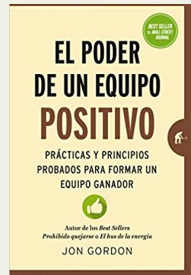


Libros para estar al día

● Propuestas con las últimas tendencias en finanzas, economía y tecnología.



El poder de un equipo positivo

Autor: Jon Gordon

Editorial: Empresa Activa

En este nuevo libro, Jon Gordon, autor de los exitosos 'Prohibido quejarse' o 'El bus de la energía', entre otros, recopila toda su experiencia en trabajar con innumerable cantidad de

equipos y destila las enseñanzas que eso le ha dejado. En esta ocasión no ha acudido a una historia como en sus anteriores libros, sino que se trata de un breve y práctico ensayo, fácil de poner en práctica para cualquiera que tenga que dirigir o trabajar en equipo.

12,4%

Hormigón preparado

La producción de hormigón preparado en España alcanzó en diciembre de 2018 los 22,2 millones de metros cúbicos, un 12,4% más que el año anterior.

Vivienda

Intermediarios de crédito vs. inmobiliarios



GEMMA CABALLÉ FABRA
Investigadora predoctoral en la
Cátedra Unesco d'Habitatge
de la URV

La profesión de intermediación inmobiliaria está liberalizada en el ámbito estatal desde el año 2000

Ambos profesionales tienen como objetivo poner en contacto aquellos que ofertan un producto con los que lo demandan. No obstante, los intermediarios de crédito ponen en contacto a los prestamistas o entidades financieras que ofrecen crédito con las personas que necesitan financiación; mientras que los intermediarios inmobiliarios (conocidos tradicionalmente como APIs) ponen en contacto a los oferentes de viviendas con los necesitados de estas. Es decir, unos intermedian con créditos y los otros con viviendas.

No obstante, se trata de actividades muy relacionadas entre sí dado que, normalmente, aquel que desea comprar una vivienda, también busca al mismo tiempo un préstamo hipotecario que tenga unas buenas condiciones. De hecho, la normativa estatal que establece las funciones de los APIs (art. 1 del Decreto 3248/1969), reconoce que estos también pueden llevar a cabo actividades de intermediación en préstamos hipotecarios sobre fincas rústicas y urbanas, es decir, también pueden actuar como intermediarios de crédito. Sin embargo, la reciente y tan esperada Ley 5/2019, de 15 de marzo, sobre contratos de crédito inmobiliario, que introduce una exhaustiva regulación para los intermediarios de crédito con la finalidad de aumentar la protección de los consumidores, en ningún momento hace referencia al rol que los intermediarios inmobiliarios pueden tener en este sentido, a pesar de que nada impide que aquellos APIs que cumplan con los requisitos

establecidos en esta Ley puedan ser también intermediarios de crédito.

Los efectos negativos de la crisis económica e inmobiliaria que se inició en 2007 han puesto en manifiesto la necesidad de que los consumidores que contratan productos financieros y, por lo tanto, que pueden poner en riesgo su capacidad económica, deben estar suficientemente protegidos y disponer de suficientes garantías.

Por este motivo, las medidas que incorpora esta Ley 5/2019 son, en principio, positivas para los consumidores de créditos financieros (se pretende evitar los sobreendeudamientos, se fomenta la transparencia de las negociaciones, se reconoce la obligación de proveer una serie de información en carácter precontractual, se exige una formación académica a los intermediarios de crédito, un mayor control notarial...).

No obstante, esta línea legislativa protectora y garantista que se exige a los profesionales financieros, entre ellos los intermediarios de crédito, todavía no se requiere a los profesionales de la vivienda como son, por ejemplo, los intermediarios inmobiliarios, a pesar de que en esta profesión está en juego el derecho a acceder a una vivienda digna y adecuada (art. 47 Constitución Española) con todo lo que representa para las personas tanto desde un punto de vista económico como simbólico. Esto es así porque la profesión de la intermediación inmobiliaria continúa estando liberalizada en el ámbito estatal desde el año 2000.

Esto significa que cualquiera puede intermediar con viviendas sin la obligación de tener una formación académica específica ni formar parte de ningún colegio profesional, sin perjuicio de aquellas Comunidades Autónomas donde es obligatoria la inscripción en el Registro de Agentes Inmobiliarios y disponer de una formación específica, como es el caso, por ejemplo, de Cataluña.

De este modo, el marco legislativo actual en el ámbito estatal es paradójico: por un lado, se ha aumentado la protección de los consumidores para la obtención de un crédito hipotecario y, por el otro, no se garantiza que todos los intermediarios inmobiliarios que precisamente tienen como objetivo favorecer el acceso a la vivienda, cuenten con una formación académica en el ámbito inmobiliario, ni que los consumidores que cuentan con sus servicios reciban por parte de estos una serie de información obligatoria de carácter precontractual en relación a la vivienda que van a adquirir o arrendar, salvo en Cataluña y Andalucía.

Flash



Jaume Sariol AEQT

La asamblea general de la Associació Empresarial Química de Tarragona (AEQT) proclamó esta semana a Jaume Sariol Martí como nuevo presidente de la institución, al renovar los cargos de la junta directiva que habían cumplido su mandato, entre ellos el del presidente.



Nadia Calviño BERD

La ministra de Economía y Empresa en funciones, Nadia Calviño, ha sido designada presidenta de la Junta de Gobernadores del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD). Sucede en el cargo al vicepresidente de la Comisión Europea, Jyrki Katainen, y presidirá durante un año la Junta.



Donald Trump EEUU

Desde esta semana, 5.745 productos chinos valorados en 200.000 millones de dólares tienen que pagar un arancel del 25% para entrar en Estados Unidos. La cifra representa una brusca subida del 15% y el fin de la tregua que tenían las dos superpotencias mundiales.

Inmobiliario

El sector residencial en España



RAFAEL ARCAS
Socio de Financial Advisory de
Deloitte

Sigue la tendencia en el aumento del peso del alquiler respecto a compra

La compraventa de viviendas ha registrado en 2018 la cifra más alta desde el inicio de la recuperación, situándose por encima de las 580.000 transacciones, con un crecimiento del 9% respecto 2017. De este total, más del 80% es vivienda de segunda mano y sólo un 9% obra nueva, datos que contrastan con el pico máximo de 2006, cuando solo un 57% eran de segunda mano de las 955.000 viviendas vendidas.

Este cambio viene determinado principalmente por el diferencial entre el precio medio de los inmuebles de obra nueva (ON) versus los de segunda mano (los primeros un 57% más caros que los segundos en 2018 vs un 5% en 2007) y por la propia falta de oferta ya que, si bien el desarrollo de nuevas promociones se ha recuperado de forma significativa, sigue en mínimos respecto a los últimos años.

Así el dinamismo del sector (medido como número de transacciones dividido por la población) a pesar de que sigue la senda creciente de los últimos años, se sitúa en un 1,25%, porcentaje muy alejado del 2,17% del 2006, lo que explica, junto a su correlación con el número de viviendas iniciadas por habitante, la no creación de stock o, lo que es lo mismo, que se está produciendo aquello que se vende.

El precio medio de venta en España (mix de ON y segunda mano) se situó en 1.620€/m². Señalar que ninguna provincia ha alcanzado los precios máximos pre-crisis situándose de media en torno a un 22% por de

jo, si bien la evolución va por barrios, con crecimientos significativos en determinadas provincias.

Respecto a los nuevos desarrollos comentar que la venta de viviendas de ON aumentó un 12% respecto 2017 y que las principales provincias donde se están realizando estos desarrollos son en Madrid, Barcelona, Málaga Alicante y Valencia (donde las tres primeras concentran el 50% de los desarrollos y el TOP 10 el 80% del total nacional).

El precio medio de la vivienda de ON se situó en 2.750€/m² manteniéndose como provincias más caras por encima de los 3.000€/m², Barcelona (3.689€/m²), Madrid (3.340€/m²) y San Sebastián (3.115€/m²).

Respecto de las tendencias para los próximos ejercicios, en lo que se refiere a la venta se espera que el aumento de precios se modere en las principales ciudades y que se vaya consolidando la recuperación de ventas y precios en formato "mancha de aceite" alrededor de estas ubicaciones prime.

La compraventa de viviendas registró en 2018 la cifra más alta desde el fin de la crisis

Sí que es reseñable que en lo que se refiere a alquiler, sigue la tendencia de aumento del peso de esta opción respecto de la venta, situándose en un 77% propiedad vs 23% alquiler (vs 70%-30% de media en Europa) que compara con el 80%/20% de 2008. Esta tendencia es mucho más acusada en los jóvenes que muestran una mayor preferencia por el alquiler tanto por la dificultad en el acceso a la vivienda dado los bajos salarios y alto paro como una nueva tendencia que se está poniendo de manifiesto: el coliving (ligado a las tendencias de coworking en el mercado de oficinas).

En este sentido ya están en marcha desarrollos de proyectos para alquiler en coliving cuyas características principales son una menor superficie de vivienda 'privativa' compensada con mayores zonas comunes como gimnasio, lavandería, coworking o lockers para entregas de compras on line.