

Alquilar la terraza, el nuevo negocio inmobiliario

¿"Te vienes de terraceo¹?" Con esta propuesta tan sugerente un propietario alquila su terraza, la de su ático², en Moncloa (Madrid). Tiene 40 metros cuadrados y espacio para unas 22 personas. "Terraza superespaciosa y muy moderna en el centro de Madrid con fabulosos atardeceres y vistas a la sierra de Madrid, el faro de Moncloa y el Arco de la Victoria. Dispone de una barbacoa³", resume orgulloso su dueño en Atiko.co, una plataforma de economía colaborativa de alquiler de cubiertas⁴ privadas en Madrid y Barcelona. Cobra 250 euros por siete horas. La tarifa de limpieza son 30 euros y pide un depósito de 120 euros.

Son muchos los propietarios que están encontrando un nuevo camino para obtener unos ingresos extras. Ahora, el alquiler de terrazas particulares para organizar eventos, ya sean fiestas de cumpleaños o grabaciones de anuncios⁵, es una tendencia al alza. Y rentable si se sabe sacar provecho. "Este verano hemos tenido semanas donde había más demanda que oferta. Tenemos unas 10 terrazas en Barcelona que ya han superado los 10 alquileres. De hecho, hay un anfitrión⁶ que ya superó los 3.000 euros de beneficios", dicen Óscar Jorge y Hilaire Besse, los fundadores de Atiko. El Airbnb de las terrazas, creada en junio de 2017, oferta unas 50 en Madrid y Barcelona.

Se trata de sacarle rendimiento a la azotea⁷ cuando su dueño está fuera de casa. O no, porque muchos se quedan para ayudar a los invitados. "No son terrazas de vivienda vacías. Son de pisos donde se vive todo el año, con anfitriones que buscan ganar un dinero extra de vez en cuando", señala Besse. En el 90% de los casos son arrendadas por particulares para celebrar cumpleaños, aunque también reuniones familiares, barbacoas y afterworks. El resto de solicitudes llegan de productoras de cine y otras empresas de eventos. Las azoteas más buscadas son las que tienen barbacoa, buenas vistas y una capacidad mínima para 15 personas. Cada anfitrión gana unos 200 euros de media, más la tasa de limpieza, por arrendar su terraza unas seis horas. De momento, la plataforma ha reportado más de 20.000 euros a los propietarios.

[...] No todas las casas valen. Casi imprescindible es que la vivienda disponga de luz natural y de los metros suficientes, ya sea en el interior o en el patio o jardín, para albergar a todo el personal necesario o a los invitados. Por ejemplo, son interesantes "una cocina de estilo campero para rodar⁸ vídeos de YouTube, un salón acogedor para una entrevista televisiva, un ático con vistas para una sesión de fotos, puertas originales para anuncios o apartamentos de verano con vistas al mar", enumera Belén Sola.

Hay que tener en cuenta que todas estas actividades tributan y hay que rendir cuentas a Hacienda⁹. Además, "tienen que cumplir con las normativas que tengan los Ayuntamientos, incluidas licencias. Y tienen que respetar el reglamento de seguridad que exija la normativa, como salida de emergencias", indican en el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas.

Sandra López Letón - *elpais.com* - 27/01/2018

¹ ¿Te vienes de terraceo ? : Tu viens sur la terrasse ?

² Atico : attique, logement au dernier étage (par anglicisme *Penthouse*).

³ Barbacoa : barbecue.

⁴ Cubiertas : ici les toits, les terrasses.

⁵ Grabaciones de anuncios : des tournages de publicités.

⁶ Un anfitrión : un hôte.

⁷ Azotea : toit, terrasse.

⁸ Rodar : tourner, filmer.

⁹ Rendir cuentas a Hacienda : rendre des comptes à l'administration fiscale.

¿Cómo encontrar un piso de alquiler si tienes mascota¹?

Encontrar una vivienda de alquiler que se adapte a nuestras necesidades y en la que además puedan vivir mascotas se ha convertido en todo un problema para los dueños de animales como perros o gatos. La falta de concienciación hace que la mayoría de los propietarios no suelen ver con buenos ojos que haya mascotas en sus pisos o casas y acostumbran a poner trabas o vetar² a este tipo de inquilinos.

5 Pese a que es un problema generalizado a todas las ciudades, la evolución del mercado inmobiliario en Compostela está provocando que la dificultad sea aún mayor. Jacobo Blanco, de la inmobiliaria Capitel KSA, explica que la venta de viviendas vuelve a estar en auge³ y que, por lo tanto, hay menos propiedades en alquiler que hace años.

10 A esto se suma, tal y como detalla, que tanto inquilinos como propietarios son ahora más exigentes. Es decir, el mercado ya no se reduce a los pisos de estudiantes. “Como el inquilino pide más, el propietario también lo hace y ahora los dueños rehabilitan las viviendas para llegar a un alquiler más elevado y a un perfil medio-alto”.

15 El cambio en el perfil del arrendatario provoca que en las agencias inmobiliarias se encuentren cada vez más con que muchos de sus clientes tengan animales. “Hoy en día el perfil del cliente mayoritario es el de parejas jóvenes, entre 25 y 35 años, que quieren tener un animal o un animal y un hijo. Buscan una vivienda nueva o semi nueva y tienen un perfil económico bastante bueno”.

20 Sin embargo, el aumento en la demanda de inquilinos que buscan propiedades en las que convivir con sus mascotas no ha hecho que la oferta también crezca. En este sentido, Jacobo Blanco explica que muchos propietarios, e incluso comunidades de vecinos, son reacios⁴ a los animales. “La preferencia es no alquilar a inquilinos con mascotas”.

25 Solución. Como posible solución, desde Capitel KSA Inmobiliarias, aconsejan a los propietarios que contraten un seguro de arrendamiento para garantizar que se vaya a cuidar el piso o que no vayan a producirse problemas en caso de que exista alguna incidencia. “Lo habitual y lo que nosotros asesoram⁵ es que lo pague el dueño de la vivienda. Sin embargo, cuando se contrata porque el inquilino tiene animales el dueño puede pedir que sea éste quien se responsabilice de los costes”. En estos casos, en los que es el arrendatario quien paga el seguro, no suelen existir impedimentos⁶ por parte del propietario.

elcorreogallego.es - 17/12/2017

¹ Una mascota : un animal de compagnie.

² Poner trabas o vetar : faire obstacle ou opposer un véto.

³ Estar en auge : estar en aumento.

⁴ Reacios : réticents.

⁵ Asesorar : conseiller.

⁶ Impedimentos : empêchements, obstacles.

Drones para vender más viviendas

5 La tecnología está cambiando la forma de vender viviendas y el uso de drones se empieza a perfilar como una de las herramientas¹ más prometedoras. Mostrar desde el aire la vivienda, el entorno y la ubicación aporta un valor añadido difícil de superar. “Las imágenes aéreas promocionales actualmente son una de las formas de *marketing* más atractivas. La combinación de tomas aéreas con interiores y vídeos timelapse de desarrollo del proceso constructivo brindan resultados óptimos”, indica José Antonio Álvarez, secretario general de Droniberia, Asociación de Empresas de Drones.

10 Algunas de las grandes promotoras² dicen estar valorando hacer uso de drones a corto plazo para mostrar sus residenciales. “Está cada vez más solicitado. En las peticiones encontramos todo tipo de clientes, tanto promotoras como particulares”, dice Zoltán Dudás, de Dronelab. Sin embargo, debido a las restricciones legislativas actuales, muchos de los trabajos no terminan de materializarse. Que su uso se generalice va a depender de la nueva legislación prevista para 2018. “Por ahora, desgraciadamente, debido a la normativa de real decreto de 2014 (...), el espacio donde se puede volar es muy limitado. No se puede en zonas urbanas ni sobre aglomeración de personas, ni cerca de aeropuertos”, comenta Dudás. Se prevé que la nueva normativa permita volar en núcleos urbanos, lo que abrirá más puerta al uso de drones en el inmobiliario y dará alas a una industria que se calcula moverá hasta 2035 más de 11.000 millones de euros y generará 17.000 empleos en Europa.

Las promotoras pueden vender más y más rápido. “Calculamos que permite aumentar las ventas o el alquiler de las viviendas en un 35% con respecto a las viviendas que solo muestran fotos, vídeos con móviles o panorámicas en gran angular”, señala Álvarez. [...]

20 Pero si hay un sector donde serán imprescindibles es en la valoración de fincas rústicas³. El dron aporta precisión y rapidez y actualmente solo Tinsa⁴ lo usa en España. [...] Para ellos es una herramienta cotidiana, igual que el medidor láser⁵ o el móvil. “Me permite inspeccionar zonas de grandes fincas a las que no se puede llegar con vehículo”, dice Pedro. Es especialmente relevante en terrenos de leñosos (olivos, cítricos, almendros⁶...), ya que a vista de pájaro permite apreciar detalles que de otra forma pasarían desapercibidos. “Puede verse si las hojas de los árboles están secas o si el cítrico tiene un color extraño, lo que puede indicar una enfermedad o falta de agua o nutrientes”, explica Pedro. Recientemente, José María tasó un campo de cítricos de 200 hectáreas en el que gracias al dron descubrió que existía una calva⁷ de 10 hectáreas sin árboles. “Si el valor medio de una hectárea de cítrico en esta zona son 40.000 euros y en riego son 25.000, estamos hablando de que 10 hectáreas sin cítrico suponen 150.000 euros menos de valor”, afirma. Contar con un dron también puede ser la única manera de inspeccionar un inmueble, porque el terreno está impracticable o porque el propietario no lo permite (por ejemplo, en embargos⁸).

Sandra López Letón - elpais.es - 08/12/2017

¹ Una herramienta : un outil.

² Las promotoras : les promoteurs.

³ Fincas rústicas : villas/propriétés rustiques.

⁴ Tinsa : société d'estimations immobilières espagnole.

⁵ El medidor láser : le télémètre (appareil de mesure de distances et surfaces).

⁶ Olivos, cítricos, almendros : oliviers, arbres donnant des agrumes, amandiers.

⁷ Una calva : (ici) un endroit désertique dans un terrain.

⁸ En embargos : lors de saisies.

El neuromarketing para vender viviendas

Vender una casa en un santiamén¹ es posible gracias al neuromarketing, según describe Juan Merodio, responsable de Marketing de Uxban, la firma inmobiliaria especializada en el diseño y promoción de viviendas de alto *standing*. A su parecer, basta con aplicar una serie de técnicas para que una inmobiliaria sea capaz de quitar el cartel de *Se vende* lo más pronto posible.

5 "Una casa en venta es un producto y como tal tiene que cautivar² al posible comprador. Por eso, debemos enamorarle a través de los cinco sentidos³. [...] Pero, ¿cuáles son estas técnicas para seducir a un posible comprador en su visita? Merodio las resume en aspectos tan subliminales y decisivos como la iluminación o el sonido de fondo. "Son detalles que muchas veces no se perciben de manera consciente, pero condicionan la toma de decisión del comprador, porque influyen en cómo se siente, su estado de ánimo⁴ y cómo proyecta su vida en ese lugar, pasando de ver una casa a un hogar⁵", explica.

"En Uxban trabajamos el neuromarketing desde hace cinco años para llevar a la excelencia la visita de la vivienda, lo que nos ha permitido tener ratios de visitas/compras inferiores a cinco visitas", recalca.

15 Otros consejos de Uxban de cara a sacar beneficio del neuromarketing como método de éxito⁶ para vender una casa serían poner un tipo de música a un volumen adecuado y alineado con el público concreto que visita el piso, colocar una determinada fragancia⁷ en distintas estancias de la vivienda en función del uso que se le vaya a dar, utilizar alfombras⁸ en determinadas zonas de la vivienda ya que ayuda a que la persona pase más tiempo ahí y pueda fijarse en determinados detalles o sacar partido de los metros cuadrados.

20 Esta firma apunta que si se trata de un piso con pocos metros se le debe dar sensación de amplitud colocando espejos⁹ o colores claros que realcen luminosidad. Y si es muy grande, se deben contar con elementos que proyecten calor de hogar como unos grandes cuadros decorativos, plantas o unos muebles y objetos de decoración particulares.

25 Desde Uxban animan al sector inmobiliario a usar más el neuromarketing ya que con él el éxito está más que asegurado. "No muchas veces se trata a los pisos como productos los que no se les da el valor y cariño que merecen en todo el proceso de ventas para crear una experiencia de usuario inolvidable en el visitante", señala.

30 Además, el neuromarketing también se puede subir el precio de una vivienda y que el comprador lo pague encantado. "Al final, todo es tema de percepciones y una muy positiva hace que una persona esté dispuesta a pagar más por una vivienda de lo que pensaba". Como decía Hans Georg Häusel experto en neuromarketing: el 80% de las decisiones de compra se efectúan de manera inconsciente", finaliza Merodio.

elmundo.es - 18/09/2017

¹ En un santiamén : en un clin d'œil.

² Cautivar : captiver.

³ Los 5 sentidos : les 5 sens.

⁴ El estado de ánimo : l'état d'esprit.

⁵ Hogar : foyer.

⁶ El éxito : le succès.

⁷ Fragancia : parfum.

⁸ Alfombras : des tapis.

⁹ Colocar espejos : installer des miroirs.

Alquilar a estudiantes

Cada vez es más normal alquilar en lugar de comprar vivienda. Una de las tendencias que más se destaca es compartir¹ piso, nos explica Guillermo, CEO de Beroomers. Entre los que comparten se encuentran los estudiantes, erasmus, jóvenes trabajadores, expatriados e incluso familias.

5 Esta información hace plantearse los beneficios que aporta el alquiler compartido de piso. Alquilar una casa por habitaciones puede generar de media un 30% más de ingresos² frente al alquiler de un piso entero, sobretodo en pisos de 3 o más habitaciones. Por lo que, resulta más rentable alquilar pisos a estudiantes y a erasmus que a familias, ya que los primeros mayoritariamente comparten piso y los segundo no.

10 Muchos de los propietarios se preguntan si es más rentable alquilar sus pisos a turistas o a estudiantes. La respuesta varía según la experiencia de cada propietario pero, hay que tener en cuenta que el alquiler a turistas es ocasional, mientras que el alquiler a estudiantes suele ser a medio o largo plazo³, y que el coste de gestionar un piso por noches para turistas es mucho más elevado que gestionarlo a medio o largo plazo. Además de los beneficios económicos de alquilar a medio o largo plazo también existen otros como el del mantenimiento⁴ de la propiedad. Cuando los estudiantes pasan varios meses en el mismo piso suelen sentirlo como su propio hogar⁵ y cuidan el mobiliario más que los turistas, ya que estos pasan unos pocos días en un alojamiento el cual no cuidan demasiado.

15 Un punto importante a tener en cuenta es que, alquilando un piso a estudiantes o erasmus puedes controlar la disponibilidad y ésta suele coincidir con los meses académicos⁶. Lo bueno de esto, es que los propietarios pueden asegurarse unos 10 meses de alquiler y saben que arrendar la propiedad a estudiantes es completamente fiable, debido a que son los padres los que (casi siempre) aportan el dinero.

20 A modo de conclusión, el alquiler turístico da la sensación de que da a los propietarios mayores beneficios, pero lo cierto es que al alquilar en media estancia por habitaciones la rentabilidad puede ser incluso mayor. El arrendamiento turístico tiene la “desventaja” de que el propietario debe dedicarle mayor tiempo debido a la alta rotación de los turistas, también existe la incertidumbre de no tener clara la disponibilidad. Por lo que, si se es propietario y se está pensando en alquilar una vivienda es una buena opción hacerlo a medio/largo plazo y por habitaciones.

navarrainformacion.es - 31/12/2017

¹ Compartir piso : partager un appartement (colocation).

² Ingresos : les revenus.

³ Medio o largo plazo : à moyen ou long terme.

⁴ El mantenimiento : la maintenance.

⁵ Hogar : foyer.

⁶ Meses académicos = meses escolares.

El Black Friday del ladrillo¹

A pesar de la activación que vive actualmente el mercado residencial y de la subida² sostenida del precio de las viviendas, todavía hay determinadas localizaciones en las que se siguen produciendo ajustes a la baja³ dado que la oferta está por encima de la demanda.

- 5 Por eso, y con motivo del Black Friday, pisos.com ha realizado un estudio para determinar cuáles son las zonas donde actualmente se detectan los mayores descuentos⁴, y por lo tanto, en las que se hallan⁵ las mejores opciones de inversión. Según dicho portal inmobiliario, el 7,6% de las viviendas de segunda mano en venta anunciadas ha registrado descuentos en los últimos tres meses, subrayando que “aunque la mayoría de estos recortes⁶ han sido contenidos, se han detectado pisos que han caído incluso por encima del 40% en este periodo”.
- 10 El estudio señala que el 59,1% de estas viviendas ‘rebajadas’ responden a la tipología de piso, tienen una superficie media de 96,6 metros cuadrados y 2,7 habitaciones de media. Y también pone de manifiesto que el 29% de los inmuebles que han experimentado recortes en el último trimestre tiene un precio actual de venta por debajo de los 100.000 euros, aunque hay que tener en cuenta que – según Miguel Ángel Alemany, director general de pisos.com- la gran mayoría de las mismas “necesita una reforma integral”. [...]
- 15

La primera posición en el ranking⁷ de los mayores recortes de los pisos localizados por pisos.com la ocupa un chalet⁸ en Bubión (Granada), que pasó de costar 77.900 euros a 46.000, lo que supone un 40,95% de caída. [...]

- 20 También con motivo del Black Friday, el portal Casaktua.com ha lanzado una campaña compuesta por 4.000 inmuebles rebajados hasta un 75%. En concreto, pone a disposición de los futuros compradores pisos, chalets, áticos, estudios y lofts a un precio medio de 68.000 euros. Además, estos inmuebles, con un descuento medio del 20%, tienen una superficie de 113 m² y tres dormitorios de promedio. La campaña también incluye garajes, trasteros, suelos, locales y naves con rebajas de hasta el 30%

- 25 El Black Friday de Casaktua.com abarca todo el territorio español. [...] Las provincias más beneficiadas en este “viernes negro” son Alicante, Almería, Granada, Valencia, Toledo, Sevilla, Cádiz y Tarragona.

elboletin.es - 24/11/2017

¹ El ladrillo : l'immobilier.

² La subida = el aumento.

³ Ajustes a la baja : des ajustements à la baisse.

⁴ Descuentos : remises, réductions.

⁵ Se hallan : se trouvent.

⁶ Recortes : (ici) baisses.

⁷ Ranking : clasificación.

⁸ Chalet : pavillon.

El efecto Amazon revoluciona el mundo inmobiliario

El comercio electrónico y campañas como el Black Friday o el Ciber Monday, donde los gigantes como Amazon tienen un papel¹ crucial, ha provocado un efecto lejos de las tiendas y hogares². El mundo inmobiliario ha vivido una sacudida³ por el cambio en los usos de compra de los consumidores. Inversores y empresas inmobiliarias están creando una red cada vez mayor de naves logísticas para abastecer⁴ la demanda de las ventas online. Este tipo de espacios se acercan a las grandes urbes, cambiando la tradicional ubicación de los almacenes⁵ alejados de las ciudades. [...]

Ese cambio no es baladí⁶. Supone una revolución y no carece de problemas. El más evidente, el coste por superficie en las ciudades es radicalmente más elevado que en los tradicionales polos logísticos a decenas de kilómetros. El segundo, cómo organizar el flujo de entregas⁷ en unas poblaciones ya enormemente congestionadas y que sufren una contaminación creciente.

El sector inmobiliario ha reaccionado a las nuevas necesidades. Eso supone que el pasado año se batiese el récord de inversiones en este tipo de activos, que llegaron hasta los 819 millones de euros, con cifras facilitadas por la consultora inmobiliaria JLL. [...]

En lo que va de año, la demanda de espacios logísticos por parte de los operadores ha crecido un 52% en un año en Madrid, ciudad que está liderando las contrataciones, alcanzando los 614.000 m², según recoge la consultora Aguirre Newman. [...]

« Para esta empresa, “como inversores y promotores de naves logísticas y a pesar de la inestabilidad política”, España es un país estratégico para su crecimiento en Europa. [...]

Uno de los grandes retos⁸ urbanísticos se encuentra en lo que los expertos llaman la logística de la última milla, la más cercana al consumidor final. “Se prevé un aumento de la demanda de todo tipo de instalaciones logísticas, incluidas las de transbordo (donde el producto puede transferirse a vehículos respetuosos con el medio ambiente), los centros de consolidación de uso compartido, las instalaciones locales para la última milla, los edificios de varias plantas y las instalaciones subterráneas”, se explica en el informe *Más allá de la última milla*, de la consultora JLL. “Es necesario hallar⁹ nuevos modelos de logística urbana que sean sostenibles y potencien la eficiencia, al tiempo que reduzcan los efectos adversos en el medio ambiente y la sociedad, como la contaminación y el ruido”, se añade.

Cincodias.com - 22/11/2017

¹ Papel : rôle.

² Hogares : foyers.

³ Una sacudida : une secousse.

⁴ Naves logísticas para abastecer : des entrepôts de logistique pour répondre à la demande.

⁵ Ubicación de los almacenes : localisation des magasins.

⁶ No es baladí : n'est pas anodin.

⁷ Flujo de entregas : flux de livraisons.

⁸ Retos : défis.

⁹ Hallar : trouver.

Las geniales casas desplegadas¹ «express»

A muchos, poder estrenar² casa nueva en tan solo 6 horas y por un coste de 27.000 euros les parecería una locura³ irrealizable. Sin embargo, ahora es posible gracias a 'M.A.DI Home', el proyecto de un arquitecto italiano que consiste en un módulo habitable desplegable. Sí, han leído bien, desplegable. Y es que el responsable del proyecto, Renato Vidal, ha ideado una forma de montaje que permite construir desde cero una casa entera en tan solo 6 horas. Algo muy cómodo, puesto que si su propietario se quiere mudar tan solo tiene que empacarla⁴ y llevarla consigo a un nuevo lugar.

Según recoge 'Business Insider', cada una de las construcciones cuenta con cocina y baño completo, una escalera que conduce a la zona de estar en la parte superior, un salón central, instalación eléctrica y aire acondicionado. Además, las casas son 'eco-friendly'. “Con la técnica de despliegue⁵ podemos construir edificios para uso residencial, de ocio, comercio, artesanía... y también aldeas temporales⁶ para eventos deportivos, ferias o intervenciones de emergencia⁷ en caso de desastres naturales”, asegura su creador.

'M.A.DI Home' ha lanzado una campaña para promover sus prácticas viviendas. Tanto en redes sociales como en Youtube, la compañía ha colgado vídeos del proceso de montaje en el que, gracias a un time-lapse, puede observarse cómo se construye desde cero uno de estos módulos habitables.

El resultado es una pequeña casa de 27 metros cuadrados, que puede adquirirse por unos 27.000 euros. Y esta no es la única versión que vende la empresa. Pueden adquirirse módulos adicionales para conseguir una vivienda más amplia, y también hay disponibles casas de tamaños más grandes (desde los 46 hasta los 84 metros cuadrados).

Sus creadores aseguran que las construcciones están diseñadas a prueba de terremotos⁸ y que son respetuosas con el medio ambiente, ya que funcionan mediante paneles solares, iluminación LED y tecnología de aprovechamiento del agua de lluvia. En las redes sociales de la empresa se pueden encontrar muchas más imágenes de las viviendas, tanto de su interior como del exterior. Un vídeo de la empresa creadora del proyecto, alojado en Youtube, muestra un 'time-lapse' del impresionante proceso de montaje.

lasprovincias.es - 03/12/2017

¹ Desplegables : dépliabiles

² Estrenar : inaugurer.

³ Una locura : une folie.

⁴ Empacarla : l'empaqueter, replier.

⁵ El despliegue : le déploiement.

⁶ Temporal : temporaire.

⁷ Emergencia : urgence.

⁸ A prueba de terremotos : à l'épreuve des tremblements de terre.

¿Es mejor dejar mi piso en exclusiva o firmar con varias agencias inmobiliarias?

Si a la hora de vender nuestro piso nos decantamos¹ por una agencia inmobiliaria, puede surgirnos la duda entre dejarlo en exclusiva o en repartirlo entre varios agentes.

5 El contrato en exclusiva establece que la inmobiliaria será la única entidad que se encargará de buscar a compradores para la vivienda. Por lo tanto, si el propietario consigue vender por su cuenta o por otros medios, tendrá que abonar² igualmente los honorarios pactados con la agencia.

10 A pesar de la desventaja que puede suponer a simple vista el no repartir la vivienda entre diferentes entidades, la mayoría de expertos inmobiliarios suelen aconsejar la elección del contrato en exclusiva para que se dé preferencia a la venta de la casa. Algo que podría no suceder si el contrato se firma con varias agencias a la vez. Sin embargo, los expertos añaden un inciso³. El contrato en exclusiva ha de realizarse por un corto periodo de tiempo, como unos tres meses, que luego se podrá renovar en caso de que el cliente esté satisfecho.

El jefe de estudios de *pisos.com*, Manuel Gandarias, aclara que «es preferible llegar a un acuerdo en exclusiva con una agencia que proporcione unos servicios de calidad y unos honorarios definidos y en la línea con el mercado».

15 En este sentido, Gandarias añade que «el profesional deberá planificar las acciones comerciales necesarias para la venta, estará interesado en promocionar el piso al máximo y dará un plazo⁴ estimado de venta realista. Igualmente, se le podrá exigir un trato acorde a la importancia que tiene para el vendedor dicha operación»

20 Desde las propias inmobiliarias aconsejan tener cuidado en el caso de que la vivienda se deje en varias agencias. Por ejemplo, en Urbalez aconsejan revisar las condiciones de venta que se pactan con cada una. «En numerosas ocasiones hemos visto la misma vivienda en distintas agencias, y cada una con un precio distinto e incluso con algún otro error, como más habitaciones, o una si tiene garaje y otra no... y esto puede ser muy perjudicial si aparece un comprador», argumentan en su página web. El contrato en exclusividad, por contra, garantiza que el inmueble se oferta a un único precio.

25 Sin embargo, algunas agencias alertan de las desventajas que implican dejar tu piso en exclusiva. En este sentido, se advierte del riesgo que implica dejar tu casa a una sola agencia a la hora de fijar el valor de salida. «Al firmar una exclusividad, lo mas común es que valoren tu piso a la baja, pero por el contrario, los honorarios de las agencias que hacen este tipo de exclusivas, normalmente son mayores al 3%, llegando hasta el 10%. Finalmente, el inmueble se vende más barato (si se vende) y el propietario paga hasta el triple de honorarios», afirman desde la página web de la inmobiliaria Gutiérrez.

30

abc.es - 06/10/2017

¹ Decantar = optar.

² Abonar = pagar.

³ Añaden un inciso : mettent un bémol.

⁴ Plazo : délai.

Mi casa es como un «tetrís»: el último viaje de la arquitectura sostenible

¿Se imagina vivir en un contenedor¹ marítimo? Probablemente torcería el gesto² y dudaría de la pertinencia de la pregunta. Pero lo crea o no, estamos ante una tendencia arquitectónica con cada vez más seguidores en España.

5 Como comentan los arquitectos y profesores de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM), Héctor Fernández, y de la Universidad de Sevilla (US), Juan José López de la Cruz, en España ya se ha vivido un cierto «boom» durante el último lustro³.

«Los contenedores, que han tenido un uso intensivo, se compran baratos a las empresas de transportes. Después hay que complementar el armazón⁴: aislantes⁵, puertas, ventanas, etc...», comentan ambos profesores en un curso sobre materiales sostenibles constructivos.

10 Desde empresas especializadas como Custom Home admiten que todavía se trata de un método constructivo «innovador» en el que esta compañía lleva sólo trabajando cuatro años y que como cualquier otra construcción, tiene que cumplir con las mismas condiciones.

15 «Hay mucha gente que no concibe todavía que de un contenedor pueda salir una vivienda», admiten y añaden que este tipo de construcciones tienen «una valoración energética muy alta». Lo que atribuyen a un buen aislamiento, que mantiene la temperatura interior.

El proyecto más reciente es una estación de autobuses, que tendrán que levantar en un mes. «Una vivienda de 60 metros cuadrados, por ejemplo, tradicionalmente llevaría de 3 a 5 meses, con esta técnica sólo mes y medio», añaden estas fuentes, quienes aseguran que el metro cuadrado apenas supera los 500 euros.

20 Pero, ¿qué representa vivir en un antiguo contenedor? Para los expertos consultados, entre las ventajas, se encuentra el control de los precios y de los tiempos de ejecución, especialmente si se trata de viviendas prefabricadas, ya que tras su finalización se pueden transportar e implantar en dos días. «Todo depende del grado de “tuneo⁶” del contenedor, ya que si incluyes todos los equipamientos técnicos, aislantes, etc. puedes hacer lo mismo que con una casa convencional desde el punto de vista de la sostenibilidad⁷», apuntan Custom Home.

25 Añaden otras cualidades: pesa tres cuartas partes menos que una construcción tradicional, el riesgo de accidentes laborales es «casi nulo» y su montaje es rápido.

Fernández y De la Cruz señalan en cambio que «los módulos son muy limitados» y que apenas hay casos de viviendas colectivas.

abc.es - 24/11/2017

¹ Un contenedor: un container.

² Torcer el gesto: faire la grimace.

³ Un lustro = 5 años.

⁴ El armazón: l'armature.

⁵ Aislante: isolant.

⁶ Tuneo: tuning, personnalisation.

⁷ Sostenibilidad: durabilité.

Guía para evitar al «moroso¹ profesional» del alquiler

Al teléfono, Cristina Izquierdo no duda en constatar su «rabia²» e «impotencia» tras un año de proceso judicial y varios meses más sin recibir los 1.300 euros mensuales por el alquiler de un chalé en una urbanización³ de San Sebastián de los Reyes (Madrid). Esta profesional ha logrado recientemente recuperar su propiedad, aunque el precio ha sido elevado: 8.000 euros en abogados y unas obras de reforma. «El día del desahucio⁴ encontramos la casa llena de basura y de muebles que no quería. También había derribado un tabique⁵ para hacer una habitación más grande con el objetivo de subarrendarla⁶», comenta Izquierdo.

Pero, ¿qué puede hacer un propietario ante estas situaciones? El director de Estudios y Calidad del Fichero de Inquilinos Morosos (FIM), Sergio Cardona, advierte que «quien deja de pagar una vez lo suele hacer más» y aconseja «desconfiar» de los aspirantes a inquilino que tienen prisa u ofrecen adelantar en metálico⁷ la cuota de varios meses o se resisten a aportar documentación. Al respecto, constata que la morosidad en el sector del alquiler se ha incrementado en los últimos años y lo atribuye, entre otros motivos, al crecimiento del sector. En concreto, la proporción de personas que viven alquiladas en España ha crecido del 7% en 2007 al 20% en la actualidad.

Por otra parte, Cardona destaca que «solo una pequeña parte de la morosidad llega a los juzgados», y que «no hay un perfil claro de moroso».

Cardoso sostiene que lo importante es prevenir y aconseja firmar un «buen contrato, que deje claras las condiciones» o consultar las bases de datos de morosos como el FIM para conocer mejor al inquilino así como dotarse de un seguro de cobro⁸.

Cada vez más empresas ofrecen servicios profesionales relacionados con el alquiler (selección de inquilinos, cobro de alquileres...). Entre ellas, Alquiler Seguro que cuenta con 32 oficinas en ciudades como Madrid, Barcelona o Valencia. «Llevamos la seguridad total al propietario», destaca su director de comunicación y portavoz Gerardo Neistat Berman.

En este sentido, añade que el 5 de cada mes abonan⁹ las rentas a sus clientes y «si hay un retraso las gestionamos» buscando otra vivienda más asequible al inquilino, por ejemplo.

Si nos hemos encontrado ante un inquilino moroso, queda la alternativa de acudir a la Justicia. En este sentido, Cristina Izquierdo, advierte que «no todo el mundo se lo puede permitir. Es un proceso muy caro».

abc.es - 31/10/2017

¹ Un moroso: un mauvais payeur (la morosidad : le défaut de paiement).

² La rabia: la colère.

³ Una urbanización: un lotissement.

⁴ El desahucio: l'expulsion.

⁵ Derribar un tabique: abattre une cloison.

⁶ Subarrendar: sous-louer.

⁷ Adelantar en metálico : payer d'avance en espèces.

⁸ Un seguro de cobro: une assurance loyers impayés.

⁹ Abonar = pagar.

La venta de pisos online

Gracias a las nuevas tecnologías, vender un piso es más sencillo hoy en día que hace unos años. Internet pone a nuestra disposición herramientas¹ bastante interesantes para la venta de pisos de particulares como es Housfy.

5 Vender el piso a través de internet, ofrece muchas ventajas a los usuarios. En primer lugar, estando en internet, todo el mundo puede encontrar el piso, independientemente de donde se encuentre.

10 Lo mismo sucede de cara a las visitas. Hoy en día existen un montón² de nuevas tecnologías, con las que es posible mostrar los pisos a través de internet sin necesidad de visitarlos. Podemos sacar un montón de fotos en alta resolución, o grabar un vídeo que colgar³ en la página donde podemos ver una presentación del piso. De esta manera, no tendremos que dedicar un tiempo excepcional para visitar el piso, puesto que podremos hacerlo en cualquier hora del día y cualquier día de la semana, sin necesidad de tener que desplazarnos hasta el mismo.

15 Esto también nos facilita el poder visitar varios pisos en poco tiempo, algo que sería completamente impensable hacerlo de forma física, ya no solo por lo lejos que pueda quedar la ciudad de donde estemos, sino también por el desplazamiento entre los pisos. Sabemos que el tiempo es algo muy preciado, por lo que estas ventajas, son bastante agradecidas.

Otro de los aspectos a resaltar y uno de los más importantes, es la eliminación de intermediarios. Si vendemos nuestro piso a través de internet, mediante una de estas plataformas, nos evitaremos la comisión de la inmobiliaria.

20 Tener un piso en una inmobiliaria puede resultar algo caro, debido a los costes de gestión, o las visitas que estas realicen al piso... en definitiva, con estas herramientas, nos estamos evitando todo esto, por lo que cuando logremos vender el piso, estaremos ganando más dinero que si lo tuviéramos en una inmobiliaria por los gastos que estas tienen.

25 Vender un piso a través de esta plataforma, no es estar vendiéndolo solo, ya que además, cuentan con un equipo de expertos que te asesoran⁴ de como llevar la venta a cabo⁵, de una forma gratuita. Evidentemente a la plataforma también le interesa que se venda el piso, por lo que pondrán todo de su parte para que la venta salga adelante⁶.

30 Pese a que al final evidentemente también tengan comisión por sus servicios, esta comisión, por lo mencionado anteriormente, será mucho más pequeña que la de la inmobiliaria, debido a que también los gastos, son mucho menores. En definitiva, si queremos sacar más dinero por nuestro piso, la mejor opción es venderlo online.

Diari de Tarragona - 14/12/2017

¹ Herramientas : des outils.

² Un montón = muchas /muchos.

³ Grabar un vídeo que colgar : faire une vidéo à mettre en ligne.

⁴ Asesorar : aconsejar.

⁵ Llevar a cabo : mener à bien.

⁶ Salir adelante : avancer, réussir.

Las casas de madera revalorizan los bosques¹

“El siglo XIX fue el siglo del hierro, el XX el del hormigón, y el XXI será el de la madera²”. Así lo pronostica en conferencias por todo el mundo el arquitecto holandés Alex de Rijke, y el sector de la construcción en Cataluña no quiere quedarse atrás³. La demanda de edificios de madera crece año tras año, y no solo entre el mercado de la segunda residencia: la madera es uno de los materiales que más se tienen en cuenta en la promoción pública de vivienda. La razón es simple: la edificación es la responsable del 40% del gasto de energía en Europa, y la madera se presenta como un material mucho más adecuado que el hormigón para cumplir los objetivos de la directiva europea en materia de eficiencia energética.

En Cataluña, a pesar de que hay voluntad de seguir este camino, existe el problema del mal estado de los bosques. Por este motivo, el sector de la madera de Cataluña ha impulsado recientemente una plataforma llamada Profusta, que aglutina a propietarios de bosques, arquitectos, constructores y promotores.

El objetivo es, por un lado, presionar a la administración para que se lleve a cabo⁴ una planificación de la explotación de los bosques. Por otro lado, la intención de Profusta es asociarse y poder medir el volumen de trabajo que hay entorno a la construcción con madera. “Es un fenómeno emergente y nos cuesta cuantificarlo”, explica Salvador Ordóñez, coordinador del Gremio de la Madera y el Mueble.

La crisis obligó al sector a reinventarse, y algunos empresarios captaron la tendencia de la construcción sostenible.. Las casas de madera se calientan en invierno a mayor velocidad que las de hormigón y menor coste, por poco más de 20 euros al mes.

El principal cliente es el de la autopromoción, pero los ayuntamientos⁵ han empezado a recurrir a estos constructores. La promoción de vivienda social de madera se ve como una prioridad porque la directiva europea obliga a partir de 2020 a que los edificios públicos tengan que tener un consumo casi nulo.

“Es un mito que la construcción con madera es más cara, porque a largo plazo⁶ el ahorro energético es muy grande”, afirma Ordóñez. Según él, una de las misiones de Profusta es precisamente desmontar estos mitos, como los del riesgo de incendio y de la fragilidad de las casas de madera. Además, explican en Profusta, la madera es un material 100% renovable, y mientras que derribar⁷ un edificio de hormigón genera muchos residuos, desmontar uno de madera es rápido, fácil y el material puede convertirse en biomasa para generar energía. “Hasta hace tres años la construcción con madera era la aventura de unos enamorados de este material. Ahora nos llaman porque reconocen las ventajas”, concluye.

elpais.com - 30/12/2017

¹ Bosques : les forêts.

² Hierro, hormigón, madera : le fer, le béton, le bois.

³ Quedarse atrás : être à la traîne.

⁴ Llevar a cabo : mener à bien.

⁵ Ayuntamiento : Mairie.

⁶ A largo plazo : à long terme.

⁷ Derribar : démolir, abattre.

Qué puede hacer el sector inmobiliario para atraer a su potencial cliente: los millennials

- 5 Los millennials tienen la llave¹ del futuro del sector inmobiliario. Esta generación, nacida entre 1980 y 1997 y conocida también como Generación Y, inicia una década de nivel de gasto con unos criterios de consumo nunca vistos. Por eso, desde idealista/tools recuerdan que es importante conocer cuáles son sus prioridades, cómo y dónde se informan y qué pueden hacer los profesionales del sector para captar su atención.
- De acuerdo con el Consumer Trend Reports publicado por el portal Zillow Group, la generación del milenio conforma el 42% de todos los compradores en la actualidad. Más de la mitad de los compradores primerizos² son millennials. Algunas agencias inmobiliarias se preparan y tienen todo su marketing orientado a estos nuevos clientes.
- 10 Consumidor muy informado y exigente. Generación donde el 83% duerme con el móvil y el 32% no ha entrado nunca en un banco.
- La compra de una vivienda para esta generación implica dedicar más tiempo a la investigación, generalmente utilizando herramientas³ de alta tecnología. La mitad de los compradores tienen menos de 36 años y la mitad de los vendedores tienen menos de 41.
- 15 El concepto de alquiler recupera importancia para los millennials, que es la opción de su primera vivienda. Del alquiler valoran el hecho de poder elegir dónde vivir, a menudo en zonas céntricas con amplia oferta cultural y de ocio⁴ y bien comunicadas, áreas donde comprar sería casi impensable por los elevados precios.
- Para realizar su compra o alquiler de vivienda, buscan y toman decisiones sobre la información online y acuden⁵ a las agencias tradicionales cuando ya han filtrado previamente en la red, y sólo les queda realizar la visita para ver personalmente la vivienda. Esto significa que aquellas agencias inmobiliarias que quieran disponer de una cartera⁶ de clientes millennials, deberá poseer las herramientas necesarias que brinden⁷ a este tipo de cliente la rapidez, la claridad y la información que demandan.
- 20 En España, esta categoría engloba a más de 11 millones de españoles, el 24% de la población.
- ¿Cómo atraer al millennials de forma efectiva? Se debe estar presente en las redes sociales donde los millennials se encuentran, comparten información y opiniones. Un 73% comunica a través de ellas y de la web corporativa. Importantes las recomendaciones. Una de sus pasiones es comprar y para informarse acuden a su entorno⁸ físico y virtual. Por tanto, los productos que compran, los posicionan dentro de su entorno social.
- 25

idealistanews.com - 18/12/2017

¹ La llave : la clé.

² Comprador primerizo : primo-accédant.

³ Herramientas : des outils.

⁴ Ocio : loisirs.

⁵ Acudir a : se rendre quelque part.

⁶ Una cartera : un portefeuille.

⁷ Que briden : qui offrent.

⁸ El entorno : l'environnement.

Más de 250 riojanos¹ podrán viajar en 2018 intercambiando su casa

5 Cada vez más riojanos se suman a la tendencia del intercambio² de casas para ahorrar en sus alojamientos y viajar de forma diferente alrededor del mundo, según datos facilitados por dos de las plataformas online de intercambio más populares.

[...] Uno de los beneficios más importantes de esta nueva opción, que ya es un éxito³ en Europa, es el económico. Existen plataformas como GuesttoGuest gratuitas y otras con una cuota⁴ anual para poder realizar intercambios ilimitados al año como IntercambioCasas. Se calcula que utilizando este sistema podemos ahorrar en torno a un 58% del presupuesto total de un viaje.

15 Además del ahorro, esta nueva tendencia turística permite vivir un nuevo tipo de experiencia de viaje. Las plataformas actúan como verdaderas redes sociales poniendo en contacto a los inquilinos. Se dan recomendaciones de transporte, rutas, monumentos para visitar y otra serie de consejos útiles. Esta tendencia se encamina en la dirección opuesta a la del turismo de masas. Viajar de otra manera, conociendo el lugar de destino como si fueras un vecino⁵ más.

En pleno debate sobre la regulación de los negocios basados en la economía colaborativa, el intercambio de casas en España está experimentando un notable crecimiento ya que supone una opción legal, segura y gratuita de alojarse sin las desventajas que otras plataformas de alquiler están presentando actualmente, incluyendo impuestos, prohibiciones y otros problemas legales.

20 A nivel europeo ya un 12% de la población adulta estaría ya dispuesta a intercambiar su casa para viajar, según un reciente estudio de Ipsos Consulting.

25 España es el segundo país del mundo que más utiliza el intercambio de casas como alternativa a la forma tradicional de alojamiento, sólo por detrás de Francia. En ese sentido, esta nueva tendencia es ya una de las opciones preferidas para este 2018 y ya hay más de 45.000 viviendas españolas inscritas entre las dos plataformas.

En España, por comunidades destacan Cataluña (10.500 viviendas), Andalucía (10.000), Comunidad Valenciana (5.600), Comunidad de Madrid (4.700) e Islas Baleares (3.000). Las ciudades españolas que más turistas reciben a través de esta modalidad turística son Barcelona, Madrid, Valencia, Sevilla y Granada.

30 Según datos facilitados por ambas plataformas el 73% de sus usuarios son familias. Estos tienen una media de 2 hijos por familia. En cuanto a la media de edad el 51% tienen entre 45 y 55 años. Es decir, suelen ser familias formadas por hijos independizados o adolescentes. Otro dato interesante tiene que ver con el nivel formativo: el 25% de los usuarios se dedican a profesiones cualificadas como la Enseñanza o la Sanidad.

lavanguardia.com - 04/02/2018

¹ Riojano : habitant de La Rioja, région d'Espagne.

² Intercambio : échange.

³ El éxito : le succès.

⁴ La cuota : la cotisation.

⁵ Vecino : (ici) habitant.

Las comunidades de vecinos¹, maniatadas² con los pisos turísticos

Los apartamentos turísticos son un nuevo fenómeno en expansión no exento de problemas. En poco más de dos años los alojamientos de este tipo casi se han duplicado.

Ya en 2016, los datos³ apuntaron un hecho inédito: las plazas de las viviendas vacacionales superaron⁴ por primera vez a las de hoteles en 22 ciudades españolas, según un estudio de Exceltur, la patronal del sector. En concreto, el año pasado se registraron 362.493 plazas en pisos turísticos frente a las 330.258 de los hoteles, es decir un 9,7% más.

Pero lo que puede ser un negocio en alza⁵ y en pleno desarrollo también está generando nuevos problemas en las comunidades de propietarios. De hecho, un estudio destaca que aparte de las clásicas inquietudes de los vecinos (mantenimiento del edificio, ruidos y otras molestias, derramas⁶...), los pisos turísticos cada vez preocupan más a los españoles. Es una inquietud para el 7%, un porcentaje que se eleva muchísimo donde proliferan este tipo de viviendas: por ejemplo, en Baleares (17%) y en Cataluña (13%).

Fiestas nocturnas, suciedad⁷, mal uso y desgaste de zonas comunes, inseguridad de quién entra y sale, de quién dispone de las llaves del portal... son las quejas⁸ más habituales de los vecinos sobre los turistas que usan estas viviendas, indica la presidenta del Colegio de Administradores de Fincas de Madrid (CAFMadrid), Manuela Julia Martínez Torres.

Mientras cada región legisla este nuevo fenómeno, las comunidades de propietarios se sienten atadas de pies y manos. Si bien la ley les otorga la oportunidad de prohibir el uso turístico de cualquier vivienda del edificio, en la práctica es algo imposible de acometer⁹. «Todos los edificios construidos, con comunidad de propietarios que ya tengan sus estatutos no pueden hacerlo en realidad, porque se requiere de un acuerdo unánime, es decir el cien por cien de los vecinos debe votar en contra de destinar cualquier vivienda al alquiler turístico, y si ya existen siempre se negarán los propietarios de los apartamentos turísticos.

Por tanto, no existirá la unanimidad», explica Martínez Torres. Y en esa situación se encuentran la mayor parte de las edificaciones con este tipo de viviendas, «en la almendra central de Madrid, en el centro de Barcelona, Bilbao...», concreta Martínez Torres. Quienes sí podrán establecer esta prohibición en sus estatutos son las nuevas comunidades de propietarios que se establezcan en las edificaciones que se construyen ahora.

abc.es - 28/11/2017

¹ Comunidad de vecinos = copropiedad.

² Maniatadas : atar las manos = être incapable d'agir.

³ Los datos: les données.

⁴ Superar: dépasser.

⁵ En alza : en hausse.

⁶ Derramas: charges exceptionnelles.

⁷ Suciedad: saleté.

⁸ Las quejas : les plaintes.

⁹ Acometer: appliquer.

Prolifera el mercado de los pisos con ocupas¹ en Barcelona

En la calle de Burgos en Sants se vende un piso de 81 metros cuadrados a 144.000, un relativo chollo² para la zona, aunque se trate de un 5º sin ascensor. El truco es que tiene okupa incluido y que la agencia inmobiliaria se lava las manos. Se adquiere sin opción a visitarlo, sin conocer su estado ni lo que espera dentro. Se compran unas llaves y el reto de deshacerse³ de sus ocupantes.

5 Cuando la ocupación en todas sus versiones se convierte en algo cotidiano, la comercialización de viviendas con el ocupa dentro pasa a normalizarse. Decenas de anuncios ofrecen pisos en venta en Barcelona a precios por debajo de mercado, a cambio de que sea el comprador quien se libere del usurpador de la forma que considere más conveniente. Quien informa del citado anuncio advierte de que es de la Sareb, no visitable. Es cosa del comprador indagar en el bloque⁴ o tratar de averiguar algo sobre el contenido. ¿Y qué hay de los ocupas? "Pueden intentar negociar para que se vayan o les podemos dar el teléfono de una empresa que desocupa", explica un vendedor al teléfono. ¿Cuánto puede costar? Cada caso es un mundo, en función de la habilidad negociadora o de que haya que llegar al final de la vía judicial. Hay un claro riesgo que da paso al regateo⁵.

15 Los casos se repiten por casi toda Barcelona. En Peu de la Creu (Raval), quedarse con los okupas puestos deja en 165.000 euros un piso de 65 metros cuadrados con ascensor. Aquí recomiendan negociar.

20 Pero comprar una vivienda con usurpador incluido no asusta a los inversores. En webs de pisos embargados⁶ abunda la oferta, y otras milanuncios.com pueden hallarse avisos interesados en comprar pisos con inquilino o con okupas. En ambos casos el nuevo propietario podrá llegar a un trato, pero en el último hay opción a desalojos inducidos... las empresas especializadas suelen enviar a individuos fornidos⁷ que para muchos ocupas ya resultan disuasorios.

25 [...] El riesgo constatado de usurpación violenta tampoco echa para atrás a muchos compradores, visto que el tercer piso de la temible finca de Hospital, 19⁸ (pasto de ocupaciones durante años) y del que ayer informó este diario, se ha vendido en un par de días, aunque los vecinos temen invasiones durante los tres meses en que Generalitat o ayuntamiento pueden ejercer su derecho de tanteo y retracto⁹ antes de que se formalice la venta.

elperiodico.com - 02/02/2018

¹ Ocupas (ou *okupas*) : des squatters.

² Chollo : une bonne affaire

³ El reto de deshacerse : le défi de se débarrasser.

⁴ Indagar en el bloque : enquêter sur le pâté de maison.

⁵ Regateo : négociation.

⁶ Embargados : qui ont fait l'objet d'une saisie.

⁷ Fornidos... disuasorios : musclés... dissuasifs.

⁸ Hospital 19 : exemple d'un logement occupé, désigné par son adresse.

⁹ Derecho de tanteo y retracto : droit de préemption et rétractation.

Viviendas compartidas para mayores¹ como opción a las residencias

Más de 121.000 mayores de 65 años en Galicia viven solos. Y la previsión es que en 2030 el número de jubilados en la comunidad se dispare, pasando de los 665.578 de la actualidad a 770.064, lo que supone 104.486 personas más en esta franja de edad en 13 años. De ahí surge la propuesta lanzada ayer por la diputada socialista María Pierres: que la Xunta impulse² el co-housing para mayores, una práctica de éxito desde hace 30 años en otros países europeos, como Dinamarca, Alemania, Suiza, Holanda o Reino Unido.

¿Y en qué consiste el co-housing o viviendas colaborativas? Son viviendas colectivas en las que las personas mayores pueden convivir y compartir servicios por propia elección³. Pierres lo explicaba ayer así: "Se mezcla⁴ en un entorno residencial la dimensión privada, común y pública de sus residentes a través de un acceso a la vivienda no especulativo. Todos los miembros del complejo residencial son miembros de una cooperativa que es propietaria de las viviendas y cede a los residentes el uso de por vida".

Pierres también explicó que esta iniciativa se puede materializar de formas diferentes: "En pequeños barrios, urbanizaciones o comunidades de casas independientes en las que los vecinos comparten⁵ zonas y servicios según las necesidades reales". "Los residentes colaboran entre sí, comparten inquietudes vitales y servicios, que pueden ir desde la atención médica al cuidado de niños o actividades culturales", expuso la parlamentaria del PSdeG, que es licenciada en Arquitectura. La diputada socialista planteará en el Parlamento gallego que la Xunta se implique con el co-housing para mayores. Por ejemplo, proporcionando el suelo donde se levantarían las viviendas, o financiando o subvencionando diferentes proyectos. La parlamentaria justifica el respaldo⁶ económico del Gobierno gallego porque se impulsa "un envejecimiento⁷ más saludable" y si los mayores están bien la Xunta ahorrará en "recursos socio-sanitarios". Para Pierres, es una solución "al grave problema asistencial y de servicios" para las personas mayores. Sería especialmente beneficioso para las mujeres, pues casi el 40% de las mayores de 85 años viven solas, dada su mayor longevidad, frente al 26% de los hombres. "Ayudaría a paliar situaciones de soledad no deseada", razonó María Pierres.

Además, en el caso del cuidado de los mayores la carga siempre suele recaer en las hijas. "Los trabajos de atención a los mayores son insostenibles en las familias y generan formas de explotación que sufren sobre todo las mujeres", advirtió la parlamentaria socialista.

En España empieza a haber iniciativas de co-housing para mayores, pero son las menos: Madrid, Valladolid, Málaga, Cáceres, o Cuenca, entre otras. [...] Para apuntarse⁸ a esta experiencia existen varias opciones: comprar la vivienda con un precio que puede ser un 30% inferior al de mercado al gestionarlo con entidades sin ánimo de lucro⁹; la opción del alquiler y por último existe la elección de la cesión en uso.

laopinioncoruna.es - 08/12/2017

¹ Los mayores : les personnes âgées.

² Que la Xunta impulse : que la región (ici la Galice) encourage.

³ Por propia elección : de leur plein gré.

⁴ Se mezcla : on mélange.

⁵ Compartir : partager.

⁶ El respaldo económico : l'appui, le soutien économique.

⁷ Envejecer : vieillir (el envejecimiento : le vieillissement).

⁸ Apuntarse : s'inscrire.

⁹ Sin ánimo de lucro : à but non-lucratif.

¿Por qué no consigo vender mi casa?

Vender una casa no es una tarea sencilla. Los vendedores se encuentran con obstáculos que retrasan¹ la venta de su inmueble y que crean mucha frustración, alimentando el temor de no estar realizando correctamente las tareas necesarias para terminar la transacción con éxito.

5 Según los últimos estudios el mercado está pasando por uno de los mejores momentos en la compraventa de viviendas. La inmobiliaria especializada en lujo, Lucas Fox, indica que las ventas han aumentado un 46,5% en España durante los seis primeros meses del año en comparación con el mismo periodo del año anterior.

10 Estos datos² nos indican que el precio no es el único obstáculo a la hora de vender una vivienda. Existen otros problemas que podrían ser solucionados con asesoramiento³ profesional. Por ello, Housell, una de las inmobiliarias online líderes en España, ha identificado los principales "hándicaps" a la hora de vender una vivienda, y cómo podemos superarlos.

15 Realizar una reforma integral en los pisos de segunda mano: si un vendedor no logra vender su piso debe hacer de su vivienda un producto atractivo y competitivo. Una vivienda con 40 años como mínimo debe reemplazar la electricidad y la fontanería. Pero para que resulte realmente atractiva, se debe realizar una reforma integral. Esto aumentará el interés de la casa y la confianza del comprador. Además, los datos afirman que una reforma integral aumenta en hasta un 15% la rentabilidad en la transacción.

20 Poner en marcha un plan de marketing adecuado: para empezar, el reportaje fotográfico debe tener un acabado⁴ luminoso haciendo hincapié⁵ en las partes estratégicas de la vivienda. Contratar un profesional para realizar un reportaje fotográfico es fundamental si ha pasado cierto tiempo desde la puesta en venta. También es importante la redacción del anuncio, la promoción, el uso de portales online y de redes sociales, etc.

25 Ofrecer información útil y explicar las ventajas de la compra: en ocasiones, con la descripción de las estancias⁶ y las habitaciones no es suficiente. Se recomienda hablar del entorno⁷ y de las ventajas del barrio. Por ejemplo, si tiene el metro a 5 minutos, colegios, guarderías, etc. Se debe aclarar también la posibilidad de disponer de plaza de garaje, trastero, piscina.... También se aconseja aportar otra información más útil y legal como las cuotas de la Comunidad⁸, lo que tranquilizará al posible comprador.

finanzas.com - 20/10/2017

¹ Retrasar : retarder.

² Datos : des données.

³ Asesoramiento: conseil, assistance

⁴ Un acabado: un aspect final

⁵ Hacer hincapié: mettre l'accent sur

⁶ Estancias = salas

⁷ El entorno: l'environnement

⁸ Las cuotas de la Comunidad: les charges de copropriété

Las ventajas que representa la construcción de una casa prefabricada

Gracias a la situación económica actual de muchas personas surgieron las casas prefabricadas. En la actualidad hay múltiples tipos de casas prefabricadas que cambian de materiales y diseños, los cuales van desde acero, madera, contenedores y hormigón¹, entre otros. [...]

5 Construir una casa prefabricada se ha convertido en una de las mejores alternativas a la construcción convencional, aunque siempre se debe de tener en cuenta que tiene sus ventajas y sus desventajas.

Si la construcción se hace a manos de los profesionales adecuados, puede tener un costo más económico en comparación a una construcción habitual. La razón por la que este tipo de construcciones pueden ser más económicas se debe a los bloques que se usan para su construcción suelen hacerse en un gran número de unidades, como si se tratara de una línea de montaje de coches. ...]

10 Otra ventaja que representa este tipo de construcción es que permite llevar un control de gastos bastante preciso. Gracias a que los modelos y los materiales se pueden ver desde el catálogo del fabricante o del constructor, el precio total de la construcción se puede saber en cualquier momento.

15 Sin embargo, la ventaja más grande de este tipo de casas se encuentra en el tiempo de construcción. Al tener hechas todas las piezas de la casa con antelación² lo único que se necesita es un montaje adecuado en cada una de las piezas que se necesitan para construir la casa. Aunque hay otros trabajos que se deben de tener en cuenta, como la cimentación, los suministros³ de agua, luz, saneamiento, gas, la urbanización entre otros elementos que no prefabricados, el ahorro de tiempo en comparación a una construcción convencional puede ser hasta de 2 o 3 meses.

20 Un detalle muy importante que se debe de tener en cuenta y, al contrario de lo que muchas personas creen, las casas prefabricadas si necesitan de trámites⁴ y permisos al igual que las viviendas convencionales. Se necesita de una parcela sobre la que se pueda edificar correctamente, un estudio geotécnico y topográfico, una licencia de obras mayores, una dirección de obras y una licencia de ocupación. Todo eso también es necesario en la construcción de una casa prefabricada.

25 En este sentido de los trámites, una pequeña ventaja con la que cuentan las casa prefabricadas es que, al ser modelos que vienen de un catálogo (aunque en algunos casos se pueden personalizar para crear un hogar⁵ original), se reduce parte de la documentación y se repite de un modelo a otro. Esto puede ser de ayuda para reducir el tiempo invertido en la documentación necesaria para la casa y en los honorarios del arquitecto.

30 Aunque hace algunos años las casas prefabricadas solo venían en modelos establecidos, desde hace algunos años las empresas permiten personalizar los modelos para obtener un resultado que se ajuste más a las necesidades del dueño, aunque aún hay ciertas limitaciones.

adiantegalicia.es - 06/12/2017

¹ Acero, madera, contenedores y hormigón : acier, bois, containers et béton.

² Antelación : d'avance, par avance.

³ Suministros : raccordement, approvisionnement.

⁴ Los trámites : les démarches.

⁵ Hogar : foyer.

El alquiler turístico, el modelo que ha revolucionado el sector del viaje

Las principales compañías abogan¹ por una ley que elimine ruido y sea transparente con los ingresos² que generan realmente estas empresas, sirviendo además como una plataforma de seguridad.

5 El sector turístico español es, en la actualidad, uno de los líderes a nivel mundial. Según el barómetro de alquiler vacacional elaborado por Homeaway, ocho millones de turistas españoles eligieron la opción de una vivienda vacacional en los últimos dos años. Igualmente, este tipo de alojamiento turísticos ha aumentado su importancia, suponiendo el 36% del total de contrataciones realizadas en 2016.

El boom tanto de la economía colaborativa como de las plataformas de alquiler de apartamentos turísticos es un negocio que cada vez es más pujante³ pero que hay que saber gestionar.

10 "Hay una realidad innegable y es que, en todas las ciudades, hay un porcentaje de ciudadanos que interactúan con las plataformas de arrendamiento turístico. Es imparable porque esas personas buscan una experiencia de calidad, y hemos sido capaces de aportar experiencias diferentes y de calidad", expresó Arnaldo Muñoz, director general de España y Portugal de Airbnb.

Pero también se debería hacer una diferenciación entre las fórmulas de alquiler vacacional. La primera es la de aquellos particulares que ponen sus vivienda a disposición de viajeros, de una forma total o parcial.

15 El segundo patrón son aquellas personas propietarias de una segunda residencia que suele estar vacía⁴, por lo que optan por el alquiler vacacional. "En el caso de segundas residencias las alquilan porque están mucho tiempo desocupadas y para sacar una rentabilidad, que les ayude a incrementar⁵ su valor, a invertir en ella, pagar la hipoteca o ingresos extras", explicó Juan Carlos Fernández, director general para el Sur de Europa de Homeaway.

20 Además no se puede hablar de alquiler turístico estrictamente porque no todas las personas que alquilan lo hacen con esa intención. Según Víctor Manuel Fernández, consejero delegado de Room Mate Group, "el 68% de las noches que vendemos es a clientes que viajan por negocios, clientes corporativos. Por lo tanto, no podemos hablar de alquiler turístico".

25 En lo que coinciden estas compañías es en la necesidad de una regulación y normativa⁶ común a todos los entes⁷ administrativos.

expansion.com - 01/12/2017

¹ Abogar por: plaider pour, soutenir.

² Los ingresos: les ressources.

³ Pujante: vigoureux.

⁴ Vacío: vide.

⁵ Incrementar = aumentar.

⁶ Normativa = ley.

⁷ Los entes: les organismes.

Viviendas colaborativas, la alternativa a las residencias para mayores

'Cohousing': tras este concepto se esconden viviendas colaborativas particulares con zonas y servicios en común para atender¹ a los intereses y necesidades de las personas que deciden compartir² ese espacio formando una cooperativa. De momento, en España las más habituales son las de personas jubiladas que desean seguir disfrutando y recibir cuidados³ sin encerrarse en una residencia, como describe Francisco Molina, de 70 años y socio de Convivir: "Hace 14 años, un grupo de unos 30 amigos, considerando que no íbamos a poder entrar en una residencia dado nuestro nivel adquisitivo⁴, decidimos montarnos nuestra propia residencia".

El proceso, dice Francisco, fue muy lento porque querían vivir cerca de Madrid, pero el terreno era caro: "Fuimos ampliando el campo hasta encontrar los 55.000 metros cuadrados en un pueblo de Cuenca. Buscamos promotora hasta encontrar una aceptable y empezamos a trabajar en la obra de Convivir". Cada socio tenía que pagar alrededor de 140.000 euros por su apartamento. Los que no tenían ese dinero pidieron un préstamo⁵ a la cooperativa, a la que van pagando mensualmente.

"En función de la superficie del piso, cada uno paga también cada mes por los servicios comunes, que incluyen los 14 trabajadores, calefacción, comida, lavandería y todos nuestros cuidados", explica Francisco. En concreto él y su esposa pagan 1.750 euros al mes.

Éste es el funcionamiento habitual de cualquier proyecto de 'cohousing' o vivienda colaborativa. La demanda en España está llegando ya a ser suficiente como para que haya surgido un estudio de arquitectos especializado. Según uno de sus socios, Rogelio Ruiz, más allá de "detectar las necesidades reales de los colectivos humanos y darles una respuesta", se dedican "a acompañar al grupo, en los aspectos de arquitectura y urbanismo, y apoyamos en el resto de temas a partir de la experiencia adquirida en los proyectos con otras cooperativas".

[...] Rogelio Ruiz destaca las ventajas económicas de poner todos los gastos en común, al eliminar intermediarios, contratar suministros⁶ a gran escala y en un solo contrato, aplicar criterios de ahorro en el consumo y de amortización de energías renovables a medio plazo.

En cuanto a la normativa⁷, los expertos aconsejan "poner sobre la mesa cuantas normas de convivencia se les ocurran a cada uno y regularlo todo desde el principio para que no aparezcan conflictos irresolubles sobre la marcha".

En general, hay cooperativas de todos los perfiles y edades, aunque priman las de personas mayores porque para las de jóvenes, que suelen estar relacionados con la cultura colaborativa, "es muy posible que todavía esté por inventar el modelo adecuado", sospechan en Bloque.

eldiario.es - 30/12/2017

¹ Atender a : répondre à.

² Compartir : partager.

³ Cuidados : de l'attention, des soins.

⁴ Nivel adquisitivo : pouvoir d'achat.

⁵ Préstamo : prêt.

⁶ Contratar suministros : souscrire à des abonnements énergétiques.

⁷ Normativa = ley.

Los jóvenes menores de 35 años invierten el 65% de su sueldo¹ en el alquiler

A la hora de alquilar o comprar una vivienda, los más jóvenes ven mermada² su capacidad adquisitiva, sobre todo por la falta de empleo de calidad y los bajos salarios. Así, los inquilinos menores de 35 años destinan el 64,54% de su salario al pago del alquiler con unos 740 euros de media (79 euros más que el año pasado), según el portal inmobiliario *pisos.com*. Esta cantidad supera la recomendación oficial de destinar, como máximo, el 35% de los ingresos mensuales a la vivienda.

En la hipoteca, cuyo precio medio en España es de 535,87 euros, los jóvenes menores de 35 años deben invertir el 46,74% de su sueldo, casi un 3% más que en 2016. Los propietarios de Madrid, Baleares y Cataluña lo tienen todavía más difícil, ya que el valor medio de los créditos en estas comunidades es de 783, 705 y 646 euros, respectivamente.

«Los jóvenes siguen siendo uno de los sectores de la población más vulnerables frente al acceso a una vivienda», indica Miguel Ángel Alemany, director general de *pisos.com*. El directivo señala que «el empleo precario limita sus opciones en un mercado inmobiliario que, actualmente, está elevando sus precios de venta y de alquiler».

El responsable del portal inmobiliario explica que «la contratación temporal que afecta a gran parte de este colectivo convierte la concesión de una hipoteca en una meta inalcanzable³ sin avalistas⁴. Por otro lado, su limitada capacidad de ahorro complica cubrir la parte no financiada de un préstamo. Además, la falta de ahorro⁵ también es un obstáculo cuando se alquila porque los propietarios piden depósitos de varios meses».

La brecha salarial de género⁶ se percibe también en indicadores como el de la vivienda, de modo que las mujeres deben invertir, de media, un mayor porcentaje de su sueldo tanto en la hipoteca como en el alquiler. Esto se acentúa entre las trabajadoras menores de 35 años, que destinan el 73,29% de su salario al alquiler (frente al 57,95% que invierten los hombres) y el 53,08% a la hipoteca (frente al 41,96% que dedican los hombres).

Una opción cada vez más popular entre los jóvenes para afrontar el alquiler es compartir⁷ piso. Según el último informe al respecto realizado por *pisos.com*, a pesar de que el precio medio de la habitación en alquiler ha subido un 6,75% respecto al año pasado, situándose en los 299,06 euros al mes, los precios se han mantenido más o menos estables con respecto a 2016, cuando experimentaron un incremento del 22,5%.

abc.es- 20/10/2017

¹ Sueldo = salario.

² Mermar = disminuir, reducir.

³ Una meta inalcanzable: un objectif irréalizable.

⁴ Avalistas: garants.

⁵ La falta de ahorro: l'absence d'apport.

⁶ De género = entre mujeres y hombres.

⁷ Compartir: partager.

La demanda de viviendas de lujo¹ en Cataluña cae un 50% y crece el interés inversor por Madrid.

5 Los precios de las viviendas de lujo en Cataluña han caído un 20% entre el pasado 1 de octubre, cuando se realizó la consulta ilegal, y el 15 de noviembre, según datos² de la inmobiliaria de viviendas de lujo Barnes, que también ha señalado que la demanda de los inversores inmobiliarios de lujo se ha contraído un 50%.

En general, la compañía ha recordado que el mercado de la vivienda de lujo en Cataluña estaba viviendo en una "burbuja"³, ya que la escalada de los precios en Barcelona estaba haciendo que algunos propietarios alineasen⁴ el precio de sus inmuebles con los de las zonas más exclusivas de otras zonas de Europa, mientras que en la actualidad los inversores acumulan "varios meses" con "el freno de mano echado"⁵.

10 Por el contrario, la compañía ha puesto de relieve que el 57% de las adquisiciones inmobiliarias de lujo que se hacen en España se realizan en Madrid. Además, Barnes ha afirmado que la capital española es la ciudad con "mayor" atractivo para el inversor nacional e internacional, por lo que "el peso del mercado inversor es equiparable al mercado de primera vivienda".

15 En concreto, según Barnes, la demanda se concentra en propiedades con un precio que va entre los 800.000 euros y el millón y medio de euros. Además, el perfil del comprador extranjero que invierte en Madrid procede principalmente de Venezuela, México o Colombia, aunque también hay inversores de Asia y Oriente Medio.

La vivienda de segunda mano reformada⁶ en pleno centro de la ciudad es la que está acaparando la mayor demanda de los inversores por la falta de suelo para edificar nueva construcción en las zonas céntricas.

20 "Los compradores priman la ubicación⁷ por encima de la nueva construcción", según han asegurado la responsable de Barnes España en Madrid.

Madrid, según Barnes, es una de las ciudades donde más reformas se realizan para renovar el parque de viviendas. De hecho, en 2017, los madrileños se gastaron más de 2.000 millones de euros en este concepto, casi un 6% más que en el mismo periodo del año anterior.

25 Respecto al mercado del alquiler, la inmobiliaria ha destacado que en la actualidad hay más oferta de alquiler en España, pero también es entre 15 y 19 euros por metro cuadrado más cara al mes que hace un año. Así, ha asegurado que se está notando un mayor dinamismo en el mercado del alquiler.

En este contexto, la responsable de la oficina de Madrid de Barnes ha afirmado que la demanda es "estable", pero que hay más oferta debido a la mayor compra de inmuebles como inversión.

expansion.com - 23/11/2017

¹ El lujo : le luxe.

² Datos: données.

³ Una burbuja: une bulle.

⁴ Alinearse : s'aligner.

⁵ Con el freno de mano echado : en freinant des quatre fers.

⁶ De segunda mano reformada: dans l'ancien rénové.

⁷ Primar la ubicación: privilégier l'emplacement.

Bankinter lanza una hipoteca contratable 100% online

Bankinter ha lanzado a través de Coinc, su plataforma online de servicios financieros, una hipoteca que se puede contratar totalmente online, a través del móvil, el ordenador o la tableta, y sin necesidad de ser cliente de la entidad.

5 Este préstamo, que no requiere vinculación¹ o contratación² de otros productos con el banco, se lanza a un precio del 0,99% el primer año y revisable el resto frente al valor del Euríbor +0,99%. Este precio es cerrado³ y no implica comisiones, pero tampoco ofrece bonificaciones en la contratación de otros productos.

10 Estas hipotecas solamente se concederán para el 80% del valor de tasación⁴ de la vivienda y para contratarlas no será necesario que el cliente vaya a ninguna oficina, de forma que el único momento en que vea a una persona será el de la firma, que se realizará ante notario, con el que se gestionará una cita de forma online. Al no requerir vinculación con el banco, las cuotas se cargarán contra⁵ la cuenta que el cliente tenga en otra entidad.

15 "Creemos que esta puede ser la manera como se vendan las hipotecas en veinte años", ha señalado el director de Negocios Digitales de Bankinter, Nicolás Moya, que ha explicado que este producto presenta una "alternativa" a los clientes que buscan solamente contratar una hipoteca sin cambiar de banco y sin tener que abrir una cuenta en otra entidad. Para Moya, el proceso de vender hipotecas de forma totalmente digital es una "asignatura pendiente del mundo digital" de las entidades.

20 Según ha explicado, la entidad espera que este producto lo utilicen, principalmente, primeros compradores de vivienda, que tienen menos experiencia en la contratación de estos préstamos y se informan en internet sobre estos préstamos. [...] Moya ha explicado que el precio de la hipoteca se ha establecido aprovechando el ahorro⁶ que implica un producto digital. "No es un tema de vender barato, sino de vender digital, y lo digital es barato", ha apuntado.

25 "Podemos hacer esto porque Bankinter tiene una historia de mora⁷ muy por debajo del sector, incluso en el peor de los momentos de la crisis", ha explicado el responsable de Negocios Digitales de la entidad, para quien Bankinter está preparada "para una maduración del mercado y para dotar al sistema de la escalabilidad⁸ que haga falta".

30 A través de este servicio, la entidad ofrece también al cliente un espacio en que podrá informarse sobre el inmueble que quiere financiar, como una valoración del mismo, datos sobre la evolución de precios inmobiliarios en la zona, oferta y demanda en su área o información sobre servicios de transporte o colegios, entre otros.

Europapress.com - 14/12/2017

¹ Vinculación: lien.

² Contratación: souscription.

³ Un precio cerrado: un coût ferme.

⁴ Tasación : estimation.

⁵ Cargar las cuotas contra: effectuer les prélèvements sur.

⁶ El ahorro: l'économie.

⁷ Una historia de mora: problèmes de non-paiement.

⁸ Maduración... escalabilidad: évolution... adaptabilité.