

Sácale dinero a tu casa

En épocas de apreturas económicas, tu vivienda habitual puede convertirse en una fuente de ingresos extras que te saquen del apuro. Repasamos las distintas opciones que existen para obtener dinero de tu piso sin dejar de vivir en él



Cambio de mentalidad

"La 'cultura de la herencia' (esa idea de que había que dejar el piso a los hijos) ha cambiado. Ahora son los propios hijos o sobrinos los que prefieren no heredar una casa, sino que la misma sirva para asegurar todas las necesidades de sus seres queridos durante la tercera edad", explica Carlos A. Martínez Cerezo.

El nuestro es uno de los países europeos con más viviendas en propiedad: el 78,2% de los españoles posee una, según los últimos datos de Eurostat. Y "cada año crecen entre un 15% y un 20% las operaciones inmobiliarias cuyo objetivo es sacar dinero a esa vivienda propia sin dejar de habitarla", explica Carlos A. Martínez Cerezo, presidente del bufet de abogados Grupo Retiro, expertos en ese tipo de transacciones. Las opciones son variadas.

ALQUILAR UNA HABITACIÓN VACÍA

"La demanda de habitaciones en alquiler se ha disparado un 80% en un año -afirma Fernando Encinar, jefe de estudios del portal inmobiliario Idealista.com-, y su precio ha crecido un 8,4% en 12 meses. La media, en España, son 309 €/

mes". El alquiler habitacional lo regula el código civil, no la Ley de Arrendamientos Urbanos. "La duración del contrato es la que estipulen las partes, no hay derecho a prórroga por parte del inquilino y si se vende el piso se puede extinguir el contrato. En él deben constar los servicios incluidos y si el inquilino puede o no subarrendar la habitación (si no se especifica, tendrá derecho a hacerlo). Hay que declarar a Hacienda el beneficio obtenido, pero se puede desgravar el 60% si la habitación constituye la vivienda habitual del arrendatario", detalla Álvaro del Coso, socio de Lexpert Abogados.

VENTA CON ALQUILER GARANTIZADO

Este tipo de transacción permite vender la vivienda, obteniendo de forma inmediata gran liqui-

dez, pero sin tener que dejar la casa, pues de forma simultánea los vendedores se convierten en inquilinos de la misma por el tiempo acordado, incluso de forma vitalicia. ¿A quién puede interesar esta fórmula? "Pues, por ejemplo, a personas que tienen que cancelar alguna deuda a corto plazo, a quienes piensan seguir utilizando su vivienda por un periodo no muy largo de tiempo y luego se van a mudar o a personas muy mayores que quieren disponer de recursos para cubrir sus necesidades sin abandonar su casa de siempre", explica Carlos A. Martínez. En estos casos, el piso suele venderse entre un 15% y un 20% por debajo del valor de mercado y el precio del alquiler se establece en base a los de la zona por un piso de similares características.

VENDERLA 'CONTIGO DENTRO'

Otras opciones para sacar dinero de la vivienda propia están especialmente pensadas para los jubilados cuya pensión no da para muchas alegrías. Un ejemplo sería la llamada renta vitalicia inmobiliaria (RV), que legalmente se denomina venta en nuda propie-

dad o con derecho a usufructo. Es decir, se vende la casa pero se reserva el derecho de uso vitalicio (o durante los años que se pacten). El vendedor puede seguir en su piso, recibiendo una renta mensual extra de por vida, sin tener que pagar gastos como el IBI o derramas extras de la comunidad (si tendrá que pagar la cuota mensual). "El valor del inmueble y la esperanza de vida del rentista [de acuerdo a su edad y sexo, y según las tablas oficiales del Instituto Nacional de Estadística y la Dirección General de Seguros], determinan las cuotas que recibe", cuenta Carlos A. Martínez Cerezo. ¿Y qué gana el comprador? Pues un inmueble a un precio por debajo al de mercado. Quien vende también puede percibir todo el capital de golpe o renunciar al usufructo para que las cuotas mensuales aumenten y den para pagar una residencia, por ejemplo. Además, "las personas mayores de 70 años tienen exento de tributación el 92% de las cantidades mensuales que perciben a través de este producto", concluye Martínez Cerezo.

LOS HIJOS Y LA EDAD

SUELEN DETERMINAR LA PREFERENCIA POR LA RENTA VITALICIA O LA HIPOTECA INVERSA

"Cuando no hay herederos directos, la opción de renta vitalicia inmobiliaria suele preferirse pues, además, la rentabilidad es mayor. Que sí los haya puede hacer decantar la balanza hacia la hipoteca inversa pero este producto solo resulta atractivo a partir de los 75 años, antes la mensualidad que se recibe es baja. La venta con alquiler garantizado, para los mayores, solo merece la pena a partir de 80 años", aseguran desde Grupo Retiro.

LA HIPOTECA INVERSA

Una alternativa a la RV es la hipoteca inversa (HI), aunque la renta mensual que se logra con esta última es menor porque no se pierde la titularidad sobre la vi-

vienda. La HI es un producto financiero dirigido a mayores de 65 años, con una discapacidad igual o mayor al 33%, o con un grado alto de dependencia. "El banco te da un crédito hipotecario a interés fijo tomando como garantía tu vivienda -detalla el abogado-. Así, la persona, que sigue siendo dueña de su casa y podría hasta alquilarla o venderla si quisiera, pasa a recibir una renta mensual y no tiene que devolver en vida ni las cantidades recibidas ni los intereses generados". La renta que se percibe por el piso, que no tributa, crece cuanto más alta es su tasación y mayores son sus propietarios. La HI puede cancelarse en cualquier momento pero, ¿y si la persona no lo hace antes de morir? En caso de que los herederos no acepten la herencia, el banco se queda el piso. Si la aceptan, pueden cancelar ellos la deuda y recuperar la vivienda; venderla para cubrir la cancelación y quedarse el excedente; o pedir una hipoteca nueva, esta convencional, por la deuda acumulada.

Por Carmen L. Santamarta

Rentabilizar una parte

¿Y partir mi vivienda en dos?

Supone un gasto inicial pero que se cubre con la posterior venta o alquiler de la segunda vivienda resultante. Hay que pedir autorización al ayuntamiento o comunidad autónoma que correspondan. Y también a los vecinos, salvo que los estatutos de la comunidad ya lo permitan. Si no, como mínimo "se precisa la aprobación de 3/5 de los propietarios, que representen 3/5 partes de las cuotas de participación -explica Joan Sacristán, presidente de la Sección de Derecho Civil del Colegio de Abogados de Barcelona-. En Catalunya bastaría una mayoría simple si no hay afectación de elementos comunes". Las nuevas viviendas deben tener entradas independientes y un mínimo de metros (los marca cada autonomía). Al acabarlas, hay que tramitar la cédula de habitabilidad en el consistorio y hacer escritura pública notarial de la división. Solo entonces se podrán inscribir en el Registro de la Propiedad.

PONGAMOS CIFRAS

CUÁNTO COBRARÍAS AL MES

Valor inmueble: 350.000 € ⁽¹⁾	MUJER		HOMBRE	
	HI ⁽²⁾	RV ⁽³⁾	HI ⁽²⁾	RV ⁽³⁾
70 AÑOS	383 €	609 €	383 €	847 €
75 AÑOS	520 €	904 €	520 €	1.119 €
80 AÑOS	721 €	1.248 €	721 €	1.508 €

(1) Valor de tasación. Ejemplo para Madrid, 2017 (2) Hipoteca inversa y (3) Renta Vitalicia: las cifras cambiarían si contratasen dos personas, como un matrimonio. La mujer cobra menos al mes por su mayor esperanza de vida (esto no opera con la HI).



Fuente: Grupo Retiro