

# La venta de pisos en usufructo atrae a personas mayores que necesitan más recursos para vivir



La venta en usufructo es una figura jurídica poco conocida por los particulares.

## En Gipuzkoa se mantiene como un mercado residual pero al que nadie pone límites en el futuro si cambia la «mentalidad» sobre la propiedad y las herencias

AMAIA CHICO SAN SEBASTIÁN.

Lunes, 23 octubre 2017, 09:43



Hace años, una señora decidió vender la propiedad de su vivienda en San Sebastián pero con la condición de seguir residiendo en su hogar hasta su fallecimiento. Lo hizo. Y ahora, cumplidos los 90 y con intención de seguir soplando velas en su casa, asiste como espectadora a un cambio de propiedad de su vivienda que no afecta a su situación. La usufructuaria seguirá viviendo en el piso hasta el fin de sus días, mientras que la persona que ha sido dueña de la nuda propiedad durante varios años se desprende del piso sin ni siquiera pisarlo.

El caso, pese a no desvelar detalles del mismo para no comprometer a sus protagonistas, es real. Se trata de una de las pocas, pero continuas transacciones que se realizan en régimen de nuda propiedad y usufructo en Gipuzkoa. Dos figuras jurídicas vinculadas, perfectamente conocidas por inmobiliarias o notarías, pero no tanto por los particulares que se adentran en un tipo de venta que exige «conocer» sus peculiaridades y «negociar» de forma clara sus condiciones. El mercado sigue siendo «residual», aunque algunos especialistas aventuran que puede emerger en el futuro si la ciudadanía «cambia de mentalidad», se acerca más a la

forma de proceder en Europa, y las personas mayores empiezan a «disfrutar de sus propiedades» en vida y no las preservan para dejarlas en herencia.

## **Nuda propiedad**

**¿Cómo se divide la propiedad de un inmueble? La plena propiedad se desdobra en dos nuda propiedad (posesión) y usufructo (uso y disfrute).**

**¿Cómo se realiza la venta de la nuda propiedad? El comprador adquiere el piso pero no su derecho a disfrutarlo**

**El usufructuario seguirá haciendo uso de él hasta su fallecimiento, o periodo temporal acordado.**

**¿Cómo se fija el precio? Lo fija el vendedor, pero la variable de la edad del usufructuario resulta determinante**

**A más edad, menos tiempo de espera para acceder a su uso, y por tanto más ajustado al mercado habitual.**

**¿Qué gastos asume cada parte? La negociación entre vendedor y comprador debe detallar qué gastos asume cada uno**

**Como norma general, IBI, derramas de la comunidad o el seguro del continente corren a cargo del nudo propietario; y los gastos corrientes son a cuenta del usufructuario.**

**¿Cuándo se obtiene la plena propiedad del piso? El nudo propietario adquiere automáticamente la plena propiedad del inmueble tras el fallecimiento del usufructuario, salvo acuerdo que establezca otras condiciones.**

## **Otras fórmulas**

**Renta vitalicia Se vende la nuda propiedad del piso, pero el cobro se realiza mediante una renta mensual hasta fallecimiento del usufructuario. Existen opciones mixtas, según el acuerdo.**

**Venta con alquiler Se vende la plena propiedad del inmueble pero se acuerda un alquiler, elevado ante notario, para seguir viviendo como inquilino del piso.**

**Hipoteca inversa Préstamo con una entidad bancaria, en el que se recibe una renta mensual que no se devuelve en vida. Al fallecimiento, los herederos deciden si saldan la deuda acumulada mediante la vivienda o no.**

La más convencida de esa tesis es quien se dedica en exclusiva a promoverla. María del Mar Villa es responsable de atención al cliente del Grupo Retiro que desde hace veinte años orienta su mensaje a las personas mayores de 65 años para que saquen rentabilidad a su casa y vivan más desahogados. «El 85% del ahorro de una persona mayor se concentra en su vivienda. ¿Así que por qué no vas a valerte de ese dinero para complementar unas pensiones muy limitadas, y disfrutar de mejor calidad de vida en la última etapa?». Villa habla de diferentes acuerdos privados que se dirigen a ese fin, uno de los principales –aunque no el único– por el que una persona opta por ese régimen de venta.

«Renta vitalicia», «venta con alquiler garantizado» o «hipoteca inversa» son algunas fórmulas que oferta la empresa de Villa, pero la más común en todas las inmobiliarias es la venta de nuda propiedad y el usufructo. La clave jurídica de esta última transacción es el desdoblamiento de la «plena propiedad». Es decir, distinguir la «posesión» del inmueble de su «uso y disfrute». O dicho de otra forma, se trata de operaciones en las que se vende el piso o la casa sin que su comprador tenga posibilidad de acceder a ella hasta que la persona usufructuaria fallezca, salvo otro acuerdo que acote más ese tiempo. Es una compra «intangible», «una inversión a largo plazo, no se puede

disfrutar de ella en el momento», aclara el dueño de la inmobiliaria Okados, José Luis Polo, que también ha gestionado alguna compraventa de este tipo y advierte de sus peculiaridades.

#### Para inversores

La casuística de cada caso es única. Aunque sí existen algunos patrones que se repiten, apuntan Polo y otros agentes inmobiliarios consultados. Los principales, la necesidad de disponer de liquidez sin obligación de cambiar de lugar de residencia, la voluntad de afrontar con más calidad y suficiencia económica los últimos años de vida, la decisión de repartir entre los hijos el importe del piso heredado o incluso la voluntad de «liberarse de las propiedades en vida» para no dejar ningún legado. «Cada situación responde a un motivo». Y Polo describe, también sin detalles, alguna de las pocas que ha recibido su agencia, «una cada dos o tres años», dice de memoria.

En uno de esos últimos casos, se trataba de un guipuzcoano que no había cumplido los 70 años. Vendió en nuda propiedad su piso para despojarse de un crédito al que no podía hacer frente de otro modo, pero con la intención de seguir viviendo en él hasta su muerte, a tenor de su edad, a 15 o 20 años vista. Por eso, vendió la nuda propiedad a un precio mucho más bajo del de mercado. «La expectativa de vida influye a la hora de marcar el precio, ya que no es lo mismo comprar una nuda propiedad con la previsión de obtener la posesión plena (y con ella la posibilidad de vender el inmueble a precio libre) en menos de cinco años o en más de veinte», indica Polo, quien recuerda no obstante que la transacción al final «dependerá del acuerdo privado entre las dos partes». En el mencionado caso, el comprador salió altamente «beneficiado», ya que el usufructuario falleció al poco tiempo. «Y en apenas un año, el inversor obtuvo la plena propiedad de un inmueble que costaba tres veces más del precio que había pagado por él».

Aquí está el riesgo o la oportunidad para los compradores, la mayoría de inversores (individuales o grupos de inversión) que no tienen interés por habitar las casas. «Quien opta a este régimen es alguien que no necesita ni quiere el piso para vivir», coinciden Polo y los responsables de la inmobiliaria Arrigain, Daniel Alustiza e Iker Gil de San Vicente, en cuya agencia los casos representan también menos de un 1%.

#### Asesoramiento profesional

El incremento de la expectativa de vida, las reducidas pensiones con las que deben subsistir algunas personas mayores o las derramas para la rehabilitación de antiguos edificios a las que los propietarios, ya en la vejez, no pueden hacer frente se presentan como posibles razones para que esa estadística se incremente en el futuro, coinciden los agentes. «Hay personas que optan por esta figura para disponer de dinero y poder pagar por ejemplo a una persona que les cuide en su propia casa», explica Alustiza. «O quizás, con la remodelación de inmuebles antiguos, haya dueños que no puedan o quieran pagarlo y vendan la nuda propiedad para que el comprador se haga cargo de los gastos extraordinarios de la comunidad», indica Polo.

Porque en el reparto de esos gastos también está el quid de la negociación. Además del precio de venta, están los gastos, los impuestos y las derivadas intangibles a pagar por un piso del que no se sabe cuándo se recibirán las llaves. «Es una operación muy específica, para la que se necesita asesoramiento de un especialista», asegura Polo pensando en posibles particulares que se sientan atraídos por precios más rebajados, pero no conozcan las implicaciones de esta fórmula.

«Una vivienda suele ser la inversión más importante de la vida, un bien que todos necesitamos y hay que estar bien informado», recalca el agente, quien advierte de los riesgos a veces solapados que existen en el mundo inmobiliario, sea cual sea el tipo de transacción.