



Boletín Oficial

DE LA

**ASOCIACIÓN VALENCIANA
DE
ASESORES INMOBILIARIOS**

ADPI

**ASSESSORS DE LA PROPIETAT IMMOBILIÀRIA//AGENTS IMMOBILIARIS
DE LA COMUNITAT AUTÒNOMA VALENCIANA**



AÑO 25 NÚMERO 206

Mayo/Junio 2022



Sumario

Actualidad Corporativa	págs. 3-6
Impacto del aumento de los tipos de interés en el esfuerzo hipotecario	págs. 3-4
Novedades fiscales en vivienda para 2022	págs. 5-6
Información de Actualidad	págs. 7-12
La Agrupación Técnica Profesional, INFORMA:	
Publicación en el Diari Oficial de la Generalitat Valenciana (DOGV) Núm.9317 de fecha 11-04-2022 del Proyecto de Decreto para la Creación del Registro de Agentes Inmobiliarios de la Comunitat Valenciana	pág. 7
El mercado anticipa un freno de las ventas y los precios de la vivienda en 2022	págs. 8-10
Novedades de la Ley de Vivienda 2022	págs. 11-12
Formación Continuada	págs. 13-23
Estructura de la inversión inmobiliaria comercial en España.....	págs. 13-22
Cuestionario Formativo.- Formulación de preguntas referentes al Área de Formación Continuada	pag.23
Consultorio Formativo	págs. 24-27
Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.	
<u>Respuestas correctoras correspondientes al Área de Formación Continuada</u>	pág. 27

La Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios ha adoptado las medidas y niveles de seguridad del REGLAMENTO EUROPEO (UE) 2016/679. Los datos personales proporcionados por usted son objeto de tratamiento automatizado y se incorporan a un fichero titularidad de la Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios, que es asimismo la entidad responsable del mismo, inscrito en el Registro General de la Agencia Española de Protección de Datos. Usted podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y en su caso, oposición, enviando una solicitud por escrito, acompañada de la fotocopia de su D.N.I., dirigida a la Calle Gascó Oliag, nº10-1º-1ª, Código Postal 46010, de Valencia. Para el caso de que quiera realizarnos alguna consulta o sugerencia lo puede realizar en la siguiente dirección de correo electrónico: avai@atp-guiainmobiliaria.com

Ejemplar: Gratuito

Recepción: Periódica

Edición: A.V.A.I.

Imprime: Gráficas Alhorí

Ángeles Carrillo Baeza

D.L.: V-1507-1.997

E-mail: avai@atp-guiainmobiliaria.com



Boletín Oficial
DE LA

ASOCIACIÓN VALENCIANA DE ASESORES INMOBILIARIOS

Redacción y Administración

C/ Gascó Oliag, nº 6-

Entresuelo Despacho nº11.-

46010 - VALENCIA

Tel. - 96 393 57 43

Fax.- 96 393 57 49

Web: www.atp-avai.com



ACTUALIDAD

Corporativa

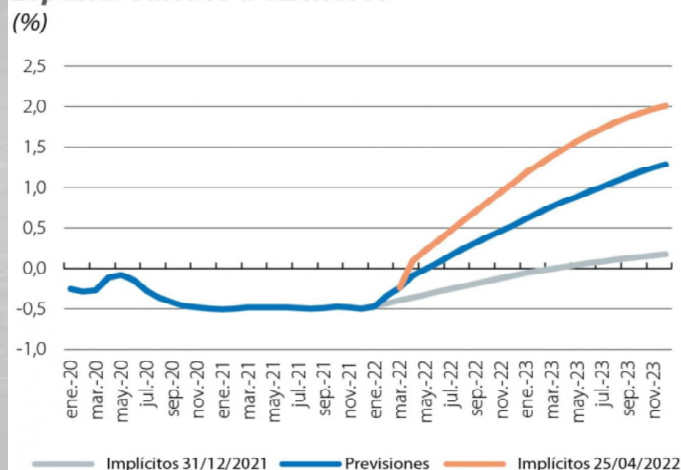
Impacto del aumento de los tipos de interés en el esfuerzo hipotecario

El aumento de las tensiones inflacionistas en la eurozona ha conllevado un importante giro en la política monetaria del BCE. Las expectativas de subidas de los tipos de interés oficiales ya se están notando en los tipos del mercado interbancario. Así, a mediados de abril, el euríbor a 12 meses entró en terreno positivo después de seis años en negativo, lo que supone un notable aumento respecto a los registros mínimos del año pasado (alrededor del $-0,50\%$ en promedio de 2021). Los mercados financieros descuentan que esta tendencia ascendente tendrá continuidad en los próximos meses, si bien los aumentos serán graduales y hay que tener en cuenta que se parte de niveles de tipos muy bajos (véase el primer gráfico).



Un aumento de los tipos de interés podría quitar algo de dinamismo a la demanda residencial al elevar el esfuerzo hipotecario para adquirir una vivienda. Para valorar hasta qué punto la demanda de vivienda se puede ver afectada, calculamos la evolución prevista de la ratio de esfuerzo hipotecario teórico(1) según el escenario de previsiones, recientemente revisado tras la invasión de Ucrania(2). Dicha ratio tiene como principales ingredientes las previsiones del precio de la vivienda, de la renta bruta disponible del hogar mediano y de los tipos de interés hipotecarios.

España: euríbor a 12 meses



Según las previsiones, el **aumento del precio de la vivienda** (que se preve que alcance el 3,5% en el año 2022, en parte por el alza de los costes de construcción, y que a partir del año 2023 vuelva a una senda de crecimiento más moderada) se verá prácticamente compensado por el avance de la renta bruta disponible del conjunto de los hogares, dado que la creación de empleo seguirá siendo notable a pesar de la reciente revisión a la baja por el impacto de la guerra en Ucrania (en torno a 300.000 puestos de trabajo anuales en el promedio de 2022-2023).

Por otro lado, el **aumento de los tipos de interés hipotecarios** incrementará la ratio de esfuerzo en alrededor de 3,2 p. p. en 2 años (del 33,4% de los ingresos del hogar en el 4T 2021 [último dato disponible] al 36,6% en el 4T 2023). Se trata de un aumento considerable, aunque la ratio todavía se encuentra lejos de los niveles alcanzados durante la crisis inmobiliaria. Con todo, los mercados financieros descuentan actualmente una actuación algo más agresiva del BCE. Concretamente, los **tipos de interés implícitos de mercado a 25 de abril de 2022** esperan que el tipo de interés euríbor a 12 meses se sitúe en el 1,06% a finales de este año y en el 2,0% a finales de 2023. Así, si usamos los tipos de interés implícitos de mercados a mediados de abril, obtenemos una ratio de esfuerzo que repunta de forma más marcada, hasta el 39,2% a finales del 2023 (véase el segundo gráfico).

1). El esfuerzo hipotecario teórico es una estadística publicada trimestralmente por el Banco de España y mide el porcentaje de renta que el hogar mediano debe destinar para pagar el importe de las cuotas hipotecarias en el primer año tras la adquisición de una vivienda tipo financiada con un préstamo estándar por el 80% del valor de la vivienda.

(2). Véase el Focus «La guerra entre Rusia y Ucrania frenará la recuperación de la economía española» publicado en el IM04/2022.



En definitiva, la expectativa de **subidas de tipos de interés** tras el giro del BCE hacia una normalización de la política monetaria **puede enfriar en cierto modo la demanda de vivienda, al aumentar el esfuerzo hipotecario que el hogar mediano debe asumir el primer año después de la adquisición de una vivienda**. Además, el aumento de los tipos de interés también tenderá a incrementar el esfuerzo hipotecario de los hogares que ya han comprado su vivienda con crédito hipotecario. Sin embargo, dada la mayor contratación de hipotecas a tipo fijo (de más del 60% en 2021 frente a menos del 3% entre 2003 y 2007), la subida de tipos tendrá un impacto limitado en los hogares recientemente hipotecados.

Novedades fiscales en vivienda para 2022



El 1 de enero de 2022 entró en vigor la Ley de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal, una normativa conocida como "catastrazo", que ha traído cambios impositivos en impuestos relacionados con la vivienda como el IRPF, ITP, Impuesto de Sucesiones y Donaciones y el Impuesto sobre el Patrimonio.

Hacienda efectuó una serie de cambios en los presupuestos generales del Estado de 2022, que incluye la actualización del valor catastral de hasta 825.000 inmuebles, un 65% más de los que el Ministerio tenía previsto revisar hace un año.

Este concepto también alude a las modificaciones en la valoración que se hace sobre los inmuebles. Algo que podría llevar a subida en el impuesto de sucesiones, patrimonio y transmisiones patrimoniales.

Hasta ahora, la base imponible de los impuestos relacionados con las viviendas era el valor real del inmueble: el vendedor establecía un precio que la Administración podía comprobar y demostrar que no se correspondía con la realidad en caso de que así fuera.

Con este cambio, los valores de referencia serán la base imponible de estos impuestos. Si el contribuyente no está de acuerdo, será él quien lo tenga que justificar.

Estos cambios no afectan al IBI, pero sí a los Impuestos sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, y al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, ya que ahora están ligados al valor de referencia y no al valor real.

Los cambios fiscales en vivienda más importantes en 2022

Cambios en el IRPF

La nueva ley modifica el artículo 23.2 de la Ley del IRPF, ya que afectará a las rentas superiores a los 300.000 euros y para los patrimonios de más de 10 millones.

De esta manera, las rentas del trabajo de más de 300.000 euros se incrementarán dos puntos, hasta el 47%, y las rentas de capital que superen los 200.000 llegarán hasta el 26% (tres puntos porcentuales más). Se trata de una medida que afectará a un pequeño porcentaje de contribuyentes: más de 35.000, que no supone apenas el 0,2% de la población). A cambio, se podrían recaudar casi 500 millones de euros.

Otras **novedades** que nos podemos encontrar a la hora de hacer la **declaración de la renta** son las siguientes:

- ➔ A partir de ahora, al realizar la declaración de los ingresos procedentes de rentas, solo se tendrán en cuenta aquellos ingresos que estén incluidos en la autoliquidación para la reducción del 60%. Anteriormente, esta reducción también se realizaba, aunque no estuviesen incluidos todos los ingresos en la autoliquidación.
- ➔ En lo referente a las empresas propietarias de viviendas de alquiler, las deducciones se reducen del 80% al 40% sobre el Impuesto de Sociedades.



Cambios en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

El cambio que ocurre con estos impuestos pasa por cambiar la base imponible, dejando de ser el valor real del inmueble y pasando a ser el valor de mercado. Lo que supone que no sea necesario visitar el inmueble para conocer el estado de conservación, si le han realizado reformas, etc.

El nuevo valor por el que Hacienda se regirá para aplicar la base imponible será el aprobado por el catastro. Si el contribuyente no estuviese de acuerdo con el valor que marca Hacienda, deberá demostrar que el valor de referencia del Catastro no es igual al valor de mercado. Un cambio sustancial, ya que, hasta ahora, era Hacienda quien tenía que demostrar que el valor por el que el contribuyente había tributado no era el correcto.

Cambios en el Impuesto sobre el Patrimonio.

El nuevo valor de referencia del Catastro también afecta al Impuesto sobre el Patrimonio. Esto quiere decir que el propietario de la vivienda deberá tributar al comprar, recibir una donación o heredar.

Por lo tanto, si se produce un alza importante en la valoración catastral, lo más seguro es que aquellas personas que no estaban en la obligación de pagar este impuesto sí lo deban hacer al superar el mínimo legal exento. Mientras tanto, las personas que ya lo tenían que pagar, pagarán más.



ATP
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL
INFORMA

Estimado/a Sr./a Consocio/a y amigo/a AVAI:

Nos ponemos en contacto con usted desde la **Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios-AVAI**, como continuación de anteriores comunicaciones en este mismo sentido, a fin de poner en su conocimiento la publicación en el Diari Oficial de la Generalitat Valenciana (DOGV) Núm. 9317 de fecha 11-04-2022, a través de la cual la Vicepresidencia Segunda y Consellería de Vivienda y Arquitectura Bioclimática **saca a información pública el Proyecto de Decreto para la Creación del Registro de Agentes Inmobiliarios de la Comunitat Valenciana**.

En documentos adjuntos le remitimos, con la finalidad de mantenerle debidamente informado, tanto la documentación publicada en el citado DOGV número 9317 (información pública), como el "Proyecto de Decreto del Registro de Agentes Inmobiliarios".

DOGV Número 9317:

https://dogv.gva.es/datos/2022/04/11/pdf/2022_3044.pdf

Proyecto de Decreto:

<https://habitatge.gva.es/documents/168489658/356625542/Proyecto+de+Decreto+04.04.22+informaci%C3%B3n+p%C3%BAblica+CAST.pdf/98dc8dee-e518-0477-e0ef-c6eac70007f3?t=1649666421780>

El mercado anticipa un freno de las ventas y los precios de la vivienda en 2022



Los Analistas Financieros Internacionales (AFI) y algunos departamentos de estudios de entidades bancarias prevén que el Mercado de la Vivienda se enfrentará durante el ejercicio 2022 a un período de parón tanto en las operaciones como en precios.

Las previsiones anticipan una caída de las compraventas y un **crecimiento de los precios medios** más suave respecto a 2021, un ejercicio en el que las transacciones marcaron máximos desde el boom inmobiliario y en el que los inmuebles residenciales se encarecieron de media más de un 6%.

En este ejercicio, sin embargo, el mercado vivirá la resaca de las buenas cifras cosechadas durante el año pasado, así como el impacto de la ralentización económica y la escalada de la inflación en los movimientos migratorios, las rentas de los hogares o el coste de financiación.

Analistas Financieros Internacionales (AFI), por ejemplo, destaca que estos factores “contendrán el ritmo de crecimiento de las transacciones de viviendas” y estima que las transacciones de viviendas se reducirán “alrededor de un 15% interanual en 2022”, para crecer de forma moderada en 2023, aunque en dicho año el número de operaciones seguirá estando por debajo de los niveles de 2021, cuando las ventas se dispararon más de un 38% y tocaron máximos de 14 años.

En este sentido, AFI recuerda que “una buena parte de estas transacciones se produjo como consecuencia de la demanda embalsada durante los peores momentos de la pandemia”, por lo que se pregunta “hasta qué punto es sostenible el dinamismo mostrado por la demanda de vivienda hasta ahora”.

Para argumentar por qué prevé un descenso tan pronunciado de las operaciones, el análisis expone tres variables. La primera está relacionada con las perspectivas demográficas, en términos de **crecimiento de la población** y de **creación neta de hogares**, que podrían verse perjudicadas por la ralentización económica.

“El crecimiento de la población se han recuperado recientemente, gracias al levantamiento de las restricciones a la movilidad internacional provocadas por el covid-19, que ha permitido reestablecer los flujos migratorios hacia nuestro país. Ahora bien, la ralentización económica prevista para los próximos meses se traducirá inevitablemente en una moderación de los flujos migratorios, del crecimiento de la población española (0,5% crecimiento medio anual 2021-23) y, por lo tanto, de la demanda principal de vivienda”.

El segundo factor que hace presagiar una caída de las compraventas en 2022 es la **pérdida de capacidad adquisitiva de las familias**. “Las perspectivas para los próximos meses, aunque positivas para la renta de los hogares, serán insuficientes para compensar las presiones inflacionistas, lo que derivará en una merma de capacidad adquisitiva que se dejará notar no solo en el consumo de los hogares, sino también en su inversión en vivienda”.

La tercera variable que frenará el impulso del mercado residencial este año es el **deterioro de las condiciones financieras**. En este sentido, los analistas aclaran que “las perspectivas para los próximos meses no son favorables para los tipos de interés, ya que el anuncio del BCE de retirada de los estímulos monetarios a partir de julio se traducirá en un incremento progresivo del euríbor a 12 meses, que en abril entró en terreno positivo por primera vez desde principios de 2016 y continúa al alza. Tampoco lo son en cuanto al esperado encarecimiento del precio de la vivienda, principalmente, como consecuencia de las tensiones inflacionistas, ya que hará más costoso el desembolso inicial y, por lo tanto, la accesibilidad a la vivienda”.

Todo ello, según la firma, limitará el alza de los precios hasta aproximadamente el 4% y provocará una caída de las compraventas, cuya ratio “regresará al entorno de las 12 unidades por cada 1.000 habitantes”, frente a las más de 14 unidades registradas de media en 2021.

Las estimaciones de algunas entidades bancarias apuntan a que el enfriamiento del mercado hará retroceder las transacciones cerca de un 5%, muy por debajo de lo que estima AFI, ya que espera que la caída nacional sea compensada por la demanda extranjera, tras dos años de parón por la pandemia sanitaria. A partir de 2023, espera que “tienda a estabilizarse en torno a 500.000 transacciones, nivel que consideramos sostenible a medio plazo, y cuya composición debería ser de 100.000 transacciones de vivienda nueva y 400.000 de segunda mano”.

En cuanto a los precios, las entidades bancarias también prevé una subida mucho más moderada de la estimada por AFI y apuntan a un incremento cercano al 1% tanto en 2022 como en 2023, tras encarecerse un 6,4% interanual en 2021. Actualmente, el precio medio del m² de las casas se encuentra un 11% por debajo de los máximos de 2007 y un 22% por encima de los mínimos históricos de 2016.

La entidad recuerda que el euríbor a 12 meses “ya está en el 0,25%, lo que implica un incremento en costes de financiación de unos 75 puntos básicos con respecto a diciembre 2021.

Otro factor que frenará la escalada de precios de vivienda es la menor tasa de ahorro, como consecuencia de la elevada inflación, sobre todo en bienes de consumo básico, como energía y alimentación”.

También sostiene que el precio de la vivienda está en torno a un 5% por encima de los salarios, lo que sitúa “la relación entre precios de vivienda e ingresos familiares medios se encuentra en 8,3 veces, ligeramente por encima de la media histórica de los últimos 20 años (7,3 veces)”, de acuerdo con los datos del Banco de España.



Menos transacciones de suelo y estancamiento de la obra nueva

Las previsiones también contemplan un **freno en el mercado del suelo y el desarrollo de nuevas promociones residenciales.**

Según entidades bancarias, “las transacciones de suelo deberían moderarse en 2022. En términos de superficie, podría retroceder un 20% este año, tras producirse un fuerte desembalsamiento de demanda por parte de las principales promotoras en 2021 (con un alza del 75% respecto a 2020)”.

El departamento de estudios de la entidad destaca que “el fuerte incremento de costes de construcción llevará a las principales promotoras a extremar la prudencia en compras de suelo con el objetivo de proteger sus márgenes a futuro” y estima que los precios del suelo también tenderán a estabilizarse en los próximos meses, tras incrementarse un 13% en 2021.

AFI, por su parte, concluye que “ante esta ralentización de la demanda de vivienda, no cabe esperar más que una moderación de la nueva actividad residencial: los visados de viviendas de nueva construcción se estancarán en el entorno de las 110.000 unidades anuales durante 2022 y 2023. El aumento de los costes de diversos materiales de construcción, junto con la dificultad de cobertura de vacantes en el sector que pueda derivar en



un aumento de los costes laborales, refuerzan esta previsión para la oferta residencial en el corto plazo”.

Novedades de la Ley de Vivienda 2022

NUEVA LEY DE LA VIVIENDA

El Gobierno aprobó el pasado mes de febrero la primera Ley de Vivienda de nuestro país, que regulará diversos ámbitos del sector inmobiliario nacional. Entre ellos, las ayudas de acceso a vivienda, los desahucios o los límites de precios al alquiler.

La Ley de Vivienda 2022 interviene en el mercado del alquiler con incentivos fiscales a los propietarios que decidan bajar los precios. Además, castigará fiscalmente las casas vacías y obligará a las nuevas promociones a destinar un 30% a viviendas protegidas y alquiler social, entre otras medidas.

La nueva Ley de Vivienda establece diversos cambios y regulaciones en ámbitos concretos que detallamos a continuación:

Nuevas promociones de viviendas y alquiler público:

Según se desprende de la nueva normativa, las promociones de obra nueva tendrán que contar con una **reserva del 30% de viviendas para el parque público**. De este porcentaje, la mitad (exactamente, el 15% del total) deberá destinarse al alquiler social.

Incentivos y descuentos fiscales para los pequeños propietarios:

Los propietarios que tengan menos de 10 inmuebles en su poder y decidan bajar los precios del alquiler tendrán **bonificaciones e incentivos fiscales en el IRPF de hasta el 90% de las rentas obtenidas en áreas tensionadas**. Solo por alquilar la vivienda, los pequeños propietarios podrán deducirse el 50%, cifra que asciende al 70% en el caso de ser la primera vivienda para jóvenes de hasta 35 años.

Impuestos a las casas vacías:

Los propietarios que tengan más de cuatro inmuebles en un mismo municipio y alguno de estos lleve más de dos años

vacío podría sufrir un **incremento del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI)** -en función de las competencias de cada comunidad autónoma- de hasta el 150%.

Los grandes propietarios tendrán limitaciones al alquiler:

Los propietarios de diez o más viviendas con más de 1.500 m² construidos estarán obligados a **adaptar el precio de los alquileres al índice de referencia** -por determinar próximamente- de las denominadas como zonas tensionadas.

Desahucios:

Los servicios sociales podrán proporcionar una solución a los hogares vulnerables y el plazo para el lanzamiento de los desahucios se amplía de uno a dos meses en el caso de persona física (hasta los 4 meses si es una empresa).

Zonas tensionadas:

Son aquellas en las que el precio medio del alquiler supera el 30% de los ingresos medios de los habitantes del barrio. En función de ello, se establecerán los citados índices de referencia.

Vivienda asequible incentivada:

Se suma a la vivienda protegida. Son inmuebles de propietarios privados que obtienen beneficios fiscales o urbanísticos por alquilar a precios reducidos.

Fondo social de vivienda:

Es un parque público de alquiler formado por viviendas protegidas.

Objetivos de la Ley de Vivienda

La Ley de Vivienda, con carácter general, busca los siguientes objetivos:

- Limitar el precio del alquiler en las denominadas como zonas tensionadas, que también son de nueva creación.
- Aplicar incentivos fiscales al alquiler y a las bajadas de precios.
- Castigar fiscalmente las casas vacías.
- Que las promociones de vivienda destinen un 30% a vivienda protegida y alquiler social.

FORMACIÓN CONTINUADA DEL

- ADPI -

- ASESOR DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA -

- AGENTE INMOBILIARIO -

Estructura de la inversión inmobiliaria comercial en España

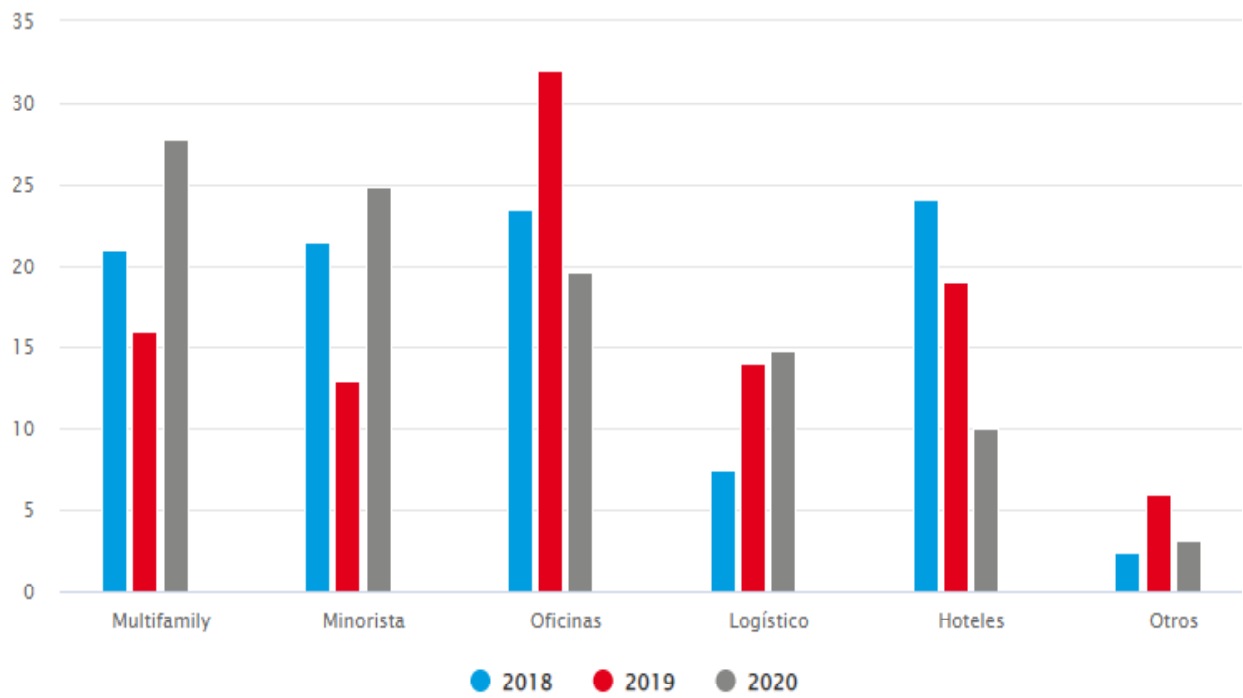
En los últimos cinco años, la inversión inmobiliaria comercial ha ascendido a unos 3.000 millones de euros en media anual en el sector minorista español. En el ejercicio 2019, antes de la llegada de la pandemia, la inversión en oficinas era, de lejos, la de mayor peso en el sector inmobiliario comercial (suponía más del 30% del total). Sin embargo, las restricciones a la movilidad y el auge del teletrabajo acabaron reduciendo la inversión en este tipo de activos por debajo del 20% del total en el ejercicio 2020. Mientras tanto, la inversión en activos inmobiliarios retail aumentó su peso sobre el total y supuso cerca del 25% del total de la inversión inmobiliaria comercial en 2020, solo por detrás de las categorías multifamily (alquiler residencial y residencias de estudiantes) y logística. En este caso, la pandemia ha permitido al sector retail absorber el menor interés de la inversión en oficinas y hoteles.



En el caso de Europa, el desplome de la inversión en oficinas ha sido menor y, tras el impacto de la pandemia, continúa siendo, con diferencia, la principal inversión inmobiliaria comercial (cerca de un 35% del total) gracias a la reactivación que vivieron en la segunda mitad del año los grandes centros financieros de la región (Alemania, el Reino Unido y los Países Bajos). Por su parte, el peso del sector retail cae respecto a años anteriores, en este caso lastrado en mayor medida por las restricciones a la movilidad y al negocio. Sí que se observa una tendencia común: el auge del sector logístico (asociado a esa mayor penetración del comercio on-line) y el deterioro de los activos asociados con alojamientos y hoteles, castigados por la escasa movilidad internacional.

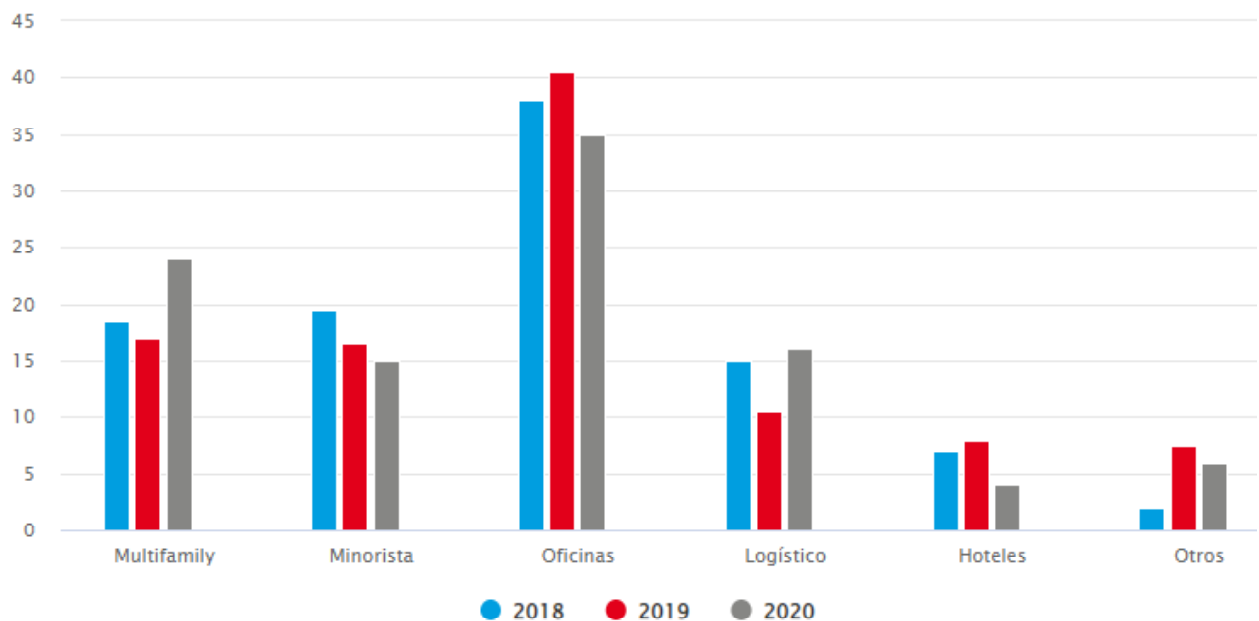
Distribución de la inversión por sectores en España

% sobre el total de inversión inmobiliaria comercial



Distribución de la inversión por sectores en Europa

% sobre el total de inversión inmobiliaria comercial



Impacto de la pandemia sobre la inversión inmobiliaria minorista

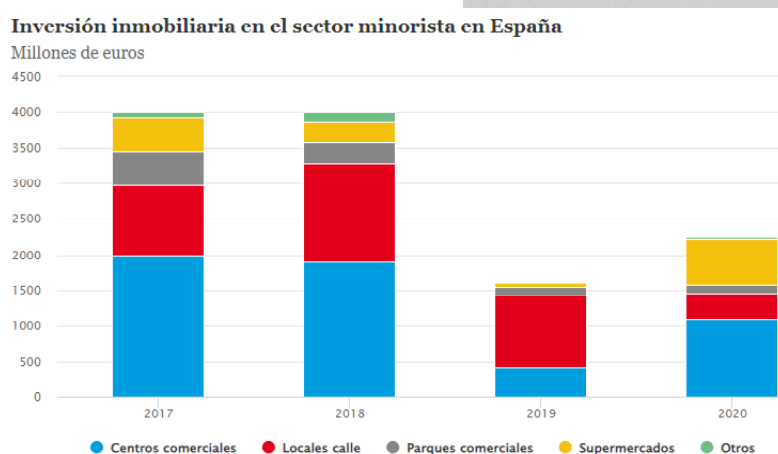
Según los expertos, la inversión inmobiliaria minorista aumentó un 40% en 2020 en el mercado español, hasta alcanzar los 2.250 millones de euros. Se trata de un registro sorprendente, dado el contexto de fuertes restricciones sobre el comercio presencial, y es posible que gran parte del aumento sea un efecto corrección tras unos volúmenes de inversión en 2019 especialmente reducidos. Si comparamos el dato con la media de los tres años anteriores, se observa una caída del 30% en la inversión inmobiliaria minorista en 2020.

Entre tipos de activo, los centros comerciales fueron los que concentraron la mayor parte de la inversión inmobiliaria, con un volumen de unos 1.100 millones de euros que se negociaron y cerraron a principios de año, antes del estallido de la pandemia. En otras palabras, si se excluyen estas operaciones, se trataría del menor nivel de inversión desde 2013; es decir, desde la reactivación de la economía española tras la crisis financiera y de la deuda soberana.

Le siguió, en volumen, la inversión en supermercados, que batió su máximo histórico en 2020 con una inversión de unos 600 millones de euros, representando el 30% de la inversión inmobiliaria minorista, cuando entre 2017 y 2019 apenas suponía el 5%-10% del total. Su éxito no sorprende: ha sido uno de los sectores que más reforzado ha salido de la crisis sanitaria gracias a su papel de abastecedor de la población.

Por el contrario, los locales comerciales, sobre todo, de comercio textil, de ocio y de restauración

Supermercados y centros comerciales lideraron la inversión en 2020



fueron los activos inmobiliarios más perjudicados. En primer lugar, han estado especialmente lastrados por las restricciones (sobre aforos, límites horarios y cierres forzosos), y por las menores llegadas de turistas (-77% en 2020). En segundo lugar, la pandemia ha acelerado el crecimiento del

comercio on-line, provocando cierto exceso de oferta de locales comerciales a corto plazo.

Por otro lado, las rentas de los activos inmobiliarios descendieron de forma generalizada a lo largo del ejercicio 2020 como consecuencia de la crisis sanitaria. La ausencia de compradores y la recesión económica derivada de la crisis sanitaria han dado paso a un aumento de las tasas de desocupación y de la disponibilidad de locales, y ha disparado la rotación entre operadores. No solo han cerrado pequeños establecimientos, sino que las grandes marcas también han aprovechado para hacer un esfuerzo de reducción de locales físicos a la vez que potenciaban el e-commerce. Como resultado, según datos de JLL de finales de 2020, las rentas prime en high street (locales de 100 m² o más) cayeron un 16% interanual en Madrid y un 18% en Barcelona.¹² Por su parte, las rentas prime en centros y parques comerciales en España también descendieron a lo largo de 2020, pero en menor medida, registrando caídas entre un 10% y un 12,5% interanual.

En España, los centros comerciales concentran 1 de cada 4 compras en el sector minorista.

En el caso español, no se evidencian problemas de sobreoferta ni de obsolescencia comparables a los de EE. UU. y no parece que este modelo de negocio vaya a seguir el mismo camino que en el gigante americano a corto plazo.

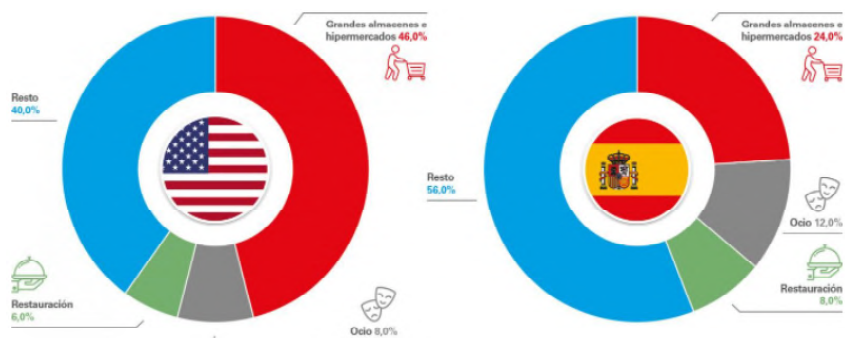
En primer lugar, la oferta comercial española apenas acaba de entrar en su fase de madurez y la densidad de centros comerciales (0,34 m² por habitante) dista mucho de la estadounidense (2,35 m² por habitante). En segundo lugar, los centros comerciales españoles son mucho más modernos, la mayoría impulsados a lo largo de la década de los 2000 y con una composición más acorde con las nuevas tendencias y hábitos de los consumidores: se destina mayor superficie para el ocio y la restauración, a diferencia del modelo anglosajón de mayor espacio para grandes almacenes e hipermercados que actuaron como motor en los años sesenta y setenta, pero que ahora están claramente en declive.

Los centros comerciales en España, muy ligados al ocio y la restauración

Los centros comerciales españoles no evidencian problemas de sobreoferta ni de obsolescencia como en EE. UU

Aquí la oferta acaba de entrar en su fase de madurez, es más moderna y acorde a las nuevas tendencias de los consumidores.

La composición del centro comercial español es más moderna



Por último, el único factor de deterioro que sí puede suponer un riesgo para este modelo de negocio es el auge del comercio on-line. El e-commerce suponía en torno al 5,4% de las ventas minoristas en nuestro país en 2019, pero la crisis sanitaria ha acelerado los cambios en los hábitos del consumidor español.¹³ Según las estimaciones de Centre for Retail Research, que ofrece datos comparables a nivel internacional, ese porcentaje se habría disparado hasta cerca del 10% en 2020. Sin embargo, esa penetración del e-commerce dista mucho de los registros en EE. UU. (en torno al 20% del total de ventas), en las grandes economías europeas (26% en el Reino Unido, 20% en Alemania y 14% en Francia) o, incluso, de la media de la UE (16% estimado para 2020).

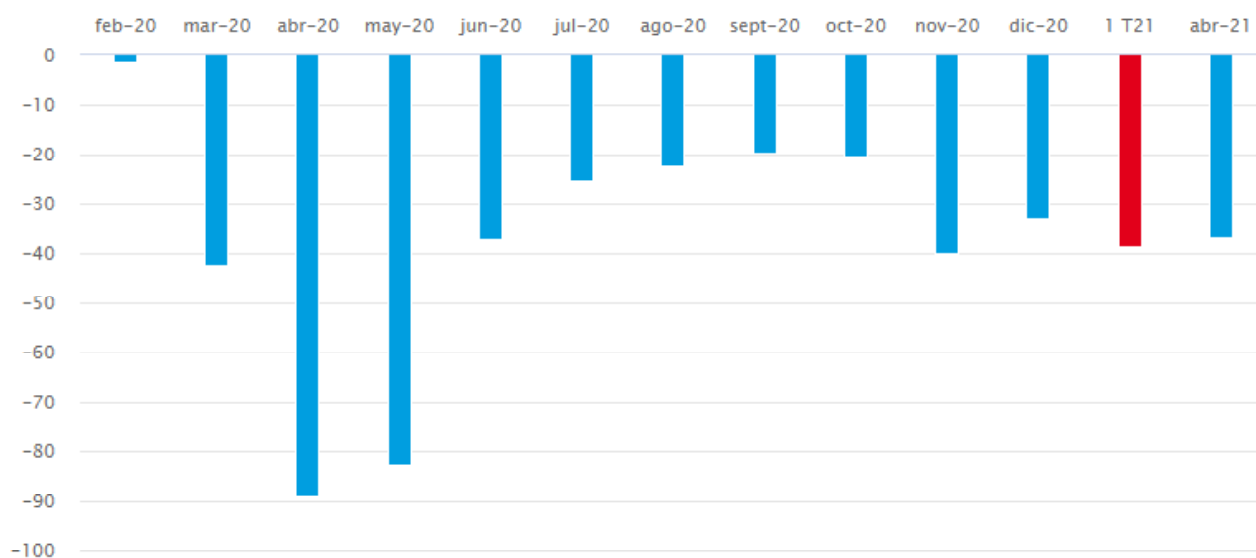
La gran ventaja del centro comercial español frente al auge del comercio on-line es, precisamente, su mayor enfoque hacia la oferta de ocio y restauración, servicios y experiencias que, en gran medida, no se pueden obtener de forma digital. Paradójicamente, lo que actúa como ventaja estructural a medio y largo plazo se ha tornado en lastre durante la pandemia debido al descenso de las interacciones sociales por el miedo a los contagios. Los centros comerciales fueron los últimos en reabrir las puertas en el plan de desescalada de 2020, con fuertes restricciones de aforo y sin poder ofertar, precisamente, las zonas de ocio, con el fin de evitar aglomeraciones. Aun así, la afluencia a los centros comerciales se ha recuperado desde los mínimos del primer estado de alarma: en abril y mayo de 2020, cayó por encima del 80% interanual, para mejorar en la segunda mitad del año y, desde la tercera ola del virus, mantenerse en torno al 60%-70% de los niveles pre-COVID.

En principio, todo apunta a que, la supervivencia de los centros comerciales a medio y largo plazo dependerá de la vuelta a los hábitos sociales, lo que permitirá compensar el auge del comercio on-line. A la espera de ver cómo se comportan estas fuerzas a favor y en contra, la Asociación Española de Centros Comerciales (AECC) y las principales consultoras inmobiliarias mantienen sus expectativas de que la superficie bruta alquilable (SBA) en los centros comerciales siga incrementándose en nuestro país; actualmente, cuenta con 567 centros comerciales y unos 16,4 millones de m² de superficie.

La afluencia en centros comerciales cayó más de un 30% en 2020

Afluencia en los centros comerciales

Variación respecto a 2019 (%)



La industria agroalimentaria ha sido uno de los sectores que ha salido fortalecido como consecuencia de la pandemia, por lo que no sorprende que su canal de distribución minorista haya salido reforzado también. De hecho, los supermercados han sido el único sector minorista que se ha fortalecido durante la crisis sanitaria.

La crisis sanitaria nos ha dejado a un consumidor que come más a menudo en casa, lo hace de forma más saludable y sostenible, prima la comida lista para cocinar, pierde el interés por la marca de fabricante, mira más las ofertas disponibles (los supermercados de hard discount salen reforzados), prefiere los productos y marcas locales y ha perdido el miedo a comprar productos frescos de forma on-line. De esta manera, se pueden extraer tres tendencias muy marcadas para el sector: (1) la importancia de la cercanía, dadas las continuas restricciones a la movilidad; (2) la preferencia por productos y comportamientos más saludables y sostenibles, por el cambio de hábitos y la mayor conciencia medioambiental, y (3) el auge del comercio electrónico, también en lo que respecta a la distribución alimentaria, de nuevo, debido al confinamiento de la población. En este sentido, los supermercados son el formato que ofrece una mayor proximidad y han hecho un enorme esfuerzo, en un escaso periodo de tiempo, por incluir productos frescos, bio y gourmet, y por adaptarse a la nueva realidad de la compra on-line.

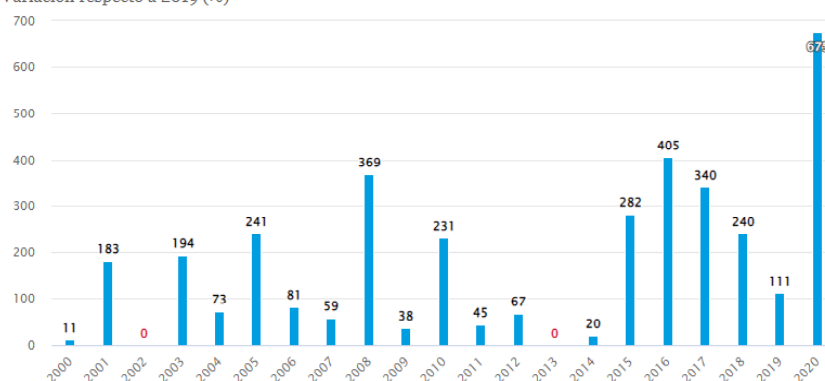
En este contexto, el ejercicio 2020 fue un año sin precedentes en lo que respecta a la inversión en superficies de alimentación, con un volumen de cierre de unos 650 millones de euros, duplicando con creces la inversión media de los cinco años anteriores,

A corto plazo, las operaciones de inversión en supermercados siguen siendo una opción atractiva, gracias a (1) su papel como distribuidores de productos de primera necesidad, con una demanda continua en el tiempo; (2) han resultado ser especialmente resilientes a una crisis de estas características, y (3) se perciben como un producto defensivo, líquido y de riesgo moderado.

Récord de inversión en las superficies de alimentación

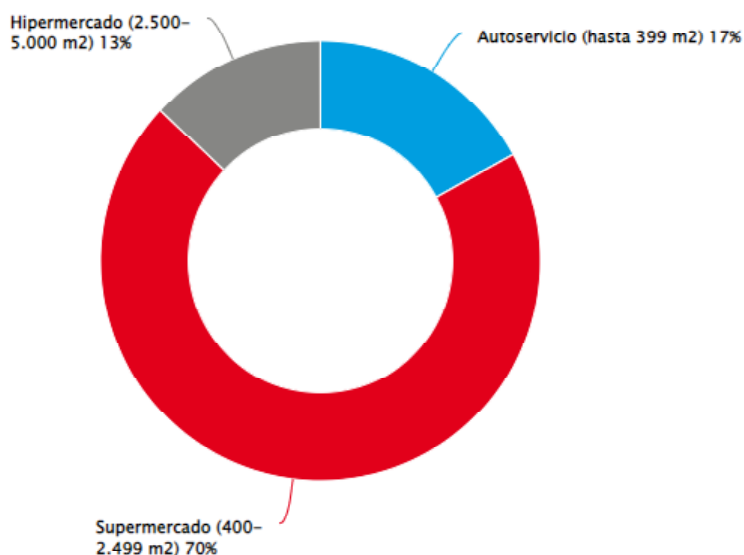
Inversión en supermercados

Variación respecto a 2019 (%)



Reparto en diferentes formatos de distribución minorista

% total de superficie



Una vez se supere la crisis sanitaria actual, las perspectivas para los supermercados a medio y largo plazo siguen siendo favorables. Sin duda, el canal on-line seguirá ganando cuota de mercado, aunque de una forma más gradual que durante el año 2020, pero es de esperar que las tiendas físicas, accesibles y bien ubicadas seguirán siendo insustituibles en el proceso de distribución de alimentos, en un contexto de aumento de las preferencias por los productos frescos: las expectativas del sector para Europa recogen que las tiendas físicas atraerán el 90% de las ventas en alimentación. De nuevo, seguirán buscándose modelos híbridos que permitan adaptarse más rápidamente a las preferencias de los consumidores y, en este sentido, los supermercados han probado ser flexibles y ágiles para ajustarse al cambio de circunstancias.

La logística asociada al canal minorista

La caída forzosa de las ventas presenciales que está viviendo el sector del retail a causa de las restricciones a la movilidad de la población ha supuesto un claro catalizador para el desarrollo del comercio electrónico. De forma paralela, el mercado logístico, hasta hace unos años el sector con menor presencia en el inmobiliario comercial, ha experimentado un repunte sin precedentes, favorecido por las urgentes necesidades de almacenamiento surgidas a lo largo del año 2020, sobre todo en las primeras semanas del primer estado de alarma, cuando se temió incluso sufrir situaciones de desabastecimiento de determinados productos esenciales. En balance, ese auge del comercio electrónico ha dado paso a cierta simbiosis entre el comercio minorista y la logística.

En este sentido, los parques comerciales de medianas superficies ubicados en zonas urbanas cercanas a la ciudad de referencia se han visto inesperadamente favorecidos por este cambio en los hábitos de consumo: se encuentran en ubicaciones privilegiadas para la logística (cercanos al centro, con buenas conexiones, grandes espacios de estacionamiento, etc.) y pueden beneficiarse ahora de su capacidad de almacenaje o, simplemente, para ofrecer servicios de click&collect. Es decir, este tipo de equipamientos del sector minorista destacan ahora por su capacidad para reconvertirse en centros logísticos, optimizar la distribución de «última milla» (naves de almacenaje, distribución y recogida de mercancía) y ser parte del modelo híbrido logístico-comercial que parece haber surgido de la crisis sanitaria.



Este cambio de tendencia se refleja en los volúmenes de inversión en los últimos meses. Históricamente, la inversión inmobiliaria minorista superaba la inversión logística, pero en los últimos años ha repuntado el interés por los activos logísticos.

En líneas generales, las expectativas para el sector minorista y, por tanto, para la inversión inmobiliaria comercial minorista son favorables, en la medida en que se confirme que la recuperación se consolida.

Por un lado, existe una amplia demanda embalsada de los meses de fuertes restricciones. Por el otro, los bajos tipos de interés y la enorme liquidez existente en el mercado seguirán impulsando el atractivo de la inversión inmobiliaria comercial frente a otras alternativas de inversión.

Para conocer la evolución del sector a medio y largo plazo, cabe plantearse qué tendencias han llegado para quedarse y cuáles se convertirán en cambios puntuales, directamente asociados a las consecuencias de la pandemia y que, por tanto, deberían moderarse o desaparecer a medida que la crisis sanitaria se supere.

En primer lugar, parece claro que la desaparición de las restricciones asociadas a contener la pandemia y el regreso de los turistas permitirán un repunte de la afluencia de visitantes a los locales del sector, dando la vuelta a la situación: reanimará el interés de los inversores, aumentará las rentas de los locales y su rentabilidad.

A medio y largo plazo, se espera un crecimiento medio anual de rentas prime en torno al 2,5% en Madrid y en Barcelona, encontrándose en el top 10 de ciudades europeas para las que se espera un mayor incremento de rentas. Sea como fuere, no se espera la recuperación de los niveles de renta pre-COVID antes de 2024.

En el caso de los centros comerciales, se estima un incremento anual del 3% de las rentas prime, tanto este año como en los siguientes, de tal forma que los niveles pre-COVID se recuperarían en 2023-2024.

No se espera la recuperación de los niveles de renta pre-COVID antes de 2024.



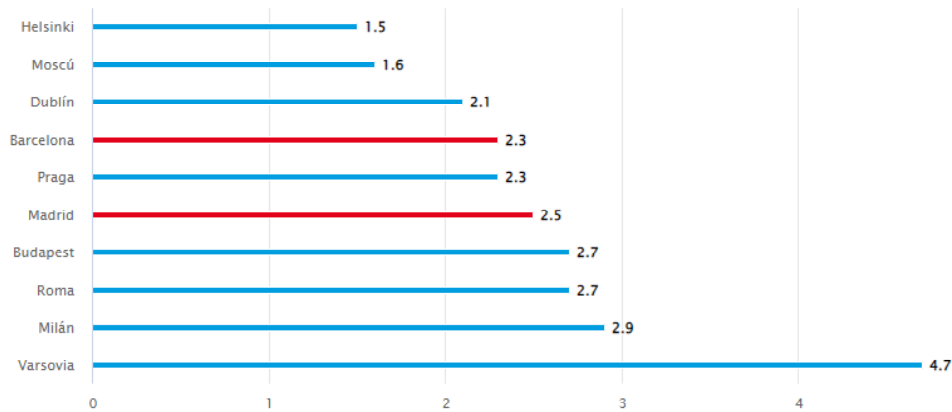
En el caso de los centros comerciales, se estima un incremento anual del 3% de las rentas prime y se recuperarían los niveles pre-COVID en 2023-2024.

Otro de los aspectos más claros del escenario es que la penetración del comercio electrónico en el sector minorista seguirá aumentando, en los próximos meses, probablemente, de forma más gradual, lo que continuará obligando al sector a adaptarse a la nueva realidad, sobre todo en el caso de los locales comerciales. Aunque el sector tiene claro que las compras físicas seguirán siendo, con diferencia, la mayor fuente de ingresos, los locales no podrán dar la espalda a un consumidor cada vez más omnicanal.

Los establecimientos del futuro serán una combinación integral de los espacios físicos y los e-commerce, permitirán reducir los costes de los pedidos on-line actuando como centros de distribución de «última milla» o espacios click&collect. Esto obligará a destinar parte del espacio de la tienda al almacenaje y la preparación de envíos y a desarrollar herramientas y tecnologías que permitan el control del inventario.

Previsiones del crecimiento medio anual 2021-2024 para rentas prime

Crecimiento anual en locales high street



Crecimiento anual de centros comerciales



Questionario formativo

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

1.- Durante el ejercicio 2019, período anterior a la pandemia, el sector inmobiliario comercial se caracterizaba por tener una mayor inversión en:

- a) oficinas, con un peso de más del 30% del total de la inversión inmobiliaria comercial.
- b) activos inmobiliarios retail, aproximadamente un 25% de la inversión inmobiliaria comercial.
- c) alquiler residencial y de estudiantes.

2.- El aumento de las tasas de desocupación y la disponibilidad de locales que sufrió el sector durante el ejercicio 2020, se debe principalmente a factores como:

- a) las rentas prime en centros y parques comerciales.
- b) el auge del comercio on-line y el e-commerce.
- c) la usencia de compradores y la recesión económica derivada de la crisis sanitaria.

3.- El único sector minorista que se ha fortalecido durante la crisis sanitaria ha sido el de los supermercados, ya que el consumidor ha pasado a comer más a menudo en casa, de forma más saludable y sostenible, lo cual ha derivado en que desde el año 2020 haya aumentado la inversión en:

- a) parques comerciales de medianas superficies ubicados en zonas urbanas.
- b) superficies de alimentación, duplicando la inversión media de los últimos cinco años.
- c) los activos logísticos.

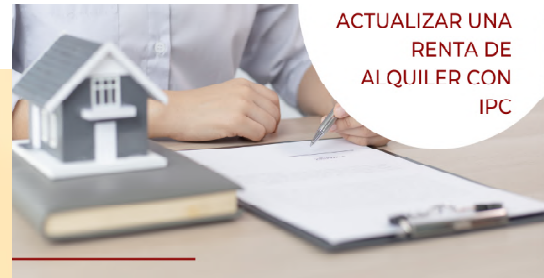
4.- El atractivo de la inversión inmobiliaria comercial frente a otras alternativas de inversión, continúa actualmente siendo impulsado por:

- a) la evolución del sector a medio y largo plazo.
- b) los bajos tipos de interés y la amplia liquidez existente en el mercado.
- c) el repunte y la afluencia de visitantes a los locales del sector.

Consultorio Formativo

Preguntas y Respuestas

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



ACTUALIZAR UNA
RENDA DE
ALQUILER CON
IPC

Pregunta

¿Cómo influye la no actualización de la renta según el IPC en los precios del alquiler?

Respuesta

Con una inflación rozando en el pasado mes de marzo los dos dígitos (9,8%) y con previsiones poco halagüeñas para los próximos meses, el Gobierno decidió el recientemente incluir en su plan de choque contra las consecuencias de la guerra en Ucrania una medida para limitar al 2% la subida máxima de aquellos alquileres que se tengan que renovar entre abril y junio.

Eso sí, solo afectará a los contratos que recojan la actualización de la renta conforme al IPC. Una medida que para algunos expertos es una «intervención directa» de forma encubierta en el mercado del alquiler que, según el director general de la Agencia Negociadora del Alquiler, lo que hará es «espantar a la oferta».

Si bien es cierto que entienden el momento excepcional, creen que el balón de oxígeno dado a los inquilinos podría ser «relativo» si va más allá de junio, como ya ha dejado la puerta abierta el Gobierno. «Si se desincentiva el interés por tener un inmueble en alquiler y, por ende, se reduce la oferta, los precios aumentarán», aseguran los expertos.

Esta menor rentabilidad que adquirirían los propietarios al no poder actualizar la renta al mismo nivel que se encarece la vida puede provocar a su vez una disminución en la inversión para el mantenimiento.

Todo ayudaría, por tanto, a crear más trabas en un mercado ya de por sí tensionado y cuyo problema de raíz es la falta de oferta. Y es que, según los expertos, la inseguridad jurídica que mecanismos como la limitación de las actualizaciones conforme al IPC genera «nunca es beneficiosa, ni para propietarios ni para inquilinos».

No obstante, los inquilinos que deban renovar sus alquileres en este periodo sí notarán el ahorro. Tal y como se establece, a la hora de actualizar el alquiler conforme al IPC, hay que utilizar el último índice publicado a la fecha de renovación de contrato.

Si está fechado a 1 de mayo de 2021, el propietario podría elevarlo conforme al IPC de marzo (9,8% el dato adelantado). Por tanto, si la renta era de 1.000 euros, se incrementaría en 98 euros al mes, 1.176 al año. Ahora, con la nueva normativa, la renta subiría 20 euros al mes, 240 al año.

Aun así, debido a los pocos datos objetivos que se conocen entorno a este mercado, es difícil calcular la efectividad de la medida. Y el Gobierno solo tiene estimaciones. Parten de la base de que en España hay 3,5 millones de inquilinos, pero no se conoce cuántos de ellos deben actualizar su renta entre abril y junio de 2022. Ni tampoco el número de contratos que recogen la actualización conforme al IPC.

Fuentes del Ministerio estiman que una cuarta parte de los mismos deberían actualizar la renta en este periodo, por lo que la nueva limitación se aplicaría a cerca de 900.000. Todo ello contando, «con que los contratos se repartieran uniformemente en todos los meses del año». La afirmación no se aleja de la realidad. «No se firman los mismos contratos en un mes de diciembre que en un mes de marzo».

Es por lo que, aunque el escenario inflacionista refleja incrementos elevados, «es muy improbable que los propietarios plantearan subidas de estas magnitudes a los inquilinos», ya que «pondrían en riesgo la propia relación contractual y comprometerían la tasa de morosidad».

Este comportamiento se refleja en los datos de la Agencia Negociadora del Alquiler (ANA). La mayoría de propietarios ya estaban optando por no actualizar las rentas conforme al IPC. En concreto, el 85% de los propietarios con los que ellos trabajan (5.000 aproximadamente) no estaban aplicando ese incremento total, sino que lo aumentaban de forma «moderada», en torno a la mitad del IPC. A su vez, de ese 85%, uno de cada cuatro propietarios directamente no lo había aplicado.

Bien es cierto que un 15% lo habían hecho. Una decisión, que puede volverse en contra del propietario al no poder el inquilino hacer frente al alquiler. Por ello, tendría que buscar un nuevo inquilino y estar unos meses sin ingresos. Además, tendría gastos de reposición. «Si esos dos gastos podemos aplazarlos, mejor rentabilidad para el propietario», asegura.

El Real Decreto aprobado por el Gobierno y en el que se recoge la medida, que no afecta a otro tipo de alquileres como pueden ser los de locales comerciales, establece que en un primer momento, en el caso de que el arrendador no sea un gran tenedor – persona física o jurídica titular de más de diez inmuebles– el incremento de la renta será el que resulte del nuevo pacto entre las partes.

Es en ausencia de este acuerdo cuando el incremento no podrá exceder el índice de Garantía de Competitividad (2%).

A pesar de todo, hay que tener en cuenta que se han firmado contratos recientemente en los que se ha dado hasta dos años de no variación del precio del alquiler. Por ello, también el impacto «será moderado».

Esta situación se produce, además, cuando ya de por sí el precio del alquiler estaba volviendo a crecer. En febrero, subió un 4,56% frente al mismo mes del pasado año. Una situación que parte de una oferta «que en muchas ocasiones no tiene capacidad de dar respuesta a la demanda existente».

Por ello, desde la Agencia Negociadora del Alquiler explican que lo que debe hacer el Gobierno para moderar los precios del alquiler es apostar por políticas que favorezcan un aumento de la oferta de inmuebles en alquiler. Así, desde Gesvalt consideran que el establecimiento de mecanismos para reducir el escenario inflacionista sería una medida «mucho más eficaz».



Pregunta

¿Qué hechos, actos o negocios deben ser declarados al Catastro?

Respuesta

Una declaración catastral es el documento por el que se pone en conocimiento del Catastro que se ha producido una modificación en el inmueble que afecta a su descripción catastral.

Es obligatorio formalizarla cuando se lleven a cabo los siguientes hechos, actos o negocios:

- La realización de nuevas construcciones y la ampliación, rehabilitación, reforma, demolición o derribo de las ya existentes, ya sea parcial o total.

- La modificación de uso o destino y los cambios de clase de cultivo o aprovechamiento.
- La segregación, división, agregación y agrupación de los bienes inmuebles.
- La adquisición de la propiedad, así como su consolidación.
- La constitución, modificación, adquisición de la titularidad de una concesión administrativa y de los derechos reales de usufructo y de superficie.
- Las variaciones en la cuota de participación que corresponda a cada uno de los cónyuges en los bienes inmuebles comunes, así como la composición interna en la cuota de participación de cada uno de los comuneros, miembros o partícipes de las comunidades o entidades sin personalidad jurídica.

Arts. 13 y 16 TRLCI

Pregunta

¿Quiénes están obligados a declarar ante el Catastro?

Respuesta

Con carácter general están obligados a declarar los titulares de los derechos de propiedad, concesión administrativa, superficie y usufructo, cuando se produzca cualquiera de los hechos, actos o negocios recogidos legalmente que deben ser objeto de declaración.

Se exceptúan de la obligación de declarar los siguientes supuestos:

- Cuando se haya remitido la información al Catastro a través del procedimiento de comunicación, como es el caso de las comunicaciones de Notarios y Registradores de la propiedad.
- Cuando se haya presentado una solicitud de baja por el anterior titular catastral en el plazo establecido para declarar el correspondiente hecho, acto o negocio.
- Cuando ya haya sido declarado por otro en el caso de que fueran varios los obligados a declarar un mismo hecho, acto o negocio.

El incumplimiento de esta obligación constituye una infracción tributaria simple que puede ser objeto de sanción.

Arts. 13,14, 16 y 70 TRLCI

Pregunta

¿Qué plazo existe para presentar las declaraciones?. ¿Dónde y cómo se pueden presentar?.

Respuesta

El plazo para presentar una declaración catastral es de dos meses desde el día siguiente al hecho, acto o negocio que es objeto de la declaración.

Para el cómputo de este plazo se tiene en cuenta, según los casos, la fecha de terminación de las obras, del otorgamiento de la autorización administrativa de modificación de uso o destino, de la escritura pública o del documento en que se formalice la modificación de que se trate.

Las declaraciones catastrales se presentarán preferentemente de manera electrónica a través de la Sede Electrónica de la Dirección General del Catastro.

Las declaraciones se cumplimentarán mediante el asistente de confección y presentación de declaraciones existente en dicha Sede Electrónica. Como resultado de este proceso de cumplimentación, se generará una predeclaración identificada por su número de referencia o código. Cuando se disponga de los medios de identificación y firma electrónica admitidos por la Dirección General del Catastro, dicha predeclaración podrá ser presentada a través de su Sede Electrónica.

En caso de carecer de dichos medios de identificación y firma, dicha predeclaración podrá imprimirse y presentarse en los lugares señalados en el artículo 28.1 del Real Decreto 417/2006, de 7 de abril. En estos casos también podrá utilizarse el modelo de declaración, aprobado mediante Orden HAC/1293/2018, de 19 de noviembre, por la que se aprueba el modelo de declaración de alteraciones catastrales de los bienes inmuebles y se determina la información gráfica y alfanumérica necesaria para la tramitación de determinadas comunicaciones catastrales, que podrá obtenerse en el Portal de la Dirección General del Catastro.

Art. 13 TRLCI; 16.4 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas.

Art. 28 RD 417/2006. Orden HAC/1293/2018, de 19 de noviembre.

Respuestas correctas al cuestionario del Área de Formación Continuada

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



ASOCIACIÓN VALENCIANA

DE

ASESORES INMOBILIARIOS

Miembro de
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

C./ Gascó Oliag, nº 6 -Entresuelo Despacho nº11 .- 46010 VALENCIA.- Telf.- 96 393 57 43 - Fax.- 96 393 57 49

E-mail: avai@atp-guiainmobiliaria.com

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

Web: www.atp-avai.com

