

BTP PROFESSIONS IMMOBILIERES (PIM)

Epreuve facultative (EF1) de langue vivante 2 (LV2).

Informations générales :

Coefficient : 1

Type d'épreuve : orale.

Notation : seules les notes au-dessus de 10 sont comptées. Une note entre 0 et 10 n'est pas comptabilisée dans le calcul de la moyenne nécessaire à l'obtention de l'examen.

Durée de l'épreuve : 20 min de préparation et 20 min d'interrogation maximum.

L'épreuve :

Cette épreuve se déroule à l'oral. A leur arrivée dans la salle d'examen, les candidats se voient remettre un texte tiré de la presse écrite ou d'un site internet, à thématique immobilière.

Ils ont alors 20 minutes pour se préparer (sans dictionnaire ni appareils électroniques). Des notes en bas de page donnent quelques traductions et équivalences pour les mots non-immobiliers importants pour la compréhension du texte.

A l'issue de la préparation, les candidats sont invités à faire devant l'examineur un compte-rendu qui résume le document, le commente et l'analyse, en espagnol. Cette phase dure 10 minutes maximum.

Cette présentation est suivie d'un entretien en espagnol également, avec l'examineur au cours duquel il pourra poser des questions afin de préciser ou compléter certains points abordés, mais aussi à propos des stages en entreprise et du secteur professionnel. Cette phase dure 10 minutes maximum.

Barcelona transforma la prisión de la Trinitat en un espacio con 452 viviendas

Un nuevo plan del Ayuntamiento¹ de Barcelona transformará más de 56.000 metros cuadrados en los alrededores de la prisión de la Trinitat Vella en un espacio abierto con 452 viviendas, nuevos equipamientos, zonas de uso vecinal² renovadas y más verde urbano. La actuación impulsará la revitalización y dignificación de uno de los barrios históricamente olvidados de la ciudad.

5 Durante los próximos dos años se ejecutará la reurbanización de los alrededores del centro penitenciario con una primera promoción de 224 pisos destinada a garantizar una vivienda digna a los vecinos y las vecinas que viven en edificios precarios sin las condiciones básicas de habitabilidad, y a atraer nuevas familias para dinamizar la vida del barrio.

10 Además, unos sesenta pisos muy estropeados³ de la Vía Barcino serán rehabilitados para garantizar en estos la seguridad, la accesibilidad y la eficiencia energética⁴. Se trata de una prueba⁵ piloto de gestión municipal que se puede extender en el futuro a otras zonas degradadas de la ciudad. Un proceso participativo con los vecinos y las vecinas ha definido cuáles son las prioridades del tejido social⁶ del barrio para fomentar⁷ la vida en el espacio público y dinamizar el comercio y la cultura.

15 Con estos objetivos se construirá junto con las primeras viviendas un nuevo centro de día para las personas mayores. Además, en el futuro se habilitará un espacio para jóvenes y un local de entidades, y se pondrá en marcha un centro de formación profesional.

20 La transformación de esta zona se completará con el traslado⁸ y el derribo de la prisión de la Trinitat Vella, previsto para el año 2021, que liberará espacio para nuevos equipamientos y usos. La renovación del ámbito de la prisión de la Trinitat Vella se suma a otras actuaciones para dignificar y revitalizar uno de los barrios más empobrecidos y olvidados de la ciudad.

(...) Este proyecto urbanístico se enmarca en el convenio municipal aprobado hace dos años para reordenar los centros penitenciarios de la ciudad y ganar definitivamente estos espacios para los vecinos y las vecinas.

25 El plan para transformar el centro penitenciario de la Trinitat Vella se suma al proyecto de la Modelo, que se ha abierto al vecindario y se encuentra en proceso de transformarse en un amplio espacio ciudadano con 150 viviendas públicas, equipamientos educativos, sociales, memoriales, culturales y deportivos.

inmodiario.com 07/02/2019.

¹ El Ayuntamiento : la Mairie.

² Vecinal : (ici) commun. El vecino : le voisin, l'habitant.

³ Estropeados : endommagés.

⁴ Eficiencia energética : performance énergétique.

⁵ Una prueba : (ici) une expérience.

⁶ El tejido social : le tissu social.

⁷ Fomentar : développer.

⁸ El traslado y el derribo : le transfert et la démolition.

¿Por qué es una buena idea comprar una casa prefabricada de madera?

El nuevo ciclo inmobiliario es de color verde. La eficiencia¹ y la sostenibilidad se han convertido en unos de los valores más deseados en las nuevas casas y es por eso que materiales como la madera², de gran carácter ecológico, y técnicas como la industrialización han cobrado protagonismo³ en los últimos tiempos.

5 “La diferencia principal estriba en el alto impacto que supone la construcción tradicional en el medio ambiente, frente a una construcción industrializada, racional y flexible que limita mucho este impacto. No solo se trata de consumo energético o emisiones de CO², sino también de una cuestión que comprende todo el ciclo de vida, desde la extracción de los materiales hasta su posterior reciclado”, comenta Francisco Saiz, socio director de Modulab, empresa que fabrica casas de madera altamente ecológicas.

10 En España no hay tradición de construir casas de madera, pero en países como Estados Unidos o Noruega es el principal material que se emplea para las viviendas, desde siempre. Uno de los miedos que asolan⁴ a los potenciales clientes sobre comprar una vivienda de madera es la seguridad. “El cuento de los “Tres cerditos⁵” ha hecho mucho daño⁶ en el inconsciente colectivo. La madera es un material totalmente seguro tanto para estructura como”, expone Francisco Saiz.

15 Modulab o ABS son solo dos de las muchas empresas que apuestan por construir casas de madera en fábricas y ambas coinciden en intentar sustituir el término “prefabricado” por “industrializado”, ya que el primero lleva connotaciones negativas. Francisco enumera así las ventajas por decantarse⁷ por una de estas viviendas: reducción de plazos, fiabilidad de coste, mayor calidad, mejores condiciones de trabajo, menor generación de residuos, etc.

20 En cuanto al tiempo de construcción para una vivienda tipo de 150m² de superficie, “es la mitad de tiempo que una vivienda de construcción tradicional, además cuenta con un nivel de acabado⁸ muchísimo mayor y un nivel de eficiencia muy elevado”, afirma el directivo de Modulab.

Respecto al precio, es relativo, ya que dependen de las características, superficie, acabados, calidad, etc. Por poner una cifra, el precio en el que se mueve Modulab es de 1.000 euros/m² de una casa estándar y 1.200 euros/m² de una casa a medida.

25 Aunque no hay que temer al fuego o a los insectos, sí que es cierto que se necesita aplicar tratamientos específicos a la madera para mejorar su resistencia a las inclemencias del tiempo.

Sobre el perfil de cliente que se interesa por una de estas casas, Modulab comenta que existe gran diversidad, desde parejas jóvenes hasta inversores que apuestan por la sostenibilidad como valor de futuro.

idealista.com - 04/02/2019

¹ La eficiencia y sostenibilidad : la performance énergétique et le développement durable.

² La madera: le bois.

³ Cobrar protagonismo : prendre de l'importance.

⁴ Asolar : (ici) décourager.

⁵ Los "Tres cerditos": les "Trois petits cochons".

⁶ Hacer daño: causer des dommages.

⁷ Decantarse = optar.

⁸ Acabado : finition.

Alquilar una vivienda con opción de compra: ventajas e inconvenientes

5 [...] Las dudas son muchas a la hora de decantarse por¹ una u otra opción: alquilar o comprar. Existe una tercera vía para aquellos que, a la espera de mejores tiempos para su economía, no puedan permitirse pagar la entrada de un piso. Pero que al mismo tiempo están convencidos de que abonar² un alquiler mes a mes y durante un tiempo indefinido es, efectivamente, «tirar el dinero». Es el alquiler con opción de compra, una solución que ofrece ventajas, aunque también inconvenientes, tanto al inquilino como al propietario.

10 Hay que aclarar en primer lugar que esta modalidad incluye dos contratos en la misma operación. Uno de alquiler y otro de compraventa [...] Además del referido plazo para ejercer el derecho de compra, se ha de fijar un precio de compraventa en el caso de materializarse. También la renta³ mensual que el arrendatario pagará al dueño. Lógicamente, y esta es una de las desventajas de esta modalidad de adquisición de vivienda, esa mensualidad casi siempre será más elevada que la de un alquiler 'normal', ya que recogerá una prima que cubra al propietario ante una posible marcha atrás del inquilino.

15 En el contrato también debería figurar qué porcentaje, o parte fija de las mensualidades pagadas hasta el momento de la compraventa, se descontarán del precio previamente fijado para la adquisición en propiedad del inmueble. Y, dado que en la mayor parte de los casos el arrendatario acaba por quedarse con la vivienda, «conviene reflejar qué tipo de reformas y modificaciones se permiten, y quién se hace cargo de los gastos de comunidad y de IBI⁴, que en los contratos de alquiler tradicionales corren a cuenta del propietario», explican los expertos de Self Bank.

20 Para el comprador, una de las principales ventajas del alquiler con opción a compra es que puede posponer la adquisición hasta que lleguen mejores tiempos para su bolsillo con vistas a pagar la entrada del piso. También podrá beneficiarse de hipotéticas ayudas al alquiler a las que tenga derecho. Además, cada renta mensual que abone en concepto de arrendamiento es una aportación al pago de su futura vivienda. Otra ventaja es que los inquilinos acabarán comprando una vivienda que ya conocen, en la que ya han vivido un tiempo, sin margen a sorpresas desagradables.

25 El propietario, por su parte, consigue dar un primer paso en el, por lo general, difícil proceso de búsqueda de un comprador. A corto plazo se asegura el cobro⁵ de una renta mensual, y con más garantías, puesto que entre las cláusulas que se suelen incluir en los contratos está la de que el inquilino pierde el derecho a ejecutar su opción de compra en caso de retrasos en los pagos.

30 Claro que no todo son ventajas. El principal inconveniente -que afecta a ambas⁶ partes- es que el precio de compraventa queda fijado de antemano⁷. Así, en función de la marcha del mercado, el inmueble corre el riesgo de apreciarse [...] o de depreciarse [...] Además, el inquilino pierde margen de maniobra para comprar otro piso que quizá le interese más. [...]

El correo - 23/01/2019

¹ Decantarse por = optar.

² Abonar = pagar.

³ La renta = el alquiler.

⁴ IBI: impuesto sobre bienes inmuebles (taxe foncière).

⁵ El cobro : le paiement.

⁶ Ambas : las dos.

⁷ De antemano : d'avance.

Marketing olfativo¹ para la venta de viviendas de lujo²

El lujo se ve, se disfruta y ahora, también, se respira. LUCAS FOX, agencia inmobiliaria líder en el mercado residencial de lujo en España, se une a la prestigiosa compañía suiza GIVAUDAN, la más grande productora de aromas del mundo, para lanzar una línea de velas³ aromáticas con las que la inmobiliaria introduce el marketing olfativo en el mercado inmobiliario español.

- 5 Un largo e intenso proceso conjunto de investigación y desarrollo⁴, de dos años de duración, ha fructificado en una exclusiva línea de tres velas aromáticas con distintas fragancias, personalizadas en función de las diferentes tipologías de propiedades que comercializa LUCAS FOX: City of Joy, para viviendas urbanas Endless Summer para viviendas costeras y Secret Garden, para propiedades rurales.

- 10 El aroma se ha utilizado con éxito en muchos sectores, desde el hotelero hasta el retail⁵, como estímulo sensorial", explica la consultora de fragancias, Isabelle Van Ingen, que ha trabajado en este proyecto y que añade que "estudios específicos sobre marketing olfativo sugieren que el estado de ánimo de una persona mejora un promedio del 40% cuando está rodeada por un aroma atractivo. Isabelle añade: "Para el desarrollo de este producto, hemos escogido al líder mundial en perfumes, Givaudan, quienes, mediante la innovación un profundo conocimiento y creatividad son capaces de crear fragancias que inspiran emociones concretas".

- 15 La experta argumenta que los olores desencadenan⁶ recuerdos emocionales fuertes. "Una fragancia puede conectarnos emocionalmente, de una forma muy impactante, con otras personas y también, con lugares, como nuestro hogar⁷", añade Van Ingen, quien sentencia que "trabajar con Givaudan en este proyecto nos ha permitido crear un producto único para LUCAS FOX y exclusivo en el mercado español llamado a marcar la diferencia en el proceso de venta de una vivienda".

- 20 Alexandra Mezquita, Responsable de Ventas de LUCAS Fox, aconseja a sus clientes sobre la importancia de crear ambientes acogedores y frescos para dar la bienvenida a los compradores potenciales y así acelerar el proceso de venta de forma exponencial.

- 25 Para Mezquita es de vital importancia "preparar los espacios, ordenados pero sin personalizar, realizar pequeños arreglos⁸ cuando sea necesario, como una capa de pintura para crear una ambiente fresco y limpio, así como mantener la vivienda lo más luminosa y ventilada posible".

inmodiario.com 29/11/2018

¹ Olfativo : olfactif.

² El lujo : le luxe.

³ Una vela : une bougie.

⁴ Investigación y desarrollo : recherche et développement.

⁵ Retail : la vente.

⁶ Desencadenar recuerdos: déclencher des souvenirs.

⁷ El hogar : le foyer.

⁸ Arreglos : les retouches, réparations.

Seis de cada diez inquilinos cree que compensa más pagar una hipoteca que un alquiler

El alquiler de vivienda no termina de echar raíces¹ en España. Seis de cada diez inquilinos cree que los alquileres han subido tanto que ya compensa² más pagar una hipoteca, un porcentaje que crece hasta el 70% en el caso de la Comunidad de Madrid y al 64% en Cataluña. Los altos precios han hecho que la compra vuelva a ganar terreno en detrimento del alquiler.

- 5 Además, la idea de que alquilar es tirar el dinero, que ya empezó a rondar³ por la cabeza de muchos inquilinos el pasado año, ha cobrado un mayor protagonismo⁴. Si el 25% de los inquilinos pensaba así en 2017, ahora son el 33%. Madrid y la Comunidad Valenciana han registrado los porcentajes más elevados de arrendatarios que secundan⁵ esta idea.

- 10 Estas reticencias han tenido las primeras consecuencias: ha caído el número de personas que alquilan vivienda. En el último año un 36% menos de españoles ha participado en el mercado de alquiler en España. El bajón⁶ ha sido más intenso entre los jóvenes de 18 a 34 años, cuya participación se ha reducido del 29% de 2017 al 15% actual. "Con su abandono del mercado del alquiler se ha producido un descenso de la demanda", explica Beatriz Toribio, directora de Estudios de Fotocasa y encargada de presentar el informe este miércoles.

- 15 Otra consecuencia es que los jóvenes de 18 a 24 años se están planteando la posibilidad de comprar una vivienda. Una idea que ronda a casi la mitad de los inquilinos actuales. El 43% tiene previsto convertirse en propietario en los próximos cinco años, porque creen que la compra es una buena inversión y el 43% (36% en 2017) opina que una vivienda es la mejor herencia⁷ que se puede dejar a los hijos. Y además porque no confían en que la situación vaya a mejorar.

- 20 Además de los altos precios a los que se enfrentan los inquilinos, está su escasa capacidad para negociar el precio del alquiler con los propietarios. Seis de cada diez no lo ha conseguido en el último año. Y la rebaja, en el caso de que se produzca, ha sido inferior al 10%.

- 25 Otro cambio importante respecto al año pasado es que el alquiler ya no es algo voluntario, sino obligado. "Las causas económicas para alquilar pasan a ocupar el primer lugar", insiste Toribio. "Alquilar una vivienda para vivir en ella no es una opción voluntaria y decidida por parte importante de los inquilinos. Cuando se les ofrecen motivos por los que han optado por el arrendamiento casi la mitad de ellos aseguran que su situación económica les impide comprar una vivienda en propiedad. La movilidad laboral y la flexibilidad son otros argumentos frecuentes", según Fotocasa. "Necesitamos una mayor colaboración público-privada, aunque también es verdad que hace falta un mayor parque de vivienda social", ha añadido.

Sandra López Letón - elpais.com - 16/01/2019

¹ No termina de echar raíces: a du mal à s'implanter

² Compensar: (ici) valoir la peine

³ Rondar por la cabeza : traverser l'esprit.

⁴ Cobrar protagonismo : prendre de l'importance

⁵ Secundar : soutenir

⁶ El bajón : une grosse baisse.

⁷ La herencia : l'héritage

Oportunidades: Cubanos regresan a la isla e impulsan mercado inmobiliario

El mercado inmobiliario cubano experimenta pujantes¹ cambios desde hace algunos años, debido, en gran parte, al impulso que le está imprimiendo el retorno² de cubanos que ven en la isla una oportunidad de invertir en un negocio rentable.

5 El dinámico mercado inmobiliario reportó 45.000 ventas en 2012; 88.000 en 2013 y unas 100.000 en 2014, según el sociólogo y urbanista Carlos García Pleyán, un catalán afincado³ en Cuba hace medio siglo, quien ofreció detalles en un informe publicado por la agencia AFP.[...]

Unos 40.000 emigrados retornaron desde la reforma migratoria de 2013, y el gobierno cambió el irritante término de repatriados por “reasentados”. Traen ahorros y conocimiento, clave⁴ para la apertura cubana. Los compradores son cubanos “reasentados”, emprendedores, cubanos con familiares en el extranjero.
10 También extranjeros casados con cubanos. Según la ley, los propietarios deben ser cubanos residentes.

Las ofertas se hacen a través de agentes, pequeñas inmobiliarias privadas o de anuncios en las calles o *internet*. Las casas construidas antes de 1959 son las más solicitadas. [...]

Maykel Galindo, de 35 años, comenzó un lento regreso a Cuba después de 16 años en Bélgica. Con sus ahorros y un préstamo bancario belga, compró una destartalada⁵ casa en La Habana Vieja de 150 metros cuadrados para vivir. La reconstruyó con su familia y la convirtió en alojamiento privado para turistas.
15

“Fui descubriendo que dentro de Cuba había otra Cuba, que estaba siendo creada de cierta manera por el sector privado (...) Yo como cubano encontraba esa parte de Cuba que me correspondía”, dijo.

Recordó que cuando compró la casa en 2015, “los precios eran ridículos”. Calcula que desde entonces se han multiplicado por ocho. [...]

20 Paradójicamente, el pujante mercado inmobiliario para negocios se genera en medio de un viejo y enorme déficit habitacional, dolor de cabeza para el nuevo presidente Miguel Díaz-Canel.

El gobierno desea disparar⁶ la fabricación de viviendas, que el sector pase de 20.000 unidades anuales a 50.000. Se calcula un déficit de un millón de casas, 700.000 solo en La Habana. El huracán Irma destruyó 30.000 viviendas en septiembre de 2017 en una sola noche, más de las construidas en un año. [...]

25 Cuba está urgida⁷ de inversiones extranjeras, y el gobierno se esfuerza por atraerlas. Sin embargo, el sector inmobiliario está excluido, aunque a largo plazo la situación puede mejorar, según el urbanista.

Elciudadano.com - 12 de noviembre de 2018

¹ Pujante = (ici) importante.

² El retorno = el regreso : le retour.

³ Afincado = instalado.

⁴ Una clave : la clé (sens figuré).

⁵ Destartalado: délabré.

⁶ Disparar: relancer.

⁷ Está urgida : est submergée (croule sous).

Una startup desarrolla un asistente virtual con inteligencia artificial para alquileres turísticos

Una *startup* alojada en Lanzadera ha desarrollado un *software* basado en inteligencia artificial para ayudar a los gestores de alojamientos turísticos a mejorar la experiencia de sus huéspedes¹. Se trata de la aplicación Komodore que ofrece una atención automática y personalizada durante las 24 horas y los siete días de la semana. Esta app, que cuenta con el apoyo² de la aceleradora de *startups* impulsada por el empresario Juan Roig, ofrece servicios a los clientes de alquileres turísticos, atiende sus peticiones³ incluso desde antes del check in y los pone en contacto con los propietarios, por lo que permite ahorrar tiempo y dinero a ambas partes.

El asistente virtual genera un libro de bienvenida con los datos de la propiedad y lo hace llegar al huésped con la reserva para que pueda visualizarlo o descargarlo. Atiende al cliente a través de un chat donde puede resolver sus dudas⁴. Todas aquellas incidencias quedan registradas y comunicadas de forma inmediata, además indica a los huéspedes el procedimiento de salida e informa al propietario de cuando está disponible para dejarlo de nuevo a punto.

Komodore, además de proporcionar un canal de comunicación directo y privado entre el dueño y el inquilino ofrece servicios con valor añadido, como un manual del alojamiento o una guía turística del destino sin necesidad de apps adicionales. El propietario de alojamientos puede disponer de esta aplicación a partir de 9,90 euros al mes.

Komodore nació a partir de la inquietud de Miguel Escobar, fundador del proyecto, al comprobar la dificultad de gestionar apartamentos turísticos en el caso de propietarios que no disponen de tiempo porque están ocupados en otros trabajos a tiempo completo. Gestionar las reservas, responder a dudas de los huéspedes detectar necesidades y proponerles planes y visitas aprovechando al máximo el poco tiempo disponible para gestionar el negocio era el reto que se planteaba el impulsor de este proyecto. Se trataba, en definitiva, de no renunciar a ser hospitalario, empatizar con los clientes y que se lleven una buena experiencia de su estancia⁵.

Las tareas⁶ más repetitivas, protocolarias y automatizables se dejan en manos de la tecnología, para que el anfitrión⁷ aproveche mejor el escaso tiempo de contacto con su huésped. En este sentido, la aplicación Komodore empodera⁸ a los gestores de los apartamentos, pisos y villas turísticas para mejorar la calidad del servicio, aumentar el grado de autogestión y aprovechar mejor los recursos.

inmodiario.com - 05/02/2019

¹ El huésped : l'hôte.

² El apoyo : le soutien.

³ Las peticiones : les demandes.

⁴ Las dudas : les doutes.

⁵ La estancia : le séjour.

⁶ Las tareas : les tâches.

⁷ El anfitrión : l'hôte (qui héberge).

⁸ Empoderar : donner le pouvoir.

Los estudiantes pierden el monopolio de los pisos compartidos

Aunque a menudo abarrotado, sucio e impersonal, compartir piso¹ a los veinte es lo más parecido a saborear la ilusión de la libertad. Hacerlo a partir de los treinta, cuarenta, cincuenta, e incluso de los sesenta años, tiene, por lo general, poca o ninguna gracia². Sin embargo, aunque la experiencia no recuerde en nada al ambiente super guay del apartamento neoyorquino en el que conviven los protagonistas de 'Friends', este colectivo de maduros³ pisa⁴ cada vez con más fuerza en el mercado. Hasta el punto de que hace ya algún tiempo que ha arrebatado⁵ el monopolio a los universitarios.

«El fenómeno de los pisos compartidos ya no es exclusivo de los estudiantes. Ni tan siquiera⁶ de los jóvenes. Durante los años de la crisis comprobamos cómo muchos españoles se decidían por esta opción y ahora, una vez que el mercado se ha ido normalizando, el formato se ha asentado⁷. Muestra de ello es que la edad media de las personas que comparten piso no ha parado de aumentar desde 2007 y se sitúa ya por encima de los treinta años», señala a este periódico Fernando Encinar, jefe de estudios de Idealista.com, web que ha visto cómo los anuncios para compartir vivienda se han multiplicado «por siete» en la última década.

Mientras que los futuros licenciados han pasado a conformar la mitad de la clientela de estas casas compartidas - el 51% para ser exactos - el otro 'fifty' (49%) les supera ampliamente en años. Dentro de este espectro, los inquilinos más habituales (29,78%) tienen edades comprendidas entre los 26 y los 35 años; les sigue el intervalo de entre 36 y 45 años, que representa el 10,78%; luego las personas de 46 a 60 años, con el 6,36.

«La demanda es tremenda. Desde 2017, los precios se han disparado⁸ un 15% de media. En los barrios céntricos de Barcelona, mucho más. Pagar allí una mensualidad de alquiler sale igual o más que hacer frente a una cuota hipotecaria», admite Ferrán Font, responsable de estudios de *pisocompartido.com*. El experto atribuye el "boom" a muchos factores. «En un momento de intereses bajos como este, hay mucho inversor nacional e internacional que está comprando inmuebles, lo que reduce la oferta. A estos se une la presión que ejercen los pisos turísticos en las grandes ciudades, que son el principal polo de atracción de los trabajadores, y, sobre todo, las dificultades de los treintañeros para acceder al mercado de trabajo y, por tanto, al de compra de vivienda. Los salarios que obtienen por los primeros empleos no les permiten independizarse en una zona más o menos céntrica. Entonces, deben elegir entre irse a la periferia solos o irse al centro compartiendo su vida con desconocidos. Muchos eligen esta última fórmula», explica.

Icía Ochoa de Olano - *las provincias.es* - 06/01/2019

¹ Compartir piso: habiter en colocation.

² No tener gracia: ne pas être amusant.

³ Maduros: personnes d'âge mûr.

⁴ Pisar: (ici) s'imposer.

⁵ Arrebatarse: enlever.

⁶ Ni tan siquiera: pas même.

⁷ Asentarse: s'installer, s'établir.

⁸ Dispararse = aumentar rápidamente.

Una casa de 200 metros a cinco minutos de la playa por cinco euros

5 El competitivo mercado inmobiliario tiene ya una fórmula más para dinamizar las ventas: las rifas¹. El próximo 14 de febrero se sabrá, tras un sorteo² ante notario, si algún afortunado se hace por cinco euros con una casa de casi doscientos metros, amueblada y lista para entrar a vivir en la localidad castellonense de Alcalá de Xivert, a cinco minutos en coche de la playa de Alcossebre y a los pies de la Sierra de Irta. Su valor es de 72.853 euros y está libre de cargas³.

10 Esos cinco euros son el precio de cada una de las 70.000 papeletas⁴ que se pusieron a la venta hace un año y de las que ya se han vendido cerca de 18.000, según confirmaron a EL PERIÓDICO desde Lotohome, la asesoría que impulsa este nuevo modelo y que prepara ya la rifa de un piso en la capital valenciana tras haber cerrado una primera de una casa en Segorbe (Castellón).

La propietaria del inmueble que se sorteará el 14 de febrero, Elisabeth Bosch, pidió el pertinente permiso a Hacienda⁵ y, según se recoge en las bases, se hará cargo de todos los gastos e impuestos derivados de la entrega del piso. Desde la notaría, a la escritura e incluso los que tenga que pagar el ganador.

15 Según explica Pepe Bolumar, responsable de Lotohome, en este caso la fórmula no deja de ser la misma que el sorteo de la Lotería de Navidad. "En ese caso, como el premio es económico hay ya directamente una retención⁶ que en este caso es un porcentaje sobre la tasación del bien", apunta.

20 Eso sí, a diferencia del sorteo de la casa de Segorbe, en este caso entrarán en el sorteo los 70.000 números y no solo los que se hayan vendido. Si la papeleta ganadora no se ha vendido, para lo que ahora mismo hay cerca de un 70% de opciones, el inmueble seguiría en manos de su dueña que únicamente tendría que pagar un mayor porcentaje de impuestos al ser mayor su beneficio, confirman desde la asesoría⁷.

En el caso de la primera casa sorteada el resultado final ha sido ése, pero por un camino distinto porque la persona que compró el boleto agraciado⁸ no reclamó el premio en el año que tenía para hacerlo.

25 El ritmo de venta se ha acelerado en las últimas semanas, entre otras cosas por un acuerdo solidario. Al alcanzar las 15.000 papeletas vendidas, 75.000 euros, Bosch cubrió la expectativa de ingresos que tenía y cerró un acuerdo con la Asociación Nacional Irala, que investiga el cáncer infantil por el que donará el 1% de los ingresos de las primeras 42.000 papeletas vendidas y el 100% de las siguientes.

El ritmo de venta es el que esperábamos. Hay un periodo valle⁹ a mitad pero cuando se acerca el sorteo la gente se anima porque el premio es inmediato", cuenta Bolumar.

elperiodico.com 11/02/2019

¹ Una rifa : une tombola, loterie.

² Un sorteo : un tirage au sort.

³ Cargas : (ici) des frais, suppléments.

⁴ Una papeleta : un billet de loterie.

⁵ Hacienda : le ministère des finances espagnol

⁶ Una retención : un prélèvement.

⁷ La asesoría : le cabinet de conseil.

⁸ El boleto agraciado : le billet gagnant.

⁹ Un periodo valle : une période creuse.

Viviendas cinco estrellas: los nuevos parámetros

El mercado de las viviendas de lujo¹ evoluciona en su concepto tradicional ligado a este tipo de construcciones; ya no solo se contempla la ubicación exclusiva, la privacidad o la arquitectura singular como aspectos determinantes, sino que se incorporan términos como la eficiencia energética, la domótica, el paisajismo y, sobre todo, la personalización de todo este espacio constructivo. [...]

5 Por supuesto que los materiales de construcción y los acabados² son importantes para entrar en el club de las Cinco estrellas. [...]En el fondo, la percepción del lujo en estas construcciones se encamina a conseguir disfrutar de una experiencia única y exclusiva; en la posibilidad de compartir valores y estilos que definan un modo de vida y en que el bienestar sea, por encima de todo, el mayor reclamo³.

10 Otro de los factores determinantes, y que ya forma parte indispensable de esta oferta exclusiva, es la explotación responsable de recursos⁴, el reciclaje y el consumo responsable que se produce actualmente en el mundo globalizado. El fenómeno «Eco» ha llegado para quedarse y ya forma parte intrínseca de las viviendas más actuales. «En nuestros proyectos procuramos aprovechar al máximo el terreno en el que nos vamos a implantar. La casa se adapta a la orografía⁵ del terreno, intentando aprovechar las vistas, el arbolado, maximizar las orientaciones solares favorables y utilizar la tecnología más avanzada para la mejor eficiencia energética», asegura Blanca Alonso. [directora de Nuevos Desarrollos de Abatón].

20 De la misma opinión es la arquitecto Belén Moneo, que desde su estudio Moneo Brock también trabaja en este tipo de viviendas. «Es fundamental que los proyectos cada vez sean más sostenibles y encajen⁶ en su entorno⁷ natural o urbano de una manera sostenible y eficiente. Para nosotros una casa ecológica es siempre una casa Cinco Estrellas, pero no tiene que ser más cara que una construcción tradicional, hay tantas opciones como clientes. Nosotros hemos empezado el proyecto Suma Positiva, que desarrolla viviendas ecológicas elegantes y modernas, pero que a la vez son autosuficientes y ahorran energía gracias a su sistema de aislamiento y a su captación de energía solar».

25 Las construcciones más punteras de todo el planeta tampoco se entienden sin el concepto tecnológico incluido en los proyectos, sobre todo, porque el fin último de todo este concepto es la comodidad del usuario y la practicidad. «La domótica es una herramienta⁸ tecnológica que está contribuyendo a la comodidad, la seguridad y el bienestar. En este sentido, es fundamental poder automatizar el control solar y la climatización, reduciendo los consumos de manera eficiente. Es una herramienta que cada vez será más popular, y con interfaces que faciliten su usabilidad», asegura Belén Moneo. [...]

abc.com - 21/11/2018

¹ El lujo : le luxe.

² Los acabados : les finitions

³ El reclamo : le faire-valoir / le produit d'appel

⁴ Los recursos : les ressources

⁵ La orografía : le relief, l'aspect du terrain

⁶ Encajar : s'insérer

⁷ El entorno : l'environnement

⁸ Una herramienta : un outil

Atrapados en la casa familiar

En el Madrid del *boom* de los pisos turísticos, el 48% de los jóvenes de entre 18 y 35 años está atrapado¹ en las casas de sus padres. No hay otra región de España en la que el precio de la vivienda libre haya subido tanto en el último año: 10,9%, según el Instituto Nacional de Estadística. Mientras la burbuja² inmobiliaria amaga con hincharse³ de nuevo, dificultando la compra de una vivienda, los jóvenes ven cómo la proliferación de pisos turísticos, los salarios bajos y los alquileres altos amenazan con tapiar⁴ su única vía de escape⁵: el 64,9% de los jóvenes que dejaron el hogar⁶ familiar en Madrid en 2017 optaron por el alquiler.

“Que se alquile más facilita la emancipación”, opina Enrique Gil Calvo, catedrático de Sociología, sobre los jóvenes madrileños, que son los que tienen más dificultades para adquirir una vivienda, tras los canarios. “El problema es que el exceso de demanda sobre la oferta, por culpa de la turistificación de Madrid, ha encarecido el precio del alquiler, penalizando la emancipación”.

“En el distrito Centro la única forma que tienen los jóvenes de emanciparse es irse varios juntos al mismo piso”, lamenta Saturnino Vera, portavoz de la asociación de vecinos de Latina. “Es por los precios, que son inasumibles. Y eso está relacionado con los pisos turísticos”, añade.

Aunque las compañías especializadas en alquiler turístico aseguran que su actividad no afecta al mercado del alquiler residencial, porque se centra en viviendas ya ocupadas y cuyos dueños quieren sacar un dinero extra, las inmobiliarias han entrado en el negocio ampliándolo a viviendas vacías que podrían haberse dedicado al alquiler residencial.

“Nosotros hemos entrado de cabeza en el sector porque los inversores que nos compran directamente quieren poner esa vivienda en alquiler turístico”, explicó Maribel Contreras, responsable de la oficina de Red Piso en Latina, al ser preguntada sobre la turistificación del centro. Y eso sí que resta⁷ oferta de pisos a los jóvenes que se quieren emancipar. (...)

¿Es esta la única razón que explica que casi el 50% de los jóvenes madrileños siga viviendo con sus padres? No. Hay muchos otros factores, como señala el índice de desarrollo juvenil de 2018, que elabora el Centro Reina Sofía sobre adolescencia y juventud, comparando comunidades autónomas y países de la Unión. Para empezar, el paro, la temporalidad en el trabajo y los bajos salarios.

Los jóvenes que apuestan por encadenarse⁸ a una hipoteca son ya la minoría. El alquiler y los pisos compartidos son la vía de escape hacia la emancipación y el inicio de un proyecto de vida autónomo. En Madrid, sin embargo, cada vez es más caro dar ese paso. Abandonar la seguridad del nido se ha convertido en una aventura. Y los jóvenes se arriesgan a quedar atrapados en el hogar familiar.

Juan José Mateo - *elpais.com* - 09/01/2019

¹ Atrapado: coincé

² La burbuja: la bulle

³ Amaga con hincharse: semble sur le point d'enfler

⁴ Tapiar = cerrar

⁵ Vía de escape: moyen d'évasion

⁶ El hogar : le foyer.

⁷ Restar: ôter, soustraire, réduire

⁸ Apuestan por encadenarse: choisissent de s'enchaîner

La realidad virtual 360° reduce más de la mitad el tiempo de venta de una casa

Las viviendas que incluyen visualización 360° en sus anuncios se venden en unos tres meses, frente a los seis que suelen tardar las casas anunciadas de forma convencional.

Esta tecnología permite al comprador ahorrar tiempo, visualizar un mayor número de opciones, evitar inconvenientes organizativos y recorrer virtualmente inmuebles en fase de construcción

- 5 Internet se ha convertido ya en el primer canal de búsqueda de viviendas utilizado por los potenciales compradores. Según los estudios, el 81% de las personas que desean comprar una propiedad utiliza la Red como principal vía de búsqueda.

- 10 Los españoles visitan *in situ*¹ unas ocho propiedades antes de elegir la definitiva, pero se calcula que el número de anuncios online que exploran antes de decidirse a hacer las visitas en persona es considerablemente mayor.

Gracias a las nuevas tecnologías, actualmente se están generalizando nuevas formas de mostrar las viviendas al posible comprador. Una de las más punteras² y efectivas es la realidad virtual. Mediante el uso de vídeos o fotografías 360°, el usuario puede acceder a una visualización inmersiva que le permite recorrer las diferentes estancias³ de la propiedad anunciada, cómodamente, desde su ordenador, dispositivo móvil o gafas VR⁴.

- 15 Se estima que el tiempo medio invertido en la venta de una vivienda - empleando los procedimientos tradicionales - ronda los 6 meses. Según los datos de Vitrio, "las casas que incluyen la visualización 360° en sus anuncios reciben muchas más visitas y tienen una salida de mercado mucho más rápida. El tiempo de venta de estos muebles se situaría en torno a los tres meses, esto supone entre un 50 y un 60% menos que la media habitual.

- 20 Además del ahorro de tiempo que lleva asociado el uso de esta tecnología, el comprador puede visualizar - de forma muy realista - un mayor número de opciones y evitar los inconvenientes organizativos que supone desplazarse a todas y cada una de las viviendas de interés. Otra de sus ventajas, es que permite recorrer con todo detalle inmuebles que todavía están siendo construidos y hacerse una idea muy aproximada del resultado final gracias a las infografías 360°.

inmodiario.com 18/12/2018.

¹ In situ : sur place.

² Puntero : à la pointe de la technologie.

³ Una estancia : un séjour, (ici) une pièce.

⁴ Gafas VR : casque/lunettes de réalité virtuelle.

Cuánto destinan los jóvenes a pagar su vivienda

5 Destinar una tercera parte del sueldo a la vivienda entra dentro del porcentaje considerado como razonable por los expertos del sector para mantener una economía equilibrada. Y, a priori, los jóvenes menores de 30 años, cumplen con esta recomendación. Sin embargo, la cifra no es tan halagüeña¹ como parece, porque, en función de la provincia, la franja de edad y la situación personal de los jóvenes, esta cantidad varía hasta 10 puntos porcentuales sobre la habitual y, en algunos casos, esta partida consumió más del 50% del sueldo de los veinteañeros². [...]

10 La situación se agrava también al segmentar el grupo entre los jóvenes de 18 a 25 años y los de 25 a 30, y al considerar cuál sería el porcentaje de sueldo que tendrían que destinar aquellos que quisieran acceder a una vivienda. Según el portal pisos.com, los menores de 25 años son los que más dificultades tienen: si quisieran dejar el hogar³ familiar deberían gastar un 8% más de sus ingresos que los jóvenes que se emanciparon el año pasado. Ferrán Font, el director de Estudios de esta web, explica que aquellos que busquen vivir solos deberían consumir el 61% de sus salarios en el pago de una hipoteca y un 93% en el caso del alquiler. [...]

15 ¿Cuál es la alternativa entonces para la precariedad laboral y los altos precios? "La única opción que queda es compartir piso⁴. La mayoría lo hace. A veces por una cuestión de proyecto de vida y otras, para dividir gastos. Los que han vivido fuera de casa en su etapa universitaria, costeaban la vivienda gracias al apoyo familiar. Al acabar su educación, tienen que hacer frente a sus gastos y no pueden asumir costes superiores mudándose⁵ a un piso mejor ni viviendo en solitario", explica Toribio. Es más, sólo un 3,5 % de los hogares respecto al total de España está sustentado⁶ por un menor de 30 años, según datos de Ais Group. [...]

25 Aunque el alquiler es la opción más habitual entre este grupo, no lo es por voluntad propia. La compra de la vivienda es ya una pretensión casi vetada⁷ a este colectivo, que, como consecuencia de su inestabilidad laboral, sus bajos salarios y el coste de la emancipación, cada vez tiene menor capacidad de ahorro y posibilidad de hacer planes a largo plazo. "Su participación en el mercado es la que más se ha contraído, lo que es un grave problema. Además un 40% de los menores de 30 años ni compra ni puede alquilar", revela Toribio.

El Mundo 1/02/2019

¹ Halagüeña: flatteuse

² Les jeunes entre 20 et 30 ans

³ El hogar :le foyer

⁴ Compartir piso : vivre en colocation.

⁵ Mudarse : déménager.

⁶ Sustentado : financièrement assumé.

⁷ Vetar : interdire

El "personal shopper" ahora te ayuda a buscar y comprar tu futura casa

5 Comprar una vivienda no es tarea fácil. Conseguir el mejor piso posible, en la mejor zona disponible y al precio más competitivo, puede convertirse en una auténtica odisea, especialmente en los últimos tiempos, cuando la escalada de precios y la escasez¹ de oferta reduce las posibilidades. Además, el tiempo apremia²: contactar con el vendedor, visualizar el inmueble, negociar, tomar la decisión y formalizar la operación. Una persona puede ocuparse por sí sola de estos pasos, de hecho, es lo más habitual en nuestro país, pero poco a poco aparecen alternativas que facilitan el proceso. Entre ellas, una figura emerge de forma destacada: el personal shopper inmobiliario (PSI).

10 Como su nombre insinúa, su labor tiene mucho en común con los profesionales de la moda a los que una persona encarga renovar su vestuario pero, donde unos seleccionan pantalones y camisas para el fondo de armario, otros eligen el hogar que más se adapta a los futuros propietarios. "Para cualquiera³ que se enfrenta a la compra de un inmueble, contar con la asistencia y ayuda de un personal shopper inmobiliario supone un gran ahorro de tiempo, ya que se ocupa de la selección previa y de revisar⁴ minuciosamente todo el proceso y los contratos», explica Helena Gallardo, coautora junto con Jordi Clotet del libro *Personal Shopper Inmobiliario. El método Nexitum* (Seurat).

15 Esta figura era casi desconocida en nuestro país hasta hace muy poco, a diferencia de otras naciones como Francia o Reino Unido donde es más común recurrir a ella. Sin embargo, las cosas están cambiando, hasta el punto de que ya existe aquí una Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario (AEPSI).

20 Este experto se encarga⁵ de buscar el tipo de vivienda que quiere el comprador, y no deja de hacerlo hasta que da con⁶ la que mejor encaja⁷ con las características y calidades preferidas y con el presupuesto disponible. Además, el personal shopper inmobiliario se adapta por completo a las necesidades del cliente, tanto en la búsqueda como en la realización de las visitas y, cuando por fin encuentra la vivienda, se encarga de la negociación para conseguir el mejor precio, así como del papeleo⁸ para culminar la transacción".

25 La profesionalización del mercado está detrás del auge de esta tendencia, tal y como reconoce Ferran Font, director de Estudios del portal Pisos.com. "Ofrecen una atención muy especializada y eso hace que no sólo trabajen de manera autónoma, sino que cada vez más, las agencias inmobiliarias incorporen este tipo de servicios en su cartera profesional", explica. Pero como todo, también tiene un coste, unos honorarios profesionales que se presupuestan en función del trabajo que realicen e incluyen, desde la búsqueda y la negociación hasta el análisis de idoneidad⁹ de los vecinos.

María Hernández - *elmundo.es* - 13/01/2019

¹ La escasez: la pénurie

² Apremiar: presser

³ Cualquiera: n'importe qui

⁴ Revisar: inspecter, contrôler

⁵ Se encarga : se charge

⁶ Dar con = encontrar

⁷ Encajar: coïncider, correspondre

⁸ El papeleo: les formalités administratives

⁹ La idoneidad de los vecinos : la bonne conformité du voisinage.

La promotora Aedas usa la tecnología de los videojuegos para vender

5 “Bienvenido a la Costa del Sol.” Son las primeras palabras que el comercial transmite a Jon, un británico que se encuentra en Londres y que está interesado en comprar una vivienda en Estepona (Málaga). Juntos van a visitar en directo cada rincón de una promoción que aún no se ha construido y Jon podrá hacer las preguntas que le surjan en el momento y merodear¹ por la piscina, el salón o la terraza de la vivienda que le interese. La comunicación entre Londres y Madrid va a durar de 20 a 25 minutos.

La promotora Aedas Homes ha ofrecido a Jon probar esta nueva tecnología que acaba de estrenar² y que marca el paso para una nueva forma de comercializar viviendas en el extranjero que evita los tres principales escollos³ al comprador foráneo⁴ y los largos plazos para cerrar las ventas.

10 La firma acaba de crear una plataforma llamada Live para que los clientes internacionales, de momento británicos, puedan visitar en directo y de la mano de un comercial las viviendas de obra nueva en venta que aún no se han construido. El potencial comprador puede adentrarse⁵ en el residencial desde su ordenador, tableta o móvil sin necesidad de instalar ningún *software* y sin moverse de su casa. (...)

15 La plataforma combina tres universos hasta ahora separados en el sector de la promoción de obra nueva: modelos en 3D, un plató virtual de televisión e Internet. Primero se crea un modelo en 3D de las promociones y lo visualizamos con un motor de videojuegos (Unreal, de Epic Games) el mismo que usan la mayoría de videojuegos, como el exitoso Fortnite.

20 El objetivo del proyecto, en el que han invertido entre 80.000 y 100.000 euros ya que comenzó hace seis meses, es acortar el tiempo en el que el cliente toma la decisión de venir a España a visitar la caseta de ventas⁶. De hecho, Jon vendrá en Semana Santa, cuando lo habitual es que este tipo de comprador viaje en los meses de verano. "El objetivo no es cerrar la venta porque hay mucho papeleo⁷ de por medio en una transacción de este tipo", dice Sánchez. Es una ventaja competitiva respecto a otras compañías que venden en costa y que usan renders⁸ y vídeos. "Live supone un cambio de paradigma en la comercialización inmobiliaria al facilitar un modelo de interlocución directa con el cliente en cualquier parte del mundo. Esta nueva experiencia resulta más potente a la hora de generar confianza" añade Sánchez.

Sandra Lopez Letón (adapté) - elpais.com-23/01/2019

¹ Merodear : tourner autour de

² Estrenar : étrenner, faire débiter.

³ Escollos = obstáculos, frenos.

⁴ Foráneo = extranjero.

⁵ Adentrarse : entrer.

⁶ La caseta de ventas : le point de vente.

⁷ Papeleo : paperasserie.

⁸ Renders : images de synthèse.

Los jóvenes españoles ya no pueden ni comprar ni alquilar vivienda

5 Los jóvenes españoles están perdiendo la batalla por la vivienda. La emancipación en solitario con una única fuente de ingresos es poco probable por debajo de los 30 años. Tan solo el 19,3% lo había conseguido a finales de 2017 (en 2008 eran el 26%), según los últimos datos del Observatorio de Emancipación del Consejo de la Juventud de España (CJE). Eurostat lo ratifica: la edad media a la que se abandona la casa familiar (29,3 años) es la sexta más alta en Europa.

Esto es así porque el porcentaje de ingresos que esos menores de 30 años deben destinar para acceder a una vivienda supera¹ el 30% recomendable. La radiografía es deprimente: los bajos salarios, la precariedad laboral y los elevados precios de la vivienda están dejando fuera² a este colectivo, cada vez más vulnerable.

10 Si no fuera por la ayuda familiar, muchos no conseguirían independizarse en mucho tiempo. La familia está patrocinando³ la emancipación residencial en España. Y, por eso, las cesiones, donaciones o alquileres por debajo del precio de mercado cada vez cobran más fuerza⁴. En 2017 los hogares formados por personas con una edad de entre 16 y 29 años que residían en una vivienda cedida gratuitamente eran el 21,5%,

15 Y no es la única ayuda. Cuatro de cada diez tiene apoyo económico familiar para afrontar la compra de una vivienda. Los padres colaboran con el pago de una parte de la casa, con el aval para la hipoteca o haciendo un préstamo a bajo interés o sin interés. "Ante la imposibilidad de darle un futuro a los hijos, muchas familias refuerzan la presión sobre la compra de vivienda. Este discurso es similar al de dar estudios a los hijos para intentar conjurar los peligros de un mercado de trabajo cada vez más excluyente", dice el profesor Urraco. En consecuencia, la preferencia por la propiedad es algo más que una singularidad cultural en España: "Es el principal activo patrimonial que los padres podrán legar a sus descendientes, y, para
20 muchos, además, constituye una especie de plan de jubilación⁵", añade.

A pesar de la presión familiar por la compra, los jóvenes también cuentan con respaldo⁶ para alquilar. Javier Barrios es un joven de 25 años que llegó de Logroño a Madrid en 2011 para cursar una carrera universitaria. "Me fui a compartir⁷ piso en la zona de Chamberí con otros dos compañeros y mis padres pagaron durante años el importe⁸". Hasta que acabó la carrera y encontró trabajo. Con sus 1.100 euros costea⁹ su renta pero
25 es consciente de que nunca podrá alquilar ni comprar solo. "Lo que veo es que todos mis compañeros seguimos compartiendo piso porque nuestros sueldos no permiten otra cosa".

30 La exclusión residencial es real y ser joven no equivale ya a edad biológica. Es un virus que se extiende. "Más bien podríamos hacerlo equivaler a precariedad en el sentido de inserción incompleta en el mercado de trabajo". Porque, "si no alcanzas nunca una independencia económica nunca dejarás de ser joven y estarás condenado a llevar esa etiqueta muchos años", comenta Urraco.

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

¹ Superar: dépasser

² Dejar fuera = exclure

³ Patrocinar = financer

⁴ Cobrar fuerza: gagner en importance

⁵ Jubilación : retraite

⁶ Respaldo = ayuda

⁷ Compartir piso : être en colocation.

⁸ El importe : le montant

⁹ Costear = pagar

Crece la idea de que alquilar una casa es tirar el dinero

En el último año, la creencia de que alquilar una vivienda es, a la larga, tirar el dinero está creciendo. Así se desprende del informe¹ 'Experiencia en el alquiler 2017-2018' realizado por el portal inmobiliario Fotocasa. Según este estudio, el 33% de los españoles tiene esa consideración, mientras que en 2017 ese porcentaje era del 25%. Además, en el análisis se destaca que hasta el 60% de los inquilinos activos en el mercado cree que los alquileres han subido tanto que "ya compensa² pagar una hipoteca". Los que en la actualidad están residiendo en una casa bajo este régimen miran de reajo³ a la compraventa de un hogar⁴. De hecho, el porcentaje de inquilinos que han manifestado su interés en comprar una casa en los próximos cinco años llega al 43%, mientras que un 40% no prevé hacerlo en breve, pero no lo descarta⁵ en un futuro más lejano.

El estudio de Fotocasa, sobre una muestra de 1.529 inquilinos entre 18 y 75 años, y casi mil arrendadores de esa misma franja de edad, refleja que el 51% de los que viven en alquiler cree que comprar una vivienda es una buena inversión, mientras que un 43% afirma que una vivienda es "la mejor herencia⁶ que se puede dejar". [...]

Beatriz Toribio, directora de Estudios de Fotocasa, recuerda que el precio medio del alquiler no ha dejado de crecer desde marzo de 2015 hasta bien entrado 2018. No obstante, ha asegurado que el fuerte repunte⁷ de los precios registrado en los últimos años, que ya ha comenzado a moderarse, ha tenido un traslado directo en la participación de los españoles en el mercado del alquiler y su visión de este.

(...) A la hora de buscar una casa para alquilar, la renta es lo que más importa. Así lo cree el 91% de los encuestados. Que el inmueble no necesite reformas, que cuente con las habitaciones necesarias y que disponga de servicios en la zona, son otras de las cuestiones que se analizan a la hora de decantarse⁸ por una vivienda.

Los propietarios, por su parte, aseguran que los motivos económicos es lo que motiva que pongan su propiedad en alquiler. De hecho, un 64% ha asegurado que se decantó por el alquiler porque es una fuente de ingresos, mientras que un 33% ha señalado que su única pretensión es que la vivienda esté ocupada.

Además, los arrendadores también son conscientes de que el precio del alquiler es alto: un 42% de los encuestados cree están "muy caros".

El mundo - 16 de enero de 2019

¹ El informe : le rapport

² Compensar : valoir la peine

³ Mirar de reajo : garder/jeter un œil sur quelque chose.

⁴ Un hogar: un foyer

⁵ Descartar : écarter, éliminer, refuser.

⁶ Una herencia : un héritage.

⁷ El repunte: la reprise, la remontée

⁸ Decantarse por = opter por.

Los ricos latinoamericanos desean pisos de lujo en España

5 En poco más de un año se han vendido en Madrid 25 viviendas nuevas a un precio de entre 13.000 y 14.500 euros por metro cuadrado, por encima de la horquilla media¹ —entre 8.000 y 10.500 euros— que se maneja en el codiciado² mercado del lujo³. Pertenecen a las dos promociones más exclusivas de la ciudad, con precios por encima de los cuatro millones de euros. Se trata del número 11 de la calle de Montalbán, en Los Jerónimos, y de las viviendas del Complejo Canalejas bajo la marca de la cadena hotelera Four Seasons, junto a la Puerta del Sol. La última venta aquí ha sido un ático por 10 millones.

10 La mitad de los que compran estas casas de lujo son extranjeros, sobre todo latinoamericanos. Para ellos, no hay mejor refugio para sus capitales. "El 18% de los grandes patrimonios se decanta⁴ por España para sus inversiones inmobiliarias y, además, es elegido como país de segunda residencia por latinoamericanos (24%), europeos (13%) y rusos (18%)", según Carlos Zamora, director de la consultora que comercializa los dos proyectos. Venezolanos, mexicanos y colombianos, por este orden, se han hecho⁵ con buena parte de los pisos de lujo rehabilitados de Madrid en los últimos dos años.

15 Por muy altos que sean los precios, clientela no falta: el número de personas con una riqueza en activos netos de más de 50 millones de dólares creció un 10% en 2017. Las grandes fortunas, nacionales y extranjeras, buscan con tesón⁶ casas en Madrid y Barcelona. "El sector inmobiliario de este país es un nido de oportunidades de inversión de bajo riesgo", dice Tom Maidment, socio de la agencia Lucas Fox. Pero es la capital la que atrae más inversiones, sobre todo tras⁷ el inicio del conflicto político catalán.

20 Lo que se encuentran son precios más bajos que en otras ciudades europeas. "En París el metro cuadrado cuesta una media de 18.500 euros y en Londres sube hasta los 30.000 euros de media", dice Zamora. Las favorables perspectivas económicas, la financiación barata, el clima, las infraestructuras, la oferta cultural y el alto grado de seguridad hacen el resto. Y algo más: la obtención de la Golden Visa (nacionalidad española por la compra de una vivienda de más de 500.000 euros).

25 Además, los proyectos son ahora más atractivos que los del anterior ciclo. Han ganado calidad, se recurre a la firma de arquitectos de prestigio y se ofrecen servicios hasta ahora desconocidos en el mercado español. En Canalejas todas las residencias disponen de los servicios del hotel Four Seasons (desde restaurante y limpieza hasta cuidado de niños y llenado de la nevera⁸), algo inédito en España.

La confidencialidad y discreción son servicios que van incluidos en el precio. Tanta que en algunos casos los pisos ni siquiera se anuncian.

Sandra López Letón - *elpais.com* - 12/11/2018

¹ La horquilla media: la fourchette moyenne.

² Codiciado : convoité.

³ Lujo: luxe.

⁴ Decantarse = optar.

⁵ Hacerse con: s'approprier.

⁶ Con tesón : avec ténacité.

⁷ Tras = después.

⁸ Llenado de la nevera : remplissage du frigo.

Los errores que la mayoría de la gente comete cuando quiere vender su casa

5 Ha llegado el día. Quizá se te ha quedado pequeña, o te mudas¹ de ciudad porque empiezas una nueva vida en Hong Kong, o simplemente cumples tu sueño de irte a un chalet² de tres pisos... sea por lo que sea, has decidido vender tu casa. Es una de las transacciones más complejas e importantes por las que alguien puede pasar a lo largo de su vida y, por tanto, se pueden cometer errores sin que uno ni siquiera se percate³ de ello.

Si cometes algún error durante la venta, hablamos de mucho dinero que puede perderse... Es lógico que te encante tu casa. Tienes miles de recuerdos de ella y, como es lógico, guardas un profundo cariño⁴ por todo lo que has vivido en su interior, pero hay que ser objetivo a la hora de ponerla a la venta para no cometer algunos errores bastante frecuentes.

10 Igual que te preparas para una fiesta, es fundamental que tu casa se encuentre presentable si quieres encontrar un posible comprador. Nunca está de más un nuevo radiador, un baño con azulejos o una ventana. Lo barato sale caro. Los compradores expertos pueden ver a través de una nueva capa⁵ de pintura los problemas reales que se encuentran debajo. Si gastas dinero para solucionar los problemas adecuadamente podrás obtener un precio mucho más alto.

15 Seguro que las pegatinas⁶ de dinosaurios que tu hijo pegó en la pared cuando tenía cinco años son muy bonitas, y la foto en el salón que tienes con tu abuelo te trae muy buenos recuerdos, pero también son un error. Algunos vendedores se niegan a cambiar sus casas durante el proceso de venta, dejando demasiados efectos personales, juguetes en el piso, para permitir que un posible comprador vuelva a imaginar el espacio como sería una vez suyo.

20 Pero tampoco hay que obsesionarse. Decidirse por un ambiente demasiado minimalista puede tener el efecto de hacer que un hogar⁷ sea austero y poco acogedor. ¿Lo ideal? Cuatro ojos ven más que dos, así que pedir consejo a un conocido o familiar siempre es buena idea.

25 También debes tener en cuenta que un precio demasiado elevado puede llevar a caídas repetidas⁸ en el precio, lo que indica a los compradores que estás desesperado por vender y devaluarás la casa, además de que es posible que te estanques en el proceso.

Por último, una buena idea es que trates de hacerlo tú solo. Vender tu casa sin ayudas de terceros significa estar disponible en todo momento para exhibiciones y, por supuesto, una gran cantidad de papeleo⁹ legal y financiero considerable. Si te ves capaz, en lugar de contratar a un intermediario en el proceso, pruébalo.

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

¹ Mudar: déménager, changer

² Chalet: pavillon

³ Percatarse: se rendre compte

⁴ Cariño: affection, attachement

⁵ Una capa: une couche

⁶ Las pegatinas: les autocollants

⁷ Hogar: foyer

⁸ Caídas repetidas: des baisses successives

⁹ El papeleo: les démarches

¿Cómo rehabilitar un parque de viviendas antiguas?

5 Basta pasear por el centro de una gran ciudad como Madrid para hacerse una idea de la edad de sus edificaciones. La obra nueva o en construcción escasea¹, frente a la abundancia de edificios clásicos de principios del siglo XX que pueden encontrarse. O las construcciones que se levantaron en los años 60 y 70, al calor del desarrollismo económico de aquella época, ubicadas en barrios de la periferia. U otros ejemplos de edificaciones con mayor solera², como las típicas corralas³ que pueblan algunos barrios.

10 Además de aportar personalidad a la zona donde se asientan, estas edificaciones ofrecen un importante filón de negocio para el sector constructor y promotor. Ante la escasez de suelo en el centro para levantar obra nueva, profesionales como Gonzalo Prado, director de Contratación de la Territorial Centro de Inbisa, se preguntan «¿Por qué buscar negocio en otras regiones, cuando lo tenemos en Madrid?». Este profesional defiende que «la rehabilitación de viviendas es una oportunidad muy buena en estos momentos».

15 [...]La rehabilitación se alza⁴ como uno de los mayores focos de interés para el sector que, además, cuenta con el respaldo de la Administración para promover estas obras. Entre las líneas prioritarias del Plan Estatal de Vivienda 2018-2021, se contemplan ayudas para la edificaciones y viviendas particulares que pongan en marcha reformas orientadas a mejorar la eficiencia energética, que figura como uno de los grandes esfuerzos del sector en este nuevo ciclo. [...] La rehabilitación es, por tanto, una oportunidad de crecimiento para el sector, pero, sobre todo se presenta como una necesidad. Una parte importante de los 25,2 millones de viviendas que componen el parque residencial español es antiguo y requiere de mejoras en sus estructuras. [...]

20 Para Samuel Población, director de Residencial de CBRE: «La rehabilitación supone una oportunidad para regenerar y revitalizar ciertos barrios de Madrid, cuyas construcciones se encuentran obsoletas». Sin embargo, recuerda que los promotores que se lanzan a proyectos de rehabilitación deben salvar varios escollos⁵. «El primero es que, en el centro de la ciudad, la mayoría de edificios antiguos están habitados, lo que dificulta poner en marcha acciones de este calado⁶», explica Población. A ello hay que sumar la demora⁷ en la concesión de licencias, así como la protección pública que tienen elementos como la fachada, la escalera central o la estructura, que obliga a respetarlos, mientras que el resto se puede levantar desde cero.

El Mundo 28/12/2018 (adapté).

¹ escasear: se faire rare

² la solera: le cachet

³ la corrala: la cour

⁴ se alza: (ici) se place

⁵ el escollo: la difficulté

⁶ calado: importance

⁷ la demora: (ici) les délais

Casa Accesible, la iniciativa destinada a que la clase media acceda a viviendas

5 Buscando dar respuesta a la crisis habitacional que atraviesa, la ciudad [...] porteña¹ aprobó la creación del programa Casa Accesible BA, a través del cual aquellos grupos familiares de clase media que trabajen o residan en el distrito capitalino podrán acceder a una casa propia con valores menores a los del mercado. Esta medida impulsada por el gobierno de la ciudad, a través del Ministerio de Desarrollo Urbano y Transporte y el Instituto de la Vivienda (IVC), les da a los vecinos la posibilidad de comprar departamentos² a un valor entre un 20% y un 30% más bajos a los precios del mercado y con una financiación del 90% a la menor tasa actual. [...]

10 Es por ello que está enfocado a personas de entre 18 y 55 años de edad, cuyos ingresos mensuales varíen entre dos y ocho salarios mínimos, vitales y móviles y que puedan destinar hasta el 30% de los mismos para afrontar el pago de la vivienda.

Además, para acceder al programa, los beneficiarios solamente deben abonar³ el 10% del valor de la propiedad y pueden hacerlo hasta en 24 cuotas⁴, durante el proceso de obra. Los bancos tradicionales exigen un ahorro previo de entre 20% y 25% a pagar en una sola vez.

15 En este sentido, el presidente del IVC, Juan Maquieyra, le explicó a LA NACION que "por primera vez, en la ciudad tenemos una política de vivienda para la clase media. Por un lado, seguimos fortaleciendo⁵ el financiamiento de créditos y alquileres, y, por el otro, a través de esta ley, estamos fomentando que haya más oferta de viviendas accesibles". Cabe destacar que en los últimos seis años el inquilinato en el distrito capitalino creció un 20%, es decir que el 35,1% de los hogares alquilan, lo que equivale a aproximadamente 450.000 familias. Es por esto que el programa ofrece el acceso a un crédito blando⁶ para comprar una casa nueva con cuotas mensuales similares a las de un alquiler. [...]

20 Por su parte, el ministro de Desarrollo Urbano y Transporte porteño, Franco Moccia, indicó que "Casa Accesible BA será un gran generador de empleo para pequeñas y medianas empresas". Es que la construcción de los edificios estará a cargo de pequeñas y medianas empresas constructoras. Los primeros departamentos comenzarán a construirse en tierras públicas ubicadas en La Boca. [...]

25 Sin embargo, durante el debate en el recinto la legisladora de Unidad Ciudadana, Andrea Conde, manifestó: "Estamos de acuerdo con el cambio de enfoque⁷ y que la política de vivienda intente incentivar la oferta. Pero tememos que el impacto real sea acotado⁸, por las características del programa y por las variables macroeconómicas nacionales".

La nación 14/12/2018

¹ porteño: de Buenos Aires (capital de Argentina)

² el departamento: l'appartement

³ abonar: verser

⁴ una cuota : une mensualité

⁵ fortalecer : renforcer

⁶ blando: faible

⁷ el enfoque: le point de vue

⁸ acotado: limité