

# Inmobiliario

## Las inmobiliarias recuperan el trueque para vender pisos

Varias compañías ofrecen a sus clientes la posibilidad de adquirir una vivienda canjeándola por otro inmueble. La fórmula, habitual en el alquiler vacacional, se extiende a la compra en tiempos de crisis.

Rocío Ruiz, Madrid

"Cambio casa de cuatro plantas adosada por casa más pequeña pero con terreno. Busco vivienda en costa; a cambio un caserío de 300 metros cuadrados en pueblo de Toledo a 40 kilómetros de Madrid". Este tipo de anuncios comienzan a ser habituales en los portales inmobiliarios de Internet.

La permuta o el trueque inmobiliario permite adquirir una vivienda, utilizando como forma de pago una propiedad disponible. Los interesados sacan al mercado su inmueble hasta que encuentren alguien interesado y que, a su vez, ofrezca una vivienda acorde a lo que busca el otro propietario.



El canje inmobiliario posibilita cambiar una vivienda de ciudad por una parcela como la de la imagen.

### Profesionalización

El éxito de la iniciativa entre particulares ha llevado a varias compañías del sector, cuyas malas previsiones para el negocio inmobiliario se mantienen, a profesionalizar la fórmula.

Varias agencias y promotoras, como Aznar Inmobiliaria, Grupo Stirling, Alfa Inmobiliaria y los portales web como Cambiarcasa.net, ya ofrecen este servicio de intermediación, una fórmula de venta que les está permitiendo mantener su negocio en un momento tan complejo como el actual. "Hace ya más de un año, vimos que los particulares hacían esta propuesta pero que no existía un modelo de contrato para este tipo de operaciones, y decidimos ofrecer esta opción como una más de nuestros servicios sin saber que sería nuestra principal herramienta de trabajo", explica Gabriel Aznar, responsable de Aznar Inmobiliaria, una firma menorquina que ofrece este sistema para adquirir uno de sus inmuebles.

La permuta o el trueque inmobiliario se ha convertido en una forma de realizar transacciones inmobiliarias al alza, gracias a que requiere un menor esfuerzo financiero,

**Entre las ventajas de la permuta, destaca la financiación que se necesita, que es mucho menor**

### "Así se salvó mi empresa"

Así de tajante se expresa Gabriel Aznar, dueño de Aznar Inmobiliaria, una de las empresas que ofrecen en España la fórmula del trueque. "Fuimos pioneros entre las agencias inmobiliarias en plantear esta alternativa profesionalmente". Así, esta empresa familiar, con 40 años de experiencia en el mercado, pasó de los apuros para vender sus inmuebles a obtener beneficios en 2008. "Nuestra cartera de inmuebles se ha multiplicado por cinco en menos de un año", asegura Gabriel Aznar.

erigiéndose como una clara alternativa al mercado tradicional de las inmobiliarias. "Dada la difícil situación que atraviesa el mercado financiero, con grandes restricciones al crédito, uno de los inconvenientes a la hora de vender un inmueble es la financiación que necesita el comprador. En muchas ocasiones, se desea vender para comprar otra cosa y, en esos casos, el intercambio puede ser una solución", explica Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria.

"Lo que se hace con la permuta es financiar la compra



Una de las viviendas que Aznar Inmobiliaria oferta para realizar una permuta.

de la vivienda a través del activo menos líquido ahora mismo en el mercado; así, el cliente se convierte también en proveedor", agrega Aznar.

### Gestiones

Para lograr realizar una permuta de vivienda, es necesario encontrar dos clientes cuyos intereses particulares coincidan. "La única desventaja es lo difícil de casar la operación, es decir, encontrar que coincida lo que busca alguien con lo que otro está dispuesto a cambiar", reconoce el vicepresidente de Alfa.

A pesar de que todos los ex-

perptos aseguran que no existe un tipo determinado de usuario del trueque inmobiliario, el hecho de contar con una vivienda en propiedad provoca que la mayoría sean personas de mediana edad, cuyos intereses o necesidades han evolucionado desde la adquisición de la primera vivienda. "No existe un perfil medio de clientes; son personas que, por aumento de la familia, separaciones o problemas de salud necesitan un cambio de vivienda", añade.

Estos potenciales compradores son personas con una propiedad, generalmente hi-

### Un paraíso por tu casa en España

Entre los canjes más llamativos, se encuentra la propuesta que hacen desde la firma La Gema. Esta empresa ofrece la posibilidad de sufragar el pago de una propiedad, situada en el Caribe, ya sea una vivienda o un terreno para promover tu propio desarrollo, con un inmueble en España. Otra firma alicantina, propiedad del grupo Stirling, decidió canjear apartamentos en Denia por viviendas de toda España, que posteriormente destina al alquiler. En dos meses, Stirling logró canjear hasta 23 inmuebles.

### La vivienda vacacional, la primera en sumarse al canje

El intercambio de viviendas no es una fórmula nueva para cambiar de domicilio. Sin embargo, hasta hace unos meses, la iniciativa se reservaba a una práctica puntual, similar al alquiler de un apartamento. Así, son muchos los portales virtuales que ofrecen este servicio de intercambio de viviendas para vacaciones, como una manera de visitar una ciudad de forma diferente. Firmas como HomeforHome e Intercambiodecasas.com disponen de una amplia oferta de estos viajeros diferentes que prefieren sentirse como en casa en un domicilio ajeno.

La fórmula más habitual de funcionamiento de esta web es seleccionar el destino de las vacaciones; después, elegir de entre las viviendas disponibles la que más se ajuste a los que esté buscando el usuario y de ahí se ponen en contacto con su propietario. La mayoría de los intercambios se producen simultáneamente, aunque también existe la posibilidad de ofrecer una segunda residencia. Según Intercambiodecasas.com, en sus quince años de experiencia, en los que se han producido alrededor de cien mil intercambios, jamás se ha producido ningún robo o queja por desperfecto. Desde este tipo de portales, que para anunciarse cobran generalmente una cuota de menos de siete euros al mes, aseguran que este tipo de vacaciones son mucho más económicas y "auténticas" que la estancia en un hotel.

contratos, solicitudes de hipotecas o cancelaciones", explican desde Alfa Inmobiliaria.

No obstante, esta fórmula de permutas requiere muchas más gestiones que una compraventa habitual. Al tener la mayoría de las propiedades un crédito hipotecario, hay que tramitar la cancelación de estos préstamos y la creación de uno nuevo, lo que genera multitud de actos notariales simultáneos y coordinados. "Son operaciones bastante complejas pero llenas de ventajas: he de reconocer que ha salvado mi empresa", asegura Aznar.

## OPINIÓN

Delia Fernández

## ¿Aprovecha al máximo el espacio de su oficina?

Las organizaciones cambian, crecen, decrecen, necesitan afrontar situaciones complejas en los mercados; por ello, es fundamental que todas las áreas de la compañía muestren la máxima conexión y aúnen esfuerzos dirigidos a conseguir un objetivo común. Los mercados necesitan ser abordados con estrategias ágiles y audaces, capaces de adaptarse y redefinirse constantemente, especialmente en situaciones de crisis como la actual.

Para una compañía, el espacio puede significar muchas cosas. Podríamos empezar definiendo espacio como una parte, un contenedor de la actividad, un escenario en el que suceden cosas y se desarrolla un negocio, una actividad, o bien, como una herramienta, un elemento facilitador que la empresa pone a disposición de sus clientes como emplazamiento, imagen, localización o comunicación, y a sus empleados, donde el espacio puede significar otras cosas totalmente diferentes como sensación de pertenencia, lugar confortable en el que trabajar y dar lo mejor de cada uno en pro de lograr unos objetivos que permitan que la empresa continúe su actividad y sea más competitiva, un lugar eficiente en el que las cosas estén donde deben estar, en el que sea fácil usarlas, un universo lleno de proyectos, ideas, sensaciones que hagan realidad y cómodo el día a día para alcanzar los objetivos del mañana, un lugar en el que trabajar y, por qué no, disfrutar.

Pero la realidad ha cambiado. Las personas, las tecnologías, las nuevas formas y maneras de comunicarnos, relacionarnos, de trabajar, de hacer negocios, de crecer e incluso de vivir han cambiado. A todos estos cambios, también se une la crisis, otro factor muy presente en nuestras vidas y que acentúa esa necesidad de anar esfuerzo, de mejora constante, de búsqueda, de readaptación y reajuste.

Los lugares de trabajo no son ajenos a la realidad que vivimos y por supuesto, no son ajenos a la situación actual del mercado; necesitan también ajustarse y adaptarse a los nuevos tiempos.

Los criterios y conceptos con los que ayer se asignaban los espacios hoy pueden estar obsoletos y, lo que es peor, pueden contribuir negativamente al objetivo de la compañía; no podemos estancarnos en el pasado y seguir viviendo el presente, al igual que adaptamos nuestra forma de vida a los nuevos cambios que nos ofrece nuestro entorno y nuestra sociedad, adaptarse es sinónimo de evolución, de progreso, desarrollo y crecimiento, porque no facilitar la comunicación cuando es un objetivo estratégico es ir en contra de la estrategia corporativa y frenar actitudes y comportamientos buenos para el negocio.

Además, tenemos que tener en cuenta que el espacio es, después de los costes de personal, el siguiente coste de mayor relevancia para las compañías. En tiempos de crisis, ajustar la demanda de metros cuadrados a las necesidades es un logro para la compañía, tanto en cuestión de operativa y funcionalidad, como en cuestión de coste: menos metros cuadrados es menor coste por metro cuadrado y menor coste de implantación y de gestión en el día a día.

Como recetas para la crisis, es fundamental que las compañías revisen cuánto espacio necesitan y cómo necesitan que sea el espacio que usan. Esa revisión ha de hacerse mediante un proceso de consultoría riguroso que considere conceptos de funcionalidad y coste. Para los tiempos de crisis que vivimos, Savills propone a los usuarios de espacios esta reflexión y les ayuda a mejorar el rendimiento cualitativo y cuantitativo del espacio que tienen.

Por lo tanto, queda en la mano de los usuarios de espacios, plantearse si está aprovechando el 100% del espacio de su oficina, sus recursos y sus metros cuadrados o si por el contrario, prefieren no plantearse, cambiar de lugar en vez de readaptar y reajustar y seguir contribuyendo y ampliando gastos que bien podrían ser un ahorro en tiempos de crisis.

Directora del Departamento de Consultoría de Espacios y Obras de Savills

# Carlyle busca nuevos cimientos en España

ENTREVISTA **ERIC SASSON** responsable de los fondos inmobiliarios europeos de **The Carlyle Group** / La entidad de capital riesgo estudia ampliar su cartera de activos.

R. Ruiz. Madrid

Con un crecimiento sostenible, la firma de origen estadounidense Carlyle Group ha logrado consolidarse entre los tres mayores gestores de fondos de Europa.

Con equipo propio en la mayoría de las grandes capitales europeas, Carlyle, creada en 1987, centra su actividad en cuatro áreas de negocio: *leveraged buyouts* (especializado en la compraventa de grandes compañías), inmobiliario y *venture capital* (cuya principal actividad es la adquisición de pequeñas empresas), y *high yield*, cuyo negocio principal es la compra de deuda. Dentro de la cartera española, destacan compañías como *Applus+*, *Orizonia Corporación* y *Arsys*, y firmas internacionales como *Hertz Rent-a-car* y *Dunkin' Brands*.

Frente a la división inmobiliaria, se encuentra Eric Sasson, que desde 2001 ha gestionado, a través de tres fondos, 3.393 millones de euros. "Desde que me uní a Carlyle en 2001, mi visión fue muy similar a la que tenía la firma: había que estar en todas las principales capitales. Así que, desde el primer día, empecé a abrir oficinas en París, Milán y Fráncfort (2001); en 2005, nos instalamos en Londres; en 2006, abrimos en Suecia y; en 2008, pusimos un equipo en Madrid, aunque ya habíamos empezado a traba-

**"Estamos abiertos a la diversificación, con centros comerciales, hoteles y residencias"**



Eric Sasson.

jar varios años antes", explica el directivo.

En la actualidad, Carlyle tiene en marcha *Cerep III*, que está dotado con 2.200 millones de euros y cuenta con una capacidad de inversión de 9.000 millones de euros.

## Mercado español

La inauguración de la primera oficina de Carlyle en España coincidió con el estallido de la burbuja inmobiliaria, una situación que no preocupó a los responsables del fondo, ya que sus objetivos iban más allá del ajuste del sector. "La llegada a España fue muy importante. No lo hicimos porque el mercado estuviera bien o mal; si tus objetivos son a largo plazo, no te importa si hay crisis", señala Sasson.

La estrategia de Carlyle se basa en aportar valor a los activos de su cartera a través de la rehabilitación, promoción y gestión de la cartera; con una inversión mínima de 25 millones de euros. "Nuestro objeti-

vo es invertir en todo lo que se pueda. Aunque nuestro *core business* son edificios de oficinas, estamos abiertos a la diversificación; en centros comerciales, en residencias de ancianos y de estudiantes, y en hoteles".

A pesar de la apertura en su cartera de producto inmobiliario, los activos residenciales no entran dentro de sus planes. "Estamos más interesados en adquirir un edificio de oficinas en el Paseo de la Castellana (Madrid), que en un edificio residencial con un 50% de descuento", señala Sasson.

No obstante, las características de un mercado en dificultades han ralentizado la compra de proyectos en España. "Actualmente, la situación es complicada porque en una operación existen tres actores: el comprador, el vendedor y el banco. En 2009, sobre todo a partir de septiembre, vimos muchas cosas, pero los precios no eran los idóneos".

## LOS LADRILLOS

El último proyecto de la división inmobiliaria en España de Carlyle ha sido la construcción de la nueva sede en Madrid del Colegio de Registradores. El inmueble, con 30.000 m<sup>2</sup> de oficinas, ha sido vendido por 135 millones.

Junto al estudio de posibles adquisiciones, el responsable de Carlyle centra sus objetivos para el próximo año en la incorporación de importantes activos, sobre todo, en Reino Unido y Francia.

Para Sasson, 2010 será un buen año para el sector inmobiliario en Europa. "Para mí, 2010 será el año de la recuperación; cuando viví la crisis de los 90 aprendí que la recuperación siempre se produce de forma más rápida y fuerte de lo que la gente espera y creo que será así ahora, con un fuerte periodo de adquisiciones en toda Europa".

En el mercado español, Sasson reconoce que hay varias propuestas de compra, entre ellas, la de un centro comercial en Madrid. "Vamos a ver muchas operaciones. Habrá gente que se nos acerque porque saben que tenemos liquidez y que estamos interesados en comprar los mejores activos. Esperamos hacer muchas cosas interesantes".

## AGUAS DE PANTICOSA, EN HUESCA

# Nozar solicita el concurso de acreedores para su balneario

Expansión. Madrid

La inmobiliaria Nozar, propiedad de la familia Nozalea y en concurso desde septiembre, ha solicitado en el juzgado número 9 de lo Mercantil de Madrid el concurso voluntario de acreedores para su sociedad Aguas de Panticosa.

Ubicado en Huesca, Aguas de Panticosa controla el balneario del mismo nombre, situado en el Pirineo aragonés, y cuenta además con un hotel de cuatro estrellas, restauran-

tes y casino. Ésta es la segunda firma del grupo que se declara en concurso, tras la solicitud presentada la semana pasada para la sociedad Viñedos y Crianza del Alto Aragón, propietaria de la marca Enate.

El juzgado de lo Mercantil ha designado como administradores al abogado Ángel Rojo Fernández, al auditor Francisco Javier Ramos Torre y la Agencia Tributaria; los mismos responsables que en el caso de Nozar.



Imagen del balneario Aguas de Panticosa, en Huesca.

# Las noticias de los agentes de la propiedad inmobiliaria

## PUNTO DE VISTA

# El fomento del alquiler (I)

José Merino Tapia, asesor jurídico del COAPI de Madrid, analiza las modificaciones introducidas por la ley de medidas de fomento del alquiler en la LAU y la LEC.

El pasado día 24 de noviembre de 2009 fue publicada en el Boletín Oficial del Estado (nº 283) la Ley 19/2009, de 23 de noviembre, de medidas de fomento y agilización procesal del alquiler y de la eficiencia energética de los edificios, con el objeto de impulsar el desarrollo del mercado del alquiler, pues, como se señala en el Preámbulo de dicha Ley, el alquiler en España tan sólo representa el 11% del mercado de la vivienda, cuando la media europea está situada en el entorno del 40%, así como facilitar actuaciones que mejoren la eficiencia energética de los edificios.

Esta Ley, en vigor desde el pasado día 24 de diciembre, modifica, en primer lugar, el artículo 9.3 de la vigente Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) para ampliar la excepción de prórroga obligatoria del contrato a la necesidad de ocupación de la vivienda arrendada por familiares en primer grado por consanguinidad o por adopción del arrendador o para su cónyuge en los supuestos de sentencia firme de divorcio o nulidad matrimonial. En la redacción anterior se limitaba al arrendador.

En segundo lugar, la Ley analizada en el presente ar-

tículo modifica un gran número de preceptos de la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC) con el objeto de establecer una nueva regulación del juicio de desahucio al introducir importantes novedades cuya pretensión por el legislador, en principio, ha sido agilizar los aproximadamente 30.000 juicios de desahucio al año que de media anual en los últimos tres años se vienen formulando en los Juzgados españoles, debiendo señalar, a título meramente informativo, que será a partir del día 4 de mayo del año 2.010 cuando comenzarán a aplicarse los juicios rápidos civiles, referidos, entre otras materias, a las demandas de desahucio, a los procesos acumulados y las de expiración del plazo legal o pactado, que se presentarán en las Oficinas de Señalamiento Inmediato (O.S.I.) y que estarán tuteladas por el Secretario judicial del Decanato de conformidad con la reforma del artículo 404.1 LEC por la Ley 13/2009, de 3 de noviembre, de reforma de la legislación procesal para la implantación de la nueva Oficina judicial, que entrará precisamente en vigor el próximo 4 de mayo de 2.010.

Asimismo, señalar que también se introducen im-

portantes novedades en materia de enervación de la acción de desahucio. Se cambia el plazo del requerimiento fehaciente de pago previo a la demanda que impide la enervación del desahucio que pasa a ser de un mes (art. 22.4 LEC). En la redacción anterior eran dos meses. Si la acción se enerva el Secretario dictara Decreto archivando pero condenando en costas al arrendatario.

### Asistencia

Otra novedad introducida por la referida Ley con el objeto de dilatar lo menos posible la resolución del desahucio y evitar la picaresca de algunos inquilinos, es el plazo que tiene el demandado para solicitar el reconocimiento del derecho de asistencia jurídica gratuita o la designación de abogado y procurador de oficio, que tendrá que ser dentro de los tres días siguientes al de la notificación de la demanda.

Modificación importante que permite evadirse de constantes e infructuosos intentos de notificación en los domicilios conocidos del demandado, es la operada en el artículo 155.3 LEC que permite llevar a cabo los actos de comunicación, a todos los efectos, en la vivienda o local arrendado en caso

de que las partes no hayan acordado señalar en el contrato de arrendamiento un domicilio concreto donde realizar dichos actos de comunicación. Esta novedad en la designación del inmueble a efectos de comunicación supone que no será preciso el agotamiento de los intentos de comunicación en otros inmuebles, como así exige el artículo 155 LEC, ya que se selecciona como único domicilio a efectos de comunicación el arrendado, con las consecuencias jurídicas derivadas de la falta de posibilidad de poder llevar a efecto la comunicación, lo que supondrá, sin más trámites, fijar la cédula de citación en el tablón de anuncios de la Oficina judicial.

Para resolver el problema de las rentas devengadas hasta la entrega material y efectiva de la posesión del inmueble arrendado, se prevé que la sentencia incluya la condena a pagar también las rentas devengadas desde la presentación de la demanda hasta la recuperación efectiva de la posesión del inmueble, tomándose como base de la liquidación de las rentas futuras, el importe de la última mensualidad reclamada al presentar la demanda (art. 220.2 LEC).

## A LA ÚLTIMA

### La Comunidad ofrece por primera vez ayudas para mejorar la eficiencia energética de los ascensores

El Gobierno Regional pone en marcha la primera edición del Plan Renove de Ascensores, cuyo objetivo es mejorar su eficiencia energética mediante el empleo de las últimas tecnologías y de los sistemas más avanzados en ahorro energético. Contará con una dotación de 2 millones de euros y estará vigente desde mañana y hasta el próximo 22 de octubre o hasta que se agoten los fondos asignados al plan.

Así lo anunció hoy el consejero de Economía y Hacienda, Antonio Beteta, tras la firma del convenio de colaboración con la Asociación Empresarial de Ascensores de Madrid (Aeam), que se hará cargo de la gestión de las ayudas.

El Plan Renove de Ascensores subvencionará las actuaciones que permitan una reducción anual de, al menos, un 35% del consumo de energía, bien reconvirtiendo el motor eléctrico existente por otro más eficiente, incluyendo en este apartado los sistemas de optimización de llamadas, o bien con la modificación o sustitución de las luminarias o sistemas de iluminación de la cabina por otros de mayor eficiencia energética.

La cuantía de las ayudas ascenderá al 35% de la inversión subvencionable, con unos límites máximos de 600 euros para la reforma de la iluminación y 2.700 euros para la reforma del sistema tractor y/o sistema de optimización

### Sencillo procedimiento

Para acceder a las ayudas, bastará con que el titular del ascensor, ya sea un particular o una comunidad de propietarios, acuda a una empresa de mantenimiento de ascensores adherida al Plan Renove, que le hará un presupuesto y le informará sobre la posibilidad de acogerse al mismo, siendo en ese caso dicha empresa la encargada de tramitar la subvención tras comprobar que existen fondos disponibles.

El titular del ascensor se limitará únicamente a firmar un boletín de solicitud del incentivo que le facilitará la empresa mantenedora. Cuando los trabajos hayan concluido, la empresa mantenedora haya presentado la documentación acreditativa de éstos a Aeam y ésta haya comprobado que todo es correcto, el titular del ascensor recibirá el importe de la ayuda en su cuenta bancaria.

El listado de las empresas que pueden llevar a cabo las reformas, así como toda la información sobre las ayudas se podrá consultar a través de la web [www.renoveascensor.com](http://www.renoveascensor.com), del teléfono 902 103 490 ó de la Asociación Empresarial de Ascensores de Madrid. Se estima que pueden beneficiarse del Plan en torno a 75 empresas de mantenimiento e instalación de ascensores de la Comunidad de Madrid.

En la Comunidad de Madrid existen actualmente unos 140.000 ascensores, de los que unos 100.000 tienen una antigüedad superior a los 10 años. Se prevé que gracias a este Plan se puedan realizar unas 3.750 reformas, que supondrán una inversión total cercana a los 6 millones de euros.

### Tanta energía como Aranjuez

Este estudio pone de manifiesto que el parque de ascensores instalados en la Comunidad de Madrid supone un total de 229,5 GWh/año de energía, lo que representa aproximadamente el consumo del municipio de

Aranjuez. El ascensor representa entre un 3 y un 5% del consumo energético de un edificio y, en general, más del 21,4% de este consumo corresponde al movimiento y más del 78,6% a la iluminación de la cabina. De hecho, el

59% de la energía que consume un ascensor lo hace en el modo stand-by, lo que da una idea de la importancia de las actuaciones de ahorro de energía en este ámbito.

Asimismo, este estudio concluye que con sistemas de movimiento eficientes se pueden alcanzar ahorros de más del 10% y con una iluminación eficiente en cabina se pueden conseguir ahorros de hasta un 80%, ya que ésta suele estar encendida 24 horas, aunque el ascensor no se mueva.

## EL API INFORMA

### Resolución de contrato de compraventa por no poder acceder las plazas de aparcamiento.

Conforme a la sentencia de la Audiencia Provincial de Asturias, D. Valentín y D<sup>a</sup>. Lourdes solicitan la resolución del contrato de compraventa por inhabilidad de los accesos a las plazas de garaje y no porque estas se estimasen inhábiles. De la prueba practicada se llega a la conclusión de que el acceso a las plazas de garaje, que es la cuestión discutida, presenta tal grado de dificultad que las hacen inhábiles para el uso al que están destinadas, así lo confirman los testigos D. Justiniano y D. Sebastián, propietarios de sendas plazas en el mismo garaje, los cuales manifestaron haberlas usado en una sola ocasión dado que, tras efectuar por primera vez la maniobra de acceso, dañaron sus respectivos vehículos ante las dificultades de las maniobras para salir por el montacargas de acceso al garaje, el primero de ellos además manifestó haber

causado daños cuyo coste de reparación se elevó a 1.150 euros; coincidiendo ambos en afirmar que las obras de socavamiento por las que se intentó corregir los defectos no han solucionado el problema. La jurisprudencia ha tenido ocasión de pronunciarse en materia de inhabilidad de plazas de garaje y así la STS de 9/07/07 dice que "conforme a la caracterización jurisprudencial, conducen a apreciar tal condición de inhabilidad o de impropiedad del objeto para su habitual destino, para lo cual es suficiente una cierta gravedad obstativa para el normal disfrute de la cosa con arreglo al mismo o que se convierta el uso en gravemente irritante o molesto, debiendo considerarse como esencial la adecuación que las plazas de garaje han de tener respecto al fin que les es propio, adecuación que alcanza tanto a las dimensiones como a los accesos a las mismas. Y debe admitirse que la constatación de esa inadecuación, con tal alcance, requiere más que un mero examen visual de la plaza de

aparcamiento, siendo preciso su efectivo y repetido uso para comprobar el grado de dificultad o penosidad que convierte definitivamente en inhábil el objeto del contrato". Es evidente que tanto por lo que resulta de la prueba testifical analizada como del resultado del reconocimiento judicial, nos encontramos ante un caso que cabe calificar de gravedad suficiente para "el normal disfrute de la cosa", ya que no se trata de que los propietarios "tuvieran que hacer alguna maniobra incómoda para aparcar" como expresa la S.T.S. 12/03/09 en un supuesto en el que el Alto tribunal no estimó la inhabilidad pretendida, o, como señala la juez de instancia en la Sentencia apelada, de "dificultad de maniobrabilidad" que "no entraña su inaptitud para el acceso y salida del garaje", pues tales afirmaciones se contradicen con el resultado de la prueba antes analizado. Se determina la resolución del contrato de compraventa de la plaza de garaje, y del trastero ya que constituyen una unidad.