

Soluciones

Unas 7.000 viviendas reciclan el aceite usado. Si la recogida estuviera generalizada se evitaría el 90% de los atascos en cañerías.

PÁGINA 6

Consultorios

Los inquilinos de un piso de renta antigua ¿tienen derecho de tanteo y retracto a la hora de adquirirlo frente a terceros?

PÁGINA 6

Clasificados

Viviendas, solares, locales, oficinas, garajes y fincas rústicas en venta y alquiler, ordenados por zonas y precios.

PÁGINAS 6 A 11

Propiedades

EL PAÍS | DOMINGO 14 DE NOVIEMBRE DE 2010. NÚMERO 512

www.elpais.com/propiedades



Luis Martí vive en una caravana junto a la casa que ha perdido. Sigue debiendo 100.000 euros a Caixa Tarragona. / JOSEP LLUIS SELLART

Sin casa y la letra a cuestras

Más de 27.000 propietarios perdieron su vivienda de enero a marzo

SANDRA LÓPEZ LETÓN

Miles de familias viven una auténtica pesadilla. Cada semana pierden sus viviendas alrededor de 818 propietarios. Y va a más. Hay 1,4 millones de créditos susceptibles de entrar en ejecución hipotecaria, justo los firmados durante el boom inmobiliario.

Desde enero hasta marzo, a 27.561 personas les han quitado

sus casas por no poder hacer frente a la letra mensual. Son muchísimas si se compara con el mismo periodo del año 2007, cuando tan solo se ejecutaron 5.688 hipotecas. Los casos han crecido como la espuma: un 126% en 2008 y un 59% en 2009 (cuando se contabilizaron 114.000 ejecuciones).

Y siguen aumentando porque algunos propietarios que ha-

bían conseguido sortear el embargo durante meses han subido.

Luis Martí ha agotado todas las opciones posibles. Incluso ha conseguido retrasar el desahucio un mes más gracias a la Plataforma de Afectados por la Hipoteca, que lucha por regular la dación en pago, de manera que en los casos de residencia habitual, si el banco ejecuta el presta-

mo y se queda la vivienda, la deuda quede liquidada, como sucede en otros países de la UE o en EE UU.

Pero aunque el desahucio se paralice una y otra vez, lo cierto es que Luis, de 52 años, ha perdido su casa en La Bisbal del Penedès (Tarragona). La entidad financiera se la ha adjudicado en subasta por 99.000 euros.

PASA A LA PÁGINA 3

Las Rozas reclasifica suelo protegido

El Ayuntamiento de Las Rozas, gobernado por el PP, ha dado el visto bueno a la reclasificación de suelo protegido por edificable propiedad del grupo inmobiliario San Román. Ecologistas y grupos de la oposición pi-

den a la Comunidad de Madrid que no apruebe el plan de ordenación urbana donde se incluye esta reclasificación. Por otra parte, el Supremo ha anulado el presupuesto municipal de 2004.

PÁGINA 5

Rivas bate récords de viviendas VPO

La Empresa Municipal de la Vivienda (EMV) de Rivas Vaciamadrid ha entregado 3.000 viviendas protegidas en sus siete años de existencia, lo que equivale a una VPO por cada 24 de sus 73.000 veci-

nos. El 80% de ellos tiene menos de 50 años de edad. El municipio cerrará la década con unas 38.000 viviendas, de las que la mitad serán protegidas y 5.800 promovidas por la EMV.

PÁGINA 4

HIPOTECAS

Cláusulas del crédito inverso

PIEDAD OREGUI

Es sorprendente lo difícil que resulta entender la letra pequeña de los contratos cuando se trata de convertir el valor de una vivienda en dinero disponible mensual, la llamada "hipoteca inversa".

Atención a la posición de la Dirección de los Registros y del Notariado a un recurso de la Manchester Building Society contra la negativa de un registrador de Estepona a inscribir una escritura de hipoteca inversa.

El 25 de noviembre de 2008, esta sociedad concedió a Hazel Ann I. una hipoteca inversa de 171.966,23 euros. El registrador la rechaza porque el contrato limita la posibilidad de disposición de todo el importe, ya que en él se dice que una vez formalizado, y tras haber dispuesto ya de 4.709,30 euros (comisión de apertura), solo podrá disponer de 60.255,72 euros. Además prohíbe al deudor

Euríbor (1 año)



vender la finca, gravarla, arrendarla e incluso dejar de usarla como vivienda, e incluye dentro del principal de la deuda comisiones, gastos, impuestos, seguros...

Registros y Notariado estima parcialmente el recurso de la británica. Sostiene que carece de fundamento afirmar que una parte del crédito resulta indisponible y estima que las cláusulas de la escritura en las que se prohíbe al deudor vender la finca o gravarla infringen normas imperativas.

Las comisiones y gastos sí pueden inscribirse porque tienen carácter de estipulación financiera. Da la razón al registrador en que las comisiones de cancelación o amortización anticipada exceden la legalidad.



PAZOS DE POZUELO

Chalets de piedra - Entrega inmediata

C/ Anunciadora. 609 81 37 06

ARQUITECTURA



● PREMIO NACIONAL DE FOTOGRAFÍA

José Manuel Ballester (Madrid, 1960) ha conseguido el Premio Nacional de Fotografía por su personal interpretación del espacio arquitectónico y su aportación a la renovación de las técnicas fotográficas. En los años noventa dejó aparcada la pintura para centrarse en la fotografía arquitectónica.



● APARTAMENTOS DE FRANK GEHRY

La torre de apartamentos de alquiler situados al sur del Puente de Brooklyn diseñados por el arquitecto Frank Gehry y promovidos por la compañía Forest City Ratner está a punto de finalizar. La piel del edificio repite las ondas del vestido de la Estatua de la Libertad, pero en acero inoxidable en lugar de cobre. Se puede elegir entre más de 600 diseños para los 900 apartamentos.

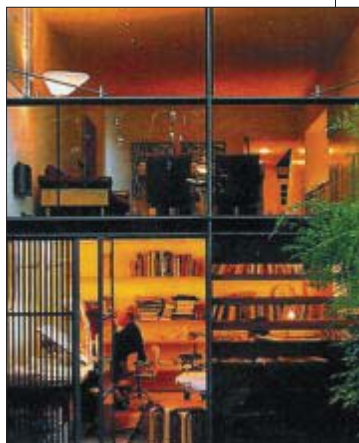


● REMODELACIÓN DE UNA PLAZA

El estudio ESC se encargará de la remodelación de la glorieta de Juan Carlos I en Mula (Murcia) con un proyecto en el que participan los ciudadanos gracias a un *software* personalizado. El concurso municipal busca renovar un espacio público de 5.400 metros cuadrados. El estudio creará un paseo que rompe con la rigidez de la configuración anterior y establece una conexión directa entre la ciudad y el corazón de la plaza.

● ARQUITECTURA: MÁS POR MENOS

El libro *Arquitectura: más por menos*, editado por la fundación Arquitectura y Sociedad y Luis Fernández Galliano, recoge las principales conclusiones del congreso internacional celebrado en Pamplona en junio pasado. Cinco críticos entrevistan a participantes, entre ellos David Chipperfield, Alejandro Aravena, Víctor López-Cotelo o Slavoj Žižek. Derecha, casa estudio Murcutt en Sydney



Evolución del mercado residencial



SEPTIEMBRE HA SIDO UN JARRO DE AGUA FRÍA PARA EL MERCADO INMOBILIARIO. Ese mes se vendieron 36.049 viviendas, un 4,1% menos que el mismo mes del año anterior. Helado se ha quedado el mercado de la vivienda nueva. Solo dos meses después de la subida del IVA del 16% al 18% las compraventas han caído un 9,4% en tasa interanual. Las compras de usadas han tenido mejor suerte al crecer un 1,9%. Batacazo tras ocho meses de valores positivos y la esperanza de que la crisis hubiera tocado suelo, salvo en Madrid donde las compraventas subieron un 30% de enero a septiembre, respecto al mismo periodo de 2009, según el INE. Mientras, los precios bajaron en octubre un 4,6%, según el IMIE, el índice de Tinsa. El mercado peor parado, el mediterráneo, donde los precios han descendido un 6,7%.— S. L. L.

Los nuevos retos inmobiliarios

JOAQUÍN PISERRA

El 23 de abril de 2009 el Parlamento Europeo aprobó la normativa que regula la obligación de mantener la eficiencia energética en los edificios no residenciales. Ratificada en España por Real Decreto 1826/2009, dicha normativa obliga a: (a) mantener un rango de temperaturas y humedad máximas y mínimas en los edificios de oficinas; (b) presentar pantallas informativas de las temperaturas en superficies comerciales a partir de 1.000 metros cuadrados; (c) tener un porcentaje mínimo por país de edificios públicos que sean ecoeficientes entre 2015 y 2020; (d) que a partir de 2019 todos los nuevos edificios produzcan la misma cantidad de energía que consuman, "zero-energy".

Para que un edificio sea "zero-energy" lo primero que tiene que hacer es consumir menos energía. Existen en el mercado numerosos sistemas de eficiencia energética que consiguen ahorros en la factura eléctrica de hasta el 50% y algunos de estos sistemas son fáciles de instalar y no son extraordinariamente caros (retornos de la inversión entre 18 y 24 meses).

La obligación de cumplir la normativa recae principalmente en los propietarios inmobiliarios y la Administración Pública, pues son los obligados por ley a realizar las adaptaciones en cuanto a eficiencia energética requerida por Bruselas. Las inversiones en adaptación están subvencionadas (alrededor del 25% y sufragadas por la UE) y además los edificios "ecológicos" aumentan su valor de venta alrededor de un 5%

¿Cómo se gestionan los edificios de oficinas y centros comerciales? Principalmente se basa

en la *property management* (administración de inmuebles y servicios) y la *facility management* (gestión técnica de instalaciones y servicios). El primero se basa en un proceso más o menos rutinario de generar recibos y facturas de alquiler y se subcontratan los servicios. El *facility management* debe cuidar que las instalaciones, los servicios y el mantenimiento que ofrecen funcionen perfectamente.

Hasta este momento ambos tipos de empresas han actuado sobre la base de la eficacia, pero a partir de ahora deberán también actuar sobre la base de la eficiencia. La nueva normativa energética les da la oportunidad de ofrecer un valor añadido a sus clientes. Las instalaciones y servicios de los edificios deben funcionar (eficacia), a lo que se añade el reto de que ambos funcionen a su nivel óptimo (eficiencia), que es hacer más con menos.

Los edificios con bajo consumo aumentan un 5% su valor de venta

Los inspectores de eficiencia energética se preparan para imponer sanciones

Respecto a la implementación de servicios y sistemas de ahorro energético existen diferentes líneas de actuación si se adoptan estrategias imaginativas:

El coste de los sistemas de ahorro energético puede ser asumido por las propiedades de los inmuebles bajo fórmulas de *renting* o *leasing* y, por tanto, ser transferidos en los gastos de comunidad repercutibles a los inquilinos, y esto puede re-

presentar (en algunos casos) tan solo 10-15 céntimos/m²/mes en dichos gastos. A cambio, la propiedad de inmuebles puede renegociar las rentas al alza ya que los costes operacionales del inquilino y del edificio van a bajar.

Las empresas de *facility management* pueden acometer dichos costes en un edificio a cambio de prestar el servicio de gestión y este ser sufragado a través de compartir los ahorros generados o amortizados a través de un contrato de prestación de servicios de media o larga duración. De esta forma ahorrarán las necesidades de nuevas inversiones a las empresas, que por muy rápidamente que estas puedan ser amortizables, no son parte del "core business" de los usuarios de los edificios corporativos, que son las empresas privadas o públicas.

Numerosas empresas optarán por la subcontratación de dicho servicio y es ahí donde entran las nuevas áreas de negocio para las empresas de *property management* y *facility management*, ya que muchas de estas gestiones pueden ser realizadas remotamente y obtener las ventajas de su escalabilidad.

El Gobierno está en proceso de formación de los que serán los nuevos inspectores de eficiencia energética y pronto estarán listos para imponer sanciones administrativas a quienes incumplan la ley. Es un compromiso político-social el conseguir que cada vez seamos más eficientes con la energía que usamos y dependamos menos del exterior; y estamos en un proceso de reajustes de costes en el que los recortes no tienen por qué siempre caer en los recursos humanos, sino en cómo se optimizan otros costes o recursos.

Joaquín Piserra es empresario, doctor en Economía y profesor de Corporate Real Estate en la Universitat Oberta de Catalunya.

» ejecuciones hipotecarias



Nayra Santana ha comprado en una subasta judicial una vivienda en Las Palmas de Gran Canaria y ha conseguido un descuento del 53%. / RAFA AVERO

Sueños rotos por un embargo

Las viviendas ejecutadas no tienen salida en las subastas, donde ni siquiera pujan los profesionales por la falta de auténticos chollos

VIENE DE LA PÁGINA 1

Ahora Luis vive en una caravana cerca de la que fue su casa y que hoy pertenece a Caixa Tarragona, con quien ha sido imposible negociar desde un principio. Lo más trágico es que sigue debiendo a esta entidad 100.000 euros.

Él y su hijo de nueve años entran a la vivienda cada día para calentar la comida en un microondas, lo único que queda en su interior. Hacerse cargo del taller de coches en el que trabajaba ha sido la peor decisión de su vida. Pidió al banco una ampliación de la hipoteca de 48.000 euros. "A los dos meses vi que el negocio no funcionaba".

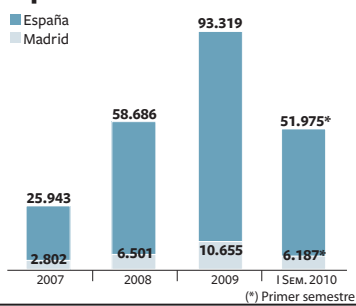
En la Asociación Española de Afectados por Embargos y Subastas (Afes) se han triplicado las consultas. "Nos estamos encontrando situaciones dramáticas y no solo de inmigrantes", cuentan en esta asociación con 1.963 socios. En 2009 la proporción entre inmigrantes y españoles era del 50%, pero en los últimos meses se ha asociado un 70% más de nacionales. "Hubo muchos españoles que al hilo del boom cambiaron de vivienda o se compraron una segunda residencia. Se firmaron muchos préstamos puente, segundas hipotecas y créditos inflados", explica Carlos Baños, presidente de Afes. Los pequeños y medianos empresarios, los autónomos y los trabajadores de la construcción han sido los primeros en caer en

una ejecución hipotecaria.

David (nombre figurado), empresario de 51 años, ha conseguido suspender por fallo de forma una primera subasta y ahora espera con desasosiego la notificación de la segunda. No tardará mucho, dicen en Mediatoris, empresa de mediación y negociación que le asesora. Pero mientras, gana tiempo y trata de vender la casa que compró en Alicante en 2002 (tasada en 400.000 euros) para saldar la deuda de 180.000 euros contraída con Banco Sabadell. En 2009 empezó a tener problemas para pagar la letra, pero la entidad no le dio ni un respiro (no permitió revisar hipoteca ni plazos de carencia). "Iban detrás de mi casa", piensa David. No quiere dar su nombre real porque "no me interesa hacer ruido, lo que pretendo es dilatar el proceso al máximo".

Según los datos del Banco de España que maneja Moody's, los bancos y las cajas de ahorros en España tienen propiedades por unos 20.500 millones de euros. Pero la cifra real de préstamos impagados siempre ha sido superior. "Habría que incluir los procedimientos resueltos antes de la demanda por la aplicación de moratorias y la dación en pago a latinos y rumanos que no han sido declaradas", dice Luis R. Díaz, eje-

Escalada de ejecuciones hipotecarias



Fuente: Consejo General del Poder Judicial

EL PAÍS

cutivo de Mediatoris. Hay un gran número de personas que a estas alturas ya dan su piso por perdido, otros cambian bienes a nombre de sus hijos para evitar los embargos y otros esperan cambiar la deuda por el piso.

¡Adjudicado!

"La mayor parte de nuestros clientes no están dispuestos a pagar o ceder. Creen que el mayor esfuerzo debe asumirlo el banco, solicitan abogado de oficio y esperan que todo se arregle", señalan en Mediatoris, que en el último año ha atendido 2.060 consultas.

Se suele decir que la hipoteca es lo último que se deja de pagar. Las familias que no asumen la deuda es porque no pueden. Pero

no todo está perdido. El peor de los escenarios es no hacer nada y esperar a la adjudicación directa por el banco. En el 70% de los casos merece la pena poner en marcha una estrategia. El 50% se convierte en éxito y la otra mitad no alcanza el objetivo, dicen en Afes, que ha resuelto de forma favorable 500 casos, trabaja en otros 200 y estudia la situación de 100 nuevos socios al mes. Que se llegue a buen puerto significa "reducir el máximo la deuda que le quedará al asociado, prolongar durante algún tiempo el disfrute de su hogar o reconducir el impago", explica Baños. O vender la vivienda antes de que se celebre la subasta.

El portal subastasde.com ha nacido con el objetivo de ofrecer viviendas embargadas por las entidades financieras que están pendientes de subasta judicial. Es una guía donde las entidades pueden publicitar inmuebles de sus procedimientos judiciales, facilitando el acceso a los interesados que quieran acudir a las subastas o cesiones de fincas. Trabajan con una decena de entidades, como Banesto, Bankinter, Banca Habitat, La Caixa, etcétera.

Lo mejor que le puede pasar al ejecutado es que haya un postor. Pero las viviendas embargadas no encuentran, de momento, sali-

da en las subastas. "Los bancos se están quedando con todos los inmuebles por falta de licitadores", dice Manuel González, responsable de subastaFACIL.com. Incluso con viviendas de un millón de euros, un producto que empieza a ser habitual. Si nadie puja, el banco se adjudica el piso por el 50% de la tasación y además sigue reclamando el resto de la deuda, costas e intereses al afectado.

Si no fuera porque se han convertido en un cuello de botella, las

David intenta vender la casa antes de la subasta y pagar su deuda (180.000 euros)

Nayra ha comprado en una subasta por 100.000 euros un piso tasado en 215.000

subastas serían un negocio redondo, sobre todo para el que consigue auténticos chollos.

"Es una forma de comprar una vivienda en una de las mejores zonas de la capital y a un precio muy económico". Nayra Santana, de 33 años e ingeniera técnica de obras públicas, nunca se había planteado comprar en una subasta. En julio del año pasado, en la página de Subasta Fácil, lo vio claro. Quería esa casa de la calle de El Cid, de Las Palmas. Eso sí, ha conseguido las llaves seis meses después por la lentitud de los juzgados.

Lo mejor de su experiencia ha sido comprar una vivienda de 82 metros y dos dormitorios por 100.000 euros (150.000 con la reforma). Antes de meter el pico y la pala la tasaron en 215.000 euros. Se ha ahorrado un 53%.

Nayra ha sido valiente. Pero para los aficionados que quieren pujar es demasiado complicado acceder a una subasta.

Los subasteros profesionales ni se acercan. "Siguen sin aparecer en escena debido a la sobretasación que sufrieron los inmuebles hace unos años", dice González. Los chollos existen, pero hay que "escarbar para encontrarlos". El 90% de las subastas judiciales quedan desiertas y pasan a formar parte de la cartera de activos inmobiliarios de las entidades. Las operaciones rentables no llegan al 10% —la mayoría está por encima del precio actual de mercado—. Además, "los funcionarios judiciales no tienen intención de ayudar", prosigue el responsable de subastaFACIL.com.

Resultado evidente que el modelo de las subastas judiciales no está funcionando. González apuesta por privatizarlas y profesionalizarlas. "Tenemos que lograr hacerlas transparentes para atraer a los compradores de a pie". Hay iniciativas como la de Murcia —donde se ha creado una Unidad de Subastas Judiciales que permite pujar a través de Internet—, que hacen pensar que a largo plazo se podría pujar mediante sistemas telemáticos. Pero seguirán existiendo tres barreras: falta de financiación, imposibilidad de visitar el piso y falta de conocimientos.