

SELLEY

INMOBILIARIA

TU VIAJE COMIENZA HOY



**Reportage
especial**

con Solange Candelo

**La crisis del
Covid-19**

cómo será el mercado
inmobiliario del año
2022

**2022
cambios
en el sector**

**Por que se
separan las
parejas**

Golden visa

Vivir en europa es más
facil si dispones de la
Golden Visa

Quienes somos

Lo que hace de Sellfy una inmobiliaria de vanguardia, es el asesoramiento transparente, personalizado e integral. Trabajamos de manera conjunta con profesionales relacionados directamente con el sector, como abogados, tasadores, entidades financieras y arquitectos entre otros, para poder ofrecer a nuestros clientes el mejor servicio y asesoramiento.

Sellfy es una empresa con una amplia experiencia en el sector inmobiliario, gestionada por profesionales comprometidos y con espíritu innovador.

Gracias a la confianza depositada por nuestros clientes y al esfuerzo de todo nuestro equipo, desarrollamos con éxito la actividad inmobiliaria hace más de 15 años.





Evolución después del Covid-19

la crisis producida por el COVID-19 ha hecho que las previsiones cambien, ya que existen diversos factores y escenarios, que afectan de manera directa al sector inmobiliario.

Numerosos expertos afirman, que la evolución del mercado inmobiliario tiende a elevar el índice de compra y venta en previsión al año 2022, debido a la gran demanda producida post pandemia.

Debido a la incertidumbre vivida durante la crisis, aparecen nuevas oportunidades de reinversión, en un sector que se ha considerado rígido y poco innovador. Podemos apreciar la aparición de nuevas tecnologías y digitalización, que se incorporan en el sector, debido al prolongado confinamiento que vivió la sociedad.

Las empresas inmobiliarias, han decidido readaptarse a las nuevas tecnologías, que proporcionarán al cliente

mayor confort y seguridad; Visitas a inmuebles con realidad virtual, atención de cliente por videoconferencia, adopción de la firma digital, gran inversión en Big Data y machine learning. Una apuesta decidida por la tecnología como elemento que transformará nuestro sector.

2021 El año con más ventas de la última década

“Tras el complicado año que nos tocó vivir en 2020, marcado por las consecuencias de la pandemia, el balance que hacemos del 2021 es bastante diferente. Durante este año, el sector se ha ido adaptando a la nueva realidad y ha estado marcado por una clara recuperación del mercado”,
Para corroborar, los datos tanto de ventas, hipotecas y visados de obra nueva. “2021 fué el año con más ventas de la última década”.

Las compraventas abandonaron el terreno negativo en marzo, según el INE. A partir de ahí, subidas interanuales muy abultadas cada mes. Tanto, que en mayo llegaron a ser de tres dígitos (107,6%). En septiembre fue del 37,6% (53.410 transacciones). “Un nivel de operaciones que no se veía desde abril de 2008” el primer semestre de 2021 fue el mejor de toda la serie histórica desde 2008. El número de transacciones de vivienda fue un 63,7% superior al año 2020, y un 10,67% por encima del primer semestre de 2019. Un buen comportamiento tanto en vivienda nueva (con incrementos del 44,9% y del 23,9% sobre 2020 y 2019, respectivamente) como usada (un 66,2% y un 9,3% más, respectivamente).

2021 cerró más de 640.000 operaciones de viviendas, de las cuales 75.000 unidades procederían del mercado de obra nueva, y 565.000 unidades del mercado de segunda mano, por encima del 30% de 2020, y un 9% más que en 2019

De esta manera, y en tan solo 1 año y medio, ha recuperado, e incluso mejorado, sus cifras respecto a los niveles previos a la pandemia, “2021 ha sido un reflejo de la profesionalización y resiliencia del producto inmobiliario, la venta de vivienda ha aumentado notablemente gracias al ahorro de las familias, a la decisión de cambiar de vivienda después del confinamiento y a la mejora de las condiciones de financiación.

Las hipotecas también han seguido la senda alcista de las compraventas, algo que arrancó en marzo y que desde entonces se mantiene. “Las cifras de hipotecas del pasado mes de octubre siguen confirmando que el impacto provocado por el covid queda cada vez más lejos.

“La vivienda ha aguantado muy bien el nivel del precio a pesar de la pandemia y sus consecuencias económicas, con fuerte demanda y gran cantidad de promociones en curso.

bienvenido 2022

Vender tu vivienda es "más estresante" que divorciarse.

Científicos expertos afirman que el 37,6% de los Españoles considera vender una casa como uno de los procesos más estresante de sus vidas. Cada año se llevan a cabo alrededor de medio millón de compraventas de un particular a otro en nuestro país.

Los principales factores que generan estrés entre los Españoles, es la incertidumbre de saber que va a pasar; Gestionar los trámites y papeleo, dispara el nivel de estrés hasta el 42% entre la población.

Otras de las razones que motivan el malestar de la población al vender una casa son el tiempo que se tarda en encontrar un comprador (30%), abrir tus puertas a extraños (40%); y, en menor medida, negociar el precio (18%).

Por otra parte, más de la mitad de la población estarían dispuestas a reducir el precio de venta si pudiera vender su casa en una semana y sin gestionar trámites, papeleos o visitas.



Tasar la vivienda, tramitar documentos, redactar anuncios, gestionar las solicitudes, recibir las visitas, negociar el precio, aceptar reservas, firmar arras; Son trámites que puedes provocar estrés postraumático.

Artículo de La Vanguardia
"como vender su piso sin morir en el intento".
05/12/2021



¿ COMPRAR O ALQUILAR ?

Es la pregunta que muchos jóvenes y no tan jóvenes se han hecho cuando llega el momento de emanciparse. España es uno de los países europeos con mayor tendencia a la compra de vivienda, ya que tienden a pensar en términos de que el que alquila está tirando el dinero o que comprar es invertir a largo plazo. Siempre habrán defensores tanto de la compra, como del alquiler, según las circunstancias de cada persona, cualquiera de las dos puede ser viable.

Ventajas de alquilar una vivienda

puedes cambiar de vivienda después de cumplir un tiempo mínimo determinado, puedes acceder con un importe bajo, el mantenimiento corre a cargo del propietario, no pagas comunidad ni derramas.

Ventajas de comprar una vivienda

Tener una propiedad a su nombre, la inversión se revaloriza con el tiempo, prestamos bancarios con aval, decorar tu vivienda a tu gusto, implicación en la comunidad.



Arquitectura de diseño H24

Tendencia en decoración para el 2022

2022 será el año en el que nuestra casa se volverá natural, se usarán complementos decorativos muy concretos para aportarle un equilibrado toque de modernidad.

La mezcla prospera

La época en que todo el suelo, paredes, etc tenían un único acabado ya es historia.

Los pavimentos de cemento se combinan con baldosas de dibujo o cerámicas de imitación parquet. Las paredes se vuelven divertidas que rompen con la homogeneidad de las superficies lisas. El color no llega tan solo de la mano de los textiles, el mobiliario se viste con tonos intensos que aportan personalidad a la estancia

Piedras naturales y revestimientos

Gracias a las nuevas tecnologías e innovaciones de los últimos años, se consigue trasladar la belleza de las piedras naturales a formatos extensos y cada vez más ligeros que facilitan su instalación, creando espacios con un toque sofisticado.

Los vidrios pulimentados como elementos de iluminación

El vidrio esmerilado, como tendencia para aportar iluminación a los espacios, pudiendo servir como divisores del espacio como puertas correderas o para el baño. Una tendencia que hasta hace poco se consideraba obsoleta, se reinventa para tomar protagonismo en las soluciones decorativas.

Lamparas que aportan carácter a los espacios

La iluminación, la innovación y las nuevas propuestas geométricas son magníficas. Desde lamparas con formas geométricas que se inclinan por líneas rectas, hasta conjuntos de piezas que aportan personalidad e iluminación a los espacios. Se adaptan elementos orgánicos, el objetivo principal, es dar protagonismo a los elementos de iluminación.



Hipotecas para jóvenes

Los jóvenes no desisten en querer comprarse una casa, pese a que sean muchos los obstáculos a los que se enfrenta esta franja de edad en España.

La falta de ahorro previo para desembolsar aquella parte que el banco no les financia.

“A los jóvenes en España les falta capacidad de ahorro”

Para evitar el sobre endeudamiento de un colectivo económicamente "débil", el BdE también recomienda que la cuota hipotecaria mensual no sea mayor al 35% de los ingresos del cliente. Aunque, en última instancia, es el banco quien decide si conceder ese préstamo o no, valorando el perfil de riesgo hipotecario.

La entidad valora, entre otras, si la persona tiene un empleo estable, un aval, otros créditos contratados pendientes o cuál es su nivel de ingresos medio para hacer frente a la cuota hipotecaria mensual.

No es ningún secreto que la situación de este colectivo en España está definida actualmente por la precariedad, la temporalidad, o el desempleo. Sin embargo, este año varias entidades bancarias han "lanzado" hipotecas dirigidas específicamente a menores de 35 años



Los Jóvenes en búsqueda de una hipoteca: ¿en qué se deben fijar?

¡Ahorro! es lo primero por supuesto hay que mirar el TIN, la TAE, o los productos vinculados —si los hubiera—. Además, algunas entidades solicitan un aval. En esos casos, habría que tener en cuenta qué tipo de aval, cuántos años tendría que estar el avalista detrás de la vivienda y con qué importe. Y dejamos un consejo para los jóvenes que busquen solicitar un préstamo hipotecario: "Sacar papel y boli y echar cuentas para ver qué opción sale más rentable". "Leerse bien la letra pequeña algunas veces consultar todo rápido desde casa te haga creer en unas condiciones que, al final, dependerán y se adaptarán a cada perfil",

"Lo que hay que hacer es rastrear mucho el mercado y conocer esos entresijos".

Con una analista financiero que consulte las mejores opciones hipotecaría que encajen con su perfil en conjunto con el producto bancario actual.

OBLIGACIONES FISCALES

OBLIGACIONES FISCALES PARA EL VENDEDOR

La venta de una vivienda es una decisión de gran importancia, sobre todo entre los particulares que no se dedican a la compraventa de inmuebles, por lo cual puede que no estén formalizados con las posibles repercusiones que tiene la venta de un inmueble.

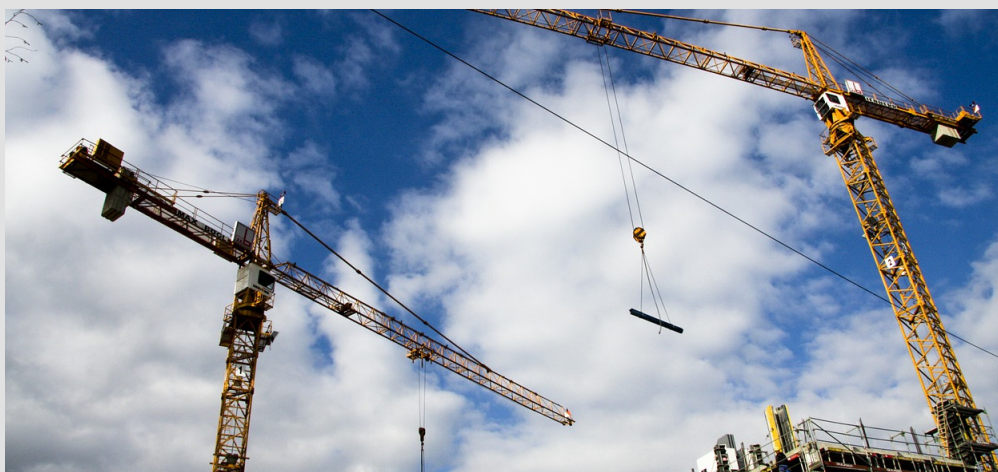
En la venta de la vivienda, todas las administraciones tributarias quieren participar del festín, es por ello que municipios, autonomías y el estado, a través de la agencia tributaria, aportan diferentes modelos tributarios, con los que gravar la operación y recaudar impuestos.

El vendedor debe pagar impuestos sobre la plusvalía, además debe reflejar en su declaración de IRPF, el incremento o la pérdida patrimonial, tributando en el caso de los incrementos como una ganancia patrimonial.



QUE ES LA AGENCIA TRIBUTARIA

La agencia tributaria se encarga de la gestión y recaudación de los impuestos, cuya gestión corresponde al estado, principalmente, impuestos sobre la renta de las personas físicas, impuestos sobre sociedades, impuestos sobre el valor añadido e impuestos especiales.



¿Qué es la plusvalía?

La plusvalía se trata de un impuesto municipal que grava el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbano en el momento en el que se transmiten.

Debemos destacar que el gravamen surge con la transmisión de los terrenos, hayan o no edificación en ellos. Cuando se trata de la transmisión de una vivienda, lo que se grava es la transmisión del terreno sobre el que está construida y no la edificación en sí.

¿Cuándo se paga?

Las transmisiones que dan lugar a la plusvalía municipal son la venta de un inmueble, su donación, su legado o herencia.

La plusvalía debe ser abonada en los siguientes plazos, a contar desde la fecha en la que tuvo lugar la transmisión; En los casos de venta de un inmueble o donación el plazo será de 30 días hábiles, pero si se trata de una herencia, tendrás un plazo de 6 meses prorrogables hasta 1 año.

No se pagará el impuesto de plusvalía si no se obtiene una ganancia de la venta

QUE ES UN CRM INMOBILIARIO

SOLANGE CANDELO

Un CRM inmobiliario (Customer Relationship management) es un software de gestión pensado para mejorar la organización de las agencias inmobiliarias.

En Sellfy gracias a los CRM nuestra empresas inmobiliarias puedes agilizar el proceso de las tareas y aumentar las productividad de nuestros colaboradores y compañeros

El CRM hace la función de base de datos, actualizando la información en la nube, a la cual podrás tener acceso si tienes conexión a internet.

Funciones principales

1. Subir desde una misma plataforma la cartera de inmuebles de una agencias inmobiliaria, en los principales portales inmobiliarios y pagina web.
2. Gestionar fichas de clientes: Aportar detalles de conversaciones, información relevante y acciones realizadas.
3. Calendario con la organización de cada agente, para crear sinergia entre ellos.
4. Diseñar pagina web exclusiva para la agencia.

Top 10 de CRM inmobiliario

- inmoweb
- Mediaelx
- Habitat soft
- SBinmo
- Molista
- SumaCRM
- Witei
- Inmovilla
- Sooprema
- Inmogestion





Que debo saber antes de comprar una vivienda

La compra de una vivienda es la inversión más grande en la vida de las personas, si está pensando en adquirir un inmueble el prime consejo, no firme ningún documento, sin tener asesoramiento previo por parte de un profesional.

Previamente a la elaboración de la escritura pública de compraventa, se suele firma un contrato privado entre **comprador y vendedor**, este contrato llamado contrato de **ARRAS**, será redactado por profesionales del sector inmobiliario o un gestor.

Cuestiones importantes

¿Quién firma en representación de la parte vendedora?

Si es una venta entre particulares, deben firmar los propietarios; Si es una vivienda ganancial o familiar, ambos cónyuges.

Es fundamental comprobar si la vivienda está libre de cargas, si tiene hipoteca, si pesan embargos sobre ella o si está limitada por la comunidad de vecinos. Puede solicitar un nota simple informativa directamente al registro de la propiedad. En ocasiones debemos solicitar al ayuntamiento un certificado de legalidad urbanística por si existen algún tipo de limitación que no consta en el registro de la propiedad.



¿Cuanto necesito para solicitar una hipoteca ?

El desembolso inicial que supone adquirir una vivienda es uno de los mayores inconvenientes que encuentra el comprador a la hora de decidir entre comprar o alquilar. Dado que las entidades suelen conceder, como máximo, un 80% de financiación, la mayoría de los clientes debe contar con un colchón de, al menos, el 30% del valor del inmueble. Y es que, además de necesitar el 20% que no les presta el banco, también deben hacer frente a una serie de gastos iniciales e impuestos. Estos incluyen:

Notaría: El coste de la notaría variará en función del importe del préstamo, pero suele rondar entre el 0,1% y el 0,5% del mismo, además del precio de la escritura.

Gestoría: Este gasto se sitúa entre los 300 y 400 euros aproximadamente.

Gastos de tasación: La tasación también dependerá del valor del inmueble, por lo que puede situarse alrededor de los 300 euros para una vivienda de 150.000 euros.

Registro de la propiedad: Se sitúa en torno al 0,2%.

Comisión de apertura de la hipoteca: Variará en función del banco con el que se contrate el préstamo, pudiendo ir desde el 0% hasta el 1,5% aproximadamente.

Impuestos:

Después de la decisión del Gobierno de repercutir al banco el impuesto IAJD (Impuesto de Actos Jurídicos Documentados), el cliente únicamente deberá hacer frente al IVA de la compra del inmueble (solo para los de obra nueva), que en 2020 se sitúa en el 10%.

Así, para un inmueble valorado en 150.000 euros, el comprador deberá contar, como mínimo, con 30.000 euros para llegar hasta el 100% del valor de la hipoteca. Si, además, se añaden los gastos de apertura y el pago de otros impuestos, el cliente deberá tener ahorrados 15.000 euros más, es decir, en total unos 45.000 euros para solicitar un préstamo hipotecario



CONOCEMOS EL MUNDO DE LA GOLDEN VISA

➔ Invertir en propiedades



invertir 500.000€ en un inmueble español y podrás conseguir la residencia. la compra puede ser realizada por una persona física o a través de una persona

jurídica (siempre que no esté domiciliada en un paraíso fiscal) que sea 100% propiedad de una persona física pero, en cualquier caso, el pago debe realizarse en su totalidad y sin ningún tipo de carga hasta los 500.000 euros (sin utilizar un préstamo bancario o una hipoteca)

➔ Permiso de trabajo



La Golden visa permite trabajar y estudiar en todo el estado Español. Esta visa de inversor permite a los ciudadanos no europeo

trabajar durante 1 año (con las futuras posibles renovaciones para extender la duración del permiso). Uno de los beneficios que aporta este permiso de residencia es que no requiere la permanencia en el país (de más de 183 días), sino que únicamente el solicitante deberá visitar el país de forma puntual.

➔ Residencia de larga duración



Pueden solicitar la residencia de larga duración después de residir 5 años, y la ciudadanía después de 10 años, si ha residido efectivamente en el país

Estos son puntos clave y no una guía legal completa para la visa de inversionista. Cada solicitante debe buscar asesoramiento integral sobre sus circunstancias personales



GOLDEN VISA

Los objetivos fundamentales son:

- Fomentar la cultura emprendedora y crear un entorno favorable a la actividad económica.
- Facilitar la entrada de inversión y talento con la finalidad de favorecer el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo.

Para llevar a cabo estos objetivos se facilita la entrada y residencia en España, por razones de interés económico, de las siguientes categorías:

- Residencia para Inversores
- Emprendedores
- Personal altamente cualificado
- Formación e I+D+I
- Traslado intraempresarial

Continuar leyendo en siguiente página ➔

LA GOLDEN VISA

Una de las formas más fáciles de conseguir la residencia española es mediante el programa GOLDEN VISA. Esta visa de inversor permite a los ciudadanos no europeos conseguir la residencia española durante 1 año (con las futuras posibles renovaciones para extender la duración del permiso). Uno de los beneficios que aporta este permiso de residencia es que no requiere la permanencia en el país (de más de 183 días), sino que únicamente el solicitante deberá visitar el país de forma puntual.



Fuente de información
Diario el economista

CARACTERÍSTICAS DE LA GOLDEN VISA

Inversión mínima de 500.000€,
en uno o más bienes.

Olvídate de papeleo y requisitos difíciles de cumplir. Únicamente deberás invertir 500.000€ en un inmueble español y podrás conseguir la residencia. la compra puede ser realizada por una persona física o a través de una persona jurídica (siempre que no esté domiciliada en un paraíso fiscal) que sea 100% propiedad de una persona física pero, en cualquier caso, el pago debe realizarse en su totalidad y sin ningún tipo de carga hasta los 500.000 euros (sin utilizar un préstamo bancario o una hipoteca)..

La Golden visa fomenta el espíritu emprendedor y facilita la entrada de inversión con la finalidad de favorecer el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo.

Para llevar a cabo estos objetivos se facilita la entrada y residencia en España, por razones de interés económico, de las siguientes categorías:

- Residencia para Inversores
 - Emprendedores
- Personal altamente cualificado
 - Formación e I+D+I
- Traslado intraempresarial





¿Por qué se separan las parejas?

La relación de pareja es frágil, el divorcio o la separación están omnipresentes, en España se separan más del 65% de las personas. El motivo principal las relaciones extraconyugales, hay un divorcio cada 4 minutos.

Los cambios individuales y la evolución personal, son factores que influyen en las relaciones matrimoniales. Un ascenso de puesto en la actividad laboral, disfunción eréctil, depresión o otros trastornos, puede transmitir inseguridad a la pareja y por lo tanto romper el equilibrio en la relación.

Otro de los motivos por lo que las parejas se separan es la decepción, debido a no cumplir las expectativas. Por ejemplo, después de haber superado un cáncer, las expectativas de apoyo por parte de su pareja no han sido cumplidas, en consecuencia de la falta de apoyo se produce la separación.

Hay muchos motivos más por los que se separan las parejas; Desamor, infidelidad, falta de comunicación, problemas sexuales, irresponsabilidad, monotonía, inmadurez, etc.

Crisis en una relación

Las relaciones en pareja pasan por diferentes etapas, y es que según estudios de la **UAB** (Universidad Autónoma de Barcelona) las parejas pasan de 5 a 7 crisis en su relación:

- El noviazgo
- Inicio de la convivencia
- Primer año
- La autonomía de la adolescencia
- Monotonía de los años
- Síndrome del nido vacío
- Vejez y pérdida



La nueva ley de la vivienda

En la actualidad, el precio de la vivienda de alquiler constituye un gran problema social, especialmente en las grandes metrópolis del país. Lo es mucho más que 14 años atrás, a pesar de que los datos indican lo contrario. Así, en la ciudad de Barcelona, entre enero de 2001 y diciembre de 2007, su importe en términos reales aumentó un 47,3%, mientras que entre el primer mes de 2008 y junio de 2021 bajó un 2,4%.

No obstante, una diversidad de motivos económicos, inmobiliarios y políticos explican lo que los números no hacen. En el primer semestre de 2021, en comparación con el segundo de 2007, la tasa de paro era casi del doble (15,26% versus 8,57%), mayor el número de ocupados a tiempo parcial (14,4% respecto a 11,6%) e inferior el poder adquisitivo de los empleados jóvenes (menores de 30 años).



Las elevadas subidas de los alquileres realizadas por algunos fondos de inversión, los pisos vacíos propiedad de determinados bancos y el gran número de desahucios efectuado por impago del arrendamiento han sensibilizado a una sustancial parte de la población sobre la magnitud del problema. A dicho efecto han contribuido decisivamente Unidas Podemos y numerosas asociaciones vinculadas directa o indirectamente con la anterior formación.



Por las razones anteriores, la Ley de Vivienda nace a instancias de Unidas Podemos. No obstante, dicha formación podrá hacer una bandera publicitaria de su creación, pero no de su contenido. Afortunadamente, el pacto con el PSOE la ha descafeinado por completo y casi la ha convertido en un apéndice de la de Arrendamientos Urbanos de 2019. En las siguientes líneas, detallaré sus características más destacadas y mi contrapropuesta sobre sus contenidos.

El tour virtual la revolución

Durante mucho tiempo, el sector inmobiliario se ha movido en una mecánica similar.

Una de las innovaciones más notables ha sido la llegada de los portales inmobiliarios que, desde que aparecieron, ha facilitado las tareas de ambas partes, aunque no supuso un gran cambio en la forma de negocio. Sin embargo, ahora podemos encontrar una nueva herramienta que está interrumpiendo con fuerza en muchos sectores, y también en el que nos concierne: **La realidad virtual**



La realidad virtual supone una gran novedad para las agencias. Gracias a la similitud con la realidad que es capaz de ofrecer este recurso, las agencias pueden brindar a los clientes una experiencia mucho más completa a través de las gafas 360, que puede aportar el visionado de las clásicas fotografías o los vídeos estándares. Gracias al uso de las gafas 360, el cliente tiene la posibilidad de visitar un inmueble desde la misma oficina o desde su casa en una experiencia totalmente inmersiva, teniendo la ocasión de visitar el inmueble al detalle y ver aquellas partes que más le interesen, ayudando a tomar una mejor decisión y a acortar los plazos de compra.



LA PLUSVALÍA

Este impuesto, conocido también como impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana, deberá ser abonado siempre que exista transmisión de la propiedad del terreno por cualquier título, entendido en este caso la herencia o legado, transmisión, donación, compraventa o permuta, así como la enajenación en subasta y expropiación forzosa.

Una reciente sentencia del tribunal constitucional, de 26 de octubre del 2021, ha declarado inconstitucional y nulo el método que se utiliza para calcular la base imponible del impuesto de plusvalía municipal, es decir, la cuantía sobre la que se aplica. La sentencia considera que estas normas son inconstitucionales por el hecho de establecer un "método objetivo de determinación de la base imponible del impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana que determina que siempre hay existido aumento en el valor de los terrenos durante el periodo de la imposición, con independencia de que haya existido ese incremento y de la cuantía real de ese incremento".





Las casas prefabricadas

LA SOLUCIÓN DEL FUTURO

Aunque las casas prefabricadas no son ninguna novedad, la creciente sofisticación de los sistemas industrializados y la falta de espacio en las grandes ciudades, hacen que vuelvan a estar de actualidad pero ¿son tan ideales como parecen?

El encarecimiento del precio del suelo en las grandes urbes, han provocado que muchas personas se planteen adquirir un terreno en la periferia urbana y construir su propia casa. El reclamo de precios más bajos, y la posibilidad de no sufrir los contratiempos habituales en la obra tradicional, ha vuelto a poner en nuestro panorama el modelo de construcción prefabricada que, aunque tiene más de medio siglo, parece que está adquiriendo en Europa el vigor que nunca antes había gozado.

Desmontando mitos sobre las casas prefabricadas

Existen numerosos prejuicios sobre las casas prefabricadas, por el hecho de haber sido construidas en un taller, no sean casas "de verdad", o tengan que acusar necesariamente una peor calidad. En la mayoría de los casos, resulta prácticamente imposible distinguir, entre una casa de obra tradicional y una casa prefabricada, habiendo casos de casas prefabricadas con acabados de absoluto lujo.

Hay una cierta trampa en el titular, "Las casas prefabricadas son más baratas", es cierto que su sistema de fabricación implica una reducción en el coste, y que existen modelos concretos a precios muy asequibles, una vivienda prefabricada **no resulta mucho más barata a partir de cierta gama de calidad**

2022

Los espacios más demandados

las grandes urbes, las islas y la costa mediterránea son las zonas donde existe mayor movimiento del mercado inmobiliario, debido a que son polos turísticos y de alta actividad económica.

Sin embargo, debido a la pandemia ha crecido la demanda de viviendas más amplias en zonas tranquilas y ajardinadas, en espacios alejados de los focos urbanos.

El mercado inmobiliario ha evolucionado y con el las tendencias para el 2022, numerosos estudios realizados en el último año, reflejan como la terraza o en su defecto un espacio exterior se han convertido en requisitos fundamentales a la hora de buscar una nueva vivienda.

Las terrazas también en el alquiler

El segmento del alquiler también ha vivido este fenómeno de la búsqueda de espacios abiertos y terrazas. De hecho solo tres meses después de decretarse el estado de alarma, aumentamos un 14% los usuarios que buscaban arrendar viviendas en la ciudad de Barcelona, con aspectos y características, que hasta la fecha han marcado tendencia en el mercado inmobiliario.





Proceso judicial ante desahucios

El nuevo año pone de manifiesto la preocupación existente entre los pequeños propietarios ante la posible ocupación de sus viviendas y el inicio de un proceso judicial para conseguir recuperar la posesión de la vivienda y desahuciarlos.

La ocupación de la vivienda y el posible destrozo que sufre, es la principal preocupación entre los arrendadores. En el caso de los pequeños propietarios, al contar con menos recursos y propiedades, la inquietud es mucho mayor.

Ante este tipo de problemática, es importante, primero, saber cómo actuar, y segundo, hacerlo lo más rápido posible, pues estos procesos acostumbran a ser largos y costosos para el propietario.

"Lo primero que debe hacer un propietario, es informar a las autoridades y poner la correspondiente denuncia, teniendo un plazo de maniobra de 24 horas"



Como medida complementaria existe un procedimiento llamado interdicto para recobrar la posesión. Dicho trámite puede iniciarse si la vivienda lleva ocupada menos de un año y contempla la posibilidad de tomar medidas cautelares para la recuperación de la vivienda mientras se tramita el procedimiento.

El gobierno amplió la moratoria hasta el 28 de febrero del 2022 las medidas de protección que se aprobaron para aquellos hogares vulnerables que se enfrenten a procedimientos de desahucios de su vivienda habitual.

El mercado del alquiler

Escrito por gonzalo Bernardos

En 2020, el mercado de **alquiler** sufrió un tsunami. Una gran reducción de la población itinerante provocó un elevado aumento de la oferta y una profunda crisis económica **redujo sustancialmente la demanda**. Una combinación que provocó un colosal exceso de oferta y una **caída del precio** en todas las ciudades del país. No obstante, éste disminuyó especialmente en las más grandes, turísticas o universitarias, pues en ellas existía un mayor porcentaje de viviendas destinadas a viajeros, ejecutivos temporalmente desplazados o estudiantes.

En el pasado año, en el segundo trimestre, el mercado empezó a mejorar. En abril, por primera vez desde febrero de 2020, el número de **viviendas arrendadas** mensualmente superó al de las abandonadas. Una tendencia que continuó en el resto del ejercicio, a pesar de que en el cuarto período la elevada incidencia del Covid-19 ralentizó la absorción del stock. En 2021, el aumento de la demanda de alquiler generó un gran incremento de las operaciones. No obstante, su repercusión sobre **el precio** fue dispar, pues este subió ligeramente en algunas pequeñas ciudades del país (Lleida, Pontevedra o Toledo) y continuó bajando en muchas otras (Madrid, Barcelona, Granada o Salamanca). En las primeras, al final del año, el exceso de oferta era similar al habitual; en las segundas, bastante superior a aquél

A lo largo del actual ejercicio, en casi todos los municipios **desaparecerá el excesivo stock** de pisos de alquiler generado en los peores meses de 2020. En algunos, la mayoría con una población entre los 50.000 y 200.000 habitantes, aquél se convertirá en insuficiente. Una coyuntura que en muchos de ellos generará una **subida del precio** de dos dígitos.



**NO HAY QUE ACABAR CON EL MIEDO...
SINO CON LO QUE PRODUCE EL MIEDO**

PRÓXIMAMENTE

CERO DIECISÉIS

**EL 13,7% DE LAS MUJERES HAN SUFRIDO VIOLENCIA SEXUAL
359.095 MUJERES HAN SUFRIDO VIOLENCIA SEXUAL EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES
EL 99,5% DE LAS MUJERES QUE HAN SUFRIDO VIOLENCIA SEXUAL
LA EXPERIMENTARON POR AGRESORES HOMBRES**



016 ATENCIÓN A VÍCTIMAS
DE VIOLENCIA CONTRA LAS MUJERES

#CeroDieciséis
La violencia sexual no es una película



ADIÓS BIDÉ,
ADIÓS
CISTERNA

Hola In-Wash
con In-Tank

Máxima higiene en el mínimo espacio. Ahora In-Wash, el WC que te lava con agua, incorpora la tecnología In-Tank **Roca**, que integra la cisterna de agua en la propia taza. Por eso ocupa menos espacio y, al mismo tiempo, permite una mayor libertad en el diseño de los espacios de baño.