

fincasycasas

Abril – Mayo 2016 | Nº 64 | www.ocu.org/inversiones

BUEN SEGURO PARA ALQUILAR

BADAJOS Y SANTA CRUZ DE TENERIFE Pág 7-10.

EL IVA DE LAS OBRAS Pág 11.

REPARTO DE CUOTAS EN LA COMUNIDAD Pág 18.

PLUSVALÍA Pág 13 | **DEFECTOS DE CONSTRUCCIÓN** Pág 14 | **SUMINISTROS** Pág 20

Seguro de rentas



TODO PROPIETARIO es hoy consciente de que no tiene sentido tener una vivienda vacía.

Económicamente es una ruina. No es necesario recordar la lista de gastos e impuestos que vienen a sumarse mes tras mes. Ni el dete-

rior físico que se acumula en el inmueble si se omite un mantenimiento mínimo. Los propietarios lo saben bien. Quienes se cansan y deciden vender ante unos precios que no remontan, se llevan las últimas banderillas con la plusvalía (página 13). Algunos entonan entonces el *"nunca mais"*.

Si en lugar de venderlo usted mantiene el inmueble, le interesa ponerlo en alquiler. En las ciudades grandes y medianas el mercado del alquiler se mueve, aunque a ritmos desiguales. Dada la dificultad de muchas personas y hogares para comprar, por falta de ahorro previo o por falta de ingresos regulares suficientes, lo cierto es que existe demanda de alquiler.

No piense en enriquecerse con ello. Pero sí en lograr unas rentas que le permitan hacer frente a los gastos e impuestos recurrentes y obtener una discreta renta.

La legislación actual sobre arrendamientos otorga al propietario una gran flexibilidad. La duración obligatoria máxima es de tres años, y es posible recuperar la vivienda antes en caso de necesidad. También es posible vender el inmueble sin que el alquiler se imponga al comprador, cuando el

contrato no se ha inscrito en el registro de la propiedad. Por tanto el piso no queda bloqueado por la existencia del alquiler.

Claro que toda esta falta de estabilidad para el inquilino también se refleja necesariamente en una mayor movilidad. La ley contempla el desistimiento legal de los arrendatarios. Si quiere mantener a un buen inquilino le conviene ajustar la renta. Esta regulación hace del alquiler una situación inestable para las dos partes y no facilita que los hogares puedan optar libremente por el alquiler como modo de vida a medio y largo plazo. Es lo que hay.

Queda el riesgo de impago y de daños en la vivienda. Una buena selección del inquilino es clave, pero nadie está al abrigo de un impago. Conscientes de que esta barrera persiste en la mente del propietario, desde OCU hemos buscado soluciones en forma de seguros. Tras meses de estudio de pólizas y conversaciones con distintas compañías, OCU ha firmado un acuerdo con una compañía para ofrecer una póliza de impago de rentas con buenas coberturas y a buen precio para los socios de OCU. Infórmese en la página 16.

FyC

© OCU Ediciones S.A. Queda prohibida la reproducción total o parcial de cualquier trabajo, su tratamiento informático, la transmisión por cualquier forma o medio, ya sea electrónico, mecánico o por fotocopia, sin el permiso previo y por escrito del editor. Editora responsable: Sagrario Luengo. Imprime PRINTERMAN Industria Gráfica S.A. Suscripción a Fincas y Casas: pago mensual: 6,48€; pago bimestral: 12,95€. Teléfono directo para suscripciones: 902 300 188 y 913 009 154 de lunes a viernes de 9:00 a 16:00. También puede contactar a través de www.ocu.org/inversiones/contacto/. Atenderemos sus consultas jurídicas relacionadas con temas de consumo en los teléfonos 913 009 151 y 902 119 479 de lunes a viernes de 9:00 a 18:00. Gráficos Datastream/Thomson Financial. Puede consultar el listado completo de nuestro equipo humano en www.ocu.org/inversiones.

AVISO LEGAL "Le recordamos que los datos personales facilitados por usted fueron automatizados en el fichero de OCU Ediciones, S.A con las finalidades autorizadas por usted. Si le surge alguna duda sobre las finalidades del tratamiento que le fueron informadas, por favor, póngase en contacto con OCU EDICIONES, S.A (Dpto. de Protección de Datos), C/ Albarracín, 21, 28037 MADRID o enviando un fax al 913 009 002. Además, en esta misma dirección, podrá ejercitar los derechos (de acceso, cancelación, rectificación y oposición) y la revocación del consentimiento a los tratamientos informados tanto por parte de la OCU como de OCU EDICIONES, S.A."

Un pasito para adelante...

SE HA REPUNTANDO desde el fondo, pero manten-gamos la prudencia porque los datos muestran que la recuperación es muy frágil. A pesar de los estímulos prevemos un año plano en el mercado inmobiliario.

Estadísticas optimistas

Seguimos celebrando la publicación de datos positivos alcanzados por el mercado inmobiliario en 2015. Los visados de vivienda crecieron un 42 %, hasta las 50.000. Las ventas registradas subieron un 11 % y las hipotecas sobre viviendas un 20 %. El capital total prestado para compra de vivienda subió un 24 %, y el importe medio de estas hipotecas creció un 3,6 %. Quedan atrás aquellos años donde la puerta de los bancos estaba cerrada para quien pretendiera un crédito inmobiliario. Al contrario, las entidades llevan meses haciendo publicidad y anunciando hipotecas “preconcedidas” a sus clientes con ingresos estables. La aparición de un Euribor negativo ha puesto el interés de las hipotecas en niveles realmente bajos y convierte en asequibles muchas cuotas de préstamos. Por comparación, las rentas de alquiler se presentan más caras para viviendas equivalentes.

El precio de la vivienda recuperó la senda alcista en 2015: +1,8 % según Fomento y + 4,2 % según el índice del INE del 4º trimestre. Las subidas son más visibles en las escasas promociones de vivienda nueva disponibles. No cabe duda de que tienen tirón, pero para un público reducido. Las webs de anuncios de pisos mostraron en febrero de 2016 ligeras caídas de precios respecto a un año antes (-1 %).

El consumo de cemento aumentó un 5,5 % en 2015, y siguió en positivo en enero de 2016 (+3 %). Existe más actividad constructora que hace un año.

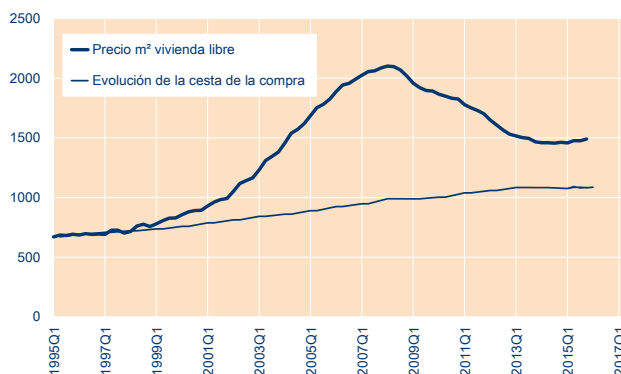
El otro lado de la luna

Es muy difícil que se vean tipos de interés más baratos. Por tanto las cuotas de las hipotecas solo tienen margen de subida. La situación macroeconómica mundial y la europea no hacen prever cambios sustanciales en el precio del dinero a corto plazo. Pero tarde o temprano, los intereses subirán.

Con los tipos tan bajos, es lógico que se vendan más viviendas. Lo curioso es que las ventas no crezcan más. Oferta no falta. Es cierto que la demanda no crece en términos de población en España (-0,1 %), pero sí hay necesidades de reposición de vivienda y sobre todo, una auténtica masa de jóvenes esperando dar el paso

hacia la independencia familiar. Desgraciadamente, las expectativas para los jóvenes no son muy prometedoras si nada cambia. Acceden al empleo con cuenta gotas y obtienen ingresos inestables y muchas veces demasiado reducidos, incluso para pagar un alquiler. ¿Qué podría facilitar la accesibilidad de los jóvenes a la vivienda? Por el lado de los tipos de interés, difícil mejorar. Por el lado del empleo y la subida de salarios, las mejoras son desesperadamente lentas. Queda la otra variable: un mayor ajuste de precios de la vivienda.

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA Y DE LA CESTA DE LA COMPRA EN ESPAÑA



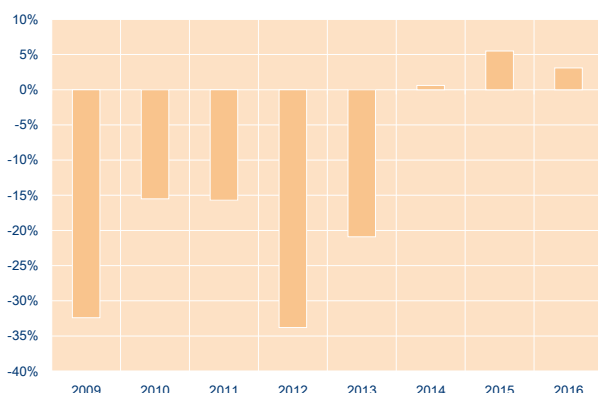
La crisis no ha corregido todos los excesos del precio de la vivienda, como refleja la persistente diferencia con el comportamiento del IPC.

La licitación se estanca

Incluso en estas notas de panorama inmobiliario es complicado abstraerse de la situación política que vive nuestro país. Es un hecho que afecta al mercado. La buena racha de ventas de viviendas se quebró en el mes de diciembre de 2015, donde los notarios escrituraron un 12 % menos de estas transmisiones respecto del año anterior. El dato se ha reflejado parcialmente en la estadística del INE de ventas registradas en enero de 2016 (-2,9).

La licitación oficial cayó en 2015 un 10 %, tras haber subido un 33 % un año antes. Bajó la obra civil y la licitación promovida por los ayuntamientos. Aquí la causa no está en la inestabilidad política, pero es claro que la situación actual no ayuda. El control financiero sobre algunos municipios es tal que apenas se les permite contratar personal para sustituciones. No pretendemos abogar por la vuelta al gasto irresponsable, pero sí recordar que la exigencia de recortar gasto público debe realizarse con racionalidad.

VARIACIÓN DEL CONSUMO DE CEMENTO, EN %



2016 será un año de dura prueba para confirmar una posible recuperación de la actividad constructora.

- Diversos proyectos privados de inversión inmobiliaria en las grandes capitales se encuentran a la espera de los acontecimientos. Resulta positivo que los consistorios introduzcan en sus decisiones urbanísticas criterios de interés social de los proyectos, reservando por ejemplo amplios espacios de uso público, en lugar de la pura búsqueda de la rentabilidad (del promotor y del propio ayuntamiento). Pero se requieren normas claras y criterios estables, para no ahuyentar a quien está dispuesto a poner en juego su dinero en proyectos que sí hagan ciudad. En resumen: esperamos un 2016 sin grandes cambios en el mercado inmobiliario.

FyC

Nuestra cartera con inmuebles

LA MALA RACHA bursátil del fin de 2015 continuó en enero y febrero de 2016. Nuestras carteras con inmuebles no pudieron esquivar las pérdidas en el bimestre, que oscilaron entre el -1,2 % de la defensiva a 10 años y el -5,4 % de la dinámica a más largo plazo. ¿Algo positivo? Sí: las obligaciones españolas ganaron en el bimestre un 1,8 %, pese a las caídas de febrero consecuencia del ligero repunte de tipos. También destacamos el buen hacer de las obligaciones brasileñas, presentes en todas las carteras con un 5 % de peso a través del *HSBC Brazil Bond AC USD* que ganó un 5,6 % en el período, debido a la caída de tipos y pese a la debilidad mostrada por el real brasileño frente al euro (-0,6 %).

- Por la parte de acciones las pérdidas fueron generales. Las británicas cedieron un -7,5 %: apostamos por ellas a través

del fondo *Threadneedle UK Income RN* (-6,4 %; comprar, ISIN: GB00B60SM090). Si tiene el *Invesco UK Equity*, puede conservarlo. También cayeron las acciones mejicanas y las sudafricanas, incorporadas en el último cambio de cartera con el *ETF iShares South Africa* (-3,6 % en el período). Pero la mayor caída fue en China (-16,9 %), aunque el *Fidelity China Focus A* logró mitigar algo las pérdidas (-13,7 %).

- En la parte de inmuebles seguimos confiando solo en los rústicos (pág. 12).
- Mantenemos sin cambios la distribución de nuestras carteras. Si usted tiene un horizonte de inversión de al menos 10 años, como corresponde a una cartera con inmuebles, no debe inquietarse por estos vaivenes. Se trata de una carrera de fondo, donde las pérdidas se van compensando con las ganancias.

FyC

INMUEBLES EN NUESTRA CARTERA

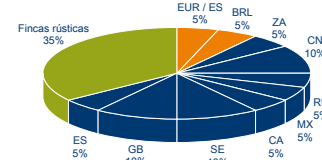
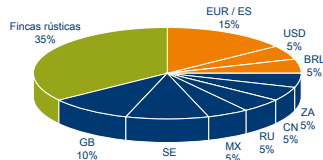
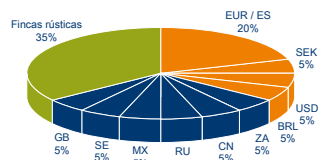
■ Acciones ■ Obligaciones ■ Inmuebles

Si usted prefiere adoptar menos riesgo
(perfil defensivo)

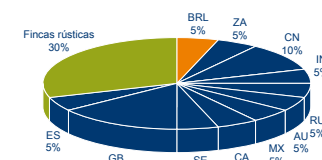
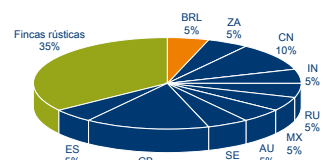
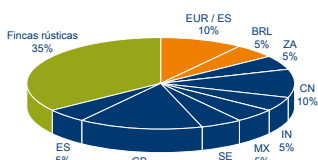
Si asume un riesgo moderado
(perfil neutro)

Si acepta un riesgo superior a la media
(perfil dinámico)

10 AÑOS



20 AÑOS



Acciones y fondos

Complicado comienzo de año

En el bimestre de enero y febrero de 2016, las acciones de los sectores constructor e inmobiliario se tiñeron de rojo. En el sector inmobiliario las pérdidas rondaron el 5 % a nivel mundial, y el 7 % a nivel europeo. Los fondos que invierten a nivel global cedieron en el mismo sentido que su referencia global: -4,6 % para el *Robeco Property Eq. D EUR* (vender) y -4,9 % para el *AXA WF Framlington Global Real Estate Secs EC EUR*, único que merece un consejo de "conservar". Tampoco les fue mejor que a su referencia a los fondos que invierten a nivel europeo. El *AXA WF Framlington Europe Real Estate Secs EC EUR* cedió un -9,1 %: conservar. El *NN (L) European Real Estate X Cap EUR* perdió -7,1 %: vender. El *Axa Aedificandi AC* cedió algo menos, -4,8 %: vender.

• En cuanto al sector constructor, las pérdidas fueron del 4 % a nivel global y del 4,9 % a nivel europeo. El fondo *Ibercaja Sector Inmobiliario* (vender), que invierte tanto en el sector inmobiliario como en el constructor cedió algo más de un 9 % en el período. Vea todos los fondos en www.ocu.org/inversiones.

Empresas cotizadas

- **Acciona** anunció un dividendo de 2,5 euros a cargo de los resultados de 2015. Acción correcta: mantenga.
- **ACS** está pendiente de que se resuelva su reclamación de 1.200 millones de euros planteada en Australia por sobrecostos en la construcción de una red de gas licuado. Acción correcta: Mantenga.
- La francesa **Saint-Gobain** aumentó sus ventas un 3,3 % en 2015, y el beneficio por acción se disparó un

35,9 % hasta 2,32 euros. El dividendo se mantiene estable en 1,24 euros. Acción correcta: mantenga.

• **Ferrovial** incrementó el beneficio de 2015 en un 79 % hasta 0,98 euros por acción. Pero si descontamos los ingresos extraordinarios, el beneficio de su actividad crece al 4,5 %. La compañía tiene una cartera de proyectos repleta y una sólida posición financiera que le permite seguir buscando oportunidades de crecimiento en el exterior. Acción correcta: mantenga.

• El máximo accionista de la constructora española **FCC** anunció una OPA (Oferta Pública de Adquisición) sobre el resto de las acciones que aún no posee, tanto de FCC como de la filial **Cementos Portland**, al precio de 7,60 y 6,00 euros respectivamente. Si aún tiene alguna de estas dos acciones, caras y arriesgadas, y la cotización se aproxima a dichos precios no espere y véndalas ya.

EVOLUCIÓN DE FCC, en euros



El mayor accionista lanza una OPA. Si las tiene, venda ya.

FyC

ACCIONES DEL SECTOR CONSTRUCTOR E INMOBILIARIO

Nombre	Precio 9/03/2016	Bolsa	Riesgo (1)	Comentario	Consejo
ACS	25,61 EUR	Madrid	****	sigue reduciendo su deuda	conservar
AVJennings	0,54 AUD	Sidney	***	buen primer semestre 2014-2015	conservar
Beni Stabili	0,61 EUR	Milán	***	propone dividendo de 0,024 euros por acción	vender
Cem. Portland	5,93 EUR	Madrid	****	OPA a 6,0 euros por acción	vender
CFE	85,93 EUR	Bruselas	***	buenas perspectivas pero 2016 será difícil	conservar
Coemac	0,32 EUR	Madrid	*****	pobres perspectivas	vender
FCC	7,55 EUR	Madrid	****	OPA a 7,60 euros por acción	vender
Ferrovial	18,29 EUR	Madrid	***	intenta de nuevo entrar en Australia	conservar
Headwaters	17,98 USD	Nueva York	****	cotización ya recoge buenas perspectivas	conservar
MDC Holdings	23,75 USD	Nueva York	****	fuerte repunte de las ventas en 1º trimestre	comprar
Sacyr	1,81 EUR	Madrid	****	afectada por evolución de Repsol	vender
Saint - Gobain	37,15 EUR	París	****	nuevo plan de ahorro de costes 2016-18	conservar
Vinci	63,89 EUR	París	**	prevé aumentar beneficio en 2016	conservar

(1) Indicador de riesgo: cuanto más alto sea el número de asteriscos (de 1 a 5), más elevado será el riesgo asociado a la acción.

URBANISMO Y CONSTRUCCIÓN

Transformar un garaje en estancia

CONSEJOS PRÁCTICOS para convertir un espacio poco usado en otro plenamente aprovechable.

Ganar espacio habitable

Hemos estudiado la posibilidad de transformar un garaje de una vivienda individual en una estancia habitable que incluya baño y cocina, que podría servir como zona de asueto, o para invitados o incluso para ser alquilada. Lo hacemos con un ejemplo concreto, para una superficie de 5 m × 4,3 m.



Favorecer la habitabilidad

La puerta plegable del garaje se cancelaría y se convertiría en un muro con dos ventanas de PVC, con doble cristal y rotura de puente térmico. Este muro tendría cámara de aire y aislamiento. En todo el resto del perímetro del garaje se instalaría una pared de rasilla con aislamiento en su interior, ya que los garajes no suelen estar aislados térmicamente. Para calefacción y frío la mejor solución es instalar un Split por bomba de calor de tipo *inverter*, con la precaución de prever su desagüe. En algunos casos se podrían conectar unos radiadores a la instalación ya existente en la vivienda, sin que ello haga necesario el cambio de caldera por una más potente. En el presupuesto hemos contemplado un paquete básico de mobiliario de cocina y de aparatos sanitarios para hacer funcional la nueva zona. Por supuesto, aquí cabe ampliar el número y calidades elegidas a conveniencia.

Construcción funcional

En el suelo pondríamos tarima flotante. Es de fácil colocación, permite mantener el suelo existente y añade mayor calor a la estancia. En el baño, de 1,9 m × 1,65 m, se colocaría gres en el suelo y alicatado en ambas paredes, ambos de color. Un punto esencial es la conexión de los desagües del baño y la cocina al saneamiento existente en la vivienda. No tiene por qué ser complicado, al estar el garaje en la planta baja y por tanto cerca de las conducciones de desagüe generales. En cuanto a electricidad, habría que conectar los circuitos de luz y fuerza de la nueva estancia al cuadro general de la vivienda. Es posible que haya que aumentar la potencia contratada. Se instalarán nuevos puntos de luz y fuerza para los diferentes enchufes en el baño, zona de cocina y sala de estar. Al terminar la obra se pinta con pintura plástica en paredes y techo.

- El rango de presupuestos que hemos obtenido en nuestra búsqueda es:

- Con muebles de cocina básicos y aparatos sanitarios para el baño: entre 7.160 y 10.920 euros.

- Obra sin muebles: entre 6.720 y 8.205 euros.

Aspectos legales

Las implicaciones legales de esta transformación son variadas y nuestra actuación dependerá del caso concreto. Por un lado hay que tener en cuenta el límite legal de superficie habitable de nuestra vivienda, para no extralimitarnos. Mayor superficie habitable implicaría un cambio en el valor catastral. En cuanto a la obra en sí, en principio no afecta a la estructura del inmueble y no debería considerarse obra mayor. Habrá que comprobar en el ayuntamiento qué tratamiento tiene y si basta con un acto comunicado.

- Si la vivienda se inserta en una comunidad de propietarios sólo requeriría permiso de ésta si se modifica el aspecto de la fachada (la pared de entrada a la estancia visible desde el exterior) o si la obra afecta a elementos comunes. Si no, basta con informar de las obras y tomar precauciones para no causar molestias.

Es conveniente comunicar el cambio a nuestro seguro de hogar, a efectos de valoración del riesgo cubierto.

- Respecto del IVA, recuerde que corresponde el tipo del 10 % a las ejecuciones de obra de renovación y reparación en viviendas donde el destinatario sea una persona física que utilice la vivienda para su uso particular, si el coste de los materiales que aporte el ejecutante y se incorporan materialmente al edificio no supone más del 40 % de la factura total (pág. 11).

FyC

GESTIÓN PATRIMONIAL

Santa Cruz de Tenerife

ACTUALIZAMOS el análisis de rentabilidad de barrios de esta capital canaria. Los precios aún están caros y no se han estabilizado.

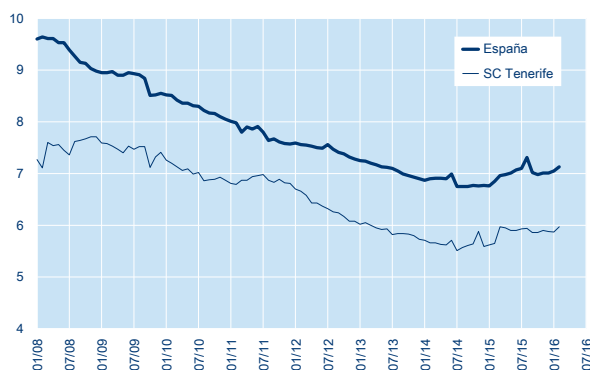
Repetimos estudio y resultados

En diciembre de 2011 (OCU Fincas y Casas 38), publicamos el análisis de la ciudad de Santa Cruz de Tenerife. En aquél momento no observamos ninguna oportunidad de inversión en vivienda en la capital tinerfeña. Apenas resultaban de interés algunas plazas de garaje dispersas. Mucho ha llovido desde entonces en el mercado inmobiliario, y sin embargo, al repetir nuestro análisis en febrero de 2016 llegamos prácticamente a las mismas conclusiones.

En Santa Cruz de Tenerife, el precio de la vivienda usada siguió cayendo entre los años 2013 y 2015 un 16 % en datos de Fomento. La caída registrada en el último trimestre de 2015 ha hecho que la evolución durante el último año completo transcurrido haya sido de un -9 %. Lejos de los tímidos repuntes experimentados a nivel nacional.

- El precio medio del alquiler de vivienda bajó en esta capital un 21 % entre febrero de 2009 y febrero de 2016. Pero en los últimos doce meses ha repuntado casi un 6 %. Aquí sí se ha seguido la senda nacional.

PRECIO DEL ALQUILER DE VIVIENDA EN SANTA CRUZ DE TENERIFE Y ESPAÑA, €/m² AL MES



El precio medio del alquiler en S. C. Tenerife sigue la tónica general del país. En los últimos 12 meses repunta un 6 %. Datos de fotocasa.

Rentabilidad insuficiente

La tabla adjunta muestra una orientación sobre el precio medio por zonas para pisos equivalentes de unos 90 m², de segunda mano. Si tenemos en cuenta los gastos de la compra y una estimación prudente de los ingresos que podrían obtenerse por alquiler, observamos que la rentabilidad media por alquiler apenas superaría en el



mejor de los casos el 4 %. Algo que nos parece insuficiente para un inversor, dado el riesgo que aún persiste sobre el mercado inmobiliario, como muestra la reciente evolución local de los precios, antes comentada.

Sería necesario obtener una rebaja de un 35 % sobre los precios medios actuales, para que aparecieran como baratos barrios como el de la Salud, Somosierra o Vista Bella. Pero el Centro o Cabo Llanos seguirían siendo caros.

PRECIO, RENTA Y RENTABILIDAD DE LA VIVIENDA

Zonas	Compra (1)	Alquiler (2)	Rentabilidad (3)
Barrio de la Salud	107.000	468	4,2 %
Cabo Llanos, Muelle	221.000	803	3,5 %
Centro	160.000	511	3,1 %
Ifara, Anaga	158.000	548	3,3 %
Salamanca	158.000	625	3,8 %
Somosierra, Taco	88.000	373	4,1 %
Tome Cano	155.000	567	3,5 %
Vista Bella, Cruz	107.000	458	4,1 %

(1) En euros, precios medios estimados de compra con gastos e impuestos, para vivienda equiparable de 90 m². (2) Renta bruta mensual media en euros para alquileres en la zona en viviendas similares. (3) Rentabilidad anual neta estimada antes de impuestos.

Garajes

A los precios medios actuales, las plazas de garaje de las zonas de Somosierra y de Salamanca ofrecen rentabilidades interesantes. Siempre con las precauciones debidas: el interés por las plazas y su precio varían de unas calles a otras y en función de aspectos materiales particulares de la plaza. Cualquier decisión de invertir en plazas requiere un estudio concienzudo a pie de calle.

En el Centro habría que lograr un rebaja añadida de al menos un 15 % sobre los precios medios actuales, para que la rentabilidad fuera interesante.

FyC

Badajoz, recuperar el urbanismo

RECENTRAR EL URBANISMO es difícil. Se necesita la unión de los responsables políticos y una mayor participación popular. Badajoz quiere ser una capital moderna: tiene trabajo por delante.

El reto del Casco

La capital pacense cuenta con 150.000 habitantes y se desarrolla a ambos lados del río Guadiana. Históricamente, la ciudad no ha tenido una visión urbanística global y se enfrenta al reto de modificar situaciones muy consolidadas, al tiempo que contempla una expansión que trata de no caer en errores del pasado. El Plan urbanístico de 2007 reflejó la mentalidad expansiva del momento, hoy inviable. El Casco Histórico y el colindante Centro han sido objeto de actuaciones de renovación, pero queda mucho por hacer. La pretendida "rehabilitación integral" resulta muy complicada porque habría que actuar en muchas viviendas particulares y no se ve el modo de obtener financiación, más allá de algunos programas parciales de fondos europeos. Como en otras ciudades, no es realista pensar que los promotores privados inviertan masivamente en rehabilitación: tienen pocas expectativas de recuperar la inversión, dado que los gastos ligados a la rehabilitación suelen exceder los costes de una nueva construcción en terrenos recién urbanizados. Algunas actuaciones puntuales como el Campillo no acaban de arrancar y generan división de opiniones entre los ciudadanos (ver más adelante).

ALGUNOS DATOS SOBRE BADAJOZ CIUDAD

Indicadores	Badajoz	España
Tasa de paro 2015	28,4 %	22,1 %
Renta neta media anual de los hogares en 2013	27.124 €	26.775 €
Población mayor 65 años	15 %	18,5 %
Tamaño medio de hogares	2,68	2,51
Edad mediana de la población	39,9	42,3

Fuente: INE.

Encuesta de OCU

Tras visitar la ciudad, en enero de 2016 realizamos una encuesta telefónica entre 360 residentes en Badajoz, mayores de edad. Recogemos aquí las principales conclusiones del estudio. Vea el informe completo en www.ocu.org/inversiones. El porcentaje de quienes viven de alquiler es elevado, un 17 %. Hasta un 26 % de encuestados son propietarios de otra vivienda distinta de la habitual: un 11 % la posee en la misma ciudad, y la mitad

la tienen en alquiler. Al 52 % de encuestados le gustaría vivir en una vivienda unifamiliar. Los que optan por pisos, prefieren en un 90 % los bloques de seis o menos alturas. Si pudieran elegir su vivienda, un 54 % la elegirían en la ciudad pero fuera del Casco; un 30 % escogería una casa comprada en el Casco y rehabilitada, y otro 14 % se iría a vivir fuera del núcleo urbano.

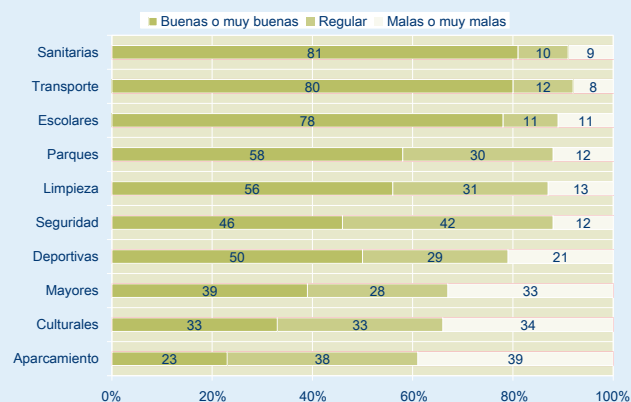
Mejorar la comunicación

Preguntados por sus prioridades para la ciudad, los pacenses señalan en primer término la rehabilitación del Casco Histórico, seguida de una mejora de las comunicaciones de la ciudad por tren y avión. A continuación, les gustaría contar con un buen carril bici en la ciudad, así como dotarla de más aparcamientos subterráneos. Les siguen en interés los proyectos de instalación de una plataforma logística, la terminación de la Ronda Sur, y en último término, construir nuevos puentes sobre el Guadiana. Ante una pregunta abierta de peticiones al alcalde por los ciudadanos, las respuestas más frecuentes se centran en el arreglo de las calles, la limpieza también de las que son menos céntricas y la necesidad de más aparcamientos públicos.

Servicios y dotaciones

Los servicios mejor valorados son los sanitarios (7,3 sobre 10), por encima de la media de las capitales estudiadas. También están por encima de la media el transporte público, los centros escolares y la limpieza. Por el contrario, está por debajo de la media la valoración de los servicios culturales, los de mayores y los deportivos. El aparcamiento también suspende pero está por encima de la media, con 4,8 sobre 10.

VALORACIÓN DE LAS DOTACIONES



Los centros culturales y de mayores suspenden en Badajoz.



Cuestiones que se discuten

- Respecto del polémico edificio de El Cubo, un 58 % de encuestados no son partidarios de demoler el edificio y proponen buscar una solución jurídica alternativa. Otro 29 % sí lo demolería.
- Respecto del Hospital provincial, solo un 3 % aboga por una hipotética demolición. Un 52 % quiere que se transforme en residencia pública para mayores, dada la enorme carencia en la ciudad, y otro 44 % daría otros usos al edificio reformado.
- En la zona del Campillo, un 47 % está a favor de parar cualquier actuación hasta que se aclare la presencia de restos arqueológicos. Otro 28 % prefiere empezar cuanto antes el proyecto de renovación propuesto por el ayuntamiento. Y un 19 % es partidario de hacer una consulta a todos los ciudadanos.
- El 62 % de encuestados permitiría la apertura de comercios en domingos y festivos, frente a un 27 % que se opone.

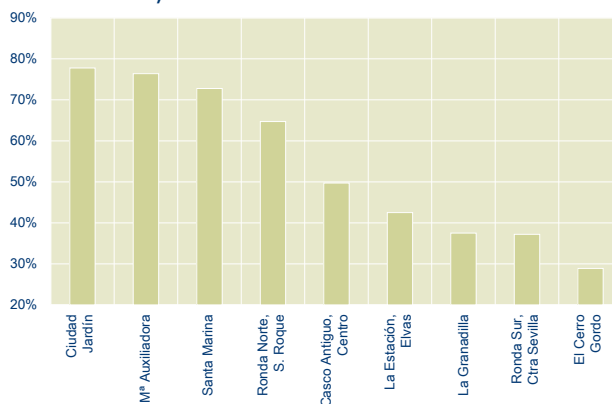
Barrios favoritos para vivir

La zona preferida para vivir por los pacenses es la de Ciudad Jardín - Pardaleras, con un 78 % de preferencias, aunque no destaca especialmente en la valoración de sus servicios. Le sigue la zona de María Auxiliadora (76 % de preferencias), la mejor puntuada en centros escolares, en parques y en seguridad. La zona de Santa Marina gusta al 73 % y destaca en limpieza, aunque está mal valorada en centros para mayores y en apar-

camiento. La zona del Centro y el Casco Antiguo gusta al 50 % de los encuestados. Se valora la oferta de transporte pero está comparativamente mal puntuada en dotaciones sanitarias y suspende en aparcamientos y centros deportivos. La zona de la Ronda Sur y carretera de Sevilla gusta al 37 %. Suspende en centros culturales y centros para mayores.

- De las zonas de nuevo desarrollo, la que más gusta es la Granadilla (38 % de preferencias). El barrio del Cerro Gordo gusta a un 29 % de encuestados; desconectado del núcleo urbano, tras la crisis cuenta con los precios más baratos. La zona que menos gusta es la del Cuartón Cortijo (14 % de preferencias).

BADAJÓZ, BARRIOS PREFERIDOS PARA VIVIR

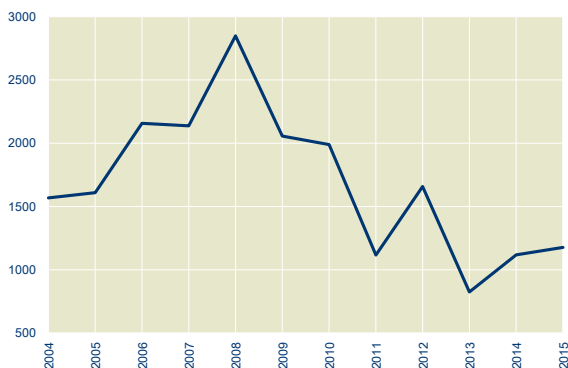


La preferencia se indica en porcentaje de a quienes gustaría vivir en cada zona.

Precio de la vivienda y barrios

Según Fomento, el precio de la vivienda usada cayó en Badajoz un 5 % entre 2013 y 2015, pero en los últimos doce meses ha mostrado un tímido repunte del 2,5 %. La proporción de VPO en la ciudad es muy alta.

NÚMERO DE VIVIENDAS VENDIDAS EN BADAJOZ



Tras tocar fondo en 2013, el número de ventas parece haber repuntado ligeramente en 2014 y 2015.

- El precio medio del alquiler ha bajado un -14 % entre enero de 2011 y febrero de 2016. En los últimos doce meses ha subido un 3 %, según Fotocasa. Existe poca diferencia de rentas medias entre barrios.
- La siguiente tabla muestra una orientación del precio medio de venta y alquiler para pisos de unos 90 m², junto a la rentabilidad neta estimada por alquiler.

PRECIO, RENTA Y RENTABILIDAD DE LA VIVIENDA

Zonas	Compra (1)	Alquiler (2)	Rentabilidad (3)
Centro, Casco Antiguo	130.000	465	3,4 %
Ronda Sur, Ctra. Sevilla	91.500	377	4,0 %
Vaguadas, H. Rosales	134.000	425	3,0 %
La Estación, Av. Elvas	110.000	385	3,4 %
M ^a Auxiliadora	132.300	400	2,9 %
Ciudad Jardín	122.300	362	2,8 %
Ronda Norte, S. Roque	96.500	380	3,8 %
Santa Marina	114.300	422	3,5 %

(1) En euros, precios medios estimados de compra con gastos e impuestos, para vivienda de 90 m². (2) Renta bruta mensual media en euros para alquileres en la zona en viviendas equiparables. (3) Rentabilidad anual neta estimada, antes de impuestos.

Plazas de garaje

Parece existir una clara necesidad de garajes. Un 34 % de encuestados dice necesitarla, aunque solo un 11 % del total piensa adquirir una, y otro 8 % va a alquilarla próximamente. La siguiente tabla muestra una referencia de los precios medios de mercado que hemos encontrado para la compra y alquiler de plazas de garaje por barrios en la ciudad. En algunos casos el número de muestras encontrado para el estudio es reducido, por lo que hay que ser cautos con los datos y

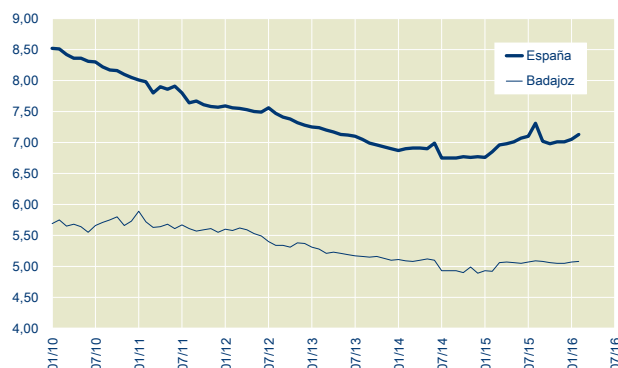
recordar que los precios de las plazas varían entre calles cercanas e incluso dentro de una misma calle. No existe problema de aparcamiento en las zonas de La Estación y Avenida de Elvas, ni en las Vaguadas. El problema es más acuciante en el Casco Antiguo, el Centro y en Santa Marina.

PRECIO, RENTA Y RENTABILIDAD DE GARAJES (1)

Zonas	Precio	Renta	Rentabilidad
Centro, Casco Antiguo	24.200	63	2,5 %
Ronda Sur, Ctra. Sevilla	16.200	55	3,3 %
Vaguadas, H. Rosales	10.800	47	4,2 %
La Estación, Av. Elvas	13.500	51	3,6 %
M ^a Auxiliadora	15.000	52	3,3 %
Ciudad Jardín	16.800	55	3,2 %
Ronda Norte, S. Roque	8.500	48	5,4 %
Santa Marina	16.600	63	3,6 %

(1) Precios medios estimados de compra y de alquiler mensual, en euros. La rentabilidad tiene en cuenta los gastos, no los impuestos.

PRECIO DEL ALQUILER DE VIVIENDA EN BADAJOZ Y ESPAÑA, EN €/M² POR MES



El alquiler repuntó un 3 % en 2015.

Conclusión y consejos

A los precios actuales, no encontramos oportunidades de inversión en vivienda en Badajoz. De las tres zonas con más preferencias, sería necesaria una rebaja del 40 % sobre el precio actual para que apareciera como correcta la zona de Santa Marina. Solo en la zona de Ronda Sur bastaría con una rebaja del 30 % para encontrar oportunidades, pero se trata de una zona que gusta solo al 37 %.

En cuanto a garajes, con los precios medios obtenidos, podría obtenerse una buena rentabilidad en las zonas de la Ronda Norte y San Roque, y en Huerta Rosales. En todo caso, siempre debe comprobar muy bien su situación, seguridad, garantías de cobro, etc.; la rentabilidad económica es solo uno de los aspectos de una inversión a largo plazo como es la inmobiliaria. En el Centro no interesaría adquirir una plaza de garaje a menos que obtenga un 35 % de rebaja sobre el precio medio. En María Auxiliadora y en la zona de la Estación bastaría con una rebaja del 20 %.

des de bienes) de garantizar las sumas adelantadas nace desde la obtención la licencia de edificación. Se debe garantizar todo el dinero adelantado cuya aportación pueda acreditarse, incluidos los impuestos aplicables y el interés legal del dinero. Se garantiza hasta la fecha prevista de entrega de la vivienda. La garantía puede tener la forma de un seguro de caución (póliza individual para el comprador) o de un aval bancario.

Cómo proceder

Hay que estar atento. Si la vivienda no se inicia o no se termina en el plazo previsto, el comprador puede optar entre conceder una prórroga (ojo, también de la garantía) o pedir la resolución del contrato. En este último caso, debe requerir de modo fehaciente al promotor para la devolución de las cantidades aportadas

y su interés. Si en 30 días, no se procede a la devolución, el comprador puede dirigirse a la aseguradora o al banco avalista, según el caso. Por tanto ya no puede exigirse el aval directamente al banco o el seguro a la aseguradora (antes sí). Y además el aval **caduca** y el seguro prescribe si en el plazo de dos años desde el incumplimiento por el promotor, el comprador no le ha requerido para resolver el contrato y exigir la devolución de la suma anticipada.

Datos en el contrato

El contrato de compra debe incluir esta obligación de devolución de cantidades, así como la referencia al seguro o al aval bancario que lo garantiza. Hay que identificar la cuenta para hacer los ingresos, y entregar al comprador un documento que acredite la garantía individualizada. La garantía se can-

cela cuando se expida la cédula de habitabilidad o licencia de primera ocupación, y el promotor acredite la entrega de la vivienda, o el comprador rehúse recibirla.

Poner una vela

El resultado final no es tan garantista como pudiera esperarse. Si usted decide comprar una vivienda sobre plano – algo que no recomendamos– debe extremar la precaución para preservar sus derechos. Además, no olvide otra modificación legal reciente– esta vez en el código civil – que reduce sus posibilidades de defensa: el plazo para ejercer la acción personal de responsabilidad contractual frente al promotor es ahora de cinco años, en lugar de quince. Si de verdad quiere comprar una vivienda ahora, es probable que encuentre una mejor opción en casas ya terminadas y rebajadas. FyC

Tendencias en los precios de la tierra en España

LA EVOLUCIÓN del precio de la tierra es dispar en función del cultivo y de las comunidades autónomas donde predominan unos u otros. Pero la tendencia del dato oficial ha recuperado el camino ascendente.

Poca información

En 2015 se registró un aumento anual del 6,5 % de ventas de terre-

nos rústicos en nuestro país. En Castilla y León se produjeron el 17 % de las ventas totales aunque cuenta con el 22 % de superficie de tierras del país. Los otros dos grandes mercados fueron Andalucía y Castilla La Mancha, ambas con 16 % de ventas. Desde 2012 la cifra de ventas aumenta poco a poco sin llegar a los niveles de 2007. El principal modo de transmi-

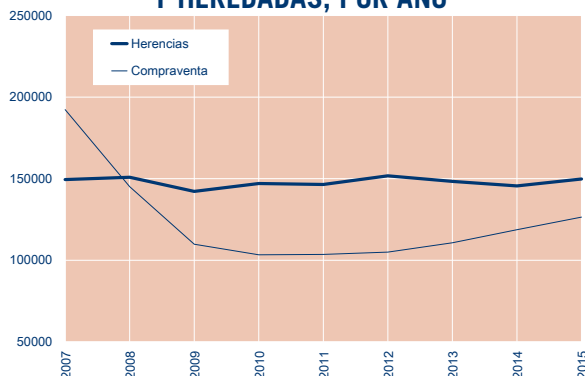
sión de fincas rústicas en España sigue siendo la herencia.

- Un problema persistente es la falta de información sobre precios y sobre la disponibilidad de fincas en venta. La estadística oficial de precios medios la publica el Ministerio de Agricultura una vez al año, y con cerca de doce meses de retraso. Pero esos datos pueden servir para ver tendencias. El último disponible es el informe de 2014. Ese año el valor de la tierra subió de media un 1,7 %, frente a los descensos de 2012 y 2013.

Cultivos y zonas

Por cultivos, en 2014 bajó la tierra destinada a cítricos (-7,2 %) y subieron otros frutales, los viñedos, el olivar y sobre todo las tierras de labor de regadío (+6 %). Destaca la subida media de precios en Aragón (25 %), por las tierras de labor de regadío y secano y los frutales de fruto seco de secano; y el descenso en Can-

FINCAS RÚSTICAS VENDIDAS Y HEREDADAS, POR AÑO



Las herencias superan a las ventas.

tabria (-11 %) y Comunidad Valenciana (-6 %).

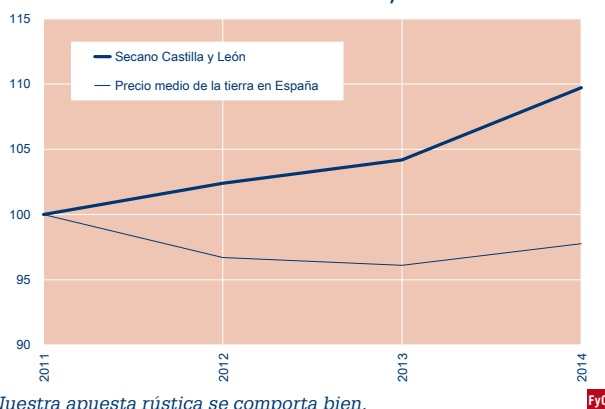
Las tierras de labor de secano se apreciaron de media un 2,7 % en 2014, destacando la subida en Aragón (14 %) y en Castilla y León (5 %).

Cartera recomendada

Estas últimas, las tierras de secano en Castilla y León son nuestras preferidas para quien opte por este tipo de inversión a muy largo plazo, lejos de impulsos especulativos. Incluso en años de crisis han mostrado una estabilidad destacable. Integran la

parte de inversión recomendada a fincas rústicas dentro de una cartera global y diversificada, destinada a quien invierta a largo plazo introduciendo inmuebles en dicha cartera. Vea en página 4 la distribución de estas carteras, donde las fincas rústicas tienen un lugar destacado.

PRECIO DE TIERRAS DE SECANO EN CASTILLA Y LEÓN Y PRECIO MEDIO DE LA TIERRA EN ESPAÑA, BASE 100



Nuestra apuesta rústica se comporta bien.

FyC

Plusvalía: si no hay incremento de valor, no se paga

LOS TRIBUNALES SON cada día más claros sobre el hecho de que si el valor del suelo ha bajado, no debe pagarse el Impuesto sobre Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana. Pero los funcionarios municipales siguen en sus trece, con apoyo de la Dirección de Tributos. Vea qué hacer.

Aumento de valor

La Ley de Haciendas Locales dispone que el Impuesto Municipal sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (en adelante IIVTNU) grava el incremento de valor que experimente un terreno urbano en el transcurso del tiempo en que ha estado en poder de quien lo transmite. El objeto de este impuesto, su justificación, es que el contribuyente debe pagar un impuesto porque se ha puesto de manifiesto esa capacidad contributiva concreta.

Sobre el modo de calcular el impuesto, la norma señala que la base imponible es el incremento de valor que se calcula teniendo en cuenta el valor catastral del suelo en el momento de la transmisión y un porcentaje que varía según los años pasados en poder del transmitente. Los años se redondean por defecto y no se puede tomar menos de 1 año ni más de 20.

Si el valor disminuye

Lo lógico es pensar que cuando no hay incremento del valor al transmi-

tir un inmueble urbano, no hay que pagar el impuesto. Sin embargo, las Haciendas municipales parece que no comparten este criterio. Porque, con independencia de la realidad del mercado del suelo, la "fórmula" prevista por el legislador para hacer las cuentas siempre da como resultado un incremento.

En esta situación se encontró un contribuyente que vendió un inmueble en La Rioja y consideró que no tenía que abonar el IIVTNU porque desde su compra había perdido valor. A pesar de ello, el ayuntamiento le exigió más de 10.000 euros al entender que desde la adquisición, el inmueble había experimentado un incremento del valor de más de 34.000 euros. El contribuyente tuvo que recurrir en la vía contencioso administrativa. Finalmente, el Tribunal Superior de Justicia de La Rioja (TSJ La Rioja 01/10/2015) determinó que si el valor de mercado del suelo durante el período de propiedad había disminuido, no se cumplía el hecho imponible del impuesto, por

lo que no se podía cuantificar su base imponible aplicando el valor catastral. Es decir: si no hay incremento de valor real, no hay hecho imponible y no hay por qué aplicar las fórmulas de cálculo de la normativa.

Criterio judicial

Tras analizar las pruebas periciales (informes de arquitectos), el Tribunal estimó el recurso del contribuyente al considerar que no había existido incremento de valor y por tanto la venta no estaba sujeta al Impuesto. Tenga en cuenta esta sentencia si su caso es parecido y no olvide que para los recursos en vía administrativa no será necesario contar con abogado, pero sí lo necesitará si tiene que recurrir en la vía judicial. Como decimos, muchos ayuntamientos no hacen caso de las sentencias como esta que se han dictado últimamente, y fuerzan al contribuyente a pleitear.

FyC

URBANISMO Y CONSTRUCCIÓN

Defectos en la construcción

EXISTEN varias vías de reclamación. Importa asesorarse bien y no dejar pasar los plazos. La prueba pericial puede ser clave. Si puede, únase a otros para reclamar.

Grietas, fisuras, humedades

Si adquiere una casa y al poco tiempo aparecen defectos debe reaccionar con rapidez. Su protección jurídica va a depender de si el inmueble es nuevo o usado, de la fecha de su construcción y venta, del tipo de defecto, su gravedad y su causa. Cada caso requerirá de un estudio, pero sepa que hay plazos cortos que pueden arruinar su reclamación. En principio, el comprador de una casa usada tiene seis meses para reclamar al vendedor por la existencia de los llamados vicios ocultos. Mientras que el comprador de una vivienda nueva o de reciente construcción está protegido por unos plazos especiales en función del tipo de defecto (vea más adelante).

- Si los defectos son comunes a varias viviendas de una comunidad de propietarios o a sus zonas comunes, la reclamación puede hacerse de modo conjunto, bien por la comunidad, bien por un grupo de propietarios. Ponerse de acuerdo es el mejor modo de ahorrar gastos del proceso judicial (abogado, peritajes).

Algunos ejemplos reales

Los tribunales han declarado defectos de construcción casos como estos: fisuras en fachadas, instalaciones que no funcionan, desprendimiento de pintura, oxidación de barandillas, manchas de humedad, rampas que no son antideslizantes, insuficiente iluminación de exteriores, irregularidades en el revestimiento del techo, mal funcionamiento de la chimenea, fisuras de largo recorrido en escayola, humedades en dormitorio por crearse un puente térmico por cambio de material y de espesor en ventanas, inadecuación a las normas de aislamiento térmico y acústico, una puerta de entrada 5 mm más pequeña que el marco, por lo que entra luz y aire... o baldosas que suenan a hueco en el alicatado del baño. Aunque aún no se hayan caído, los peritos lo consideran defecto constructivo porque les falta superficie de sujeción con el soporte y es previsible que ante un cambio térmico se desprendan.

- Es clave asesorarse bien: hay que probar el daño y elegir una estrategia que va a depender de las opciones legales vivas en ese momento, y de la solvencia de los actores frente a los que vayamos a reclamar.

Plazos de la garantía

Desde el año 2000 está vigente la Ley de Ordenación de la Edificación (LOE), que establece unos plazos de garantía para los propietarios y adquirentes de edificaciones, según el daño material sufrido:

- Diez años para los defectos estructurales: afectan a la cimentación, vigas, forjados, muros de carga, etc.
- Tres años para defectos que afecten a la habitabilidad del inmueble: aislamiento, goteras, funcionamiento de las instalaciones, calefacción, etc.
- Un año para los defectos de acabado, de los que responde el constructor.

- Esos plazos comienzan a correr desde la fecha del certificado final de obra. Una vez constatado un defecto dentro de esos plazos de garantía, el propietario tiene **dos años** para hacer la reclamación al agente o agentes que hayan intervenido. Después, se acabó. Esta puede ser una de las claves del procedimiento: argumentar a partir de cuándo debe contarse el plazo de dos años. Por ejemplo: en los daños que son continuados, como puedan ser las filtraciones, el plazo de prescripción no comienza a contar hasta que se conoce plenamente su alcance y causa.

A quién reclamar

La LOE enumera la lista de agentes que intervienen en la edificación y delimita sus funciones. En principio, conviene dirigir la reclamación— además de al promotor — al agente directamente implicado (el arquitecto si es un problema de proyecto, el aparejador si es problema de control de ejecución, el constructor por la ejecución, etc.), pero como no siempre sabemos quién es el responsable, se puede demandar a distintos agentes. El problema de hacerlo es que si el juez absuelve de culpa a alguno de ellos, ya no habrá imposición total de costas. Atención: para interrumpir la prescripción frente a uno de los actores, hay que hacerle una reclamación expresa (burofax) a esa parte. No basta decirle que “venga a ver los defectos”.

El seguro obligatorio en nuevas

Hasta la fecha, solo es obligatorio que el promotor contrate un seguro para cubrir los daños materiales de tipo estructural, por diez años. Son asegurados los sucesivos adquirentes del inmueble. Este seguro debe figurar en la escritura de declaración de obra nueva del inmueble.

Si usted compra un inmueble dentro de los diez primeros años de construcción, exija la documentación relativa a este seguro. La compañía está obligada a atender la reclamación del asegurado (el adquirente), pero puede intentar probar que el daño no está causado por un defecto constructivo de tipo estructural, sino por otra causa: falta de mantenimiento, intervención de un tercero (por obras cercanas, por ejemplo). Al comprar una vivienda deben hacerle entrega del Libro del Edificio, que se supone contiene toda la información relevante: el acta de recepción de las obras, la lista de agentes intervinientes, los datos del seguro. Las comunidades autónomas lo regulan pero no existe un gran control de su entrega.

Incumplimiento contractual: 5 años

Al margen de esas garantías específicas para defectos constructivos, el comprador del inmueble puede exigir al vendedor su responsabilidad por incumplimiento del contrato de venta. El promotor o el constructor incumple el contrato si no entrega la vivienda en condiciones de ser habitada o si utiliza unos materiales distintos de los ofertados en el contrato, sean defectuosos o no, si la diferencia es relevante (en calidad, precio, durabilidad, etc.). También si no se han ejecutado partidas que sí estaban en el proyecto o memoria de calidades. Algunas sentencias han considerado incumplimiento contractual la aparición de grietas en el edificio, debidas al sistema constructivo utilizado.

Con independencia de cuándo se haya construido un inmueble, constituye un incumplimiento contractual la entrega de un inmueble que resulte inhabitable, es decir que frustre la finalidad perseguida por la compraventa. En ese caso el comprador podría pedir la resolución del contrato con devolución de las cantidades pagadas, o la reparación.

- Históricamente, el plazo para reclamar el incumplimiento contractual era de 15 años, pero aquí se ha producido una reciente novedad de calado. Para viviendas entregadas desde el 7 de octubre de 2015 el plazo para la acción de incumplimiento contractual es ahora de 5 años. Para las anteriores hay un plazo transitorio que termina en todo caso el 7/10/2020.

Vicios ocultos

Si la vivienda usada presenta unos vicios desconocidos por el comprador que no la hacen inhabitable pero que le restan valor, estamos ante lo que se denominan vicios ocultos, donde el plazo para reclamar al vendedor es de **seis meses** desde la venta. Aquí puede pedirse bien que se repare el defecto o bien que se reintegre la parte del precio que cubra esos defectos. Ejemplos: existencia de humedades, termitas que no afectan de modo general..., pero no lo es tener que cambiar la instalación eléctrica en una vivienda de más de 30 años.



- No obstante, si aún siguen vigentes los plazos de garantía de la edificación también puede reclamar a los agentes que intervinieron según el tipo de defecto.

Pisos “nuevos” de entidades

Hoy es fácil encontrar ofertas de pisos que nunca se han vendido, pero que fueron terminados hace años. Muchos son propiedad de entidades financieras, adquiridos de promotores que entraron en concurso de acreedores o que sencillamente han desaparecido y a los que resulta difícil o imposible exigir ahora responsabilidades. Aunque el precio pueda ser un atractivo, es muy importante aclarar antes la situación de las garantías por defectos constructivos: cuáles están vigentes en el momento de la compra, datos del seguro decenal, fecha de la certificación de fin de obra, existencia de licencia de primera ocupación. No se fíe, exija toda la información al vendedor y su compromiso escrito de reparar los defectos. Una vez que usted haya pagado, será mucho más difícil.

Si no preguntas, no dicen nada

Nos hemos interesado por tres ofertas de pisos de *Solvía* en Madrid. Son inmuebles no vendidos hasta ahora pero cuya construcción no es reciente. En ningún caso nos informan motu proprio del estado de las garantías por posibles defectos. Al preguntar, nos dicen que una de las promociones se terminó en 2009, y otra en 2008, por lo que los plazos legales respecto de acabados y de problemas de habitabilidad están ya pasados. Y la cobertura del seguro decenal está vigente por poco tiempo. Insistimos en preguntar y nos responden de palabra recalcando que ellos “solo” comercializan los pisos y que se entregan “revisados”. Sobre los acabados, indican que se comprometen a reparar los defectos que se encuentren en la entrega y “unos meses después”. Sobre instalaciones, también se comprometen de palabra a arreglar posibles defectos (“no hay plazo cerrado”), aunque desconocemos si el compromiso se incluiría en el contrato de venta. **Fyc**

SEGUROS Y PRÉSTAMOS

Mejores seguros para el arrendador

LE OFRECEMOS un buen seguro de impago de rentas y el análisis de las mejores pólizas del mercado para una protección integral.

Póliza de impagos para socios

En respuesta a una repetida demanda, OCU ha negociado para sus socios una póliza de seguro de impago de las rentas y de protección jurídica al arrendador para conflictos derivados del contrato de alquiler de vivienda. Es la póliza *Mutua Alquiler*, de Mutua de Propietarios, destinada a asegurar alquileres de vivienda habitual a un precio muy competitivo para estas dos garantías: la de impago de rentas y la protección jurídica



del arrendador. La primera cubre la totalidad de la renta mensual hasta 3.000 euros mensuales. Tiene una franquicia de 1 mes y cubre un máximo de 12 mensualidades de

alquiler. No cubre los impagos de suministros (como agua, luz y gas). Si el arrendador ha iniciado las acciones judiciales de desahucio del inquilino y se hallan en trámite, podrá pedir que se le vayan adelantando las cantidades impagadas a partir de la cuarta renta impagada, sin necesidad de esperar a la sentencia del juicio de desahucio. La protección jurídica del arrendador cubre los conflictos derivados del contrato de alquiler, como por ejemplo los desahucios por impago de rentas o reclamaciones por obras no consentidas.

Condiciones y prima a pagar

La póliza asegura los alquileres de vivienda habitual. No se puede contratar para alquileres de temporada, de viviendas secundarias, de locales de negocio, de fincas rústicas, o de inmuebles que carezcan de las condiciones legales de habitabilidad. La **prima** equivale al 2,30 % de la renta anual, siendo la prima mínima de 128,38 euros, que correspondería a una renta mensual de 465,15 euros. Se aplicará una bonificación de un 5 % por no haber declarado siniestros en la anualidad precedente. La bonificación se aplicará a partir de la primera renovación anual de la póliza y se mantendrá siempre que no se declaren siniestros. La bonificación acumulada máxima en la póliza será del 5 %. Si se rescinde el contrato de alquiler antes de la finalización del periodo

de cobertura del seguro, Mutua de Propietarios devolverá la prima no consumida en esa anualidad, salvo en la primera anualidad en la que devolverá un máximo de 6 meses de prima no consumida.

Cómo informarse y contratar

El socio de OCU puede informarse de las condiciones del seguro y requisitos que deben cumplir los inquilinos, dirigiéndose al Servicio de atención al cliente de Mutua de Propietarios, por teléfono (93 487 30 20) o por email: csc@mutuadepropietarios.es. Para contratar la póliza el arrendador deberá adjuntar su DNI escaneado y remitir copia de los documentos de los inquilinos objeto de seguro, para que Mutua de Propietarios pueda realizar el estudio previo de solvencia. La aseguradora comunicará al solicitante la aceptación o rechazo del expediente según su normativa de suscripción en un plazo máximo de 2 días laborables desde la recepción de la totalidad del expediente. El arrendador recibirá la aceptación o denegación del riesgo. Si es positivo, después hay que enviar a la compañía el contrato de alquiler firmado por las partes y facilitar los datos del asegurado (cuenta bancaria), para que Mutua de Propietarios emita la póliza.

Si quiere protección completa

El propietario de una vivienda arrendada corre otros riesgos en relación con el arrendamiento. Puede protegerse de ellos a través de una buena póliza de seguro de hogar para arrendadores. Repasamos los principales riesgos que puede convenir asegurar:

- El **continente** o elementos fijos de la edificación. El **contenido** o mobiliario interesará asegurarlo sólo si pertenece al propietario y tiene cierto valor. Su prima es elevada. Pero compruebe que prescindir del contenido no le impida incluir otras coberturas interesantes, por ejemplo relacionadas con la responsabilidad civil.
- Los **actos vandálicos** del inquilino. No todos los seguros de hogar para arrendadores incluyen de oficio esta cobertura. Los socios de OCU pueden contratarla como opcional en el seguro de Mutua Alquiler.
- La **responsabilidad civil (RC) como propietario**, por daños a otros vecinos o a la comunidad, originados por ejemplo por incendio o fugas de agua en las instalaciones del casero. Recomendamos asegurarla por al menos por 300.000 euros. La **RC como arrendador** cubre posibles daños al inquilino por sucesos ocurridos en su vivienda, de los que sea responsable el arrendador. Esta cobertura se diferencia de la anterior porque aquí la responsabilidad deriva del contrato de alquiler.

Incluye la responsabilidad subsidiaria del arrendador por daños que cause el inquilino.

– La **protección jurídica del propietario**. Comprende tanto su defensa cuando otros (los vecinos, la comunidad, terceros perjudicados) le reclamen a usted, como para las acciones que tenga que iniciar por los perjuicios y daños que éstos puedan causarle. La **protección jurídica del arrendador** cubre las reclamaciones judiciales que deba realizar al inquilino, o su defensa en caso de ser demandado por aquel.

– La **asistencia en el hogar**. Su compañía le pone en contacto con profesionales para arreglar averías que no están cubiertas por el seguro. Las tarifas suelen ser precios concertados y a veces incluyen los gastos de desplazamiento o un tiempo de la mano de obra.

Comparativa de pólizas

Hemos hecho un estudio de 20 pólizas de 14 diferentes compañías para saber qué ofrecen hoy las aseguradoras a los arrendadores. A todas les planteamos el mismo supuesto: alquiler de un piso para vivienda habitual en el que se quiere asegurar una responsabilidad civil por 300.000 euros, continente para una superficie de 94 m² y 20.000 euros de contenido arrendado. La renta es de 1000 €/mes, y el piso se reformó totalmente hace 15 años, situado en Madrid.

Puede consultar la comparativa completa en www.ocu.org/inversiones. Observamos que las compañías ofrecen productos con distintas coberturas, que muy raramente incluyen todos los riesgos que afectan al arrendador. Existen tres grupos de pólizas:

a) Pólizas de hogar para la vivienda arrendada, con coberturas de continente, contenido, RC y protección jurídica del propietario y RC del arrendador. Solo algunas ofrecen la garantía frente a actos vandálicos del inquilino. La mejor del análisis es la de Atlantis Hogar Total, y la compra maestra sería la de Generali Hogar.

MEJORES PÓLIZAS DE SEGURO DE HOGAR PARA ARRENDADORES

Póliza	Calificación (1)	Prima (2)
Atlantis Hogar Total	84	223
Allianz Hogar	67	187
Cat. Occidente Familia Hogar	67	153
Reale Alquiler (sin impago)	67	192
Generali Hogar	67	133
Pelayo Compromiso	66	221
Santa Lucía Hogar Plus	65	204
Mapfre Combinado del Hogar	63	210
Ocaso Hogar Alquiler	62	281

(1) Calificación sobre 100. Se han valorado las coberturas ofrecidas (75 % de la puntuación total) y el Índice de satisfacción del cliente con la compañía (25 % de la puntuación total), según encuesta de OCU. (2) Prima anual en euros para el caso estudiado. Enero 2016.

b) Pólizas para completar el seguro de la vivienda arrendada: protección jurídica del arrendador e impago. Algunas incluyen actos vandálicos y protección jurídica para el propietario. En otras es opcional.

MEJORES PÓLIZAS DE SEGURO DE IMPAGO Y PROTECCIÓN JURÍDICA DE ARRENDADORES

Póliza	Calificación (1)	Prima (2)
Mutua Alquiler + vandalismo	78	313
Arag Alquiler	78	541
DAS impago alquiler	74	570
Cat. Occidente Protección Integral (3)	74	488
Sta. Lucía Alquiler Protec. Total (3)	68	594
Caser Protección Alquileres (3)	66	486
Mapfre Protección Alquileres (3)	64	650

(1) Ver nota de la primera tabla. (2) Prima anual en euros para el supuesto estudiado. Enero 2016. (3) No incluye protección jurídica al propietario (sí al arrendador).

c) Pólizas completas. Como no incluyen siempre todo o son muy caras, hemos estudiado también combinaciones de varias pólizas para cubrir todas las garantías, incluido el impago. La mejor opción del análisis y compra maestra es la combinación de la póliza de Atlantis Hogar Total y la de Mutua Alquiler.

MEJORES PÓLIZAS O COMBINACIONES PARA LA PROTECCIÓN MÁS COMPLETA DEL ARRENDADOR

Póliza	Calificación (1)	Prima (2)
Atlantis Hogar Total + Mutua Alquiler	88	500
Generali Hogar + Mutua Alquiler	69	446
Cat. Occidente Hogar + Mutua Alquiler	68	466
Reale Hogar Alquiler	67	1.205
Cat. Occidente Hogar + Protec. Integral	66	667
Allianz Hogar + Impago	66	751
Santa Lucía Completa	65	798
Caser Hogar + Mutua Alquiler	64	453
Mapfre Completo	63	770

(1) Vea nota de la primera tabla. (2) Prima en euros para el supuesto estudiado. Enero 2016.

Consejos

Podemos reducir el riesgo de impago mediante una buena selección de inquilinos, el uso de un buen contrato y un seguimiento diligente de la vida del alquiler. Pero eso no elimina el riesgo. El seguro de Mutua Alquiler es una opción que aporta seguridad a buen precio, y es menos limitativo para el inquilino que la exigencia de un aval bancario. Puede proponerlo a su inquilino como condición de acceso. Respecto del coste, valore si exigírselo aparte o incluirlo en la renta. En todo caso mejor que sea usted quien lo pague cada año a la aseguradora, para estar más seguro.

FyC

VIVIR EN COMUNIDAD

Reparto de cuotas en la comunidad

VEA LAS REGLAS, las excepciones, el modo de corregir injusticias y los consejos para una vida en la comunidad con menos sobresaltos.

La regla general de reparto

La Ley de Propiedad Horizontal (LPH) permite a las comunidades de propietarios fijar su sistema de reparto de los gastos comunes. Ese reparto se suele recoger en la escritura de constitución de la comunidad y en los estatutos. Por defecto, el sistema de reparto se corresponde con el porcentaje o cuota que cada vivienda, local o garaje representa en el conjunto de la comunidad, y que se expresa en tantos por ciento. Esa cuota se calcula con base en factores como la superficie útil de cada piso o local en relación con el total del inmueble, su emplazamiento interior o exterior, su situación y el uso que se presuma racionalmente que va a efectuarse de los servicios o elementos comunes. Las cuotas las suele establecer el titular único del edificio en su construcción, y su modificación requiere del acuerdo unánime de todos los propietarios. Además de en los estatutos, la cuota se hace constar en la escritura de transmisión de la propiedad y puede consultarse en la información registral del inmueble.

Una cuestión previa

Previo al reparto de gastos por cuotas está la cuestión de entre quiénes debe repartirse determinado gasto. Por ejemplo, los estatutos deben dejar claro si los propietarios de locales participan en los gastos de portería y escalera o ascensor. O si los gastos relativos al garaje se reparten solo entre los propietarios de plazas de garaje. O cómo se reparten los gastos comunes en una comunidad formada por más de un edificio: portería, jardín, limpieza, iluminación, etc. Hay estatutos que detallan el reparto y otros que solo recogen normas genéricas. No dé por hecho que este reparto se hace correctamente. Si observa que se está haciendo de modo contrario a lo marcado en estatutos, pida a la Junta que se corrija el reparto. Esta corrección de un error de reparto no requiere de mayorías especiales para aplicarse. Por ejemplo, si durante años los propietarios de locales no han contribuido a los gastos de portal y escalera sin que los estatutos prevean esa exención ni haya habido acuerdo válido posterior adoptado en ese sentido, cualquier propietario puede pedir que se corrija ese reparto "acostumbrado". Lo que sí requiere de unanimidad es acordar un cambio del criterio marcado en los estatutos.

Reglas generales y excepciones

Una regla general a conocer es que la no utilización de un servicio común por un vecino no le da derecho a no contribuir a ese gasto. Distinto es el caso de que uno o varios vecinos no puedan hacer uso de determinado servicio por no estar disponible. En ese caso es claro que no deberían contribuir al gasto. Por ejemplo, si el ascensor no llega hasta la planta de garajes.

Conviene que las exenciones estatutarias de contribución a gastos sean lo más claras posibles. Durante un tiempo, los tribunales entendieron que si la exención del gasto era genérica, afecta al mantenimiento de ese servicio pero no a su sustitución. Desde hace pocos años, la regla de interpretación judicial ha cambiado: si la exención del gasto no precisa nada, se entiende que incluye tanto el mantenimiento como la sustitución de un servicio, por ejemplo el ascensor.

De todos modos, en estas materias existe cierta casuística en el reparto de gastos entre subcomunidades, en gastos que aparentemente solo benefician a un grupo de propietarios pero que en algunos casos deben pagar todos. Por ejemplo, la subcomunidad del garaje debe contribuir a los gastos generales del edificio, salvo las excepciones expresamente recogidas.



Obras y derramas extraordinarias

La LPH recoge una serie de reglas especiales sobre mayorías para la adopción de acuerdos de determinadas obras. Por ejemplo, para la instalación de un ascensor basta el acuerdo de la mayoría de propietarios y de cuotas de participación, incluso en el caso de que la obra implique alguna modificación del título constitutivo de la comunidad. Pues bien, esa misma mayoría que está

legitimada para acordar la realización de la obra, está igualmente legitimada para acordar el reparto del gasto que suponga. Es la doctrina del Tribunal Supremo: para la adopción de los acuerdos que se hallen directamente asociados al acuerdo de instalación del ascensor, aunque impliquen la modificación del título constitutivo, o de los estatutos, se exige la misma mayoría que la Ley de Propiedad Horizontal exige para tal acuerdo.

Es decir, para determinadas derramas, la Junta puede acordar un reparto diferente al previsto en estatutos, sin necesidad de unanimidad. Así, puede acordar que los propietarios de locales queden exentos del gasto, o que el reparto del gasto del ascensor nuevo no se haga por las cuotas previstas en estatutos sino por otros criterios amparables por la ley, como el reparto por alturas. O que se compense de determinada forma (por ejemplo con la exención de gastos de mantenimiento y reparaciones) a un propietario que haya visto afectada su parte privativa como consecuencia de la instalación del ascensor. Si usted es objeto de algún acuerdo de exención de este tipo, conserve la copia del acta de la junta que lo acordó, porque años más tarde alguien podría ponerlo en tela de juicio.



Qué hacer si no está de acuerdo

- Si mi comunidad no está aplicando el sistema de reparto que figura en estatutos o la Ley, quien se sienta perjudicado debe proponer a la junta que comience a aplicarse el sistema acordado. Para esto no se requiere mayoría especial. Si la junta rechaza la propuesta, solo nos queda votar en contra e impugnar judicialmente el acuerdo después, si las cuantías en juego merecen la pena.
- Si el problema es que pensamos que el sistema recogido en los estatutos es contrario a la Ley, arbitrario o que perjudica sin motivo a determinados propietarios, la solución pasa otra vez por hacer la propuesta de corrección a la Junta. Pero aquí sí será necesaria la unanimidad. Si no se diera, serán los jueces quienes decidan, a instancia de quien se sienta perjudicado por la decisión que se adopte.

- Si una junta acuerda un reparto de gastos determinado que nosotros estimamos contrario a la Ley o a los estatutos, debemos votar en contra en esa junta y luego impugnar el acuerdo ante los tribunales. No basta con quedarse esperando, afirmando que el reparto es injusto o ilegal. El plazo para impugnar acuerdos ilegales o contrarios a estatutos es de un año. Lógicamente, antes de llegar a eso conviene esforzarse en exponer ante el presidente y el resto de propietarios las razones por las que consideramos que el reparto no es legal y el perjuicio económico que supone para los propietarios afectados.

Consejos prácticos

Una cosa es la Ley y otra la vida. Conviene conocer con exactitud sus derechos en la comunidad. Pero a efectos prácticos siga estos consejos:

- participe activamente en las decisiones de la comunidad, aunque no ocupe cargos en ese momento;
- revise con cuidado los presupuestos anuales, la rendición de cuentas y las propuestas de obras o derramas. Conserve con un poco de orden las actas de las juntas pasadas y esté abierto a las comisiones que puedan crearse para fines específicos;
- desconfíe por sistema de los presupuestos únicos o de dictámenes de un solo perito;
- si no está de acuerdo con un gasto, un modo de reparto, determinado presupuesto, el tipo de mayoría exigible... hable con otros propietarios y con el presidente antes de que se celebre la junta, para evitar los hechos consumados;
- además de sus razones jurídicas, base sus argumentos en cálculos económicos, si es posible individualizados para otros propietarios, exponiendo la pérdida que determinada decisión puede conllevar;
- si a pesar de todo pierde la votación, plantéese si interesa impugnar el acuerdo antes de que se vuelva obligatorio para todos. Vuelva a hablar con vecinos, también con los ausentes en la Junta. Para la impugnación necesitará la asistencia de un abogado, quien puede aportar los distintos fundamentos.

Fyc

¿Dudas sobre la comunidad?

Todo lo anterior supone un esfuerzo de dedicación y tiempo. Pero piense que es su inmueble y su dinero lo que está en juego. Vea todos los consejos sobre comunidades de propietarios en www.ocu.org/inversiones. Además, puede contar con la orientación del servicio de Asesoría de OCU, llamando al 913 009 151.

ALQUILER Qué hacer con los suministros

E L CAMBIO de los suministros en la vivienda es sencillo pero hay que ser cuidadoso para evitar problemas y gastos innecesarios.

Al inicio del contrato

Voy a poner en alquiler una vivienda. ¿Qué hago con los suministros: cambio de titularidad o cambio de cuenta de cargo?

Para el gas y la electricidad las propias compañías recomiendan el cambio de titularidad. Es sencillo y

tiene la ventaja de que el nuevo titular – quien va a habitar la vivienda – podrá adaptar la potencia contratada y acceder a ofertas en tarifa. También porque las comunicaciones de la compañía serán directas con el inquilino, que es el usuario. El cambio de titularidad se hace sin coste. La mayoría de compa-

ñas lo hacen por teléfono. Puede llamar directamente el inquilino aportando datos (nombre y DNI) sobre el titular actual del contrato y del nuevo, la dirección de suministro y otros que aparecen en la factura (el número de contrato y el código CUPS – código universal de punto de suministro –). No se requiere una autorización del titular anterior, ni aportar un recibo antiguo.

- Si se quiere cambiar la cuenta bancaria de domiciliación de recibos, el procedimiento y la información necesaria es similar. Tampoco tiene coste. Los recibos se cargarán en la cuenta que se indique (la del inquilino), pero éste no podrá adaptar el servicio contratado a sus necesidades.

Precauciones a tomar

En el momento de inicio y fin de un alquiler hay que revisar los contadores de agua, gas y luz, y anotar las lecturas en un papel firmado por ambas partes que puede adjuntarse al contrato. En el contrato conviene incluir, junto con el recordatorio de que el arrendatario es responsable de pagar los gastos de suministros individualizados por contadores, el compromiso del arrendatario de facilitar el cambio de titularidad de los servicios al término del contrato, haciéndole responsable de los perjuicios que pueda generar si da de baja un suministro sin permiso escrito del arrendador. Tenga en cuenta que una vez dado de baja un contrato, para darlo de nuevo de alta no solo será necesario pagar una suma a la compañía eléctrica sino que es posible que tengamos que encargar

un nuevo boletín de instalación a un electricista y quizá adaptar la instalación entera, en función de su antigüedad, con un gasto de entre 500 y 2.000 euros.

- Si un inquilino se va dejando de pagar una factura seguramente le interesará a usted liquidar la deuda con la compañía para poder seguir accediendo al suministro. Para recuperar ese gasto, puede descontarlo de la fianza o reclamarlo al inquilino. Los seguros de impago de rentas de alquiler no suelen cubrir estas deudas de suministros (página 16).

Cuánto cuesta el alta

Los costes de alta en el suministro varían entre las compañías, especialmente en el gas natural. Aquí, *Endesa* cobra 92,19 euros por el alta y solo exige nuevo boletín de instalación si han pasado cuatro años desde que se dio de baja el servicio. *Iberdrola* cobra entre 100 y 200 euros por el alta, y exige el boletín si han pasado más de doce meses desde la baja. *Gas Natural* cobra entre 200 y 300 euros por el alta.

COSTE DEL ALTA EN ELECTRICIDAD, en euros

Potencia	3,45 Kw	4,60 Kw
Endesa	95,53	124,37
Gas Natural	89,65	109,32
Holaluz	93,17	120,58
Iberdrola	104,12	135,33

Datos a enero de 2016. Impuestos incluidos.

Si han pasado más de tres años sin servicio, los precios del alta en electricidad se incrementan en *holaluz.com* y en *Gas Natural*.

El agua tiene su propia casuística

En muchos edificios el cargo se hace a través de la comunidad de propietarios, aunque cada vivienda tenga su contador individual. La comunidad suele pasar el gasto al propietario en la cuenta donde paga sus recibos comunitarios, y el inquilino paga a su casero el consumo realizado, una vez que este le envía el recibo. En general, conviene mantener la titularidad del agua en el propietario, ya que éste es en último caso responsable de los pagos. Además, en la mayoría de los casos el suministro de agua no goza de ofertas individualizadas ni de adaptación a las situaciones familiares, como sí existe en el gas y la electricidad. Si desea el cambio de titularidad, también puede hacerse por vía telefónica. En Madrid el Canal de Isabel II cobra entre 50 y 65 euros por cambio.

Fyc