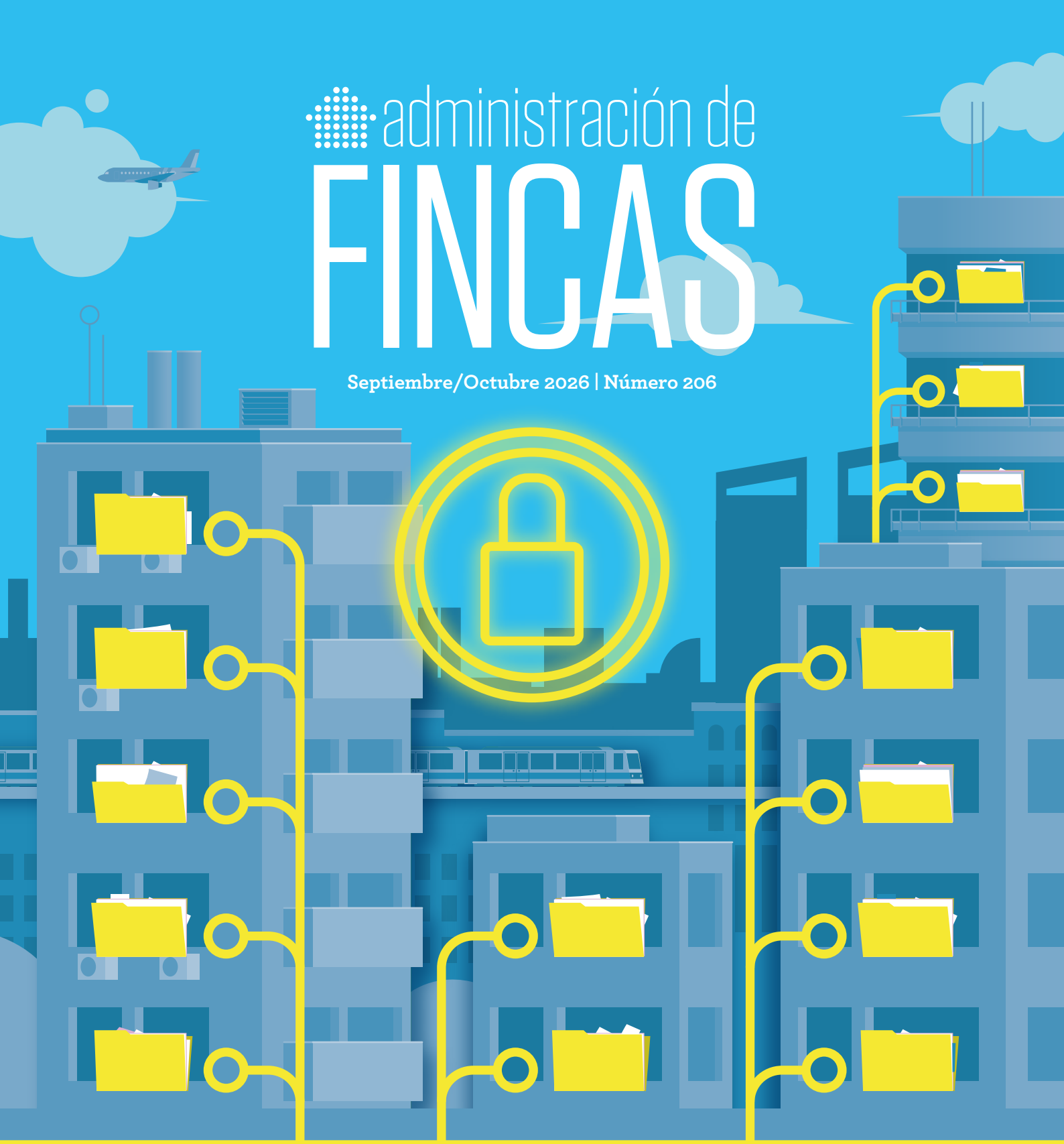




administración de FINGAS

Septiembre/Octubre 2026 | Número 206

CAFMADRID REFUERZA SU SEGURIDAD DIGITAL CON LA
OBTENCIÓN DEL **ESQUEMA NACIONAL DE SEGURIDAD**



CAF Madrid
Colegio Profesional Administradores Fincas

Superando cada desafío, en **Gomez Group Metering** no solo medimos. Somos especialistas en **instalación, lectura y mantenimiento de contadores de agua, energía y repartidores de calefacción**, con soluciones inteligentes y a medida.



**TECNOLOGÍA,
COMPROMISO
Y EFICIENCIA.**
ESO ES LO QUE NOS
HACE DIFERENTES.



Asesoramiento personalizado:

La solución experta que garantiza el cumplimiento de todas las normas legislativas.



Tecnología y I+D+i:

Dispositivos de última generación y tecnologías avanzadas desarrolladas por nuestro equipo propio.



Transparencia y control:

Contadores inteligentes con lecturas diarias para optimizar consumos.



Seguridad y calidad:

Protección de datos y cumplimiento de normativas y estándares UE, incluyendo certificación ENS, la máxima acreditación según la normativa española.



Innovación digital:

Oficina virtual y app gratuita con actualizaciones diarias para administradores y abonados.



913 030 000

info@gomezgroupmetering.com



CARTA

El valor de nuestra profesión: saber hacer y saber explicarlo



ISABEL OCAÑA
VICEPRESIDENTA PRIMERA
DE CAFMADRID

La Administración de Fincas es una profesión que exige conocimientos técnicos, dedicación, capacidad de gestión y una responsabilidad que, en muchas ocasiones, no resulta visible para quienes reciben nuestros servicios. Detrás de cada documento, cada acuerdo y cada decisión hay un trabajo imprescindible para el buen funcionamiento de las comunidades de propietarios. Por eso, uno de nuestros grandes retos como colectivo es hacer visible ese valor y transmitirlo adecuadamente a nuestros clientes.

En este número de Administración de Fincas abordamos esta cuestión desde distintas perspectivas con el fin compartido de poner en valor nuestra labor profesional. Por un lado, incluimos un folleto ilustrado sobre el certificado de deudas de la comunidad, un documento habitual en las operaciones de compraventa, cuya elaboración requiere revisar la contabilidad, verificar saldos, comprobar cuotas y derramas y certificar una información con trascendencia jurídica y económica.

Pero reconocer la importancia de nuestro trabajo también implica conocer cuánto

cuesta prestarlo y qué rentabilidad genera. Por ello, dedicamos un espacio de esta revista a la jornada formativa organizada por el Colegio que, impartida por el administrador Francisco José Sánchez Rodríguez, ofreció herramientas prácticas para calcular el coste real de los servicios, determinar el coste por hora de trabajo y comparar presupuestos.

Esta misma conexión entre el certificado de deudas y el valor económico de los servicios profesionales se traslada también a la sección de la revista “En primera persona”, donde se desarrolla parte de la interesante charla que mantuvieron la presidenta del Colegio, Manuela J. Martínez; el presidente del Foro de Economistas del Colegio de Economistas, Julián Salcedo; y el propio Francisco José Sánchez. Y que los colegiados podrán escuchar en su totalidad en un nuevo capítulo del podcast “Ciudad y Comunidad”.

Todas estas reflexiones nos llevan a un mismo punto de partida: no se trata simplemente de cobrar más, sino de saber cuánto cuesta nuestro trabajo, establecer honorarios con criterios objetivos y explicar qué servicios, recursos y responsabilidades hay detrás de cada precio. Cuando un cliente solo percibe una cifra, difícilmente puede valorar todo lo que recibe. De ahí la importancia de elaborar presupuestos transparentes, definir con claridad el alcance de nuestros servicios y disponer de argumentos sólidos para defender nuestros honorarios.

Desde CAFMadrid queremos seguir acompañando a los colegiados con formación y recursos útiles para su actividad diaria. Hacer bien nuestro trabajo es imprescindible; pero saber explicarlo y ponerlo en valor también lo es. Porque detrás de cada gestión hay un profesional que aporta conocimiento, seguridad y confianza. Y ese valor debe ser comprendido, reconocido y justamente remunerado.



Detrás de cada documento, cada acuerdo y cada decisión hay un trabajo imprescindible para el buen funcionamiento de las comunidades



SU PARTNER PROFESIONAL PARA LA SOLUCIÓN DE LOS PROBLEMAS DE HUMEDAD

En Iberdeco Humedades sabemos que los profesionales no precisan la misma atención que los particulares. Tu tiempo, la tranquilidad de tus clientes, los plazos y las garantías tienen que

adaptarse a los estándares más exigentes, porque de tus partners depende tu credibilidad ante tus clientes. Por eso hemos creado un servicio que se adapta a ti:

- ✓ Asesoramiento altamente cualificado
- ✓ Condiciones especiales de financiación
- ✓ Garantía completa de hasta 30 años
- ✓ Atención preferente para profesionales
- ✓ Comunicación constante y directa
- ✓ Informes técnicos detallados
- ✓ Acompañamiento a juntas vecinales
- ✓ Certificado profesional del tratamiento



CONDENSACIÓN

Cristales empañados, moho y olores en pisos altos, escaleras, portales, zonas comunes

CAPILARIDAD

Suelos y rodapiés estropeados, manchas, moho e insectos en portales, bajos, locales comerciales y zonas comunes

FILTRACIONES

Inundaciones, encharcamientos, manchas en paredes o techos, olor a cueva en trasteros, garajes y zonas soterradas.



SUMARIO



Colegio Profesional Administradores Fincas

7

ACTIVIDAD COLEGIAL

Acto de entrega de Menciones Honoríficas 2026



14

DESDE DENTRO

En nuestra vida, no todo van a ser juntas de propietarios



24

NOS INTERESA

CAFMadrid refuerza su seguridad digital con la obtención del Esquema Nacional de Seguridad

ASESORÍA JURÍDICA

El propietario ausente en la junta..... 32

FORO TÉCNICO

Grandes siniestros: la protección se construye antes 38

TRIBUNA LEGAL

Retraso en la entrega de vivienda: ¿Puedo reclamar una indemnización a la promotora? 44

CONTRAPUNTO JUDICIAL

La justicia anula una derrama de 4.750 euros por convocar una junta de propietarios por whatsapp 54

administración de FINCAS

Revista del Colegio Profesional de Administradores de Fincas de Madrid • Septiembre-Octubre 2026 • N° 206

FUNDADOR • **Jaime Blanco Granda**
• Presidente de Honor del Colegio Profesional de Administradores de Fincas de Madrid

CONSEJO DE REDACCIÓN • **Manuela Julia Martínez** • **Isabel Ocaña** • **Benjamín Eceiza** • **Juan Sempere** • **Alfredo Ortega**

REDACCIÓN • **Juan José Bueno del Amo**

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN • **Colegio Profesional de Administradores de Fincas de Madrid**
García de Paredes, 70 • 28010 MADRID • Tel.: 91 591 96 78 • <http://www.cafmadrid.es> • correo-e: gabinete.prensa@cafmadrid.es Síguenos en @CAFMadrid

DISEÑO Y MAQUETACIÓN • Visual Thinking Comunicación y Creatividad

IMPRESIÓN • Villena Artes Gráficas • Depósito Legal: M-07003-1985



◀ Momentos del acto de entrega de Menciones. Fotos: Manu Vega



El pasado 16 de octubre tuvo lugar en el hotel Intercontinental el tradicional acto de entrega de Menciones Honoríficas 2026 del Colegio de Administradores de Fincas de Madrid (CAFMadrid).

Este evento contó con el patrocinio conjunto de Oca Soluciones, José Silva Correduría de Seguros y Vecinos con Corazón, reuniendo a más de 250 asistentes, entre administradores homenajeados y familiares.

Manuela J. Martínez, presidenta de la institución, fue la encargada de abrir este evento: “Hoy nos reunimos para celebrar algo que considero fundamental: el orgullo de pertenecer a una profesión y a un Colegio que sigue creciendo gracias al compromiso de todos sus profesionales”.

Seguidamente a su intervención, cedió la palabra al secretario del CAFMadrid, **Benjamín Eceiza**, que dio lectura de los nombres de los administradores que, tras su jubilación, han pasado a ser colegiados de honor, recogiendo de manos de miembros de la Junta de Gobierno sus insignias.

ACTO DE ENTREGA DE MENCIONES HONORÍFICAS 2026



También fueron homenajeados los colegiados que han cumplido 25 y 40 años en el ejercicio de la profesión, para lo que se les hizo entrega de las insignias de plata y oro, respectivamente. Entre los administradores con 25 años, recogieron su medalla Benjamín Eceiza y **José Luis**

Monje, vocal del Colegio. Como todos los años, uno de los momentos más emotivos del evento fue la entrega de las Menciones Honoríficas a la Trayectoria Profesional, que recayeron en **Manuel Ibañez**, **José Manuel Igea** y **Andrés Luna**, recibiendo unas esculturas que repre-



sentan el oso y el madroño. Asimismo, durante el acto se realizó la entrega de los Títulos expedidos por el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas de España, que recogieron 22 administradores. Tras una breve actuación del dueto de saxofón y piano que amenizó el evento, Manuela J. Martínez cerró el acto de entrega de Menciones Honoríficas, “uno de los momentos más especiales de la vida de nuestro Colegio:



reconocer la trayectoria de quienes llevan tantos años dedicados a nuestra profesión y dar la bienvenida a quienes comienzan ahora su camino como administradores de fincas colegiados”. “Gracias por vuestro trabajo, por vuestra experiencia y por haber contribuido a construir y prestigiar la profesión que hoy compartimos”, finalizó la presidenta del CAFMadrid antes de invitar a los asistentes a seguir compartiendo momentos durante un cóctel.



ACUERDO DE COLABORACIÓN CON CAIXABANK

El Colegio Profesional de Administradores de Fincas de Madrid (CAFMadrid) y CaixaBank han firmado un convenio de colaboración con ventajas exclusivas para los colegiados. Este acuerdo permitirá a CaixaBank poner a disposición de los colegiados una amplia oferta de soluciones financieras en condiciones preferentes, abarcando tanto la esfera profesional y personal como la gestión de las fincas. Entre las ventajas principales del convenio, destacan para el adminis-

trador de fincas colegiado disponer de condiciones especiales en cuentas y tarjetas, soluciones TPV, promociones por domiciliación e incentivos, así como descuentos exclusivos en seguros (hogar, vida, salud y automóvil). Entre los beneficios para las comunidades de propietarios, destacan, asimismo, cuentas específicas, líneas de financiación adaptadas (rehabilitación, eficiencia energética, accesibilidad y reformas), seguro de comunidades y un equipo gestor especializado.

Renovamos Madrid firma un acuerdo con el Colegio

El CAFMadrid ha ratificado un importante convenio con la empresa constructora especializada en la mejora de eficiencia energética Renovamos Madrid, para de esta manera avanzar en la descarbonización del parque edificado. Esta alianza reforzará la conexión los profesionales que acompañan a



las comunidades de propietarios en su día a día y la necesaria rehabilitación de edificios, permitiendo acercar soluciones y contribuir a que los vecinos disfruten de inmuebles más eficientes, accesibles y confortables.



CONVENIO CON FUSIONA

CAFMadrid ha firmado un acuerdo de colaboración con FUSIONA, compañía especializada en el mantenimiento y optimización de instalaciones térmicas, eficiencia energética y gestión de suministros para comunidades de propietarios. Este convenio tiene como objetivo ofrecer a los administradores de fincas colegiados una serie de ventajas exclusivas que contribuyan a optimizar la gestión técnica y energética de las comunidades que administran, aportando además un importante valor añadido a su labor profesional.

A través de este acuerdo, los administradores de fincas colegiados podrán beneficiarse de los siguientes beneficios: vaciado anual gratuito del circuito de calefacción, informe técnico inicial de las instalaciones y estudio gratuito de suministros energéticos. De forma opcional, FUSIONA ofrecerá un análisis gratuito de los costes actuales de electricidad de las zonas comunes y de la contratación del suministro de gas, con el objetivo de detectar posibles oportunidades de ahorro y proponer mejoras para la comunidad o mancomunidad.



▲ Francisco J. Sánchez en un momento de su intervención

EL COLEGIO ABORDA EL CÁLCULO DE COSTES Y LA RENTABILIDAD EN LA ADMINISTRACIÓN DE FINCAS

¿Cuánto cuesta realmente administrar una comunidad de propietarios? Esta fue la pregunta central de la jornada formativa organizada por CAFMadrid, con el patrocinio de CITIBOX, el pasado 15 de octubre en el Campus de la Cámara de Comercio de Madrid.

La sesión, inaugurada por la presidenta **Manuela J. Martínez**, e impartida por **Francisco José Sánchez Rodríguez**, administrador de fincas colegiado por el Colegio de Granada, puso el foco en una cuestión fundamental para la gestión empresarial



de los despachos: conocer el coste real de los servicios prestados y su rentabilidad. Durante la jornada, el ponente trasladó al ámbito de la Administración de Fincas metodologías de cálculo de costes y fijación de precios propias de la gestión empresarial. Y es que, establecer los honorarios tomando como referencia los precios de la competencia, las ofertas del mercado o las tarifas aplicadas tradicionalmente puede conducir a decisiones económicas sin una base objetiva.

En la formación se analizaron las diferencias entre coste, precio y beneficio, así como las particularidades de las empresas de servicios, en las que el tiempo y el trabajo de los profesionales constituyen los principales recursos productivos.

El enfoque eminentemente práctico ocupó la segunda parte de la sesión. Para facilitar la aplicación de los conocimientos en el día a día del despacho, Sánchez Rodríguez trabajó con dos hojas de cálculo: una destinada a calcular el coste por hora de trabajo y otra orientada a comparar presupuestos. Estas herramientas permiten analizar los recursos empleados, valorar los márgenes obtenidos y disponer de información más precisa para tomar decisiones sobre los honorarios.

La jornada también abordó la comparación de precios con otros sectores profesionales, la elaboración y presentación de presupuestos y la defensa de los honorarios ante ofertas económicas especialmente bajas.

El objetivo de la jornada, con más de 150 asistentes, permitió dotar a los administradores de fincas de argumentos objetivos para justificar sus honorarios y comunicar mejor el valor de su trabajo.



Entre los días 16 y 18 de octubre administradores de fincas de toda España tuvieron ocasión de compartir algunos de los tramos más representativos y bellos del Camino de Santiago de Madrid, ruta jacobea inaugurada oficialmente en 1996. Estas jornadas estuvieron organizadas por el Colegio de Administradores de Fincas de Madrid con la colaboración de Eventos LyO y los patrocinios de las empresas Aragón Energía, Grupo GTG y Renovamos Madrid. El fin de semana comenzó con una misa en la Real Iglesia Parroquial de Santiago y San Juan Bautista, punto de inicio oficial del Camino de Madrid, donde los administradores recibieron la bendición del peregrino para luego disfrutar de un agradable

EL COLEGIO ORGANIZA EL CAMINO DE SANTIAGO POR MADRID



▲ La jornada reunió a cerca de 100 colegiados.

paseo por el Madrid de los Austrias y finalizar con un cóctel con vistas a la Plaza de España. El sábado el camino discurre entre las localidades madrileñas de Manzanares

El Real, Mataelpino y Navacerrada, disfrutando de un paraje geológico y paisajístico extraordinariamente singular a escala mundial por sus grandes concentraciones de granito, como es La Pedriza en el Parque Regional de la Cuenca Alta del Manzanares. Además pudieron pasar por poblaciones típicas de la sierra madrileña por su arquitectura tradicional de piedra, su adaptación al medio montañoso, su patrimonio rural y su estrecha relación histórica con la ganadería, los bosques y los recursos naturales de la Sierra de Guadarrama. Y como no podía finalizar de otra manera, la última jornada les llevó hasta el punto final del Camino de Madrid dentro de la provincia, el Puerto de la Fuenfría a 1.796 metros de altitud en el espacio protegido del Parque Nacional de la Sierra de Guadarrama. Los administradores caminaron por las Dehesas de Cercedilla, el Valle de la Fuenfría, Calzada Romana (antigua ruta romana que comunicaba distintos núcleos entre Mérida y Zaragoza) y el Camino Borbónico construido por orden de Felipe V en el siglo XVIII para comunicar Madrid con el Palacio Real de la Granja de San Ildefonso.



El Día de las Profesiones celebró el pasado 30 de septiembre su 10.ª edición en el Real Jardín Botánico Alfonso XIII de la Universidad Complutense de Madrid, con una programación dirigida a más de 4.500 estudiantes de ESO, Formación Profesional, Bachillerato y universidad, además de ciudadanos en general. La apertura institucional de la jornada contó con las intervenciones del alcalde de Madrid, **José Luis Martínez-Almeida**; el rector de la Universidad Complutense de Madrid, **Joaquín Goyache**; y el presidente de Unión Interprofesional de la Comunidad de Madrid (UICM), **Eugenio Ribón**. La jornada se desarrolló a lo largo del día con talleres, mesas dinámicas, actividades y encuentros en formato speed date entre estudiantes y profesionales de casi 40 disciplinas, en la que estuvo presente un año más el Colegio Profesional de Administradores de Fincas de Madrid (CAFMadrid) asesorando a los jóvenes que se acercaban a su stand.

DIVERSAS ACTIVIDADES Mientras que el contador censor **Fernando Fernández** participó en los speed date para acercar la profesión a los estudiantes, la presidenta del Colegio, **Manuela J. Martínez**, intervino en una mesa redonda, junto con otros expertos, para abordar el impacto social que tiene la Administración de Fincas. Otros miembros de la Junta de Gobierno y administradores colegiados conversaron con cientos de jóvenes aportando valor y conocimiento. Además, durante el día los visitantes que se acercaron al stand de CAFMadrid, pudieron disfrutar de “Misión comunidad: videojuego interactivo del administra-

EL DÍA DE LAS PROFESIONES CELEBRA SU DÉCIMA EDICIÓN



▲ El stand de CAFMadrid fue visitado por el consejero de Presidencia, Miguel Ángel Marín, entre otras autoridades.

dor de fincas”. A través de esta actividad, los jóvenes pudieron conocer de una manera dinámica, participa-

tiva y cercana algunos de los retos y situaciones a los que se enfrenta un administrador de fincas en su día a día.

La seguridad de tus comunidades es la tranquilidad de tu Administración



Estudio preliminar del espacio físico a proteger



Instalación de sistemas de seguridad necesarios



Registro de accesos y custodia de imágenes



Asesoramiento legal sobre LOPD y formación a los usuarios



Asistencia técnica continuada 24/7

La seguridad sin derramas



913 76 82 62



info@prevent.es



www.prevent.es



Con la llegada del invierno, el consumo energético de las instalaciones de calefacción volverá a aumentar. En un contexto de precios energéticos al alza, ¿están las comunidades preparadas para afrontar el impacto que esto puede tener sobre sus costes de calefacción? Hablamos con Sofía Flores, directora Comercial de Zona Centro y Sur de ista, sobre el impacto que el incremento de los precios de los combustibles puede tener en los costes de calefacción durante la próxima temporada y sobre qué medidas pueden adoptar las comunidades para optimizar sus instalaciones.

Los precios de los combustibles han aumentado significativamente y se acerca una nueva temporada de calefacción. ¿Cómo puede afectar esta situación a los costes de calefacción de las comunidades de propietarios?

El incremento del precio de los combustibles tiene un impacto directo en los presupuestos de las comunidades de propietarios, especialmente en aquellas que cuentan con sistemas de calefacción central. Cuando aumenta el coste del gas o del gasóleo, la factura energética del edificio también se incrementa si no se adoptan medidas de control y optimización del consumo. Esta situación supone una mayor presión económica para las comunidades, que pueden verse obligadas a aumentar las cuotas o afrontar derramas. Además, la incertidumbre sobre la evolución de los precios dificulta la planificación presupuestaria y hace más necesario que nunca buscar soluciones que permitan reducir el consumo sin renunciar al confort de los vecinos.

Si las comunidades no pueden controlar el precio de la energía, ¿sobre qué aspectos pueden actuar para reducir el impacto de esta subida en sus costes de calefacción?

Aunque el precio de la energía es un factor externo, las comunidades sí pueden actuar sobre el consumo. La clave está en utilizar únicamente la energía necesaria para garan-

SOFÍA FLORES DIRECTORA COMERCIAL DE ZONA CENTRO Y SUR DE ISTA “LA SUSTITUCIÓN COMPLETA DE UNA INSTALACIÓN NO SIEMPRE ES NECESARIA NI LA OPCIÓN MÁS RENTABLE”



La sustitución completa de una instalación no siempre es necesaria ni la opción más rentable. En muchos casos es posible conseguir importantes ahorros optimizando el funcionamiento de los equipos existentes.

Entre las soluciones más eficaces destaca la implantación de sistemas de optimización energética como HeatPilot, una tecnología compatible con cualquier tipo de caldera

que permite reducir el consumo energético mejorando la gestión y el rendimiento de la instalación sin afectar al confort de los usuarios. Para ello, existen medidas de rápida implantación y elevada rentabilidad, como la instalación de repartidores de costes, contadores de energía, válvulas termostáticas con cabezales inteligentes y termostatos que permitan ajustar la temperatura a las necesidades reales de cada vivienda. También es fundamental realizar un correcto equilibrado hidráulico, optimizar los horarios de funcionamiento y mantener adecuadamente la instalación.

Más allá de sustituir una instalación, ¿qué alternativas tienen las comunidades para mejorar el funcionamiento de sus sistemas de calefacción y conseguir un consumo más eficiente?

Además, en aquellas comunidades que cumplan los requisitos establecidos por el MITECO, esta actuación puede beneficiarse de los Certificados de Ahorro Energético (CAE), reduciendo significativamente o incluso eliminando la inversión necesaria. Gracias a la monitorización continua y al análisis del comportamiento de la instalación, HeatPilot permite detectar ineficiencias, corregir desviaciones y optimizar el rendimiento energético del sistema. De esta forma se reducen consumos, costes energéticos y emisiones de CO₂, al tiempo que se mejora el confort de los residentes.



EN NUESTRA VIDA, NO TODO VAN A SER JUNTAS DE PROPIETARIOS



JESÚS SANTIDRIÁN
COORDINADOR DEL GRUPO DE
TRABAJO DE EVENTOS

El trabajo no lo es todo. Pero si hay algo que conocemos bien los administradores de fincas colegiados, es lo complicado que resulta cuadrar agendas, encontrar fechas que vengan bien a todos y conseguir que las cosas

salgan según lo previsto. Y si, además, pretendemos que todo el mundo termine contento, la tarea se complica todavía un poco más. Algo parecido nos ocurre cuando organizamos los eventos del Colegio. Desde que asumí la responsabi-

dad del Grupo de Trabajo de Eventos de CAFMadrid, he tenido claro que lo importante no es organizar actividades por organizarlas, sino conseguir que los compañeros tengamos ocasiones para vernos, charlar y compartir un rato agradable, sin las prisas y preocupaciones que normalmente nos acompañan en los despachos. A lo largo del año intentamos ofrecer propuestas diferentes: jornadas de senderismo, visitas culturales, cine, teatro, cena de Navidad... Actividades sencillas, pero que nos permiten coincidir con otros administradores en circunstancias muy distintas a las habituales. Y eso, al menos para mí, tiene mucho valor. Porque todos nos conocemos, o creemos conocernos, de coincidir en el Colegio, en alguna jornada de formación o en actos profesionales. Pero una cosa es saludarnos unos minutos y otra muy distinta es compartir una mañana caminando por la Pedriza, una visita al Museo del Prado

o una conversación tranquila después de una actividad. Además, siempre ocurre algo curioso: por mucho que intentemos desconectar, tarde o temprano acabamos hablando de trabajo. Que si una junta realmente complicada, que si un propietario que nos saca de nuestras casillas, que si una incidencia que no hay manera de dar por resuelta... Al final, es inevitable. Pero también nos reímos, hablamos de otras cosas y conocemos a compañeros con los que, de otra manera, probablemente apenas coincidiríamos. Organizar estas actividades tiene también su parte menos visible. Hay que buscar propuestas, comparar opciones, hablar con proveedores, cuadrar fechas y resolver los imprevistos que van surgiendo. Y todo ello lo hacemos compañeros que, como cualquier otro administrador

colegiado, tenemos nuestros despachos y nuestras obligaciones diarias. Por eso quiero aprovechar estas líneas para agradecer especialmente a quienes forman parte del Grupo de Trabajo. Su tiempo, sus ideas y sus ganas de colaborar son lo que permite sacar adelante las actividades. A veces no resulta sencillo encontrar un hueco para todo, y precisamente por eso valoro tanto su implicación. Tampoco quiero olvidarme de las empresas proveedoras y colaboradoras del Colegio. Gracias a su apoyo y a los patrocinios que aportan podemos llevar a cabo muchas de estas iniciativas. Su colaboración es fundamental y me parece justo reconocerla públicamente, porque sin ella sería imposible hacer todo lo que hacemos. También me gustaría aprove-

char para pedirlos algo: que colaboréis, participéis y que nos hagáis llegar vuestras ideas. Y, si os apuntáis y os surge algún imprevisto, lo comunicuéis con antelación dejando así la posibilidad de ser sustituido por otro compañero. Sabemos que no siempre es fácil encontrar tiempo y que no todas las propuestas interesan por igual. Pero seguro que entre todos podemos contribuir a esa lluvia de ideas y encontrar nuevas actividades que merezcan la pena. Y a quienes todavía no os habéis animado a asistir, os invito a hacerlo. No hace falta conocer a nadie ni acudir acompañado. Al final, de lo que se trata es de disfrutar un poco más del Colegio y de la compañía de quienes compartimos profesión. En nuestra vida, no todo van a ser juntas de propietarios.



FERBO, S.A.

SERVICIOS ESPECIALES desde 1975

Expertos en Instalaciones Térmicas

- ✓ CALEFACCIÓN, A.C.S Y CLIMATIZACIÓN CENTRALIZADAS
- ✓ MANTENIMIENTO y TRANSFORMACIÓN de SALAS DE CALDERAS.
Consulte condiciones y Planes
- ✓ SERVICIO LOS 365 DÍAS DEL AÑO – Atención inmediata
- ✓ EFICIENCIA ENERGÉTICA: Asesoramiento, Inspecciones, Estudios, Proyectos y Subvenciones.
- ✓ TODOS LOS COMBUSTIBLES: Gas, Gasóleo, Energía Solar Térmica.
- ✓ Grupos de Presión Agua Fría, Sustitución de Tuberías Generales.

Nuestros Clientes: Comunidades, Colegios, Residencias, Hospitales, Centros Oficiales...

Asociados a:



Acreditación
de Calidad
ISO 9001



info@ferbo.es
www.ferbo.es

Llámenos

91 315 80 84

Confort de Confianza



MÁS AGILIDAD EN CMW: GESTIÓN ELECTRÓNICA DE RECIBOS Y CONTABILIZACIÓN AUTOMÁTICA



ALEJANDRO PANTOJA
TÉCNICO EN SISTEMAS.
DEPARTAMENTO
INFORMÁTICO DEL
CAF MADRID

Las nuevas funcionalidades de CMW buscan simplificar tareas habituales del despacho, incorporando una gestión más electrónica de recibos y facturas y nuevas herramientas para mejorar la contabilización automática. Una de las principales novedades se encuentra en Recibos emitidos. Desde esta pantalla es posible seleccionar uno o varios vencimientos y realizar nuevas acciones sobre ellos, como la generación de documentos PDF y el envío por correo electrónico.

A partir de los vencimientos seleccionados, CMW puede generar los recibos o facturas en formato PDF. Cuando existen varios clientes, se obtiene un documento independiente para cada uno, evitando mezclar información de distintos destinatarios.

CONFIGURAR UNA VEZ PARA REUTILIZAR DESPUÉS

Antes de realizar el envío, el usuario puede revisar los parámetros definidos para esta operativa. Entre ellos se encuentran el asunto del correo electrónico, el cuerpo del mensaje y la posibilidad de utilizar el envío automático. De esta forma, los elementos que se repiten habitualmente pueden quedar previamente configurados, evitando tener que introducirlos de nuevo en cada ocasión.

ENVÍO MANUAL

En la modalidad manual, CMW prepara previamente el destinatario, el asunto, el cuerpo del mensaje y el PDF correspondiente. A continuación, se abre la pantalla Nuevo Email, desde la que el administrador puede revisar y modificar la información antes de realizar el envío. Esta modalidad permite agilizar la preparación de la comunicación, manteniendo una revisión individual antes del envío. En el envío manual de recibos de Propiedad Horizontal, también es posible consultar los correos electrónicos adicionales registrados

para el propietario. Estas direcciones pueden añadirse desde Nuevo Email a los campos Para, CC o CCO. El usuario mantiene el control sobre los destinatarios y puede conservar el correo inicialmente propuesto, modificarlo, introducir otras direcciones o incorporar alguno de los correos adicionales disponibles.

ENVÍO AUTOMÁTICO

Cuando la plataforma de correo y la configuración utilizada lo permiten, CMW también puede realizar el envío automático. La aplicación prepara para cada destinatario

su documentación y su correo correspondiente, pero sin mostrar una pantalla de revisión para cada uno. Esta modalidad resulta especialmente útil cuando se trabaja con un volumen elevado de recibos, ya que reduce las intervenciones manuales necesarias.

UNA REFERENCIA QUE AYUDA A IDENTIFICAR LA CUENTA CORRECTA

La segunda línea de mejora está relacionada con la contabilización automática. Un mismo proveedor puede estar asociado a varias cuentas contables. Pensemos, por ejemplo, en una compañía suministradora con distintos contratos, contadores o suministros. En estos casos, pueden crearse diferentes cuentas contables para el mismo proveedor, asociando a cada una la cuenta de gasto correspondiente. Para ayudar a diferenciarlas, CMW incorpora un nuevo campo denominado Referencia. Para configurarlo, debemos acceder al Plan de cuentas, situarnos sobre la cuenta del proveedor y pulsar Propiedades > Compras. Dentro de esta pantalla encontraremos el campo Referencia. Este dato puede contener un CUPS, número de contador, número de contrato, póliza u otro identificador que permita distinguir una cuenta de otra.

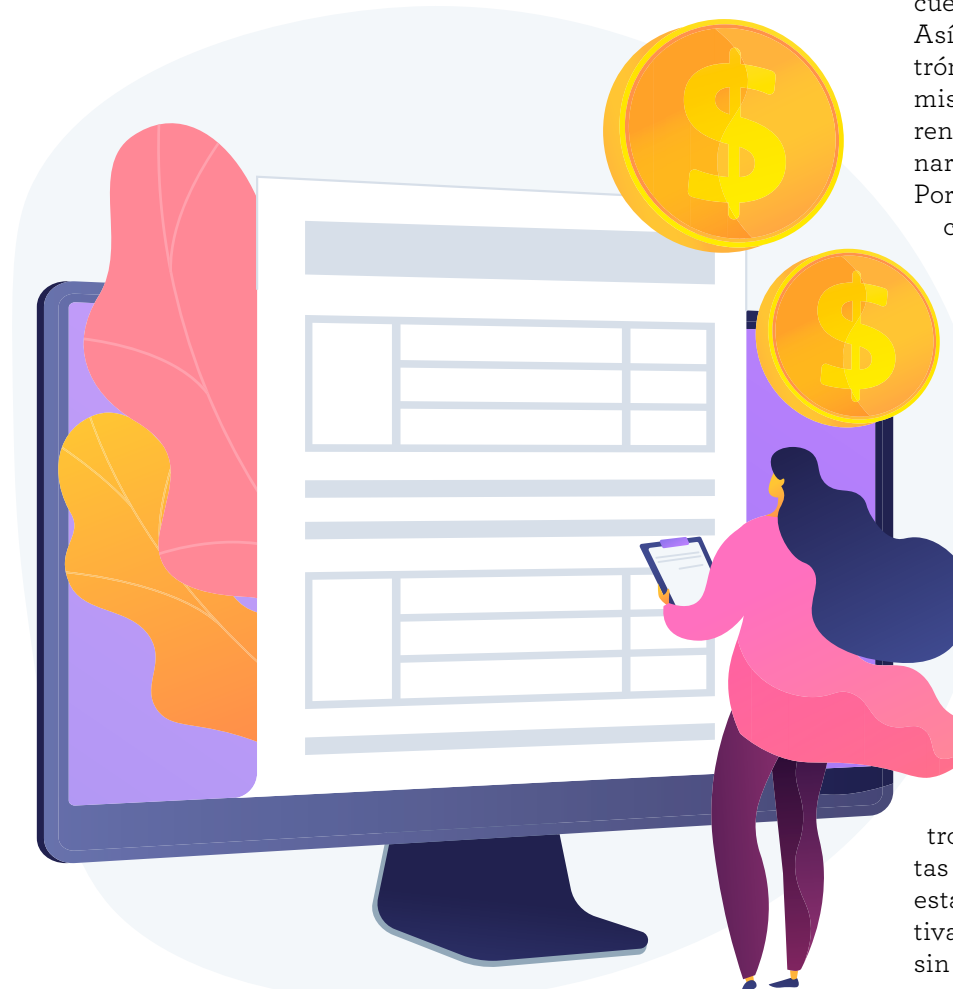
Así, cuando CMW procesa una factura electrónica y existen varias cuentas asociadas al mismo proveedor, puede utilizar esta Referencia como criterio adicional para seleccionar la cuenta más adecuada.

Por ejemplo, si un proveedor dispone de tres contratos diferentes y cada cuenta contable tiene una Referencia distinta, CMW puede utilizar la información incluida en la factura para proponer la cuenta que mejor corresponda.

El administrador mantiene la posibilidad de revisar y modificar la asociación propuesta cuando sea necesario.

Esta misma Referencia también puede utilizarse en los procesos de identificación automática relacionados con los movimientos bancarios gestionados desde el Agregador Financiero, ayudando a determinar con mayor precisión la cuenta contable correspondiente.

Una correcta configuración inicial de los datos de contacto, los parámetros de envío y las Referencias de las cuentas contables permitirá aprovechar mejor estas funcionalidades, reducir tareas repetitivas y agilizar el trabajo diario del despacho sin perder capacidad de revisión y control.



“Copiar precios es un error”

EN UN DESPACHO DE ADMINISTRACIÓN DE FINCAS PODEMOS SABER PERFECTAMENTE CUÁNTO FACTURAMOS POR ADMINISTRAR UNA COMUNIDAD DE PROPIETARIOS Y, SIN EMBARGO, NO TENER LA MISMA PRECISIÓN PARA SABER CUÁNTO NOS CUESTA REALMENTE PRESTAR ESE SERVICIO. Y ESA DIFERENCIA ES FUNDAMENTAL. PORQUE CONOCER LA FACTURACIÓN NO SIGNIFICA NECESARIAMENTE CONOCER LA RENTABILIDAD.

Texto: Juanjo Bueno

Administrador
Fincas
Colegiado



La fijación de honorarios por referencias de mercado, por comparación con otros despachos o simplemente por inercia puede llevarnos a tomar decisiones sin conocer previamente un dato esencial: cuánto cuesta realmente producir nuestro servicio.

En esta nueva entrevista de Ciudad & Comunidad, el blog de los administradores de fincas colegiados, analizamos cómo se calcula el coste de prestación de un servicio, qué particularidades tiene ese cálculo cuando hablamos de una empresa de servicios y, especialmente, cómo podemos trasladar esa metodología al ámbito de la Administración de Fincas.

En esta ocasión, abordamos este importante asunto con **Francisco José Sánchez**, Administrador de Fincas Colegiado por el Colegio de Granada y especialista en análisis de costes, organización y rentabilidad de despachos de Administración de Fincas; **Julián Salcedo**, presidente del Foro de Economistas Inmobiliarios del Colegio de Economistas de Madrid; y **Manuela Julia Martínez Torres**, presidenta del Colegio de Administradores de Fincas de Madrid.

Juanjo Bueno. En cualquier actividad empresarial sabemos lo que ingresamos, conocemos nuestros gastos y podemos calcular un resultado. Pero cuando hablamos de un servicio profesional, ¿por qué puede resultar más difícil determinar cuánto nos cuesta realmente prestar ese servicio?

Francisco J. Sánchez. En una empresa de servicios no tenemos un producto físico al que asignar unos costes de materias primas u otros costes de fabricación. El principal recurso es el tiempo, el propio tiempo del administrador o el de su equipo. Además, ese tiempo no se dedica ordenadamente a cada comunidad, se entremezcla. Y, por otra parte, todo el tiempo trabajado no es tiempo productivo. Es decir, es fácil conocer el beneficio global, pero no cliente a cliente.

J.B. Julián, desde el punto de vista económico, ¿qué diferencia existe entre conocer nuestros gastos y conocer realmente nuestro coste de prestación? Y, sobre todo, ¿por qué es importante distinguir entre coste, precio y rentabilidad?

Julián Salcedo. Antes de nada, hay que decir que la formación económico-financiera de los españoles en general es muy baja. No es fácil esa distinción entre coste y gasto si no te lo han explicado adecuadamente. Efectivamente, en una administración de fincas, en una empresa de servicios, no hay un producto físico. Cuando hay un producto físico es muy fácil determinar. ¿Cuánto cuesta la harina en una barra de pan o

cuánto cuestan los componentes de un coche? No en cualquier servicio que se presta, es fácil identificar todos esos componentes, pero voy a dar una solución o una respuesta que creo que es muy clara. Si aceptamos que el coste total de una empresa tiene dos componentes, que son los costes fijos y los costes variables, podríamos decir de forma muy sencilla que estos últimos son costes asociados a la prestación del servicio. Mientras que los costes fijos serían gastos. Y por tanto son de estructura y no son directamente imputables a un servicio. Serían indirectamente como unos costes de estructura. La rentabilidad es muy fácil. Es la diferencia entre coste total e ingresos totales.

J.B. Y hay dos elementos claves, Paco, que son el tiempo y el personal, los recursos profesionales necesarios para prestar este servicio. ¿Cómo debemos incorporar el coste del trabajo de las personas que integran un despacho? ¿Qué ocurre con el tiempo dedicado a tareas que nos siempre identificamos directamente con una determinada comunidad de propietarios?

F.J.S. Es un error muy habitual. El coste hora de trabajo no se calcula dividiendo el coste de nuestro personal por el número de horas de la jornada. Hay que diferenciar entre horas productivas y horas trabajadas. Si no tenemos esto en cuenta, infravaloraremos nuestro coste real y, en consecuencia, el precio que asignemos no será adecuado.

J.B. Pero aquí aparece una cuestión muy interesante y es que no todas las comunidades de propietarios consumen los mismos recursos. Una comunidad puede tener pocos propietarios y requerir una gestión relativamente sencilla, mientras que otra puede tener más viviendas como son las macro-urbanizaciones, empleados, incidencias, obras, proveedores o una mayor actividad administrativa. ¿Deberíamos, por tanto, hablar de un coste diferente de prestación en función de las características de cada comunidad?

F.J.S. Esto es vital. Dos comunidades iguales casi siempre consumen recursos diferentes, no tienen las mismas incidencias, unas pueden tener morosidad y otras no, las devoluciones que se producen no tienen por qué ser iguales tampoco. En definitiva, cada uno de los servicios puede generar más consumo de recursos, más consumo de tiempo. Por eso, el número de viviendas es un dato fundamental, pero también conocer cuántos recursos se consumen.

J.B. Y además de esos factores, ¿existe una metodología que permita convertir el nú-



▲ Julián Salcedo y Manuela Julia Martínez.

mero de propietarios, número de reuniones, incidencias, proveedores, empleados, volumen de facturas en un cálculo económico lo más preciso posible?

F.J.S. Sí, se puede hacer. De hecho, tenemos que partir de un concepto fundamental: el administrador de fincas no presta un servicio, presta un conjunto de servicios encaminados, dirigidos a gestionar una comunidad de propietarios. Entonces, para realizar un cálculo adecuado del precio de sus honorarios, lo primero que hay que hacer es identificar o definir qué servicios prestamos. Una vez hecho esto, también hay que ver, por ejemplo, las características constructivas, que hace que consuma más o menos. En definitiva, no se trata de poner un precio arbitrario, se trata de calcular o estimar el tiempo de cada servicio y multiplicarlo por su coste hora.

J.B. Manuela, ¿qué importancia tiene que exista una relación transparente entre el al-

cance del servicio, las obligaciones asumidas por el administrador de fincas colegiado y los honorarios que percibe?

Manuela J. Martínez. Creo que es absolutamente fundamental tanto para el administrador de fincas como para la comunidad de propietarios. Uno de los problemas que tenemos en nuestra profesión es que en muchas ocasiones se contratan unos honorarios sin definir suficientemente qué servicios incluyen y qué responsabilidades estamos asumiendo. Y esto genera expectativas que no siempre coinciden con la realidad. La comunidad puede entender que cualquier gestión está incluida en la cuota mensual, mientras que el administrador puede encontrarse realizando trabajos extraordinarios que no estaban contemplados inicialmente. Por eso considero imprescindible que exista una propuesta de servicios clara, detallada y transparente en la que se identifiquen las funciones ordinarias, los trabajos extraordinarios y las condiciones económicas de cada uno. Además, debemos tener presente que el administrador de fincas no es un simple gestor de recibos. Somos profesionales que asumimos responsabilidades en la gestión económica, administrativa, jurídica y técnica de los inmuebles dentro del ámbito de nuestras competencias. Y esas responsabilidades tienen un coste: formación continua, personal cualificado, herramientas, tecnología, seguros, asesoramiento especializado y una estructura profesional que permita prestar un servicio con garantías. También hay una cuestión importante, no todas las comunidades necesitan ni demandan el mismo servicio. No podemos comparar una comunidad pequeña sin instalaciones complejas, como hemos dicho anteriormente, con una urbanización que dispone de piscina, garaje, etcétera. Y, por tanto, los honorarios deben guardar relación con la complejidad de cada comunidad. La dedicación necesaria y el alcance de esas obligaciones asumidas. la transparencia beneficia a ambas partes. El propietario sabe qué está contratando y el administrador puede justificar sus honorarios con criterios profesionales y objetivos.

J.B. Y Julián, desde la óptica empresarial, ¿qué papel juega el margen en la fijación del precio? Porque una cosa es saber cuánto cuesta prestar un servicio y otra decidir qué rentabilidad necesitamos obtener para que la actividad sea sostenible económicamente.

J.S. Si me permites una breve anotación a lo que acaban de decir Manuela y Paco, los economistas sabemos muy bien lo que son economías de escala y vosotros también. Es decir, que el hecho de que una comunidad sea muy grande y haya muchas viviendas no implica necesi-

riamente que haya que dedicarle mucho más tiempo, porque hoy la tecnología, las aplicaciones juegan un papel fundamental. Por tanto, eso es un factor muy a tener en cuenta. Hay dos estructuras a la hora de fijar los costes para determinar la rentabilidad y el precio de un servicio. El primero, actuar de arriba a abajo o de abajo a arriba. Los economistas decimos que lo razonable, lo racional, es hacer de abajo a arriba, es decir, calcular todos los costes y una vez determinados, que no es fácil, hacer ese intento de aproximación. A continuación, fijar el margen y eso va a determinar el precio del servicio.

J.B. Hablando de la competencia, muchos administradores se preguntan: Estoy estableciendo mis precios a partir de mis propios costes y de la rentabilidad que necesito, o principalmente a partir de lo que observo que cobran otros despachos. Paco, ¿qué riesgos tiene utilizar técnicamente referencias externas para fijar nuestros honorarios?

F.J.S. Aquí hay que ser muy claro. Cuando haces eso, conoces el precio de otros, pero no conoces los tuyos. No sabes qué servicios prestas, no conoces el nivel de servicio que ofreces. En definitiva, el mercado te da una referencia, pero hay que conocer nuestros costes. Si no conocemos nuestros costes, erramos. Y, además, en nuestro sector es habitual que muchos despachos trabajen en pérdida.

J.B. ¿Significa esto que los despachos que administran comunidades aparentemente similares tienen necesariamente el mismo coste de prestación o es totalmente lo contrario?

F.J.S. No, no, para nada. Dos despachos pueden prestar el mismo servicio con la misma calidad y tener costes diferentes. Influyen factores como la organización, la estructura, sus procesos, la tecnología, el personal, las relaciones. Por eso, copiar precios es un error.

J.B. Creo que queda claro que el cliente no siempre percibe, Manuela, todos los trabajos que hay detrás de la administración de una comunidad. Ve una cuota o unos son horarios mensuales, sino ve más de lo que hay detrás. ¿Cómo debe reflejarse todo esto en una propuesta de servicios?

M.J.M. Pues en primer lugar, tenemos que cambiar la forma en la que presentamos nuestros servicios. Durante muchos años hemos dado por hecho que los propietarios conocen el trabajo que realiza un administrador de fincas y la realidad es que gran parte de nuestro trabajo es invisible y lo desconocen. El propietario ve que se celebra una junta, que



▲ Francisco José Sánchez.

emites los recibos, que atiendes una avería, pero detrás hay una organización, una planificación, una supervisión y una responsabilidad. Que no siempre la perciben. Por ejemplo, cuando se produce una incidencia importante en una comunidad, no se trata simplemente de llamar a la empresa. Hay que identificar el problema, valorar las soluciones, coordinar profesionales, controlar presupuestos, supervisar actuaciones, informar a los propietarios y en ocasiones gestionar reclamaciones incluso con las aseguradoras. Y todo este trabajo requiere tiempo, conocimiento y recursos. Por eso creo que nuestras propuestas profesionales deben evolucionar. No deberían limitarse a ofrecer un precio mensual acompañado de una relación genérica de funciones. Debemos explicar qué hacemos, cómo lo hacemos y qué valor aporta nuestra intervención.



Escucha el podcast completo de esta mesa redonda "Las cuentas claras: ¿cuánto nos cuesta prestar nuestros servicios?" en todas las plataformas: Spotify, Ivoox y Apple Podcast.



Administradores de fincas

La gestión de comunidades y la eficiencia energética, más fácil cada día.

En CaixaBank ponemos a tu disposición soluciones específicas, un equipo experto y un **nuevo Simulador de Eficiencia Energética para ayudarte a estimar el ahorro** y valorar opciones de financiación.



Para más información sobre comunidades de propietarios, entra en **CaixaBank.es/comunidades**



CAF MADRID REFUERZA SU SEGURIDAD DIGITAL CON LA OBTENCIÓN DEL ESQUEMA NACIONAL DE SEGURIDAD



ALFREDO ORTEGA
GERENTE DE CAF MADRID Y
RESPONSABLE DEL SISTEMA
DE GESTIÓN DE LA CALIDAD

En un entorno de crecientes amenazas digitales, el Colegio avanza en la protección de la información y de los servicios que utiliza el colectivo. Vivimos en un entorno cada vez más digitalizado, en el que la información se ha convertido en uno de los activos más valiosos de cualquier organización. Al mismo tiempo, los ciberataques, el robo de datos, los accesos no autorizados y las interrupciones de los servicios tecnológicos son riesgos cada vez más presentes. Ninguna organización, con independencia de su tamaño o actividad, puede considerarse ajena a esta realidad. Ante este escenario, la ciberseguridad ha dejado de ser una cuestión exclusivamente

técnica para convertirse en una responsabilidad esencial. Proteger la información, garantizar la continuidad de los servicios y estar preparados para responder ante posibles incidentes son aspectos fundamentales para mantener la confianza de quienes utilizan nuestros sistemas.

En esta línea, CAF Madrid ha obtenido la conformidad con el Esquema Nacional de Seguridad (ENS), tras completar un complejo proceso de adecuación y evaluación de sus sistemas y procedimientos. Un paso importante que ha requerido dedicación, planificación e inversión de recursos humanos, técnicos y económicos.

¿QUÉ ES EL ENS Y QUÉ APORTA A NUESTROS COLEGIADOS?

El Esquema Nacional de Seguridad establece los principios y requisitos necesarios para gestionar adecuadamente los riesgos de seguridad de los sistemas de información. Su objetivo es proteger la confidencialidad, inte-

gridad y disponibilidad de los datos, así como contribuir a que los servicios digitales puedan prestarse de forma segura y fiable.

Su implantación exige revisar procedimientos, analizar riesgos, controlar los accesos, reforzar las medidas de protección y establecer mecanismos de respaldo y recuperación ante posibles incidentes.

Para nuestros colegiados, este esfuerzo se traduce en cuatro aspectos fundamentales:

- 1. Protección de la información.** Reforzar las medidas destinadas a prevenir accesos no autorizados, pérdidas de datos y otros incidentes que puedan comprometer la información gestionada por el Colegio.
- 2. Seguridad de las herramientas digitales.** Mejorar los controles y procedimientos del entorno tecnológico en el que se apoya nuestra actividad, incluidas herramientas como el Escritorio CAF Madrid, web corporativa y Microsoft Dynamics 365 Business Central, plataforma que



Logotipo del
Esquema Nacional
de Seguridad.

utilizamos para una parte importante de nuestra gestión.

- 3. Continuidad de los servicios.** Mejorar nuestra preparación ante posibles incidencias mediante medidas relacionadas con las copias de seguridad, la recuperación de la información y la continuidad operativa.
- 4. Prevención y mejora continua.** Mantener una metodología de análisis de riesgos y revisión de las medidas de seguridad para adaptarnos a unas amenazas digitales que evolucionan constantemente.

En definitiva, se trata de que nuestros colegiados tengan la tranquilidad de saber que CAF Madrid trabaja activamente para proteger la información que nos confían, dedica recursos a mejorar sus sistemas y adopta medidas para prevenir y afrontar los riesgos digitales. Ningún sistema está completamente libre de amenazas, pero contar con procedimientos adecuados y trabajar de forma preventiva marca una diferencia importante. La obtención del ENS ha requerido una importante dedicación, así como invertir tiempo y recursos en la revisión de los sistemas, la adaptación de procedimientos y la implantación de las medidas de seguridad necesarias. En este proceso ha desempeñado un papel relevante el departamento de Informática de CAF Madrid, dirigido por Juan González, que ha trabajado para hacer posible esta adecuación, con la colaboración de las distintas áreas implicadas.

SEGURIDAD Y CALIDAD, DOS COMPROMISOS COMPLEMENTARIOS

Este avance se suma a la trayectoria de CAF Madrid en materia de gestión y calidad. El Colegio cuenta desde hace nueve años con un Sistema de Gestión de la Calidad conforme a la norma ISO 9001, auditado por AENOR, y con el reconocimiento Madrid Excelente (MEX) por parte de la Comunidad de Madrid. La calidad y la seguridad responden a una misma forma de entender nuestra responsabilidad: anticiparnos a los problemas, trabajar con procedimientos rigurosos y mejorar continuamente los servicios que ofrecemos. En un entorno cada vez más conectado, esa mejora pasa también por proteger la información y reducir los riesgos asociados al uso de las herramientas digitales. Porque la transformación digital no consiste únicamente en incorporar nuevas herramientas, sino también en utilizarlas con responsabilidad y ofrecer a nuestros colegiados la tranquilidad de saber que la protección de su información es una prioridad para el Colegio.

REHABILITAR SIN SUBVENCIONES: CUANDO EL PROPIO EDIFICIO PUEDE FINANCIAR SU TRANSFORMACIÓN

LA FALTA DE FINANCIACIÓN ES UNO DE LOS PRINCIPALES OBSTÁCULOS PARA ACOMETER LA REHABILITACIÓN DEL PARQUE RESIDENCIAL ESPAÑOL. LAS NECESIDADES DE MEJORA ENERGÉTICA, ACCESIBILIDAD Y CONSERVACIÓN CRECEN A MEDIDA QUE ENVEJECEN LOS EDIFICIOS, PERO MUCHAS COMUNIDADES DE PROPIETARIOS ENCUENTRAN DIFICULTADES PARA ASUMIR EL COSTE DE LAS INTERVENCIONES. LA DEPENDENCIA DE LAS AYUDAS PÚBLICAS, LA LIMITADA CAPACIDAD ECONÓMICA DE PARTE DE LOS RESIDENTES Y LA COMPLEJIDAD DE LOS ACUERDOS VECINALES PUEDEN RETRASAR UNAS OBRAS QUE RESULTAN CADA VEZ MÁS NECESARIAS.

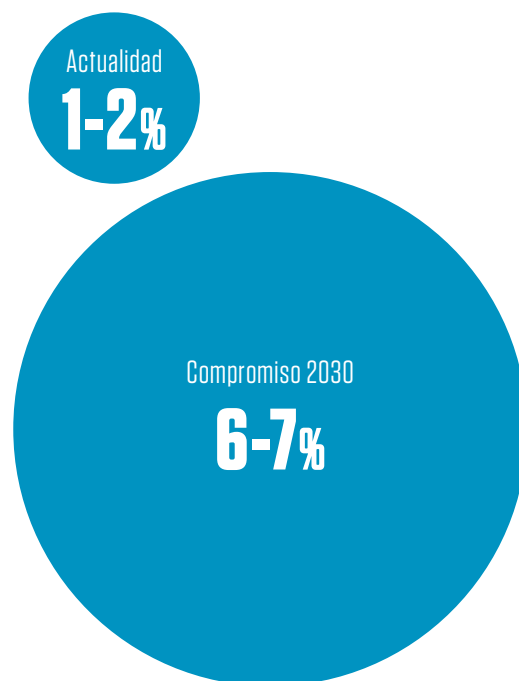
El informe *Financiación exitosa de la rehabilitación sin subvenciones*, elaborado por el Clúster de la Edificación, propone explorar mecanismos que permitan movilizar recursos privados y aprovechar el potencial económico de los propios inmuebles. Y es que, la rehabilitación no tiene por qué depender exclusivamente de una subvención o de la capacidad de endeudamiento de los propietarios. También puede apoyarse en los ahorros energéticos que genera, en nuevos modelos de contratación o, cuando las condiciones lo permiten, en el aprovechamiento de la edificabilidad.

El documento resume esta filosofía con una afirmación que sirve de hilo conductor a todo el trabajo: “La ciudad ya está ahí. Solo necesita que la activemos”. Se trata de recuperar y mejorar el patrimonio construido, al tiempo que se buscan fórmulas capaces de convertir las necesidades de rehabilitación en operaciones económicamente viables.

El punto de partida es un parque residencial envejecido. Según las cifras recogidas en el informe, la edad media de las viviendas españolas se sitúa aproximadamente en 44 años. Una parte significativa presenta calificaciones energéticas bajas, lo que repercute en el confort térmico, el consumo y las condiciones de habitabilidad.

El reto no es únicamente técnico. También es financiero y social. Las actuaciones sobre fachadas, cubiertas, ventanas, instalaciones térmicas o accesibilidad pueden exigir inver-

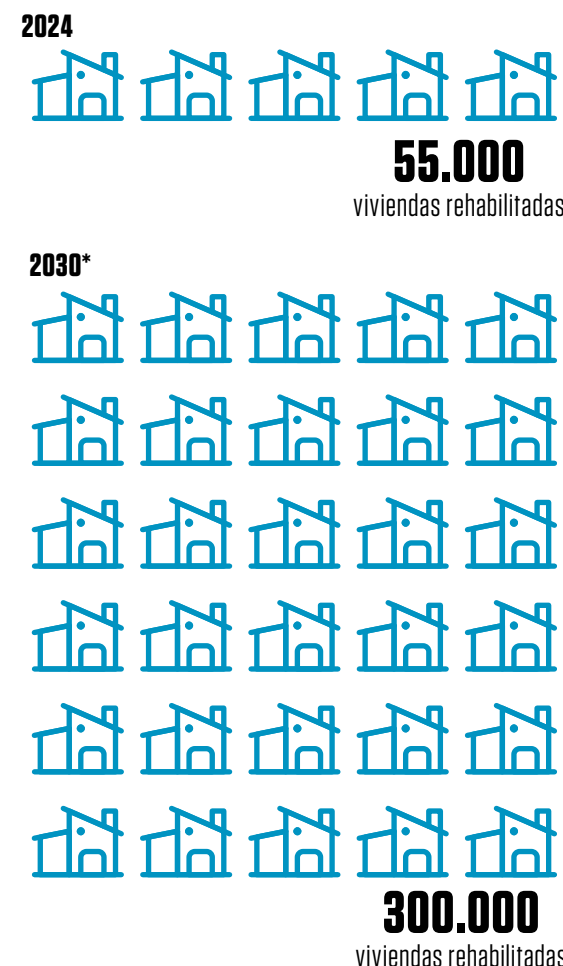
■ TASA DE REHABILITACIÓN



siones difíciles de asumir para determinados hogares, especialmente cuando las derramas deben repartirse entre propietarios con situaciones económicas muy diferentes.

El informe señala que en 2024 los visados para obras de rehabilitación crecieron un 47%, hasta alcanzar las 55.473 viviendas. Sin embargo, considera que el ritmo continúa siendo insuficiente para cumplir los objetivos previstos y estima que sería necesario multiplicar

■ VIVIENDAS REHABILITADAS



*objetivo previsto

por seis la actividad para superar las 300.000 rehabilitaciones anuales antes de 2030.

La conclusión del estudio es contundente: “Estamos mejorando, pero vamos demasiado lentos”. Las subvenciones han contribuido a impulsar las intervenciones, pero no bastan para cubrir todas las necesidades. El documento indica que los fondos europeos han sido uno de los principales motores financieros del sector y que, en determinadas actuaciones energéticas, pueden cubrir entre el 40% y el 80% del coste. No obstante, la disponibilidad limitada de recursos y el cierre de convocatorias en distintas comunidades autónomas obligan a buscar alternativas complementarias.

Así las cosas, el informe defiende la necesidad de transformar el modelo financiero de la rehabilitación. Entre los instrumentos que identifica figuran los fondos reembolsables, las hipotecas verdes, los préstamos vinculados al ahorro energético y las garantías públicas. El objetivo es facilitar que las comunidades puedan acometer las obras incluso cuando no disponen de una subvención suficiente.

■ FINANCIACIÓN

Además del ahorro de los vecinos y las ayudas públicas estas reformas se pueden llegar a financiar con el ahorro que proporcionan



EL VALOR ECONÓMICO DE LOS AHORROS ENERGÉTICOS

Una de las alternativas estudiadas consiste en convertir los ahorros energéticos obtenidos mediante una rehabilitación en una fuente adicional de ingresos. Para ello, el documento analiza el sistema de Certificados de Ahorro Energético (CAE), regulado en España desde 2023.

Este mecanismo permite certificar determinados ahorros de energía final y transformarlos en un ingreso económico mediante su venta a los sujetos obligados del sistema. Entre las actuaciones potencialmente vinculadas a estos certificados se encuentran la mejora del aislamiento de fachadas y cubiertas, la sustitución de ventanas y la renovación de sistemas de calefacción y agua caliente sanitaria por soluciones más eficientes, como la aerotermia. Para una comunidad de propietarios, esta vía puede contribuir a reducir el coste neto de una intervención. No significa que cualquier obra genere automáticamente un ingreso ni que los certificados cubran la totalidad de la inversión: es necesario acreditar los ahorros conforme a las metodologías y los procedimientos

aplicables. Su interés reside en incorporar una fuente adicional de financiación ligada al resultado energético de las actuaciones. El informe destaca que estos ingresos pueden complementar las ayudas públicas y favorecer intervenciones de mayor alcance. Para los administradores de fincas, conocer el funcionamiento de este mecanismo puede resultar especialmente útil a la hora de comparar presupuestos, estudiar propuestas de rehabilitación y explicar a los propietarios las distintas vías para reducir el esfuerzo económico.

LA CUBIERTA COMO RECURSO PARA FINANCIAR LAS OBRAS

La propuesta más llamativa del estudio es aprovechar la capacidad edificatoria que pueda existir en determinados inmuebles para generar recursos destinados a su rehabilitación. La operación consiste, en términos generales, en incorporar una nueva vivienda sobre un edificio residencial existente y destinar los ingresos derivados de su venta o explotación al pago de mejoras en el inmueble.

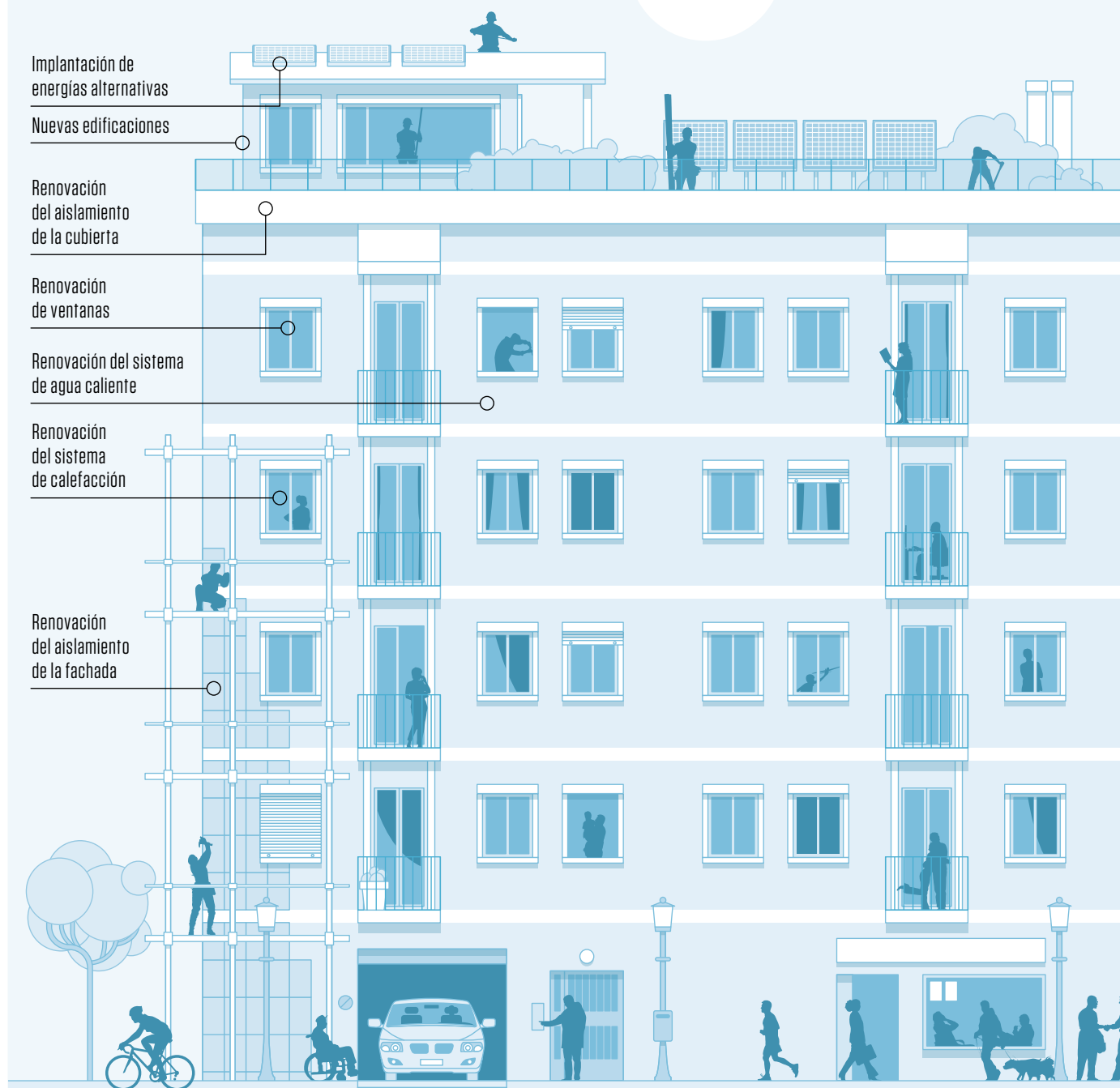
El planteamiento permite relacionar dos necesidades: por un lado, modernizar los edificios construidos en décadas anteriores y, por otro, ampliar la oferta residencial allí donde existe demanda. Los recursos generados podrían contribuir a financiar actuaciones como la instalación de ascensores, la mejora de la envolvente térmica y la reducción del consumo energético.

El caso práctico desarrollado en el informe estudia un edificio plurifamiliar con diez viviendas por portal, al que se incorporaría una vivienda adicional en cubierta. La propuesta representa un incremento del 10% de la capacidad residencial de ese edificio.

El documento sostiene que, en determinados edificios construidos durante las décadas de 1970 y 1980, la estructura puede ofrecer condiciones favorables para estudiar este tipo de intervención, eventualmente con refuerzos y mediante sistemas constructivos ligeros.

Entre las soluciones consideradas figuran la construcción industrializada en madera o mediante estructuras metálicas tipo Steel Frame. Sin embargo, no se trata de una fórmula aplicable de manera generalizada. La viabilidad depende de la capacidad estructural del edificio, del planeamiento urbanístico, de las condiciones de la parcela, de los costes de construcción y de la posibilidad de comercializar la nueva vivienda. También exige resolver la complejidad de los acuerdos entre propietarios y comprobar qué autorizaciones y trámites resultan necesarios.

■ INTERVENCIONES QUE PUEDEN REDUCIR LOS GASTOS DE UNA COMUNIDAD



El informe advierte, además, de que el aprovechamiento urbanístico no debe confundirse con una compraventa privada de metros edificables. Cualquier operación debe encajar en las figuras admitidas por la normativa y en el planeamiento aplicable. La existencia de una expectativa de mayor edificabilidad no garantiza, por sí sola, que pueda obtenerse una licencia.

■ CUATRO PALANCAS PARA EL MODELO



Activo mejorado

- Revalorización significativa
- Menores costes de explotación
- Atractivo para inquilinos
- Alineación con la normativa de Economía Taxonomía



Industrialización

- Control de plazos
- Control de costes
- Disminución del riesgo
- Prefabricación
- Mejor ejecución
- Garantía de calidad



Ahorro energético

- Reducción estructural de costes operativos
- Confort real del usuario
- Sostenible en el tiempo
- Genera valor intangible



Financiación innovadora

- Nueva edificabilidad
- Venta de las CAES
- Mayor apalancamiento
- Modelo y retorno total

La experiencia alemana de ampliación en altura y las iniciativas públicas impulsadas en el País Vasco muestran distintas aproximaciones a esta estrategia, aunque con condiciones de aplicación y modelos de financiación diferentes. El estudio las presenta como referencias de interés, no como una garantía de rentabilidad para cualquier comunidad.

ENERGÍA SOLAR Y CONTRATOS A LARGO PLAZO

Otra de las vías analizadas es el contrato de compraventa de energía a largo plazo, conocido como PPA. En este modelo, un productor instala y mantiene una instalación renovable -por ejemplo, paneles fotovoltaicos en la cubierta- y el edificio se compromete a adquirir la energía generada durante un periodo acordado.

La ventaja principal es que la comunidad puede disponer de una instalación solar sin afrontar necesariamente toda la inversión inicial. A cambio, asume las condiciones contractuales pactadas y debe valorar el precio de la energía, la duración del acuerdo y las garantías de rendimiento.

El informe contempla también el posible aprovechamiento de excedentes de producción y la combinación de generación fotovoltaica con sistemas eficientes de climatización. La conveniencia de estas soluciones dependerá del perfil de consumo del edificio, de la configuración de la instalación y de las condiciones económicas del contrato.

Junto a estas alternativas, siguen disponibles distintas fórmulas tradicionales, como los préstamos personales, la financiación hipotecaria para rehabilitación y los modelos mixtos que combinan recursos propios, crédito e incentivos fiscales. La clave está en estudiar su compatibilidad y comparar el coste total, los plazos y los riesgos de cada opción.

La diversificación financiera refuerza el papel del administrador de fincas como coordinador de un proceso que va mucho más allá de solicitar presupuestos y organizar una junta de propietarios. La identificación de las necesidades del edificio, la recopilación de información técnica, la presentación comprensible de las alternativas y la preparación de los acuerdos comunitarios son pasos esenciales para que una operación pueda avanzar.

En propuestas que incorporen edificabilidad adicional, será necesario coordinar a técnicos, especialistas urbanísticos, asesores jurídicos y agentes financieros. En otras, como los CAE

o los contratos energéticos, habrá que comprobar las condiciones de acceso, los ingresos previsible y las obligaciones asumidas por la comunidad.

DESAFÍOS

El informe propone trabajar sobre edificios y entornos con características repetidas para poder estudiar soluciones replicables y escalar su aplicación. Para ello, incorpora una calculadora de viabilidad que permite introducir parámetros del barrio y del edificio y analizar distintos escenarios económicos. La herramienta puede servir como punto de partida para evaluar oportunidades, aunque no sustituye los estudios técnicos, jurídicos y financieros específicos.

La conclusión del Clúster de la Edificación es que la rehabilitación necesita un sistema de financiación más amplio y flexible. Las ayudas públicas seguirán desempeñando un papel relevante, pero será necesario complementarlas con mecanismos que permitan aprovechar el ahorro energético, la inversión privada y, cuando la normativa y las características del inmueble lo permitan, el valor urbanístico del edificio.

Como resume el documento, «solo la financiación adecuada permitirá hacerlo posible». Para las comunidades de propietarios, el desafío consiste en pasar de considerar la rehabilitación únicamente como un gasto a analizarla como una inversión en conservación, eficiencia, accesibilidad y calidad de vida. Y para los administradores de fincas, la oportunidad está en ayudar a transformar esa posibilidad en proyectos concretos, bien estudiados y económicamente viables.



DIGITALIZA TODAS TUS GESTIONES

Comunícate online con la Administración Pública

Emite **nuevos certificados digitales** y centralízalos en una misma carpeta.

Automatiza los **trámites con la Administración Pública**.

Firma online tus documentos y guárdalos de forma **segura**.



GESTIÓN TOTAL EN MANOS DE PROFESIONALES

En Calordom sabemos que **tu tiempo y la calidad del servicio** deben ir de la mano. Por ello, te ofrecemos **asistencia personalizada y especializada**, siempre adaptada a los estándares de los clientes más exigentes.

SOLICITA AHORA TU
PRESUPUESTO GRATIS

91 382 13 13

peticioncomercial@calordom.com

f | in | ig | x



NUESTROS SERVICIOS



Transformación
de Instalaciones
Térmicas en Edificios



Suministro
de Combustibles



Mantenimiento
de Instalaciones
en Edificios



Conserje
Inteligente



Asesoría
& Financiación



Telegestión
y Automatización



Eficiencia
Energética



calordom

by Blue Pearl Energy



EL PROPIETARIO AUSENTE EN LA JUNTA: ASISTENCIA, VOTO E IMPUGNACIÓN DE LOS ACUERDOS



PATRICIA BRIONES
ABOGADA. SECRETARIA
TÉCNICA DEL CAFMADRID

La Ley de Propiedad Horizontal (LPH) contempla expresamente la figura del propietario ausente de la junta y le atribuye determinados efectos en la formación de las mayorías y en su legitimación para impugnar los acuerdos. Sin embargo, la realidad de las reuniones comunitarias plantea situaciones que no siempre encajan en el supuesto clásico de quien, habiendo sido debidamente convocado, simplemente no acude: propietarios que se incorporan una vez iniciada la reunión o que, habiendo

asistido inicialmente, abandonan la junta antes de someterse a votación determinados acuerdos. La cuestión no es meramente formal. Determinar cuándo un propietario debe considerarse presente o ausente respecto de un concreto acuerdo puede tener consecuencias sobre su derecho a participar en la votación, el cómputo de las mayorías y su posterior legitimación para impugnar judicialmente los acuerdos adoptados. Ahora bien, la ausencia no debe traducirse en una renuncia automática a los derechos reconocidos en su condición de propietario.

No obstante, esa ausencia puede producir efectos en la formación de la voluntad comunitaria. El art. 17.8 LPH establece que, salvo las excepciones previstas en el propio precepto, los votos de los propietarios ausentes debidamente citados se computarán como favorables cuando, una vez informados del acuerdo adoptado por los presentes, no manifiesten su discrepancia al secretario de la comunidad en el plazo de treinta días naturales.

El denominado voto presunto no constituye un voto emitido durante la junta, sino una ficción legal destinada a completar determinadas mayorías. Por ello, no debe confundirse el efecto que el silencio produce en la formación de la mayoría con una manifestación expresa de voluntad favorable al acuerdo.

Esta distinción resulta especialmente relevante en materia de impugnación de los acuerdos. La ausencia tampoco determina, por sí misma, la pérdida de legitimación para impugnar. El art. 18.2 LPH reconoce legitimación a «los ausentes por cualquier causa».

El Tribunal Supremo en las sentencias 930/2008 de 16 de diciembre y 590/2020, de 11 de noviembre, ha declarado que “El copropietario ausente de la junta a quien se comunica el acuerdo y no manifiesta su discrepancia en el plazo de 30 días [...] no queda privado de su legitimación para impugnarlo [...] salvo si la impugnación se funda en no concurrir la mayoría cualificada exigida por la LPH fundándose en la ausencia de su voto”.

Más compleja es la situación del propietario que acude cuando la junta ya ha comenzado. La LPH no establece un régimen específico para esta circunstancia ni permite afirmar que quien no estaba presente al inicio deba ser considerado ausente respecto de toda la reunión. Parece más adecuado atender al momento concreto en que se produce su incorporación. Si el propietario llega antes de que se haya debatido y votado un determinado punto del orden del día, podrá intervenir y votar sobre él; respecto de los acuerdos ya adoptados y cerrados antes de su incorporación, no habrá participado en la formación de la voluntad de la junta y no podrá exigir votar.

La situación inversa plantea todavía mayores dudas: el propietario que se encuentra presente al inicio de la junta, pero abandona la reunión antes de votar un determinado acuerdo. A este respecto, la jurisprudencia de las Audiencias Provinciales no ha sido uniforme. Un sector jurisprudencial considera que el art. 18.2 LPH no distingue entre ausencia inicial y sobrevinida, admitiendo la legitimación de quien abandona la junta antes de la votación. En otro sentido, se han pronunciado otras resoluciones, atendiendo, entre otras circunstancias, a si el propietario había participado ya en la deliberación del concreto asunto.

La condición de ausente no debería determinarse exclusivamente por la presencia física al inicio o al final de la junta, sino atendiendo a la presencia efectiva del propietario en relación con el concreto acuerdo cuya validez posteriormente se cuestiona.

Cuando estas circunstancias puedan afectar al cómputo de una mayoría, resulta aconsejable dejar constancia en el acta de la incorporación o el abandono de la junta y, en su caso, de los puntos del orden del día respecto de los cuales el propietario no se encontraba presente. Para ello, si un propietario se incorpora una vez iniciada la reunión o la abandona antes de su finalización, deberá comunicarlo al secretario-administrador, a fin de que pueda dejarse constancia de dicha circunstancia en el acta.



SALDOS COMUNITARIOS: CUANDO LA CONTABILIDAD NO EQUIVALE A UNA CUENTA CORRIENTE



ROBERTO MANGAS
ABOGADO Y ASESOR
JURÍDICO DEL CAFMADRID

"¡Y o no debo nada, porque tengo mucho saldo a favor... Regularízamelo o devuélvemelo!". Expresiones e ideas erróneas como esta son las que a menudo complican la gestión ordinaria de un administrador de fincas que intenta, en vano, convencer a un propietario del error de concepto en el que incurre en su afirmación, partiendo del desconocimiento de la ley. Consecuentemente, al partir de una premisa errónea, su conclusión (que es su convencimiento), también lo es. La dificultad de los saldos acreedores o deudores de un propietario nace al confundir un apunte contable con un crédito inmediatamente cobrable, aunque, evidentemente, no son lo mismo.

La Ley de Propiedad Horizontal obliga a la junta a aprobar anualmente las cuentas y el presupuesto, pero no impone liquidar cada año los saldos individuales ni devolver automáticamente los excedentes. Las cantidades ingresadas como cuotas o derramas se incorporan al patrimonio separado de la comunidad y quedan afectas a sus necesidades. Además, el fondo de reserva pertenece, a todos los efectos, a la comunidad y debe conservar la dotación mínima legal del 10% del último presupuesto ordinario (art. 9.1.f LPH). Por ello, el propietario que deja cuotas impagadas no puede decidir unilateralmente que se compensen con el saldo favorable que aparece en su ficha. La compensación legal exige que comunidad y propietario sean recíprocamente acreedores y deudores de créditos líquidos, vencidos y exigibles (arts. 1195 y 1196 del Código Civil). Mientras la junta no haya acordado devolver el saldo o aplicarlo a cuotas posteriores, existe una posición contable favorable, pero no necesariamente un crédito exigible. La Audiencia Provincial de Madrid rechazó precisamente esta compensación unilateral en su sentencia 437/2010, de 15 de septiembre: sin acuerdo de restitución o aplicación, el propietario debía abonar las cuotas aprobadas.

La misma solución sirve para el comunero que acumula un saldo positivo elevado. Puede solicitar que la cuestión se incluya en el orden del día, pero corresponde a la junta decidir si se devuelve, se aplica a futuras cuotas o derramas o permanece afecto a necesidades comunitarias, respetando la liquidez, el fondo de reserva y un criterio igual para situaciones equivalentes. La sentencia de la **Audiencia Provincial de Madrid 673/2010, de 14 de octubre**, consideró válido aplazar la devolución porque la comunidad necesitaba liquidez para ejecutar obras. Sin embargo, es importante significar que si el saldo procede de un error de imputación o de un reparto contrario al título, la cuestión es distinta: deberán rectificarse las cuentas y, en su caso, impugnarse oportunamente el acuerdo que las aprobó.



COLMADWIN ES AHORA



CMW
DONDE LA
SEGURIDAD Y LA
ADMINISTRACIÓN
SE ENCUENTRAN

¡PRUÉBALO
GRATIS
DURANTE
6 MESES!

cmw.app
91 591 96 70



Contabilidad integral automática

Nuestro software te ofrece una contabilidad automática, que registra todos tus movimientos y te genera informes detallados.



Actualizaciones automáticas

Nuestro software CMW se actualiza de forma automática sin que el administrador de fincas tenga que hacer labor alguna.



Gestión de recibos y devoluciones

Nuestro software te permite crear recibos de forma fácil y rápida y gestionar las devoluciones de los mismos.



Soporte Técnico

Nuestro equipo de soporte resolverá todas tus dudas e incidencias que te puedan surgir de manera rápida y eficiente.



Gestión de proveedores

Gestiona todos tus proveedores, sus registros de trabajo, las facturas y los pagos de sus servicios.



Gestión de listas de cobro

Con nuestras listas de cobro, podrás controlar el estado de tus cobros y enviar recordatorios a tus clientes.



EL ADMINISTRADOR ANTE UNA REHABILITACIÓN ENERGÉTICA: LOS PASOS PARA LLEVAR UNA COMUNIDAD DE LA IDEA A LA OBRA



ANTONIO OCAÑA
INGENIERO INDUSTRIAL

La rehabilitación energética de un edificio no empieza cuando entra la constructora en la obra. Empieza mucho antes: cuando una comunidad de propietarios identifica una necesidad, analiza sus posibilidades y decide dar el paso. Y en ese recorrido el administrador de fincas tiene un papel fundamental, aunque su función dentro de los procesos de rehabilitación siga siendo, en muchos casos, poco definida. Junto a otros agentes —arquitectos, empresas constructoras e instaladoras, técnicos y agentes de rehabilitación—, el administrador ocupa una posición privilegiada: conoce el edificio, a sus propietarios, sus circunstancias y la dinámica de la comunidad. Es, por tanto, una pieza esencial para impulsar y facilitar la rehabilitación.

Además, los programas de ayudas y fondos destinados a la rehabilitación contemplan dentro de los costes subvencionables determinadas actuaciones de gestión y acompañamiento. Esto permite que parte del trabajo de documentación, coordinación y organización

que desarrolla el administrador pueda quedar integrado en el propio proceso de rehabilitación.

¿POR DÓNDE EMPEZAR?

El primer paso debería ser contar con un agente de rehabilitación capaz de coordinar el proyecto de principio a fin, con una visión integral y, en la medida de lo posible, bajo un modelo llave en mano.

A partir de ahí, este agente debe realizar un diagnóstico del edificio: auditoría energética, análisis de las patologías existentes y estudio de las diferentes actuaciones posibles, desde la mejora de la envolvente hasta la incorporación de energías renovables o la mejora de las instalaciones. En ocasiones, el origen de la actuación puede estar también en una ITE desfavorable que pone de manifiesto necesidades de intervención.

El siguiente paso es convertir ese diagnóstico en un proyecto viable para la comunidad. No se trata únicamente de conocer cuánto cuesta una obra, sino de determinar qué ayudas y deducciones fiscales pueden aplicarse y qué otras vías de ahorro existen, como los Certificados de Ahorro Energético (CAE). El objetivo es presentar a los propietarios un escenario claro de inversión y financiación que facilite la toma de decisiones.

Aquí la coordinación resulta fundamental. El Agente Rehabilitador actúa como interlocutor único entre la comunidad y los distintos profesionales implicados, coordinando las fases de diagnóstico, diseño, ejecución y justificación de las ayudas. De este modo, se reduce la carga administrativa y se evita que la Junta de Gobierno o el administrador tengan que asumir funciones que corresponden a técnicos y especialistas.

El administrador, por su parte, facilita la relación con la Junta de Gobierno, convoca la Junta de Propietarios en la que deberá aprobarse la actuación y gestiona la información necesaria para que el Agente Rehabilitador solicite las subvenciones y facilite la financiación. Una vez iniciados los trabajos, continúa siendo una figura clave para mantener una comunicación ordenada con los propietarios.



Las mejores cosas de la vida **No cuestan nada**

Sonreír



Relajarse



Amar



Plan Remica Hybrid Coste Cero

**SISTEMA HÍBRIDO DE CLIMATIZACIÓN PARA EDIFICIOS
CON CALEFACCIÓN Y AGUA CALIENTE CENTRAL**

El **Plan Remica Hybrid Coste Cero** incorpora la aerotermia y la energía fotovoltaica a las calderas existentes lo que optimiza y moderniza la instalación. Las energías renovables consiguen que disfrutes de **calefacción 24 horas** generando un **ahorro energético de hasta el 60%**.

Gracias a las deducciones fiscales actuales, los Certificados de Ahorro Energético (CAE) y el ahorro de energía que genera el sistema, la inversión se amortiza sin derramas.

Plan Remica Hybrid Coste Cero, porque las mejores cosas de la vida no cuestan nada.

Testimonios



91 396 03 03
remica.es



Remica, **Empresa Instaladora del Año** en los II Reconocimientos iClima de AFEC





GRANDES SINIESTROS: LA PROTECCIÓN SE CONSTRUYE ANTES



JOSÉ LUIS MARÍN
SUBDIRECTOR GENERAL DE
OPERACIONES DE GRUPO
ASEGURADOR

Un incendio obliga a desalojar un edificio. Mientras los bomberos trabajan, los vecinos esperan en la calle y el administrador de fincas empieza a recibir llamadas. ¿Cuándo podremos volver? ¿Dónde pasaremos la noche? ¿Quién pagará la reconstrucción? En ese momento, lo que hasta ayer era una póliza archivada se convierte en una pieza decisiva para recuperar la vida de una comunidad. Un gran siniestro empieza a gestionarse mucho antes de que ocurra. Cuando llegan las primeras preguntas, la capacidad de respuesta depende de decisiones adoptadas previamente: cómo se describió el riesgo, qué garantías se contrataron y si los capitales asegurados siguen reflejando la realidad del inmueble. Ahí comienza la protección del patrimonio inmobiliario.

El edificio que espera una evaluación técnica quizá haya sido rehabilitado, incorporado instalaciones o cambiado el uso de alguno de sus locales. Si esas modificaciones no llegaron al contrato, pueden aparecer desajustes en plena emergencia. Por eso, el conocimiento que el administrador tiene de la finca debe traducirse en una revisión periódica de la póliza, vinculada a la evolución del edificio. Esa revisión cobra importancia al calcular el capital de continente. La referencia es el coste de reconstrucción, sin incluir el suelo. Si el capital resulta insuficiente, el infraseguro puede limitar la indemnización y trasladar a los propietarios una carga económica. También habrá que comprobar si la demolición y el desescombros cuentan con capitales adicionales o consumen el límite destinado al continente. Pero, mientras se determina el alcance de los daños, las familias necesitan respuestas inmediatas. Las garantías de inhabilitación y pérdida de alquileres adquieren entonces todo su sentido, siempre según los supuestos, beneficiarios y límites contratados. Gestionar esas coberturas exige precisión; explicar sus posibilidades a quienes acaban de perder temporalmente su hogar exige empatía. Ambas capacidades deben avanzar juntas. Tras atender las urgencias, la recuperación dependerá de la evaluación del edificio, la investigación de las causas y la peritación de los daños. En ese recorrido, el administrador se convierte en un interlocutor esencial entre la comunidad, los técnicos y las aseguradoras. Esa coordinación debe acompañarse de una comunicación continua con los propietarios, de modo que comprendan qué actuaciones están en marcha, de qué dependen y qué pasos permitirán acercarse al regreso a sus viviendas. La necesidad de coordinación se hace aún más evidente cuando, junto a la póliza comunitaria, intervienen seguros de hogar o de comercio. Para que esa concurrencia facilite la resolución del siniestro, es necesario delimitar qué corresponde al continente, a las mejoras privativas, al contenido o a las existencias, y comunicar los daños a las entidades implicadas. Se trata de ordenar la participación de cada aseguradora conforme a sus coberturas, teniendo presente que la indemnización conjunta no puede superar el perjuicio sufrido. La confianza de la comunidad se construye antes de la emergencia, mediante la colaboración entre administradores, técnicos y aseguradoras. Revisar periódicamente el riesgo, los capitales y el protocolo de actuación es clave para proteger hoy su capacidad de recuperación mañana.



Vamos más allá de los seguros, para facilitarte la gestión de la propiedad inmobiliaria de tus clientes

Descubre nuestro Planeta Propietario



934 873 020 • 918 264 004
www.mutuadepropietarios.es



PUERTAS CORTAFUEGO: CARACTERÍSTICAS, UTILIDAD, USO Y MANTENIMIENTO



PABLO GARCÍA
INGENIERO INDUSTRIAL Y
ASESOR DE INDUSTRIA DEL
CAFMADRID

Las puertas resistentes al fuego, habitualmente denominadas puertas RF o puertas cortafuego, son elementos fundamentales para la protección contra incendios de los edificios. Su función principal es impedir o retrasar durante un tiempo determinado la propagación del fuego, las llamas y, en determinados casos, los gases y humos calientes, permitiendo sectorizar los espacios y facilitando la evacuación segura de las personas y la intervención de los servicios de emergencia.

Una puerta RF no debe considerarse simplemente una puerta fabricada con materiales ignífugos. Se trata de un conjunto completo formado por hoja, marco, herrajes, bisagras, cerradura, dispositivos de cierre, juntas y, cuando corresponda, mecanismos de control de humos o sistemas de apertura/cierre automáticos. Todos estos elementos deben ser compatibles con la prestación de resistencia al fuego para la que el conjunto ha sido ensayado y clasificado.

La resistencia al fuego se expresa mediante clasificaciones como EI₂ 30, EI₂ 60 o EI₂ 90, entre otras. La letra E representa la capacidad de impedir durante un tiempo determinado el paso de llamas y gases calientes; la I, el aislamiento térmico, es decir, la capacidad

de limitar la transmisión de calor hacia la cara no expuesta al fuego. El número indica el tiempo, expresado en minutos, durante el cual se mantiene la prestación correspondiente.

Las puertas pueden ser metálicas, de madera u otros sistemas constructivos debidamente ensayados. Pueden ser de una o dos hojas y estar equipadas con diferentes soluciones de cierre, incluyendo cierrapuertas, selectores de cierre, retenedores electromagnéticos conectados a la instalación de detección de incendios y dispositivos antipánico cuando la puerta forme parte de una vía de evacuación.

USO Y MANTENIMIENTO

Las puertas RF se utilizan principalmente para compartimentar sectores de incendio, proteger escaleras y recorridos de evacuación, separar locales de riesgo especial, proteger determinadas instalaciones y evitar que un incendio se propague rápidamente de una zona a otra. El Código Técnico de la Edificación (CTE DB-SI) establece las condiciones de seguridad contra incendios y determina, en función del edificio y de su configuración, las prestaciones que deben cumplir estos elementos.

Durante su funcionamiento normal, la puerta debe permanecer en las condiciones previstas por el proyecto y el fabricante. Cuando se trate de una puerta destinada a permanecer cerrada, no debe mantenerse abierta mediante cuñas, objetos, cadenas u otros sistemas improvisados, ya que esto

puede inutilizar su función de compartimentación. Si por necesidades de funcionamiento debe permanecer abierta, deberá utilizarse un sistema específicamente previsto para ello, por ejemplo, un retenedor electromagnético vinculado al sistema de detección y alarma cuando la solución instalada así lo contemple. En las vías de evacuación también debe garantizarse que la puerta pueda utilizarse correctamente por las personas.

Por otra parte, el mantenimiento es esencial para garantizar que una puerta RF conserve las prestaciones para las que fue instalada. Deben comprobarse periódicamente, entre otros aspectos, el estado de la hoja y el marco, las bisagras, cerraduras, juntas intumescentes, cierrapuertas, dispositivos de apertura, sistemas de retención, holguras y correcto cierre de las hojas. También debe comprobarse que no existan golpes, deformaciones, corrosión, modificaciones no autorizadas o elementos añadidos que puedan afectar a su comportamiento frente al fuego.

Las operaciones de instalación, uso y mantenimiento de las puertas cortafuego están específicamente contempladas en la **UNE 23740-1**, mientras que el CTE recoge las normas de ensayo y clasificación aplicables a las puertas resistentes al fuego. Cualquier reparación o sustitución que pueda afectar a esta resistencia debe realizarse siguiendo las instrucciones del fabricante y utilizando componentes compatibles con el sistema ensayado.



LAS SILLAS SALVAESCALERAS Y LA ACCESIBILIDAD



ENRIQUE FERNÁNDEZ
ARQUITECTO TÉCNICO Y
ASESOR DE ARQUITECTURA
DEL CAFMADRID

Con frecuencia se reciben, a través del escritorio del Colegio, muchas consultas acerca de la instalación de sillas salvaescaleras para eliminar barreras arquitectónicas en los edificios existentes. Ante esta situación, debemos tener en cuenta algunos aspectos importantes. La normativa que regula este tipo de instalaciones se encuentra en el **Código Técnico de la Edificación**, en su Documento Básico DB-SUA Seguridad de Utilización y Accesibilidad, así como en el Documento de Apoyo DA DB-SUA/2, Adecuación efectiva de las condiciones de accesibilidad en edificios existentes. En dicho documento se establece una relación priorizada de las actuaciones a realizar para la eliminación de pequeños desniveles



con barreras arquitectónicas, siendo necesario descartar técnica y económicamente una opción, para pasar a justificar la siguiente. En este punto, se indica que “las orugas motorizadas y las sillas salvaescaleras no permiten al usuario de silla de ruedas su uso autónomo por lo que no se consideran una adecuación efectiva de las condiciones de accesibilidad. No obstante, se pueden utilizar en casos muy particulares para facilitar la accesibilidad a ciertos usuarios cuando no exista otra solución, siempre que se cuente con la conformidad previa del usuario, se prevea su utilización por personal instruido en su manejo y no se comprometa la seguridad de utilización”. Esto significa que las sillas salvaescaleras no pueden ser utilizadas, a excepción de casos muy particulares, debiendo quedar perfectamente justificado, para unos usuarios concretos, que conozcan el manejo de esta y que estén conformes con la solución adoptada. La instalación de estos mecanismos requiere la autorización administrativa preceptiva, bien mediante licencia, o bien mediante la declaración responsable eficaz. Los ayun-

tamientos no suelen autorizar este tipo de instalaciones. Esto implica la imposibilidad de solicitar ayudas o subvenciones, dado que la autorización administrativa es un requerimiento imprescindible. Se debe tener en cuenta que la instalación de una silla salvaescaleras implica, en muchos casos, la ocupación de la vía de evacuación del edificio. Por tanto, se debe justificar la normativa de aplicación, que es el Documento Básico DB-SI Seguridad en caso de Incendios, SI-3 Evacuación de Ocupantes. Para ello, es necesario calcular el aforo del edificio, de acuerdo con la superficie útil de las viviendas o recintos de otros usos. Calculado el aforo total, se deberá comprobar que la anchura de la vía de evacuación resultante, tras la colocación de cualquier mecanismo u obstáculo, cumple con lo requerido en la normativa vigente. Es importante tener en cuenta que la colocación de un obstáculo en la vía de evacuación, sin la autorización administrativa correspondiente, puede poner en peligro el cobro de las indemnizaciones en caso de siniestro que debieran abonar las compañías aseguradoras.

LASSER
Nº1 en Servicio Técnico

División de **ELECTRICIDAD**

CARGADOR VEHÍCULO

AUTOCONSUMO PANELES

REVISIÓN DE OCA

REFORMAS ELÉCTRICAS

MANTENIMIENTO ELÉCTRICO

EXPERTOS EN ELECTRICIDAD PARA TU COMUNIDAD

SOLICITA PRESUPUESTO

EMPRESA HOMOLOGADA: nº 200.092

f X @ y in

Más info en grupolasser.com | 900 321 111



¿A QUIÉN SE PUEDE ENTREGAR UNA DELEGACIÓN DE ASISTENCIA A JUNTA DE PROPIETARIOS?



VICENTE MAGRO SERVET
MAGISTRADO DEL TRIBUNAL SUPREMO

La delegación de asistencia a la junta de propietarios es uno de los temas más interesantes que pueden surgir en el desarrollo de una junta. Y ello porque es sabido que resulta muy difícil, en ocasiones, alcanzar el quórum exigido en la ley en los casos de quórum privilegiados para los que no se admita el voto presunto del ausente y se requie-

re que el quórum privilegiado o cualificado de doble mayoría, 1/3 o 3/5 se alcance en la Junta de Propietarios. Para ello, es preciso que los propietarios acudan a la junta con escritos de delegación de propietarios, a fin de poder llegar con estos escritos al quórum exigido en la ley. También es verdad que en temas importantes los comuneros suelen ir con delegaciones de otros propietarios que no les gusta asistir a la junta para intentar conseguir la adopción del acuerdo, o, en caso contrario, boicotear aquel con el que estén en contra. Ello determina que toda la casuística sobre la delegación del

voto a la junta sea muy relevante y de interés casuístico y práctico. La regulación la encontramos en el **art. 15.1 LPH** que señala que: 1. La asistencia a la Junta de propietarios será personal o por representación legal o voluntaria, bastando para acreditar ésta un escrito firmado por el propietario. Esta normativa del tema es muy parca como toda la LPH y ofrece muchas dudas que se plantean en la práctica. Por ejemplo, la primera cuestión que surge es si la delegación debe hacerse en un propietario o puede hacerse en una persona que vaya a comparecer en la junta como representante de otro propietario. Hay que señalar que el art.15.1 de la ley no establece que la delegación tenga que hacerse en un propietario, sino que puede hacerse también en un tercero que asista a la junta con delegaciones. Esto suele darse con frecuencia en inquilinos que en el contrato de arrendamiento tienen la autorización y delegación del propietario para asistir a la junta por el propietario y que pueda ir a la misma con delegaciones de otros propietarios. Y son admitidas por esta razón de que el art. 15 LPH no lo prohíbe expresamente, ya que no dice que la delegación deberá hacerse en "otro

propietario", ya que solo se refiere a la representación legal o voluntaria. Incluso valdría que un letrado o administrador de fincas compareciera a la junta con varias delegaciones de propietarios. Otra cuestión importante es que no se podrá entregar la delegación a un propietario que sea moroso, ya que ello supondría un claro fraude de ley y abuso de derecho descartado por los **art. 6.4 CC y 7.2 CC**, ya que el comunero moroso buscaría delegaciones de voto de propietarios que están al corriente en el pago de las cuotas de comunidad para poder votar lo que a él le interesase. La única opción posible en este caso sería que los comuneros que van a delegar su voto en una persona morosa le entreguen los puntos del orden del día con las correspondientes votaciones, de tal manera que no se daría elección al propietario moroso a votar lo que él quiera, sino que votaría por delegación expresa lo que los comuneros que le han delegado su voto han decidido votar. Lo contrario abriría la puerta a un fraude de ley que supondría ignorar el espíritu de la norma de privar del derecho de voto a los propietarios morosos si se permitiera que éstos pudieran acudir con escritos de delegación.



Grupo Ureka
Rehabilitación integral de edificios

Accesibilidad para todos

Ahorro energético

Confort térmico

Reducción CO₂

Revalorización del edificio

Menos consumo. Más confort. Más valor para tu edificio.

Rehabilitación integral para comunidades de propietarios y administradores de fincas.

Un único interlocutor para todo el proceso.
Gestión, tramitación, ejecución y mantenimiento.

Hacemos tu edificio más accesible para todos, eliminando barreras.

Rehabilitamos con criterios energéticos, reduciendo el gasto y la huella ambiental.

Mejoramos el confort, la salubridad y el buen estado del edificio.

Gestionamos subvenciones y planificamos la financiación más adecuada.

Ejecutamos y mantenemos cada proyecto con garantía y calidad.

¿Eres administrador? Gestiona la rehabilitación sin complicaciones.

Te ayudamos a ofrecer a tus comunidades una solución clara, completa y eficaz.

91 813 36 35

www.grupoureka.com

GBCE GREEN BUILDING COUNCIL ESPAÑA

PIRE INNOVACIÓN

Grupo Ureka
Rehabilitamos para un futuro mejor

VENTA DE LA VIVIENDA HABITUAL QUE HA ESTADO ALQUILADA: EL RIESGO FISCAL DEL QUE CONVIENE AVISAR AL PROPIETARIO



JOSÉ MARÍA SALCEDO
ABOGADO

Quien vende su vivienda habitual puede aplicar la exención de la ganancia obtenida en el IRPF. Ello, si reinvierte el importe obtenido en la compra de otra vivienda habitual, o tiene más de 65 años en el momento de la venta.

Se trata de uno de los beneficios fiscales más relevantes para cualquier propietario. Sin embargo, hay una circunstancia que puede hacerlo desaparecer y que muchos vendedores desconocen: haber alquilado la vivienda, aunque sea unos días al año o solo una habitación.

La Dirección General de Tributos sostiene desde hace tiempo que el alquiler de la vivienda, incluso vacacional o de temporada, le hace perder su condición de habitual. Por ello, en su opinión, destinar la vivienda al alquiler vacacional "excluiría" esa consideración.

La consecuencia de que la vivienda vendida no sea considerada la habitual es la pérdida de la exención y tener que tributar por toda la ganancia, a tipos que pueden llegar hasta el 30%. Y no se trata de un riesgo hipotético: Hacienda recibe hoy información de las plataformas de alquiler y puede cruzarla fácilmente con las ventas declaradas por los contribuyentes. Además, muchas veces es el propio contribuyente el que en sus declaraciones de

IRPF de ejercicios anteriores ya informó a Hacienda sobre los ingresos de alquiler obtenidos en relación con esa vivienda que ahora se transmite.

Sin embargo, se trata de una interpretación que carece de sentido. Y es que Hacienda mete todos los alquileres en el mismo saco, como si cualquier arrendamiento implicara que el propietario ha dejado de residir en la vivienda. Pero esto no es lo que ocurre a quien alquila su casa las dos semanas de agosto en que está de vacaciones, o en Semana Santa, o alquila una habitación mientras sigue viviendo en ella, porque en ningún momento ha dejado de residir allí.

Además, el art. 41 bis del Reglamento del IRPF exige residencia efectiva y permanente en la vivienda, no uso exclusivo. Por ello resulta absurdo que unos días de alquiler priven a quien vive en su casa todo el año de un beneficio pensado, precisamente, para él. Tampoco tiene sentido que se le trate igual que a quien la tuvo alquilada durante años.

SENTENCIAS FAVORABLES

Frente al criterio de Hacienda empiezan a verse brotes verdes. Así, el Tribunal Económico-Administrativo Foral de Gipuzkoa, en resolución de 7 de noviembre de 2019, ya

30%

La consecuencia de que la vivienda vendida no sea considerada la habitual es la pérdida de la exención y tener que tributar por toda la ganancia, a tipos que pueden llegar hasta el 30%.

declaró en su día que había que atender a los usos sociales actuales a la hora de interpretar la norma del IRPF. Ello, recordando que actualmente es muy habitual arrendar la propia vivienda sin que por ello ésta deje de ser la vivienda habitual y permanente de quien la arrienda.

Más reciente es la **sentencia del TSJ de Baleares, de 10 de junio de 2026** (rec. 110/2024), la que ha reconocido la exención a una contribuyente que había alquilado habitaciones de su vivienda habitual por temporadas. En este caso, el Tribunal valoró el empadronamiento en la vivienda, que fuera la única del contribuyente, y que tuviera consumos de agua y luz regulares durante todo el año. Y con esos datos concluyó que los arrendamientos no desvirtuaban la ocupación como vivienda habitual.

Se trata de una sentencia que se refiere a habitaciones y no a la vivienda completa, pero su razonamiento abre la puerta a defender otros supuestos similares en que se ponga en duda la condición de vivienda habitual por haber estado arrendada.

En esta tesitura, antes de la venta de la vivienda hay que advertir al propietario que la haya alquilado de que corre el riesgo de perder la exención, y recomendarle que consulte con un abogado o asesor fiscal.

En este punto, es importante conservar pruebas de la residencia efectiva en la vivienda, como son el empadronamiento, facturas de suministros, domiciliaciones y suscripciones, contratos que acrediten el carácter temporal del alquiler y la inexistencia de otra vivienda.

El administrador de fincas está en buena posición para hacer estas advertencias al propietario que quiere vender, porque suele conocer estas situaciones e interviene en la venta al expedir el certificado de deudas con la comunidad.

En cualquier caso, si Hacienda niega la exención, no hay por qué resignarse. Como se ha indicado, los tribunales empiezan poco a poco a dar la razón al contribuyente.



RETRASO EN LA ENTREGA DE VIVIENDA: ¿PUEDO RECLAMAR UNA INDEMNIZACIÓN A LA PROMOTORA?



SALVADOR SALCEDO.
ABOGADO

La compra de una vivienda sobre plano es una práctica común en el mercado inmobiliario que, si bien suele comportar ventajas, no está exenta de ciertos riesgos, motivo por el que el comprador debe adoptar algunas cautelas. Por ello, es conveniente que cuente con un abogado que verifique la documentación que la promotora tenga para realizar la operación con garantías. Y revise cualquier documento o contrato antes de que se pase a la firma. El contrato que las partes firmen deberá

necesariamente fijar las características del inmueble, acompañar unos planos, adjuntar una memoria de calidades pormenorizada, concretar claramente los pagos a realizar y el precio final de la vivienda más impuestos, precisando además la fecha de entrega de la vivienda al comprador, etc. Así como las posibles consecuencias que deba asumir la promotora si se retrasa en la entrega de la vivienda.

El Tribunal Supremo, mediante **sentencia dictada el 10 de septiembre de 2026 (Rec. 7999/2021)**, se ha pronunciado acerca de si el retraso de la promotora en la entrega de la vivienda al comprador produce un perjuicio indemnizable, cualquiera que sea el perjuicio real causado, por aplicación de la doctrina sobre el daño “ex re ipsa”. Y ello teniendo en cuenta que en el caso enjuicia-



do el plazo de entrega no se pactó como esencial. En principio, a tenor de lo establecido en el **art. 1.101 y siguientes del Código Civil**, quedan sujetos a la indemnización de los daños y perjuicios los que en el cumplimiento de sus obligaciones incurrieren en dolo, negligencia o morosidad, y los que de cualquier modo contravinieren al tenor de aquéllas, debiendo acreditar quien lo sufre la realidad del perjuicio reclamado y el nexo causal existente entre la conducta realizada y los daños producidos. La doctrina del daño “ex re ipsa”, por el contrario, se aplica cuando de forma muy evidente se aprecie el perjuicio patrimonial. No en vano, matiza el Supremo, el mero hecho de no poder usar de un bien como es una vivienda, que satisface una necesidad existencial con una cualificación evidente, supone una pérdida de valor. Dado que el comprador no puede disponer de ella o no puede arrendarla. Y esta indisponibilidad del

inmueble es evidente que produce necesariamente un daño indemnizable. En todo caso, señala el Tribunal Supremo, la doctrina del daño “ex re ipsa” no es aplicable a todo incumplimiento, sino solamente a aquel que evidencia por sí mismo la existencia del daño. No obstante, a tenor de la jurisprudencia de la Sala, el retraso en la entrega de un inmueble conlleva un evidente perjuicio determinado por la pérdida de su valor de uso, ya que no disponer del bien para un uso propio o ajeno, ya sea por no poder usarlo personalmente o por no poder arrendarlo, provoca una pérdida patrimonial que tiene un coste. Por todo ello, concluye el Supremo, la aplicación de la doctrina del daño “ex re ipsa” que se concreta en este caso en el valor del alquiler de una vivienda similar, por el tiempo que se produjo el retraso en la entrega de la vivienda a los compradores es correcta. Motivo por el que debe desestimarse el recurso interpuesto por la promotora.

¿Sabías que un simple e-mail puede arruinar tu negocio?
Como **Administrador de Fincas Colegiado**
dispones del producto adecuado por muy poco:

Seguro CIBER-RIESGO desde SOLO 370€/año. 100% Personalizable

SERVICIO DE RESPUESTA A INCIDENTES

- Contención tecnológica
- Asesoramiento jurídico y de RR.PP
- Gastos para notificar y monitorizar la vulneración de datos (a clientes y a las entidades reguladoras)

RESPONSABILIDAD TECNOLÓGICA

- Indemnización responsabilidad ante terceros
- Gastos de defensa
- Gastos Forenses Privacidad
- Gastos de Inspección Privacidad
- Gastos de Asistencia a Juicio
- Sanciones administrativas y sanciones PCI

PÉRDIDAS DEL ASEGURADO

- Gastos de recuperación de datos o sistemas
- Pérdida de beneficios
- Extorsión cibernética
- Protección de equipos (sustitución o reparación)
- Proveedor externo tecnológico

FRAUDE TECNOLÓGICO

- Uso fraudulento de su identidad electrónica
- Robo electrónico de fondos
- Modificación de precios online
- Fraude en servicios contratados
- Suplantación de identidad (opcional)

SERVICIOS ADICIONALES

- Asistencia 24/7 x 365
- Análisis de Vulnerabilidad IP
- Análisis de Vulnerabilidad de RED
- Borrado Digital

¿Quieres saber más?
¡Escanea!

Producto adaptado a sistemas en la nube y escenarios de ciber guerra. Consulta en www.josesilva.es o llamando al 91 535 30 09 cómo podemos mejorar tu protección.

Vecinos con Corazón
JUNTOS POR LA VIDA

¿CONOCES NUESTRO NUEVO PROYECTO?

EL MASC EN LA RECLAMACIÓN AL COMUNERO MOROSO FALLECIDO



**ALEJANDRO FUENTES-LOJO
RIUS**
ABOGADO

Desde la entrada en vigor de la Ley Orgánica 1/2025, de 2 de enero, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia (LO 1/2025), constituye un requisito de procedibilidad para la admisión de toda demanda declarativa civil haber intentado previamente un Medio Adecuado de Solución de Controversias (MASC).

La reclamación de deudas comunitarias contra comuneros morosos, ya se articule por el proceso monitorio especial del art. 21 de la Ley de Propiedad Horizontal (LPH) o por el declarativo que corresponda, no está excluida de esta exigencia, tal como viene

declarando la mayoría de los tribunales (AAP Málaga, Sec. 6ª, nº260/2025, de 6 de junio; y AAP Navarra, Sec. 3ª, nº423/2025, de 12 de diciembre).

Cuando el moroso ha fallecido, se plantea la duda de si la comunidad de propietarios debe localizar e identificar individualmente a sus herederos para intentar la negociación previa, o si basta con practicar el intento de negociaciones en el elemento privativo de su titularidad. Recordemos que el **art. 9.1.h) de la LPH** impone al propietario comunicar su domicilio a efectos de notificaciones; en su defecto, estas se practican válidamente en el elemento privativo de su titularidad, y si resultan infructuosas, mediante su fijación en el tablón de anuncios de la comunidad, con plenos efectos jurídicos transcurridos tres días naturales.

A nuestro juicio, y salvo mejor criterio de los tribunales, es suficiente con practicar el intento de negociaciones en la dirección comunicada por el comunero fallecido, o en su defecto, en el elemento privativo de su titularidad, y para el caso de ignorarse la identidad de los herederos -lo cual sucederá en la mayoría de ocasiones-, ni si quiera es necesario trámite alguno para acreditar haberse intentado la actividad negociadora previa, siendo suficiente con incluir en el escrito de demanda contra la herencia yacente una declaración responsable que justifique la imposibilidad de notificar el intento de MASC, de conformidad con lo dispuesto en el art. 264.4º de la LEC.



C/ Valle del Moro, 45 Boadilla del Monte 28660



LA EMPRESA LÍDER EN PODA Y TALA EN ALTURA Y JARDINERÍA EN GENERAL

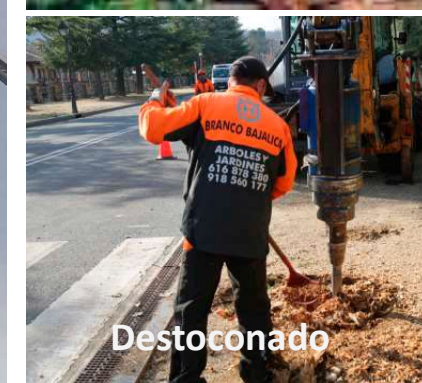
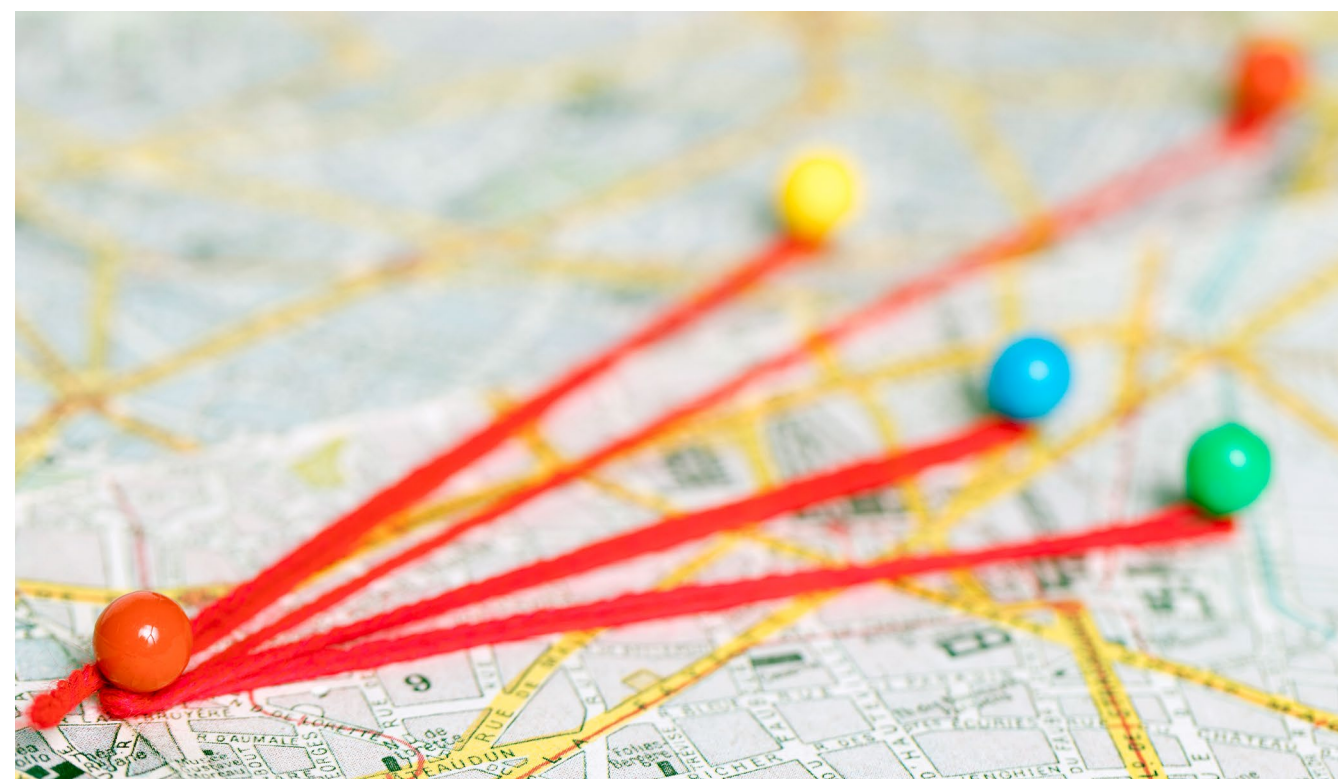
- PODA, TALA DE LOS ÁRBOLES Y DESTOCONADO
- CREACIÓN Y MANTENIMIENTO DE JARDINES
- INSTALACIÓN DE CESPED
- CERRAMIENTO DE FINCAS
- ENDOTERAPIA Y TRATAMIENTOS FITOSANITARIOS
- PLANTACIÓN Y TRASPLANTE
- DESBROCE, LIMPIEZA Y ENTRESACAS
- INSTALACIÓN DE RIEGO Y DRENAJE
- INSTALACIÓN DE PLACAS SOLARES
- REPARACIÓN Y CONSTRUCCIÓN DE MADERA
- REFORMAS DE ALTO STANDING
- PROPIO VIVERO Y SUMINISTRO DE TODO TIPO DE PRODUCTOS DE JARDINERÍA
- CAMIONES Y CONTENEDORES PROPIOS
- GESTIONAMOS LAS LICENCIAS Y TRAMITAMOS LOS PERMISOS EN ORGANISMOS OFICIALES

918 56 01 77 – 616 87 83 80

bajalica@bajalica.es

www.bajalica.es

DESCUENTO EN MANTENIMIENTO DE JARDÍN PRESUPUESTO SIN COMPROMISO TRABAJOS DE URGENCIA 24 HORAS



EL FALLECIMIENTO COMO ACCIDENTE DE TRABAJO POR GOLPE DE CALOR



CARMEN JIMÉNEZ.
ASESORA LABORAL
DEL CAFMADRID

A actualmente, estamos sufriendo fuertes episodios de calor que inciden directamente en las responsabilidades laborales de las empresas por lo que es importante abordar el accidente de trabajo por golpe de calor, sus requisitos y condiciones.

En primer lugar, la Ley General de la Seguridad Social presume la existencia de un accidente de trabajo cuando hay lesiones que sufre el trabajador durante el tiempo y lugar de trabajo. Se trata de una presunción que admite prueba en contra y, por tanto, podrá ser destruida si se aprecia una falta de relación

entre la lesión padecida y el trabajo realizado, o bien porque se trate de una enfermedad que por su propia naturaleza descarta o excluye la acción del trabajo como factor desencadenante o porque se aduzcan hechos que desvirtúen el nexo causal.

Para examinar el caso que nos ocupa, tomamos la sentencia del **Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León, de 18 de mayo de 2026**, que declara el fallecimiento por golpe de calor de un empleado de limpieza durante su jornada laboral como accidente de trabajo, y para ello toma como condiciones básicas de esta declaración: que el accidente se produce en plena jornada y lugar de trabajo y que la empresa no ha adoptado las medidas necesarias frente al estrés térmico durante la ola de calor.

Hay que añadir que la inspección de Trabajo después de examinar el centro de trabajo apreció incumplimientos empresariales en cuanto a la adopción de medidas frente al estrés térmico. Se trataba de un trabajador cuyas tareas eran mopear, limpiar el polvo y recoger papeletas, pero no se tomaron las medidas necesarias que evitasen la superación de los límites máximos de temperaturas permitidos para los trabajos ligeros de acuerdo con la normativa sobre disposiciones mínimas

de seguridad y salud de los lugares de trabajo. La Mutua procedió a recurrir la declaración de accidente de trabajo no prosperando su pretensión al no probar un cuadro médico previo ni circunstancias que rompieran el nexo causal.

Es, por ello, básico tomar las medidas adecuadas de acuerdo con la normativa de Prevención de Riesgos Laborales de hidratación y protección personal, de forma efectiva y con suficiente vigilancia pues su incumplimiento se entiende como elemento constitutivo de la declaración de accidente de trabajo.

En este sentido, el **TSJ de la Comunidad Valenciana** en 2021, ante un golpe de calor con resultado de muerte de un encofrador sometido a altas temperaturas, declaró la responsabilidad de la empresa principal al no vigilar el cumplimiento efectivo por la contrata de las normas de PRL, declarando asimismo la responsabilidad solidaria de ésta indicando que la coordinación preventiva resultó insuficiente al resultar meramente formal y existir un riesgo conocido, previsible y evitable. El mismo Tribunal en 2023 declaró un recargo de prestaciones por responsabilidad solidaria de contrata y UTE en el fallecimiento de un trabajador por golpe de calor realizando trabajos de ferralla en obra de circunvalación por no adoptar las medidas preventivas de forma efectiva.



LA JUSTICIA ANULA UNA DERRAMA DE 4.750 EUROS POR CONVOCAR UNA JUNTA DE PROPIETARIOS POR WHATSAPP



UN GRUPO DE WHATSAPP PUEDE SERVIR PARA ORGANIZAR UNA CENA ENTRE VECINOS, AVISAR DE UNA AVERÍA O COMENTAR CUÁNDO VIENE EL TÉCNICO DEL ASCENSOR. LO QUE NO PUEDE HACER, AL MENOS POR SÍ SOLO, ES SUSTITUIR LAS FORMALIDADES LEGALES NECESARIAS PARA CONVOCAR UNA JUNTA DE PROPIETARIOS..

Juanjo Bueno. PERIODISTA

La Audiencia Provincial de Baleares acaba de dejarlo claro al confirmar la nulidad de un acuerdo de una comunidad de Montuiri (Mallorca) que reclamaba 4.750 euros a unos propietarios. La sentencia, dictada el **30 de abril de 2026 por la Audiencia Provincial de Palma de Mallorca**, desestima el recurso presentado por la comunidad y confirma la resolución de primera instancia que había declarado nulo el acuerdo. El origen del conflicto está en una derrama. Los propietarios de una vivienda habían cuestionado la forma en que la comunidad había gestionado y aprobado unas obras en el edificio y, finalmente, se opusieron a un acuerdo por el que se les reclamaban 4.750

euros. Alegaban, entre otras cuestiones, que no habían sido convocados correctamente a algunas reuniones, que no habían recibido las actas y que no habían podido conocer con suficiente detalle la documentación relativa a las obras y a los gastos que se les pretendían repercutir.

La comunidad defendió una versión muy diferente. Se trataba de un edificio pequeño, con solo cinco unidades registrales, y los vecinos mantenían habitualmente sus comunicaciones a través de un grupo de WhatsApp. La comunidad sostenía que los propietarios habían sido informados de las obras, de las facturas y del reparto de gastos y que habían participado incluso en algunas de las reuniones celebradas.

Pero para los tribunales eso no era suficiente. Ya el juzgado de primera instancia había advertido de que el uso de WhatsApp no podía convertirse en una vía para saltarse las reglas de la Ley de Propiedad Horizontal. Su conclusión fue especialmente contundente: "Las convocatorias por vía WhatsApp no pueden ser un comodín que todo lo permite". Ahora la Audiencia Provincial confirma ese criterio y pone el foco en una cuestión fundamental: los propietarios tienen derecho a saber de antemano qué se va a discutir y decidir en una junta.

La sentencia recuerda que el **art. 16 de la Ley de Propiedad Horizontal** exige que la convocatoria indique los asuntos que se van a tratar, además del lugar, el día y la hora de celebración.

P O C E R I A

calidad



91 719 99 00

ALCANTARILLADO TÉCNICO S.L.

Avda. de Las Águilas, 2 B - 28044 Madrid

E-mail alc@alcantarilladotecnico.es

www.alcantarilladotecnico.es

24
HORAS



HEREDEROS AL OTRO LADO DEL OCÉANO

A VECES, LOS COMIENZOS DE UNA HISTORIA NO SE DAN EN LOS DESPACHOS NI EN LOS REGISTROS CIVILES, SINO EN UNA CONVERSACIÓN ENTRE VECINOS. HACE VARIOS AÑOS, RECIBIMOS UNA LLAMADA EN LA OFICINA. UN HOMBRE, CON VOZ CANSADA PERO FIRME, NOS EXPLICÓ QUE EN SU COMUNIDAD DE PROPIETARIOS HABÍA UNA VIVIENDA CON CUOTAS IMPAGADAS DESDE HACÍA TIEMPO. LA PROPIETARIA HABÍA FALLECIDO, PERO EL JUZGADO, DONDE YA SE HABÍA INICIADO UNA RECLAMACIÓN JUDICIAL, NO AVANZABA.

Guillermo Navarro.



Las notificaciones a los herederos ignorados no surtían efecto y el procedimiento quedaba paralizado. Le explicamos lo que tantas veces explicamos: el procedimiento judicial puede ser lento si no hay herederos identificados y, muchas veces, ni siquiera se inscriben los embargos. Pero localizar a los herederos es posible y, en estos casos, se puede hacer en paralelo, sin esperar al juzgado. Y, sobre todo, le dijimos lo más importante: que esta búsqueda no tendría ningún coste para él ni para la comunidad. Nos pidió ayuda. A partir de ahí, comenzamos la investigación. A través del certificado de defunción y las últimas voluntades, supimos que la causante no había hecho testamento. Eso significaba que sus herederos legales serían sus familiares más cercanos, pero... ¿quiénes eran? Comenzamos a construir el árbol genealógico, rama por rama. Descubrimos que la fallecida había tenido varios hermanos, pero ninguno se había personado ni había reclamado la herencia. ¿Qué había ocurrido? ¿Había desaparecido toda la familia?

LA HERMANA ENFERMERA: DE MAUDES A LA PATAGONIA

La historia de su hermana mayor nos llevó por un camino que parecía sacado de una novela. Había sido enfermera voluntaria durante la Guerra Civil en el hospital de Maudes, en Madrid. Cuidó a muchos heridos, entre ellos a un joven austríaco que formaba parte de las Brigadas

Internacionales. Él había llegado herido del frente y pasó semanas recuperándose. Durante ese tiempo surgió algo más que gratitud: surgió el amor.

Tras la guerra, desapareció de todos los registros españoles. No figuraba ni como casada ni como fallecida. Tuvimos que tirar del hilo desde Austria, revisando archivos municipales y parroquiales. Fue un sacerdote de un pequeño pueblo alpino quien nos dio una pista: el joven brigadista se había marchado a Argentina junto con una mujer española.

Allí, en Buenos Aires, buscamos su apellido austríaco, que nos sirvió como ancla. Y lo encontramos en un taller de chapistería familiar. Uno de los nietos nos confirmó que su abuela era enfermera, española, y que había conocido a su marido durante la guerra. Ella ya había fallecido, pero sus hijas, nacidas en Argentina, aún vivían. Eran herederas.

Fue un hallazgo emocionante, pero también revelador: esa rama de la familia no sabía nada del resto. Ni siquiera sabían que la tía había permanecido toda su vida en España. Otra línea del árbol nos llevó a un hermano que también desapareció tras la guerra. No quedó rastro suyo en los registros españoles. Tras meses de búsqueda documental, comenzamos a ampliar el radio de investigación. Todo apuntaba a que ya no estaba en España.

La pista nos llevó a Venezuela. Allí, gracias a contactos con genealogistas locales, pudimos encontrar a uno de sus hijos en una ciudad ve-

nezolana. El hombre no podía creerlo: «Mi padre apenas hablaba de España... ¿Y ahora nos dicen que hay una herencia?».

Él y sus hermanos también eran herederos y, como en el caso de Argentina, desconocían por completo al resto de las ramas familiares. En paralelo, otra rama nos llevó a Cataluña. Esta vez, la búsqueda fue más sencilla: el hermano menor se había trasladado a Barcelona en los años cincuenta. Tenía familia allí y, aunque también había fallecido, sus hijos aún vivían en la ciudad. Fue la primera rama que conseguimos contactar directamente en España.

Curiosamente, ellos tampoco conocían a los primos de Argentina ni a los de Venezuela. Habían crecido sin contacto alguno entre ellos. Eran, como tantas familias separadas por la historia, herederos sin memoria compartida.

MUCHOS HEREDEROS, MUCHAS VOLUNTADES

A medida que completábamos el árbol, la lista de herederos aumentaba. Ninguno era heredero directo: todos eran sobrinos o hijos de sobrinos. En total, varias decenas de personas repartidas entre tres países eran herederos o herederos de herederos. Muchos ni siquiera se conocían entre sí. Para algunos, esta herencia era también una oportunidad para descubrir su propia historia familiar.

Pero también representaba un reto. ¿Cómo coordinar a tantas personas, con distintas culturas, idiomas y horarios?

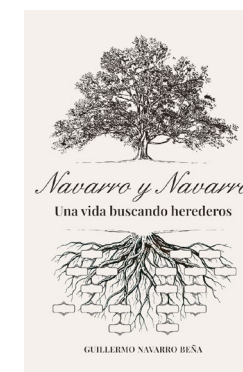
Lo resolvimos como lo hacemos en Navarro y Navarro: con orden y paciencia. A través de notarías, organizamos la firma de poderes para que no tuvieran que desplazarse. Coordinamos documentos con consulados, traductores jurados y videollamadas. Uno a uno, fuimos sumando las voluntades de todos para tramitar la herencia de forma conjunta.

Tras meses de trabajo, logramos inscribir la herencia. Se pagaron las cuotas atrasadas de la comunidad de propietarios. El piso, que llevaba años cerrado, pudo venderse. El dinero se repartió entre los herederos, pero el mayor valor fue otro: el reencuentro con una historia familiar rota por la distancia y la guerra.

La comunidad volvió a recuperar la tranquilidad y el inmueble, la vida.

En la oficina guardamos aquel árbol genealógico como un mapa de afectos extraviados. Cada rama, una historia. Cada nombre, una vida. Y, en

medio de todos ellos, el trabajo silencioso y paciente de reconstruir lo que el tiempo y la historia habían dispersado.



► Puede recoger gratuitamente este libro en la sede del Colegio.



TIEMPO LIBRE

CITA CON LA ARQUITECTURA EN EL OTOÑO CULTURAL



ARANTXA CASTAÑO.
PERIODISTA

El Museo Sorolla reabrirá sus puertas este otoño tras una ampliación y rehabilitación integral dirigida por el estudio Nieto Sobejano Arquitectos. La primera fase, que ahora concluye, ha añadido más de dos mil metros cuadrados en espacios colindantes al museo, incluyendo un nuevo vestíbulo de acceso, salas de exposiciones temporales, salón de actos, un almacén de bienes culturales y un taller de restauración, entre otros. La casa histórica de Sorolla entrará en la segunda fase de rehabilitación, con un plazo de ejecución previsto de diez meses desde su inicio. La reapertura se enfocará, por tanto, en la ampliación y las nuevas salas, que se han dotado con medidas de accesibilidad universal como lectura fácil, sillas de ruedas gratuitas o visitas guiadas con intérprete de lengua de signos. Para la ocasión, el museo ha programado la muestra *Tras la casa del artista. Arquitecturas del Museo Sorolla: 1905-2026*, que permanece-



rá abierta hasta las primeras semanas de 2027 y recoge el relato de la evolución del inmueble. Pero el otoño cultural madrileño trae otras citas con la arquitectura y el urbanismo. Celebra la Semana Internacional de la Arquitectura y a las puertas del festival Open House Madrid, el Museo ICO invita a conocer la obra de la arquitecta india Anupama Kundoo en la muestra *Construyendo conocimiento* (del 29 de octubre al 24 de enero). Por su parte, el Teatro Fernán Gómez acoge de octubre a enero *Teatro de grandeza*, un recorrido por la arquitectura del Madrid del siglo XVII que sitúa a la ciudad barroca como protagonista. El patrimonio madrileño se aborda también desde la reconversión de espacios históricos en museos. En el Museo Cerralbo, *Una familia. Un palacio*. Un museo (de octubre a abril) repasa los espacios perdidos del palacio y su transformación en institución museística. Con un planteamiento similar, el centenario de la exposición *El antiguo Madrid* se celebra de noviembre a marzo en dos sedes: el Museo de Historia de Madrid pone en valor la relevancia histórica y patrimonial de la propia institución, mientras el Museo de San Isidro aborda la dimensión arqueológica, con la presentación de la prehistoria de la ciudad.

ADEMÁS, ESTA TEMPORADA...

El año 2026 se despedirá en Madrid con otros grandes hitos culturales: el Thyssen explora los vínculos entre Dalí y Freud en *El universo freudiano de Dalí* (del 20 de octubre al 24 de enero), mientras el Prado dedica una retrospectiva al renacentista alemán Hans Baldung Grien (del 24 de noviembre al 7 de marzo).

La Biblioteca Nacional recuerda los 500 años del nacimiento de Camões (de noviembre a febrero) y Fundación Canal acoge *Aqua Mater*, la mirada de Sebastião Salgado sobre el agua (desde el mes de noviembre). Por último, entre otras muchas propuestas, destaca la ofrecida por Fundación Telefónica, que albergará la experiencia inmersiva *Carne y arena*, de Alejandro G. Iñárritu del 17 de noviembre al 18 de marzo.

2027 ESTÁ MÁS CERCA

LECTURA REMOTA OBLIGATORIA

Contadores de Agua Caliente Sanitaria



¿Qué supone esta actualización?

Menos incidencias

Mayor trazabilidad

Mayor transparencia

Lecturas mensuales

Liquidaciones ágiles



MEDIDAS DE AHORRO ENERGÉTICO



LEGALIZACIÓN DE INSTALACIONES



MANTENIMIENTO INTEGRAL DE INSTALACIONES



EMERGENCIAS 24 HORAS



TELEGESTIÓN



GESTIÓN DE CONSUMOS

CANALES DE CONTACTO

91 744 44 90

clientes@ullastres.com

ullastres.com



**El respaldo legal que las Administraciones
de Fincas necesitan para trabajar con total
seguridad y sin riesgos.**