



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 209

Noviembre/Diciembre 2022



- Informe de Presidencia -

Carta/Informe Navidad 2022 emitida por el Sr.Presidente de A.V.A.I - D.Francisco Sanfrancisco Gil:

Remitida directa y personalmente al e-mail de cada uno de los Consocios del Colectivo Profesional. Publicada en la página web del Colectivo Profesional.

- Los Titulados Profesionales Diplomados -
« **Integrated Professional Talent** »
« **Talento Profesional Integrado** »

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
Programa de ayuda para la rehabilitación de edificios residenciales y viviendas del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia	
La compraventa de viviendas crece un 7,8 por ciento anual	págs. 7-8
Próxima moderación en la tendencia alcista del mercado inmobiliario	págs. 8-10
	pag.11-12
Formación Continuada	págs. 13-23
La vivienda inversa como alternativa	págs. 13-20
Consejos clave de marketing inmobiliario para las redes sociales	pag. 21-22
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 17-11-2022, en la ciudad de Benidorm
en el Salón Miramar del «Hotel Don Pancho» 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 -

EN VIGOR DESDE EL PASADO 16 DE OCTUBRE DE 2022

Tras el enorme éxito alcanzado en la Jornada celebrada el pasado día 06-10-2022 en la ciudad de Valencia, la Junta de Gobierno de la *Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios-AVAI*, acordó llevar a cabo una *Nueva Jornada en la Zona de Alicante*, concretamente en la ciudad de Benidorm, con la finalidad de continuar informando y comunicando la trascendencia y relevancia de la entrada en vigor del **«Decreto 98/2022, de 29 de julio, del Consell, por el que se regula el Registro Obligatorio de Agentes de Intermediación Inmobiliaria de la Comunitat Valenciana y los requisitos para la inscripción»**, tras su publicación en el Diari Oficial de la Generalitat Valenciana (DOGV) Núm. 9405, de fecha 16-08-2022.

La apertura del evento fue llevada a cabo por **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**, quien tras expresar su agradecimiento y bienvenida a todos los Asistentes a este Acto, dio a conocer la composición de la *Mesa Rectora*, agradeciendo la presencia e intervención en la Jornada Profesional 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».**



Siguió 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».**

Desde el pasado 16-10-2022, «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 fue el pasado 16-10-2022».**



Hizo referencia a la necesidad 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. A partir de ahora, estos profesionales, además de inscribirse en el citado Registro, deberán ofrecer unas garantías mínimas de formación, y avales y seguros de RC que garanticen que su actividad cubre a sus clientes de cualquier error o fraude en su actuación, tal y como desarrolló posteriormente a lo largo de su intervención.

En el transcurso de su exposición 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 desarrollo del profesional inmobiliario. **Requisitos tales como los propios del establecimiento y la Capacitación Profesional**. En cuanto al apartado de 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 quedó en ese momento abierto.

La participación 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 profesionales inmobiliarios asistentes a la Jornada.



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, momento que aprovechó el Sr. Presidente de AVAI, D. Francisco Sanfrancisco Gil, **para anunciar el acuerdo alcanzado, tras incansables conversaciones y negociaciones, a fin de obtener el Aval o Garantía de Caución, uno de los requisitos de solvencia económica de obligado cumplimiento que exige la reciente normativa**.

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»**

Acto seguido 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.**

«Máxima Importancia»

Entre las exigencias establecidas por el Decreto 98/2022, de 29 de Julio, por el que se regula el Registro de Agentes de Intermediación Inmobiliaria de la Comunitat Valenciana y los requisitos para la inscripción, destacamos la aportación del Seguro de Caución establecido en un valor mínimo de 60.000 euros.

Por tal motivo, es de carácter imperativo que todos los Miembros Numerarios de la Asociación Valenciana de Asesores Inmobiliarios - AVAI - formalicen el Seguro obligatorio de Caución, a través de AVAI, que lo ha suscrito para que cada Asociado pueda de forma personal contratarlo y el cuál tiene un importe anual de 199 euros. Es de obligado cumplimiento por exigencia de la Generalitat, que cada profesional de AVAI tenga contratado el Seguro de Caución.

Para más información

ESTAREMOS ENCANTADOS DE ATENDERLE:

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

Teléfono: 96 393 57 43



PROGRAMA DE AYUDA PARA LA REHABILITACIÓN DE EDIFICIOS RESIDENCIALES Y VIVIENDAS DEL PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA

Desde el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana y en aplicación del **nuevo plan para la rehabilitación de edificios**, se ha dado a conocer que el 80% de los hogares ya pueden pedir las **subvenciones europeas para rehabilitación residencial**, en el marco de las inversiones previstas en el **Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR)**. Y es que casi todas las CCAA han publicado ya las convocatorias de ayudas del programa de rehabilitación para la recuperación económica y social en entornos residenciales, dotado con 3.420 millones de euros, de los que ya se han movilizado 1.151 y están en proceso 1.389 millones.



En consecuencia, se ha defendido la oportunidad que suponen el Plan de Recuperación y los fondos europeos en el ámbito de la rehabilitación residencial, ya que permiten **impulsar la eficiencia energética y mejorar los hogares, edificios residenciales y barrios**. En este contexto, ha abogado por aunar esfuerzos, apuntando que «invertir en rehabilitación es hacerlo también en desarrollo económico y social».

Igualmente se ha dado a conocer un repaso sobre la situación del **parque edificatorio en España**, que cuenta aproximadamente con 25,7 millones de viviendas, de las que cerca de 19 millones son primera residencia. De ellas, más de la mitad son anteriores al año 1980, por lo que son muy **mejorables en eficiencia energética**, y más de un millón están en **mal estado, deficiente o ruinoso**.

Asimismo, se ha apuntado que, en el **ámbito rural**, el **30% del parque edificatorio es anterior a 1960**, y las viviendas secundarias y vacías suponen el 44%, 15 puntos más que la media nacional. Respecto a estas últimas, más del 24% están en estado deficiente o ruinoso; y, en valores absolutos, más de 410.000 viviendas vacías son prácticamente inhabitables.

La **tasa de rehabilitación en España** no alcanza el 0,1% anual del total de viviendas, frente a Francia o Noruega, donde el porcentaje de viviendas rehabilitadas al año es del 2%; en Alemania ronda el 1,5%; y en Italia se sitúa en el 0,77%, por lo que, con los fondos, se persigue contribuir a impulsar este tipo de inversiones.

El Plan de Recuperación tiene un papel fundamental para ayudar a alcanzar los objetivos de rehabilitación y reducción de consumo. No en vano, a través del programa se prevé alcanzar las 510.000 actuaciones de renovación de viviendas en el segundo trimestre de 2026. En total, se espera ejecutar 510.000 actuaciones de rehabilitación durante todo el periodo de aplicación del PRTR. En 2019 se rehabilitaron algo más de 31.100 hogares y, aunque supone un 10% más que en 2018, el objetivo del Gobierno es multiplicar la actividad por diez de aquí a 2030, llegando a las 300.000 viviendas al año.

El objetivo global de las actuaciones financiadas por los fondos europeos es reducir al menos un 30% el consumo de energía no renovable en los hogares y descarbonizar y bajar la demanda de calefacción y refrigeración como mínimo un 7%. Es importante acreditar la reducción del consumo y para ello un experto tiene que expedir un certificado energético de la vivienda o del edificio antes y después de la actuación.

Así, se busca reducir un 30% el consumo de energía primaria no renovable de los hogares y mejorar el confort y la habitabilidad, promoviendo, por ejemplo, el cambio de ventanas, el despliegue de sistemas de calefacción alimentados con energías renovables, o la renovación de sistemas de calefacción y de refrigeración obsoletos.

LA COMPRAVENTA DE VIVIENDAS CRECE UN 7,8 POR CIENTO ANUAL

En base a los datos aportados por el Consejo General del Notariado, la **compraventa de viviendas crece en 13 CC.AA.** y se reduce en las cuatro restantes. Destacan los aumentos en País Vasco (34,0%), Extremadura (21,9%) y Aragón (21,4%), mientras que las caídas más pronunciadas se registraron en La Rioja (8,9%) e Islas Baleares (-8,1%).

El precio del m² sube un 3,1% interanual a nivel nacional. Destacan las alzas en Galicia (20,7%) y Murcia (18,9%) y las caídas en La Rioja (-19,2%) y Navarra (14,6%).

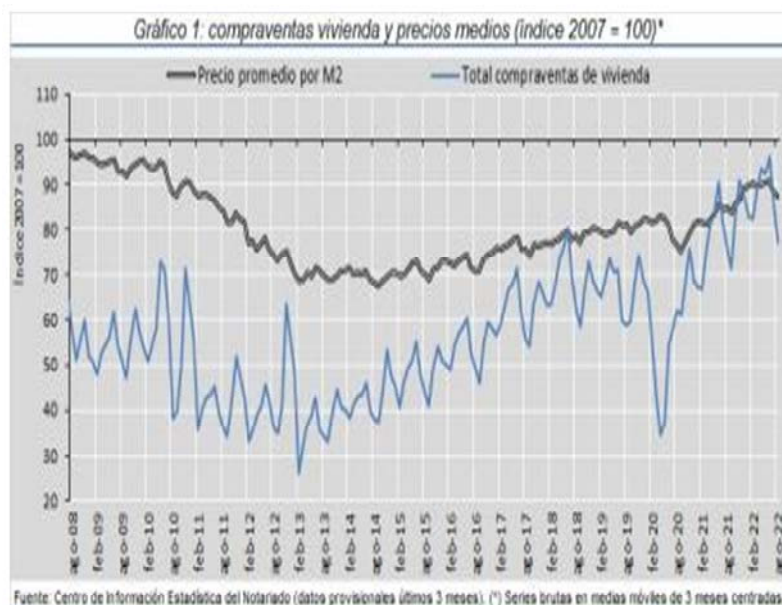
Los préstamos para adquisición de vivienda aumentan un 13,0% interanual. Crecen en 16 CC.AA., alcanzando las mayores tasas en La Rioja (34,6%), Cantabria (24,9%) y Aragón (22,3%). Sólo caen en Castilla y León (6,2%).

La constitución de nuevas sociedades decrece un 3,5%. Destacan los aumentos en Cantabria (82,9%), Asturias (26,6%) y Madrid (17,3%) y las caídas en Extremadura (-40,9%) y País Vasco (-31,7%).

La compraventa de vivienda por extranjeros aumentó un 52,7% interanual en el primer semestre, según los notarios.

Las operaciones efectuadas por extranjeros (72.987) representaron un 20,3% del total de compraventas a nivel nacional, superando el promedio que se registró entre 2012 y 2019 (18,7%).

Con estas cifras, se hilan tres semestres de ascensos continuados tras las caídas registradas en 2020 y 2019.



Asimismo, los extranjeros residentes realizaron el 54,3% de las compraventas, y aumentaron un 25,3% interanual. El restante 45,7% de las operaciones fueron efectuadas por no residentes, y se dispararon un 106,1%.

Continúa la evolución positiva en todas las comunidades

La compraventa de vivienda libre por compradores extranjeros aumentó en todas las comunidades autónomas. El incremento fue liderado por Canarias (88,6%), la Comunidad Valenciana (78,0%) y Andalucía (62,3%) mientras que la media nacional se situó en el 52,7%. Por debajo del promedio nacional se encuentran Baleares (50,4%) y Extremadura (42,2%) y entre el 20% y el 40% se situaron las autonomías de Cataluña (37,2%), Cantabria (36,2%), Asturias (35,1%), Murcia (32,7%), Galicia (29,4%), Castilla-La Mancha (27,1%) y Castilla y León (20,5%). Finalmente, por debajo del 20% se ubicaron Aragón (18,6%), Madrid (17,7%), Navarra (16,1%), País Vasco (14,5%) y La Rioja (14,0%).

Diferencias en los precios por tipo de comprador y por autonomía

El precio promedio por metro cuadrado de las operaciones realizadas por compradores extranjeros en la primera mitad de 2022 se situó en 2.062 €/m². Esto se traduce en un 10,6% interanual más que en el primer semestre de 2021. Los extranjeros no residentes siguen pagando mayores importes por sus viviendas (2.522 €/m²) que los residentes (1.622 €/m²) y los nacionales (1.560 €/m²).

El precio medio pagado por extranjeros no residentes aumentó un 2,9% interanual y el de los residentes un 8,2%. El comprador nacional se sitúa entre medias de ambos al cifrar incrementos del 5,2% en la primera mitad del año.

La evolución de los precios registró un avance positivo en todas las autonomías, pero mostrando disparidades frente al 10,6% de avance a nivel nacional. En Extremadura se produjo el mayor incremento con una subida del 34,3%. Los incrementos alcanzaron también tasas de dos dígitos en Asturias (27,5%), Murcia (19,0%), Madrid (16,6%), Aragón

(16,1%), Comunidad Valenciana (13,6%), Canarias (13,1%), Cantabria (11,0%) y Cataluña (10,4%). Entre el 10% y el 5% crecieron los precios en Andalucía (9,7%), Galicia (9,5%), Baleares (8,2%) y Castilla La Mancha (7,3%). Por debajo del 5% quedaron La Rioja, País Vasco, Navarra y Castilla y León.

Los británicos continúan liderando las compras en la primera mitad del 2022.

Por nacionalidad, el grupo de extranjeros que más viviendas adquirió fue el de nacionalidad británica, con el 10,7% de las operaciones totales (7.793), seguido por alemanes (10,2%) y franceses (7,7%). El grupo de nacionalidades que engloba al resto de extranjeros de fuera de la UE supuso el 10,9%, el menor porcentaje en tres años.

Por tercer semestre consecutivo las compraventas efectuadas por los extranjeros de todas las nacionalidades aumentaron, pero crecieron con mayor intensidad las realizadas por holandeses (121,5%), noruegos (119,5%) e irlandeses (106,7%).

Mientras, los mayores precios promedio por metro cuadrado fueron abonados por los compradores de Dinamarca (2.870 €/m²), EE.UU. (2.837 €/m²), Noruega (2.701 €/m²), Suecia (2.701 €/m²), Alemania (2.657 €/m²) y Suiza (2.567€/m²). También superaron el precio medio pagado por el conjunto de extranjeros (2.062 €/m²) los compradores de Países Bajos, Francia, Bélgica, Italia e Irlanda. Los menores precios fueron pagados por marroquíes (694 €/m²), rumanos (1.097 €/m²) y ecuatorianos (1.198 €/m²).

Los precios que más crecieron fueron los de las compraventas realizadas por estadounidenses (25,6%) seguidos de los ucranianos (25,4%) y noruegos (21,5%). Por otro lado, los países que tuvieron un descenso en los precios pagados fueron Rusia (8,9%), Suecia (-2,5%), Alemania (-0,7%) y Argentina (-0,1%).

Analizando por un criterio de residencia y autonomía, se observó que los alemanes superaron en este semestre a los británicos y lideraron la cuota de compraventas entre extranjeros no residentes en las dos Castillas, Baleares, Canarias y Cantabria. Los franceses fueron los principales compradores en Aragón, Cataluña, Extremadura, y País Vasco; los británicos en Andalucía, Comunidad Valenciana y Murcia; los estadounidenses en Madrid y Navarra; y los argentinos, portugueses y holandeses en Asturias, Galicia y La Rioja respectivamente.

Entre los extranjeros residentes, los nacionales de Marruecos y Rumanía fueron los principales compradores en casi todo el país, salvo en Galicia y los archipiélagos, donde la cuota de compradores alemanes, italianos y portugueses fue mayor.

PRÓXIMA MODERACIÓN EN LA TENDENCIA ALCISTA DEL MERCADO INMOBILIARIO

La Fundación de las Cajas de Ahorro en su último informe 'Cuadernos de Información Económica' ha señalado que a causa de la elevada inflación, el cambio de la política monetaria causará que la tendencia alcista con la subida de los precios del mercado inmobiliario se modere en 2023.



La Fundación ha alzado la expansión del sector a pesar de la desaceleración económica. Una subida experimentada tanto en precios como en transacciones. Sin embargo, el mercado se debilitará dentro de poco a causa del aumento de la referencia hipotecaria, el Euribor.

Aunque la capacidad de compra se haya reducido debido a las presiones inflacionistas, el crecimiento positivo del sector laboral y los ahorros realizados en pandemia continúan alzando la demanda. Junto a ello, estos dos factores causarán que se registre una subida de los precios este año de un 6% en tasa anual. Un porcentaje que supera los ingresos de las familias.

Funcas ha anticipado que la moderación del sector inmobiliario llegará con el endurecimiento de los requisitos de financiación y con el aumento del esfuerzo financiero de los hogares. Un esfuerzo que ya se encuentra en números superiores a la media.

Desde la asociación señalan que «la menor demanda y la mayor oferta provocarán una desaceleración, con unos precios que podrían evolucionar en línea con la renta disponible de los hogares». En suma, defienden que no tendrá lugar un aumento elevado de la morosidad ni el mercado se hundirá. Esto debido a que el sector inmobiliario no se encuentra en una sobrevalorada posición.

La subida de los precios del interés tendrá beneficios tardíos en las entidades bancarias.

El giro de la política monetaria tendrá varios efectos en el mercado financiero. Un incremento de los tipos de interés no conlleva directamente un impulso de la rentabilidad de los bancos. Y menos, en el estado actual del sector.

Estas modificaciones monetarias conllevan una serie de desafíos a los que debe enfrentarse el sector. Desafíos como el incremento de los precios de financiación que causa la actual debilidad financiera, la posible llegada de una recesión o el grave procedimiento inflacionario. Por otro lado, también encontramos como desafíos el fin de las moratorias de créditos o las tasas de morosidad de hipotecas con avales públicos.

Respecto a los porcentajes de tipos de interés actuales, Funcas indica que existe una incidencia directa de estos con el margen de la intermediación.

En primer lugar, el estado actual de los tipos tendría que impulsar dicho margen del sector bancario europeo y español. El motivo de ello reside en que el Euribor se encuentra por encima del 2%. Sin embargo, esta traslación del aumento de tipos al margen no será lineal.

Eso se debe a la intensidad y el ritmo de reprecación de pasivos y activos bancarios diferentes para adaptarse a la tendencia del Euribor.



La traslación del aumento del interés a la rentabilidad del margen se lleva a cabo a un ritmo gradual y progresivo. Un ritmo muy inferior en la rentabilidad del crédito comparado con el precio de los depósitos.

En último lugar, Funcas destaca: «El resultado sería un efecto en forma de «J» en el margen, con una ligera caída en los primeros meses, como ponen de relieve los últimos datos publicados por las entidades más representativas, a la que seguiría una tendencia creciente a partir sobre todo de 2023».

FORMACIÓN CONTINUADA DEL

- ADPI -

- ASESOR DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA -

- AGENTE INMOBILIARIO -

La vivienda inversa como alternativa

El envejecimiento poblacional plantea una situación compleja en España. Además, el escenario actual, lejos de mejorar, se agudiza con el paso de los años. Si en 2022 el número de jubilados supera los 9 millones, en 2040 serán más de 14 millones, lo que supone un incremento superior al 55%.

Súmese a todo esto que somos el tercer país del mundo con mayor esperanza de vida, sólo por detrás de Japón y Suiza, y que la tasa de fecundidad se ha desplomado. Hemos pasado de una media de casi tres niños por mujer desde 1960 hasta mediados de los años 70, a una media que no supera 1,4 hijos por mujer desde 1990 hasta hoy. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2021 se registró el mínimo histórico desde que hay registros (1941), situándose en 1,19 hijos por mujer.

Por otra parte, el número de trabajadores del sector privado en los últimos 15 años se mantiene estable, pero las pensiones superan en más de 1,7 millones las de 2007. De esta forma, si hace 15 años había 2,41 empleados del sector privado por cada pensionista, en 2022 esta cifra se reduce a 1,89. Cabe esperar que esta

INGRESOS

COMPLEMENTARIOS

A LA JUBILACIÓN

LA VIVIENDA INVERSA

ratio se reduzca aún más a medida que alcance la edad de jubilación la generación del baby boom, los 14 millones de nacimientos que hubo en España entre 1957 y 1977 según el INE.

Todos estos datos nos permiten concluir que España se enfrenta a un problema desde un punto de vista demográfico, con su impacto correspondiente en los ámbitos económico y social. Además, lo hace en un marco de incertidumbre acerca de la sostenibilidad del sistema de público de pensiones y los problemas que debe afrontar. Unos son estructurales, y otros coyunturales, aunque no por ello menos acuciantes. Entre ellos, la pérdida de poder adquisitivo provocada por la inflación, una posible recesión económica, o el déficit del sistema de pensiones, que alcanza los 27.000 millones.

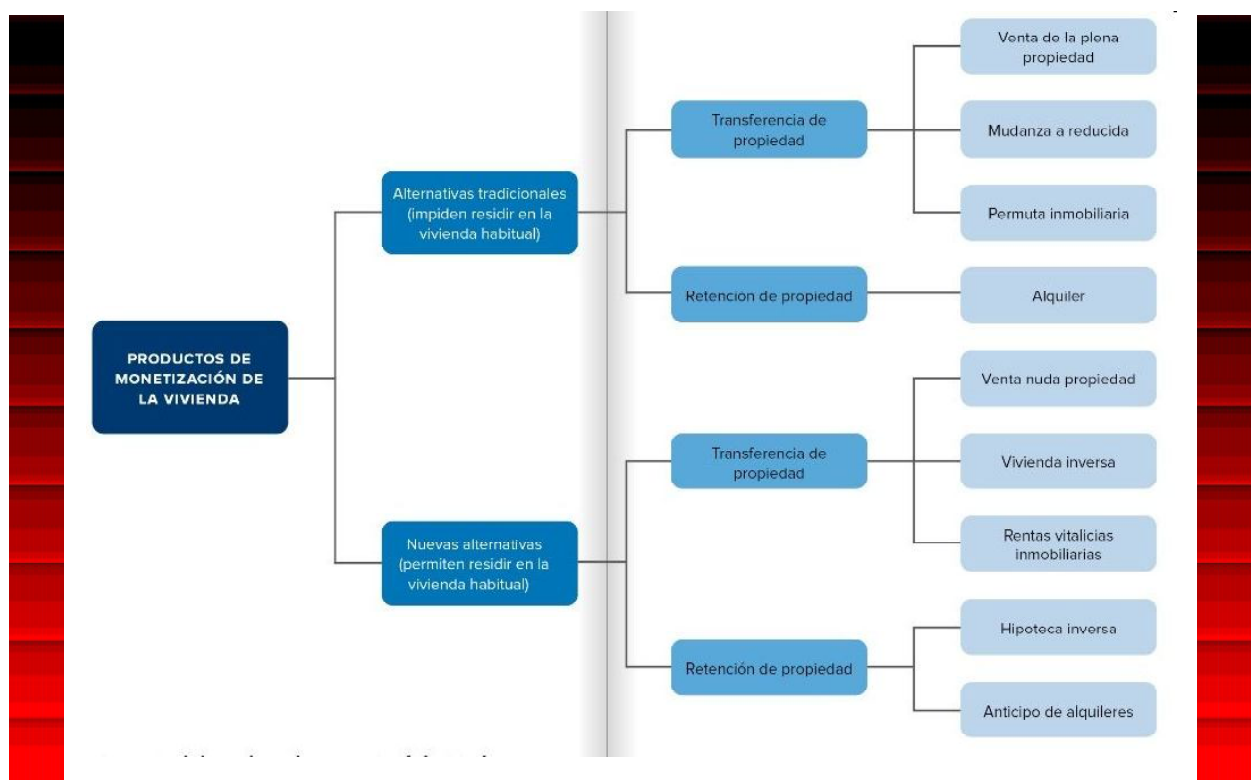
En este contexto, ¿en qué circunstancias afrontan la jubilación nuestros mayores y en qué circunstancias lo harán las próximas generaciones? Cabe recordar que, en la actualidad, el 70% de los jubilados tiene como único ingreso la pensión del Estado, que en dos de cada tres casos no alcanza los 1.300 euros mensuales.

Según un estudio realizado al respecto, con la colaboración del Banco de España, 2,7 millones de españoles mayores de 65 años no están preparados para afrontar con garantías económicas su jubilación.

La vivienda es la gran hucha de los españoles, que han invertido en sus casas 3,5 veces el PIB nacional. En el caso concreto de los jubilados, el 90% de ellos tiene una vivienda en propiedad en la que han invertido el 85% de sus ahorros. La cuestión es cómo hacer líquido este activo, que suele ser su vivienda habitual.

Existen alternativas para monetizar el ahorro inmobiliario. Y entre todas ellas, la vivienda inversa, es la solución más justa y transparente. El citado estudio avala este producto como instrumento de licuación patrimonial, que además cuenta con todas las garantías jurídicas propias de una compañía cotizada, auditada y sometida a la regulación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Consiste en la compraventa del inmueble de acuerdo con el valor de tasación y, en unidad de acto jurídico, la firma de un contrato de alquiler vitalicio, de manera que el propietario accede a la liquidez que necesita o desea para mejorar su calidad de vida y se convierte en inquilino vitalicio. El importe a percibir el día que se realiza la operación es la diferencia entre el valor de compraventa de la vivienda y el valor del arrendamiento vitalicio en función de la esperanza de vida estimada, que se retiene como bolsa de alquiler.



De esta forma, la vivienda inversa no sólo es el producto que mayor importe ofrece por la vivienda, sino que tiene una flexibilidad y seguridad que no existe en el resto de las alternativas de monetización del ahorro inmobiliario. Así, si el vendedor abandona el inmueble antes del plazo estimado, él o sus herederos reciben el importe de la bolsa de alquiler retenida y no consumida, aumentando así la monetización. Si por el contrario, el vendedor supera la esperanza de vida estimada, a partir de ese momento sólo abonará los gastos de comunidad, pero puede permanecer en la vivienda.

El público objetivo al que se dirige la vivienda inversa está compuesto por más de nueve millones de mayores de 65 años, que como ya se ha comentado superará los catorce millones en 2040. Por lo tanto, es un mercado con una demanda estructural creciente, caracterizado por una edad media en la que disminuyen los ingresos y pueden crecer la necesidad o el deseo de liquidez, en un entorno de incertidumbre respecto al sistema nacional de pensiones.

El impacto social de la vivienda inversa como fuerza de liquidez para mejorar la calidad de vida de nuestros mayores, debe combinarse con una rentabilidad razonable para los accionistas, que aportan los recursos necesarios para realizar cada operación.

Por todo lo expuesto hasta ahora, el ahorro inmobiliario puede ser la respuesta a una situación con más dudas que certezas, y la vivienda inversa el instrumento óptimo para aportar la liquidez necesitada o deseada por nuestros mayores, garantizándose el derecho a permanecer en sus viviendas de por vida.

" El objetivo es monetizar el ahorro de los mayores de 65 años".

"Compite con modelos como la hipoteca inversa o la nuda propiedad".

	ALTERNATIVAS TRADICIONALES			
	Venta plena propiedad	Mudanza a reducida	Permuta inmobiliaria	Alquiler
¿Cuánto dinero obtengo? 	100 % precio mercado	Diferencia precio mercado viviendas	Diferencia precio mercado viviendas	Según precio mercado alquiler
¿Puedo seguir residiendo en la vivienda? 	No	No	No	No
¿Y los herederos? 	No tienen opción de adquirir la propiedad	Adquieren nueva propiedad	Adquieren nueva propiedad	Adquieren la propiedad
Figura Legal 	Venta plena propiedad	Compra-venta	Permuta	Contrato de arrendamiento

	NUEVAS ALTERNATIVAS				
	Nuda propiedad	Vivienda inversa	Rentas vitalicias inmobiliarias	Hipoteca inversa	Anticipo de alquileres
	30 % - 75 % precio mercado	50 % 85 % precio mercado	50 % 80 % precio mercado	25 % - 50 % precio mercado	Según precio mercado alquiler
	Sí	Sí	Sí	Sí	No aplica
	No tienen opción de adquirir la propiedad	No tienen opción de adquirir la propiedad	No tienen opción de adquirir la propiedad	Adquieren propiedad al fallecimiento y obligación de pagar préstamo	Adquieren la propiedad
	Venta nuda propiedad	Venta plena propiedad + arrendamiento vitalicio	Venta plena o nuda propiedad	Contrato hipotecario	Contrato de arrendamiento

La compra de una vivienda es la mayor inversión que realizan la mayoría de las personas a lo largo de su vida. Por lo tanto, es el principal destino del ahorro en España, que se caracteriza por ser un país de propietarios. Sin embargo, esta forma de ahorro muchas veces lleva a las personas mayores de 65 años a disponer de patrimonio, pero no de liquidez, cuando el 90% tiene una casa en propiedad. La vivienda inversa es una alternativa que da solución a este problema y, pese a que es muy conocida y practicada en otros países de Europa, en España es un producto todavía pendiente de explosión.

"El 90% de los mayores de 65 tiene una vivienda en propiedad, en la que han invertido el 85% del ahorro generado a lo largo de su vida y el único ingreso del 70% de ellos es la pensión del Estado, que en el 65% de los casos es inferior a 1.300 euros al mes".

Cuando disminuyen los ingresos debido a la jubilación y en un contexto de precariedad e incertidumbre crecientes del Sistema Nacional de Pensiones, "las personas mayores necesitan liquidez para afrontar sus necesidades o, simplemente, mejorar su calidad de vida y en este punto es cuando funciona la vivienda inversa, que consiste en una monetización del ahorro invertido en la vivienda de personas mayores que quieren o necesitan liquidez".

La vivienda inversa consiste en la venta del inmueble y, al mismo tiempo, la firma de un contrato de alquiler vitalicio. De esta forma, el propietario dispone de liquidez y se convierte en inquilino de por vida. El vendedor recibe el importe íntegro de la venta en un único pago o como renta mensual, salvo una retención equivalente al importe del alquiler de la vivienda para una esperanza de vida estimada.

La vivienda inversa compite en el mercado con otras fórmulas como la nuda propiedad o la hipoteca inversa, alternativas más conocidas hasta la fecha en España, pero que según destaca Isidro, no son tan ventajosas para el propietario del inmueble.

"La vivienda inversa es la alternativa que ofrece mayor importe al vendedor de la vivienda", se trata de un producto con carácter vitalicio, pero flexible y a la medida de cada cliente. Así, uno de los puntos de mayor ventaja para el vendedor es que "permite permanecer en la vivienda de por vida o entregarla cuando así lo decida. El propietario escoge el momento de entrega de la vivienda, algo que no sucede con el resto de las alternativas".

En el caso de que el inquilino abandone la vivienda antes del tiempo estimado, a él o a sus herederos se les devuelve el importe del alquiler retenido en el momento de la compraventa y no consumido, aumentando así la monetización. Por otro lado, en caso de supervivencia a la esperanza de vida, el inquilino puede permanecer en la vivienda y sólo asume los gastos de comunidad y suministros.

Otra de las ventajas es que "permite hacer una planificación hereditaria, evitando problemas en la siguiente generación en la gestión de los proindivisos", "solo la vivienda inversa tiene oferta institucional entre todos los productos que suponen una monetización de la vivienda".

El resto de las alternativas

Hasta la fecha, uno de los productos más conocidos en España es la hipoteca inversa(1), sin embargo, "no es una monetización del ahorro, es una financiación con garantía hipotecaria (deuda), con tipos de interés superiores al 6%, muy por encima del tipo de interés de una hipoteca estándar en el mercado", además "el importe a percibir es bajo (25%-45%) y los intereses se capitalizan durante la vida del préstamo".

Aunque a priori una de las ventajas de este producto es que no se pierde la propiedad del inmueble, "la realidad es que los herederos suelen tener que vender la vivienda para hacer frente al pago de principal más intereses e impuestos hereditarios". Además, lo tienen que hacer en el plazo de 12 meses desde la fecha de fallecimiento del propietario en condiciones, por lo tanto, de cierta urgencia e independientemente de la situación del mercado.

La otra fórmula más utilizada es la nuda propiedad (2) en la que el comprador adquiere la nuda propiedad y el vendedor mantiene el usufructo de la vivienda de por vida. Se destaca que en este caso "los intereses de las dos partes no están alineados, ya que, en el caso de muerte prematura o abandono voluntario de la vivienda, el vendedor o sus herederos no reciben la compensación que sí reciben en el caso de la vivienda inversa".

(1) Hipoteca inversa

El cliente que se acoge a esta clase de préstamos puede recibir el importe para complementar sus ingresos bien a través de un único pago inicial, de forma mensual o combinando un pago al principio y una renta mensual.

La cuantía media que reciben al mes los usuarios que tienen este producto en nuestro país ronda los 300 euros. "Si tenemos en cuenta la esperanza de vida media (83,3 años en España) en esos 13,3 años, el beneficiario recibiría como máximo apenas el 18,4% del valor de la vivienda (17,6% en el mínimo)". Asimismo, el documento detalla que si viviera más, el porcentaje será mayor, pero siempre sería muy bajo para tener garantizada la recuperación del bien. En casos de supervivencia muy prolongada de los beneficiarios, puede llegar a entregar porcentajes hasta un 30%-35% de la vivienda generando deudas que no sobrepasarían, salvo en casos muy excepcionales, el 60% del valor de la vivienda. El cálculo está elaborado para personas de 70 años y con una vivienda valorada en los 270.000 euros.

Asimismo, entre las particularidades de estos créditos inversos destacan que los tipos de interés a los que se comercializan en España son tres veces mayores a los que se aplican en una hipoteca habitual. Concretamente, la media está en el 6,38% TAE, frente al 2,35% TAE que se ofrece en la actualidad los bancos para las hipotecas variables que dan a personas de entre 65 y 70 años y el 2,37% TAE, en el caso de las fijas.

De momento, los bancos españoles son reacios a volver a poner en su escaparate este tipo de hipotecas. Se considera que el mercado de la hipoteca inversa se triplicará a nivel global en menos de diez años.

Entre los motivos que justifica la banca para no comercializar las hipotecas inversas destacan tres. En primer lugar, las entidades temen que una vez los titulares de la vivienda fallezcan tengan que quedarse con el inmueble si sus herederos no pagan la deuda generada o rechazan la herencia, esto después del intenso trabajo realizado tras la crisis por limpiar el ladrillo de su balance. Además, consideran que este producto puede incrementar la litigiosidad, ya que si el cliente fallece pronto y los herederos no pueden asumir la deuda, al final la entidad se queda el inmueble a cambio de pocos meses de haber estado dando una renta. Finalmente, el tercer argumento en contra, y quizá el más obvio, es la falta de mercado que hay aún. Desde las entidades recuerdan que España es un país de propietarios y, después de años habiendo pagado sus hogares, les cuesta desprenderse de ellos a última hora.

En España, las hipotecas inversas se ofrecen a personas de entre 65 y 100 años, siendo la media de edad de los clientes de en torno a 77 años. El importe medio que se presta es de 180.000 euros. Y este producto aún no ha llegado al mundo rural, comercializándose sobre todo en capitales de provincia. Por ciudades, Madrid está a la cabeza con la mayor cuota de mercado (38% del total); seguida de Barcelona (28%) y de Valencia (12%).

El tipo de suscriptores son en su mayoría matrimonios de avanzada edad (48% del total), después mujeres que viven solas (38%) y, finalmente, hombres que viven solos (14%).

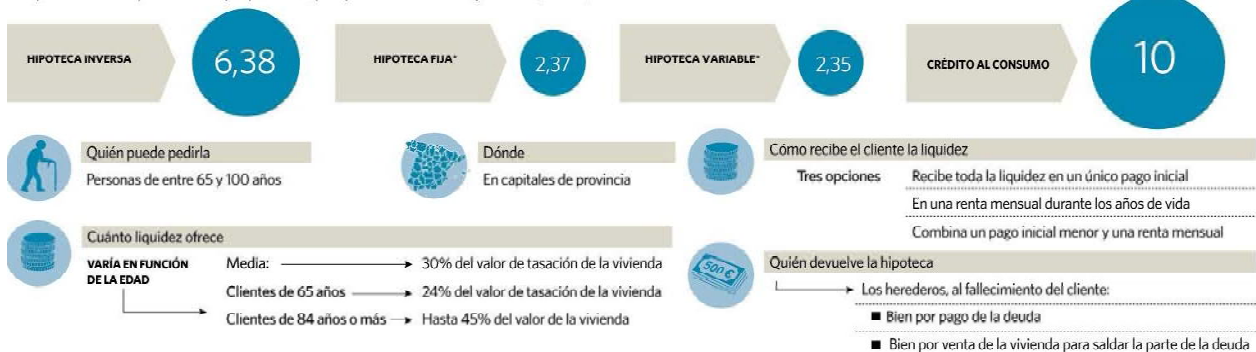
En cuanto a la liquidez que ofrece, la media es del 30% del valor de tasación de la vivienda. Una vez falleces los beneficiarios del producto, los herederos tienen como opción pagar la deuda generada o vender la vivienda para poder afrontar la devolución a la compañía.

Así son las condiciones para los clientes que tienen una hipoteca inversa

Escenario para los beneficiarios de la hipoteca inversa (calculado para una persona de 70 años y una vivienda de 270.000 euros)

	QUE RECIBE		QUE PAGA				TAE (%)
	RENDA MENSUAL (€)	VALOR DE LA VIVIENDA (%)	DEUDA GENERADA (€)	DEUDA SOBRE VALOR DE LA VIVIENDA (%)	COSTE (€)		
Vitalitas	297	17,6	77.694	28,8	30.471	7,04	
Óptima Mayores	304	18	74.839	27,8	26.503	6,23	
Cáser	311	18,4	74.544	27,7	25.095	5,87	

Comparación de los tipos de interés por productos, para personas de entre 65 y 70 años (TAE %)



fuente: Asufin, Óptima Mayores, elaboración propia. (*) Con vinculación de productos.

(2) La nuda propiedad

En momentos en que se siguen flexibilizando las regulaciones de los espacios para la vivienda bajo diferentes fórmulas habitacionales (coliving, cohousing, uniapartamento, etc.) y cobran fuerza los nuevos emprendimientos inmobiliarios, renace casi desapercibida la venta de nudas propiedades bajo el nuevo flujo de la economía plateada.

La nuda propiedad se encuentra en el Derecho de España y de la mayoría de los países iberoamericanos. Recientemente (septiembre 2021) se llevó a cabo en España el I Congreso Internacional de Economía Plateada en el Palacio de Congresos de Mérida, Extremadura.

Es bajo estos impulsos que la misma es reconsiderada como una oportunidad para la innovación e inclusión en un mercado de nuevas oportunidades. El comprar por parte de un inversor una nuda propiedad, es una decisión que en el mundo empresarial puede compararse con la responsabilidad social empresarial, pero de modo individual.

En este caso, quien ocupa la responsabilidad social individual es el "comprador" - futuro nudo propietario-, que está colaborando con el "vendedor" -futuro usufructuario- a rentabilizar su propiedad para mejorar su vida a corto plazo, rentabilizándose a sí mismo en un plazo mayor y generando movimiento en la economía.

Nuda propiedad - usufructo

Los mismos son derechos distintos y por tanto se pueden establecer las siguientes diferencias:

* El nudo propietario es el propietario, pero no tiene el uso del bien (en este caso la vivienda). El usufructuario tiene el uso de esta, pero no la propiedad.

* El nudo propietario solo podrá hacer uso de la vivienda cuando finalice el usufructo (generalmente al ser la mayoría vitalicios, sería a la muerte del usufructuario). El usufructuario podrá habitar la vivienda mientras dure su derecho (de por vida o según años preestablecidos por contrato).

* El nudo propietario no puede alquilar la vivienda, pero sí puede vender la nuda propiedad a un tercero o hipotecarla como garantía. Como nadie puede dar lo que no tiene, quien la compre o acepte en garantía, adquirirá una nuda propiedad. El usufructuario puede alquilar la vivienda y obtener una renta.

En definitiva, aunque el nudo propietario es el dueño de la vivienda, en la práctica no la tiene; y es por ello por lo que se dice que la nuda propiedad es la "propiedad desnuda".

¿Quién realiza estas operaciones?

Personas que por diferentes motivos gustan de planificar su futuro o el de terceros de la familia y a su vez movilizan la economía.

Quienes optan por vender bajo nuda propiedad son normalmente personas mayores de 60 años que necesitan recursos económicos por diferentes motivos como: apoyar a hijos o nietos, mejorar su calidad de vida, viajar, complementar la jubilación, evitar problemas de sucesiones, y dar la herencia en vida bajando costos de sucesiones indivisas a los herederos o hasta comprar otra propiedad y alquilar el usufructo entre otros fines.

Realizando la venta bajo esta modalidad, se aseguran el uso de la vivienda recibiendo a cambio una compensación económica a acordar con el futuro nudo propietario.

En otro orden, el nudo propietario o inversor, se acerca a esta fórmula como opción más segura a otras alternativas bursátiles cada vez más volátiles.

¿Cómo opera la nuda propiedad en el rubro inmobiliario?

Las operaciones en este nicho de mercado involucran generalmente a inmobiliarias como un rubro sumado a las ventas plenas, alquileres o administraciones; aunque existen empresas que se dedican exclusivamente a ese tipo de transacciones. Estas operaciones no son meramente comerciales, sino que implican demasiados sentimientos y muchas dudas por lo que requieren una atención diferencial generando y ganando la confianza de las partes.

No solo los valores de transparencia, profesionalismo y compromiso que pueden aportar las inmobiliarias influyen en las transacciones, sino muy especialmente el conectar psicológicamente con la parte vendedora, considerada la más vulnerable por los sentimientos encontrados que pueden existir al realizar este tipo de operación ya que no solo involucra a los propietarios, sino que puede involucrar a futuros herederos, por lo que se puede considerar en algunos casos un acuerdo familiar.

El valor varía según se realice la venta: si es de manera vitalicia o acotada en el tiempo.

Previo a la transacción, se debe definir un valor de venta, que se establece generalmente dependiendo de la edad del propietario. El valor puede variar según el mercado de cada país y como se realice la venta, si es de manera vitalicia o acotada en el tiempo.

Los parámetros de precios de venta pueden hacer variar entre un 60% a un 20% menos el valor de propiedad plena en el mercado según la edad del usufructuario, financiación, tipo de usufructo (vitalicio o temporal), teniendo en cuenta que cuanto menor edad tenga el usufructuario, menor será el valor de la nuda propiedad.

El propietario necesita un asesoramiento profesional que le indique el valor en función de los parámetros mencionados y no de los sentimientos. Este es uno de los principales motivos por lo que los propietarios prefieren empresas especializadas en nuda propiedad.

¿Cuáles son los perfiles de nudos propietarios/ inversores?

Generalmente se entrelazan con los de los propietarios sobre las bases de las expectativas, tranquilidad y confianza que se generen ya que para muchos es un nuevo campo de inversión, por lo que también optan por empresas especializadas.

Beneficios al invertir

Es una forma de acceder a la compra de una propiedad a un precio significativamente menor al del mercado, planificando el futuro a mediano-largo plazo, ya sea para uno mismo como inversión (particular o grupal) o para otra persona de la familia.

En el ámbito de los impuestos, las legislaciones regulan cómo debe valorarse según el país y en el caso de España puede variar hasta según la Comunidad Autónoma en que se realice.

Así como la arquitectura es la transformación de un ladrillo sin valor a un ladrillo que en su conjunto crea valor, la nuda propiedad es una inversión en que por un periodo determinado se aporta valor y en el transcurrir de los años se crea y genera valor.

Consejos clave de marketing inmobiliario para las redes sociales

MARKETING INMOBILIARIO CON REDES SOCIALES



Cuando se decide que una agencia inmobiliaria esté en las redes sociales, hay una serie de preguntas que se deben plantear. Estamos hablando de una potente herramienta para conseguir visibilidad, seguidores y potenciales clientes para la agencia.

Debemos preguntarnos: ¿Estoy dispuesto a dedicar tiempo y esfuerzo a estas redes?. ¿Sé qué quiero explicar, cómo y a quién?. ¿Tengo claro qué redes sociales son las mejores para mi agencia inmobiliaria?. No es necesario estar en todas ni mucho menos, pero sí se tienen que cuidar las que se elijan para promocionarse.

Los 3 consejos a tener en cuenta para hacer un buen plan de marketing para las redes sociales

¿Quién es tu audiencia en Facebook?. ¿Y en LinkedIn?. ¿Son amigos, compañeros de trabajo o clientes?.

Debemos formularnos estas preguntas antes de desarrollar nuestra estrategia digital en redes sociales. Debemos pensar qué objetivo queremos cumplir con los perfiles de nuestro negocio y dirigirnos al público adecuado para conseguir potenciales clientes. También es importante conocer todos los formatos que se pueden utilizar en las publicaciones (vídeos, reels, fotos, texto...) y elegir los que mejor se adapten a nuestra agencia.

Realizar un plan de marketing para las redes sociales no es una tarea sencilla y requiere de una estrategia definida y de esfuerzo para publicar de forma periódica. De hecho, algunas agencias optan por encargar sus redes sociales a empresas de marketing externas para poder liberarse de este trabajo extra.

Pero si en su caso, prefiere llevar usted mismo las redes sociales de su negocio, debe contener un plan de marketing para que sea efectivo, y seguir estos tres consejos clave:

Definir el público objetivo

Parece obvio, pero es muy importante tener claro a quién nos queremos dirigir antes de empezar con ninguna publicación (y no, no nos podemos dirigir a todo el mundo). Si no sabemos quién es nuestro público, no sabremos qué le interesa y qué tenemos que explicarle. Debemos elegir como máximo tres públicos diferentes (por ejemplo, propietarios, inversores y compradores) y dirigir todos nuestros esfuerzos y actividad en las redes hacia esos tres públicos concretos.

Una vez elegidos, pensaremos qué tipo de contenidos les puede interesar más o llamar más la atención. Intentaremos atacar sus problemas y necesidades y ofréceles una solución fácil con nuestro producto.

Busca el elemento diferenciador

La competencia es muy fuerte en Internet y se llena cada día de noticias de nuestro sector, de informaciones, vídeos, ofertas y contenido de valor. Debemos buscar lo que nos hace diferente, lo que puede hacer que el cliente se decida por nuestra agencia y no por cualquier otra. ¿Por qué deberían contratar con nuestra agencia?. ¿Qué ofrece nuestra agencia que sea único y especial?.

Debemos publicar contenidos originales, específicos, hablar de nuestro negocio, de nosotros, entretener e informar a nuestros seguidores y hacerlo con nuestro propio tono y personalidad. Centrarnos en solucionar los principales problemas y dudas que nos llegan a la agencia por parte de nuestros clientes o de otros agentes inmobiliarios. También podemos buscar en foros donde estén nuestros potenciales clientes a ver de qué se habla y usarlo para nuestras publicaciones. Al final, lo importante es que resolvamos sus necesidades y que lo hagamos creando contenido nuevo y original.

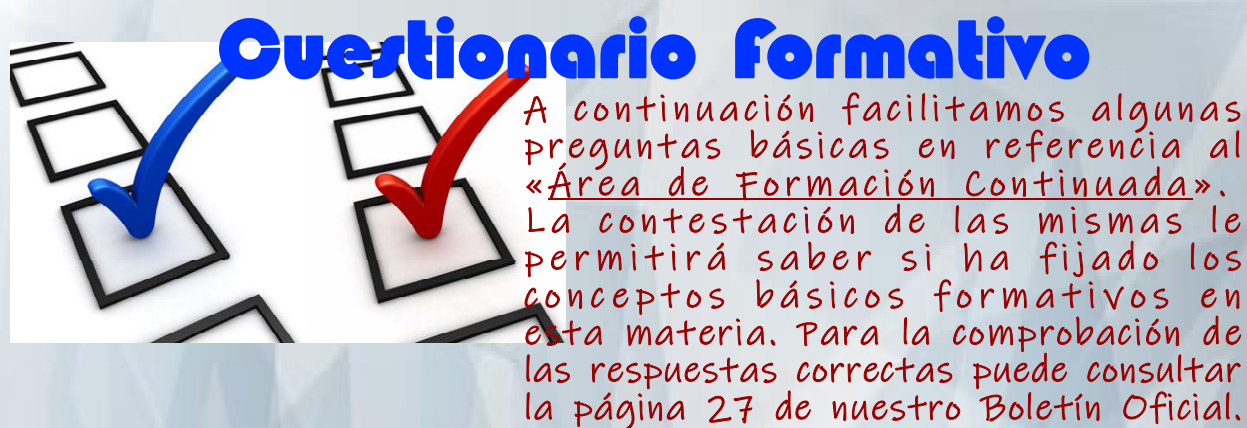
Una vez tenemos un calendario de contenidos y sabemos de qué vamos a hablar, lo siguiente que debemos plantearnos es en qué formato vamos a publicar esas informaciones. Cada vez hay más dónde elegir: texto, vídeo, fotos, newsletters, reels, carruseles, directos, blogs, colaboraciones con influencers...el abanico es muy variado, pero lo mejor para empezar es algo sencillo y elegir el formato que se nos dé mejor. Lo importante es que se haga con confianza y no suponga un gran esfuerzo, porque si dejamos de publicar con regularidad, sería perjudicial para nuestro negocio. Debemos elegir como mucho dos formatos para no tener que invertir mucho tiempo y promocionar con ellos nuestra inmobiliaria.

Elige tus redes sociales

No es necesario estar en todas las redes sociales, sólo en aquellas dónde se encuentre nuestro público objetivo. Podemos elegir dos o tres como máximo e intentar posicionarnos y hacernos un nombre en ellas.

Para una agencia inmobiliaria, es aconsejable estar en LinkedIn y en Facebook e Instagram (esta dos últimas funcionan como una, ya que lo que compartas en una puede servir para la otra y publicar en ambas a la vez). Para subir cualquier publicación, primero tiene que pensarla, hacerla, editarla y una vez subida, promocionarla para que llegue al máximo número de usuarios posibles. Por tanto, es un trabajo que requiere cierto esfuerzo.

Si sigue estos tres consejos a la hora de crear su plan de marketing digital para redes sociales, poco a poco conseguirá cumplir los objetivos de su agencia.



1.- Una de las alternativas para monetizar el ahorro inmobiliario es la vivienda inversa, ¿ en qué consiste este producto?.

- a) consiste en el producto que menor valor ofrece por la vivienda, el vendedor abandona el inmueble y sus herederos reciben el importe del alquiler retenido.
- b) consiste en la planificación hereditaria para la gestión de los proindivisos.
- c) consiste en la compraventa del inmueble de acuerdo con el valor de tasación y, en unidad de acto jurídico, la firma de un contrato de alquiler vitalicio de manera que el propietario accede a la liquidez que necesita para mejorar su calidad de vida, convirtiéndose en arrendatario vitalicio.

2.- El producto de la hipoteca inversa es:

- a) el préstamo al que se acoge el cliente por el que puede percibir el importe para complementar sus ingresos a través de un pago inicial, de forma mensual o combinando un pago al principio y una renta mensual.
- b) una monetización del ahorro del cliente para hacer frente al pago del principal más los intereses e impuestos derivados de la venta.
- c) el préstamo que se obtiene para poder vender la vivienda a un tercero o hipotecarla como garantía.

3.- ¿ Qué diferencia existe entre el nudo propietario y el usufructuario?.

- a) el nudo propietario solo puede hacer uso de la vivienda cuando finalice el usufructo, mientras que el usufructuario podrá habitar la vivienda mientras dure el derecho de por vida o según años preestablecidos por contrato.
- b) el nudo propietario pierde la propiedad del inmueble en el mismo momento de formalizarse la venta, mientras que el usufructuario la mantiene de por vida.
- c) el nudo propietario puede alquilar la vivienda y obtener una renta, mientras que el usufructuario no puede alquilar la vivienda pero sí vender la propiedad a un tercero.

4.- ¿ Cuáles son los tres puntos clave a tener en cuenta para la elaboración de un buen plan de marketing inmobiliario para las redes sociales de una agencia inmobiliaria?.

- a) definir la estrategia, el contenido y el formato de las redes sociales.
- b) definir el público objetivo, buscar el elemento diferenciador y elegir las redes sociales.
- c) seleccionar, publicar y editar las noticias de nuestro sector.

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

¿Cuál es la reducción del rendimiento aplicable a la vivienda habitual, para los casos de alquiler de un inmueble (vivienda, local, garaje, apartamento turístico) ?.

Respuesta

Esta reducción sólo se aplica a los arrendamientos de bienes inmuebles destinados a vivienda habitual.

El rendimiento neto positivo declarado, calculado por diferencia entre la totalidad de ingresos íntegros y los gastos necesarios que tengan la consideración de deducibles, se reducirá en un 60% cualquiera que sea la edad del arrendatario.

La reducción no se aplica a los alquileres de apartamentos turísticos ya que su finalidad no es satisfacer una necesidad permanente de vivienda sino cubrir una necesidad de carácter temporal.



Pregunta

¿Cuál es el rendimiento mínimo computable en el supuesto de parentesco para el alquiler de un inmueble (vivienda, local, garaje, apartamento turístico)?.

Respuesta

Cuando el arrendatario o el adquirente o cesionario de los derechos o facultades de uso o disfrute del bien inmueble, sea el cónyuge o un pariente del contribuyente (incluidos los afines hasta el tercer grado inclusive), el rendimiento neto total computable no podrá ser inferior a la cuantía que resulte de la aplicación del régimen especial de imputación de rentas inmobiliarias al inmueble o derecho real de que se trate.

Los grados de parentesco tanto por consanguinidad como por afinidad hasta el tercer grado son:

Primer grado: hijos, cónyuge, padres, suegros, yernos y nueras. Segundo grado: abuelos, hermanos, nietos y cuñados. Tercer grado: tíos, sobrinos, bisabuelos y biznietos.

Pregunta

¿ Cuáles son los gastos deducibles en el cálculo del rendimiento del alquiler de un inmueble (vivienda, local, garaje, apartamento turístico) ?.

Respuesta

Para la determinación del rendimiento neto del capital inmobiliario, pueden deducirse de los rendimientos íntegros todos los gastos necesarios para su obtención, así como las cantidades destinadas a la amortización del inmueble y de los demás bienes cedidos con el mismo, siempre que respondan a su depreciación efectiva.

Entre otros, son gastos necesarios para la obtención de los rendimientos:

1- Los intereses y demás gastos de financiación de los capitales ajenos invertidos en la adquisición o mejora del bien, derecho o facultad de uso o disfrute, así como, en su caso, de los bienes cedidos con el mismo.

2- Los gastos de conservación y reparación de los bienes productores de los rendimientos. A estos efectos, tienen esta consideración:

.Los efectuados regularmente con la finalidad de mantener el uso normal de los bienes materiales, como el pintado, revoco o arreglo de instalaciones.

.Los de sustitución de elementos, como instalaciones de calefacción, ascensor, puertas de seguridad u otros.

No son deducibles por este concepto las cantidades destinadas a la ampliación o mejora de los bienes, al constituir un mayor valor de adquisición cuya recuperación se efectúa a través de las correspondientes amortizaciones.

Se establece un límite máximo para la deducción de los intereses de los capitales ajenos, gastos de financiación y gastos de reparación y conservación, que no podrán ser superiores al importe del rendimiento íntegro de cada bien o derecho. No obstante, el exceso podrá compensarse en los cuatro años siguientes con el mismo límite para cada inmueble.

3- Los tributos y recargos no estatales, entre otros, el IBI, tasa de basuras, alumbrado etc., excluidas las sanciones.

4- Las primas de contratos de seguros

5- Los gastos de defensa jurídica.

6- Las cantidades destinadas a la amortización, siempre que respondan a su depreciación efectiva.

Pregunta

¿ Cuáles son los rendimientos íntegros en el cálculo del rendimiento del alquiler de un inmueble (vivienda, local, garaje, apartamento turístico) ?.

Respuesta

La cuantificación del rendimiento del capital inmobiliario se realiza restando de los ingresos íntegros los gastos deducibles y aplicando sobre esta cantidad, en los casos que proceda, determinadas reducciones.

Se consideran rendimientos íntegros del capital inmobiliario:

- Los que se deriven del arrendamiento o de la constitución o cesión de derechos o facultades de uso o disfrute sobre bienes inmuebles rústicos y urbanos o de derechos reales que recaigan sobre ellos, cuya titularidad corresponda al contribuyente y no se hallen afectos a actividades económicas realizadas por el mismo.

- Las cantidades percibidas por los restantes bienes, como el mobiliario y enseres.

En el supuesto de subarrendamientos:

- las cantidades percibidas por el subarrendador no se considerarán rendimientos del capital inmobiliario, sino del capital mobiliario.

- la participación del propietario en el precio del subarriendo sí tiene la consideración de rendimientos del capital inmobiliario, sin que proceda aplicar sobre el rendimiento neto reducción alguna.



Pregunta

¿Qué impuestos hay que pagar por la venta de una vivienda?

Respuesta

Son tres los impuestos que tienes que pagar por vender tu piso:

El IRPF, por la ganancia que obtengas con la venta.

La plusvalía municipal, por el aumento en el valor del terreno desde su adquisición hasta su transmisión.

El IBI, que si bien no es un impuesto propio de la venta, toca pagar la parte correspondiente al año de la venta.

Pregunta

¿Cuándo se pagan los impuestos por vender una vivienda?

Respuesta

Cada impuesto tiene un plazo de pago diferente. Lo detallamos a continuación:

IRPF. Se paga el año siguiente de la venta, con el conjunto de la declaración del IRPF.

Plusvalía municipal. Se paga dentro de los 30 días hábiles siguientes a la venta de la casa, aunque puede variar. Verifica el plazo con tu ayuntamiento.

El IBI. Lo pagas cada año solo por ser dueño del piso. Al vender, el importe que toca pagar ese año lo puedes repartir con el comprador, según el tiempo durante el cual hayas tenido la propiedad del piso.

¿Cuánto pagaré de IVA por comprar una casa?



Pregunta

¿Qué IVA se paga en la compra de una vivienda nueva en el año 2022 y que ITP en la vivienda de segunda mano?

Respuesta

En 2022, el IVA que se paga por la compra de una vivienda de obra nueva es del 10% de su valor escriturado, salvo en Canarias, que se paga el 6,5% del Impuesto General Indirecto Canario. Este porcentaje se reduce hasta el 4% si la casa es de protección oficial o de promoción pública, aunque puede variar según la comunidad autónoma.

También se aplica IVA del 10% a los anexos que se compren con la casa de obra nueva, por ejemplo, las plazas de garaje (hasta un máximo de dos) y el trastero.

El comprador de la casa paga el IVA en el momento de la transmisión de la vivienda, es decir, en el momento en el que se firman las escrituras.

En la compra de vivienda de segunda mano no hay que pagar IVA. En cambio, hay que afrontar el pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP). El porcentaje de este tributo depende de las comunidades autónomas, que va desde el 4% del País Vasco, hasta el 10%, de comunidades como Galicia o Valencia.

El ITP lo tiene que abonar el comprador, que deberá presentar el modelo 600 de autoliquidación en la sede de Hacienda donde se ubique la vivienda. Dispondrá de un plazo de 30 días desde la firma de la escritura de compraventa.

En el caso de las operaciones de compraventa de viviendas de segunda mano, habría que hacer frente a los siguientes gastos:

Tasación (no se paga si no se pide hipoteca): El precio suele rondar los 300 euros.

Notaría: Los honorarios de los notarios, denominados aranceles, están regulados por el Estado. En el caso del otorgamiento de la escritura pública de compraventa, los precios se mueven entre los 600 y 875 euros, dependiendo del precio de la vivienda.

Registro de la Propiedad: El precio de la inscripción depende del valor que se asigne a la vivienda en las escrituras, la ubicación de la misma y sus características. A esto se le llama valor registral. Los honorarios de los registradores de la propiedad están fijados por el Arancel de los Registradores de la Propiedad, que establecen el máximo que pueden cobrar. El precio del registro medio se sitúa entre los 600 y 1.000 euros y nunca será inferior a 24,04 euros ni superior a 2.181,67 euros

Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales: La cantidad depende de la comunidad autónoma, siendo el 4% el tipo más bajo y 10% el más alto.

Gestoría: Es un gasto opcional que el cliente puede contratar para que le ayude con el papeleo de la operación.

Respuestas correctas al cuestionario del Área de Formación Continuada

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



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

