
Revista del Consejo
General de Colegios de
Administradores
de Fincas

www.cgcafe.org

Nº 187

1^{er} trimestre 2019

**MEDIDAS URGENTES EN
MATERIA DE ALQUILER**

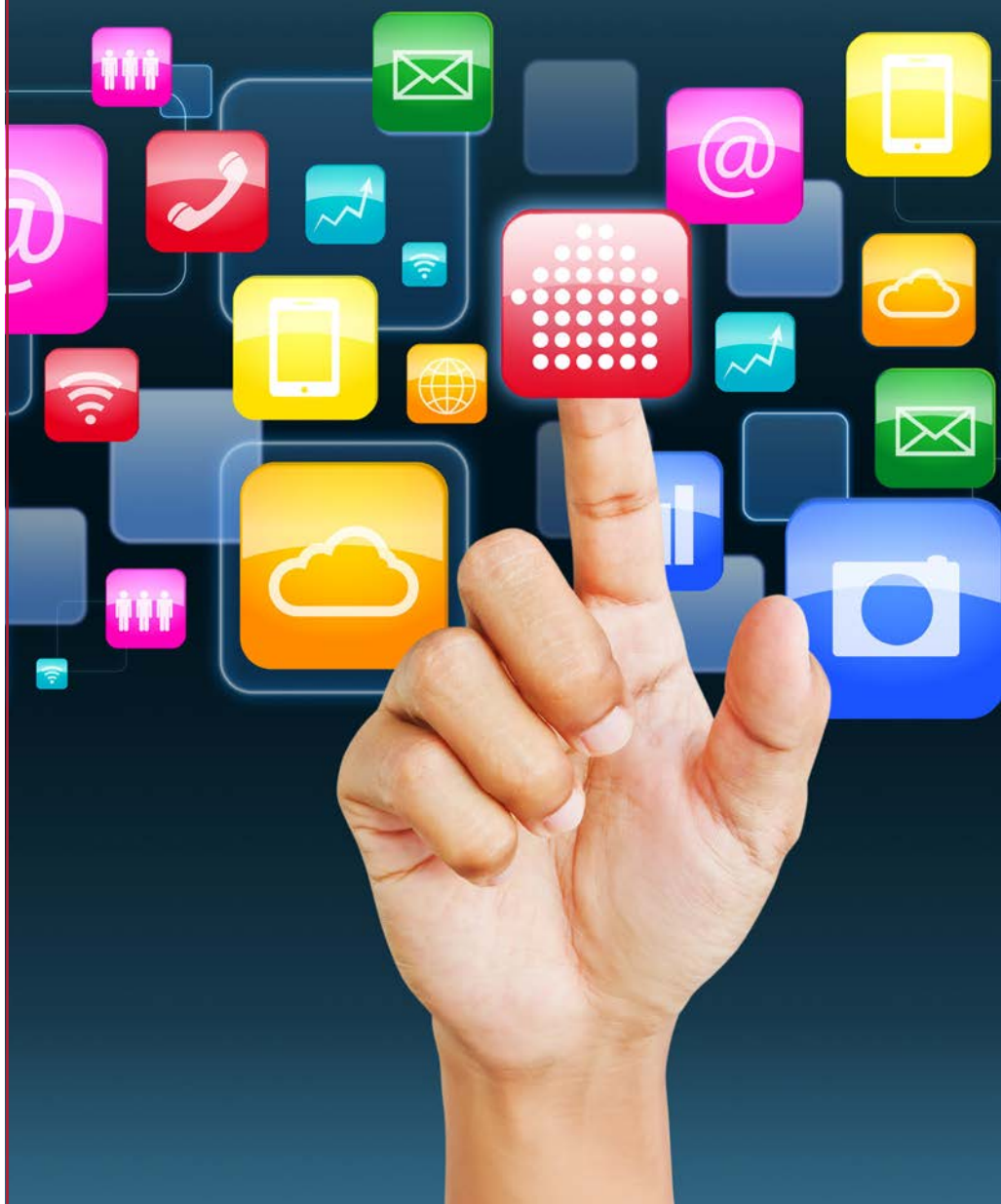
**ENTREVISTA:
EL MARKETING DIGITAL,
A DEBATE CON SARA MOLINA Y
MIGUEL FERNÁNDEZ**

**¿PUEDE LA COMUNIDAD PEDIR
UN PRÉSTAMO? SÍ**



Administrador
Fincas
Colegiado

ADMINISTRADORES DE FINCAS





Orona

Experiencia demostrada en todas las marcas

Ascensores:

- . Mantenimiento de todas las marcas
- . Atención de avisos 24 h
- . Gestión eficiente de repuestos
- . Modernización parcial de la instalación
- . Sustitución completa del ascensor

www.orona.es



MÁS CAMBIOS LEGALES

Si por algo se caracteriza nuestra profesión en los últimos años es por estar sometida a constantes novedades. No hemos terminado de implantar alguna novedad cuando nos llega otra. Además de la imparable “revolución tecnológica” y de la necesidad de adaptarnos a las nuevas condiciones del mercado, hay que señalar que la demanda de nuestros clientes es, cada vez, más exigente.

Si esto no fuera suficiente, el legislador, constantemente, establece o modifica numerosas normas, muchas de las cuales afectan a nuestra actividad diaria, dada la gran incidencia que gran número de ellas tienen sobre el sector en el que desarrollamos nuestro trabajo.

Recientemente, tras un primer intento fallido a principios de año, se ha convalidado el **Real Decreto Ley 7/2019** de Medidas Urgentes en Materia de Vivienda y Alquiler. Otra nueva modificación que afecta a nuestras dos leyes de cabecera: Ley de Propiedad Horizontal y Ley Arrendamiento Urbanos.

En el tercer párrafo del Preámbulo del Real Decreto Ley 7/2019 se recuerda “que el artículo 47 de la Constitución Española proclama el derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada”. Nadie discute el acierto de nuestra Carta Magna al recoger, en su articulado, esta **función social de**

la vivienda, un derecho que trata de asegurar las condiciones de vida para los más desfavorecidos.

Sin embargo, el Real Decreto Ley aprobado va más allá y olvida que son las administraciones públicas las encargadas de atender estas necesidades a través de las **políticas de vivienda pública**. En el propio preámbulo del Decreto se deja constancia de la realidad del sector público de la vivienda en España: “... la **escasez** del parque de vivienda social, que en España ofrece cobertura a menos del 2,5% de los hogares, una cifra que contrasta con los porcentajes sensiblemente superiores al 15% registrados en algunos de los principales países de nuestro entorno, como Francia, Reino Unido, Suecia, Países Bajos, Austria o Dinamarca”. Bien está diagnosticar la realidad pero, además, es necesario establecer medidas que traten de corregir este problema. Sin embargo, lejos de buscar fórmulas que estimulen la **inversión** en vivienda pública de alquiler, el Decreto traslada al **sector privado** buena parte de esta responsabilidad. Debemos esperar para conocer la reacción del mercado, pero, desde mi punto de vista, buena parte de las medidas que se introducen establecen **rigideces** que van a tener un **efecto contrario** al deseado.

Algo parecido sucede con la regulación de las llamadas **Viviendas de Uso Turístico** -VUT-. Esta actividad, cuyo impacto sobre los precios del alquiler es evidente, sigue sin estar

debidamente identificada y regulada. Hasta que no se logre una adecuada regulación no llegará la solución a este problema. Es urgente establecer requisitos **administrativos y fiscales** adecuados que sirvan para este fin. En este caso, el Real Decreto Ley 7-2019 lo único que establece es una mayor flexibilidad para que las comunidades de propietario adopten acuerdos para regular, internamente, esta actividad o establecer **recargos económicos** a las fincas que opten por esta actividad. Nuevamente se traslada al sector privado la responsabilidad para resolver esta problemática social. Y en este caso, los Administradores de Fincas colegiados estaremos, una vez más, en el centro de los **debates** entre quienes quieren convertir su propiedad en una VUT y los que sufren las molestias por estos usos.

Mientras vamos viendo como la realidad responde a la nueva regulación, tendremos que empezar a conocer mejor todo lo relacionado con el **autoconsumo energético**. El BOE ha publicado, el 6 de abril, el **Real Decreto 244/2019**, de 5 de abril, por el que se regulan las condiciones administrativas, técnicas y económicas del autoconsumo de energía eléctrica. Es una buena oportunidad para que muchos edificios empiecen a estudiar la **viabilidad** económica y técnica de optar por esta solución que, sin duda, debe contribuir a que nuestro país avance en el uso de las **energías limpias** y seamos menos dependientes en el sector energético ●

SUMARIO



¿PUEDE LA COMUNIDAD DE PROPIETARIOS PEDIR UN PRÉSTAMOS? SÍ



Vicente Magro, magistrado del Tribunal Supremo, explica los problemas y soluciones que se le presentan a la Junta de Propietarios a la hora de solicitar un préstamo bancario. ¿Se puede facultar al Presidente para que, sin la firma del resto de los propietarios, solicite el préstamo, o deben de firmarlo todos los comuneros? Estas y otras cuestiones son resueltas por Magro en nuestro Especial.

CARTA DEL PRESIDENTE

CONSEJO GENERAL **6**

ENTREVISTA **12**

PROPIEDAD HORIZONTAL **18**

ESPECIAL **29**

NOS INTERESA **38**

ARRENDAMIENTOS URBANOS **42**

NOTICIAS COLEGIALES **52**

ACTUALIDAD ECONÓMICA **62**



¡Síguenos en las Redes Sociales!
www.facebook.com/cgcafeaaaff.consejogeneral
[@CgcafeAaff](https://twitter.com/CgcafeAaff)



Visite Nuestra
Página Web.
Encontrará lo
último sobre
Administración
de Fincas:
www.cgcafe.org

Edita: Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas. **Consejo de Redacción:** Salvador Díez Lloris, Anabel Miró Panzano, Santiago Vergara Martín, Ángel Hernández Román, Jesús Luque Borge y Carlos Domínguez García-Vidal.
Directora: Dolores Lagar Trigo. **Redacción:** Pza. Marqués de Salamanca, 10 . 3º Izq. 28006 Madrid.
Tfnos.: 91 575 73 69 y 91 576 92 17 **Fax:** 91 575 12 01. **E-Mail:** comunicacion@cgcafe.org **Publicidad:** Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas. Pza. Marqués de Salamanca, 10 3º Izq. **Telfs.:** 91 575 73 69 - 91 576 92 17 - **Fax:** 91 575 12 01
Diseño: Medina Vilalta & Partners Brand Consultants. **E-mail:** info@medinavilalta.com
Impresión: Alfasur: c/ Cañada Real de la Mesta, s/n - 28320 Pinto (Madrid). - **Tfno:** 91 692 28 88. **Fax:** 91 692 44 65. **E-mail:** alfasur.editor@terra.es
Depósito legal: B-30.317-1970. ISNN:02120/2730
"Administradores de Fincas" no se identifica necesariamente con las opiniones expuestas en los artículos firmados".



OFERTA FORMATIVA DE LA UNIVERSIDAD DE BURGOS ADMINISTRACIÓN DE FINCAS

CURSO SUPERIOR DE ESTUDIOS INMOBILIARIOS

Para quienes sin tener titulación universitaria quieren colegiarse como Administradores de Fincas

3 cursos académicos

Docencia *on line*

Exámenes en los Colegios provinciales de Administradores de Fincas



Habilita para colegiarse como Administrador de Fincas en cualquier colegio de España



CURSO DE PERFECCIONAMIENTO EN ADMINISTRACIÓN DE FINCAS

Para quienes teniendo una titulación universitaria quieren colegiarse y ejercer como Administradores de Fincas.

300 horas de formación

Docencia semipresencial



SEMINARIOS DE FORMACIÓN Y DE ESPECIALIZACIÓN

Para Administradores de Fincas colegiados.
Formación continua, especializada y de reciclaje.

Seminarios de formación:

Duración: 1 crédito

10 horas de formación.

Seminarios de especialización:

Duración: 6 créditos.

60 horas de formación.



MÁS INFORMACIÓN



Plan Estratégico del CGCAFE: En defensa de la profesión

Con el Plan Estratégico del CGCAFE se plantean los objetivos fundamentales para los próximos años, estructurado en la regulación de la profesión, relaciones institucionales, formación, innovación y nuevos servicios, comunicación, deontología, estrategia internacional y acción social.

Para comenzar el desarrollo del Plan Estratégico han mantenido la primera reunión los representantes de los Colegios Territoriales, de cada Comisión de Trabajo y la Junta de Gobierno del CGCAFE, y se ha nombrado la Comisión Plan Estratégico, encargada de redactarlo, integrada por **Isabel Bajo** –presidenta del Colegio de Madrid-; **Augusto Soler** –presidente del Colegio de Alicante-; **Carlos Domínguez** –secretario técnico del CGCAFE-; **Javier Carlos Huguet** –presidente del Colegio de Tarragona-; **Mariano Hervás** –secretario del Colegio de Barcelona y Lérida-; **Peio Mendía** –presidente del Colegio de Navarra-; **Rafael del Olmo** –secretario del CGCAFE -; **Ricardo Vega** –miembro Junta de Gobierno del Colegio de Asturias-; y **Salvador Díez** –presidente del CGCAFE-.



Miembros de los Colegios Territoriales asistentes.

Toda organización debe establecer sus objetivos y las forma de alcanzarlos, y el CGCAFE ha adquirido una dimensión y nivel de actividad que determina la necesidad de abordar un Plan Estratégico con el fin de lograr mejoras para los Administradores de Fincas colegiados y el máximo reconocimiento social para la profesión. Para **Salvador Díez**, presidente del CGCAFE, a través del plan se “pretende dar respuesta a cuestiones básicas para nuestro futuro: quiénes somos, de dónde venimos, dónde estamos, adónde debemos ir, cómo alcanzar estos objetivos y con qué medios”.

●

“El CGCAFE ha adquirido un nivel de actividad que determina la necesidad de abordar un Plan Estratégico con el fin de lograr mejoras para los Administradores de Fincas colegiados”

●

UNA ORGANIZACIÓN DINÁMICA

El CGCAFE es una organización dinámica en lo que se refiere a las personas que forman parte de sus diferentes **órganos**, los cuales están integrados por los representantes de los distintos Colegios Territoriales. Éstos, a su vez, se van renovando con arreglo a los diferentes **procesos electorales**, lo que supone que, con relativa frecuencia, se produzcan cambios en la **Junta de Gobierno** y en el **Pleno del Consejo General**. Es muy necesario, por lo tanto, disponer de un Plan Estratégico que se ponga en conocimiento de los diferentes **miembros** que se van incorporando a los órganos del CGCAFE, haciéndoles partícipes de los **objetivos** y **estrategias comunes**. De esta manera se logrará la necesaria continuidad de los objetivos y estrategias, al margen de las variaciones que se vayan produciendo, facilitando su constante revisión para introducir las modificaciones que garanticen su continuidad en el tiempo.

XI Jornada de Formación “Manuel Roberto” para miembros de Junta de Gobierno de los Colegios

El CGCAFE ha celebrado la XI Jornada de Formación para miembros de Junta de Gobierno de los Colegios Territoriales, y se ha querido recordar a Manuel Roberto Enguítanos, expresidente del CGCAFE, poniendo su nombre a una Jornada del máximo interés profesional y colegial.



Beatriz Pérez Aranda y Salvador Díez



Eugenio Ribón

La Jornada comenzó con la intervención de la periodista de Canal 24 Horas de TVE **Beatriz Pérez Aranda**, hija de uno de los primeros Administradores de Fincas colegiados, **Sebastián Pérez de Aranda**, que se colegió en el año 1963. Con gran emoción recordó cómo vivió la profesión su padre y cómo para ella los Administradores de Fincas colegiados tienen un lugar preferente en su vida y en sus recuerdos.

Posteriormente **Salvador Díez** -presidente del CGCAFE- y **Carlos Domínguez**, -secretario técnico del CGCAFE-, explicaron los distintos servi-

cios que se ofrecen a los Colegios Territoriales y a través de estos, a sus colegiados/as, incidiendo, fundamentalmente, en la necesidad de que los Administradores de Fincas colegiados se den de **alta** en la página **web** del CGCAFE para poder acceder, en su parte privada, a todas las ofertas formativas, información sobre legislación o formación continua, entre otras.

Intervino, a continuación, la directora del Gabinete de Estudios, **Estibaliz Ibeas**, informando sobre los cursos que ofrecen y que los colegiados/as pueden solicitar a su Colegio Territorial, así como



Únete al club Multienergía Verde
y disfruta de sus grandes ventajas



Comercializadora especializada
en
Comunidades de Propietarios



Gas | Luz

¡¡Descubra hoy TODO
lo que gana con Multienergía!!

976 11 00 59

www.multienergia.es

Gas | Luz

**¡AHORRE
con Multienergía!**
Descúbralo en 3 sencillos pasos

1. Escanee su FACTURA

La de luz y Gas, le podremos hacer un estudio GRATUITO exacto de sus necesidades.

2. Envíela a ofertas@multienergia.es

Nuestro objetivo OPTIMIZAR sus tarifas y potencias contratadas.

3. Informe de lo que podrá AHORRAR

Le llegará un informe de todo lo que podrá AHORRAR en Luz y Gas con Multienergía.

AHORRO GARANTIZADO

TODAS LAS COMUNIDADES DE PROPIETARIOS

TU GESTIÓN DIARIA
MÁS FÁCIL Y TRANSPARENTE

Comercializadora de Luz y Gas autorizada
por el Ministerio de Industria



Síguenos



Roberto Ruíz, Estibaliz Ibeas y Rafael del Olmo.

de la nueva **APP** puesta a disposición de los Administradores de Fincas colegiados, sin ningún coste económico, y donde podrán consultar e informarse sobre todo lo relativo a la profesión.

También explicó **Roberto Ruiz**, miembro de la Comisión de Innovación y Tecnología, cómo se va desarrollando el trabajo de la **Plataforma CONECTA**, que integrará y desarrollará los distintos aspectos que exigen los Administradores de Fin-

cas colegiados a una plataforma para ganar en eficacia y rapidez en su trabajo.

La Jornada finalizó con la ponencia “**Cómo nos afecta la normativa de consumo**”, desarrollada por **Eugenio Ribón Seisdedos**, experto en protección de consumidores y usuarios, quién explicó, entre otras cuestiones, los conflictos en el ámbito de la administración de fincas como sujetos consumidores.



...Y otros actos del CGCAFE en titulares:

CEPI: **Salvador Díez**, **Estibaliz Ibeas** y **Luis de Prado**, presidente y representantes del CGCAFE en **CEPI**, respectivamente, han participado en la Asamblea General de esta organización para tratar temas relacionados con la administración de fincas en el entorno europeo.

COLEGIO DE REGISTRADORES: Reunión del presidente del CGCAFE con **M^a Emilia Adán**, decana del Colegio de Registradores de España, en la sede del Registro de la Propiedad para establecer nuevos modelos de colaboración y desarrollar los ya existente.

MINISTERIO DE FOMENTO: Reunión en el Ministerio de Fomento con **Ana Cristina Trifón**, subdirectora general de Normativa y Estudios Técnicos, en la que participaron **Salvador Díez**, **Rafael del Olmo** y **Carlos Domínguez**, presidente, secretario y secretario técnico, respectivamente, del CGCAFE. Se trató, fundamentalmente, de la aprobación de nuestros Estatutos.



Protección contra incendios

Somos su aliado

Tratará con un único interlocutor

Abaratamiento de costes

Asesoramiento y Servicio técnico especializado

Atención 24 horas, 365 días al año

Benefíciense de las ventajas de un **servicio integral** con Remica:

Mantenimiento de salas de calderas

Suministro de energía

Instalaciones eficientes a **costes cero, SIN DERRAMAS**

BIEs, extintores y central de detección de incendios

Reforma energética integral

Auditorías energéticas

Lectura de contadores ...

CALIDAD · CONFORT · AHORRO · SEGURIDAD

Solicite más información en:

91 396 03 03 WWW.REMICA.ES





Administradores de Fincas
ENTREVISTA

ENTREVISTA

NO, NO SOMOS NATIVOS DIGITALES

Marc Prensky, escritor norteamericano, en su artículo “Nativos digitales. Inmigrantes digitales”, fue el primero en definir la diferencia que existe entre ser o no ser nativo digital, y cómo esta circunstancia condiciona a los profesionales que inician o quieren iniciar un plan de Marketing Digital.

DOLORES LAGAR TRIGO
Administradora y Periodista

Sara Molina, directora de Marketingize y Miguel Fernández Gallego, Administrador de Fincas colegiado y experto en marketing online, responden a estas y otras cuestiones en una entrevista que tiene como finalidad definir los términos, los **objetivos** y los **medios** necesarios para que el **posicionamiento** online sea eficaz y rentable en tiempo e ingresos económicos.

“Los Administradores de Fincas colegiados debemos de ir posicionándonos de una manera distinta en internet, porque los jóvenes no van a ir a nuestros despachos a informarse. Lo hacen y lo harán en un futuro a través de plataformas online”, explica Miguel Fernández, para quien “el marketing digital ha de conseguir que nuestra marca, nuestros servicios, logren, a través de una serie de estrategias y medios, que sean conocidos y contratados nuestros servicios profesionales”.

Sara Molina considera que los Administradores de Fincas colegiados, al igual que muchos otros profesionales, “tienen que tener una mayor presencia digital para establecer una relación diferente que no solo mantenga a los clientes actuales, sino que consiga ampliar su número, pero para ello estamos obligados a crear comunidades digitales con contenidos que vayan más allá de la mera enumeración de nuestros servicios”.

MARKETING TRADICIONAL VERSUS MARKETING DIGITAL

El marketing digital es una novedad para los no nativos digitales, y según datos del CGCAFE, el 70% de los Administradores de Fincas colegiados tiene más de 50 años, por lo que se puede considerar una **profesión** que ha trabajado con unos sistemas y formas de comunicarse muy distintas a las que el presente y futuro demandan.

Publicidad, propaganda, telemarketing, anuncios en periódicos, revistas, carteles, boletines, correo



“ Los clientes exigen, hoy en día, más servicios a menor precio, pero no es la finalidad bajar los honorarios profesionales, sino automatizar los servicios que se puedan para generar menos costes”

SARA MOLINA

directo, promociones puntuales, o televisión son algunas de las técnicas que el marketing tradicional ha venido utilizando. Para Miguel Fernández, “existen estrategias de marketing profesional que aún siguen funcionando muy bien. Hay que mantenerlas pero dar paso también a las técnicas del marketing digital, que permitirán aprovechar las herramientas digitales para poder segmentar, **difundir**, crear contenidos y medir los resultados con mayor eficacia que en el marketing tradicional”.

Sara Molina considera que las estrategias del marketing digital han de conseguir “que los servicios intangibles dejen de serlo, se conviertan en algo **tangible** que pueda cambiar la vida de los clien-



tes, acercando lo que hacemos con contenidos que dignifiquen y consoliden nuestra Marca Personal”.

SEAMOS NATIVOS DIGITALES

En el marketing digital, cada herramienta tiene su finalidad. Así, a través de **Google, LinkedIn, Twitter, Facebook Google+**, página web, blog, Youtube, Vimeo, SEO, SEM, entre otras herramientas, nos ayudan a ser conocidos por nuestros potenciales clientes y que éstos valoren no solo los servicios que se ofrecen, sino cómo se hace y a través de qué plataformas o sistemas informáticos. En suma, que la **Marca Profesional** sea sinónimo de **calidad** y **eficacia**.

Pero antes de tomar la **decisión** sobre las plataformas digitales en las que se quiere realizar el marketing digital, hay que redactar un **Plan de Comunicación** estableciendo a qué público queremos dirigirnos, con qué contenidos y qué necesitamos conseguir a través de todo ello. Para **Sara Molina**, “los clientes exigen, hoy en día, más servicios a menor precio, pero no es la finalidad bajar los honorarios profesionales, sino **automatizar** aquellas actividades del despacho profesional que se puedan, para generar menos costes, lo que nos permitiría

“Debemos de ir posicionándonos de una manera distinta en internet, porque los jóvenes no van a ir a nuestros despachos a informarse. Lo hacen y lo harán en un futuro a través de plataformas online”.

MIGUEL FERNÁNDEZ

tener más tiempo para captar nuevos clientes”.

En la misma línea se manifiesta **Miguel Fernández**, que considera que “a través del marketing digital se obtienen muchas ventajas si se ofrecen contenidos de **calidad** para los clientes, y debemos de utilizar las redes sociales para crear un valor de la Marca y humanizarla. Hay que ganarse la confianza del usuario”.

Molina y **Fernández** consideran que el Administrador de Fincas colegiado debe adentrarse en un mundo tan desconocido como interesante, y ello es un paso fundamental si se quiere mantener y desarrollar una actividad profesional que demanda mucho, con eficacia y en poco tiempo. Es decir, pasar de ser un **inmigrante digital** a un **nativo digital**.

... Y LA ESTRATEGIA ES

Según **Fernández**, la estrategia estará supedita a tres valores esenciales: **contenido**, **conexión** y **conversación**. “El contenido se crea escuchando cuáles son las necesidades de nuestros clientes; la **conexión**, participando en las distintas redes sociales; y la conversación, para ganarnos la confianza de nuestros clientes o futuros clientes”, enfatiza **Miguel Fernández**.

“**Antes de comunicar debemos de optimizar nuestros recursos**”. Para **Molina**, no podemos comenzar en redes sociales sin tener un Plan de Comunicación establecido, porque “perderíamos credibilidad y tiempo. Hay que planificar dónde queremos ir, cuáles son nuestras cualidades cuantitativas y cualitativas, y dónde está ubicado nuestro cliente, entre otras cuestiones”.

Elaborar buenos contenidos para publicar en las distintas **redes sociales**, significa que hay que conocer cuáles son los temas de interés para los clientes actuales y los futuros, y para **Molina**, es fundamental “leer las noticias relacionadas con el sector profesional como mínimo, en los **medios digitales**, porque una vez conozcamos lo que está interesando al lector, al propietario, al inquilino, podremos editar los contenidos más adecuados a las demandas. Es decir, podremos responder y generar noticias de interés colectivo”.

Molina y **Fernández** recuerdan que el Plan de Comunicación tiene que establecer, además de en qué **redes sociales** debemos de estar presentes, la segmentación del **público** al que queremos llegar, porque cada uno de ellos se comunica de un modo

distinto y tiene necesidades informativas y resolutivas diferentes. Y hay que realizar una selección muy rigurosa porque ni todas las plataformas digitales sirven, ni en todas podemos estar presentes.

LA FORMACIÓN, MARCA PROFESIONAL

Todo lo anterior requiere de una formación, de unos conocimientos previos sobre cada herramienta de redes sociales, y **Fernández** considera que es muy importante “que los Administradores de Fincas colegiados asistan a los **cursos formativos** que sobre estas materias imparten los Colegios Territoriales y el CGCAFE, porque son imprescindibles para posicionarnos en el mercado digital. Hay que contar con una persona en el despacho que, además de los conocimientos en administración de fincas, los posea, también, en esta materia”.

La formación es, también, **Marca Profesional**. Para **Molina**, “la excelencia profesional se logra con la asistencia a cursos, encuentros, jornadas, congresos, es decir, con una formación continua-



Miguel Fernández: “El Marketing Digital es escuchar”

- **Se debe centrar en el público.** Es la razón por la que se crea la web, blog y redes sociales.
- **Debe escuchar al usuario.** No hacerlo significa perder una información esencial para mejorar los servicios a nuestros clientes.
- **Se ha de ser interactivo.** Es el modo de conocer si los contenidos están siendo satisfactorios para los usuarios.
- **Crear contenido atractivo.** El contenido ha de ser adecuado a los clientes a los que se quiere llegar o se necesita fidelizar.

da, y esto es una parte esencial de nuestra Marca Profesional, porque es símbolo de **cualificación**, profesionalidad y transparencia”.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

“La inteligencia emocional solo la puede poner el Administrador de Fincas colegiado”. Así lo explica **Sara Molina**, quien considera que, aunque se pueden automatizar muchos trabajos en la administración de fincas, “es el profesional el que realiza las tareas más **complejas**, la relación con los clientes, las propuestas, las **mejoras**, y la empatía para solucionar los problemas. Las relaciones humanas siguen siendo la clave en esta profesión”.

En esta línea se manifiesta **Miguel Fernández**, quien considera que “hay que ofrecer a los clientes la posibilidad de que haga **comentarios**, preguntas en las redes sociales, porque siempre habrá una persona que le responda y de una solución a la cuestión planteada, porque tras una red social, siempre habrá un Administrador de Fincas colegiado que supervisa la información”.

Sobre la **Transparencia**, ambos coinciden en que si siempre ha sido una exigencia, hoy lo es mucho más en un mundo globalizado donde la **interacción** comunicacional es una máxima exigible a un Administrador de Fincas colegiado, y hay que contar con todas las herramientas online que puedan hacer que se conozca, al momento y en profundidad, el trabajo que se realiza. Y que toda la información esté disponible **online** y pueda ser **consultada** por el cliente es uno de los fundamentos de toda transparencia profesional.

●

“ Para Molina y Fernández, que toda la información esté online y pueda ser consultada es transparencia profesional”

●

Sara Molina: “Hay que tener visibilidad en el mundo digital”

- Con el Marketing Digital hay que buscar una **nueva** manera de **relacionarse** con los clientes actuales y los futuros.
- Antes de comunicar en el mundo digital se tiene que haber **optimizado el despacho profesional** o la empresa, estableciendo dónde se quiere llegar y qué calidad del servicio profesional se ofrece.
- Hay que completar un **currículum digital**, en el que se mencionen los cursos, colaboraciones en distintos medios, porque nos da reputación profesional.
- La **innovación** implica hacer las cosas de manera diferente.





Para sus clientes
sube la tranquilidad,
la confianza,
la atención, el servicio,
la seguridad,
la cercanía,
el compromiso
y la satisfacción.

Para usted bajan
las preocupaciones.

- Instalamos, reparamos y mantenemos los ascensores de la comunidad que usted administra.
- Ayudamos a prevenir averías con nuestro servicio de mantenimiento multimarca.
- Gran rapidez de asistencia gracias a una red de técnicos que operan 24 horas/365 días.
- Ofrecemos soluciones de rehabilitación para edificios sin ascensor.
- Ascensores, montacargas, puertas de garaje y eliminación de barreras arquitectónicas.
- Le asesoramos para aumentar el ahorro energético.
- Fraccionamos los pagos en 24 meses sin intereses y otras opciones de financiación a medida.
- Le ofrecemos nuestra experiencia en protección jurídica y normativas de seguridad.
- Nos encargamos de todas las tramitaciones necesarias para realizar el cambio de mantenedor.

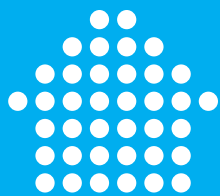
Di que has visto este anuncio y obtendrás un descuento.

aszende.com
info@aszende.com



horas días
900 224 365
Atención telefónica

Aszende[^]
Ascensores que mueven vidas



Administradores de Fincas PROPIEDAD HORIZONTAL

PROPIEDAD HORIZONTAL

Medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler

La regulación actual de los arrendamientos urbanos y de Propiedad Horizontal, ha tenido una previa modificación en el RDL 21/2018 que, tras publicarse en el BOE el 18 de diciembre de 2018, tuvo una vigencia hasta el 23 de enero de 2019, por su no convalidación por el Congreso de los Diputados. Esta norma, y todas las modificaciones que introdujo, dejó de tener vigencia para todo contrato y todo acuerdo comunitario que se suscribió o adoptó a partir del 24 de enero de 2019. No obstante, el BOE de 5 de marzo de 2019, publicó el RDL 7/2019 con el mismo nombre “de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler.”

JOAQUIM MARTÍ MARTÍ
Administrador de Fincas y Abogado
Profesor en cursos de formación



Se ha criticado que la regulación arrendaticia se modifique por un Real Decreto Ley, cuando quizás este tipo de normas no estén previstas para estas modificaciones legales. Comparto esta opinión, pero no puedo olvidar que el Ministro Miguel Boyer modificó -por fortuna- la regulación arrendaticia sometida a la **prórroga forzosa**, mediante el RDL 2/1985 de 30 de abril -entrada en vigor 9 de mayo- sobre medidas de política económica.

Por tanto, estamos padeciendo la continua regulación de una materia de tanta trascendencia **social** y **económica**, mediante unas normas de “medidas urgentes” que, por lo sucedido en el RDL 21/2018 no tienen, a veces, ni el respaldo mínimo parlamentario.

LA MODIFICACIÓN DE LA LEY DE ARRENDAMIENTOS URBANOS

La prioridad del **RDL 7/2019**, como lo fue su antecesor, es la **regulación** de los contratos de arrendamiento de viviendas destinadas a vivienda permanente del arrendatario.

Se justifica la **urgencia** en que “la reforma liberalizadora de 2013, además de no dar los resultados esperados en lo relativo al incremento de vivienda y la moderación de precios, ha situado al arrendatario de una vivienda como residencia habitual en una posición de debilidad que no responde a las

condiciones mínimas de estabilidad y seguridad con las que se debe dotar al inquilino de una vivienda en posesión de justo título...”

Cabrá ver si la “**reforma protectora del arrendatario**” de este RDL 7/2019 tiene los efectos **deseados** y **aumenta** la oferta de viviendas y modera los precios del arrendamiento en algunas zonas del país -no en todo el territorio nacional hay alzas en los precios de los arrendamientos, y no todo el país se resume en lo que ocurre en Madrid, Barcelona o San Sebastián-.

Plazo del Arrendamiento. Para contrarrestar la **reforma liberalizadora** del 2013 las medidas urgentes se concretan en la **vuelta al plazo** de arriendo de **5+3** y al límite de los incrementos legales en los índices generales. Por tanto, la “**innovación**” se concreta en volver a aplicar un plazo de arriendo de 5+3, que ya estaba previsto en la Ley de Arrendamientos Urbanos aprobada por Ley -esta vez sí- 29/1994.

Esta reforma de la regulación de los arrendamientos por la Ley 29/94, que había quedado trastocada por el “**Decreto Boyer**”, incluyó un artículo 9 que establecía que “la duración del arrendamiento será libremente pactada por las partes. Si ésta fuera inferior a cinco años, llegado el día del vencimiento del contrato, éste se prorrogará obligatoriamente por plazos anuales hasta que el arrendamiento alcance una duración mínima de cinco años, salvo que el arrendatario manifieste que el arrendador con treinta días de antelación como mínimo a la fecha de terminación del contrato o de cualquiera de sus prórrogas, su voluntad de no renovarlo”.

Redactado prácticamente **idéntico** al del **RDL 7/2019** -idéntico, salvo la diferenciación de si el arrendador es persona jurídica-. Por tanto, la solución a los males detectados en la Exposición de Motivos del RDL 7/2019 parecen tener una fácil solución, la vuelta a la regulación por la LAU de 1994.

Al finalizar el plazo de arrendamiento de cinco años, “éste se prorrogará obligatoriamente por pla-

zos anuales hasta un máximo de tres años”. Este redactado es el de la LAU de 1994, que se mantiene en el RDL 7/2019.

Plazo de preaviso de resolución de contrato. La **diferencia** está en el plazo de **preaviso** para que no opere esta prórroga de **tres años**: Si es el **arrendador**, lo debe notificar con **cuatro meses** de antelación a la fecha en que se cumplan los cinco años. Y si es el **arrendatario** debe notificarlo con **dos meses de anticipación**. La prórroga es por **tres años**, pero se renueva **año a año** si el arrendatario -no puede el arrendador- no lo resuelve con **un mes de preaviso**.

Diferenciación en la figura del arrendador. Esta es, a nuestro entender, la gran **novedad** en la regulación de los arrendamientos urbanos en nuestro país. Si el arrendador es **persona jurídica**, el plazo de arriendo es de **siete años**, y la fórmula es 7+3. Además, los **gastos** de la gestión inmobiliaria del alquiler de la vivienda, no los podrá **repercutir** al arrendatario, por expresa regulación de un nuevo apartado 1 del artº 20 de la LAU. Es la primera vez en nuestro ordenamiento jurídico que la persona del arrendador determina una diferenciación en el plazo de arriendo y la diferenciación se ciñe a considerar si es persona **física** o **jurídica**, sin importar la naturaleza, dedicación profesional o número de propiedades del arrendador.

Por ejemplo, una **persona física** puede tener en propiedad más de **cincuenta entidades** en **alquiler** y dedicarse profesionalmente a ello; y, en cambio, un matrimonio puede haber adquirido una pequeña edificación de local y dos pisos; y haberlo realizado mediante una sociedad mercantil. Pues bien, ese propietario -persona física- de las cincuenta entidades, las arrendará por cinco años y podrá repercutir a los arrendatarios los costes de intermediación y; en cambio, la **sociedad mercantil** constituida por el matrimonio deberá contratar por siete años y deberá asumir los costes de intermediación.

La regulación de la diferencia en la figura del arrendador, por el RDL 7/2019 -y ya en el RDL 21/2018 es,

“La “innovación” se concreta en volver a aplicar un plazo de arriendo de 5+3, que ya estaba previsto en la Ley de Arrendamientos Urbanos aprobada por Ley 29/1994”

a nuestro entender, **impropia**, infundada, **injusta** y carente de toda lógica.

En todo caso, debería haberse utilizado la figura del “**gran tenedor de viviendas**” para diferenciar la figura del arrendador y “penalizar” a los tenedores de más de un conjunto de entidades 50 por ejemplo-.

Enajenación de vivienda arrendada. Sin necesidad de inscripción del contrato en el **Registro de la Propiedad**, el adquirente queda obligado a mantener el contrato de cinco o siete años, aún cuando lo haya adquirido por **ejecución hipotecaria**. Si el contrato se pactó por un plazo superior, el adquirente está obligado a mantenerlo, a excepción de que lo haya adquirido por ejecución hipotecaria.

Incrementos legales, gastos e impuestos. La Ley 4/2013 permitía pactar cualquier fórmula para el incremento de la renta. Podía pactarse un Índice Nacional o una cantidad fija -25 € cada año, por ejemplo-. El RDL **limita** los incrementos, para las viviendas habituales, en el **Índice de Garantía de Competitividad**, que no podrá exceder del Índice de Precios al Consumo.

El RDL sigue permitiendo, y nos extraña ante tanta protección del arrendatario, que, independientemente de la renta pactada, para los arrendamientos de vivienda, se **trasladen** al **arrendatario** los **gastos** de comunidad e impuestos aplicables a la vivienda.

Nos sorprende que, ante la pretensión de la limitación de los precios de alquiler de las viviendas,



MUTUA DE PROPIETARIOS
SEGUROS INMOBILIARIOS DESDE 1835

#comonoquererte #portaldeledificio

#todoedificioenunlick #edificio360grados #lasuperherramienta

El Portal del Edificio te permite un conocimiento integral del inmueble asegurado, mejora tu eficiencia y favorece tu imagen profesional.



Consulta a tu Asesor de Negocio o infórmate por teléfono 93 487 30 20 / 91 826 40 04

se permita trasladar al arrendatario unos importes que no son ciertos en cada momento y que pueden suponer unos incrementos considerables en relación a la renta pactada.

Si un arrendatario no presta atención a la redacción del contrato, puede encontrarse con que, además de la renta pactada, tenga que abonar unos costes que hagan imposible hacer frente a todos ellos. Además, el **juicio de desahucio** puede sustentarse en la falta de pago de las **cantidades asimiladas**, como tiene consolidada la jurisprudencia del Tribunal Supremo.

Fianza. Se limita la fianza de viviendas a **dos** mensualidades de renta, siendo una mensualidad de renta la obligatoria en viviendas. Durante el plazo de arriendo -5 o 7 años- no está sujeta a actualización. La fianza debe ser devuelta al arrendatario, al mes de la resolución del contrato. La demora en la devolución de la fianza devenga el **interés legal**. Se permite en la norma, que se pacte una garantía adicional -aval- del cumplimiento de las obligaciones por parte del arrendatario.

Repercusión de obras de mejora. Se mantiene la posibilidad de **repercutir** el coste de las obras de mejora en el porcentaje del interés legal del dinero incrementado en tres puntos; eso sí, a partir de los cinco o siete años de arriendo.

LA REFORMA EN LA LEY DE PROPIEDAD HORIZONTAL

Pisos turísticos. El RDL 7/2019 -y también su predecesor 21/2018- regula la posibilidad del destino turístico de las entidades en una finca. Y lo hace bajo la cobertura que el RDL se denomina “de medidas urgentes en materia de vivienda....”

Este RDL permite la adopción de **cláusulas estatutarias** en las que se limite o condicione el destino turístico de las entidades de una finca, al arrendamiento turístico. En definitiva, se permite ahora que por **acuerdo de 3/5 partes de propietarios y**

“Este RDL permite la adopción de cláusulas estatutarias en las que se limite o condicione el destino turístico de las entidades de una finca, al arrendamiento turístico”

cuotas -cuando hasta ahora se precisaba la unanimidad- se limite o condicione el ejercicio de una actividad de alquiler turístico en una entidad de la finca.

El beneficio de la eliminación de la necesidad de unanimidad para modificar una cláusula estatutaria, y la reducción al cuórum de 3/5, es evidente. Pero también es evidente que se debería haber **ampliado** esta posibilidad a toda modificación estatutaria; y no sólo para limitar o condicionar el destino turístico de una entidad.

Los **Estatutos**, fijados unilateralmente por el promotor del edificio, como propietario único, no pueden condicionar la vida comunitaria permanentemente; y no puede mantenerse el requisito de la unanimidad para adecuar unos Estatutos a una realidad cambiante. También se debería permitir que 3/5 partes de propietarios y cuotas pudieran establecer **cláusulas de exclusión de gastos**, de reparto de gastos de forma distinta al del coeficiente, de autorización de división de entidades o de comunicación entre ellas, etc. No ha sido así, y sólo se excluye la necesidad de la unanimidad si una Comunidad de Propietarios quiere establecer una cláusula estatutaria donde se prohíba, limite o condicione el destino de alquiler turístico. Limitación que ayuntamientos como el de **Madrid** y **Barcelona** ya han aprobado en sus Ordenanzas Municipales.

También se permite que **3/5 partes de propietarios y cuotas** establezcan que una entidad que se destine a piso turístico -o bien porque ya se destinaba con anterioridad al RDL, o bien porque se

Área Seguros Consejo General

¿Cansado de dar vueltas buscando asesoramiento?



902 808 268

www.seguroscgcafe.com

Ponemos a tu disposición un **teléfono único** y una plataforma tecnológica que permite a todos los **administradores de fincas colegiados**, de una manera sencilla, solicitar información y asesoramiento de los seguros que afectan a tu actividad: Responsabilidad Civil Profesional, Caución, Defensa jurídica....

Unidos por ti, unidos para ti.

haya autorizado estando ya vigente el RDL- tenga un **incremento** en la participación en **gastos comunes**, con el límite del 20% con respecto a la cuota anterior.

Cabe la misma reflexión anterior: se ha perdido la oportunidad que 3/5 partes de propietarios y cuotas establezcan un incremento en la participación en gastos comunes a entidades en pisos altos destinados a **actividades profesionales** o comerciales -despachos profesionales, consultas, etc- y cuya clientela ocasiona un mayor gasto en los servicios comunes.

El RDL sólo permite aplicar un incremento de **gastos** por el cuórum de 3/5 si se destina a pisos turísticos; y mantiene la unanimidad si se destina a actividades profesionales, que puede tener el mismo nivel de consumo de elementos comunes que un piso turístico -o superior-. Estos acuerdos no pueden tener efectos retroactivos.

Fondo de reserva. En un RDL de “medidas urgentes en materia de vivienda” se amplía el **fondo de reserva**, pasando ahora a ser del **10%** del último presupuesto ordinario. Esta es la medida “menos ur-

gente” de todas las previstas en el RDL. Y no sólo es la menos urgente sino que es la menos trascendente, ya que pasar de un 5% a un 10% no tiene efectos palpables en la mayoría de comunidades de propietarios. Se concede el plazo tres ejercicios presupuestarios para este aumento del fondo de reserva.

MODIFICACIÓN DE LA LEY DE ENJUICIAMIENTO CIVIL

Juicio Verbal. Se permite que por el procedimiento verbal se diriman controversias derivadas de arrendamientos urbanos cuya cuantía sea **inferior** a 6.000 €. Antes de esta reforma sólo se tramitaban por el procedimiento verbal los juicios de desahucio por falta de pago y fin de contrato. Ahora pueden tramitarse las discusiones sobre devoluciones de fianzas y otras cuestiones arrendaticias cuya cuantía sea inferior a 6.000 €.

Desahucios. Se incluyen en el procedimiento de desahucio unos plazos de **suspensión** de los procesos para la intervención de los servicios sociales en casos de vulnerabilidad.



CONCLUSIÓN

Como en toda medida política, deberá estarse al resultado real de la pretensión del Gobierno en este RDL; y si, realmente, contiene los **precios** y aumenta la oferta del arrendamiento. Pero es esta dualidad la que es relevante: a mayor oferta de pisos en alquiler, mayor contención de precios. Sólo si se potencia la **oferta** y se incrementa el número de viviendas en alquiler, las familias podrán optar a pisos en alquiler en condiciones **asumibles**. Y luego están las medidas de **promoción pública** de viviendas asequibles; o las ayudas a los arrendatarios para el pago de alquileres. Así se apunta en la Disposición Adicional Primera que incluye medidas y propuestas.

Que el plazo de arriendo sea de tres o cinco años es **secundario**, a nuestro entender, con lo expuesto en el párrafo anterior.

Es **positiva** la limitación de los pisos turísticos; y si añadimos la reciente regulación de los ayuntamientos de Madrid y Barcelona, entendemos que se va a reducir una oferta que era impropia, y, en ocasiones, **fraudulenta**.

Consecuencias procesales por la falta de personalidad jurídica

La normativa española ha suplido procesalmente la carencia de personalidad jurídica de las comunidades de propietarios en los artículos 6.1.5º y 7.7 de la LEC 1/2000, cuando reconoce capacidad para ser parte a las entidades sin personalidad jurídica y la comparecencia en juicio de las personas que, de hecho o en virtud de pactos de la entidad, actúen en su nombre frente a terceros, en el caso, los presidentes conforme el artículo 13.3 de la LPH.

JOSE ARTURO PEREZ-MIRALLES

Doctor de Derecho.

Miembro Comisión de Legislación del CGCAFE

“Otra consecuencia de la falta de personalidad jurídica son las dificultades del acreedor de la Comunidad para el cobro de los créditos en fase de ejecución”

Mayores problemas se han planteado derivados de la falta de personalidad en torno al ejercicio de acciones judiciales por el Presidente, a la ejecución de títulos ejecutivos frente a la Comunidad, y a la inscripción registral de bienes inmuebles y derechos reales a favor de las Comunidades.

La falta de **legitimación** del presidente para ejercitar acciones judiciales en nombre de la Comunidad de Propietarios sin previo **acuerdo comunitario**, es consecuencia del carácter orgánico de la representación que fue reforzado con la reforma de la LPH por Ley 8/1999, exigiéndose como requisito de procedibilidad la **autorización** de la Junta de Propietarios. Actualmente es doctrina jurisprudencial consolidada la “necesidad de un previo acuerdo de la junta de propietarios que autorice expresamente al presidente de la comunidad para ejercitar acciones judiciales en defensa de esta salvo que los estatutos expresamente dispongan lo contrario o el presidente actúe en calidad de copropietario”, y a salvo se trate de que el Presidente esté siguiendo, y sea coherente o congruente, con la defensa de los **acuerdos comunitarios**, como sería el caso de la contestación en plazo a la demanda impugnatoria de acuerdos, o de la interposición de recursos. Jurisprudencia que conlleva, en consecuencia, un **control** de los actos del Presidente por parte del órgano soberano cual es la Junta de Propietarios que le impide vincular con su iniciativa procesal a la Comunidad, siendo además un requisito **insubsanable**.



ACREEDOR Y COBRO

Otra consecuencia de la falta de personalidad jurídica son las dificultades del **acreedor** de la Comunidad para el **cobro** de los créditos en fase de ejecución cuando se pretende dirigir contra una Comunidad de Propietarios. Y no sólo por su tratamiento diferenciado respecto a la acción ejecutiva frente a una persona jurídica, sino incluso respecto a otros entes sin personalidad jurídica, según dispone el artículo 544 de la LEC, sólo pudiendo despacharse ejecución de forma directa en tales casos de comunidades de propietarios de inmuebles en régimen de propiedad horizontal sobre **bienes comunes** tales como dinero o créditos que estén a disposición de los órganos colectivos de la Comunidad, y no sobre los **elementos privativos**, ni sobre los comunes inseparablemente unidos a los privativos y al considerar que la obligación de los propietarios para con el acreedor es mediata a través de la Comunidad. De manera que según el artículo 22.1 de la LPH, si se pretende ejecutar sobre el **patrimonio privativo** de los comuneros, y además de exigirse como requisitos la **insolvencia** de la Comunidad, se erige como presupuesto también la necesidad de ser **demandados individualmente** a los propietarios en el correspondiente juicio, y por su cuota en la deuda insatisfecha de la Comunidad, sin cuyo requisito no podrá dirigirse contra él la **acción** ejecutiva, ni tampoco anotar preventivamente en el registro embargo alguno. Problemática a la que Pérez Pascual ofreció como solución de **lege ferenda**: suprimir parcialmente el artículo 22.1 de la

LPH e incluir entre los órganos de representación del artículo 20 de la Ley Hipotecaria al Presidente en el régimen de la Propiedad Horizontal, con objeto de poder **inscribir** en la finca registral privativa, aún sin demandar directamente al propietario, los **actos**, incluyendo la **sentencia condenatoria**, en que intervenga el Presidente como órgano permanente de representación.

INSCRIBIR A FAVOR DE LA COMUNIDAD

Finalmente, consecuencia de la falta de personalidad jurídica de las comunidades será la **imposibilidad**, según el artículo 11 del Reglamento Hipotecario de **inscribir** a favor de la Comunidad, como ente sin personalidad jurídica, bienes inmuebles y derechos

“Quedan sin resolver otros problemas registrales como la inscripción de otros derechos reales sobre cosa ajena a favor de la Comunidad de Propietarios”

Auditoriza

diagnóstico de sistemas



Implantación de sistemas normativos
(ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001...)

Implantación de protocolos de
seguridad alimentaria
(BRC, IFS, ISO 22000, GLOBAL GAP...)



Asesoría técnica en materia
ambiental, PRL,
responsabilidad social y procesos

900 649 149
auditoriza.com

LA CALIDAD AL SERVICIO DE TU EMPRESA

reales, lo que provocaba la paradoja de reconocer **legitimación** a la Comunidad de Propietarios para interponer una demanda contra el propietario deudor por gastos de comunidad, e interesar su ejecución incluyendo el embargo de los bienes a su favor, si bien, y en el momento de su adjudicación, no poder inscribir el inmueble a favor de la Comunidad. Situación que ha venido a paliar la Resolución de la **Dirección General de Registros y Notariado** de 12 de febrero de 2016, si bien de forma **transitoria** y excepcional, y sin que modifique lo dispuesto en el artículo 11 del **Reglamento Hipotecario**, a modo de como ocurre también en otros supuestos de patrimonios separados colectivos conforme al artículo 9.e de la Ley Hipotecaria, tras reforma por Ley 13/2015.

No obstante, y a pesar de estos avances, quedan sin resolver otros problemas registrales como la **inscripción** de otros **derechos reales** sobre cosa ajena a favor de la Comunidad de Propietarios como titular, y al carecer de la repetida personalidad jurídica. Pensemos en la actualidad en las eliminaciones de **barreras arquitectónicas** que, en ocasiones,

“La conclusión no puede ser otra que ratificarnos en la afirmación de la existencia de un fin propio y distinto al interés privativo de cada propietario, al que denominamos interés comunitario”

implican necesariamente la constitución de **servidumbres** de ascensor sobre determinadas zonas o espacios de propiedad privativa, bien locales comerciales o plazas de garaje, y como predios sirvientes, imposibilitando la carencia de personalidad jurídica la inscripción de estas servidumbres en el registro de la Propiedad •



... Y podemos CONCLUIR

A mi juicio, debemos preguntarnos si la Comunidad de Propietarios en régimen de propiedad horizontal efectivamente solo persigue como fin el **interés privativo** de los propietarios, o la suma de los intereses privativos o particulares de los propietarios, en cuyo caso, conforme la doctrina relativa a la persona jurídica, nunca podría atribuirse a la Comunidad la personalidad jurídica, o bien, por el contrario, y además de existir el citado interés privativo, existen otros intereses.

La conclusión no puede ser otra que ratificarnos en la afirmación de la **existencia de un fin propio y distinto** en las comunidades de propietarios en régimen de propiedad horizontal al interés privativo de cada propietario, al que denominamos interés comunitario o colectivo, razón de ser de la existencia de su peculiar estructura organizativa y de las normas de *ius cogens* que predominan en el articulado de la Ley de Propiedad Horizontal.

ESPECIAL



¿PUEDE LA COMUNIDAD DE PROPIETARIOS PEDIR UN PRÉSTAMO? SÍ

Algunas entidades bancarias ofrecen a las comunidades de propietarios suscribir préstamos a la hora de tener que acometer gastos importantes que no pudieran ser cubiertos por el fondo de reserva o que los propietarios no hubieran querido aprobar una derrama para sufragar el pago inmediato de una obra. Esto ocurre a la hora de plantearse la comunidad de propietarios la necesidad de tener que llevar a cabo una reforma de elementos comunes por necesidades de conservación del inmueble, o, en otros, por tener que instalar un ascensor u otros servicios comunes de interés general, y se recurre a la suscripción de un préstamo personal con una entidad bancaria.

¿DEBEN DE FIRMAR TODOS LOS COMUNEROS?

¿Podría la entidad bancaria exigir a todos los comuneros que deben firmar el préstamo concedido para la instalación del ascensor, o el hecho de que el acuerdo de la Comunidad hubiera habilitado al Presidente para la suscripción del contrato de préstamo permitía a éste la firma del mismo y, por ello, obliga al resto de los propietarios?

VICENTE MAGRO SERVET
Magistrado de la Sala de lo Penal del Tribunal Supremo. Doctor en Derecho.

La cuestión no es fácil, ya que no debemos olvidar, por un lado, que la Comunidad no puede adoptar acuerdos que afecten a cuestiones **internas** de la **entidad bancaria**. Así, por ejemplo, la Comunidad no puede fijar en un **acuerdo** que el Presidente tiene facultades para firmar un **contrato** con una entidad bancaria y **obligar** al resto de **comuneros** de forma personalísima con sus propios **bienes personales**, ya que esta representación lo es *ex lege* sin que la comunidad tenga que realizar una habilitación suplementaria a la que consta ya en el art. 13 LPH en relación a la capacidad del Presidente de la Comunidad para representar a esta en juicio y fuera de él.

SUFICIENCIA DE GARANTÍA

Sería, en todo caso, la entidad bancaria la que estableciera si le parece bastante o insuficiente la firma del Presidente de la Comunidad para obligar a esta, y no solamente a la comunidad, sino, además, al resto de comuneros, ya que no olvidemos que la representación del Presidente solo lo es respecto a la comunidad, pero no en relación al **patrimonio personal** de cada uno de los comuneros que integran la Comunidad de Propietarios.

Se trataría de una cuestión de **suficiencia de garantías** a la hora de suscribir el contrato de préstamo y disponer la entidad bancaria de un mayor arco de bienes sobre los que dirigir la reclamación en caso de **impago**. Recordemos que si se produce este podría darse el caso de que la entidad bancaria solicitare ante el juzgado de primera instancia el **embargo** de la **cuenta corriente** o del **pago de las cuotas** de los comuneros para cobrarse el crédito impagado, pero para nada sería posible proceder al embargo de elementos comunes de la Comunidad. Por ello, llegado el caso de que deseara reclamar el pago de la deuda debería **demandar** al Presidente de la Comunidad firmante del contrato para ejecutar la sentencia que se dicte contra la cuenta de la Comunidad y, también, a los **co-**

WATIUM LA COMERCIALIZADORA QUE TE AYUDA AHORRAR

Entre los clientes de Watium se encuentran Colectivos, Hogares, Comunidades de Propietarios y Empresas. Pudiendo optar siempre por la Oferta que más le convenga para Ahorrar en la Factura de la Luz, según sus Hábitos de Consumo.

En Watium recibirás una Atención Personalizada, con un conocimiento profundo del Mercado. Además, encontraras Precios Competitivos y Comprometidos con el Medio Ambiente, Energía 100 % Renovable.

No pague por lo que no necesita

No encarezca su factura innecesariamente

CON WATIUM PUEDE:

Optimizar la Potencia, mediante un Estudio podemos indicarle su potencia necesaria.

Energía Reactiva, le indicamos si está pagando más de lo que debe pagar.

Discriminación Horaria, identificaremos donde se concentra el consumo y la posibilidad de ahorro con dicha tarifa ya que establece precios diferentes según el momento del día.

Estudio de Consumo, consiste en aplicar nuestros Precios Competitivos, y eliminar así cualquier producto adicional

Desde Watium realizamos todas las Ofertas Personalizadas a su Consumo y Potencia. Podrá realizar cualquier gestión desde nuestra Oficina Online de forma ágil y sencilla. Donde cada cliente, podrá acceder a sus Facturas y Contratos realizando cualquier trámite de forma directa.

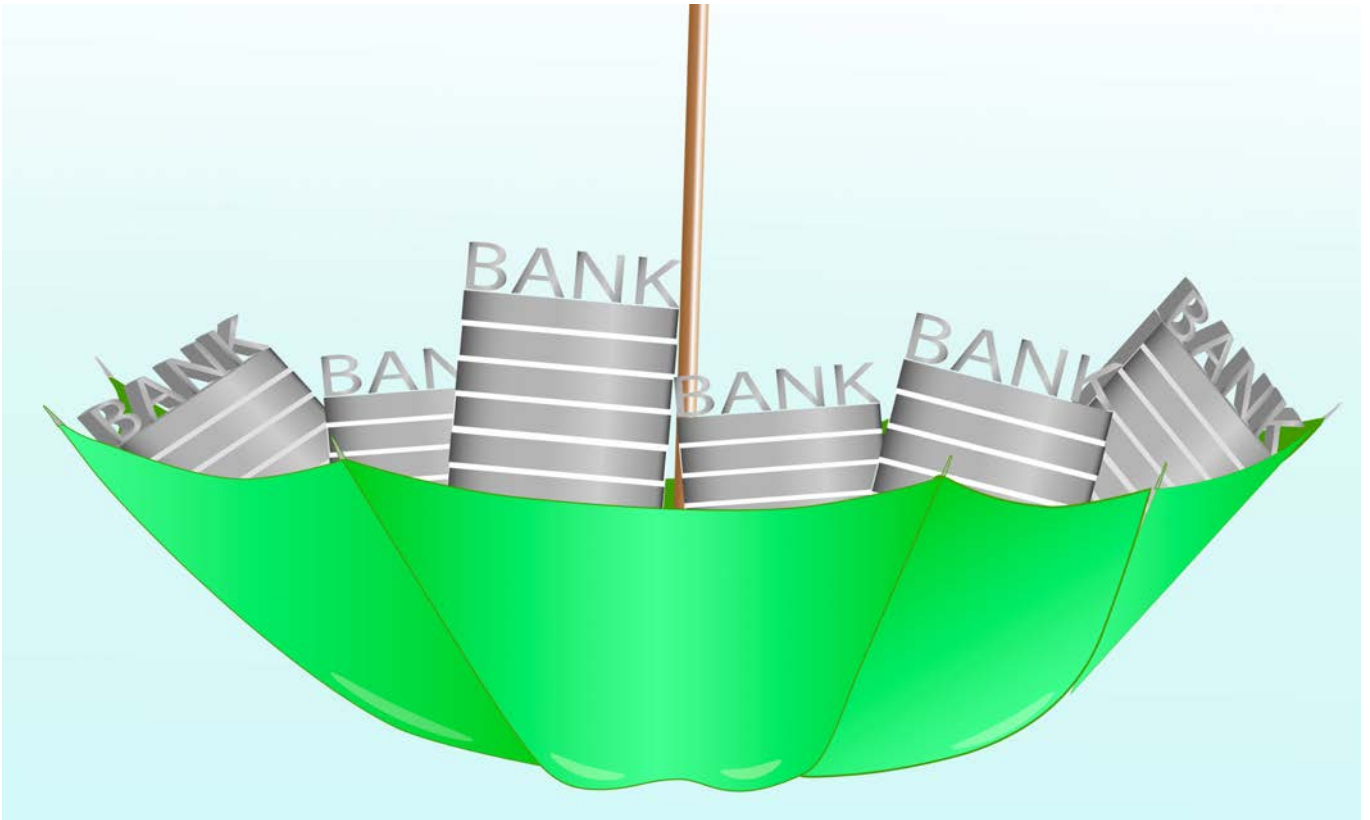
¡¡Reciba sus Facturas en la modalidad que desee!!

Únicamente debe enviarnos una factura actualizada a **comercial@watium.es** y realizaremos un **Estudio sin compromiso**.

¡¡Ajuste su Consumo a sus horas de utilización y Ahorre!!

Si prefiere la comunicación personal, Watium también pone a su disposición un teléfono gratuito de Atención Comercial eficaz y rápido donde resolverán todas sus dudas:
900 901 059 sin traspasos de llamada.





muneros para poder dirigirse de forma individual contra cada uno de ellos por la cuota que le corresponda. Desarrollamos en estas líneas esta y otras cuestiones de interés. Veamos.

LA COMUNIDAD NO TIENE PERSONALIDAD JURÍDICA

Sin embargo, la suscripción de estos contratos de préstamo por la comunidad tiene **problemas** a la hora de que la entidad bancaria tenga asegurada la posibilidad de cobro. Nótese que la firma del Presidente representando a la Comunidad tiene ciertos inconvenientes en razón a que la Comunidad no tiene, por sí misma, **personalidad jurídica**.

Las comunidades de propietarios no tienen reconocida personalidad jurídica diferente de la que corresponde individualmente a cada propietario, pero ello con la paradoja que, sin embargo, se

constituyen una serie de órganos de gobierno para constituir una voluntad supra-individual -las Juntas de Propietarios- y de representación no solo interna sino también externa, esto es, en el **tráfico jurídico**, de modo que, en realidad, se le reconoce una **actuación individualizada** diferente a la que correspondería a cada uno de los componen-



“El que los comuneros no firmen el préstamo no quiere decir que no se les pueda reclamar el pago, sino que la entidad bancaria debería demandar a todos los comuneros”



tes de la Comunidad. Piénsese que el Presidente tiene capacidad para celebrar –y obligar por tanto a la Comunidad- contratos, para exigir responsabilidades o para actuar en calidad de parte, y en representación de la Comunidad como tal, en los procesos judiciales.

Sin embargo, la falta de reconocimiento de una verdadera personalidad jurídica produce, en ocasiones, efectos **perniciosos** en el normal desarrollo del tráfico jurídico que antes referíamos. Así, por ejemplo, en ocasiones un propietario o los terceros, se ven obligados a **demandar** a todos y cada uno de los **propietarios** para accionar frente a los mismos, con ese carácter individual y no colectivo que, en otros ámbitos la ley sí les reconoce. Por otro lado, la limitación de la capacidad representativa del Presidente, limita su actuación ordinaria y diaria en ese tráfico externo, perjudicando el dinamismo de la propia Comunidad.

DERECHOS Y OBLIGACIONES

En este sentido, y en relación a las **relaciones con los terceros**, en tanto es la Comunidad la que se relaciona con ellos, será ésta la que adquiera los **derechos y obligaciones** frente a éstos, de los actos realizados por los comuneros como órganos o representantes suyos. Ahora bien, si el **patrimonio en efectivo** de la comunidad fuera **insuficiente** para responder frente a terceros, serían los **propietarios** los que responderían subsidiariamente, pero no de forma solidaria sino en **proporción a su cuota**, lo que incluiría, en el seno de esta responsabilidad subsidiaria, la responsabilidad de los elementos y servicios comunes, de los que participan directa e indisolublemente por razón de su propiedad los comuneros, pero nunca la Comunidad como tal, que se constituye sin aportación de bienes por parte de los que la conforman, a diferencia de los contratos de sociedad.

“Si el patrimonio en efectivo de la comunidad fuera insuficiente para responder frente a terceros, serían los propietarios los que responderían subsidiariamente, pero no de forma solidaria sino en proporción a su cuota”

DEBERÍAN FIRMAR LOS COMUNEROS

El comunero que paga sus cuotas podría **oponerse** al pago salvo que hubiera firmado él, lo que da mayor garantía de cobro de deudas al banco.

En este caso, a la hora de definir esta cuestión relativa a la suscripción de contratos por el Presidente de la Comunidad para obligar a esta nos lleva a la necesidad de señalar que, como antes hemos expuesto, el Presidente representa a la Comunidad y es el único que está, en principio, **legitimado** para firmar contratos en representación de aquella sin que otra persona lo pueda hacer, quedando a salvo los supuestos de firma del Vicepresidente por ausencia de aquél o imposibilidad que conlleve la necesidad de que firme el contrato éste.

Ahora bien, en estos casos en los que se legitima al Presidente para obligar a la Comunidad se entiende que se refieren a meros **actos de administración** que no comportan importantes obligaciones económicas para la comunidad, ya que la dinámica habrá sido que si en la Junta de Propietarios se ha adoptado un determinado acuerdo alcanzado con el quórum exigido por la normativa del art. 17 LPH, la ejecución del acuerdo para obligar a la Comunidad exige la intervención del Presidente. De la misma manera, las facultades del Presidente para obligar a la comunidad cuando ésta va a ser

demandada por terceros o comuneros conllevando una afectación de elementos comunes o su privación para el resto de comuneros en su uso exigiría, también, la intervención de los comuneros, no bastando con la del Presidente de la Comunidad.

Es la **Junta de Propietarios** la que acuerda lo conveniente a sus intereses y el Presidente ejecuta: su voluntad no supe, corrige o anula la de la Junta. Ahora bien, no es acertado sustentar que el presidente, en estas condiciones, carece de legitimación activa, de lo que carece es de poder de la comunidad, pese a lo cual el tercero que ha contratado con el Presidente no queda perjudicado por la suscripción del contrato por el Presidente sin acuerdo de la Junta, aunque puede la Comunidad repetir contra el Presidente por haberse **excedido en sus limitaciones**. Imaginemos, en el caso que ahora nos ocupa, que el Presidente de la comunidad suscribe un contrato de préstamo con una entidad bancaria, aunque lo sea en beneficio de la comunidad, es decir, para hacer frente a un gasto o una inversión y no se abona el mismo. La entidad bancaria tendría que **demandar** a la Comunidad para cobrarse de la cuenta corriente donde constan los abonos de los comuneros o demandarles a todos y cada uno de ellos, sin perjuicio de que luego cada uno de ellos pueda repetir contra el Presidente por la cuota de la que haya respondido cada uno de ellos por su irresponsable proceder al haber obligado a la comunidad con un contrato de préstamo sin acuerdo previo de la Junta de Propietarios. Por ello, sería también **recomendable** que si la **entidad bancaria** tuviere suficiente garantía con la del presidente de la comunidad que le exigiera el acuerdo de la junta de propietarios que le autoriza al Presidente firmante para suscribir el contrato citado.

QUORUM EXIGIDO

Por otro lado, nos encontramos con la necesidad de distinguir entre el **quórum exigido** para que se adopte un determinado acuerdo, en el que sí que intervienen los comuneros cuando este acuerdo

comporta una importante obligación económica para la Comunidad, y la **derivación contractual** que determina que esta quede obligada al pago del servicio que solicita. Así, en el caso que nos ocupa, si se trata de la suscripción de un **contrato de préstamo** debe hacerse notar que si la **entidad bancaria** solo **exige la firma** del Presidente de no se podrá dirigir contra éste en el caso de impago de las cuotas del préstamo, sino solo contra la **cuenta de la comunidad**, ya que esta solo dispone de los elementos comunes en propiedad como patrimonio separado de las propiedades privativas de los comuneros.

●

“El comunero que paga sus cuotas podría oponerse al pago salvo que hubiera firmado la póliza del préstamo, lo que da mayor garantía de cobro de deudas al banco”

●

En este caso, para que la entidad bancaria pudiera dirigirse **personalmente** contra los **bienes de los comuneros** debería haber exigido la **firma de la póliza** de préstamo a los comuneros, a fin de que estos se obligaran, personalmente, al pago de las cuotas del préstamo, designando bienes personales en garantía del pago del crédito. De ahí que existe la diferencia entre el **quórum** para la adopción del acuerdo para, por ejemplo, la instalación de un ascensor en el edificio con el consiguiente préstamo a suscribir con la entidad para hacer frente al pago de la citada instalación y la ejecución de este acuerdo, ya que dependería de la entidad bancaria encontrar suficiente garantía, o no, en la firma del Presidente, a sabiendas de que si existen problemas de impago debería **demandar** a todos y cada uno de los comuneros para poder cobrar la parte que a cada uno corresponde.

myOpen

Control de Accesos,
Seguridad, Comodidad



Da o quita acceso a tus instalaciones, ya sea parking, edificio de oficinas, comunidad o recinto privado.

Si eres propietario, usuario, empresario o gestor, infórmate:

www.myOpen.es

myopen@myopen.es

664 722 571 / 687 073 129



¿QUÉ OCURRE SI LOS COMUNEROS NO FIRMAN LA PÓLIZA DEL PRÉSTAMO?

Sin embargo, en caso de cifras importantes, la entidad bancaria podría exigir la **firma de los comuneros** para incrementar las garantías personales que se cubren para la concesión del préstamo.

No quiere decir con esto que el Presidente no tenga capacidad para poder firmar un contrato de préstamo -que sí la tiene formalmente-, pero que al carecer de **personalidad jurídica** la Comunidad se incrementan los problemas para la entidad bancaria al tener que demandar a todos los comuneros en caso de impago u obligarles antes a suscribir la póliza de préstamo incrementándose las garantías

que cubre el banco, por si falla el cobro establecido en las cuotas pactadas.

El hecho de que estos no firmen la póliza no quiere decir que no se les pueda reclamar el pago, sino que la entidad bancaria debería **demandar a todos y cada uno de los comuneros** para que se les condenara a pagar la cuota que les correspondiera en ejecución de sentencia. La firma de la póliza tiene la ventaja que refuerza la **garantía** para el pago del crédito en cuanto el banco podría exigir el **aval de bienes personales** de estos que quedarían sujetos al pago del préstamo, pero la inexistencia de firma de los comuneros **no impide** que la entidad bancaria pueda reclamar contra el Presidente firmante y los comuneros no firmantes con el límite, en este último caso, de la cuota que a cada uno le corresponda ●



“Yo no quiero firmar el préstamo”

Podría darse la circunstancia de que, aunque solo se exija mayoría simple para pedirlo, algunos comuneros no lo quisieran pedir. Podría hacerse constar en el **Acta quién no lo aprueba**, para que paguen su parte íntegra en el plazo que se indique, expresando que no le vincula el préstamo al objeto de que la derrama de éste no se le pase a él y no tenga que pagar cuota alguna por ese préstamo. Todo esto debería constar en el Acta para evitar **problemas** posteriores y que quede claro quién paga su cuota íntegra excluyéndose del préstamo.

El resto de comuneros firmarían como avalistas del préstamo, si así lo exige la entidad bancaria, con lo que quedan obligados ya personalmente. Es cierto que el **Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana** señala que las comunidades podrán, de acuerdo con su propia naturaleza, contratar préstamos y firmarlos el Presidente. Pero otra cuestión puede ser la exigencia de **firma expresa** de quienes son los que, en caso de impago de la Comunidad, responderán por su cuota en el préstamo, no por la totalidad, al objeto de evitar una oposición por la vía del art. 22 LPH si no ha firmado de modo expreso, lo que excluirá de la obligación a quienes no firman por constar en el Acta que lo pagarán al contado, quedando excluidos de esta obligación.

¡El artista eres tú!

Nosotros:

- *Pensamos productos y servicios que te ayuden en tu gestión*
- *Nos apoyamos en nuestro Consejo Consultivo de Administradores de Fincas*
- *Creamos coberturas exclusivas para Administradores (una nueva cobertura y única en el mercado para cubrir los gastos ordinarios de las comunidades)*
- *En Mussap te potenciamos respetando tu actividad*

¿Hacemos equipo?

⊕ info

📞 93 295 63 20

✉ desarrollo.comercial@mussap.com

www.mussap.net

 **mussap** seguros

entrepersonas



Administradores de Fincas
NOS INTERESA

NOS INTERESA

La comunicación comercial del Administrador de Fincas

**“SI NO VENDES NO COBRAS,
ESE ES UNO DE LOS MAYORES
ESTÍMULOS CREATIVOS”**

Todos somos distintos, todos tenemos distintas necesidades ante un mismo producto o servicio, todos soñamos lo mismo y cuando lo expresamos dos veces nunca utilizamos las mismas palabras. Hoy queremos estar fuera de la masa que todo lo quiere, que todo lo vende, que todo lo sabe, hoy somos parte de Big Data, hoy lo saben todo sobre nosotros. ¿Cuál es el camino?

JAIME SANTAMARÍA VEGA
Experto en liderazgo y desarrollo de proyectos



Eso da igual, lo importante es que el camino como parte del proceso, nos haga sentir **especiales**, tanto en lo que ofrecemos como en lo que **compramos**. Hoy, donde todo esta globalizado, donde todo es estándar, hay que ofrecer un producto o servicio especial, que nos haga felices y haga felices a los demás. Ese es el lugar donde los sueños de unos y otros se encontrarán.

Hoy el sector de la administración de fincas y el público al que va destinado tienen que **adaptarse** a una nueva situación. Tanto comprador del servicio como vendedor y asesor están obligados a adaptarse. Esta capacidad de adaptación es la que hará que la supervivencia de estos comercios, oficinas y despachos sea un **éxito**, tanto en rendimiento como en calidad e índices de satisfacción.

Es algo evidente que los hábitos de **consumo** han cambiado, tenemos smartphones, redes sociales y un sin fin de plataformas virtuales para comprar y buscar asesoramiento a través de estos sistemas. Todo esto nos obliga a **reinventarnos**, tanto al comprador como al vendedor.

Hay personas que piensan que el **entorno** es una **amenaza** y, sin embargo, es una **oportunidad** para el cambio y la mejora, por ejemplo, para las grandes corporaciones y plataformas no solo es importante adaptarse al cambio sino generar nue-

vas formulas que les acerquen a las necesidades del **consumidor final**, que por lo general está muy ocupado, esta hiper-conectado y va siempre muy rápido. El modelo del cambio supone para los pequeños negocios un reto y una gran oportunidad.

EL FUTURO ES HOY

El futuro es hoy porque el valor de la **información** es un bien presente. Cada vez el análisis de la información es más asequible y nos permite acercarnos al cliente y ofrecerle lo que quiere. Es decir, nos permite **personalizar** sus necesidades y esto genera **eficiencia** y ventas. Hay que tener en cuenta que el mismo cliente también tiene información por lo que podrá comparar antes de adquirir un servicio. El modelo tradicional está obligado en ese cambio y capacidad de adaptación a aportar valor y en este punto el cliente nos elegirá, bien porque somos diferentes o bien porque somos baratos.

Tener más información nos permite conocer al máximo al cliente y **segmentarlo**, este es un punto muy importante, porque a través de la comunicación podemos ofrecer servicios añadidos y utilizar la venta cruzada y decidir si **fidelizamos** o queremos captar más clientes.

La escasez de **tiempo** es un factor que también determina el futuro de los pequeños comercios y

despachos, “**no tengo tiempo**” es la expresión mas repetida de los últimos años, nadie absolutamente nadie quiere perder el tiempo, todo va rápido y es inmediato por lo que el pequeño negocio esté obligado a ser rápido. Esto es una ventaja. Al ser pequeño y tener una estructura más simple que las grandes corporaciones, su capacidad de adaptación y de cambio puede llevarse de manera más rápida, a pesar del pensamiento tradicional. La **buena gestión** del tiempo aporta comodidad al cliente, **seguridad** e inmediatez y los titulares de los despachos deberán de llevar a cabo una gestión del tiempo más eficaz. Menos papeles y más dedicación al cliente.

La **personalización** crea valor y nos hace sentir especiales, este es un punto fuerte del que podemos disponer y el cliente disfrutar. Los pequeños negocios tienen la oportunidad de generar valor a través del trato personal.

Es muy importante mostrar una imagen de **autenticidad**, ofrecer experiencias, dirigirse a las nuevas **generaciones** en su lenguaje y en sus formas, porque son generaciones que valoran la rapidez y la personalización, desarrollar un sistema de comunicación multicanal para comunicarnos con nuestro cliente, sin olvidar el despacho físico y el comercio a pie de calle, cuidar la **marca** y ser coherente con lo que ofrece, esto genera conexiones más emocionales y más fieles.

Hoy en día la **competencia** es mucha y muy fuerte y los medios para llegar al público son innumerables, desde medios y prensa tradicionales hasta los más innovadores sistemas de captación. Por lo tanto en la **administración de fincas** hablar de **marketing** pasa, **principalmente**, por reconocer la necesidad de que algo está cambiando en el sector, el verdadero marketing nace de la **formación** continua y de la ilusión y actitud frente a una profesión que para nada es fácil, puesto que abarca muchos aspectos y roles sociales que hay que saber dominar. El marketing en la figura del Administrador de Fincas colegiado está dentro del Administrador de Fincas, no es necesario ir a buscar a la casa del vecino para ver qué es lo que hace

“Vivimos en un mundo tan globalizado que el marketing y las distintas formas de llegar a nuestro público objetivo se han convertido en fórmulas aburridas”

y cómo llega a los clientes. Es el propio Administrador el que debe saber detectar: ¿Quién es como profesional? ¿Hasta donde quiere llegar? ¿A quién se quiere dirigir? Y marcar sus límites. Es decir, el marketing de un Administrador de Fincas colegiado pasa por reconocer su **marca personal**, su producto, sus diferencias con respecto a los demás, lo que puede ofrecer y hasta donde. En definitiva, delimitar su público objetivo y sus capacidades, así como potenciar sus debilidades.

MARKETING PROFESIONAL

En una profesión en que la figura del Administrador cobra tanta importancia dentro de su oficina o despacho y que por lo general es bastante **personalista**, aspectos como el trato personal y personalizado tendrán especial importancia, así como la actitud hacia el trabajo y la **resolución** de problemas, esto también es marketing, y es aquí donde nace el marketing del Administrador, en prestar un servicio cercano.

Vivimos en un mundo tan **globalizado** que el marketing y las distintas formas de llegar a nuestro público objetivo se han convertido en **fórmulas aburridas, simples y demasiado tradicionales**. Hoy todo está al alcance de todos, hoy buscamos todo en Google antes de tomar una decisión y a su vez Google procesa esa búsqueda para determinar cuál es nuestra necesidad y por cuánto tiempo la tendremos y luego decidirá, a veces al margen de nuestra voluntad, si lo compramos o no lo compramos. Estamos en ese lugar donde a nadie nos gusta que tomen **decisiones** por nosotros. En el mundo de la administración de fincas ocurre igual, es el

momento en que con la ayuda de las nuevas **tecnologías** y **recursos** a nuestro alcance lograremos llegar a más gente.

Es el momento de tener en cuenta aspectos del marketing tan simples como importantes en el mundo de las relaciones humanas como son, **trato personalizado**, buen sistema de **comunicación**, generar **confianza**, ser resolutivos, asertividad y generar compromiso.

La situación actual del Administrador es: más competencia, más rivalidad en precio, más intrusismo profesional, más competitividad, etc. Por eso invertir en marca personal, en **marca profesional**, en autoconocimiento empresarial, en formación, en adaptación al cambio, en salir de los métodos tradicionales de comunicación o incluso contar con la figura de **consultores** expertos en la materia, nos llevará a dar una vuelta hacia arriba a nuestro despacho.

O CAMBIAS O DESAPARECES

En este momento el Administrador tiene que darse a conocer, debe fomentar e invertir en **marketing digital** y alimentarlo periódicamente sin generar sensación de abandono ni dejadez: “lo que empiezas continúa”; “si no funciona cámbialo”; pero “no lo abandones” porque estarás condenado al **fracaso**. Hoy los blog, paginas web, redes sociales... son herramientas fundamentales para posicionarnos, pero como con todo, las tenemos que alimentar y darles la vida y el sentido de **identidad** de nuestro despacho, convirtiendo estas herramientas en una prolongación de lo que hacemos. Es la manera de decirle al mundo “Estoy aquí”. Podemos contar desde lo que hacemos, hasta lo que vamos a hacer o hemos hecho y en todo ese proceso habrá una historia que contar que también es marketing. Pero hazlo de manera **periódica, objetiva**, con respeto, y con un enfoque lingüístico que pretenda tener y aportar un bien común y social. Ahora bien, utilizar este recurso no te asegura el

éxito, luego tú tienes que salir a la calle y aportar el resto, que será el valor diferenciador que te hace especial para que te elijan.

Un Administrador debe saber venderse y para eso es fundamental una organización perfectamente **estructurada** por y para la **comunicación comercial** y marketing, contar con recursos, dotarse de consultorías externas de comunicación, marketing y ventas y utilizar los medios innovadores a su alcance dentro de su organización, que a veces son más simples de lo que pensamos. Por ejemplo: tratamiento de contactos, visitas de asesoramiento, conocer en profundidad su sector y su público objetivo, sus necesidades...

Todo el que no se adapte al cambio **desaparecerá**, y pasará a ser parte de la historia de la profesión. El valor diferencial del Administrador de Fincas colegiado estará en **potenciar** su figura a través de la **comunicación** aportando valor en el proceso y haciendo apetecible todo aquello que a priori no lo es.

A nuestro cliente le tenemos que dar la **oportunidad** de saborear nuestros servicios, de probarlos, y tenemos que estar cerca de él cuando tenga que tomar una decisión. Tenemos que intentar hacer **fácil** lo que es difícil. Otro paso esencial del marketing y de la comunicación comercial será hacer de facilitadores y trabajar de manera fluida y organizada. Hoy vende lo que está organizado, lo que da estabilidad, hoy vende todo aquello que le permite a nuestro cliente dormir tranquilo.

Otro aspecto imprescindible a destacar es la armonía y la **tranquilidad**. El marketing visto como modelo anglosajón es algo que en algunas profesiones no funciona. Hay servicios como éste, donde la comunicación comercial no debe ser **agresiva** sino que debe de marcar unas **pautas** de **visualización** e **impacto**, que a priori puedan pasar desapercibidas pero que a medio largo plazo dejen huella, es lo que llamo “trabajo de jardinería”, regar y podar cuando sea necesario pero sin podar mucho para no quedarnos sin flores y no regar demasiado para no ahogar a la planta, sin planta no hay flores ●



Administradores de Fincas ARRENDAMIENTOS URBANOS

ARRENDAMIENTOS URBANOS

El contrato de alquiler al fallecimiento del arrendador

El contrato de alquiler al fallecimiento del arrendador, sea de vivienda o de local de negocio, se extinguirá si el arrendador era el usufructuario del bien. Para saber qué sucede con el contrato de alquiler al fallecimiento del arrendador, lo primero es ver si el arrendador del inmueble era su pleno propietario o era solo el usufructuario. De ello dependerá, en gran medida, que el inquilino pueda continuar con el contrato o se produzca la extinción del mismo.

FRANCISCO SEVILLA CÁCERES
Abogado



IESA
comunidades
tecnológicas

Trabajamos para Digitalizar tu despacho

¿Te unes?

Gesfincas.Net

Software para Administradores de Fincas

- Módulo de CRM
- Agregador Financiero y nueva norma 43/19
- Módulo de Gestión de Morosidad

100% digital



¿Te unes?

Certificados Digitales y Buzones

Convierte tu despacho en eAdministración Pública

060.es

Servicio RGPD 365

- Actualización de documentación y datos a tiempo real
- Asesoramiento integral 365 días/año
- Comunicación de brechas de seguridad

TU COMUNIDAD.COM
EL PORTAL DE TU COMUNIDAD

Gestiona tu despacho estés donde estés

Para más información llama al 91 140 72 01



IESA
comunidades
tecnológicas

comercial@iesa.es
www.iesa.es



TU COMUNIDAD.COM
EL PORTAL DE TU COMUNIDAD



Por norma general, esta información aparece en el **encabezamiento** del contrato de arrendamiento, donde se incluyen los datos identificativos del arrendador y el carácter con el que actúa en dicho contrato -en calidad de dueño, usufructuario-.

Igualmente podemos conseguir dicha información si pedimos una **nota simple** en el Registro de la Propiedad donde radique el inmueble. Las notas simples pueden ser solicitadas por cualquier persona, ya que es un registro público.

Si el **arrendador es el propietario** del inmueble, a su fallecimiento **el contrato sigue en vigor** en la forma que ahora veremos.

Sin embargo, cuando el arrendador fallecido es el usufructuario, **el contrato de alquiler queda extinguido**. Esta extinción se producirá en los **contratos de arrendamiento sujetos a la LAU de 1994** -celebrados a partir del 1 de enero de 1995-.

En los **contratos sujetos a la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1964 -de renta antigua-**, el fallecimiento del usufructuario **no será causa de resolución contractual**, salvo que las condiciones del mismo fueran notoriamente gravosas para la propiedad -duración muy alta o precio muy bajo, etc.- -**Artículo 114, apartado 12 TRLAU**-

Por tanto, es muy **importante** que el arrendatario, cuando contrate, sepa si el arrendador es propietario de la finca o usufructuario, ya que si se trata de éste último, el contrato de alquiler al fallecimiento del arrendador se **extinguirá** a pesar de la duración que se haya hecho constar. Esto tiene sobre todo im-

“Para que pueda extinguir el arrendamiento el heredero del casero usufructuario fallecido, tiene que remitir una comunicación al inquilino donde le comunique el fallecimiento y su deseo de extinguir la relación”

portancia cuando se trata de locales de negocio y el arrendatario ha pagado una fuerte cantidad para quedarse con el **traspaso del local** o de la **industria**.

FALLECIMIENTO DEL USUFRUCTUARIO

- **Para contratos celebrados a partir del 1.01.1995**
La norma aplicable es la **Ley de Arrendamientos Urbanos 29/1994**.

El **artículo 13.2 de la Ley de Arrendamientos Urbanos -LAU 1994-**, referido al alquiler de viviendas dispone que:

“Los arrendamientos otorgados por usufructuario, superficiario y cuantos tengan un análogo derecho de goce sobre el inmueble, se extinguirán al término del derecho del arrendador, además de por las demás causas de extinción que resulten de lo dispuesto en la presente ley.”

En cuanto a los **locales de negocio**, la LAU no dice nada al respecto, por lo que le serán de aplicación supletoria las normas del Código Civil, disponiéndose en el **artículos 480 y 513 del Código Civil -CC-** lo siguiente:

Artículo 480 CC: “Podrá el usufructuario aprovechar por sí mismo la cosa usufructuada, arrendarla a otro y enajenar su derecho de usufructo, aunque sea a título gratuito, pero todos los contratos que celebre como tal usufructuario se resolverán al fin del usufructo, salvo el arrendamiento de las

fincas rústicas, el cual se considerará subsistente durante el año agrícola.”

Artículo 513 CC: El usufructo se extingue:

- Por muerte del usufructuario.
- Por expirar el plazo por el que se constituyó, o cumplirse la condición resolutoria consignada en el título constitutivo.
- Por la reunión del usufructo y la propiedad en una misma persona.
- Por la renuncia del usufructuario.
- Por la pérdida total de la cosa objeto del usufructo.
- Por la resolución del derecho del constituyente.
- Por prescripción.

Para que pueda extinguir el arrendamiento el **heredero del casero usufructuario** fallecido, tiene que remitir una **comunicación** al inquilino donde le comunique el fallecimiento y su deseo de extinguir la relación. Si no se envía ninguna comunicación y se siguen cobrando las rentas de alquiler antiguas o se realizan actos que pueden interpretarse como que se desea continuar alquilando la vivienda, **podrá considerarse de forma tácita que consiente continuar con el contrato de arrendamiento.**

¿QUÉ OCURRE SI EL ARRENDADOR FALLECIDO ERA EL PROPIETARIO DEL BIEN?

1.- Que **un heredero adquiera la propiedad del inmueble** tras la aceptación y adjudicación de herencia.

En este caso la persona que reciba en herencia la plena propiedad de la vivienda será su nuevo arrendador. El contrato de alquiler al fallecimiento del arrendador seguirá vigente exactamente en los mismos términos y con las mismas condiciones que se firmó en su día.

Aun cuando la ley no obliga a ello, es aconsejable que el nuevo propietario-arrendador comunique al arrendatario el fallecimiento del anterior titular así como

su propia **identidad** y dirección a los efectos de posibilitar todas las comunicaciones propias de la relación de alquiler.

2.- Que corresponda a **un heredero la nuda propiedad y a otro el usufructo** -por ejemplo, a los hijos la propiedad, y a la mujer del fallecido el usufructo- tras la aceptación y adjudicación de la herencia. En este caso el contrato sigue vigente en los mismos términos y el arrendador será ahora la persona que haya recibido el inmueble en usufructo.

“Si los sucesores del arrendador difunto que han heredado el inmueble deciden venderlo, el inquilino tendrá, sobre esa venta, derecho de adquisición preferente de la vivienda”

3.- Que **los herederos no lleven a cabo la partición.** En este caso deberán actuar todos en forma conjunta pues todos formarían parte de la comunidad hereditaria en la que está integrado el inmueble sobre el que recae el arrendamiento. El arrendatario debe ir abonando la renta mensualmente, aunque no sepa a quien ha de entregársela. Si la hacía mediante transferencia bancaria debe seguir haciéndolo y si era personalmente y no pasa nadie a cobrar el recibo, deberá consignarla judicialmente o ponérsela a disposición de la herencia yacente mediante giro postal.

4.- Si **el arrendador muere sin dejar herederos**, la vivienda pasará a ser propiedad del Estado, quien será su arrendador en adelante. igualmente debe ir pagando la renta o consignándola como hemos explicado en el punto anterior.

Finalmente, tenga en cuenta que si los sucesores del arrendador difunto que han heredado el inmueble **deciden venderlo**, el inquilino tendrá, sobre esa venta, derecho de adquisición preferente de la vivienda, salvo que el contrato establezca que renuncian a los derechos de tanteo y retracto ●

El control de rentas y los límites a su actualización

A pesar de que había una voluntad política por parte de los socios de Gobierno -el Grupo Parlamentario de Podemos-, de ejercer un control de rentas de forma excepcional en aquellas zonas urbanas tensionadas, finalmente el texto del nuevo Real Decreto Ley de reforma de la LAU no contiene una regulación o control de la renta, de tal forma que las partes continúan pudiendo pactar libremente la renta en todos los casos -art. 17.1 de la LAU-

ALEJANDRO FUENTES-LOJO RIUS
Abogado. Diputado de la Junta de Gobierno del Ilustre Colegio de la Abogacía de Barcelona

Las políticas de control de rentas en materia arrendaticia se aplicaron en España durante la primera mitad del siglo XX -Decretos de 29 de diciembre de 1931, de 21 de enero de 1936, de 31 de diciembre de 1946 y de 13 de abril de 1956-, hasta la entrada en vigor de la conocida LAU 64 que estableció la libertad de pacto de rentas .

No obstante, se prevé en la **Disposición Adicional Segunda**, un mandato al Gobierno para que en el plazo de **ocho meses** elabore un sistema de **índices de precios** de referencia de alquiler de vivienda como instrumento útil para la aplicación de políticas en materia de vivienda de las Comunidades Autónomas.

Por el contrario, sí que se establece una **limitación legal** al derecho de **actualización de renta** -art. 18 de la LAU-, de tal forma que los incrementos de renta resultantes del ejercicio de este derecho no podrán **exceder** de la variación porcentual anual que experimente el IPC.

En todo caso, deberá **pactarse** expresamente en el **contrato** el derecho a actualizar la renta, ya que de lo contrario, esta quedará **congelada** por toda la duración del contrato.

UNA MEDIDA INTERVENCIONISTA

La redacción legal dada por el **RDL 21/2018** ya establecía esta limitación legal a la actualización de la renta pero exclusivamente por el plazo inicial de los cinco años, y siete años si el arrendador era persona jurídica, y siempre y cuando se tratara de “contratos de arrendamiento de renta reducida” .

“La voluntad del legislador con esta medida tan intervencionista es terminar con las cláusulas abusivas de escalonamiento de rentas”

EVERY DAY COUNTS

GOMEZ GROUP



METERING



30%

AHORRO CONSUMO

*FUENTE IDAE



+



EMPIECE
A AHORRAR
INSTALANDO
REPARTIDORES
DE COSTES
DE CALEFACCIÓN

SOLICITE PRESUPUESTO SIN
COMPROMISO Y SIN COSTE ALGUNO

☎ 902 095 096

@ info@gomezgroupmetering.com
www.gomezgroupmetering.com



La voluntad del legislador con esta medida tan **intervencionista** es terminar con las **cláusulas abusivas** de escalonamiento de rentas o subidas porcentuales descontextualizadas de índices de mercado que alteran la necesaria equivalencia en las prestaciones a lo largo de la duración del contrato, y cuya **nulidad** ya fue declarada por el **Tribunal Supremo** en su día mediante la consolidada doctrina de la “ecuación prórroga renta” -SSTS de 9 de febrero de 1967, de 2 de diciembre de 1977, de 13 de febrero y 20 de noviembre de 1980, de 23 de enero de 1985-

La SAP Barcelona, Sec. 13ª, nº727/2003, de 19 de octubre, también nos recuerda que la **actualización de renta** “debe guardar la necesaria equivalencia en las prestaciones”.

LÍMITE A LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD

A mi juicio esta medida es **desproporcionada** y demasiado **intervencionista**, y generará el **efecto contrario** al querido por el legislador, de fomento de los contratos de larga duración – esto es, contratos de una duración superior a la de la prórroga legal -.

Los límites al derecho bilateral a actualizar la renta de los contratantes deben establecerse, **únicamente**, para los casos en que el contrato se

encuentra en situación de **prórroga legal obligatoria**, y no para aquellos casos en que las partes pactaron una duración contractual igual o superior a dicha prórroga, ya que la función de dicha limitación debe ser la de evitar la ineficacia de la prórroga forzosa.

Para garantizar el respeto a la función esencial del **derecho** bilateral a la **actualización** de la renta durante toda la duración del contrato – y no solamente durante la prórroga obligatoria del art. 9 de la LAU - hubiera sido suficiente con establecer en el art. 18 de la LAU un **límite a la autonomía de la voluntad** de las partes contratantes consistente en que el sistema de actualización libremente pactado deba garantizar la equivalencia de prestaciones. Así lo puse de manifiesto en el grupo de trabajo de expertos para la redacción de este texto normativo.

En todo caso **sorprende**, que si con esta medida legal lo que buscaba el legislador era dotar de una mayor **estabilidad** al arrendatario de vivienda para evitar que se produzcan aumentos anuales de renta **sorpresivos** que hagan ilusorio el derecho a la **prórroga forzosa** o el cumplimiento del plazo contractual, lo lógico habría sido utilizar como índice de referencia espejo el Índice General de Competitividad -IGC- y no el IPC, ya que el primero de ellos garantiza que las variaciones anuales porcentuales no puedan exceder, en ningún caso, del 2%●

Jurisprudencia al día

ALEJANDRO FUENTES-LOJO RIUS,
abogado y diputado de la Junta de Gobierno del Colegio de la Abogacía de Barcelona, recopila las sentencias sobre Arrendamientos Urbanos más relevantes.

La duración de un contrato de arrendamiento en tácita reconducción depende de cómo se haya fijado la renta y no de la periodicidad de su pago.

“Esta es la interpretación que ha de imponerse como más acorde con lo previsto en la propia letra del artículo 1581 y en la finalidad de dicha norma, la cual está prevista para los supuestos en que se omite en el contrato la fijación de su duración, no siendo lógico entender que un mero fraccionamiento mensual de una renta fijada anualmente determine que la duración del contrato es mensual, pues de ser así carecería absolutamente de sentido la determinación de la renta correspondiente a un año en el propio contrato, pues para ello -si quería ser conocida- bastaría una mera operación aritmética, como se ha dicho. ...” **(STS, Sala de lo Civil, Sección 1ª, nº 530/2018, de 26 de septiembre)**

Duración de contrato de arrendamiento de local de negocio TRLAU 64 con traspaso posterior a la entrada en vigor de la LAU 94.

“Es lo cierto que quien era arrendatario en el momento de la entrada en vigor de la LAU 1994 procedió al traspaso del local en favor de la hoy demandada en fecha 15 de enero de 2002 de conformidad con lo establecido en el artículo 32 del

“Para la inscripción del decreto de adjudicación en una ejecución forzosa es necesario que se justifique haberse hecho las notificaciones oportunas para su ejercicio”

TR 1964. Para este caso la DT 3.^a contiene una norma especial ya que el beneficiario de este traspaso -la demandada- ya no será arrendatario hasta su jubilación o fallecimiento, pues le es de aplicación lo previsto en el apartado B3, párrafo quinto, DT 3.^a, en el sentido de que “este traspaso permitirá la continuación del arrendamiento por un mínimo de diez años a contar desde su realización o por el número de años que quedaren desde el momento en que se realice el traspaso hasta computar veinte años a contar desde la aprobación de la ley”, aplicándose lógicamente el plazo que dé lugar a una duración mayor del contrato.” **(STS, Sala de lo Civil, Sección 1ª, núm. 605/2018, de 6 de noviembre)**

Denegación de inscripción de contrato de arrendamiento en el Registro de la Propiedad por haberse pactado una prórroga de duración indeterminada.

“... En el concreto supuesto de este expediente, existe una prórroga convencional pero no está señalado el límite temporal de la misma, y siendo que necesariamente en caso de controversia debe ser señalado por los tribunales de Justicia, conculca, en virtud del principio de especialidad registral que exige determinación del contenido del derecho inscrito, la seguridad jurídica que frente a terceros debe ofrecer el Registro, por lo que debe confirmarse el defecto señalado.” **(RDGRN de 2 de noviembre de 2018).**



Denegación de inscripción del decreto de adjudicación por no haberse acreditado que se haya notificado al arrendatario la enajenación formalizada a efectos del derecho de retracto.

“... En el presente supuesto, del decreto objeto de calificación resulta que la finca está arrendada a una entidad ocupante con derecho a permanecer en el inmueble como arrendataria. Por ello debe acreditarse que se le ha notificado la enajenación formalizada, de suerte que pueda ejercitar su derecho de adquisición preferente.

A ello no puede oponerse en el presente caso, como alega el recurrente, que el arrendatario «ha intervenido en el procedimiento teniendo conocimiento del mismo, obteniendo el derecho a permanecer en el inmueble, estando personado con su representación personal, antes de la realización de la subasta y posterior adjudicación, habiendo tenido por tanto conocimiento en todo momento de la ejecución, no habiendo ejercitado, en caso de que libremente hubiera querido, ningún derecho de tanteo»...”
(RDGRN de 14 de septiembre de 2018)

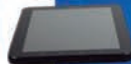
El derecho de adquisición preferente del arrendatario también opera en caso de enajenación forzosa siempre que el contrato de arrendamiento se haya inscrito en el Registro de la Propiedad.

“Se afirma en la Resolución de 24 de marzo de 2017 que, como tesis de principio, la ejecución forzosa de finca está comprendida en el concepto amplio de compraventa. De ahí que el Código Civil al referirse a ellas las llame venta pública -cfr. artículo 464 del Código Civil- o venta en subasta pública o judicial -cfr. entre otros los artículos 1459, 1489 y 1493 del Código Civil y 1514 y siguientes y 1533 de la Ley de Enjuiciamiento Civil de 1881 y 693.1 de la vigente Ley de Enjuiciamiento Civil-. Por ello se comprende que el derecho de tanteo o retracto establecido para el supuesto de compraventa voluntaria, se reconozca también en los supuestos de ventas judiciales -cfr. artículos 1636 y 1640 del Código Civil-. Por tanto, para la inscripción del decreto de adjudicación en una ejecución forzosa es necesario, también como tesis de principio, que se justifique haberse hecho las notificaciones oportunas para su ejercicio o, en otro caso, la manifestación de inexistencia de arrendamientos sobre la finca adjudicada.”

“(…) En el caso de que el arrendamiento se haya inscrito en el Registro de la Propiedad con posterioridad a la hipoteca, puesto que el contrato de arrendamiento se extinguirá «ipso iure» conforme a lo dispuesto en el artículo 13.1 de la Ley de Arrendamientos Urbanos antes transcrito, no habrá lugar a retracto, sin perjuicio de que si la inscripción se produjo con anterioridad a la expedición de la preceptiva certificación de cargas el arrendatario haya debido ser convenientemente notificado.”
(RDGRN de 14 de septiembre de 2018)

FincasPlus

ADMINISTRACIÓN DE FINCAS **ELITE**



TODO

BAJO CONTROL

con FincasPlus ELITE, el **software de Administración de Fincas** integral para tu despacho.



Novedades

- Agregador bancario y contabilizador de gastos integrado
- Intercambia información con proveedores gracias a Conecta CGCAFE
- Cumple con Protección de datos en un solo click
- Conecta con Administración Pública a través de Certificados Digitales
- Digitaliza facturas introduciendo automáticamente el apunte



Propiedad horizontal y vertical

- Fincas a presupuestos, gastos realizados o cuota fija
- Gestión de contratos, revisiones de renta automáticas
- Contabilidad profesional automatizada
- Gestión de Edificios
- Gestión de Juntas
- Despacho Virtual 24 Horas

1€
MONOPUESTO

150€
MULTIPUESTO

DEMO
SIN COMPROMISO

IDSPLUS.NET



Nueva
aplicación
móvil



Consejo General de Colegios
Administradores de Fincas
España

Garantía de Calidad
Software homologado por el Consejo
General de Administración de Fincas
de España



C/ Poeta Mas y Ros 7, 46021 Valencia



963 930 020



info@idsplus.net

SKY CONFERENCE

Organizado por los Colegios de Alicante y Tenerife, la celebración del congreso Sky Conference ha sido todo un éxito.

Ha contado con la participación de los ponentes **Pepe Gutiérrez** –Administrador de Fincas colegiado-; **Carmen Pastor** –directora de BAES-; **Carmen Suárez** –presidenta de CAF Tenerife-; **Sara Molina** –consultora de transformación digital-; **Belén Sánchez** –miembro de la Comisión de Innovación del CGCAFE-; **Elena Arnaiz** –psicóloga especializada en desarrollo profesional y marca personal-; **Javier García** –economista-; **Jeevan D’Melo** –Administrador en Dubai-

El Administrador del edificio más alto del mundo (“Burj Khalifa” en Dubai), **Jeevan D’Melo**, intervino en una de las mesas de trabajo celebradas en Puerto de la Cruz en el marco de la Sky Conference, un congreso que comenzó a bordo de un **avión** entre **Madrid** y **Tenerife**, y que prosiguió en la isla, con participación de más de un centenar de Administradores de Fincas de toda España y de otros países.

En su intervención, que tituló



SKY CONFERENCE: La primera vez que se realiza un congreso en un avión.

“**Customer happiness**”, **consumidores/comuneros felices**, se refirió a ocho claves que resumen lo que se espera de la administración de cualquier edificio “en cualquier parte del mundo”: mejora del valor de la propiedad, mantenimiento/servicio, administración correcta, reducción de costes/morosidad, seguridad, respuesta inmediata, tranquilidad, elementos de salud/ocio y poder socializar. Esto último muy importante en países árabes, como Dubai, en donde organizan eventos y actividades en la comunidad, de forma que aseguró que “si los niños están contentos en la comunidad, también lo están los padres”. No obstante, de forma más amplia concluyó que “si conseguimos los ocho puntos, las comunidades serán felices y por tanto leales al Administrador, porque nuestros clientes no

querrán irse con otros”.

Fortalezas y amenazas

En cuanto a las **fortalezas** se puso de relieve el gran número de profesionales en España, más de 15.000 colegiados, que gestionan 36.000 millones de euros y el 80 % del parque de viviendas de todo el país. De ahí la importancia de la **unión**, de aprovechar sinergias, de reforzar el papel del **Consejo General** y de desarrollar áreas de negocio que todavía no se han aprovechado, de unificar criterios y hasta la posibilidad de crear una **entidad de crédito** para optimizar la gestión de los recursos de las comunidades.

En esta misma mesa se habló de transmitir a la sociedad cómo **trabaja** el colegiado, y de la formación como el modo de mejo-



rar la **calidad** del profesional. También de la conciliación y de ajustar los horarios de las juntas, “para lo cual hay que concienciar al vecino/cliente”. Incluso se dijo que habría que reducir las juntas a la toma de acuerdos. “Esto resolvería el tema de horarios”.

En la mesa de **finanzas** se abordó la peculiaridad del mercado de la administración de finca, y se advirtió de que “**puede venir el Uber** de las administraciones de fincas”. En esta área de trabajo, se expuso la complejidad de las empresas de servicios. Pero, sobre todo, se planteó la idea de cómo hacer que los **no clientes** se conviertan en clientes. También las dificultades “para diferenciarnos del pirata, y que la diferenciación de nuestra competencia no sea solo el precio. La gente tiene que saber que ofrecemos un plus añadido de conocimiento”.

En cuanto a las **debilidades y amenazas**, se citaron tres: empresas de alquiler vacacional que empiezan a invadir el ámbito de los Administradores de Fincas, las **franquicias** y algunas plataformas tecnológicas que tratan de transmitir a las comunidades que es posible la autogestión a través de una APP.

En cuanto a **innovación tecnológica**, se dijo que hay que adecuar las tecnologías a los distintos tipos de clientes, porque no es lo mismo un **perfil joven** que una Comunidad en que son mayoría las personas mayores. Asimismo, se reconoció las propias dificultades de esta adaptación a nuevos modos de trabajo por parte de los equipos en la empresa. Sin embargo, como dijo uno de los administradores de fincas, “es lo que me permite estar aquí en lugar de estar enfrascado un

domingo en mi casa con la contabilidad”.

“Y no se puede olvidar el **marketing**”, puso de relieve otra mesa de trabajo. Esto es, “cómo los Administradores de Fincas colegiados **mejoramos** la vida de las personas, de los clientes”. Por lo que se insistió en que hay que dar visibilidad a ese trabajo, y tener presencia digital en **redes sociales** “y en eventos como este”.

Sobre la **Tecnología Blockchain** se informó que permitiría el registro tanto de actividades, como de juntas y de votaciones, de forma que queden **grabadas** y puedan ser auditadas y consultadas por el proveedor, el Administrador y por el usuario. Pero, de momento, no se está aplicando porque Europa duda por la cuestión de la protección de datos, por lo que ahora existe inseguridad jurídica.

ALMERÍA

Seminario sobre accesibilidad universal



Dentro del ciclo de seminarios que se vienen impartiendo en el aula de formación del CAF Almería, el último trató sobre “**la situación actual de la discapacidad en las comunidades de propietarios. Accesibilidad y supresión de barreras arquitectónicas y subvenciones**”.

Nuestro vicepresidente, **Félix José Rodríguez París**, impartió el seminario siendo una de sus conclusiones que la inexistencia de accesibilidad universal, en las comunidades de propietarios sujetos a la LPH, es una de las **discriminaciones** más frecuentes hacia las personas con discapacidad y personas mayores en sus entornos vitales más cercanos.

También se analizó la situación en la que se encuentran muchas comunidades, para intentar resolver situaciones de accesibilidad, que no se resuelven con los mecanismos más tradicionales.

ARAGÓN

II Jornadas de Comunicación



CAFAragón, a través de su **Comisión de Comunicación**, organizó las II Jornadas de comunicación #comunicando(nos), con un gran éxito de participación, y en la que hemos contado con la presencia de responsables de comunicación de la casi totalidad de colegios de administradores de fincas de España, pretendía ser un punto de encuentro, con puesta en **común** y aprendizaje, así como una potente **herramienta** de apoyo en un tema tan importante como es la comunicación.

Ponencias, charlas y mesas redondas centradas en comunicación interna, externa, **imagen de marca**, comunicación no verbal, protocolo y relaciones institucionales, gestión de crisis o redes sociales, que contaron con la participación de ponentes de primer nivel, **periodistas** y expertos en comunicación, así como representantes del CGCAFE.

La inauguración corrió a cargo de **Pablo Saldaña**, miembro de la Comisión de Comunicación de CAFARagón y del presidente

de CAFARagón, **Miguel Ruiz Lizondo**. Fueron clausuradas por Miguel Ruiz Lizondo y **Salvador Díez Lloris**, presidente del CGCAFE.

BALEARES

Convivencia con mascotas



Fruto del acuerdo de colaboración entre CAFBaleares y el Colegio Oficial de Veterinarios de las Islas Baleares, tuvo lugar una Jornada de Formación sobre la convivencia con animales de compañía en las comunidades de propietarios. Por parte del CAFBaleares intervino **Sebastián Romaguera**, abogado y asesor Jurídico, y por parte del Colegio de Veterinarios intervinieron su presidente, **Ramón García** y los veterinarios **Pedro Morell** y **Tomàs Camps**, tratándose diferentes temas que fueron del interés de los participantes, como las molestias que provocan las mascotas, el número máximo de animales por persona que puede haber en una vivienda, las mascotas en las zonas comunes, los animales permitidos para vivir

en una Comunidad de Propietarios, los problemas de comportamiento que afectan a la convivencia, los gatos salvajes y las palomas. Con esta interesante conferencia se intentó resolver posibles dudas de los aspectos legales de la convivencia con animales de compañía y otros tipos de animales, que tantas molestias ocasionan en las comunidades de propietarios.

BARCELONA Y LÉRIDA

Carles Sala se incorpora al equipo de asesoría del Consell



El exsecretario de Vivienda de la Generalitat de Catalunya, **Carles Sala**, se incorpora al equipo de **asesores** del Consell de Col·legis d'Administradors de Finques de Catalunya. Sala, con una dilatada experiencia en el sector inmobiliario en Catalunya, formará parte del equipo asesor un 8 de marzo, Día Internacional de la Mujer.

Día Internacional de la Mujer

Bajo el lema “**Celebremos to-**

dos el Día de la Mujer, tenemos mucho que decirnos”, se realizó en la sala de actos del Colegio una charla-mesa redonda en la que se expusieron teorías y vivencias personales acerca de todo lo que tenga relación con el derecho a la igualdad hombre-mujer.

La presentación y la clausura del acto la protagonizó **Anabel Miró**, flamante nueva presidenta del CAFBL. Seguidamente, **Daniel Faura**, expresidente del Colegio de Censores Jurados de Catalunya y actual presidente del ACCID realizó la conferencia que llevaba por título: “La presencia de la Mujer en la Sociedad y en las Corporaciones Profesionales”.

Finalmente, **Joana Amat**, vocal de la Junta de Gobierno del CAFBL; **Eva Sancho**, Administradora de Fincas, **Neus Aragònès** y **Víctor Forn**s, ambos trabajadores del CAFBL, formaron una mesa redonda donde se expusieron y debatieron experiencias personales que hacían referencia a la igualdad de género desde sus ámbitos personales.

CÁDIZ

50 Aniversario de la constitución del Colegio

Los Claustros de Santo Domin-



go han acogido esta mañana el **Acto Conmemorativo del 50 Aniversario de la constitución del CAF Cádiz**, el cual ha estado presidido por su presidente, **Rafael Trujillo Marlasca**.

Se ha tratado de un **evento institucional** al que han asistido **más de 200 personalidades**, entre las que podemos destacar la Junta de Gobierno de Caf Cádiz, profesionales colegiados, Colegios de Andalucía, así como del Consejo General, representantes institucionales, empresariales, colegios profesionales afines, así como de la sociedad en general, entre otros.

Este importante evento está enmarcado dentro de un conjunto de actos previstos con motivo de la celebración del **50 Aniversario de CAF Cádiz** y en él se ha homenajeado a antiguos compañeros, compañeros a título póstumo, instituciones y medios de comunicación. Durante el acto se ha puesto en valor la importancia de la colegiación como factor fundamental para regular la actividad de cualquier profesional, a la vez que se ha resal-

tado la labor que desempeña el CAFCádiz, que cumple 50 años al servicio de la profesión.

CANTABRIA

Jornada sobre subvenciones para vivienda



El consejero de Obras Públicas y Vivienda, **José María Mazón**, ha defendido la figura del Administrador de Fincas como elemento “clave” a la hora de mejorar la **calidad** de vida en la comunidad de propietarios, puesto que, según recalcó, estos profesionales son los encargados de poner en marcha las posibles subvenciones para adaptar los inmuebles a las exigencias actuales.

Así lo aseguró **Mazón** durante la clausura de la jornada técnica que el CAFCantabria celebró para analizar el nuevo decreto de subvenciones del Gobierno de Cantabria en materia de vivienda, así como otros temas de interés relacionados con el sector.

En este encuentro, celebrado en el Gran Casino de El Sardi-

nero con la asistencia de cerca de un centenar de personas, en su mayoría Administradores de Fincas colegiados y empleados de despachos, pero entre los que también se encontraban representantes de otras profesiones, con el decano del Colegio de Arquitectos de Cantabria, **Moisés Castro**, a la cabeza, el consejero defendió la apuesta “decidida” del Ejecutivo regional por la rehabilitación de viviendas, tanto privadas como públicas, para “movilizar mano de obra y mantener nuestro patrimonio”.

CÓRDOBA

Rehabilita Córdoba



Rehabilita Córdoba, con el objetivo de realizar visitas a centros escolares, ha diseñado unos **cuadernos** donde se recogen actividades y conceptos para los chavales de entre 7-9 años. Este material, de unas 24 páginas, introduce conceptos de interpretación espacial y orientación, identificación de lugares y responsabilidad para su conservación y mantenimiento, así como la conciencia de **consumo**

energético. Todos estos valores y conceptos los consideramos indispensables para la educación y para la importante labor de transmisión a su entorno.

Siguiendo nuestro objetivo de divulgar entre los ciudadanos la práctica profesional y la normativa en materia de Rehabilitación y mantenimiento de la edificación, se ha desarrollado, en el salón de actos del Centro de Prevención de Riesgos Laborales de Córdoba, una jornada titulada “**Rehabilitación en la ciudad existente. Cómo solucionar problemas**”, centrada en cómo afrontar la financiación de las obras de rehabilitación.

GUIPÚZCOA Y ÁLAVA

Asamblea Anual Ordinaria



Se ha celebrado la **Asamblea Anual Ordinaria** de los colegiados de Gipuzkoa y Araba, pero este año los astros se han alineado y hemos hecho magia. Por primera vez, a pesar de haber transcurrido más de **50 años desde nues-**

tra creación, el lugar elegido para esta celebración fue Vitoria.

Después de una animada Asamblea, se cerraron los actos con una cena de Hermandad, y nunca mejor dicho de “hermandad”, pues a pesar de pertenecer Gipuzkoa y Araba a un mismo Colegio de Administradores de Fincas, en ocasiones nos olvidamos de ello.

Así que nos hicimos una promesa, que ésta no sea la última celebración en Vitoria, sino la primera de muchas más.

HUELVA

Alejandro Chamorro, nuevo Presidente de CAFHuelva



El Salón Rojo de la Casa Colón de la capital ha sido el escenario donde el CAFHuelva ha presentado, ante los medios de comunicación y la sociedad, a los miembros de su nueva **Junta de Gobierno**, que comienza mandato.

En el acto han estado presentes el primer teniente de alcalde del

Ayuntamiento de Huelva, **Manuel Gómez**, la diputada provincial **Mercedes López**, así como el presidente del Colegio de Administradores de Fincas de Sevilla, **José Feria**, además de representantes de la Delegación de Fomento y Vivienda de la Junta de Andalucía, entre otros organismos vinculados a la gestión del Colegio, del ámbito jurídico o de colegios profesionales como el de Arquitectos, Procuradores o Aparejadores.

En el nuevo organigrama del COAF ha apostado por la **paridad**, que lo componen por una mezcla de veteranía, juventud, y sobre todo, sobrada cualificación: **Alejandro Chamorro** es el presidente del Colegio onubense, y a su lado en la Junta de Gobierno se encuentran **José Antonio Oria**, como vicepresidente; **David Toscano**, que seguirá perteneciendo a la junta como Vocal de Deontología; **Manuela Sánchez**, quien repite como Vocal; **Rocío Pérez**, como Vocal de Formación; **María del Carmen Álvarez**, en el cargo de Contador-censor y Vocal de No Colegiados; **Carlos Gómez Noguerras** como secretario; y **Diego Luis Sánchez Orellana** como Tesorero.

LAS PALMAS

Fiscalidad

La fiscalidad para el Adminis-



trador de Fincas colegiado es un tema de la máxima importancia y actualidad. Por ello, CAFLasPalmas ha desarrollado la jornada **“Fiscalidad en las comunidades de propietarios”**, impartida por el experto **Pedro Melián de La Rosa**. Tras la presentación, se produjo un turno de **preguntas** para que los profesionales asistentes pudieran aclarar las dudas con respecto a la fiscalidad de las comunidades de propietarios y de los propios Administradores de Fincas colegiados.

MADRID

El colegio de Madrid implantará el iso 9001 y Madrid Excelente



El Colegio está culminando la fase final de los trabajos necesarios para implantar un sistema de gestión de calidad conforme a la NORMA ISO 9001, que deberá ser certificado por AENOR tras pasar una auditoría externa. Paralelamente, está desarrollando el proyecto para lograr la

marca de calidad MADRID EXCELENTE.

El objetivo es la implantación de un sistema de calidad que garantizará la **máxima eficacia en la prestación de servicios al colegiado**.

El plan de certificación está siendo abordado desde el pasado mes de septiembre de 2018, en diferentes fases, realizando un exhaustivo análisis y definición de procesos que redundarán en un servicio EXCELENTE.

En definitiva, se trata de un proyecto estratégico para el futuro de CAFMadrid que aportará valor a los colegiados y fortalecerá la imagen corporativa, entrando en un ciclo de mejora **continua** que mantendrá activo en años sucesivos.

MÁLAGA Y MELILLA

IV Jornadas de Comisiones de Formación



CAF Málaga ha organizado las **IV Jornadas de Comisiones de Formación**, tomando el relevo de Barcelona y Zaragoza, ciuda-

des en las que se celebró en años previos. Al evento asistieron representantes de más de **quince colegios profesionales de Administradores de Fincas de toda España**.

Se impartieron dos ponencias. Una de ellas versó sobre el uso del streaming para la emisión de cursos online, ya sea de forma íntegra o compartiendo el formato con la modalidad presencial, y fue impartida por **Alberto Santaella**, técnico audiovisual que explicó las diversas plataformas por las que se pueden emitir este tipo de contenido. La segunda, impartida por el CEO de Fase20, **Enrique Gil**, detalló las cuestiones más importantes que deben tenerse en cuenta para organizar un congreso o jornada formativa.

Un caso práctico

Pero sin duda la parte más práctica, y donde más interactuaron los participantes fue en las dos **mesas de trabajo** que se conformaron con un objetivo: poner sobre la mesa todo lo necesario para organizar un evento en **Melilla**. Cada quipo tenía asignada una serie de competencias que finalmente pusieron en común y dio como resultado un producto que se trabajará en los **próximos meses** para estudiar la viabilidad sobre la posible organización real del evento, con

estas características o para un perfil distinto del estudiado inicialmente.

Tanto la inauguración de las jornadas, como la clausura, corrió a cargo del presidente de la Comisión de Formación del CAF Málaga, **Rafael Martín Maqueda**; del presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Administradores de Fincas, **Rafael Trujillo**; y del presidente del Colegio de Administradores de Fincas de Málaga y Melilla, **Alejandro Pestaña**.

MURCIA

Jornadas formativas



La Junta de Gobierno de CAF-Murcia, a través de su **Comisión de Formación**, ha preparado para este primer semestre un ciclo formativo compuesto por cuatro jornadas, que abarcan diferentes temáticas con el fin de aclarar dudas en el desempeño de la profesión del Administrador de Fincas.

La primera fue la **Jornada Tecnológica**, que se centró en el

certificado digital y su utilidad para agilizar y hacer más eficiente el trabajo del despacho, y de los problemas en torno con la **ciberseguridad**.

La segunda Jornada fue organizada junto con la Dirección General de Industria de la CARM y el Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de la Región de Murcia. Se contó con la presencia de **Esther Marín Gómez, Directora General de Energía, Actividad Industrial y Minera**, y se configuró a través de dos mesas redondas en las que se trataron, por un lado, diferentes casuísticas técnicas en torno a ascensores, baja tensión, puertas de garaje, etc. que afectan a los Administradores de Fincas en su gestión en las comunidades de propietarios, y que los especialistas técnicos y los organismos de inspección competentes en la materia intentaron resolver. Y por otro lado, las instalaciones fotovoltaicas y el vehículo eléctrico.

SEVILLA

El alcalde inaugura la exposición conmemorativa del 50 Aniversario del CAF Sevilla

CAFSevilla cumple 50 años desde su constitución en 1969 y lo va



a celebrar con distintas actividades durante este 2019.

Una de ellas es la **Exposición Conmemorativa**, que fue inaugurada en la sede colegial por el alcalde de la ciudad, **Juan Espadas**, el cual ha felicitado a la corporación por esta exposición y por cumplir 50 años de historia dedicados a una actividad fundamental para los **ciudadanos** como es la gestión de viviendas, un elemento básico para las familias. En este sentido, “tenemos multitud de líneas de colaboración abiertas con el Colegio, algunas ya desarrolladas como la información y asesoramiento con los distritos, así como la colaboración fundamental en el **Plan Municipal de Vivienda**, que para nosotros es la herramienta básica donde planteamos la estrategia de trabajo entre las dos instituciones” señaló el alcalde. De igual forma, **Espadas** destacó la gestión de los Administradores de Fincas en los parques de viviendas públicos, pero también en la iniciativa privada, sobre todo respecto a la rehabilitación **energética** de edificios.

Bajo el lema, ‘**50 años haciendo ciudad**’, la exposición, comisio- nada por **Antonio Garduño**, recoge una selección de fotogra- fías de los hitos más importantes del Colegio, así como elementos destacados desde su fundación.

VALENCIA

Sebastián Cucala Crespo, nuevo presidente del Colegio



Finalizada la Jornada electoral de CAFValencia, se da traslado, en nombre de toda la Junta de Go- bierno, el agradecimiento y en- horabuena a los colegiados por la participación y el ambiente en el que se ha desarrollado la jornada.

A la vista de los resultados obte- nidos, han sido elegidos:

- Presidente
Sebastián Cucala Crespo
- Vicepresidente
Joaquín Rambla Adelantado
- Secretaria
Vanina Cernotto
- Tesorero
Juan Pagán Valero
- Contador Censora
Juana Blasco Soler



- Vocal 1º
Amparo Silvestre Alberola
- Vocal 2º
Joaquín García Lombard
- Vocal 3º
Emilia Picazo Moll
- Vocal 4º
Juan Carlos Gabaldón
- Vocal 5º
Juan Escrivá Camarena
- Vocal 6º
Eugenia Coso Carreres
- Vocal 7º
Yana Dimitrova Mihaylova
- Vocal 8º
Cristina Arnau Zarzo

La participación ha sido del 25'17% de votos de los colegiados que han dado toda la confianza a la nueva Junta. El resultado de 214 votos a la única candidatura presentada, legítima y respalda al nuevo presidente y la Junta de Gobierno para los próximos cuatro años de mandato.

Toma el relevo un nuevo equipo de colegiados **comprometidos** e ilusionados en seguir desarrollando el proyecto iniciado por **José Sales** y con el objetivo claro de estar cada vez más presente en la sociedad y hacer la vida más fá-

cil a los consumidores y usuarios.

VIZCAYA

Anuario 2018

El Colegio ha divulgado entre sus colegiados, por primera vez la publicación “**Anuario 2018**” que incluye un recorrido sobre los temas más relevantes relacionados con el sector en este periodo. Incluye distintos **reportajes, artículos y entrevistas** sobre la rea-

COMERCIALIZACIÓN, INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO DE PUERTAS AUTOMÁTICAS

ESTÉ DONDE ESTÉ
SI ES PORTIS,
ES SU PUERTA

**EN PORTIS, PONEMOS PUERTAS A TODOS LOS CAMPOS
COMERCIAL, INDUSTRIAL, SANITARIO... Y TAMBIÉN RESIDENCIAL**

No lo dude. Miles de clientes ya han confiado en nuestro servicio a la hora de elegir sus puertas automáticas.
Por calidad, seguridad y garantía, PORTIS siempre responde.

- 30 años de experiencia.
- Mantenimiento periódico de más de 25.000 puertas.
- La mayor red de puntos de asistencia en toda la geografía española.



ESTAMOS ABIERTOS A CUALQUIER CONSULTA, LAS 24 HORAS DEL DÍA.

901 512 213
CON LA GARANTÍA DEL GRUPO ZARDOYA OTIS
www.portis.es





lidad local, regional y nacional recogidos en ochenta páginas, además de la actividad diaria colegial, jornadas de formación, eventos lúdicos, jornadas de confraternización, actividades del Consejo Vasco y del Consejo Nacional.

JORNADAS FISCALES

Ha tenido lugar la segunda de las jornadas fiscales en la que ponentes de gran prestigio de la **Hacienda Foral de Bizkaia** presentaron a los asistentes cuales son las obligaciones fiscales de una comunidad de propietarios -alta en el censo, retenciones, IVA, Modelo 184, 347...-

Finaliza así el ciclo de jornadas fiscales en las que los colegiados han podido aclarar muchas de sus dudas y cuestiones sobre las obligaciones fiscales de las personas -físicas, jurídicas o ERAR- con actividad económica y sobre la fiscalidad de las comunidades que gestionan.

COMUNICACIÓN

El Colegio ha lanzado una **campaña de publicidad** de cara a la sociedad en el periódico líder en Bizkaia con más de 324.000 lectores diarios -El

Correo- con un diseño gráfico muy impactante, llamativo, diferente y **explicativo** sobre “quienes somos y que labor llevamos a cabo los Administradores de Fincas Colegiados”.

Gas Natural Electricidad Gasóleo y Propano

gashogar
Comercializadora Integral de Energía
900 10 20 45

Empresa Certificada ISO 9001:2015 con el número E5077682-1

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification



ASZENDE

Plan de ahorro Aszende

En Aszende destacamos por ser una **em-presa familiar y cercana** que, gracias a los más de 40 años de experiencia en el transporte vertical, conocemos bien a nuestros clientes y sus necesidades. Somos una empresa **comprometida** con el bienestar de las personas y con nuestro trabajo, por lo que buscamos siempre la solución **más eficiente** para todo tipo de requerimientos.

En **Aszende** ayudamos a las **personas** a moverse en sus vidas, a llegar tan arriba como quieran, a descender hasta donde necesiten.

Y lo hacemos diseñando, fabricando nuestros propios **ascensores** y **elevadores**, instalándolos y realizando un mantenimiento completo, consiguiendo alargar la vida útil del ascensor con nuestros programas preventivos y correctivos.

Somos conscientes de que el sector de la elevación evoluciona a marchas agigantadas y nosotros, como fabricantes, no queremos quedarnos atrás. Por ello prestamos máxima atención tanto a mejorar el confort de nuestros clientes trabajando la comodidad del viaje, como a mejorar la **eficiencia energética** de los edificios reduciendo los consumos y los costes asociados.

Nuestro departamento comercial se encarga de estudiar, **sin coste alguno**, la gestión de consumo de las comunidades, hacemos una revisión ofreciendo a nuestros clientes las mejores alternativas, es lo que denominamos “**Plan de Ahorro Aszende**”. El hecho de que en la actualidad exista un gran número de viviendas y edificios sin ascensor nos ha convertido en expertos para encontrar todo tipo

de **soluciones**. Por ello gran parte de nuestras innovaciones se centran en dotar de mayor accesibilidad a estos edificios buscando el mejor emplazamiento para la instalación, rehabilitación o modernización de equipos.

Trabajar bajo estas premisas, hace que el sector sea muy competitivo, pero podemos asegurar que hemos conseguido grandes logros en tecnología, innovación, diseño, control de costes, servicio al cliente y seguridad.

Pero no solo mimamos la calidad del servicio. También invertimos grandes esfuerzos en la **seguridad** y la salud de nuestros trabajadores, así como

en los procesos que minimizan el impacto ambiental de nuestra actividad.

Podríamos decir que lo que nos define es la **calidad**, la **cercanía**, la **experiencia**, el compromiso, la honestidad, la profesionalidad, la adaptabilidad, la inversión en I+D+I... Pero lo que realmente nos define es que siempre estamos ahí para echar una mano. Porque sabemos que cada vez que alguien usa un ascensor lo hace porque tiene una razón, porque tiene un objetivo, porque tiene unas esperanzas... y Aszende sólo tiene que ayudarle a que pueda cumplir todo eso.

Más información: <https://www.aszende.com/>

ACTUALIDAD ECONÓMICA

ORONA

Renueva tu ascensor y obtén un ahorro energético en la comunidad

Orona ofrece la tecnología más avanzada del mercado con la máxima eficiencia energética.

Cuando se aborda un proyecto de modernización de un ascensor, una sustitución o la instalación de uno en un edificio existente, la adaptación a las características del edificio y la búsqueda de la máxima eficiencia energética se ha convertido en un factor clave para la elección de la mejor solución.

El consumo energético del ascensor representa un porcentaje importante en el consumo total de energía del edificio, por tanto cada vez son más las comunidades que optan por realizar renovaciones parciales o totales de su ascensor, con el objetivo de reducir su factura energética mensual.

La **apuesta permanente por la innovación (2% sobre las ventas)** y el modelo de innovación abierto de Orona han permitido desarrollar una amplia gama de ascensores que incorporan la última tecnología en el mercado buscando el máximo ahorro energético en la instalación. Destacan las solucio-



nes Orona 3G por la incorporación de la última tecnología del mercado en materia de ecoeficiencia e incluyen de serie tanto una iluminación de cabina por LEDs, como un sistema de apagado de luz de cabina cuando el ascensor no se está utilizando, elementos con los que se obtienen ahorros energéticos superiores a un 70%.

Con la renovación parcial o total del ascensor o con la instalación de un ascensor en un edificio existente, Orona ofrece unos beneficios adicionales:

- **Accesibilidad.** La instalación de un ascensor en un edificio que antes no tenía ascensor, se traduce en una clara mejora en accesibilidad y calidad de vida de los usuarios del edificio. La **bajada a cota cero** del ascensor existente aporta también una importante mejora de accesibilidad. Para este tipo de instalaciones Orona ofrece soluciones a medida que se adaptan a las características del edificio aportando soluciones “**llave en mano**” con la coordinación de los gremios necesarios.

- **Seguridad y confort.** Gracias al nuevo motor sin reductora de Orona se obtiene una nivelación perfecta entre la cabina y la planta del edificio, mejorando la accesibilidad y evitando el riesgo de caídas. Con la tecnología gearless de imanes per-

manentes se consigue minimizar el ruido y las vibraciones de la máquina.

- **Diseño.** La nueva estética de ascensores Orona 3G ofrece una amplia gama de revestimientos, acabados e iluminaciones de diseño actual que permiten renovar completamente el aspecto del ascensor lo que contribuye a la imagen de todo el edificio.

Asimismo cabe destacar la **importancia del mantenimiento del ascensor** para su funcionamiento y durabilidad. Orona ofrece diversos programas de mantenimiento preventivo y correctivo que se adaptan a las exigencias de las instalaciones, garantizan la plena disponibilidad del ascensor y su sostenibilidad en el tiempo. Además, el desarrollo de **competencias multimarca** entre los técnicos de mantenimiento, es un factor clave para alcanzar el nivel de servicio al que se compromete para todas las marcas y modelos de ascensores.

En este ámbito, cada técnico de Orona dispone de la **última tecnología** de comunicación que permite automatizar el proceso de mantenimiento, consultar diversa información y resolver incidencias en un tiempo mínimo, con el fin de ofrecer un servicio excelente a sus Clientes.

REMICA

Ventajas de integrar la protección contra incendios con el resto de servicios

Como expertos en el área de mantenimiento e instalaciones en el sector residencial, podría decirse que cualquier servicio contratado por las comunidades de propietarios debe cumplir cuatro características fundamentales: que los equipos instalados y el servicio prestado tengan la **CALIDAD** técnica suficiente; que dicho servicio cubra las necesidades del cliente y proporcione **CONFORT** y satisfacción a todos los habitantes de las viviendas; que la gestión sea eficiente, evite cualquier despilfarro y, en consecuencia, suponga un **AHORRO** que se refleje en la factura (sin que eso suponga una merma en el servicio); y, finalmente, aunque pase desapercibido pero no menos importante, que todo ello se realice aplicando la normativa vigente y los más altos estándares de **SEGURIDAD**.

Aunque la seguridad de las instalaciones es algo en lo que no reparamos a priori, ya que no percibimos ningún tipo de valor salvo que sea necesario su uso o activación, las comunidades de propietarios deben saber que es muy diversa la tipología de los sistemas de extinción de incendios al igual que son muy numerosas las revisiones que hay que realizar para mantener en perfecta disposición de servicio por si algún día fuera necesaria su utilización.

Alguna de esas revisiones con carácter trimestral pueden realizarse por el propio cliente, hecho que no sucede prácticamente nunca, lo que genera una laguna en el cumplimiento de la normativa que puede ser un verdadero problema en caso de siniestro. El motivo de escatimar en el cumplimiento de las acciones preventivas radica en un abaratamiento de los costes de mantenimiento, encargando a las empresas autorizadas el mínimo posible de servicios.

Desde Remica pensamos que lo ideal es contratar todas las revisiones al experto cualificado y que eso no suponga un incremento en los costes de la prestación del servicio. Para ello, recomendamos que se decidan a **contratar un proveedor integral, que no solo atienda el servicio de mantenimiento de los sistemas de protección contra incendios (PCI) de todo el edificio sino que además aproveche las sinergias de realizar de manera conjunta las actividades de mantenimiento de calefacción, agua caliente sanitaria, climatización, grupos de presión de agua fría, etc.**

Esto presenta varias ventajas. La primera es la comodidad: la comunidad puede tratar con un único interlocutor cualquier consulta relacionada con sus instalaciones.

También se gana en efectividad: estarán puntualmente informados de cualquier cambio en las normativas que afectan a cualquiera de las instalaciones del inmueble, sin que se plantee un conflicto de “a qué empresa le toca qué”.

Y, finalmente, otra gran ventaja es la económica: el **proveedor** abarata sus costes de prestación de servicio porque aprovecha las visitas al inmueble para realizar varias actuaciones a la vez, lo que puede revertir en una mejor oferta para el cliente ●

Antonio Ocaña
Director Comercial de Remica



USB FORMULARIOS JURÍDICOS 2018

Editorial Colex, 2018

p.v.p. (con iva) 59,95 € 1000 Formularios

El USB de Formularios Jurídicos de Colex proporciona una recopilación de los 1.000 formularios jurídicos de mayor uso. La selección está dividida por secciones, Civil, Penal, Administrativo, Laboral, Mercantil. Dispone de un buscador para localizar formularios.

Todos los formularios se pueden convertir a formato Word para poder trabajarlos cómodamente. El tratamiento de los formularios contempla referencias a Jurisprudencia y Legislación actualizada, así como anotaciones aclarativas.

En definitiva, una herramienta de uso imprescindible por el profesional que permitirá ahorrar horas de trabajo y ganar en fiabilidad.

LEY DE PROPIEDAD HORIZONTAL COMENTADA (9ª EDICIÓN)

Editorial Colex

p.v.p. (con iva) 44,95 €

LEY DE ARRENDAMIENTOS URBANOS - COMENTADO

Editorial Colex

p.v.p. (con iva) 54,95 €

LEY DE ARRENDAMIENTOS RÚSTICOS COMENTADA

Editorial Colex

p.v.p. (con iva) 34,95 €

MEMENTO URBANISMO 2018

Francis Lefebvre

p.v.p. (con IVA) 162,24 €

MEMENTO FISCAL 2018

Francis Lefebvre

p.v.p. (con IVA) 167,44 €

GUÍA PRÁCTICA SOBRE ASCENSORES EN COMUNIDADES DE VECINOS

Vicente Magro Servet, 2017

p.v.p. (con IVA) 47,00 €

LEY DE PROPIEDAD HORIZONTAL Y LEY DE ARRENDAMIENTOS URBANOS

Francis Lefebvre

p.v.p. (con IVA) 9,00 €

PORQUE SE GANAN O SE PIERDEN LOS PLEITOS

Raúl Ochoa Marco

p.v.p. (con IVA) 40,00 €

HERENCIA

Raúl Ochoa Marco, Marta Soledad Sebastián Chena

p.v.p. (con IVA) 52,00 €

COMUNIDADES DE VECINOS: TODAS LAS RESPUESTAS

Carlos Gallego Brizuela

p.v.p. (con IVA) 50,00 €

GUÍA PRÁCTICA DE COMUNIDADES DE VECINOS

Carlos Gallego Brizuela

p.v.p. (con IVA) 18,00 €

ÉTICA Y NICÓMANO COMENTARIOS DE ÉTICA PARA ADMINISTRADORES DE FINCAS

Francisco José Arnaldos Jiménez

p.v.p. (con IVA) 12,00 €

EN SEGUNDA CONVOCATORIA

Miquel Corberó

p.v.p. (con IVA) 12,00 €

CÓMO HABLAR BIEN EN PÚBLICO

Reinaldo Polito

p.v.p. (con IVA) 21,00 €

PRESENTACIONES EFECTIVAS EN PÚBLICO

Roberto García Carbonell

p.v.p. (con IVA) 10,00 €

LEER, ESCRIBIR, HABLAR

Roberto García Carbonell

p.v.p. (con IVA) 16,00 €



COMUNICACIÓN TELEFÓNICA EFICAZ

Jaime Santamaría Vega, 2016

p.v.p. (con IVA) 12,00 € 205 páginas

“Pasamos el 90% de nuestra jornada laboral comunicándonos; deja escuchar tu voz porque el teléfono también es para hablar”.

Comunicar también es hacer un uso higiénico de las llamadas telefónicas recibidas y emitidas a nuestros operadores y clientes. Una gestión eficaz de la comunicación telefónica nos ayudará a ser más productivos y rentables. Dominar las conversaciones telefónicas nos asegura que cualquier situación se convierta en una oportunidad para lograr excelentes niveles de satisfacción con nuestros clientes. Este libro y manual pretende ser una guía donde apoyarse en muchos momentos de nuestra jornada laboral, pretende ser un complemento a una formación continua en comunicación y el inicio de una relación para satisfacer y motivar a aquellas personas inquietas en mejorar la comunicación telefónica en el entorno laboral del Administrador de Fincas.

MANUAL DE CONTABILIDAD PARA ADMINISTRADORES DE FINCAS

Juan Rodríguez Baeza, Ángel Rodríguez Yubero y Miguel Ángel San Alberto Lasarte 2006

p.v.p. (con IVA) 26,00 € 240 páginas

Este manual pretende contribuir a la consolidación de la imagen del Administrador de Fincas como profesional competente, que conoce y aplica las técnicas instrumentales básicas de su profesión, aportándole los conocimientos prácticos suficientes que le permitan: Profundizar en el conocimiento y manejo del Plan General y su adaptación a las Comunidades de Propietarios; Crear planes de cuentas, acordes con las distintas particularidades de cada una de las Comunidades; Contabilizar adecuadamente la instauración del Fondo de Reserva, y los movimientos posteriores del mismo; Confeccionar Balances y Cuentas Anuales de Comunidades.

PETICIÓN DE LIBROS:

Consejo General de Administradores de Fincas. Plaza Marqués de Salamanca, 10 3º Izda. - 28006 Madrid

Telf. 91 575.73.69 / 91 576.92.17 - Fax 91 575.12.01 - e-mail: secretaria@cgcafe.org

Es imprescindible enviar cheque nominativo por importe de libro/s solicitado/s o transferencia a la cuenta del Banco Santander Central Hispano nº ES64 0049 6702 68 2816034066 más 3,50€ de gastos de envío.

Desde 60,10 € los pedidos se remitirán sin cobrar gastos de envío y desde 90,15 € además, tendrán un descuento de un 5%.

El Consejo General, se reserva el derecho de alterar el precio de las obras que durante el año sufrieran alguna modificación.

Puede consultar nuestro catálogo en la página web del Consejo General: www.cgcafe.org

Juntos
llegaremos
mucho
más alto

¿Subes?

Subir, para nosotros,
es mucho más que
pasar de un lugar a
otro más alto, es
nuestra razón de ser.
Para Eninter, subir, es
un hecho y una
promesa.

 900 365 007

 conoce@eninter.com

 www.eninter.com


ENINTER
ASCENSORES



Nuestros ascensores lo tienen TODO

