



Boletín Oficial

DE LA

***AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL
DE
ASESORES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA DE ESPAÑA***

ADPI

ASESORES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA//AGENTES INMOBILIARIOS



AÑO 22 NÚMERO 170

Septiembre/Octubre 2021



Actualidad Corporativa	págs. 3-6
Multiplicar el precio de pisos "poco comerciales". La estrategia del "house flipping"	págs. 3-5
Crecimiento del sector de la construcción. Intensificación de la presión sobre los costes..	pág.6
Información de Actualidad	págs. 7-14
Aspectos importantes en la contratación de una tasación	págs. 7-9
Las escrituras notariales sobre inmuebles deben incorporar el plano del catastro.....	págs. 10-11
Tendencias del mercado inmobiliario en 2021	págs. 12-13
Políticas urbanas a nivel europeo para construir ciudades	pag.14
Formación Continuada	págs. 15-23
Desaparición del artículo 28 de la Ley Hipotecaria: las viviendas heeredadas se venderán sin limitaciones y a precio de mercado	págs. 15-19
Rehabilitación de viviendas en 2021	págs. 20-22
Cuestionario Formativo.- Formulación de preguntas referentes al Área de Formación Continuada	pág. 23
Consultorio Formativo	págs. 24-27
Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.	
<u>Respuestas correctoras correspondientes al Área de Formación Continuada</u>	pág. 27

La Agrupación Técnica Profesional de Asesores de la Propiedad Inmobiliaria de España ha adoptado las medidas y niveles del REGLAMENTO EUROPEO (UE) 2016/679. 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 C/ Gascó Oliag, nº10-1º-1ª, C.P. 46010 de Valencia. 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/ Covarrubias, nº 22-1º-Derecha

28010 MADRID

Telf. Corp.: 91 457 29 29

Web: www.atp-adpi.com

ACTUALIDAD

Corporativa

Multiplicar el precio de pisos "poco comerciales" La estrategia del "house flipping"

El house flipping está haciendo lo que parecía imposible: crear nuevas viviendas en las zonas más calientes de ciudades como Madrid o Barcelona o recircular pisos que por su estado o circunstancias habían quedado comercialmente desahuciados. Del house flipping surgen pisos con atractivos diseños que prometen rentabilidades de entre el 15% al 20% a inversores y provechosas ventas a propietarios.



¿Qué es el "house flipping"?

" Convertir en vivienda inmuebles de uso comercial o industrial y realizar promociones en solares de reducido tamaño pero excelente ubicación ".

" Poner en valor viviendas con un significativo deterioro o algún otro hándicap comercial y/o problema legal que dificulta su venta o lastra su valor".

El concepto de flipping inmobiliario es un término nacido en el mercado estadounidense. Se define como "proceso de compra, rehabilitación y venta de propiedades buscando un beneficio económico".

¿Cómo funciona el 'house flipping'?

Los profesionales en la materia consideran que para que la operación funcione, "el precio del producto final tiene que estar ligeramente por debajo del precio medio del mercado".

Salvo en proyectos hechos a medida, en general para viviendas entre los 40 y 60 metros cuadrados, el precio no debería superar los 250.000 euros en zona prime y unos 200.000 euros en zona centro no prime: "No se puede olvidar que estamos trabajando en planta baja, por eso tenemos muy claro que tiene que ser muy atractivo en su diseño pero también ofrecer techos altos, mucha luz, interiores a patios ajardinados...".

El acuerdo con el propietario incluye asumir el coste de la reforma. Cuando ésta llega al 50% de su ejecución, se inicia la comercialización, así se ofrece el valor añadido al comprador de poder finalizar la reforma acorde a sus gustos personales. Finalmente la vivienda debe salir al mercado entre el 6% y 10% inferior.

Las empresas especializadas insisten en que la clave esencial del flipping inmobiliario es la calidad y diseño de la reforma.

¿Qué ofrece a los inversores?

Muchas de las viviendas reactivadas por el house flipping son adquiridas por inversores para el alquiler de uso habitual o vacacional. Los inversores son atraídos por la rentabilidad de un mercado con garantías, pese a sus ciclos de subidas y bajadas.

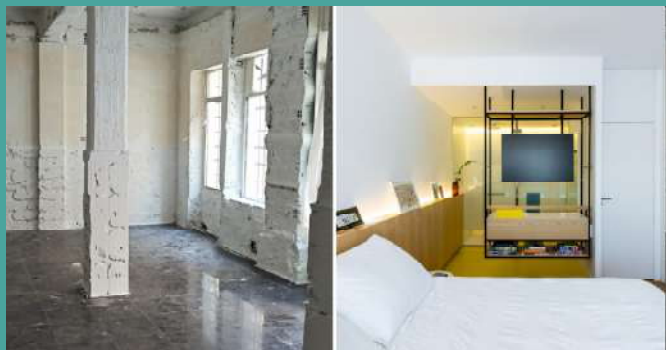
Pero "El house flipping solo va a funcionar cuando el proyecto parte de un buen análisis y cuenta con excelentes profesionales".

"Puede resultar interesante porque al ser productos de calidad inferior a la media, los precios de adquisición son bajos con fuertes negociaciones y pueden conseguirse rentabilidades altas con el producto final".



¿Cómo encaja en el mercado?

Hay varios factores que parecen impulsar esta tendencia. Desde la



óptica de los profesionales en esta nueva tendencia: "Satisface una demanda que no está cubierta. Es una necesidad del mercado, porque el cambio drástico que ha impuesto en el sector la situación financiera actual, ha llevado a los pequeños y medianos promotores a no poder realizar promociones y, al final, esto ha derivado

en una falta de oferta inmobiliaria en algunos centros urbanos".

Se refiere a esos pequeños solares del centro de Barcelona o Madrid, que al no resultar del interés de los grandes promotores por su tamaño siempre han sido explotados por otros más pequeños, pero hoy tienen problema para financiarlos. Y el flipping house impulsa un modelo de financiación alternativo con inversores privados y plataformas de crowdfunding que da viabilidad a estos proyectos, permitiendo esa convivencia del mercado entre grandes y más modestos promotores.

Por otro lado, la posibilidad de reconvertir locales comerciales en viviendas aporta valor a un activo en capa caída. No se puede obviar que a la crisis, al cierre de negocios y al auge del e-commerce, se suma ahora la inyección de locales vacíos provenientes de las redes bancarias.

Ante la posibilidad de comprar para vivir o comprar para alquilar, la experiencia dice que el perfil de cliente final es más de inversor. Sin embargo, sobre todo esas operaciones de rescate de inmuebles atienden la demanda de quienes buscan su casa o incluso viviendas singulares.

Es importante entender que el precio de tasación y el precio de mercado puede divergir más de lo habitual en un producto inmobiliario como el del house flipping.

Desde el punto de vista de la tasación, no debe confundirse la apariencia del inmueble con la verdadera calidad del mismo en cuanto a las variables objetivas que influyen en el valor como la situación, calidad del entorno, calidad del edificio, servicios comunitarios y zonas comunes, distribución interior, soleamiento, ruido, altura de planta, exterior o interior, calidades constructivas.... Muchos de estos inmuebles han sido reformados con calidades medias, pero añaden un punto importante de decoración, y amueblamiento, que podrían confundir al futuro comprador sobre la verdadera calidad del inmueble".

Crecimiento del sector de la construcción. Intensificación de la presión sobre los costes.

Se registran los mejores datos de producción en el sector residencial privado, seguido del mercado no residencial y de las infraestructuras.



La escasez de mano de obra y de materia prima disparará los costes, dificultando la llegada de la esperada rentabilidad del sector.

La **actividad de la construcción en España** volvió a crecer en el segundo trimestre de 2021, registrando sus mejores datos de producción en el sector residencial privado.

Se ha registrado el primer aumento en la actividad desde antes de la pandemia, con un **incremento del Índice de Actividad de la Construcción en España** que sitúa en +17 en el segundo trimestre, desde el -11 marcado en el primer trimestre del año. En comparación con el ejercicio anterior el incremento de la actividad es aún más patente. España sigue una trayectoria similar al resto de Europa, aunque continúa por detrás de las cifras europeas globales.

La **actividad del sector en el mercado no residencial** también se está recuperando aunque el ritmo es algo más lento. En el segundo trimestre del año se ha registrado un índice de actividad de +23% comparado con el -19% del trimestre anterior.

Para el **sector de la obra civil y las infraestructuras**, los resultados son consistentes, aunque con un aumento más modesto (un saldo neto de +11%). Sin embargo, las perspectivas son mucho mejores para los sectores digital y energético (+41% y +44% respectivamente).

De cara a los próximos meses, las previsiones de cartera de obras sugieren que la recuperación en curso continuará ganando terreno durante la segunda mitad de este año y hasta 2022. El impulso en los tres sectores es sólido, con expectativas de que el sector residencial privado continúe liderando (saldo neto +46%) seguido de los privados no residenciales (saldo neto +28%) e infraestructuras (+19%).

“El repunte de la actividad en el sector de la construcción continúa ganando terreno con un mercado de la vivienda fuerte que juega un papel clave. Las perspectivas sobre los tipos de interés indican que el mercado de la vivienda seguirá siendo clave en la recuperación económica del país”.

“Al igual que en otras partes del mundo, la industria, como era de esperar, se enfrenta a desafíos importantes, ya que se pretende aumentar la actividad pese a obstáculos como la escasez de materiales y mano de obra que anticipan nuevos aumentos de costes”.

El sector de la construcción evoluciona favorablemente a pesar de los primeros efectos de la recesión económica debido a la Covid-19. Superada esta circunstancia, han surgido nuevos baches que esperamos que durante el segundo semestre se vayan superando: la escasez de mano de obra capacitada y el alto coste de las materias primas. Las posiciones de los Arquitectos Técnicos y de otros profesiones inmobiliarios, refleja perfectamente esta incertidumbre que ahora preocupa al sector”.

Información de Actualidad

Aspectos importantes en la contratación de una tasación

- Quién la realiza y cuándo son dos de los aspectos a tener en cuenta antes de solicitar la tasación de un inmueble, cuyo resultado puede condicionar el préstamo hipotecario.

La compra y la venta de una vivienda son dos de las operaciones más importantes que la mayoría de las personas pueden realizar a lo largo de su vida. De la **correcta tasación del inmueble** van a depender factores tan importantes como el **precio de venta orientativo** de la casa o el **importe que la entidad bancaria esté dispuesta a financiar**, por lo que es conveniente saber cuándo, cómo y con quién realizarla.

Tasación



La tasación consiste en la valoración del inmueble por un profesional cualificado, a partir de métodos objetivos y con un fin determinado, que sirve para objetivar el valor de la vivienda. Para ser oficial, debe ser realizada por una sociedad de tasación homologada y supervisada por el Banco de España, lo que acredita la transparencia e independencia del acto.

Para quienes desean solicitar una hipoteca, la tasación es un trámite exigido por el banco, que va a determinar el valor de la casa a efectos de **garantía hipotecaria**, y por tanto también el máximo del 80% de ese valor que la entidad estará dispuesta a financiar. Para quien vende un inmueble, la tasación puede **orientar** acerca del precio que se podrá solicitar por la vivienda, y sirve además para demostrar ante el posible comprador el valor del inmueble.

¿Qué información sobre tu vivienda contiene una tasación?

Las 7 informaciones más importantes del informe de tasación que tendrás que proporcionar para contratar una hipoteca:





Para realizar la tasación se tienen en cuenta tanto factores del entorno de la vivienda o del edificio (ubicación, servicios próximos, zonas comunes, si dispone o no de ascensor...) como del propio inmueble (superficie, distribución, calidad de los materiales, antigüedad, estado de conservación, orientación, altura...).

No existe un precio establecido por ley para las tasaciones inmobiliarias, y su coste va a depender principalmente de la superficie de la vivienda a tasar. Para una vivienda de unos 90 metros cuadrados, lo habitual es que el coste de la tasación oscile entre los 200 y los 450 euros.

Tasación para solicitar una hipoteca

El motivo más habitual para el que se realiza la tasación de inmuebles es la solicitud de una hipoteca al banco para la compra de la casa. La tasación sirve a la **entidad** para conocer el **valor de la vivienda** y por tanto de la **garantía de pago**, y es una exigencia obligatoria de las entidades para la concesión del préstamo.

Si se realiza para este fin, lo que deberá hacerse es una **tasación hipotecaria**, cuyo coste corre a cargo del comprador y que deberá ser encargada a una sociedad de tasación homologada por el Banco de España. Aunque el banco proponga que la tasación la realice una tasadora determinada, el cliente está en su derecho de elegir la sociedad de tasación que desee.

La misma tasación podrá servir para solicitar el préstamo hipotecario en más de una entidad financiera, teniendo en cuenta que la **validez** de una tasación es de **seis meses**, para lo que es necesario que la tasación pertenezca al comprador y no al banco.



Por ello, es recomendable realizar la **tasación de forma independiente** a la entidad financiera antes de solicitar el préstamo hipotecario, preferiblemente **antes de la firma del contrato de arras**, ya que así se tendrá constancia del **valor real de la casa**. El **informe del perito** suele tardar entre dos y tres días, aunque en ocasiones todo el proceso de tasación puede llegar a los diez días.

En el caso de que la tasación encargada por el banco o por el cliente sea demasiado baja, puede solicitarse y entregarse al banco una nueva tasación hipotecaria, en la que deberán indicarse las características del inmueble y los criterios que no se tuvieron en cuenta en la primera tasación; pero es necesario asumir que el resultado de la segunda tasación puede ser similar al de la primera.

Consejos para la tasación de la vivienda en venta

Cuando la **tasación** se solicita para la **venta de un inmueble**, lo recomendable



es realizarla antes de poner la casa en venta, ya que así servirá como orientación para asignar el precio de venta a la vivienda. Hay que tener en cuenta que para realizar la tasación el perito toma como referencia las características y precio final de venta de

al menos **seis inmuebles** situados preferiblemente en la misma ubicación, lo que se conoce como **"testigos"**, por lo que puede servir como indicio.

Igual que ocurre con el comprador, el vendedor desea en este caso que la tasación de la casa sea lo más alta posible, por lo que llevar a cabo ciertos arreglos en el inmueble puede favorecer una mejor valoración.

Además, hay que tener en cuenta que si la **vivienda** se encuentra **alquilada** el perito solicitará el **contrato de arrendamiento** y una **justificación del último pago de la renta**; en caso de no disponer de ellos, el valor de la casa se puede ver condicionado, porque puede entenderse que el inquilino está ocupando el inmueble.

¿QUÉ ES EL TESTIGO O COMPARABLE DE UNA TASACIÓN?

En una tasación, los inmuebles comparables o testigos son aquellos parecidos a la finca objeto de tasación por su ubicación, características o superficie. Se utilizan en el proceso de tasación para la homogeneización de precios de inmuebles comparables.

¿CUÁLES SON LAS CARACTERÍSTICAS DE UN TESTIGO O COMPARABLE?



LAS ESCRITURAS NOTARIALES SOBRE INMUEBLES DEBEN INCORPORAR EL PLANO DEL CATASTRO

Los Ministerios de Hacienda y Justicia han firmado una resolución que establece la nueva información gráfica a intercambiar

La Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública del Ministerio de Justicia y la Dirección General del Catastro, perteneciente al Ministerio de Hacienda, han firmado una resolución conjunta publicada en el BOE N° 90 del pasado 15-04-2021, **por la que se establecen las normas técnicas para la incorporación de representaciones gráficas (planos, fotos...) en las escrituras que realizan los notarios referentes a inmuebles.**

Al añadir la representación gráfica catastral, se podrá identificar sobre plano la situación, forma y superficie de la finca donde se encuentra el inmueble.

La necesaria coordinación entre la información del Catastro, la escritura notarial y el Registro de la Propiedad es el principal objetivo de esta norma. La resolución conjunta supondrá un aumento de la seguridad jurídica en el tráfico inmobiliario, incrementará la accesibilidad y la transparencia en estas operaciones; eliminará barreras de acceso a la información inmobiliaria; y permitirá que los ciudadanos participen en la actualización y rectificación de la descripción de sus inmuebles.

Esta norma, en vigor desde el pasado 16 de abril, establece de una manera más concreta la información gráfica que ha de intercambiarse entre los notarios y el Catastro. También **abordará uno de los temas de discrepancia con el Registro de la Propiedad como es la coherencia documental y la representación gráfica catastral así como la subsanación de discrepancias gráficas o la modificación física de las parcelas.**

La directora general de Seguridad Jurídica y Fe Pública, Sofía Puente, ha destacado que esta resolución conjunta pone en manos de los notarios *“una herramienta eficaz y reclamada para contribuir a la imprescindible y obligatoria coordinación de la cartografía registral con la realidad”*.

Catastro y Registro de la Propiedad

Esta incorporación de la representación gráfica de los inmuebles que consta en el Catastro a las escrituras notariales **tiene como principal finalidad lograr la coherencia entre la descripción literaria de la parcela en el instrumento público y la descripción gráfica que consta en el organismo dependiente del Ministerio de Hacienda.**

Además, **cuando no coincida la certificación catastral descriptiva y gráfica con la descripción literaria en el instrumento público de notarios y registradores, se establece el procedimiento y las pautas a seguir para lograr la coherencia entre ambas.**

El notario que formalice un negocio jurídico sobre un inmueble solicitará de los otorgantes que manifiesten si la descripción que contiene la certificación catastral descriptiva y gráfica del inmueble se corresponde con la realidad física del mismo. Si el ciudadano considera que existe una falta de coincidencia entre la representación catastral y la realidad física, se subsanará la discrepancia para adecuar la representación gráfica a la realidad.

En los solares con viviendas en propiedad horizontal, la mayoría en España, el Catastro facilitará un servicio de certificación que no implica la consideración de dichas parcelas como inmuebles catastrales independientes, sino que tiene como finalidad informar al notario de las parcelas sobre las que se encuentra un edificio sometido al régimen de división horizontal.

El Ministerio de Justicia y el Catastro consideran que esta resolución es un paso previo para la subsiguiente coordinación entre el Catastro y el Registro de la Propiedad. En la actualidad la discrepancia entre los datos recogidos en el organismo dependiente del Ministerio de Hacienda y el Registro de la Propiedad puede genera conflictos en el ámbito inmobiliario.

La actual legislación hipotecaria y reguladora del Catastro establece el principio de prevalencia de la representación gráfica georreferenciada de las fincas con respecto a la descripción literaria de los documentos públicos para determinar su delimitación y superficie.

Desde el 1 de noviembre de 2015 y tras la reforma hipotecaria, es voluntario presentar en el Registro de la Propiedad para describir las fincas la representación gráfica georreferenciada de la parcela suministrada por el Catastro. Anteriormente, en la mayoría de los casos las fincas se describían únicamente de manera literal. **Con esta resolución aprobada hace unos meses se da un paso adelante para impulsar la coherencia entre los datos del Catastro y los del Registro de la Propiedad.**

A continuación le facilitamos enlace directo a dicha **Resolución de 8 de abril de 2021, de la Subsecretaría, por la que se publica la Resolución de 29 de marzo de 2021, conjunta de la Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública y de la Dirección General del Catastro, por la que se aprueban las normas técnicas para la incorporación de la representación gráfica de inmuebles en documentos notariales:**



Resolución 08-04-2021, por la que se aprueban las normas técnicas para la incorporación de la representación gráfica de inmuebles en documentos notariales

[https://www.boe.es/eli/es/res/2021/04/08/\(2\)/dof/spa/pdf](https://www.boe.es/eli/es/res/2021/04/08/(2)/dof/spa/pdf)

Tendencias del mercado inmobiliario en 2021

Los efectos del coronavirus en el alquiler y compra de viviendas

A principios del ejercicio 2020 comenzamos a sufrir los efectos de Covid-19 en el mercado del alquiler. Una de ellas fue el aumento de la oferta de locales comerciales en el centro de las ciudades.

Todo ello provocado en gran parte por el abandono de muchos inquilinos que no podían hacer frente a los pagos de los alquileres de sus negocios al tener que sufrir el confinamiento y una bajada brutal de clientela.

Según diferentes estudios, debido a la alta oferta de viviendas, el mercado inmobiliario del 2021 no favorecerá a los propietarios en gran medida. Es posible que no se observe un crecimiento y un resultado positivo en el mercado como mínimo hasta finales del tercer trimestre e inicios del cuarto.

Transformación tecnológica y digital

La tecnología ha llegado al mercado inmobiliario. Cada vez más las agencias y propietarios acuden a servicios online para ayudarse a la hora de vender una casa. Desde la conocida técnica del home staging virtual o puesta en escena virtual.

Usar un agente «virtual» puede ayudar a vender mejor una casa. A modo resumen esta técnica funciona así:

“Consiste en dar un lavado de cara a una casa y hacerlo de forma virtual. La idea es reconvertir un inmueble haciendo una inversión pequeña y pocas reformas, de esta forma, se consigue una personalización y diferenciación de otros pisos, lo que aumenta la posibilidad de venderlo o alquilarlo mediante un sistema informático que recrea la vivienda”.

Esta tecnología no será la única que afecte al sector inmobiliario. La tecnología digital también facilita las compras de casas y propiedades. Es posible que se comiencen a ver cada vez más las compras o alquileres con cibermonedas.

Además, muchas transacciones en el hogar ya comienzan a utilizar aplicaciones de firma electrónica y acciones de notaría online para agilizar diferentes procesos burocráticos.



Los precios de las viviendas se estabilizarán

Para entender esta tendencia hay que tener en cuenta otro factor, una posible caída en los precios de las casas de entre el 0,5 y el 2,5 por ciento entre los meses de octubre de 2020 a julio de este 2021.

Esta bajada hará que el mercado se revitalice y vuelva a subir. Eso sí, esta subida será pequeña y no se espera haya un aumento de precios, más bien una estabilización del mercado.

El mercado se resintió el año pasado hubo picos de esperanza y ciertos momentos alcistas. Sobre todo, en lo que a obras nueva se refiere, en especial, en los pasados meses de julio y agosto. Y es que hay que diferenciar entre el precio de vivienda de obra nueva y el de segunda mano.

El mercado es positivo en las casas y pisos nuevos, pero no tanto con las de segunda mano, donde se estima una pequeña caída que ronda entre el 0,05 por ciento y el 1,6 %, aproximadamente.

Sostenibilidad y ecología

Las viviendas cada vez más contaminarán menos y serán más eficientes energéticamente hablando. Esto se debe a las normas y leyes impuestas por Europa en las que se obligan a los constructores de obra nueva a incorporar materiales sostenibles en un tanto por ciento.

No solo eso, también está la obligatoriedad de destinar determinados metros cuadrados de superficie verde. Si a todo esto se suma los controles y proyectos que pretenden hacer edificios de carbono cero para cumplir las normas de Europa no queda otra cosa que afirmar que el futuro se presenta verde.



Esto lo vemos claramente en el Proyecto 50, una iniciativa europea que avanza en dirección de las políticas de sostenibilidad urbana para reducir la contaminación de los edificios y aumentar la eficiencia energética de los mismos.

Así, los edificios que cuenten con una certificación de este tipo contarán con más valor en el mercado.

Locales y espacios más abiertos y flexibles

Uno de los cambios que más llamó la atención durante el pasado ejercicio fue el incremento de espacio y locales comerciales en el centro de las ciudades. Locales ocupados por grandes marcas comenzaron a vaciarse en muchos sitios ante la falta de gente y clientela.

En este sentido, una de las tendencias del mercado inmobiliario en 2021 establece que las oficinas y locales este 2021 serán más abiertos y flexibles.

Si bien es cierto que el mercado de los locales y oficinas se resintió un poco a pesar del "teletrabajo" la gente sigue necesitando ir a la oficina. Pero para respetar las distancias y las necesidades de cada usuario los trabajadores demandan flexibilidad y oficinas más abiertas y adaptables.



Para ello, los dueños y propietarios deben pensar en dividir sus locales o sacarle partido con técnicas de iluminación y división para aprovechar mejor los espacios.

La necesidad de tener oficinas flexibles y con vida hace que muchas empresas opten por estos espacios de trabajo que fomentan la creatividad y el ambiente laboral.

Alquiler con opción a compra

Las facilidades de pago y la búsqueda de sistemas que faciliten comprar o alquilar aumentarán este año. En este sentido, hay una opción muy interesante que es el alquiler con opción a compra que ofrecen algunos vendedores.

Se trata de un acuerdo entre ambas partes (inquilino y dueño) que acuerdan alquilar la casa o propiedad por una cantidad determinada de tiempo variable (puede ser de 6 a 12 meses a varios años) antes de convertirse en el propietario.

El lado positivo de este sistema de alquiler con opción a compra es que te permite evitar el pago inicial de pago de una hipoteca y puedes entrar directamente a vivir en la vivienda.

Además, el alquiler va destinado al pago de la vivienda, en parte o en su totalidad. Y por supuesto, no tiene que hipotecarse de inicio.

Sin duda, este sistema será cada vez más común ya que permite acceder a una vivienda y pagarla posteriormente.

Políticas urbanas a nivel europeo

PARA CONSTRUIR CIUDADES

Las **políticas urbanas** no constituyen parte de las formaciones específicas sectoriales del Consejo de la Unión Europea, si bien durante los últimos años los Estados Miembros de la Unión Europea (UE) han venido cooperando conjuntamente en los temas urbanos mediante Reuniones Informales de Ministros, reuniones de Directores Generales, o bien a través de un grupo de trabajo permanente a nivel técnico.

Por otro lado, aunque los **temas urbanos tampoco son directa competencia de la UE**, el Tratado de Lisboa añadió la cohesión territorial a la cohesión económica y social, como competencia compartida entre la UE y los Estados Miembros (Art.4.2.c del Tratado de Funcionamiento de la UE). La Comisión Europea trabaja sobre los temas urbanos a través de varias Direcciones Generales y servicios (existiendo un grupo Interservicios sobre Urban Development), aunque la DG más directamente relacionada es la DG REGIO (Dirección General de Política Regional y Urbana), en cuyo Portal sobre Temas Urbanos pueden consultarse sus principales iniciativas. Por su parte, en el Parlamento Europeo destacan las actividades e iniciativas llevadas a cabo por el Urban Intergroup y el Comité REGI.

El **desarrollo sostenible** es un principio fundamental de la UE que figura en el Tratado (Artículo 3(3) del Tratado de la Unión Europea OJ C 115, 9.5.2008, p. 13). Según lo definido por el Informe Brundtland de 1987, el desarrollo sostenible significa **satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades** -en otras palabras, una **mejor calidad de vida para todos**: tanto para las generaciones presentes como para las venideras -. Es por ello que el desarrollo sostenible **exige integrar acciones inmediatas y objetivos a largo plazo, locales y globales, e implica una triple perspectiva social, ambiental y económica que debe ser abordada a través de enfoques integrados**. Basándose en la Estrategia de Gotemburgo de 2001, el Consejo Europeo adoptó en junio de 2006 la revisión de la Estrategia de Desarrollo Sostenible de la UE (EU SDS), renovada nuevamente en 2009 mediante la Comunicación COM/2009/0400 final.

La DG REGIO ha realizado una importante contribución al desarrollo urbano en las ciudades europeas, a través de la **dimensión urbana de la política de cohesión** y en particular de la **asignación de fondos estructurales (FEDER) para el desarrollo urbano**. La promoción del desarrollo urbano sostenible es también un elemento clave de la política europea de cohesión y en el pasado, las sucesivas iniciativas comunitarias URBAN han sido pioneras en la puesta en práctica de las ventajas del enfoque integrado en muchas ciudades de toda Europa, incluyendo entre ellas numerosas ciudades beneficiadas en España. La DG REGIO también impulsa otras iniciativas como URBAN AUDIT o el Programa URBACT. Por otra parte, la DG ENVIRONMENT tiene también una interesante línea de trabajo sobre Medio Ambiente Urbano y sostenibilidad urbana, inspiradas por la "Estrategia Temática para el Medio Ambiente Urbano COM (2005) 718 final". La dimensión urbana de las políticas de otras DG puede consultarse en el Portal sobre Temas Urbanos.

Finalmente, cabe destacar la iniciativa JESSICA (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas) de la Comisión, en cooperación con el European Investment Bank (EIB) y el Council of Europe Development Bank (CEB), para promover la inversión sostenible en las áreas urbanas europeas, permitiendo a los Estados Miembros utilizar una parte de las ayudas de la UE (los denominados Fondos Estructurales) para realizar inversiones reembolsables en el ámbito urbano.

FORMACIÓN CONTINUADA DEL

- ADPI -

- ASESOR DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA -

- AGENTE INMOBILIARIO -

Desaparición del artículo 28 de la Ley Hipotecaria: las viviendas heredadas se venderán sin limitaciones y a precio de mercado

El día 3 de septiembre desaparece uno de los artículos legales considerados más injustos en el mercado inmobiliario:
el artículo 28 de la Ley Hipotecaria

El artículo 28 de la Ley Hipotecaria ha dificultado durante muchos años que los **herederos no directos** (por ejemplo, hermanos) no pudieran **vender** una casa hasta pasados **dos años** de la muerte del propietario por si aparecía un hijo ilegítimo. A efectos prácticos, la venta se registraba en el Registro de la Propiedad, pero quedaba una anotación preventiva de que estaba sujeta a la cláusula del artículo 28. Pasados los dos años ya se sabía que la propiedad era libre. Ahora cualquier operación de compraventa sujeta a esta limitación estará libre, es decir, tiene carácter retroactivo.

A partir del **3 de septiembre** este artículo desaparece, tal y como se ha publicado en el BOE a través de la **Ley 8/2021**, de 2 de junio, por la que se reforma la legislación civil y procesal para el apoyo a las personas con discapacidad en el ejercicio de su capacidad jurídica. Ahora el **heredero de una vivienda es directamente titular**, independientemente del grado de parentesco que guarde con el fallecido.

Se trata de un artículo al que también se conoce como "Ley de Cuba" y que forma parte de la Ley Hipotecaria que fue aprobada en 1946. En su momento tuvo relevancia porque permitía que los hijos de españoles emigrados a las colonias tuvieran tiempo de regresar a España cuando sus padres fallecían y así poder reclamar su parte de la herencia.



Artículo 28.

Las inscripciones de fincas o derechos reales adquiridos por herencia o legado, no surtirán efecto en cuanto a tercero hasta transcurridos dos años desde la fecha de la muerte del causante. Exceptúan las inscripciones por título de herencia testada o intestada, mejora o legado a favor de herederos forzosos.

“Actualmente con el sistema del Registro de Últimas Voluntades que haya un testamento posterior desconocido es muy improbable por lo que, salvo en los casos que aparezca un heredero posterior, por una reclamación de filiación, por ejemplo, es improbable que suceda. En definitiva, la protección que otorga causa más perjuicios que beneficios”.

La **derogación** del artículo hará que las viviendas se puedan vender inmediatamente sin esta limitación y:

■ **Por el precio de mercado**, dado que esta condicionante llevaba a una disminución del valor porque el comprador al encontrarse con “esta carga del artículo 28” exigía que el precio fuese inferior o directamente rechazara su compra.

■ **Que la propiedad quedase paralizada** y sin entrar en el mercado inmobiliario durante estos dos años.

Actualmente “los trágicos efectos que ha tenido la pandemia han llevado a un incremento en las tramitaciones de herencias”. El mercado inmobiliario ha visto incrementado su oferta y, a partir del 3 de septiembre, las viviendas heredadas entrarán con el precio que realmente les corresponde por sus características.

La derogación del Artículo 28 de la Ley Hipotecaria tiene carácter retroactivo

Ahora muchos implicados en la compraventa de una vivienda afectada por el artículo 28 de la Ley Hipotecaria se preguntan si tiene carácter retroactivo o no.

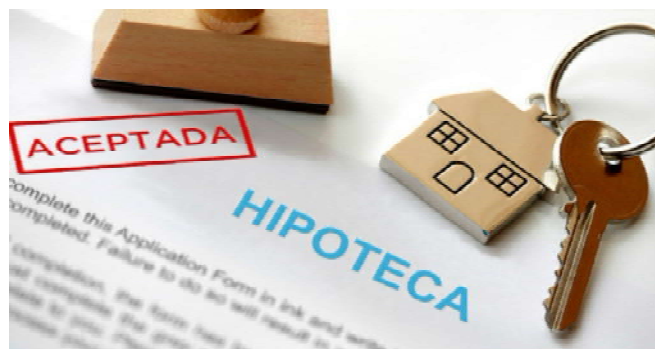
La **ley 8/2021 no establece derecho transitorio** que viene a regular las situaciones de operaciones anteriores al 3 de septiembre. “Al no señalarse nada, dejará de aplicarse este artículo 28 sobre todas las propiedades pendientes de los dos años, ya queden cinco meses o un año y medio para que finalice ese periodo de dos años, con lo que dejarán de estar sujetas a esta limitación. Como no hay derecho transitorio no se aplica el artículo 28 y todas las operaciones que estaban pendientes de registrarse y de que el nuevo comprador tuviera el pleno dominio del inmueble quedarán libres”.

Por tanto, a partir del 3 de septiembre ninguna propiedad estará sujeta a esta limitación del artículo 28 de la Ley Hipotecaria.

Para los inmuebles que han estado afectados por el artículo 28 a partir del 3 de septiembre el Registro de la Propiedad elimina automáticamente esta cláusula, con lo que ni comprador ni vendedor deben hacer nada.

Los bancos y la concesión de hipotecas

Los bancos se han mostrado siempre reticentes a la hora de conceder hipotecas en este tipo de casos. "La posibilidad de que apareciera una persona con mejor derecho en la herencia que pudiera reclamarlo existía si quien heredó y pretendía vender no era heredero forzoso del propietario difunto, es decir, hijo, padre o esposo de éste, lo que suponía un riesgo para el comprador que no tendría plenamente garantizada su adquisición durante los dos años siguientes a dicho fallecimiento.



La consecuencia de esa limitación legal, que mantenía en **suspense temporalmente el principio de fe pública registral** en tales casos, era la negativa de muchos bancos a conceder hipotecas ante el temor a perder la garantía hipotecaria".

"Esta derogación es una muy buena noticia, sobre todo porque elimina una situación de indefensión sobrevenida, que incluso a veces ha supuesto la renuncia de herencias, por esa imposibilidad de vender el inmueble, o la venta muy por debajo del precio de mercado a compradores que se aprovechaban de estas situaciones".

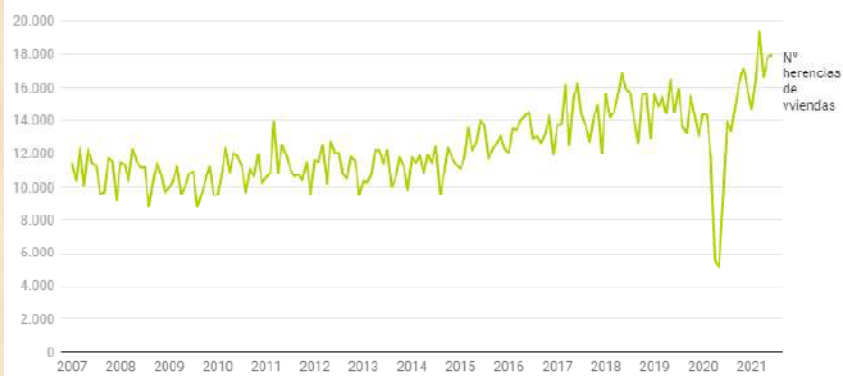
Esta derogación no afecta en ningún caso a la metodología a aplicar en las tasaciones, ya que los criterios a la hora de emitir una tasación para la concesión de una garantía hipotecaria siguen siendo los mismos.

"Según el Banco de España", explica la patronal financiera, "la hipoteca es un producto bancario que permite al cliente recibir una determinada cantidad de dinero (capital del préstamo) por parte de una entidad de crédito (prestamista), a cambio del compromiso de devolver dicha cantidad, junto con los intereses correspondientes, mediante pagos periódicos (cuotas). La diferencia con otro tipo de préstamos es que cuenta con una **garantía adicional: el inmueble adquirido**. En todo préstamo hipotecario hay **dos elementos fundamentales**. El primero es el **contrato de préstamo**, en el que aparecen detalladas las obligaciones del deudor y las condiciones del préstamo, así como el plazo de devolución, las cuotas y el sistema de amortización. El segundo elemento es la **garantía hipotecaria**, que supone que, en caso de impago, el prestamista puede hacerse con la propiedad del bien hipotecado".

La pandemia dispara las viviendas heredadas a máximos

Ciertamente la pandemia ha provocado un considerable aumento de herencias de viviendas. Según el INE, entre enero y junio se han contabilizado 103.116 transmisiones de la propiedad de viviendas por herencias en el conjunto de España, lo que arroja una media de prácticamente 570 al día. Se trata de la cifra más alta registrada de la serie histórica que empezó en 2007.

Evolución mensual de las herencias de viviendas en España



Solo en el mes de junio, el último dato disponible, se han heredado 17.930 inmuebles, la segunda cifra mensual más alta de la historia, solo superada por los más de 19.400 heredados el pasado mes de marzo. Y estas cifras solo incluyen las herencias de viviendas aceptadas, por lo que deja fuera las renunciaciones que se producen por motivos como que la deuda que conlleva la herencia es superior a todos los bienes y derechos del fallecido.

Dónde hay más herencias de viviendas

Los datos que maneja el organismo de estadísticas, y que se nutren de los registradores, sitúan a Cataluña como la región donde se han producido más herencias de viviendas en los cinco primeros meses del año, con casi 18.000. Le sigue de cerca Andalucía (17.225), y a distancia, Comunidad Valenciana (13.610) y Madrid (13.358). Las siguientes regiones más destacadas son Castilla y León (6.553) y País Vasco (5.246). La Rioja es la única comunidad donde se han heredado menos viviendas en el primer semestre del año (1.026 unidades), mientras que las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla cierran el ranking nacional, con 100 y 84 transmisiones de este tipo entre enero y junio.

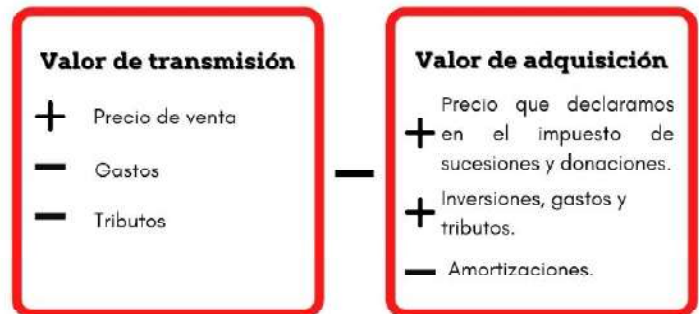
Impuestos a pagar tras vender un piso heredado



La venta de este tipo de inmuebles es considerada una ganancia patrimonial, tributando en el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) y en el año en el que se realice la venta de la casa. La ganancia tributa en la base imponible del ahorro, por lo que se tiene que declarar de esa forma en la declaración de la renta.

Por tanto, en caso de venta de una vivienda heredada, debe declararse la ganancia patrimonial generada, tomando como referencia el valor del inmueble a efectos del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, más gastos inherentes a la adquisición como valor de la misma.

Cálculo del incremento patrimonial



Además, por la venta de una vivienda heredada hay que pagar el impuesto de plusvalía municipal, y quien está obligado a ello es el vendedor. Sin embargo, en caso de venta a pérdidas, el vendedor está exento de pagar este tributo, tal y como ha declarado el Tribunal Constitucional.

REHABILITACIÓN DE VIVIENDAS EN 2021



La llegada de los fondos europeos será una oportunidad única e histórica para el sector de la rehabilitación de viviendas, uno de los más beneficiados por la asignación de las ayudas comunitarias.

El Gobierno ya aprobó el reparto de los más de 1.600 millones de euros que pretende destinar a la reforma de viviendas y edificios públicos a través de las autonomías procedentes del Plan de Recuperación, que contempla 20 proyectos que suman 66.524 millones de euros, siendo el segundo más abultado económicamente el relativo a la rehabilitación de viviendas y la regeneración urbana,



Las ayudas para la rehabilitación de viviendas llegarán a través de dos cauces: deducciones en el IRPF y ayudas directas

Millones de residencias en España necesitan ser rehabilitadas y el plan de recuperación también lo contempla: 7.000 millones para la regeneración urbana y la rehabilitación de viviendas, de los cuales 3.420 millones irán destinados a este último bloque, con 6.820 millones de euros.

Si actualmente se renuevan alrededor de 30.000 viviendas anuales en España, con las ayudas de la UE se espera llegar a 300.000 al año en 2030, una cifra muy superior al reto inicial para este horizonte, que era de 120.000.

Se estima que las ayudas comenzaran a recibirse en el segundo semestre de este mismo año. Llegarán a través de dos cauces: por deducciones en el IRPF (450 millones), que serán ayudas a nivel individual, y por ayudas directas (2.970 millones). Respecto a las primeras, las deducciones oscilarán en función de la eficiencia energética que se consiga. Irán desde un 20%, si se reduce al menos un 7% la demanda de calefacción y refrigeración de la vivienda, hasta un 60% por obras de rehabilitación de edificios, siempre y cuando se reduzca el uso de energía no renovable un mínimo de un 30% y la calificación energética del edificio pase a A o a B

Un montante que será movilizado hasta 2026 y que, según los cálculos gubernamentales, permitirá acometer medio millón de rehabilitaciones en viviendas, construir 20.000 nuevos pisos, generar más de 180.000 puestos de trabajo e inyectar a la economía española unos 13.500 millones de euros.

Sin embargo, la Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción (Andimac) advierte de que el futuro del sector de la rehabilitación y el cambio de modelo no deben depender únicamente de los fondos europeos, por lo que anima a aprovechar este dinero para generar una inercia y un modelo propio que permita crear un mercado tan necesario como deficitario en España.



Prueba de ello es que el parque inmobiliario avejenta a un ritmo anual próximo al 2%, mientras la rehabilitación edificatoria afecta sólo al 0,12% del mismo, una brecha que si se mantiene en el tiempo puede erosionar el valor del principal activo de ahorro de las familias

españolas, además de deteriorar la calidad de vida dentro del hogar.

Según previsiones de la patronal, el sector de la reforma y rehabilitación crecerá en torno al 6% en 2021, el gasto medio de los hogares españoles en materiales de construcción e instalación será este año de unos 1.000 euros, y durante este ejercicio se realizará algún tipo de reforma interior en, aproximadamente, 1,5 millones de viviendas. No obstante, la tasa de rehabilitación del parque edificado se encuentra actualmente a niveles de actividad un 93% por debajo de su potencialidad.

Y en este contexto, Andimac lamenta la inexistencia histórica de una política integradora capaz de crear un producto de rehabilitación en España. Para remediarlo, la patronal de la reforma quiere ayudar a que los profesionales de tiendas de materiales de construcción puedan convertirse en agentes de la rehabilitación: una nueva figura que recogerá el Real Decreto por el que se regulan los programas de ayuda en materia de rehabilitación residencial y vivienda social del Plan de Recuperación.



El papel de las tiendas de materiales de construcción puede ser determinante para aprovechar al máximo las ayudas comunitarias, ya que en el ámbito de la gestión de la demanda de reforma y rehabilitación actúan como puntos de encuentro entre industria, empresas de rehabilitación y los particulares y comunidades de propietarios.

Por ello, la patronal orientará a los almacenes y tiendas de materiales en su transformación en centros especializados en asesoramiento y ejes vertebradores para transmitir buenas prácticas profesionales que logren madurar un mercado tan importante a la hora de generar efectos tractors en la economía, puesto que este segmento representa el 75% del valor de los materiales en edificación residencial -construcción nueva más reforma en edificios y viviendas- y más del 40% del sector en general.

Andimac asegura que el diseño de políticas y el rol que juega el sector de la construcción para convertir a la rehabilitación en un producto de consumo son palancas clave. Y aclara que si un producto debe diseñarse antes que comercializarse, el diseño integra a instituciones -marco de incentivos para fomentar la actividad-, a la industria de los materiales -capaz de generar soluciones técnicas de valor añadido y accesibles- y a los agentes técnicos -para diseñar proyectos y ejecutarlos de forma apropiada-.

En cuanto a su comercialización, la patronal afirma que el concepto de ventanilla de información municipal es una vía de proximidad clara, pero reactiva. Por ello, apuesta por el desarrollo de vías de proximidad proactivas en divulgación, concienciación, dinamización, facilitación y gestión de los programas de reforma y rehabilitación. En este sentido, la ventana abierta en torno al desarrollo de agentes de rehabilitación y oficinas de rehabilitación por empresas privadas puede ser un gran avance. Asimismo, sugiere que las tiendas especializadas demuestren su pertinente formación y cualificación para colaborar con colegios profesionales de arquitectos o instituciones locales para apoyar la ejecución de los mejores proyectos.

Desde esta perspectiva, un **proyecto de rehabilitación** sería la culminación de un **proceso complejo de promoción, información y toma de decisiones**. En concreto, en el sector de la construcción, la distribución profesional de materiales sería el agente de la edificación capacitado para llevar a cabo la promoción técnico comercial de este producto. Además de transportar productos, estos profesionales transfieren su conocimiento y generan oportunidades en el mercado: una función logística intangible que constituye un **activo potencial para las políticas de rehabilitación**.

La generación de un mercado requiere del diseño de un ecosistema que ayude a que "la demanda final decida invertir sus recursos, que siempre son limitados, en un determinado bien de consumo. Y la rehabilitación no es una actividad desde la perspectiva de la demanda, sino un producto que compite en relación coste/beneficio con otros que los usuarios tienen que comprar".





Questionario formativo

A continuación facilitamos algunas preguntas básicas en referencia al «Área de Formación Continuada». La contestación de las mismas le permitirá saber si ha fijado los conceptos básicos formativos en esta materia. Para la comprobación de las respuestas correctas puede consultar la última página de nuestro Boletín Oficial.

1.- La desaparición del art.28 de la Ley Hipotecaria a partir de septiembre de 2021 supone un cambio importante que permite:

- a) vender la vivienda heredada a partir de los dos años desde que se produce el fallecimiento del propietario.
- b) inscribir las fincas o derechos reales adquiridos por herencia o legado.
- c) que a partir de ahora el heredero de una vivienda sea directamente titular de la misma, independientemente del grado de parentesco que guarde con el fallecido.

2.- Como consecuencia de la limitación legal establecida por el art.28 de la Ley Hipotecaria que mantenía en suspenso temporalmente el principio de fe pública registral:

- a) las hipotecas concedidas por las entidades bancarias tenían unos intereses más elevados.
- b) aparecía el riesgo para el comprador de no tener plenamente garantizada la adquisición de la vivienda.
- c) se producía la negativa de muchas entidades bancarias a conceder hipotecas por el temor a perder la garantía hipotecaria.

3.- La venta de una vivienda heredada es considerada como ganancia patrimonial, por lo que debe tributar:

- a) por el 20% del importe total del precio de venta de la vivienda.
- b) en el impuesto de la renta de las personas físicas y en el año en el que se realice la venta de la vivienda.
- c) por la diferencia entre el valor de adquisición y el de transmisión.

4.- Los Fondos Europeos asignarán ayudas comunitarias para el sector de la rehabilitación de viviendas, ayudas que se producirán a través de dos vías:

- a) deducciones en el IRPF y ayudas directas.
- b) regeneración urbana y rehabilitación de viviendas.
- c) las municipal y la autonómica.

Consultorio Formativo



Preguntas y Respuestas

Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas por dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.

Pregunta

¿Se puede construir una casa prefabricada en un terreno rústico?.



Respuesta

El aumento del interés por las casas prefabricadas ha posicionado a este tipo de inmueble como una forma rápida y sencilla de disfrutar de una propiedad en un ambiente rural. Así, ha crecido la oferta de pequeñas viviendas a precios muy competitivos. Sin embargo, este tipo de opciones tampoco se pueden levantar en un terreno rústico en la mayoría de ocasiones.

Una vivienda prefabricada en terreno no urbanizable o rústico continúa siendo una vivienda y, por tanto, no se puede levantar. "La construcción de una casa en suelo no urbanizable goza de idénticas condiciones urbanísticas ya sea ésta una construcción tradicional o prefabricada". "Las restricciones urbanísticas de los terrenos rústicos son respecto al 'uso' de la vivienda que se pretende instaurar, y no respecto a su sistema constructivo".

El único resquicio de la norma que permitiría disfrutar de una pequeña vivienda en un terreno rústico es si esta es una casa prefabricada móvil, es decir, no está anclada al suelo, y es autosuficiente, es decir, no necesita estar conectada a los suministros de agua, energía y residuos. "Por lógica, este tipo de casas pueden burlar la normativa urbanística, ya que pueden implantarse sin acometidas de servicios".

A pesar de esta grieta en la norma, el ayuntamiento correspondiente podría abrir un expediente disciplinario si se considera que se está haciendo trampa, es decir, "que se lleva a cabo un uso indebido de 'vivienda' en un suelo no autorizado para ello". Así, lo más aconsejable sería que antes de instalar nada se debe consultar al ayuntamiento y buscar asesoramiento de un arquitecto de la zona, que esté acostumbrado a tratar con ese ayuntamiento en particular y que conozca las particularidades de su normativa urbanística.

Pregunta

Cuando se firma un anexo al contrato de alquiler, ¿hay un nuevo contrato o solo se modifica?

Respuesta

Pese a que el Código Civil (CC en adelante) es un texto vigente hace más de 130 años, su interpretación todavía suscita controversias y sentencias del Tribunal Supremo.

Una de las más recientes es la interpretación que debe darse al artículo 1204 CC en los contratos de arrendamiento.

Este artículo dice: "Para que una obligación quede extinguida por otra que la sustituya, es preciso que así se declare terminantemente, o que la antigua y la nueva sean de todo punto incompatibles". El artículo 1203 permite modificar las obligaciones variando su objeto o sus condiciones principales, sustituyendo al deudor y subrogando a un tercero en los derechos del acreedor. No siempre por acuerdo de las partes.

Es muy frecuente que, en una relación duradera en el tiempo como un alquiler, se añadan anexos u otros documentos que adaptan el contrato a las circunstancias de cada momento. Pueden modificarse elementos objetivos, como la renta; subjetivos, como los sujetos intervinientes cuando hay una subrogación, o elementos secundarios, como las fianzas o los avales. El problema es que muchos de estos documentos no permiten determinar si la voluntad de las partes fue extinguir o modificar el contrato de alquiler.

Hay mucha diferencia entre extinguir un contrato de alquiler y modificarlo. La extinción puede conllevar la pérdida de derechos adquiridos por el arrendatario, como la prórroga forzosa en los alquileres de renta antigua.



El Tribunal Supremo ha resuelto en la sentencia 190/2021, de 31-3, cuando hay extinción y cuando modificación de un contrato que sigue vigente. Se trataba de decidir si una modificación contractual de objeto y renta comporta una novación extintiva o una simple modificación del contrato de alquiler. En el caso que llegó al Tribunal Supremo se había firmado un contrato de alquiler de vivienda en 1975, sometido a la prórroga forzosa del artículo 57 de la LAU 1964.

El caso enjuiciado

En junio de 1975 se firma un contrato de alquiler, sometido a la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964. El objeto era un estudio en la tercera planta de un edificio en Barcelona.

En noviembre de 2001 inquilino y casero firman un anexo a dicho contrato.

Se introducen las siguientes modificaciones:

- **Objeto.** Se sustituye el estudio de la tercera planta por una vivienda en la planta baja.
- **La renta** se incrementa bastante.
- **Se autoriza** al arrendatario a hacer las obras que quiera (dentro de un orden). No hay manifestación alguna sobre el sometimiento o no del contrato a prórroga forzosa.

Con posterioridad a dichas modificaciones una sociedad mercantil adquirió el edificio entero. Por consiguiente, se subrogó en el contrato de arrendamiento de la vivienda de la planta baja.

Esta mercantil notificó la extinción del contrato por expiración de plazo al entender que el alquiler ya no estaba sometido al régimen de la prórroga forzosa sino a los plazos de la LAU de 1994: 5 años de duración mínima más 3 de prórroga. Partía de la base de que el contrato de 1975 se había extinguido y que el nuevo contrato se inició con el pacto novatorio en noviembre de 2001 y acabó en noviembre de 2009. Cuando se hizo la notificación de extinción en diciembre de 2017 el alquiler estaba en tácita reconducción, así que terminaba en enero de 2018.

El inquilino se opuso afirmando que el arriendo no había vencido al estar sujeto a prórroga forzosa. Ante tal negativa, la propiedad interpuso una demanda de desahucio por expiración de plazo contractual solicitando se declarara la extinción del contrato arrendaticio y se condenara al inquilino a desalojar la finca, al pago de la renta en concepto de indemnización, más los intereses y las costas.

Los fallos del Juzgado de Primera Instancia y la Audiencia Provincial de Barcelona

El Juzgado de Primera Instancia 56 de Barcelona dictó una sentencia desestimatoria de la demanda.

Decidió que el contrato de arrendamiento de 1975 era el título de ocupación válido del inquilino. El anexo firmado en 2001 era una simple modificación de aquel y no excluía la norma imperativa del Decreto 4104/1964, la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964 y, por tanto, el arriendo continuaba sujeto a prórroga forzosa. Tampoco había finalizado el plazo de duración legal del alquiler que establece la Disposición Transitoria Segunda de la Ley 29/94, de Arrendamientos Urbanos, para los contratos celebrados antes del 9 de mayo de 1985.

La Sección Cuarta de la Audiencia Provincial de Barcelona, especializada en arrendamientos urbanos, revocó la sentencia de primera instancia. Y dictó otra estimando el recurso de apelación presentado por la mercantil propietaria. Como veis, el Derecho no es una ciencia exacta.

Consideró que el contrato de alquiler de la vivienda de la planta baja no estaba sujeto a prórroga forzosa. Este beneficio legal se había perdido con la firma del documento novatorio de 8 de noviembre de 2001 que tenía, a juicio de la Sección, efectos extintivos, y no meramente modificativos, sobre el contrato de 1975. Por tanto, el arrendamiento estaba sometido al plazo de duración de la Ley 29/94 de Arrendamientos Urbanos, plazo sobradamente finalizado, por lo que la notificación de no renovación del contrato de alquiler era válida y el arriendo se había extinguido, que era lo argumentado por la mercantil propietaria del inmueble.

La decisión del Tribunal se basaba en sentencias del Tribunal Supremo relativas a arrendamientos rústicos. Concretamente, las 841/2001, 975/2005 y 1120/2006, que, según los magistrados de la Audiencia eran aplicables a los arrendamientos de fincas urbanas.

En 2001 hubo una novación. Un anexo al contrato por el que se cambiaba la vivienda alquilada por otra y se incrementaba la renta y. Posteriormente, hubo un cambio de propietario y arrendador. Este entendía que el contrato de 1975 se había extinguido a causa de la novación y ya no era de prórroga forzosa sino que estaba sometido a los plazos de la Ley 29/1994, de Arrendamientos Urbanos, que ya se habían cumplido. El inquilino no quiso marcharse cuando el propietario le requirió para ello y el tema acabó en los tribunales.

La sentencia de primera instancia dio la razón al inquilino. La de la Audiencia Provincial al propietario.

Aquí examinaremos la respuesta que al problema planteado ha dado la sentencia del Tribunal Supremo 190/2021, de 31 de marzo. La sentencia interpreta la aplicación del artículo 1204 del Código Civil a los alquileres de fincas urbanas fallando a favor del inquilino.

La sentencia del Tribunal Supremo

La cuestión, por lo menos para el Tribunal Supremo, es bastante simple.

La sentencia admite que el cambio de la vivienda que se alquila y el incremento de la renta que se pactan en 2001 afectan a las prestaciones esenciales del contrato de arrendamiento del artículo 1543 del Código Civil (CC en adelante). Esto es: la entrega de una cosa y el precio o renta del alquiler.

Sin embargo, ello no es suficiente para provocar una novación extintiva del contrato de 1975 al margen de la voluntad de las partes. Si los contratantes no deciden extinguir el contrato primitivo no hay novación extintiva, salvo que la novación sea incompatible con dicho contrato, dado que la novación objetiva constituye una de las modalidades de los acuerdos modificativos novatorios. Es una consecuencia de lo dispuesto en el artículo 1203 CC (sentencias del Alto Tribunal de 04-03-2006, y 261/2020, de 08-06).

la sentencia incluye los siguientes argumentos

- **El contenido del anexo de noviembre de 2001.** El carácter modificativo, y no extintivo, del acuerdo se manifiesta de forma inequívoca en el anexo cuando dice "ambas partes acuerdan modificar el objeto del presente contrato" refiriéndose al de 1975, al que se identifica con el número que consta en el efecto timbrado del mismo.

- **Interpretación de las novaciones.** Si no fuera clara la intención de las partes de modificar o extinguir el contrato, dice el Tribunal Supremo que prevalece el efecto modificativo. Este criterio se corresponde con el de mayor reciprocidad de intereses propio de los contratos onerosos del artículo 1289 CC. Es decir: la prestación de una parte obedece a otra prestación de la contraparte. Resultaría chocante que el inquilino aceptara una elevación sustancial de la renta y perdiera la duración vitalicia de su alquiler sin contraprestación del arrendador.

- **Renuncia a la prórroga forzosa.** La renuncia a la prórroga forzosa por un inquilino de renta antigua debe ser, según constante y pacífica jurisprudencia, "clara, terminante e inequívoca", lo que no sucede en este caso. Además, la renuncia de derechos debe interpretarse siempre restrictivamente (artículo 6.2 CC y sentencia del Tribunal Supremo 697/2014).

Por consiguiente, dice la sentencia del Tribunal Supremo: "la calificación más ajustada a la naturaleza de lo pactado en el documento de 8 de noviembre de 2011, con arreglo a su interpretación literal, ajustada a la verdadera voluntad de las partes, según resulta de las reglas hermenéuticas y legales y jurisprudenciales reseñadas, es la propia de una novación modificativa del contrato de arrendamiento suscrito el 2 de junio de 1975". El alquiler sigue sujeto a la LAU de 1964 y al sistema de prórroga forzosa de su artículo 57.

Respuestas correctas al cuestionario del Área de Formación Continuada

- 1.- c
- 2.- c
- 3.- b
- 4.- a



AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

DE

ASESORES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA

DE ESPAÑA

Miembro Colectivo de la
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

C./ Covarrubias, nº 22-1º-Derecha 28010 MADRID.- Telf. Corp.: 91 457 29 29

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

Web: www.atp-adpi.com

