperación, en 20 provincias aún se tarda un año o más en vender una vivienda. Siendo Cantabria la provincia donde más cuesta encontrar un comprador: año y medio. Además, por encima de la media nacional (10,2 meses) hay 30 provincias.



Rebajas del 14% en los precios

La dificultad para vender una vivienda ha tenido, inevitablemente, un impacto directo sobre los precios, con mayores ajustes donde más cuesta vender.

De hecho, según los datos recogidos, aún se siguen pidiendo rebajas del 14% respecto al precio al que se oferta la vivienda, lo que, en la práctica, se traduce en 33.500 euros. Si bien, las rebajas que están dispuestos a realizar los propietarios cada vez son menores, como muestra el gráfico inferior, y hasta un 50% de quienes no consiguieron vender su casa durante el año pasado, ni ha bajado el precio ni tiene intención de hacerlo ante la incipiente recuperación del mercado inmobiliario.



"Se está observando una fuerte resistencia a bajar los precios, tanto en la venta como en el alquiler por parte de los propietarios que anuncian sus casas", aseguran los profesionales responsables de negocios inmobiliarios.

"Cada vez se vende y se alquila más rápido y, en ocasiones, por el precio inicial al que se ofertan de ahí que, ante la mejora inmobiliaria, muchos prefieren esperar y no tocar los precios a la espera de que vuelvan a subir".

"Muchos de quienes deciden poner a la venta hoy en día su casa no tienen tanta prisa en desprenderse de ella, y por tanto no sólo son reacios a bajar su precio sino que cuentan con expectativas de que su vivienda se revalorice", aseguran los expertos en la materia..

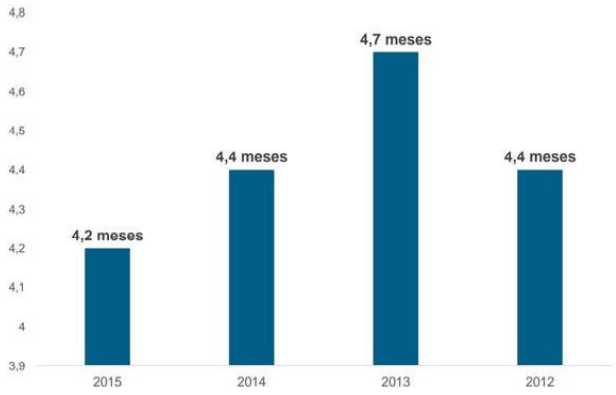
No obstante, tal y como recuerdan los profesionales del sector, "el precio es el factor que más influye en la compra de una casa, pero no el único. También influyen la ubicación, la distribución, calidades y características de la vivienda". Ya que "no todo se vende aunque esté en precio".

Cuatro meses para alquilar una casa

De hecho, según los datos que se manejan tras encuestar a más de 4.300 anunciantes, no todo se vende.

El 36% de los propietarios que anunciaron su vivienda consiguió vender su casa en 2015 -el porcentaje era del 28% en 2014-, de los cuales, un 81% realizó una rebaja media del 14%, y el 19% restante lo mantuvo intacto. Un 64%, por el contrario, y después de 14 meses, sigue sin encontrar comprador para su casa.

El alquiler, por su parte, ha dado muestras de mayor dinamismo. El 91% de los propietarios que alquiló su vivienda en 2015, lo hizo en apenas cuatro meses. "Nueve de cada diez propietarios logran alquilar y lo hacen en tan solo cuatro meses y en la mayoría de los casos sin tener que bajar el precio". No obstante, un 41% aplicó una rebaja media del 9%, que equivale a 72 euros respecto al precio inicial.



" Impuesto del alquiler "

El temido **Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP)** que ha revolucionado a miles de inquilinos en toda España y, recientemente, a quienes viven de alquiler en la Comunidad de Madrid, apenas supone 650.000 euros para las arcas públicas madrileñas. Una cifra que solo representa un 6% sobre los 10 millones presupuestados por el Gobierno regional en el ejercicio 2015 para las ayudas al alquiler.

Se trata de un impuesto 'fantasma', puesto que existe desde hace más de 20 años -lo implantó en 1993 el entonces ministro de Economía, Pedro Solbes-, pero que nunca ha llegado a cobrarse de manera generalizada en buena parte de España. De ahí que sea un absoluto desconocido para prácticamente todos aquellos que viven de alquiler.

En Cataluña, la Generalitat lo 'resucitó' en el año 2014 y, desde entonces, son miles los inquilinos que han recibido los requerimientos que les exigen el pago de dicho impuesto, que ha pasado de suponer para las arcas autonómicas medio millón de euros en el año 2013 a 6,4 millones en el año 2015. Unas cifras que, sin duda, han animado a otras comunidades a recuperarlo.

En Madrid, desde la comunidad reconocen que llevan enviando estas cartas desde el ejercicio 2014 y que, dicho impuesto, supone para las arcas municipales en torno a 650.000 euros anuales, sin que dispongan aún de datos correspondientes al año 2015. Tampoco disponen de previsiones sobre la cantidad que está previsto recaudar este año.

Es decir, desde el Gobierno regional niegan que tras las elecciones municipales y autonómicas de mayo de 2015, la presidenta, Cristina Cifuentes, haya comenzado a enviar notificaciones certificadas de manera masiva a los inquilinos exigiendo el pago con carácter retroactivo de dicho impuesto. Y aseguran que, aunque *"por ley es obligatorio aplicar intereses de demora, no se están aplicando sanciones"*.

También en Andalucía, Asturias o Galicia llevan meses enviando cartas a cientos de inquilinos reclamándoles el pago de dicho tributo.

> Cataluña lo 'resucitó' en 2014 y, desde entonces, la recaudación ha pasado de medio millón de euros en 2013 a 6,4 millones en 2015.

El ITP o Impuesto de Transmisiones Patrimoniales es un viejo conocido para quienes compran casa de segunda mano, pero un total desconocido para quienes viven en régimen de arrendamiento.

Todos aquellos inquilinos que no lo pagaron cuando formalizaron el alquiler recibirán -si no la han recibido ya- una carta del área de gestión de tributos de su comunidad, reclamándole dicho pago que, aunque no es muy abultado, está generando un enorme malestar entre los afectados, cuya localización ha sido posible por el cruce de datos del registro de contratos de alquiler y los beneficiarios de la desgravación autonómica.

No obstante, los expertos, llaman a la calma, pues aseguran que las cantidades reclamadas no son desorbitadas. "No estamos hablando ni mucho menos de cantidades que no puedan asumir una familia o un particular, aunque, obviamente, a nadie le gusta recibir este tipo de sorpresas desagradables". Insisten en la falta de conocimiento por parte de los ciudadanos. "Al alquilar una vivienda, el inquilino asume el derecho a usarlo y a pagar por él. Por este motivo se exige en el alquiler el pago del ITP, aunque en la práctica son muy pocos quienes lo pagan por puro desconocimiento".

Este impuesto ya lo recogía el Artículo 7.5 del Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre: "... No obstante, *quedarán sujetas a dicho concepto impositivo las entregas o arrendamientos de bienes inmuebles, así como la constitución y transmisión de derechos reales de uso y disfrute que recaigan sobre los mismos, cuando gocen de exención en el Impuesto sobre el Valor Añadido".*

Así, el ITP, no solo afecta a la compraventa de una vivienda, también los alquileres están sujetos a este gravamen, "puesto que los inquilinos se

convierten en los sujetos pasivos. La falta de conocimiento sobre este impuesto y la escasa preocupación por el mismo por parte de las administraciones lo han condenado a la marginalidad". "La Administración ni informa al contribuyente, ni lo recauda, ni lo reclama; aunque no por ello deja de existir. Últimamente, algunas comunidades que lo gestionan están intentando ponerlo al día, pero está lejos de equipararse a otros gravámenes y de modernizarse".

De hecho, en el propio portal de vivienda de la Comunidad de Madrid aparece reflejado. *"El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP), a efectos de la vivienda, se aplica al realizar transmisiones de vivienda usada, mediante compraventa. También se abona por la constitución de un contrato de arrendamiento y lo debe abonar el arrendatario de la vivienda. Existen dos modalidades de abono: al adquirir en los estancos el modelo timbrado de contrato de arrendamiento, o cumplimentando el correspondiente impreso, Modelo 600, de la misma forma que la establecida para la compraventa de vivienda usada".*

Pero, ***¿de cuánto dinero estamos hablando?, ¿cuánto tiene que desembolsar un afectado?.***

Para que nos hagamos una idea, tomando como referencia un alquiler de 576 euros -la media en Madrid para un piso de 70 metros cuadrados y dos habitaciones-, el ITP se liquida en un plazo de 30 días por la duración íntegra del contrato de arrendamiento. Es decir, se paga por la totalidad del contrato, independientemente de que no lleguemos a agotarlo. El ITP a liquidar para este caso sería de 82,80 euros, a poco más de 25 euros al año -hablamos de contratos de tres años-.

Desde el año 2013, la ley permite rescindir el contrato de alquiler transcurridos seis meses desde la firma del mismo, por lo que resulta incomprensible la obligación de liquidarlo por tres años".

Siguiendo con el ejemplo propuesto, si se liquidase según el tiempo real que el inquilino permanece en el inmueble, por seis meses debería pagar 14,42 euros, por un año 30,77, y por tres, los 82,80 euros. "Actualmente, en los casos en los que se está reclamando el ITP no liquidado, la Administración aplica un interés de demora de en torno al 5% por año". Así, por ejemplo, para una renta como la del ejemplo (576 euros) que no abonó en su día los 82,80 euros correspondientes al impuesto por tres años de contrato, se le aplicarían 12,42 euros en concepto de intereses de demora (4,14 por los tres años).

"Las reclamaciones masivas el ITP han generado mucho revuelo entre los inquilinos, sin embargo, las cantidades no son elevadas, tal y como se recoge en el ejemplo".

¿Quién debe pagarlo?.

El importe del ITP depende de la renta del inmueble y el inquilino es el responsable de liquidarlo. Aunque sea desconocido y la Administración no se preocupe demasiado por él, el Impuesto de Transmisión Patrimonial se convierte en un deber del inquilino.

¿Cuánto hay que pagar?.

El importe no es muy alto y depende de la renta del inmueble, pero normalmente solo alcanza el 0,5% de las rentas anuales.

¿Cómo se paga?.

El inquilino tiene 30 días desde la firma del contrato para abonarlo, bien en el organismo recaudador o bien comprando un impreso timbrado en un estanco. Se trata del impreso 600.

¿Quiénes son los más afectados?.

Los jóvenes menores de 40 años, son el colectivo más fácil de 'fichar' por Hacienda: firmaron un contrato legal y solicitaron la deducción autonómica de alquiler, para lo que era necesario que el propietario depositase la fianza en el Instituto de la Vivienda de la Comunidad de Madrid (Ivima). Un perfil que se corresponde con más del 50% de los inquilinos de la región, según los datos recogidos.

¿Cuántos años me pueden reclamar?.

El plazo para exigir el pago es el de cuatro años a contar desde el último día en el que es obligatorio el pago de dicho impuesto (hasta 30 días después de la firma del contrato). Es decir, cuatro años y mes y medio aproximadamente.

¿Es suficiente con pagarlo una sola vez?.

Hay que pagarlo cada vez que se renueva el contrato, puesto que se considera un contrato nuevo.

Las hipotecas que ya aplican el euríbor en negativo reducen los intereses al mínimo

La banca comienza a aplicar ya el euríbor en negativo a las hipotecas que toca revisar. Los clientes de BBVA y Kutxabank ya han recibido las comunicaciones que les informa que a partir marzo, el interés aplicado será diferencial menos euríbor, lo que supondrá una nueva rebaja en la mensualidad. Aunque como recuerdan los expertos, al tratarse de niveles tan bajos no se notará tanto y supondrá poco más de 100 euros al año.

Sin embargo, no todo son buenas noticias para los hipotecados. Se tiene constancia de la ***aplicación de "cláusulas cero"***, por ejemplo. Es decir, ***"lo que quieren evitar los bancos es que el interés final sea negativo*** y que, por tanto, tengan que devolver dinero al consumidor o, más bien, reducir el principal. Para ello, lo que están introduciendo en las nuevas hipotecas que se están comercializando son cláusulas en las que se dice que, en ningún caso, se aplicaría un interés por debajo de cero. Es decir, que si la suma de euríbor más diferencial fuera, por ejemplo, del -0,45%, eso no tendría efecto".

Algunas entidades incluyen en la escritura de la hipoteca, que en un escenario con euríbor igual a cero o incluso negativo, el banco (en el momento de la revisión) puede cambiar el índice de referencia y establecer IRPH más el diferencial actual. Una situación muy perjudicial para los hipotecados, porque el importe de las cuotas crecerá exponencialmente.

Efectos

La llegada del euríbor en negativo y su aplicación a las hipotecas supondrá a los hipotecados un ahorro del 2,74% con respecto al año anterior. Así, según datos del INE el interés de su préstamo habrán visto cómo, de media, su mensualidad pasa de 503,82 euros a 490,4 euros: 161,04 euros al año.

Pero especialmente la ventaja de un euríbor en mínimos se da sobre la propia hipoteca. El sistema hipotecario español se basa en el modelo francés, en que se paga una parte de capital y otra de intereses, siendo al principio de la vida hipotecaria dónde más intereses se paga y al final dónde más capital se amortiza. Sin embargo, con un interés en mínimos esto hace que independientemente de la vida que tenga la hipoteca se paguen menos intereses que nunca, lo cuál supone un ahorro importante para el hipotecado y un lastre para la cuenta de resultados del banco.

Para aprovechar al máximo esta situación, se aconseja que "las personas que ya tuvieran una hipoteca poco pueden hacer, más que esperar a que se produzca la revisión y disfrutar de la rebaja en su cuota".

Los analistas indican que de cerrar el mes de marzo en un valor próximo al -0,013 %, los hipotecados con revisión anual y semestral en el mes de abril verían como se les abaratarían sus cuotas:

Por ejemplo, una hipoteca media con un capital pendiente de 100.000 € con un plazo de 25 años y un interés de euríbor + 1 %, si tuviera revisión anual en abril con el euríbor al -0,013 % pasaría de tener una cuota de 386 € a una de 376 €. Esta rebaja del interés generará a los hipotecados un ahorro mensual de 10 € y un ahorro anual de 120 €.

Para el mismo ejemplo, pero tratándose de una revisión en abril con periodicidad semestral, los hipotecados pasarían de costear una cuota de 383 € a una de 376 €, generando un ahorro de 7 € al mes y de 84 € al año.

Sin embargo, quienes deben estar más atentos a esta situación son los que contraten ahora un préstamo hipotecario. En un contexto de euríbor en mínimos como el actual, el consumidor puede confiarse y pensar que puede acceder a una hipoteca porque la cuota que tiene que pagar es fácilmente asumible en su economía familiar. Sin embargo, no hay que olvidar que esta situación no será eterna: pese a que en el medio plazo no vamos a ver grandes subidas en el índice de referencia, no podemos olvidar que, de media, las hipotecas contratadas en España se firman a 21 años. Y en un plazo tan largo, todo puede pasar: incluso, que el euríbor vuelva a máximos. Por tanto, es esencial que el consumidor haga simulaciones y estime si, realmente, podría seguir asumiendo la cuota de su hipoteca si el euríbor volviera a subir, no solo a máximos, sino también a niveles del 1% o el 3%.

Lo cierto es que *parece que el euríbor en negativo ha llegado para quedarse, por lo menos, hasta mediados de año.* "Sí es posible que el euríbor permanezca en el terreno negativo. Más allá de ese plazo, habrá que ver qué pasa en función de varios factores como: las decisiones que siga tomando el BCE, el impacto del nuevo euríbor (que comenzará a funcionar en fase de pruebas) y la evolución de la economía europea".

Los bancos españoles apuestan por las hipotecas fijas: que los bancos apuesten por hipotecas a interés fijo por debajo del 3 % a 20 años, hace pensar que sus previsiones apuntan a que por lo menos durante este tiempo, el euríbor no alcanzará esta cifra.

Los expertos auguran un 2016 en negativo: es la previsión para todo el año, sobre todo hasta la primera mitad, ya que a partir de julio se espera la entrada en vigor del euríbor plus y no sabemos cuál podrá ser su incidencia. Una de las previsiones más negativas realizadas, indica que el índice seguirá en negativo hasta 2018.

Preguntas y Respuestas

En esta sección intentaremos contestar a todas las preguntas (jurídicas, fiscales, laborales, etc.) que Vds. nos formulen por riguroso orden de llegada y siempre que sean de interes para todo nuestro colectivo.

Pregunta

En el año 2007, mi marido y yo compramos un piso al 50% y lo destinamos a vivienda habitual. En 2015, compramos la vivienda contigua, también al 50%, con la idea de unirlas. ¿Es obligatorio unir las dos hipotecas?. Por el primer piso, que es la vivienda habitual, nos desgravamos, y si tuviésemos que hacer una nueva hipoteca con los dos pisos unidos, perderíamos esa desgravación además de las ventajosas condiciones de la hipoteca del piso antiguo. También me gustaría saber si al unificar luz, agua y gas de ambos pisos, tendría que dar de baja los contratos de la vivienda habitual o la otra, y qué ventajas/desventajas tendría.

Respuesta

No existe ninguna obligatoriedad de unir las dos hipotecas, ya que cada vivienda es una finca independiente de la otra, aunque de hecho las hayan unido, por ejemplo, abriendo una puerta o tirando un tabique.

Otra cosa es que quisieran agruparlas y que se convirtieran en una única finca registral, en tal caso sí que afectaría a las fincas matrices y para esa operación sí que habría que modificar las hipotecas y constituir una nueva.

Para poder hacer esto, necesitarían consultar los estatutos de la comunidad de propietarios, que se encuentran en la escritura de división horizontal de la finca, y ver los requisitos que han de cumplir (en términos de mayorías necesarias de los comuneros), ya que la agrupación de dos fincas modificaría los mismos, y habría que atribuir a la nueva finca un nuevo porcentaje sobre los elementos comunes del edificio.

Por otro lado, para la unión de dos pisos, al afectar las condiciones de habitabilidad, es necesario un proyecto que ha de ser encargado a un arquitecto, proyecto que será considerado como 'obras mayores'. Con ese proyecto, se debe solicitar una licencia de obras al ayuntamiento. Además, se necesitará la aprobación de las obras por parte de la comunidad.

En dicho proyecto, se contemplará también la unificación de la luz, agua y gas, pero para ello deberá contar con las compañías suministradoras, ya que son ellas las propietarias de los contadores y son ellas las que deben autorizar y realizar la unificación.

En principio, no parece que sea ventajoso agrupar las dos fincas, por lo que cumpliendo con los requisitos anteriormente escritos para la unión de hecho, mantendría registralmente las dos fincas, y de esa forma mantendría las ventajas concedidas en la primera hipoteca.

Pregunta

¿Existe alguna normativa que regule o aconseje el lugar de ubicación de las consolas de aire acondicionado? Bajo las ventanas, al lado de ellas, en las terrazas...

Respuesta

La normativa sobre la instalación de aparatos de aire acondicionado, en primer lugar, está condicionada a la normativa interna de cada comunidad de propietarios, para el caso de que esté estipulado algo al respecto y se trate de una comunidad de propietarios.

En este sentido, los artículos 7 y 11 de la Ley de Propiedad Horizontal establecen que en un edificio constituido en régimen de propiedad horizontal ningún propietario puede efectuar modificaciones en elementos comunes ni cambiar su configuración externa, a no ser que medie el consentimiento unánime de los comuneros.

Partiendo del hecho de que la fachada del inmueble, el patio interior o la azotea del mismo tienen la naturaleza de elemento común, según el artículo 396 del Código Civil, si la instalación de un aparato de aire acondicionado por el propietario de un piso o local conlleva la alteración de la fachada del inmueble, requiere en principio el consentimiento unánime de la comunidad.

Además, cada municipio suele tener alguna regulación al respecto, sobre todo de aspectos técnicos. Por ejemplo, el Ayuntamiento de Madrid tiene dictada la Ordenanza General de Protección del Medio Ambiente Urbano, que regula entre otras cosas las distancias mínimas que deben respetar los aparatos de aire acondicionado instalados en las fachadas de los edificios.

Las distancias mínimas admisibles son las siguientes:

1. A la ventana más próxima: 2,5 metros a la ventana que se encuentre por encima y dos metros si se encuentra al mismo nivel.

2. A la ventana en distinto paramento: la distancia será de 3,5 metros. No es aplicable si la fachada donde se encuentra la ventana (sea del mismo edificio o no) está en distinto plano superando los 180º o el flujo de aire en las fachadas paralelas (la fachada de enfrente) es contrario a la ventana afectada.

3. Altura a la acera: la distancia será de 2,5 metros y se dispondrá de una rejilla que impulse el aire en un ángulo de 45º hacia arriba.

4. Excepciones: cuando la ventana afectada pertenezca a una zona de paso común, como son las escaleras o similares, la distancia será de un metro.

5. Medición: las medidas se realizarán siempre entre los dos puntos más próximos. ¿Qué ocurre si existe un voladizo, cornisa u otro tipo de obstáculo?. Las medidas mínimas del obstáculo serán de dos metros de longitud y 0,8 metros de vuelo, mediremos el trayecto más corto desde el aparato, al borde del obstáculo y a la ventana afectada.

RELLENA ESTE CUPÓN CON LETRAS MAYÚSCULAS, RECÓRTALO Y ENVÍANOS POR FAX O CARTA TU CONSULTA ESCRITA EN UN FOLIO A:

ATP.- Sección Consultorio. C/ Gascó Oliag nº 10 -1º -1ª.- 46010 VALENCIA .- Fax: 96/ 393 57 49

E-mail: atp-adpi@atp-guiainmobiliaria.com atp-cpes@atp-guiainmobiliaria.com

NOMBRE.....APELLIDOS.....

D.N.I.: ..... DIRECCIÓN ..... Nº .....

POBLACIÓN ..... PROVINCIA ..... C.P. .....

PROFESIÓN .....

AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

DE

ASESORES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA

DE ESPAÑA

Miembro Colectivo de la
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

C./ Atocha nº 20-4º-Derecha 28012 MADRID.- Telf.- 91 457 29 29 - Fax.- 91 458 26 93

E-mail: atp-adpi@atp-guiainmobiliaria.com Web: www.atp-adpi.com

/atpcpes @ATP_CPES /in/atpcpes/