

- **La Unión de Consumidores apuesta por un nuevo modelo en la recuperación del sector del ladrillo y financiero.**
- **Los consumidores se beneficiarán de servicios de asesoramiento y gestión en el ámbito del mercado inmobiliario.**
- **El objeto de este acuerdo es garantizar y mejorar los derechos de los consumidores y usuarios en el acceso a un asesoramiento y a unos servicios de calidad en el ámbito de la mediación inmobiliaria y el mercado de arrendamiento y compraventa de viviendas.**
- **El Observatorio Inmobiliario de Andalucía.**
- **La Unión de Consumidores de Málaga denuncia la poca transparencia e información sobre las subastas en las que se ofrecen las viviendas embargadas.**

La Unión de Consumidores de Málaga y Andalucía ha firmado esta mañana un acuerdo de colaboración con la agencia inmobiliaria Fincas Teatinos con el objetivo de seguir ofreciendo un servicio único y de calidad a todos los usuarios y consumidores, en este caso en materia inmobiliaria. Y, es que la UCE Málaga cree en este sector y apuesta por su recuperación, por lo que se mete de lleno, como entidad colaboradora, en el mundo del ladrillo, y, en su calidad de defensor de los derechos de los usuarios y consumidores, velará en esta nueva faceta porque el ciudadano goce de unas garantías y calidades a la hora de comprar o vender su inmueble.

Así, la Unión de Consumidores y Fincas Teatinos se unen ante la necesidad de constituir marcos estables de colaboración y coordinación en el sector de la mediación inmobiliaria, para un mejor funcionamiento del mercado y una información clara y precisa de la ciudadanía en su condición de consumidores y usuarios para el ejercicio de sus obligaciones y la óptima protección y defensa de sus derechos y legítimos intereses y expectativas, adaptando dicha información a la formación de los mismos y a los nuevos requerimientos y circunstancias que afectan a la sociedad.

El convenio contempla actuaciones que propicien cauces de asesoramiento e información a los consumidores y usuarios para el mejor funcionamiento del mercado en el sector inmobiliario.

De esta forma, el usuario de la Unión de Consumidores tendrá derecho a información, asesoramiento y tramitación.

Servicio de asesoramiento a la compra-venta inmobiliaria

Servicio integral de asesoramiento a los particulares que llevan a cabo una operación de compra-venta de inmuebles, asistiéndoles en todo momento hasta la culminación de dicha operación en la notaría. Todo ello a un coste muy asequible.

Con este servicio se pretende aportar seguridad en una de las transacciones más importantes con la que una persona se va a encontrar en su vida, de manera que se encuentre permanentemente asesorado y arropado por un grupo de profesionales con amplia experiencia inmobiliaria y financiera que le guiara al buen fin de la operación con todas las garantías.

Este servicio incluye:

- Redacción contratos y documentos necesarios para llevar a cabo la compra-venta.

- Verificación registral de los inmuebles a transmitir.

- Asesoramiento financiero y/o búsqueda financiación, si es necesario, consiguiendo las mejores condiciones del mercado.

- Asesoramiento fiscal; repercusión fiscal de la compra y transmisión de inmuebles.

- Asistencia a la firma de la escritura notarial.

Asistencia a la obtención de las autorizaciones administrativas para la transmisión de viviendas calificadas como protegidas.

Existen muchas personas que poseen una vivienda de protección oficial y, por no poder hacer

frente a los pagos, necesitan llevar a cabo la descalificación o venta de la misma con seguridad y rapidez. En dicha materia, una gran mayoría de los propietarios, desconocen la normativa vigente para descalificar o transmitir una vivienda protegida, los documentos que deben presentar y pasos a dar para llevarlo a cabo, lo que unido a los trámites requeridos por la administración lo convierte en una tarea tediosa e innecesariamente lenta.

Este servicio incluye:

- Asesoramiento de la opción más conveniente para el usuario en función de sus necesidades.

- Solicitud de los certificados pertinentes (a entidades bancarias, administración local,...).

- Presentación ante la administración de la solicitud de descalificación o transmisión de vivienda protegida junto con la documentación necesaria para ello y seguimiento continuo del proceso.

- Inscripción, si fuese necesario, en el registro de la propiedad de la descalificación de la finca.

Servicio de gestión de arrendamiento de inmuebles

Asistencia al arrendamiento responsable de inmuebles, con respeto a la normativa vigente y en un marco de equilibrio y legalidad en las relaciones entre arrendador y arrendatario.

En muchas ocasiones el propietario de un inmueble no puede atender las gestiones y tareas derivadas del arrendamiento de dicha finca, ya sea por la edad de los propietarios, porque estos tengan su domicilio lejos del inmueble arrendado o por otros motivos.

En estos casos se hace necesaria la figura de un profesional que mantenga la relación con el

arrendatario y solucione las incidencias o problemas que surjan como consecuencia del arrendamiento y garantice el justo equilibrio entre las partes para proteger sus derechos, garantizar la estabilidad de la relación y reducir la conflictividad.

El servicio incluye:

- Localización de arrendatarios.

- Redacción y firma del contrato de arrendamiento, en representación del arrendador, si fuera necesario.

- Cobro de la mensualidad a la parte arrendataria, así como de los gastos correspondientes a suministros de luz, agua y gas, que sean generados por éste, y posterior entrega de dichas cantidades al arrendador, mediante ingreso en cuenta.

- Realización de las gestiones pertinentes, previa autorización del arrendador, en caso de ser necesarias la reposición o reparación de algún elemento de la vivienda alquilada, así como posibles trabajos de mantenimiento en la misma. Los costes generados por estas causas serán por cuenta del arrendador.

- Mediación entre ambas partes (arrendador y arrendatario) para buscar acuerdos en caso de conflicto, gestión de las incidencias cuando no estén cubiertas por el seguro, y atención tanto al inquilino como al propietario en aras de conseguir y mantener una sana relación contractual entre ellos.

- Visita de la vivienda periódicamente y una vez rescindido un contrato de arrendamiento, para evaluar su estado, verificar el inventario y constatar posibles desperfectos.

La necesidad de la Unión de Consumidores de participar en el proceso de compra-venta de bienes inmuebles viene por las numerosas irregularidades que hemos detectado a lo largo del

tiempo, en especial desde que el país vive inmerso en la crisis. Precisamente, para evitar estas situaciones los defensores de los consumidores y usuarios estarán más involucrados.

La Unión de Consumidores de Málaga denuncia la poca transparencia e información sobre las subastas en las que se ofrecen las viviendas embargadas. Hay indicios suficientes para creer que se están repartiendo a precios muy ridículos y de forma poco ética. Es lo que ocurre con los conocidos "chollos", cerca del 75% de estas viviendas se están vendiendo antes de proceder al embargo para poder sacar mejor precio. Incluso, las mejores ofertas no suelen salir a la luz, quedándose reservadas para un grupo de privilegiados (clientes cercanos y promotoras que trabajan con las entidades bancarias). El otro 25% de las viviendas embargadas si sigue el protocolo habitual, iniciándose el proceso de ejecución y, posteriormente, la venta de la vivienda.

¿Hay gente que se está aprovechando de esta situación, está ganando dinero o patrimonio con la actual crisis y a costa del estado de endeudamiento de muchos ciudadanos?

Hay que añadir que en España al ejecutar la hipoteca, el deudor contribuye con todas sus garantías, patrimonio, ingresos y todo tipo de bienes que pueda poseer, incluido los avalistas. Esto significa que aunque haya perdido la vivienda eso no garantiza que haya saldado su deuda, ya que tendrá que afrontar la parte que no se pague con el precio conseguido en la 'subasta de la vivienda'.

EL PRECIO DE LOS ALQUILERES HA BAJADO ENTRE UN 15% Y UN 18%

El precio de la vivienda en alquiler en España terminaba el ejercicio pasado con descensos de entre un seis y un diez por ciento en los principales mercados, entre ellos el malagueño. En la actualidad, no sólo está bajando el precio de la vivienda en alquiler, sino que también lo está haciendo el precio de la vivienda en venta, entre un 15% y un 18%.

Además, la media de venta oscila entre uno o dos pisos por oficina inmobiliaria. En lo que se refiere a locales de negocios, los precios de los alquileres de los locales y oficinas se han ajustado en las grandes ciudades en torno al 15-20%, debido al estancamiento de la demanda y al cierre de numerosos negocios, lo que ha traído como consecuencia un aumento de los metros cuadrados disponibles. En los centros comerciales el ajuste ha sido aún mayor, un

30%.

Muchos comercios están establecidos en espacios alquilados, lo que significa que durante la crisis el esfuerzo financiero de las pymes y los autónomos para hacer frente a ese pago ha tenido que ser mayor. Ante la caída generalizada de los precios y el aumento de plazas ofertadas, hay varias opciones: cambiarse a un local mejor con más tráfico de potenciales clientes, en una calle más interesante incluso pagando menos, mudarse a unas oficinas con mejores instalaciones, o negociar a la baja el contrato actual. Pero no hay que tardar en decidirse, no sea que la tendencia cambie.

LA "SEGUNDA MANO" SE RESISTE A BAJAR PRECIOS

Los expertos están de acuerdo con que la solución para recuperar el sector inmobiliario pasa por un reajuste de precios. En este sentido, los promotores y dueños de viviendas de segunda mano sobre quienes recae esta responsabilidad. Pero, las necesidades de unos y otros no son las mismas, así que nos encontramos que los promotores tienen más predisposición a negociar precios que los particulares, que no aceptan una negociación a la baja del precio.

BAJADAS DE INTERÉS Y LETRA PEQUEÑA

La Unión de Consumidores de Málaga informa a los ciudadanos del llamado tipo de interés mínimo en sus préstamos que generalmente se incluye en una cláusula en 'letra pequeña' dentro de las condiciones vinculantes. Las cláusulas suelo consisten en que algunos hipotecados tienen un tipo de interés mínimo, que no será rebajado pese a que el euríbor rebase esa zona. Así, hay clientes de bancos y cajas con una cláusula suelo del 3% y que ahora siguen pagando ese interés pese a que el euríbor está cerca del 1,5%, es decir el interés que éstos van a pagar nunca bajará de un determinado tipo que generalmente oscila entre el 3,5% y el 4%. En este sentido, también hay que decir que, existen ya algunos bancos y cajas que han eliminado esta cláusula.

Para la Unión de Consumidores de Málaga estas cláusulas son abusivas ya que el cliente no se beneficiará de bajos tipos de interés en un escenario económico que empieza tímidamente a recuperarse.

El Banco de España se ha pronunciado en este asunto de forma favorable y considera positivas estas cláusulas defendiendo que contribuyen a la estabilidad del sistema financiero y de acceso al crédito.

Por otra parte, la Unión de Consumidores de Málaga recuerda que los sistemas de revisión de los intereses se pueden realizar de forma anual o semestral, siendo más recomendable la primera opción para beneficiarse de forma más inmediata cualquier bajada de los intereses a las hipotecas.

En el caso de la revisión anual las sucesivas bajadas de los intereses no se trasladarán hasta finales de año a la cuota de la hipoteca.

ES UN BUEN MOMENTO PARA EL COMPRADOR DE INVERSIONES DE LARGO PLAZO.

Actualmente, y tras la caída en picado del sector del ladrillo el pasado año, estamos asistiendo a una ligera recuperación del sector.

La reactivación de este mercado se está produciendo de una forma tímida y lenta, sobre todo en el mercado de la vivienda nueva.

De hecho, en este sector ha incrementado el número de ventas de forma razonable según las estadísticas. Ahora mismo, las promotoras son quienes controlan el sector y ofertan precios muy atractivos que, por precio, convencen más que adquirir una vivienda de segunda mano. Este tipo de viviendas, aún no ha reajustado precios en el nuevo mercado.

En este sentido, encontramos un "desequilibrio" entre la oferta y los demandantes de vivienda: hay compradores, pero no hay viviendas.

De un lado de la balanza tenemos al cliente, que le atraen los precios más bajos, pero exige las mejores calidades, y del otro lado, tenemos al posible vendedor, que no quiere malvender sus posesiones. Este desequilibrio sólo se reajusta en el caso de que a algún vendedor le urja vender, sólo en este caso la balanza se equilibra y se logra la venta.

EL ALQUILER Y SUS CONSECUENCIAS

Respecto a los alquileres, uno de los principales problemas que nos trasladan los clientes es la desprotección que tienen los propietarios ante el impago o destrozos por parte de los inquilinos.

Muchos de los propietarios no se animan a arrendar una vivienda por esa causa, a día de hoy el proceso para desahuciar a un inquilino moroso sigue siendo largo y lento (6 meses en el mejor de los casos).

Si las administraciones quieren fomentar que los propietarios alquilen sus propiedades, deberían tomar medidas eficientes para solucionar este problema.