



Boletín Oficial

DE LA

**ASOCIACIÓN VALENCIANA
DE
ASESORES INMOBILIARIOS**

ADPI

**ASSESSORS DE LA PROPIETAT IMMOBILIÀRIA//AGENTS IMMOBILIARIS
DE LA COMUNITAT AUTÒNOMA VALENCIANA**



AÑO 25 NÚMERO 208

Septiembre/Octubre 2022



Actualidad Corporativa	págs. 3-6
"Crónica de la Jornada sobre la nueva obligatoriedad de inscripción en el Registro de Agentes de Intermediación Inmobiliaria de la Comunitat Valenciana".	
Información de Actualidad	págs. 7-12
El Euribor cierra septiembre en el 2,2%, alcanzando su nivel máximo desde enero de 2009.....	
Las compraventas y los precios de la vivienda caerán en 2023.....	
Formación Continuada	págs. 13-23
El Mercado Residencial en el segundo semestre del ejercicio 2022.	
Subrogación del contrato de alquiler	
Cuestionario Formativo.- Formulación de preguntas referentes al Área de Formación Continuada	pag.23
Consultorio Formativo	págs. 24-27
Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.	
<u>Respuestas correctoras correspondientes al Área de Formación Continuada</u>	pág. 27

La Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios ha adoptado las medidas y niveles de seguridad del REGLAMENTO EUROPEO (UE) 2016/679. Los datos personales proporcionados por usted son objeto de tratamiento automatizado y se incorporan a un fichero titularidad de la Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios, que es asimismo la entidad responsable del mismo, inscrito en el Registro General de la Agencia Española de Protección de Datos. Usted podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y en su caso, oposición, enviando una solicitud por escrito, acompañada de la fotocopia de su D.N.I., dirigida a la Calle Gascó Oliag, nº10-1º-1ª, Código Postal 46010, de Valencia. Para el caso de que quiera realizarnos alguna consulta o sugerencia lo puede realizar en la siguiente dirección de correo electrónico: avai@atp-guiainmobiliaria.com

Ejemplar: Gratuito

Recepción: Periódica

Edición: A.V.A.I.

Imprime: Gráficas Alhorí

Ángeles Carrillo Baeza

D.L.: V-1507-1.997

E-mail: avai@atp-guiainmobiliaria.com



Boletín Oficial
DE LA

ASOCIACIÓN VALENCIANA DE ASESORES INMOBILIARIOS

Redacción y Administración

C/ Gascó Oliag, nº 6-

Entresuelo Despacho nº11.-

46010 - VALENCIA

Tel. - 96 393 57 43

Fax.- 96 393 57 49

Web: www.atp-avai.com





**Asociación Valenciana
de
Asesores Inmobiliarios**
Rg: Conselleria de Treball i Afers Socials.- D.L.330 - Generalitat Valenciana



Rg: R.M.: T5544-L2851-F40-48983

«CRÓNICA DE LA JORNADA SOBRE LA NUEVA OBLIGATORIEDAD DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE AGENTES DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA DE LA COMUNITAT VALENCIANA»

Celebrada el pasado día 06-10-2022, en la ciudad de Valencia
en el «Hub Empresa Banco Sabadell» a las 18:00 horas

**«Decreto 98/2022, de 29 de julio, del Consell, por el que se regula
el Registro de Agentes de Intermediación Inmobiliaria de la
Comunitat Valenciana y los requisitos para la inscripción»**

- D.O.G.V. núm. 9405 de 16-08-2022 -

ENTRADA EN VIGOR EL 16 DE OCTUBRE DE 2022



La apertura del evento fue llevada a cabo por la Sra. Directora de Valencia Hub Empresa, Dña. Silvia Patricia López Prieto, quien tras mostrar las instalaciones, dió la bienvenida a todos los asistentes. Presentó en primer lugar a **D. Francisco Sanfrancisco Gil, Presidente de la Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios-A.V.A.I. y Presidente del Consejo Rector de la Agrupación Técnica Profesional-ATP**, cediéndole la palabra a continuación.

El Sr. Sanfrancisco comenzó la Jornada Informativa expresando su agradecimiento y bienvenida a todos los asistentes a este acto, dando a conocer la composición de la **Mesa Rectora**, en la que tuvo que excusar la asistencia de uno de sus componentes por motivos de agenda, el Sr. Secretario Autonómico de Vivienda y Función Social de la Conselleria de Vivienda y Arquitectura Bioclimática de la Generalitat Valenciana, D. Alejandro Aguilar Parrilla. A su vez agradeció la presencia e intervención en el Acto del



Sr. Letrado Director del Gabinete Jurídico de la Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios-A.V.A.I. y ATP, D. Ferran González i Martínez que, junto con él mismo como **Presidente de la Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios y Presidente a su vez del Consejo Rector de la Agrupación Técnica Profesional-ATP**, formaban la composición de la Mesa Rectora.

Continúa su intervención el Sr. Sanfrancisco realizando un **breve recorrido histórico del ejercicio de la actividad inmobiliaria hasta la actualidad**, haciendo especial hincapié en la **lucha reivindicativa llevada a cabo durante varias décadas, por el Colectivo Oficial A.V.A.I , frente a los distintos organismos públicos y responsables de los mismos en cada momento**, todo ello con la principal finalidad de conseguir una **Regulación del Sector Inmobiliario en el territorio de la Comunidad Valenciana, «así como una Normativa Legal Regulada del ejercicio de la actividad de la Intermediación Inmobiliaria de los Profesionales, sin excepción, afectos al sector».**



Seguía el Sr. Sanfrancisco indicando que finalmente la ardua y extensa lucha reivindicativa ha dado sus frutos, en lo que a la regulación del Sector Inmobiliario en la Comunitat Valenciana se refiere. La Ley 7/2021, de 29 de diciembre, de la Generalitat Valenciana, de medidas fiscales de Gestión Administrativa y Financiera y de Organización de la Generalitat 2022, establece una Disposición Adicional Sexta a la Ley 2/2017, de Función Social de la Vivienda, **que regula la actividad de la Mediación Inmobiliaria en la Comunitat Valenciana** y por ende, **«la exigencia de Formación, Capacitación Profesional y Obligatoriedad de inscripción en el Registro Público, para el correcto y legal desarrollo de la Profesión Inmobiliaria».**

Se da con todo ello «luz verde» al Decreto 98/2022, de 29 de julio, del Consell, por el cual se regula el citado Registro Obligatorio de Agentes de Intermediación Inmobiliaria de la Comunitat Valenciana y los requisitos de inscripción.

Finaliza con ello su intervención el Sr. Sanfrancisco, cediendo el uso de la palabra al **Sr. Letrado de A.V.A.I. D. Ferran González i Martínez**, e indicando que al finalizar éste su intervención se abrirá un **Turno de Ruegos y Preguntas**.

Comenzó su intervención el Sr. González agradeciendo a la Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios su invitación al Acto, así como trasladando su agradecimiento a todos los presentes por su asistencia.



Continuó su intervención el Sr. Letrado realizando un **amplio y exhaustivo análisis del Decreto, tanto de su articulado como de su importancia histórica para el Sector Inmobiliario y sus profesionales, «cuya entrada en vigor es el 16-10-2022».**

Hizo referencia a la necesidad inminente del Registro, así como de la repercusión que el Decreto tendrá en la regulación y distinción de los profesionales del sector, dependiendo de que cumplan o no con los requisitos establecidos en la citada norma.

En el transcurso de su intervención desarrolló el **ámbito y definición de Agente de Intermediación Inmobiliaria**, como profesional de la actividad de mediación, asesoramiento y gestión inmobiliaria, regulado en el **Art. 2 del Decreto**. Haciendo referencia a su vez a las características de regularidad y remuneración propias de la actividad inmobiliaria. Es en este mismo artículo donde se especifica quienes son los profesionales reconocidos y regulados por la norma, así como aquellos que quedarían excluidos del mencionado reconocimiento.

Siguiendo con el articulado explica de forma concisa los **requisitos y garantías establecidos en el artículo 3 del Decreto 98/2022**, para el profesional inmobiliario. **Requisitos tales como los propios del establecimiento y la Capacitación Profesional**. En cuanto a las **Garantías de Solvencia** quedan también establecidas en función del tipo de agente. Continuando con el desarrollo de este artículo el Sr. Letrado realiza una amplia exposición de los requisitos formales exigidos al profesional.



El Sr. González prosiguió con una amplia y aclaratoria exposición del **Registro de Agentes de Intermediación Inmobiliaria de la Comunitat Valenciana**, en cuanto a la **naturaleza y funcionamiento** del mismo, así como todo lo referente a la **Inscripción Registral y los efectos derivados de la misma**.

Finalizó su intervención agradeciendo la atención prestada e invitando a todos los asistentes a participar en el **Turno de Ruegos y Preguntas**, las cuales serán debidamente atendidas tanto por el Sr. Sanfrancisco como por él mismo, dicho turno queda en ese momento abierto.

La intervención por parte de los asistentes en el Turno de Ruegos y Preguntas resultó muy numerosa y variada, siendo de gran interés en cuanto a la resolución de consultas, dudas e inquietudes de los asistentes.



Sr. Letrado de A.V.A.I.
Ferran González i Martínez



Sr. Presidente de A.V.A.I.
Francisco Sanfrancisco Gil

Las distintas preguntas de los asistentes versaron sobre los variados temas regulados en el Decreto y desarrollados en la jornada, entre ellos cabe destacar los referidos a los requisitos de **«Capacitación Profesional»** y **«Garantías de Solvencia»** exigidos al Agente de Intermediación Inmobiliaria.

Mostraron también especial interés y preocupación en los temas relacionados con las colaboraciones con otros profesionales, preguntando formas de colaboración y posibles consecuencias si se produjese un incumplimiento de la normativa por parte del profesional colaborador.

Entre las preguntas más destacadas, las relativas a la posición de la Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios en referencia al Decreto, así como **la tramitación y gestión que AVAI va a desarrollar concernientes al Registro y a sus Colegiados.**

Todas las preguntas fueron debidamente contestadas por los ponentes, Sr. Sanfrancisco y Sr. González. Concluido el Turno de Ruegos y Preguntas, el Sr. Sanfrancisco matizó las dos máximas exigencias requeridas por el Decreto de la Generalitat Valenciana, para el legal ejercicio de la actividad de la Profesión de Intermediación Inmobiliaria que son de obligado cumplimiento, a saber:

**«Capacitación Profesional Titulada»
y
«Garantía de Solvencia y Seguro de Responsabilidad Civil»**

Finalizando se dió por terminada la Jornada Informativa, desarrollada en un ambiente distendido y ameno, destacando la relevancia de la información recibida y el importante intercambio de impresiones entre los asistentes.



**ASOCIACIÓN VALENCIANA
DE
ASESORES INMOBILIARIOS**

Rg: Conselleria de Treball i Afers Socials.- D.L.330 - Generalitat Valenciana

EN TODA LA COMUNIDAD VALENCIANA:

La Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios - AVAI -, le brinda sus servicios para que obtenga, en primer lugar, la **Titulación de Capacitación Profesional** y seguidamente las **Garantías y Seguros que se exigen.**

ESTAREMOS ENCANTADOS DE ATENDERLE:

E-mail: avai@atp-guiainmobiliaria.com
atpcpes@gmail.com

Teléfono: 96 393 57 43



EL EURÍBOR CIERRA SEPTIEMBRE EN EL 2,2 %, ALCANZANDO SU NIVEL MÁXIMO DESDE ENERO DE 2009



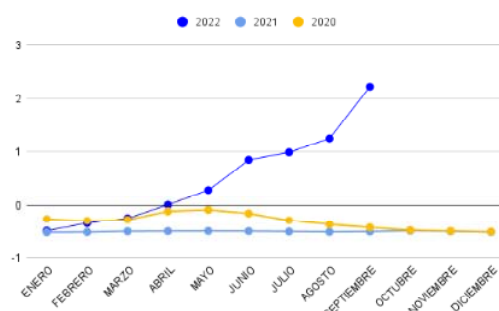
La última subida de los tipos de interés impulsa al euríbor hasta el 2,233% en septiembre de 2022, la cifra más elevada desde enero de 2009, que prácticamente duplica los datos del mes anterior. Con estas cifras, la cuota de una hipoteca de 100.000 euros, a 15 años, que revisara su interés en octubre subiría en 1.355 euros al año.

La última subida de tipos de interés en septiembre (hasta el 1,25%), la posibilidad de un nuevo avance de 0,75 puntos en octubre y la firmeza del Banco Central Europeo (BCE) de seguir combatiendo la inflación por esta vía ha llevado al euríbor hasta el 2,233% en su cierre en el mes de septiembre.

Según los datos diarios publicados por el EMMI (European Money Markets Institute), que es la institución europea encargada del cálculo de este indicador, se trata de la cifra más alta registrada desde enero de 2009 (cuando se situó en el 2,622%) y supone un avance del 79% con respecto al mes de agosto.

Con estas cifras, el euríbor de septiembre de 2022 consolida el cambio de rumbo que empezó a experimentar desde el inicio del ejercicio, después de un 2021 en el que había evolucionado a la baja.

Evolución del euríbor mes a mes (hasta septiembre de 2022)



¿Cómo afecta el euríbor de septiembre de 2022 si se revisa la hipoteca en octubre de 2022?

La subida del euríbor en septiembre de 2022 tendrá como consecuencia un fuerte encarecimiento de la cuota mensual de quienes tengan una hipoteca variable que se revise en el mes de octubre. De esta forma, un consumidor que tuviera una deuda pendiente de 100.000 euros, a devolver en 15 años, con un interés de euríbor+1,15%, empezaría a pagar una cuota tras la revisión de 696,51 euros, frente a los 583,58 euros que pagaba hasta ahora: por tanto, su cuota subiría en 112,93 euros al mes o 1.355,16 euros al año, lo que supone una subida de casi un 20% de un año a otro.

El drástico avance del euríbor en septiembre de 2022 y en los meses anteriores, ya tiene serias consecuencias en la economía doméstica de quienes cuentan con una hipoteca variable. Según estimaciones del Banco de España, el número de familias que dedican más del 40% de su renta al pago de hipotecas y créditos se ha disparado en 350.000 desde el pasado mes de julio. Este dato, sumado a las más de 850.000 hogares que ya sufrían este tipo de apuros económicos, según la Encuesta Financiera de las Familias de 2017, hace que el número de hogares que emplea más del 40% de sus ingresos al pago de sus deudas sea ya superior a 1,4 millones

¿Cuál es la previsión del euríbor para los próximos meses?

Cuando comenzó 2022, los bancos e instituciones que efectúan alguna clase de previsión sobre el euríbor estimaban que este indicador cerraría el año 2022 en positivo. Sin embargo, con el avance del ejercicio sus estimaciones empezaron a cambiar y han experimentado revisiones a lo largo de los nueve primeros meses del año.

Previsiones del euríbor para 2022 y 2023

INSTITUCIÓN O ENTIDAD	PREVISIÓN DEL EURÍBOR PARA 2022 (%)	PREVISIÓN DEL EURÍBOR PARA 2023 (%)
Bankinter	2,8	3
Asofin	2,20	3
Funcas	1,9	2,3
Caixabank	1,48	1,78
BBVA	0,5	1,5

Con la vuelta del euríbor a positivo el pasado mes de abril y las subidas de los tipos de interés que el Banco Central Europeo efectuó el 21 de agosto y el 8 de septiembre, los cálculos sobre cómo evolucionará de este índice de



referencia han sufrido importantes cambios. Con los datos de septiembre ya sobre la mesa, ahora toca saber hasta dónde llegará a finales de 2022 y, sobre todo, cómo impactará su evolución en la economía familiar de quienes tienen una hipoteca variable.

Más allá de las previsiones, lo que ya se da por sentado es que el BCE volverá a repetir una subida de los tipos de interés. Recientemente, la presidenta de la institución, Christine Lagarde, confirmaba que se producirían nuevos incrementos en el precio del dinero en las próximas reuniones de política monetaria que se celebran cada mes. Además, varios los miembros del Consejo de Gobierno del BCE han expresado su apuesta porque ese avance sea de ese 0,75 puntos porcentuales, de forma que se actúe de forma contundente contra las subidas de precios.

Por el momento, la inflación en la Zona Euro ha cerrado el mes de septiembre en el 10% (en España, en el 9,3%), nueve décimas más que el mes anterior. Dado que el principal mandato del BCE es el de mantener los precios a raya, la subida de los tipos de interés se da ya prácticamente por hecho y, ahora, la principal duda es hasta dónde podría llegar ese incremento.

En el análisis sobre cómo influyen los tipos de interés en la cuota la hipoteca, una subida de los tipos de interés tiene un impacto directo en el euríbor y, por tanto, en la cuota mensual de las hipotecas variables. Por este motivo, no es de extrañar que la contratación de hipotecas fijas, aquellas no sujetas a los cambios de este indicador, siga avanzando, pese a que los bancos no dejan de encarecerlas y algunos, incluso, de eliminarlas de sus catálogos: este tipo de préstamos representa ya el 75,4% del total, la cifra más alta desde que existen registros, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

¿Cómo puede protegerse el consumidor ante la subida del euríbor en el mes de septiembre?

Tras la subida del euríbor en septiembre al 2,233% y con las previsiones planteadas para los próximos meses, es muy probable que el consumidor se plantee cómo puede protegerse del impacto de su avance, tanto si ya tiene una hipoteca variable, como si está pensando en contratar un préstamo para la compra de una vivienda. En el primer caso, lo más recomendable sería cambiar a un tipo fijo y, en el segundo, optar por este tipo de ofertas, que no están sujetas a la evolución del euríbor.

¿Qué se puede hacer si ya se tiene una hipoteca?

Si se decide que una hipoteca fija es lo que más le conviene, recuerde que si ya tiene contratado un préstamo variable, tiene tres opciones para cambiar su hipoteca variable por una fija: negociar el cambio con su banco mediante una novación, realizar una subrogación, es decir, llevarse su hipoteca a otro banco y aprovechar el cambio para pasar de tipo variable a fijo o cancelar su actual préstamo y contratar uno nuevo a tipo fijo.

Si opta por llevarse su hipoteca a otro banco, recuerde que esta operación implica el pago de unos gastos por subrogación, pero estos tienen un tope marcado por ley si el objetivo del cambio es pasar de un interés variable a uno fijo.

¿Qué se puede hacer si se está pensando en contratar una hipoteca?

Si se plantea contratar un préstamo para la compra de una futura casa, debe analizar detenidamente si le interesa más una hipoteca fija o variable. Para ello, puede intentar responder a estas dos preguntas:

¿Soy arriesgado a conservador? Es decir, ¿me merece la pena contratar una hipoteca más arriesgada (una variable) ante la posibilidad de poder terminar pagando menos intereses, pero con la amenaza que el euríbor avance y, con ello, también se encarezca mi cuota? ¿O necesito seguridad absoluta, aunque vaya a pagar más por conseguir financiación?

¿Qué porcentaje representa la cuota de mi futura hipoteca en relación a lo que se ingresa cada mes? Si ese dato está cerca del al 30-35% que se recomienda como límite, lo mejor sería elegir una hipoteca fija: de esta manera, se evitará que la economía familiar llegue al límite con una subida del euríbor. En cambio, si está más lejos de esa cifra y no tiene miedo al riesgo, podría llegar a plantearse optar por una variable.

Las compraventas y los precios de la vivienda caerán en 2023

La inflación hace mella en el mercado residencial, que comenzará a partir del segundo semestre de este año 2022 a sufrir una ralentización que se agudizará en el ejercicio 2023. “Las previsiones indican que 2022 cierre con un número de transacciones un 2,3% superior a 2021 y que 2023 acabe con un número de compraventas un 15,4% menor a 2022”, son datos recogidos el Estudio predictivo del rendimiento del mercado residencial en España.



La primera mitad del ejercicio 2022 comenzó en positivo. El número de compraventas registradas entre los meses de enero y junio fue de 311.900, una cifra superior a la lograda en el mismo periodo del año anterior. De mantenerse el ritmo, sería más que el registrado en 2021, aunque la situación macroeconómica frenará esta evolución y el ejercicio finalizará de forma similar al de 2021.

Lo mismo sucederá con los precios. “La evolución de los precios muestra una mayor inercia que el volumen de compraventas. El precio medio para el ejercicio 2022 será un 2,9% superior al de 2021, mientras que el 2023 se saldrá con una caída del 0,9%”. A pesar de la corrección, se trata de una estabilización en medio de una tendencia alcista. Los precios se mantienen dentro de lo que se denomina una horquilla de valores normales, al contrario de lo que pasó entre los ejercicios 2006 y 2008 cuando se encadenaron 11 trimestres fuera de esta.

“Si bien es cierto que no se puede medir el impacto total del año 2022, un análisis extensivo de time series no refleja que el precio alcanzado entre 2021 y 2022 sea un outlier, sino que mantiene una tendencia natural iniciada en 2020, fundamentada en un aumento de la demanda de vivienda”.

El precio medio de la vivienda en España se sitúa en 1.734 euros por metro cuadrado. Eso significa que un piso de 75 metros cuadrados ronda los 130.050 euros. Esto supone un crecimiento del 5,7% entre 2020 y de 2022.

“Este incremento no parece estar relacionado con un sobrecalentamiento del mercado de compra venta. Los precios actuales se encuentran dentro de la horquilla de precios normales en relación a la tendencia previa del mercado”, apunta el estudio. En 2007 y 2008, el precio medio llegó a superar los 2.000 euros por metro cuadrado.

AUMENTO DE LA HIPOTECA MEDIA

En paralelo, la hipoteca media solicitada para comprar una vivienda ha ido aumentando hasta situarse cerca de los 143.000 euros. En plena burbuja, el endeudamiento medio superó los 150.000 euros. A pesar de ello, no se avista una crisis hipotecaria en España porque la ratio de hipotecas en relación a las compraventas sigue por debajo de 1, situándose en 0,69. Esto quiere decir que de cada 100 compraventas de inmuebles, solo 69 requieren financiación, mientras que en 2011 se otorgaron 200 préstamos para 100 adquisiciones.



“Los hogares se encuentran en una situación mucho más holgada. El endeudamiento de las familias es significativamente menor al de la primera década de los 2000, lo cual es un punto de partida mucho más sano de cara a una posible recesión. Además, el valor medio de la hipoteca sigue siendo inferior a los máximos alcanzados en 2007”.

CAÍDA DE LA OFERTA

Uno de los puntos que resalta el estudio realizado es la gran caída de la oferta de viviendas a la venta, que se sitúa en las 640.700 unidades. Como dato positivo señala: “La caída de oferta tiene un efecto positivo en caso de que el mercado experimente una menor demanda a causa de una recesión: la caída de la demanda se vería compensada por una disminución del stock disponible. Al contrario que en 2008, cuando convivieron una baja demanda y una alta oferta. Esto permite que el mercado no se enfrentará a fuertes variaciones en el precio de la vivienda, sino a desaceleraciones controladas”.

El tiempo medio desde que un vendedor cuelga el cartel de ‘Se vende’ hasta que cierra la operación se mantiene estable entre los 130 y los 150



días. “La combinación de una caída del stock disponible, un ligero aumento de los tiempos de venta en algunas de las principales plazas del país, así como los efectos de la inflación y los costes de construcción en la obra nueva permiten presagiar un mercado más frío en los próximos meses”.

FORMACIÓN CONTINUADA DEL

- ADPI -

- ASESOR DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA -

- AGENTE INMOBILIARIO -

El Mercado Residencial en el segundo semestre del ejercicio 2022



■ El mercado residencial parecía una burbuja a punto de explotar, pero hay 3 factores que la han desinflado: la inflación, la subida de tipos de interés y el miedo.

■ Hasta el mes de septiembre de 2022, la inercia en la economía mantendrá anestesiado al sector, pero los efectos empezarán a notarse a finales de año.

En 2022 se han vendido tantas viviendas como en el boom inmobiliario y ahora el precio también experimenta la mayor subida desde 2007, en el clímax de la burbuja.

Sin embargo, las aguas podrían calmarse antes de que acabe el año, como también parece que va a ocurrir con el resto de la economía. Los expertos consultados coinciden en que, en los próximos meses, la burbuja en la vivienda dejará de hincharse.

Entre enero y marzo, justo antes de que estallara la guerra en Ucrania, se vendieron 165.000 pisos en España.

"En el primer semestre, se ha observado un mercado inmobiliario acelerando, lo cual era muy peligroso. Pero parece que en el segundo semestre ha reducido y eso es una buena noticia".

En abril, por ejemplo, el incremento fue del 12% respecto al año pasado. Sin embargo, hubo una caída a nivel mensual: se vendieron un 20% menos de viviendas que en marzo.

Hay **3 causas** que explican el cambio: un fenómeno adverso (la inflación), una acción para controlarlo (subida de tipos) y una reacción de los mercados y los consumidores (el miedo). La **consecuencia**, sin embargo, es única: se espera un bajón de la demanda en la segunda mitad del año.

La demanda

El mercado ha cambiado, pero los efectos todavía no se notan.

Las perspectivas apuntan a una guerra larga y un invierno frío en los mercados europeos, con varios países en riesgo de entrar en recesión. En España, la bolsa de más de 85.000 millones de euros de ahorro durante la pandemia se ha ido vaciando durante 2021 y 2022 por la escalada de la inflación y la subida de tipos de interés sólo puede mermar ese consumo.



Los primeros meses del año fueron récord en ventas desde la burbuja. Actualmente las compras de extranjeros están recuperando niveles preCOVID al calor de una campaña de verano históricamente buena y, en cuanto a la demanda nacional, continúa anestesiada por las medidas para recuperarse de la pandemia, primero, y para capear el impacto de la guerra, después.

Esto significa que el mercado continuará unos meses con la inercia y, por lo menos hasta septiembre, los datos de ventas serán positivos. "La demanda no se ha dado cuenta todavía de lo que está cambiando el mercado. La percepción irá cambiando poco a poco en el segundo semestre y el año que viene".

La inflación

La inflación lleva meses abriendo un agujero en el bolsillo de los hogares españoles, por donde se escapa el poder adquisitivo. Con menos dinero para comprar lo mismo, toca hacer malabares para reducir el gasto y comprar una vivienda pasa de ser una voluntad a una ocurrencia.

Los expertos calculan que el aumento de la inflación está implicando un gasto adicional de 3.000 euros al año por familia: 250 euros más al mes.

Esto agudiza todavía más el problema de acceso a la vivienda, sobre todo para las rentas medias y bajas, y a medio plazo elevará el porcentaje de ingresos que tienen que destinar las familias para la compra de una vivienda. "Estamos en el 33%, pero vamos camino de llegar al 40%".

"La incertidumbre acerca de la evolución de la economía puede generar dudas sobre la evolución de los ingresos y del poder adquisitivo del hogar", apuntan los expertos en la materia.

Los hogares, pueden terminar posponiendo "sus decisiones de compra de vivienda, al mismo tiempo que se puede dificultar el acceso a una hipoteca, dado que la incertidumbre incrementa la percepción de riesgo también para el prestamista, que puede endurecer sus criterios de concesión".

Pero la escalada de precios no sólo afecta a las familias. El incremento continuado de los costes de construcción también está encareciendo la producción de nuevas viviendas, hasta el punto de que se está paralizado el inicio de nuevas promociones. "Algunos incluso han devuelto señales a compradores y están esperando a que haya mayor certidumbre de si el incremento de costes es eventual o ha venido para quedarse".

El resultado son viviendas nuevas más caras. El encarecimiento de la obra nueva se está extendiendo como una onda expansiva y ya ha disparado el precio de todas las tipologías, incluida la usada.

"Todo este ajuste de presupuestos demora la producción de obra nueva y conlleva posponer los plazos de entrega, de forma que, si la demanda en una zona se mantiene activa y la oferta de vivienda total es insuficiente, se pueden tensionar al alza los precios de la vivienda usada que se esté ofertando".

Subida de tipos: hipotecas más caras

El consumidor dispone de menos dinero, el precio de los pisos sigue subiendo y, al mismo tiempo, la financiación necesaria para comprar también es más cara.

Hasta hace nada, la banca concedía hipotecas a tipo fijo históricamente bajas, pero todo eso está cambiando. El Banco Central Europeo (BCE) ya ha puesto fecha y cantidad a la primera subida de tipos.

Hasta entonces, "los ciudadanos han aprovechado el momento de condiciones hipotecarias anómalas a tipo fijo y lo han exprimido al máximo durante el primer trimestre del año".

Pero la noticia del BCE ha revolucionado el mercado financiero. Los bancos ya llevaban meses anticipando la subida, aumentando poco a poco los tipos, y ahora el euríbor se ha disparado.

Y lo ha hecho en muy poco tiempo. "Hemos pasado del 0,4% al 1,17%, que es lo que la banca esperaba que subiera en 2 años. Eso, en una hipoteca media, supone un incremento de pago para una familia de unos 1.200 euros al año".

"Aunque la primera subida oficial fue en el mes de julio, extraoficialmente las entidades financieras ya se han apresurado a cambiar su estrategia abaratando las hipotecas variables e incrementando las fijas desde marzo. Este cambio ya ha hecho que las cifras de transacciones cerradas presenten una ligera moderación".

Guía para solicitar una hipoteca en plena subida de tipos

Por otro lado, los profesionales advierten, "ante el cambio hacia una política monetaria contractiva, la percepción de riesgo puede aumentar y los criterios de concesión de hipotecas por parte de las entidades financieras se pueden endurecer".

Eso significa básicamente que, quien estaba haciendo esfuerzo para llegar a una vivienda, lo tiene todavía más complicado.

En ciudades como Madrid, el efecto de caída de la demanda se verá disimulado por un mercado muy atractivo y con poca oferta, pero en otras ciudades puede traducirse en un ajuste en la compra de vivienda que termine repercutiendo en caídas de precio. "La sensación de dificultad en el pago de la hipoteca se incrementará el año que viene".

Junto a dos hechos, la escalada de la inflación y las consecuencias de una subida de tipos?, hay un último efecto, pero es psicológico: **el miedo**.

"La gente tiene miedo. Los hogares no están seguros de si puede haber una crisis y los promotores tienen miedo de arruinarse. Ese miedo está paralizando el mercado".

No todo el mundo reaccionará igual, y esto se traducirá en un cambio en la composición de la demanda de vivienda. Si entre el ejercicio 2021 y la primera parte de 2022, la demanda de reposición dio un estirón, "ahora el comprador que más comienza a ganar terreno es el que busca invertir para paliar los efectos de la inflación. El que se frena es el que tiene impedimentos económicos o una situación laboral que le imposibilita acceder a una vivienda en propiedad".

"Hay interés de inversores institucionales por nuestro país. Hay capital y quieren invertir, y la subida de tipos no va a ser tan extrema como para impactar en esta tendencia".



HIPOTECA

SUBROGACIÓN DEL CONTRATO DE ALQUILER

Cómo realizar una correcta cesión del contrato de alquiler

En primer lugar se debe aclarar el concepto de **cesión del contrato de arrendamiento**. A través de ella, el **inquilino de un inmueble transmite a un tercero todos los derechos y obligaciones que se pactaron en el contrato de alquiler original**.

De esta manera, el nuevo inquilino ocupa en el contrato la posición del anterior frente al propietario, y como consecuencia finaliza el primer contrato firmado. Pero para llevarlo a cabo

correctamente hay que tener en cuenta una serie de cuestiones para que la cesión del contrato sea correcta.



El inquilino tiene que tener el **consentimiento expreso y por escrito del arrendador**, ya que no puede realizar la cesión del contrato de alquiler a una tercera persona a no ser que el propietario le autorice a hacerlo. Si se lleva a cabo la cesión con el consentimiento del arrendador, automáticamente queda sustituido el anterior inquilino por el nuevo.

Subrogación del contrato de alquiler en el caso de fallecimiento

Se puede dar la situación de que el inquilino fallezca durante la vigencia del contrato del alquiler. En este caso, aunque el arrendatario ya no esté, no tiene por qué desaparecer el contrato, sino que se puede subrogar a otros arrendatarios. Las **personas que pueden subrogarse son:**

- El cónyuge o pareja del inquilino, si vivían juntos.
- También los descendientes del arrendatario si convivían con él.
- Los ascendientes y hermanos del inquilino que hayan convivido con él de forma habitual.
- También pueden subrogarse las personas con discapacidad de al menos el 65%, siempre que sean parientes del inquilino hasta un tercer grado de consanguinidad y hayan convivido con él.

Puede darse el caso de que haya varios parientes que tengan derecho a esa subrogación del contrato. En estos casos hay que llegar a un **acuerdo por unanimidad** para ver cuál de ellos continúa siendo el arrendatario de la vivienda.

Si no llegan a un acuerdo, la preferencia para llevar a cabo la subrogación la tienen las personas con el parentesco más cercano, quedando de la siguiente manera: 1° el cónyuge o pareja de hecho, 2° los hijos, 3° ascendientes o hermanos.

¿Qué pasos hay que dar para subrogar el alquiler en caso de fallecimiento?

Una vez se ha decidido quién va a ser la persona que se va a llevar a cabo la subrogación del alquiler, tendrá que seguir una serie de pasos, que enumeramos a continuación:

- Notificarlo por escrito al arrendador en el plazo de los tres meses siguientes al fallecimiento del inquilino.
- Indicar en el escrito qué tipo de parentesco hay con el arrendatario, así como incluir cualquier prueba que acredite que se cumplen los requisitos establecidos para la subrogación. Por ejemplo, el libro de familia.
- Toda esa documentación deberá ir acompañada del certificado de defunción del Registro Civil.

¿Se puede renunciar a la subrogación?

La respuesta a esta pregunta es que **no se puede renunciar a la subrogación** ya que es un derecho que viene incluido en el artículo 16 de la Ley de Arrendamientos Urbanos. Sin embargo, se prevé que, en los que los contratos que tengan una duración inicial superior a la mínima prevista en la LAU (5 años tras la última modificación en 2019), no haya derecho a la subrogación en caso de fallecimiento.

En estos casos, las partes interesadas podrán pactar que pasados los 5 primeros años de duración del contrato no haya derecho a llevar a cabo la subrogación o que el alquiler se extinga a los 5 años si el fallecimiento se produce con anterioridad.

Modelo contrato subrogación por fallecimiento del inquilino

A continuación, indicamos el tipo de escrito que hay que cumplimentar en el caso de que el inquilino haya fallecido y se quiera llevar a cabo una subrogación del contrato de alquiler. Como hemos comentado, es importante recordar que este escrito debe enviarse antes de que transcurran tres meses desde el fallecimiento para poder acogerse a los derechos que vienen indicados en la Ley de Arrendamientos urbanos:

Nombre y apellidos de quien solicita la subrogación

Dirección

C.P., localidad y provincia

Nombre y apellidos del arrendador

Dirección

C.P., localidad y provincia

Localidad y fecha

Muy Sr. mío:

Pongo en su conocimiento que el día (fecha de la defunción del titular del contrato) falleció D/Dña. ., según acredito por el Certificado de Defunción adjunto, con el/la cual tenía usted formalizado contrato de alquiler desde el día .

En mi calidad de (cónyuge, padre, madre o hijo con dos años de convivencia con el fallecido, parientes con minusvalía del 65%, etc. acreditar estos datos con los correspondientes certificados), según me faculta la Ley de Arrendamientos Urbanos, deseo ocupar el lugar dejado por el/la fallecido/a, comprometiéndome a cumplir todos los derechos y obligaciones que se derivan del contrato de alquiler suscrito por éste/a.

Atentamente,

Firma

Fdo.: (su nombre)

Documentos adjuntos:

- Certificado de Defunción del arrendatario y Libro de Familia.
- Las personas que aleguen minusvalía, deberán aportar el certificado del INSERSO donde se acredite el grado de minusvalía.

Tener controlada toda la documentación que se genera alrededor del alquiler de la vivienda es fundamental, ya sea para cambios de inquilinos o subrogaciones del contrato de alquiler.

Cómo quitar a una persona del contrato de alquiler

En numerosas ocasiones se da la situación en la que varias personas deciden compartir un piso de alquiler y llega un momento en el que uno de ellos decide irse de la vivienda y llega una nueva persona. Cuando esto ocurre surge la duda de cómo se puede quitar a una persona del contrato de alquiler y si se puede hacer ese cambio.

En este caso hablamos de como cambiar a uno de los arrendatarios, un proceso muy sencillo de realizar y que te vamos a explicar a continuación.

Qué tener en cuenta para cambiar el titular en el contrato de alquiler

En las siguientes líneas vamos a contarte cuáles son los pasos a seguir para cambiar el titular del contrato de alquiler. En primer lugar hay que conocer qué es lo que nos dice la ley en lo referente a llevar a cabo el cambio del titular.



Antes de iniciar el proceso, nos remitiremos a la Ley de Arrendamientos Urbanos, donde podemos ver que nos indica que cualquier persona mayor de 18 años que resida en la vivienda debe aparecer como titular en el contrato de alquiler.

Para hacer este cambio deben de estar presentes tanto el inquilino que abandona la vivienda como el nuevo arrendatario que entra a vivir en ella.

Al mismo tiempo, en este acto también tiene que estar presente el propietario del inmueble o una persona autorizada por él. El principal objetivo es comunicar el desistimiento del contrato por parte del inquilino que se va y, al mismo tiempo, informar al nuevo de los derechos y obligaciones que vienen indicados en el contrato de alquiler.

El momento de hacer el cambio de titularidad del alquiler debe realizarse antes de que el inquilino que va a abandonar el inmueble, ya que es imprescindible que esté en el acto del cambio de titular que acabamos de comentar.

Cómo se realiza el cambio de titularidad del alquiler

Antes de comenzar el proceso de cambio, hay que informar al propietario de la vivienda de las modificaciones que se van a llevar a cabo, ya que se necesita su aprobación para realizarlas.

Según nos indica la Ley de Arrendamientos Urbanos, para hacer esta modificación en el contrato hay que preparar un anexo que hay que añadir donde se indique la salida de uno de los arrendatarios y la entrada del nuevo inquilino.

Es importante que ese documento anexo refleje bien las circunstancias que se han dado, así como los datos del nuevo inquilino. Al mismo tiempo, este último firmará ese documento aceptando todas las cláusulas del contrato donde se establecen la renta o las obligaciones.

Cambio de titularidad



No es necesario realizar ningún tipo de cambio en el contrato de alquiler existente, únicamente se añade el anexo que acabamos de comentar donde se indica el cambio de arrendatario. A modo de resumen, lo que se hace es sustituir una persona por otra dentro del documento del contrato.

Cambio de titular o subrogación del contrato, ¿es lo mismo?

Puede parecer lo mismo, pero son **dos conceptos diferentes**. En el caso del cambio de titular es necesario crear ese anexo al contrato donde se indican los datos del inquilino que se va y del nuevo titular que entra a la vivienda, y con la subrogación el contrato pasa a estar a nombre de otra persona.

La subrogación del contrato de alquiler, esta ocurre cuando se dan algunos de estos hechos:

- Si el inquilino fallece. En esta ocasión será su pareja, cónyuge o un familiar los que se convertirían en titulares del piso de alquiler. Para ello, no es necesario que el propietario tenga que dar su consentimiento.
- Si los inquilinos están casados y deciden divorciarse. Normalmente, en este caso lo habitual es que los dos aparezcan como titulares en el contrato y que, a lo largo de todo el proceso de divorcio, uno de ellos se convierta en el único titular, previa sentencia judicial.

Si en algún momento hay un problema con los compañeros de piso o con el dueño de la vivienda, el contrato es algo vinculante.

Estar al día de todas las modificaciones que puedan darse en el contrato de alquiler es importante, pero también lo es tener controlada toda la documentación que se genera alrededor del arrendamiento de la vivienda.

Qué incluir en el modelo de contrato de subrogación de alquiler de vivienda

El modelo de **contrato de subrogación de alquiler de vivienda**, en los casos que hemos detallado podrá tener el siguiente contenido:

- Datos del arrendador y del nuevo arrendatario que se subroga en el contrato.
- Explicación de lo sucedido en el expositivo. Se deberá explicar que con fecha X se formó un contrato de alquiler sobre la vivienda sita en... que con fecha X se ha producido el fallecimiento del inquilino o la situación de nulidad, separación o divorcio y que, como consecuencia de todo lo anterior, la persona con derecho a subrogación ha manifestado su voluntad de subrogarse en todos los derechos y obligaciones derivados del contrato de alquiler.

Cláusulas. Podrán ser las siguientes:

1. Objeto: en esta cláusula se explicará que el objeto del documento es la subrogación del nuevo inquilino en el contrato existente y se indicará la fecha a partir de la cual será efectiva la subrogación. Se podrá anexar, en función de cada caso, la siguiente documentación:

a) El certificado de defunción del inquilino. Este se puede solicitar en el Registro Civil.

b) La resolución judicial de nulidad, separación o divorcio por la que se adjudica la vivienda arrendada al cónyuge no arrendatario. Si no se quiere anexar completa por razones de confidencialidad, se puede anexar solo la parte que se refiere a la adjudicación de la vivienda.

c) La documentación que acredite la discapacidad de la persona.

d) El libro de familia para probar el parentesco entre el fallecido y la persona con derecho a subrogación.

2. Acreditación del estado de la vivienda: es aconsejable que se acredite el estado de la vivienda en el momento de la subrogación con fotos actualizadas que se pueden adjuntar al modelo de contrato de subrogación de alquiler de vivienda.

- Firmas. Finalmente se firmará el documento por duplicado por cada parte en todas las páginas.

Es importante que el modelo de contrato de subrogación de alquiler de vivienda lo redacte un abogado experto, que estudie el caso, analice la ley y las circunstancias de la persona que quiere subrogarse en el contrato, redacte la comunicación al arrendador en tiempo y forma y elabore el contrato a firmar.



Questionario formativo

A continuación facilitamos algunas preguntas básicas en referencia al «Área de Formación Continuada». La contestación de las mismas le permitirá saber si ha fijado los conceptos básicos formativos en esta materia. Para la comprobación de las respuestas correctas puede consultar la última página de nuestro Boletín Oficial.

1.- Durante el segundo semestre del ejercicio 2022, el mercado inmobiliario se ha ralentizado, debido principalmente a tres causas:

- a) el impacto de la guerra de Ucrania, el incremento del precio del combustible y la recuperación de los niveles de Covid.
- b) la disminución del poder adquisitivo de los hogares, la escalada de los precios y el encarecimiento de la obra nueva.
- c) la inflación, la subida de tipos y el miedo de los consumidores.

2.- ¿ En que consiste la cesión del contrato de arrendamiento?.

- a) el inquilino de un inmueble transmite a un tercero todos los derechos y obligaciones que se pactaron en el contrato de arrendamiento inicial.
- b) cuando fallece el inquilino, sus descendientes pueden continuar con el arrendamiento original.
- c) el inquilino puede alquilar a un tercero el uso de toda o parte de la vivienda que él tiene arrendada.

3.- La Ley de Arrendamientos Urbanos establece que, todas las personas mayores de 18 años que residan en una vivienda, deben aparecer como titulares en el contrato de arrendamiento. Para realizar un cambio de titular en el contrato de arrendamiento, deben estar presentes además del arrendador:

- a) todos los inquilinos que residen en la vivienda.
- b) el inquilino que abandona la vivienda y el nuevo arrendatario que va a entrar a vivir en ella.
- c) el nuevo arrendatario que va a entrar a vivir en la vivienda.

4.- ¿ Es lo mismo un cambio de titularidad que una subrogación del contrato de arrendamiento?.

- a) Si, son conceptos similares.
- b) No , en el cambio de titularidad hay que indicar la fecha en que se produce el cambio de titular del arrendamiento mientras que en la subrogación hay que indicar el estado de la vivienda.
- c) son dos conceptos diferentes. En el cambio de titularidad se crea un anexo al contrato donde se indican los datos del inquilino que se va y del nuevo titular que entra en la vivienda y en subrogación el contrato pasa a estar a nombre de otra persona.

Consultorio Formativo



Preguntas y Respuestas

Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas por dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.

Pregunta

Un piso a nombre de dos personas. Yo quiero vender o donar mi parte a otra propietaria. En este caso, ¿qué tengo que hacer?. La vivienda sigue con hipoteca.

Respuesta

En el supuesto planteado, existiendo acuerdo entre ambos propietarios para que uno de ellos se adjudique el bien en su totalidad, lo más interesante sería realizar una extinción de condominio.

La principal ventaja frente a la compraventa es de carácter fiscal. La compraventa por un titular de la cuota del otro copropietario está sujeta al impuesto sobre transmisiones patrimoniales (ITP).

La liquidación de este impuesto puede ascender hasta un 10% del valor de la parte que se compra. Una donación, por su parte, conlleva la liquidación del impuesto de donaciones y sucesiones.



Hay que advertir que estos porcentajes son aproximados y que dependerá de la comunidad autónoma donde radique el inmueble. La extinción o disolución de condominio va a permitir disolver la copropiedad que existe entre los dos titulares del inmueble, convirtiéndose a la postre uno de los titulares en único propietario.

La teoría es que un copropietario cede, que no vende, su cuota al otro titular, quien pasa a tener el 100% del pleno dominio. El impuesto que se genera con esta operación de extinción es el impuesto sobre actos jurídicos documentados (AJD).

Este impuesto no superará el 1,5% sobre el valor de la parte cedida como máximo. Cualquiera de las tres opciones exige elevar a público ante notario el acuerdo alcanzado entre las partes e inscribir la escritura en el Registro de la Propiedad.

Por tanto, de forma obligatoria habrá que sufragar los honorarios del notario y del registrador, además del impuesto sobre actos jurídicos documentados.

En cuanto a la hipoteca que sigue gravando la propiedad, la misma persistirá sea cual sea la operación elegida para resolver la situación de proindiviso (art. 392 Código Civil).

Lo conveniente es realizar una novación del préstamo hipotecario con la entidad financiera, quien tiene que aceptar el cambio en la parte deudora.

Si el banco no aceptara la novación, se podría intentar la subrogación de hipoteca, es decir, cambiar de banco la hipoteca. Centrándonos en la extinción de condominio, es necesario analizar cómo se calcula la compensación que recibe el condueño que cede su parte en caso de que exista hipoteca.

En primer lugar, se ha de calcular cuál es el importe de la parte cedida. Posteriormente, se tendrá en cuenta la mitad del préstamo hipotecario pendiente.

Una vez calculado lo anterior se debe restar el valor de lo cedido menos la deuda asumida. Si no se paga la compensación al titular que cede, el nuevo propietario único tendrá un exceso de adjudicación.

Esta ganancia será equivalente a la compensación no pagada, que tendrá que incluir en su declaración de la renta como ganancia patrimonial. Sobre esa ganancia patrimonial deberá pagar un IRPF del 19%.

Pregunta

Tengo un contrato de alquiler compartido con un familiar. Hace un mes, avisé al arrendador de que iba a abandonar la casa y que mi familiar se quedaba con ella. ¿Qué es mejor para desvincularse totalmente de dicho contrato?, ¿terminar el contrato actual y firmar uno nuevo o el anexo?. No quiero tener problemas en un futuro en caso de que mi familiar deje de pagar o sufrir alguna repercusión a futuro por tener mi nombre en el contrato.

Respuesta

COPROPIEDAD EN ALQUILER



La petición de desistimiento de un coarrendatario es algo bastante frecuente, dado que en la mayor parte de los contratos de arrendamiento hay varias personas como arrendatarios.

Esta petición supone que un inquilino deje de estar vinculado al contrato y, por ende, deje de pagar la renta. De conformidad con el artículo 392 del Código Civil, "hay comunidad cuando la propiedad de una cosa o un derecho pertenece proindiviso a varias personas".

En la práctica, esto supone que en los contratos de arrendamiento no hay tantas partes arrendatarias como coarrendatarios haya, sino que únicamente hay una parte arrendataria. Así, los inquilinos formarán una comunidad de bienes frente al arrendador.

Como consecuencia, cada coarrendatario va a estar vinculado jurídicamente tanto con el resto de coarrendatarios como con el arrendador. Una vez que uno de los inquilinos comunica al arrendador su voluntad de desistir del contrato y dejar de pagar la renta, pueden darse diferentes situaciones:

A) Cuando los coarrendatarios se oponen al desistimiento de uno de los inquilinos:

- Puede ocurrir que el arrendador tampoco preste su consentimiento y que, en caso de desahucio por falta de pago de las rentas, la reclamación pueda dirigirse frente a todos los que firmaron el contrato.

- Si el arrendador acepta la propuesta, pero no así el resto de coarrendatarios. Aquí el arrendador no puede exigir a los que se mantienen como inquilinos que abonen el 100% de la renta, pues se habría modificado la composición de las partes de forma unilateral.

B) Si el resto de coarrendatarios están conformes con el desistimiento, es recomendable dejar dicho pacto por escrito mediante un anexo al contrato de arrendamiento. En dicho documento se dejará plasmado que el inquilino deja de ser arrendatario y, por tanto, queda exento en el futuro de abonar la renta. La renta seguirá abonándose al 100% y será asumida por quien permanezca en la parte arrendataria.

En conclusión, si el arrendador no está conforme con que la parte arrendataria quede únicamente formada por su familiar, puede negarse a firmar el anexo. Sin su consentimiento, podría verse afectado en el futuro por un procedimiento de desahucio y reclamación de rentas impagadas por su familiar.

Por tanto, es aconsejable que si no alcanzan un acuerdo con el arrendador, procedan a resolver la relación contractual y se firme un nuevo contrato. Como advertencia, indicar que siempre es importante conocer el contenido exacto de su contrato, pues en función del mismo la solución puede ser diferente.

Pregunta

Mi casa habitual está a nombre de una empresa, ¿qué impuestos pago si la vendo?.

Respuesta

En primer lugar, hay que decir que la adquisición de bienes inmuebles a través de una sociedad patrimonial es totalmente legal y está contemplado en el impuesto de sociedades.



El propio ordenamiento jurídico contempla que las personas pueden organizar su patrimonio de la forma que mejor les convenga. En cuanto a la fiscalidad de la adquisición, el impuesto de valor añadido (IVA) o bien el impuesto sobre transmisiones patrimoniales (ITP) se van a liquidar de la misma forma, según sea una primera o sucesivas transmisiones, con independencia de si quien adquiere es una persona física o una sociedad.

En cuanto a la posesión del inmueble, la fiscalidad dependerá del uso al que se destine. Si por ejemplo, la intención es vivir en el inmueble, hay que vigilar las comprobaciones que puede realizar la Hacienda Pública.

Las operaciones entre socio y sociedad deberán calcularse a precio de mercado, tanto el supuesto ingreso en la sociedad como la retribución en especie al propio socio.

Respecto a la venta del inmueble, en este caso se devengarán el impuesto sobre sociedades (IS), y el impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana (IIVTNU) o plusvalía municipal.

La plusvalía es un impuesto directo de titularidad municipal, de carácter real y devengo instantáneo, que experimenten dichos terrenos, como consecuencia de la transmisión de su propiedad por cualquier título sobre los referidos terrenos.

Es decir, grava la teórica revalorización que experimenta dicho inmueble durante los años transcurridos desde la anterior transmisión.

La base imponible del IIVTNU está constituida por el incremento del valor de los terrenos puesto de manifiesto en el momento del devengo y experimentado a lo largo de un periodo de tiempo, que puede o no coincidir con la situación del mercado, puesto que se determina conforme a un procedimiento y unos baremos establecidos en el TRLRHL.

Por tanto, debe acudir a la normativa local del municipio donde se encuentre el inmueble para poder calcular el importe que tendría que liquidar por la plusvalía municipal.

Además, es importante revisar las posibles excepciones que prevé cada ordenanza municipal por si fueran de aplicación. En segundo lugar, las ganancias obtenidas por la venta de inmuebles en caso de una empresa tributan en el impuesto de sociedades.

Respuestas correctas al cuestionario del Área de Formación Continuada

- 1.- c**
- 2.- a**
- 3.- b**
- 4.- c**



ASOCIACIÓN VALENCIANA

DE

ASESORES INMOBILIARIOS

Miembro de
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

C./ Gascó Oliag, nº 6 -Entresuelo Despacho nº11 .-46010 VALENCIA.- Telf.- 96 393 57 43 - Fax.- 96 393 57 49

E-mail: avai@atp-guiainmobiliaria.com

E-mail: atp-cpes@atp-guiainmobiliaria.com

Web: www.atp-avai.com

