



Boletín Oficial

DE LA

***ASOCIACIÓN BALEAR
DE
ASESORES INMOBILIARIOS***

ADPI

**ASSESSORS DE LA PROPIETAT IMMOBILIÀRIA//AGENTS IMMOBILIARIS
DE LA COMUNITAT AUTÒNOMA DE LES ILLES BALEARS**



AÑO 26 NÚMERO 216

Noviembre/Diciembre 2023



Actualidad Corporativa	págs. 3-6
Los autónomos dados de alta en 2023 están obligados a presentar la renta en 2024 aunque no cumplan los ingresos mínimos	págs. 3-4
Previsión sobre el precio de la vivienda en 2024	págs. 5-6
Información de Actualidad	págs.7-12
Compraventa de viviendas. Los conflictos más habituales	págs. 7-8
El euribor se estanca en octubre en el 4,16%. La hipoteca media subirá en más de 100 euros.....	págs. 9-10
La Ley de vivienda dispara las exigencias de los propietarios para acceder a un piso en alquiler	págs.11-12
Formación Continuada	págs. 13-25
Viviendas VPPB,VPPL y VPO. Principales diferencias.	págs. 13-17
Las obligaciones tributarias de comprador y vendedor en la compraventa de una vivienda	págs.18-20
El Tribunal Supremo crea una vía de recuperación del impuesto de la plusvalía pagado antes de 2017	págs.21-22
Inesperada previsión sobre el precio de la vivienda para 2024	págs. 23-24
Cuestionario Formativo.- Formulación de preguntas referentes al Área de Formación Continuada.....	pag.25
Consultorio Formativo	págs. 26-27
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>	pag.27

La Asociación Balear 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 Balear 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 Avda. Jaime III, nº 17-2º Piso.- Despachos 18 y 19, Código Postal 07012 de Palma de Mallorca, (Balears) - o bien, dirigida a C. Gascó Oliag, nº10-1º-1ª, Código Postal 46010, de Valencia. Para el caso de que quiera realizamos alguna consulta o sugerencia lo puede realizar en la siguiente dirección de correo electrónico: abai@atp-guiainmobiliaria.com

Ejemplar: Gratuito

Recepción: Periódica

Edición: A.B.A.I.

Imprime: Gráficas Alhori

Ángeles Carrillo Baeza

D.L.: V-1508-1997

E-mail: abai@atp-guiainmobiliaria.com



Boletín Oficial
DE LA

ASOCIACIÓN BALEAR DE ASESORES INMOBILIARIOS

Redacción y Administración
C/ Berenguer de Tornamira, nº 11-
Entresuelo B.
07012 - PALMA DE MALLORCA
ILLES BALEARS
Tel .- 971 73 26 86

Web: www.atp-abai.com





LOS AUTÓNOMOS DADOS DE ALTA EN 2023 ESTÁN OBLIGADOS A PRESENTAR LA RENTA EN 2024 AUNQUE NO CUMPLAN LOS INGRESOS MÍNIMOS

En el Real Decreto-ley 13/2022 queda establecido el nuevo sistema de cotización para los trabajadores por cuenta propia. Esto afectará a unos 200.000 autónomos que tendrán que presentar su declaración de la Renta en 2024 de manera obligatoria.



Real Decreto-ley 13/2022
Sistema de cotización para autónomos

Con este nuevo sistema de cotización por ingresos reales, todos los autónomos que se hayan dado de alta en el año 2023 tendrán que presentar obligatoriamente su declaración de la Renta, independientemente de cuáles hayan sido sus ingresos y el tiempo que haya durado su situación como trabajadores por cuenta propia.

Los autónomos serán los trabajadores que más cambios experimentarán en su Renta del año que viene. Además, con el nuevo sistema de cotización, el Ejecutivo tiene como objetivo que los trabajadores por cuenta propia contribuyan en función de sus ingresos reales, como hacen los trabajadores asalariados, y evitar que aporten la cuota mínima.

Este cambio viene reflejado en el Real Decreto-ley 13/2022, de 26 de julio, que modifica el artículo 96 de la Ley del IRPF para establecer esta obligación de presentar la declaración a todas aquellas personas físicas que hubieran estado dadas de alta como autónomos en 2023. Así, la Tesorería General de la Seguridad Social podrá saber cuáles han sido sus ingresos reales, por muy reducidos que sean, y determinar su cuota a pagar para el año siguiente.

Con la entrada en vigor de esta normativa se añade un último párrafo al artículo 96 de esta Ley en el que se afirma que “estarán, en cualquier caso,

obligadas a declarar todas aquellas personas físicas que en cualquier momento del periodo impositivo hubieran estado de alta, como trabajadores por cuenta propia, en el Régimen Especial de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, o en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores del Mar”.

Hasta la fecha, los autónomos tenían unos límites que determinaban su obligación o no de presentar la declaración anual de IRPF. En el caso de los trabajadores por cuenta propia, sólo tenían que declarar IRPF aquellos que hubieran obtenido unos beneficios superiores a los 1.000 euros anuales.

SANCIONES POR NO PRESENTAR LA DECLARACIÓN

Según informan los expertos, una de las sanciones más recurrentes es aquella por no presentar el IRPF antes del 30 de junio. Y aquí en se abren dos escenarios. En el caso de que la declaración de la renta salga a pagar, el contribuyente tendrá que desembolsar el resultado y una multa.

De acuerdo a los expertos fiscales de la startup española, la penalización consiste en el pago de entre el 50% y el 150% del total de la deuda, un cobro que puede aumentar si Hacienda considera que ha sufrido un perjuicio económico o si esto ya ha ocurrido en otras ocasiones.

Por otro lado, hay personas que les sale a devolver y no la presentan, ya sea por desconocimiento o por simple ociosidad.

Los expertos recuerdan que esta práctica también acarrea una sanción, que podría llegar a alcanzar los 200 euros. En consecuencia, si la devolución es menor a esta multa, podría ocurrir que a un contribuyente que le saliese en positivo en un primer momento, luego le salga a pagar.

HACIENDA TIENE 4 AÑOS PARA AVISAR POR LOS ERRORES COMETIDOS EN ESTA CAMPAÑA

El periodo de revisión por parte de la Agencia Tributaria por el impuesto a la renta de las personas físicas puede alargarse hasta 4 años. Por ello, Hacienda tiene hasta 2028 para avisarnos de los fallos que cometamos en nuestra próxima renta y podría enviarnos una carta pasado el tiempo.

Según datos de la Agencia Tributaria, este año presentaron su declaración de la renta un total de 22.889.072 contribuyentes, un 3,88% más que el año pasado, siendo más de 6 millones de estas declaraciones con un resultado a ingresar por parte de los contribuyentes. A esto se sumarán el año que viene 200.000 nuevos trabajadores por cuenta propia.

Previsión sobre el precio de la vivienda en 2024



El precio de la vivienda resiste a pesar del descenso de la actividad residencial, que acumula caídas de doble dígito en las operaciones de compraventa y la concesión de hipotecas.

Una de las preguntas que más se repiten los potenciales compradores y vendedores en este momento del año va en esta dirección: ¿Qué pasará con el precio de la vivienda en 2024?.

El consenso de expertos coincide en que los precios de compraventa atraviesan una fase de enfriamiento y desaceleración, aunque pocos pronostican un descenso significativo. Algunos expertos preveen que la vivienda bajará un 5% en 2024 debido, principalmente, a la caída "acusada" de la demanda de compra que se registrará en la primera mitad del año y que se traducirá un descenso del 10% de las transacciones.

Esta tendencia "bajista" es una consecuencia "lógica" de varios factores, entre ellos, el encarecimiento de la vida y de las hipotecas; la falta de

seguridad y estabilidad económica y jurídica para la inversión inmobiliaria como consecuencia de la ley de vivienda y la formación de un Gobierno "poco sólido"; y la evolución cíclica del mercado de la vivienda, que en los períodos de 2015-2019 y 2021-2022 experimentó "notables" subidas.

Los mercados más dinámicos continuarán siendo las grandes capitales, como Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia, Sevilla o Bilbao, así como sus áreas metropolitanas, y los litorales de la Comunidad Valenciana, Andalucía y Murcia.

Los expertos señalan que ahora España está en esa fase en la que el mercado se está contrayendo y el precio de la vivienda, estabilizándose, "por lo que no se ha registrado un proceso deflacionista en el segundo semestre del año". No obstante, estima que el precio de la vivienda, que el año pasado subió en torno a un 3%, "seguramente" cierre el año con un alza inferior al 3%.

Los profesionales inmobiliarios consideran que en estos momentos el mercado goza de "cierto equilibrio" entre oferta y demanda en el segmento de la compra y venta de inmuebles pese a la inflación, por lo que se ha producido una caída en el número de compraventas y el precio de la vivienda, aunque de forma "menos notable" a la esperada.

En esta línea, lamentan que las medidas adoptadas en materia de alquiler a raíz de la entrada en vigor de la ley de vivienda "no fomentan el crecimiento de la inversión en el mercado inmobiliario".

¿Y por qué no bajan los precios de la vivienda?. La escasez de oferta, la presión de la demanda y los elevados costes de construcción, entre otros factores, siguen impulsando la vivienda al alza y 'pueden' más que el endurecimiento de la política monetaria del BCE y el retroceso de la actividad.

Alquiler de temporada

La controvertida ley de vivienda, en vigor desde finales de mayo, ha llevado a muchos propietarios a refugiarse en el alquiler de temporada para evitar la regulación de precios o las prórrogas extraordinarias que incluye la norma, según datos recopilados, que cifran en un 39% el incremento de los alquileres de temporada durante el tercer trimestre del año 2023.

Esta modalidad de alojamiento ya representa el 10% de todas las viviendas que hay en el mercado. Además, las viviendas en alquiler permanente se han reducido un 1%, y acumulan una caída interanual del 12%.

Entre los grandes mercados, el mayor incremento de la oferta de temporada se ha producido en Málaga, que cuenta con un 126% más que hace un trimestre. Las cifras también son especialmente abultadas en Sevilla (93%), San Sebastián (55%), Valencia (49%), Alicante (46%), Barcelona (45%) y Bilbao (41%). En Madrid, por su parte, la oferta de alquileres temporales ha crecido un 28% en los últimos tres meses.

Según se desprende del informe, los mayores incrementos de oferta de este tipo se han dado en pequeños mercados donde este fenómeno era hasta ahora prácticamente inexistente y en los que la aparición de un puñado de anuncios ha provocado subidas muy pronunciadas. Son los casos de Huesca (367%), Huelva (292%) o A Coruña (290%). Por el contrario, en solo dos capitales los alquileres temporales se han reducido durante estos tres meses: Zamora (-60%) y Palencia (-12%).





Compraventa de viviendas: los conflictos más habituales

La compraventa de un inmueble es un momento estresante: no solo porque supone un cambio vital, tanto si compra como si vende, sino también por el importante desembolso de dinero que suele suponer.

A veces pueden surgir problemas, por lo que es conveniente ir bien acompañado en el proceso para poder anticiparse a esos problemas y no encontrar sorpresas inesperadas.



Los principales problemas jurídicos suelen estar relacionados con el estado de la propiedad, es por ello que los abogados suelen realizar una 'due diligence' jurídica antes de la compraventa.

“Los principales conflictos jurídicos suelen aparecer en esta fase, ya que al comprar un inmueble muchas veces se olvida que no solamente se adquiere su estructura física, sino también todos los derechos y obligaciones que son inherentes a ella. Al realizar la 'due diligence' muchas veces aparecen cargas que eran desconocidas por los clientes”. Estas cargas, obviamente, pueden suponer un gran perjuicio para el comprador.

Los aspectos legales a tener en cuenta cuando se compra o vende una vivienda son varios: se debe tener la capacidad jurídica de vender o comprar ese bien, hay que conocer la legislación aplicable y todos los escenarios posibles, las diferentes normativas, incluso autonómicas, por las cuales los escenarios pueden ser muy distintos (afecciones, expropiaciones, servidumbres, etc.). Los documentos necesarios para realizar esta importante transacción que debe aportar el vendedor son como mínimo:

- ➔ La escritura por la cual es propietario legítimo del inmueble.
- ➔ Documentación catastral y nota simple registral del inmueble.
- ➔ Documentación que acredite que la vivienda está al día en el pago de los impuestos (por ejemplo, IBI).
- ➔ Informe y certificado energético.
- ➔ Cédula de habitabilidad, en caso de tratarse de una vivienda.
- ➔ Últimas facturas de los suministros.
- ➔ Si el inmueble está sujeto a régimen de propiedad horizontal, documentación relativa a la Comunidad de Propietarios y a las obligaciones que de ello se deriven para el inmueble
- ➔ Cualquier tipo de documento privado o público que pueda afectar directa o indirectamente a la propiedad (como, por ejemplo, una hipoteca).

Pero si hablamos de compraventa por parte de extranjeros, ¿suelen ser diferentes los posibles conflictos que pueden tener?

“Los extranjeros tienen los mismos derechos que los nacionales a adquirir propiedades en España, por lo que los principales conflictos jurídicos suelen ser muy similares en ambos casos y suelen aparecer principalmente al realizar la pertinente 'due diligence'”.

Al comprar una propiedad en España hay muchos factores que deben ser tenidos en cuenta. Destacando los siguientes:

- ➔ **Obtención del Número de Identificación de Extranjero (NIE).** El número de identificación fiscal necesario para cualquier transacción financiera en España, incluida la compra de una propiedad.
- ➔ **Formalismos contractuales.** “Si bien las compraventas con transmisión del dominio y la propiedad del inmueble no se celebran hasta el otorgamiento de la escritura pública notarial, en España es muy frecuente la preparación contractual previa, normalmente en forma de arras. En las arras, si el trabajo ha sido realizado correctamente, solemos encontrar ya todas las condiciones y escenarios por los cuales se regulará la futura compraventa, por lo que su importancia no es menor a la de la escritura notarial”.
- ➔ **Financiación.** Los extranjeros deben conocer las condiciones establecidas por las entidades financieras en España ya que pueden distar sustancialmente entre los diferentes países. Asimismo, las condiciones pueden variar en función de si estamos hablando de personas físicas extranjeras no residentes, residentes o personas jurídicas.
- ➔ **Impuestos.** El acompañamiento a nivel fiscal en la compra de una propiedad en España es otro punto muy relevante. Los inversores deben estar informados sobre las obligaciones fiscales que puede suponer una compraventa inmobiliaria y asegurarse de cumplir con los correspondientes pagos.

EL EURÍBOR SE ESTANCA EN OCTUBRE EN EL 4,16%

LA HIPOTECA MEDIA SUBIRÁ EN MÁS DE 100 EUROS

El euríbor ha comenzado a frenar y los hogares con hipotecas variables pueden empezar a vislumbrar algo de luz. En octubre de 2023, el indicador apenas avanzó unas décimas respecto a septiembre, para cerrar con una media del 4,160%. No obstante, sigue siendo un porcentaje más elevado que un año atrás, y como la mayoría de hipotecas variables se revisan cada doce meses (también las hay que lo hacen cada seis o con otras periodicidades) eso significa que las letras de los préstamos seguirán encareciéndose. De media lo harán en más de 100 euros, según los cálculos de algunos profesionales.

Concretamente, para un préstamo hipotecario medio (145.510 euros a pagar en 24 años, según los datos del INE para 2022) con un diferencial de euríbor más un punto, la subida de este octubre supondría pagar 106,5 euros más al mes. Esto supone un incremento del 14% y, en un año, supone un esfuerzo extra de 1.278 euros para satisfacer el préstamo de la casa.



Pese a que se trata de una cifra considerable, es la menor desde agosto de 2022. El motivo es que el diferencial con respecto a 12 meses atrás se estrecha cada vez más. Sobre todo en los meses en los que el año pasado el euríbor, impulsado por el drástico cambio de política monetaria que emprendió el Banco Central Europeo (BCE), subía con más fuerza. Para quienes revisan su hipoteca en octubre, la cuota ya subió de media el año pasado en cerca de 200 euros. Por tanto, al final, se mantiene una constante: sea entre el año pasado y este, o solo en una subida (en los meses de mayor diferencial), al final un préstamo hipotecario medio cuesta unos 300 euros más al mes, que son 3.600 euros extra al año.

Tras la escalada de precios, y la actual ralentización, se encuentran sin duda las decisiones del BCE. Para frenar la inflación, muchos bancos centrales iniciaron en 2022 políticas monetarias contractivas. En el caso del regulador del euro, esta se inició en julio del año pasado y se ha saldado con la subida de tipos de interés más abrupta de la historia. En poco más de un año, el precio oficial del dinero ha pasado del 0% al 4,5%. Pero, tras 10 subidas consecutivas, el organismo decidió este octubre mantener los tipos, y eso ha tenido su reflejo en la mayor estabilidad del euríbor.

Este indicador refleja el interés al que una serie de bancos de la eurozona estarían dispuestos (no quiere decir que sean operaciones reales) a prestarse dinero con diferentes plazos de devolución. La referencia a 12 meses (es decir, a devolver en un año) es la que en España toman la mayoría de hipotecas variables, de ahí su importancia para centenares de miles de prestatarios, el Banco de España calcula que hay unos cinco millones de hipotecas vivas, de los que 3,7 millones serían variables, aunque la subida del euríbor afecta teóricamente más a las más recientes. Por tanto, el estancamiento actual del indicador responde, en última instancia, a que el sector empieza a descontar que no habrá más subidas de tipos por parte del BCE y que estos dentro de un año seguirán estabilizados.

El dramático giro de la política monetaria y el consecuente encarecimiento de las hipotecas ha provocado profundos cambios en el sistema hipotecario español, y también está ralentizando al sector inmobiliario. Si en las últimas décadas las hipotecas variables eran mayoría (de hecho, hace diez años las fijas se podían considerar casi marginales) ya durante la pandemia se convirtieron en minoritarias, entonces porque tras años de tipos ultrabajos las fijas resultaban más competitivas. Ahora, con la subida del euríbor, también son muchos los que se refugian, pese a ya no ser tan baratas, en préstamos con cuotas invariables. “Aunque las hipotecas fijas sigan siendo la opción más elegida, los nuevos hipotecados cada vez están optando más por la modalidad de hipotecas mixtas.

Según los datos de ese comparador hipotecario, un 41% de las hipotecas contratadas en octubre a través de esa herramienta eran mixtas, frente a un 5% de puramente variables. La diferencia es que las mixtas suelen combinar unos años de cuotas fijas, para luego pasar a oscilar. Y la tendencia se basa, en gran parte, en que es la opción que más está favoreciendo la banca. “Es donde están poniendo el foco las propias entidades bancarias y donde también están realizando cambios más ventajosos con el fin de atraer nuevos clientes”, indican algunos expertos. Asociaciones de consumidores han subrayado en los últimos tiempos que, pese a ser ahora mismo la preferencia de los clientes, el encarecimiento de la oferta de hipotecas fijas desincentiva su contratación.

La Ley de vivienda dispara las exigencias de los propietarios para acceder a un piso de alquiler

Los propietarios exigen cada vez más garantías de pago a sus inquilinos ante las crecientes dificultades que perciben para posibles desahucios al amparo de la Ley de Vivienda, hasta cuatro mensualidades por adelantado, contratos fijos de más de un año, movimientos bancarios e, incluso, un aval para procurarse una cierta seguridad en los pagos. Unas prácticas, en algunas ocasiones fuera de la legalidad, que se están convirtiendo en una realidad que va en aumento, según aseguran diversas fuentes del sector.

Desde la entrada en vigor de la Ley de Vivienda el acceso a la misma a través de un alquiler está sujeto a limitaciones principalmente respecto a las subidas del precio, con topes máximos y a los desahucios de personas vulnerables. Estas cuestiones han llevado a los propietarios a retirar oferta o, en el mejor de los casos, elevar los requisitos para asegurar la solvencia.

Movimientos bancarios

Por ejemplo, más allá de entregar la documentación que demuestre tener un puesto de trabajo estable que proporcione ingresos fijos todos los meses, pedir los movimientos bancarios a los potenciales inquilinos es una práctica que está comenzando a extenderse, según el sector. «La falsificación de nóminas y contratos de trabajo lleva a los arrendadores a exigir ver los movimientos bancarios antes incluso de enseñar la vivienda en alquiler».

Los expertos apuntan que esta práctica «no es ilegal, siempre y cuando se cuente con el consentimiento expreso del inquilino, que deberá firmar una autorización». En cualquier caso, los expertos opinan que «el mercado está tan tensionado que muchos acaban accediendo porque no pueden permitirse dejar pasar la oportunidad de alquilar un piso, dada la elevada competencia que existe».

NUEVOS REQUISITOS PARA ALQUILAR UN PISO: EXAMEN DE SOLVENCIA Y CASTING DE PERSONALIDAD

1 CONTEXTO DE MERCADO:

- Auge del mercado de alquiler en España en los últimos años.
- Escasez de oferta y aumento de demanda.
- Propietarios ahora requieren más condiciones financieras y "castings de personalidad".

2 RAZONES PARA ALQUILAR:

- 38% no pueden acceder al mercado de propiedad por motivos económicos.
- 17% valora la flexibilidad y libertad del alquiler (disminución del 6% comparado con el año anterior).
- 22% lo hace por movilidad laboral (reducción de 4 puntos porcentuales).
- 4 de 10 jóvenes piensan que alquilar es tirar el dinero, pero 6 de 10 alquilan por motivos financieros.

3 EXAMEN DE SOLVENCIA:

Esto implica evaluar aspectos como:

- Estabilidad laboral
- Ingresos mensuales
- Capacidad de pago
- Nóminas
- Contrato de trabajo
- Extracto de cuentas

4 CASTING DE PERSONALIDAD:

Evalúa:

- Personalidad.
- Comportamiento.
- Hábitos de vida.
- Preferencias.

Objetivo:

Crear comunidades de vecinos armoniosas.

Conclusión:

- El alquiler en España es ahora más desafiante y competitivo.
- Cambios buscan proteger los derechos de los inquilinos y evitar discriminación injusta.

Requisitos similares a una hipoteca

«Las malas experiencias propias o ajenas están provocando que los propietarios se piensen dos veces si alquilar la vivienda o mantenerla cerrada, y los que se deciden por lo primero, extreman las precauciones».

Este exceso de celo ha llegado hasta tal punto que «las garantías que se piden actualmente para alquilar casi se equiparan a las que el banco pide por conceder una hipoteca».

Así las cosas, de un tiempo a esta parte y al calor del aumento de la okupación y del fenómeno creciente de la iniquokupación, cuando el arrendatario paga una o dos mensualidades y deja de pagar, diferentes actores del sector están observando un endurecimiento de los requisitos que los propietarios exigen a los candidatos a inquilinos para arrendarles su vivienda. De hecho, también empieza a ser cada vez más habitual que el propietario exija no sólo un mes de fianza, sino una posible garantía adicional de hasta dos meses de renta y un mes corriente de renta.

Es decir, en la práctica, hablamos de cuatro mensualidades por adelantado. A las solicitudes habituales, como el contrato laboral, se suman ahora los movimientos bancarios, e incluso, la declaración de la renta. En ocasiones, se llega más allá y «se realiza una consulta en bases de datos de morosidad, no solo de inquilinos, sino de otras fuentes que faciliten información sobre cualquier tipo de deuda, pero para ello se necesita también la autorización del inquilino».

A juicio de algunos expertos, la Ley de Vivienda está detrás de este cambio. «La alarma social respecto a la iniquokupación hace que los propietarios traten de blindarse ante un posible impago». Al tiempo, las empresas de protección frente al impago del alquiler crecen en protagonismo. La incertidumbre entre los propietarios de viviendas en alquiler está provocando un aumento del interés y la demanda de servicios de protección de rentas, ya sea mediante empresas especializadas en el sector como es el caso de Alquiler Seguro o directamente a través de seguros de impago ofertados por aseguradoras.

Se complica el acceso para los mas vulnerables

En este contexto, con la oferta de vivienda en alquiler reducida en las principales ciudades y el acceso cada vez más complicado, la opción de compartir piso está ganando protagonismo entre diferentes segmentos de edad. Si bien suele ser más común compartir piso en la juventud, al llegar a la jubilación muchos pensionistas se encuentran en la misma situación, viéndose en la necesidad de buscar fuentes extra de ingresos durante su retiro.

FORMACIÓN CONTINUADA DEL

- ADPI -

- ASESOR DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA -

- AGENTE INMOBILIARIO -

Viviendas VPPB, VPPL y VPO Principales diferencias

Las viviendas protegidas, es decir, aquellas destinadas a satisfacer las necesidades de vivienda de las personas más humildes, con menos recursos económicos, presentan diferentes nombres y siglas, así como requisitos para acceder a ellas. Estos dependen de cuestiones como la comunidad en la que se encuentren, las características o su carácter.



Vivienda de Protección Oficial (VPO)

Cuando se piensa en un piso protegido, se tiende a pensar en una vivienda de protección oficial (VPO). Esta sigla es la que, generalmente, se utiliza para englobar a todos los tipos de vivienda con algún tipo de protección, pero las comunidades autónomas las clasifican en distintos tipos según sus distintas características, como quien las promueva, su superficie o el precio de las mismas.

Una vivienda de protección oficial (VPO) es un tipo de residencia que se encuentra dentro de la categoría de viviendas protegidas. Estas casas están sujetas a características específicas y limitaciones con el propósito principal de asegurar que sean asequibles para personas en situación de vulnerabilidad.

En Madrid, por ejemplo, dentro de las VPO (también conocida como Vivienda con Protección Pública o Vivienda Protegida) existen dos tipos: La Vivienda de Protección Pública Básica (VPPB) y la Vivienda de Protección Pública de Precio Limitado (VPPL).

“En otras comunidades autónomas, como Aragón, se denominan Viviendas de Precio Tasado (VPT), Viviendas de Precio General (VPG) y Viviendas de Precio Básico (VPB)”.

Características de las VPO.

- Sus precios son más bajos que el valor de mercado de las casas en la comunidad autónoma en la que se ubican.
- Por lo general, su superficie no excede los 90 m² o 108 en el caso de personas con discapacidad. En el caso de viviendas destinadas a familias numerosas, pueden alcanzar hasta 120 m².
- Están destinadas exclusivamente a uso residencial.
- Estas viviendas reciben subvenciones por parte del Estado y se ajustan a las directrices y requisitos establecidos en el Plan de Vivienda de cada comunidad autónoma.
- En su mayoría, son construidas por promotores inmobiliarios que llegan a acuerdos con el Estado. A cambio de financiación estatal, entregan un número limitado de viviendas de un proyecto para que sean asignadas como viviendas de protección oficial.
- Cada comunidad autónoma evalúa las viviendas que cumplen con los criterios establecidos para esta categoría y las pone a disposición de los residentes de cada municipio. La diferencia entre el precio de una VPO y su precio en el mercado libre es cubierta por el Estado y la comunidad autónoma correspondiente.

Vivienda de Protección Pública (VPP)

Estas viviendas son en las que la Administración Pública, organismos o empresas públicas se encargan de comprar el suelo, financiar la obra y comercializar la vivienda.

Los requisitos que deben cumplir estas viviendas para ser consideradas VPP son:

- La superficie máxima construida no puede superar los 100 m²
- Limitaciones de acceso a ellas
- Limitaciones de venta

El reglamento vigente establecido por el Decreto 74/2009 del 30 de julio de 2009, del Consejo de Gobierno, determina la regulación para las Viviendas con Protección Pública en la Comunidad de Madrid. Según este reglamento:

- Las Viviendas con Protección Pública para venta o uso propio tienen un régimen de protección de 15 años
- Las Viviendas con Protección Pública destinadas a arrendamiento también cuentan con un régimen de protección de 15 años

Si estas viviendas han sido financiadas bajo un Plan Estatal de Vivienda, el plazo de protección seguirá lo estipulado por la normativa del plan correspondiente. Además, es importante resaltar que estas casas, según el mencionado reglamento, no pueden ser descalificadas de forma voluntaria. La protección pública solo expira al cumplirse el plazo establecido, sin requerir declaraciones adicionales.

Vivienda con Protección Pública (VPP) calificadas al amparo del Decreto 74/2009, de 30 de julio			
Destino	Tipo	Duración régimen legal, sin ayudas (1)	Descalificación
VPP para venta o uso propio	Precio básico	15 años	Sin posibilidad de descalificación
	Precio limitado		

La duración del régimen legal de estas viviendas, en el caso de haber obtenido financiación al amparo del Real Decreto 2066/2008, será la establecida en el artículo 6 de la citada norma:

- Si la vivienda se ubica en suelo destinado a vivienda protegida o suelo dotacional público, la protección es permanente mientras exista el régimen del suelo, pero nunca menos de 30 años.
- En otros tipos de suelos, la protección es de 30 años, sin posibilidad de descalificación previa.

Por otro lado, las viviendas con protección pública de la Comunidad de Madrid que están sujetas al reglamento previo al Decreto 74/2009, en particular, las que se rigen por el Decreto 11/2005 de 27 de enero, tienen un régimen de protección específico.

Vivienda con Protección Pública (VPP) calificadas al amparo del Decreto 11/2005, de 27 de enero			
Tipo	Ayudas	Duración régimen legal (1)	Descalificación Voluntaria (1)
VPP de precio básico y de precio limitado	--	20 años	Transcurridos al menos 15 años desde su calificación definitiva
	Préstamo convenido al amparo del RD 801/2005	30 años	Sin posibilidad de descalificación

Si estas viviendas han sido beneficiadas con préstamos del Plan Estatal establecido, ya sea por el Real Decreto 801/2005 o por el Real Decreto 2066/2008, la duración de su protección es la que se detalla en el artículo 6 de dichos decretos y no pueden ser descalificadas voluntariamente.

Si se ubican en suelo destinado a vivienda protegida o suelo dotacional público, la protección es permanente mientras se mantenga el régimen del suelo. No obstante, en cualquier circunstancia, la protección durará no menos de 30 años.

Vivienda de Protección Pública Básica (VPPB)

VPPB se refiere a las Viviendas con Protección Pública Básica. Estas casas se caracterizan por poseer una superficie construida máxima de 110 m², salvo en aquellos casos en los que se destinen a familias numerosas, cuando podrán llegar a 150 m².

¿ Cuándo se libera una VPPB?. Cabe destacar que estas viviendas tienen un régimen de protección de 20 años, aunque se pueden vender antes si se cumple un precio máximo de venta legal. Se podrá solicitar la desclasificación voluntaria de una VPPB pasados al menos 15 años desde su clasificación definitiva.

Vivienda de Protección Pública de Precio Limitado (VPPL)

Las viviendas VPPL son aquellas con un precio de venta o alquiler limitado por la administración. Su superficie máxima es de 150 m² y solo pueden estar construidas en suelo destinado a vivienda social.

Las VPPL tienen un régimen de protección de 20 años y se podrá solicitar la desclasificación voluntaria a partir de los 15 años desde su clasificación definitiva.

Requisitos de las viviendas VPPB y VPPL

Ambos tipos de vivienda protegida comparten algunos de sus requisitos. Todo aquel que quiera acceder a un piso protegido de este tipo debe destinar el inmueble a su domicilio habitual y permanente. Normalmente, tampoco podrán poseer otra casa protegida y/o libre. Además, la unidad familiar no debe superar cierto umbral de ingresos.

Diferencia entre VPPB y VPPL

La principal diferencia entre VPPB y VPPL pertenece al ámbito económico:

- En las VPPL, los solicitantes que quieran acceder a una de estas viviendas no pueden superar en 7,5 veces el IPREM
- En las VPPB no se podrá exceder el 5,5.

Otra diferencia es su tamaño:

- Las VPPB no pueden, generalmente, tener más de 110 m² de superficie.
- Las VPPL cuentan con hasta 150 m²

¿Cuándo se puede vender una vivienda VPP?

Mientras dure el régimen legal de protección de una vivienda VPP, no se podrá vender hasta que no hayan transcurrido cinco años desde que se hubiera adquirido, salvo que exista un motivo de peso.

Durante el tiempo en el que la VPP cuente con protección y haya pasado el plazo anteriormente citado, se podrá vender al precio máximo legal de venta establecido para cada municipio de la Comunidad de Madrid, vigente en el momento de efectuarse la transmisión. Una vez transcurrido el período de protección, se podrá vender a precio libre.

Las obligaciones tributarias de comprador y vendedor en la compraventa de una vivienda

¿Quién paga el IBI en una compraventa?. ¿Cómo se reparte?.

IBI

Impuesto Bienes
Inmuebles

El Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI) es un tributo de carácter municipal que deben pagar los propietarios o usuarios de bienes inmuebles.

Se paga una vez al año y su finalidad no es otra que financiar los servicios públicos que prestan los municipios, tales como la recogida de basuras, el alumbrado, el mantenimiento de parques y jardines, la seguridad ciudadana o la educación y la cultura.

¿Quién paga el IBI en una compraventa?

En una compraventa, la persona que debe abonar el Impuesto de Bienes Inmuebles es el propietario del inmueble a día 1 de enero del año en el que se va a realizar el pago. Es decir, si se vende una vivienda en junio de 2023, el IBI de ese año lo debe pagar el vendedor, que era el propietario a 1 de enero de 2023.



¿Quién paga el IBI cuando se vende una casa a mitad de año?

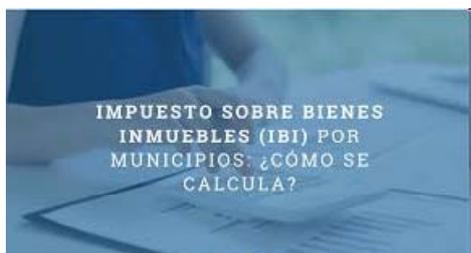
Es posible pactar entre las partes que el comprador asuma el pago del IBI proporcional al tiempo que disfruta de la vivienda. Por ejemplo, si se vende una vivienda en junio de 2023, el comprador podría pagar el 50% del IBI de ese año, correspondiente a los seis meses que va a ocupar el inmueble durante el 2023.

En cualquier caso, es importante que el contrato de

compraventa especifique quién paga el IBI y en qué proporción, para evitar posibles conflictos o reclamaciones posteriores. Además, el comprador debe comprobar que el vendedor está al corriente del pago del IBI de los años anteriores, ya que la deuda del IBI se transmite con el inmueble y el ayuntamiento podría exigir el pago al nuevo propietario.

¿Cuánto se paga de IBI?

El precio del IBI depende del valor catastral del inmueble y del tipo impositivo que fija cada ayuntamiento. Este valor catastral se determina por el Catastro Inmobiliario, teniendo en cuenta la localización, el valor de mercado, las características urbanísticas y el coste de las construcciones.



El tipo impositivo varía según la naturaleza del inmueble, oscilando entre el 0,4% y el 1,3% para los urbanos y entre el 0,3% y el 0,9% para los rústicos.

Se puede pagar de forma presencial en las entidades bancarias colaboradoras o de forma telemática a través de la sede electrónica del ayuntamiento o de la Agencia Tributaria.

Transferir el pago del IBI al comprador **Transferir pago IBI**

Una cuestión que puede surgir es si es posible ceder el IBI al comprador cuando se vende un inmueble. La respuesta, como en la mayoría de las ocasiones, es que depende de lo que se pacte entre las partes y/o de la fecha en que se realice la transmisión.

Según el artículo 64 de la Ley Reguladora de Haciendas Locales, el IBI se devenga el primer día del año natural y el sujeto pasivo es el que tiene la titularidad del inmueble en esa fecha. Esto significa que, en principio, el vendedor es el responsable del pago del IBI del año en que se vende el inmueble, aunque lo transmita antes de que venza el plazo de pago.

Sin embargo, el artículo 63.2 de la misma ley establece que el sujeto pasivo podrá repercutir el importe del impuesto sobre el adquirente del inmueble siempre que así se haya pactado

expresamente y se justifique el pago. Esto implica que el vendedor y el comprador pueden acordar que el nuevo propietario asuma el pago del IBI, total o parcialmente, en proporción al tiempo que haya disfrutado del inmueble.

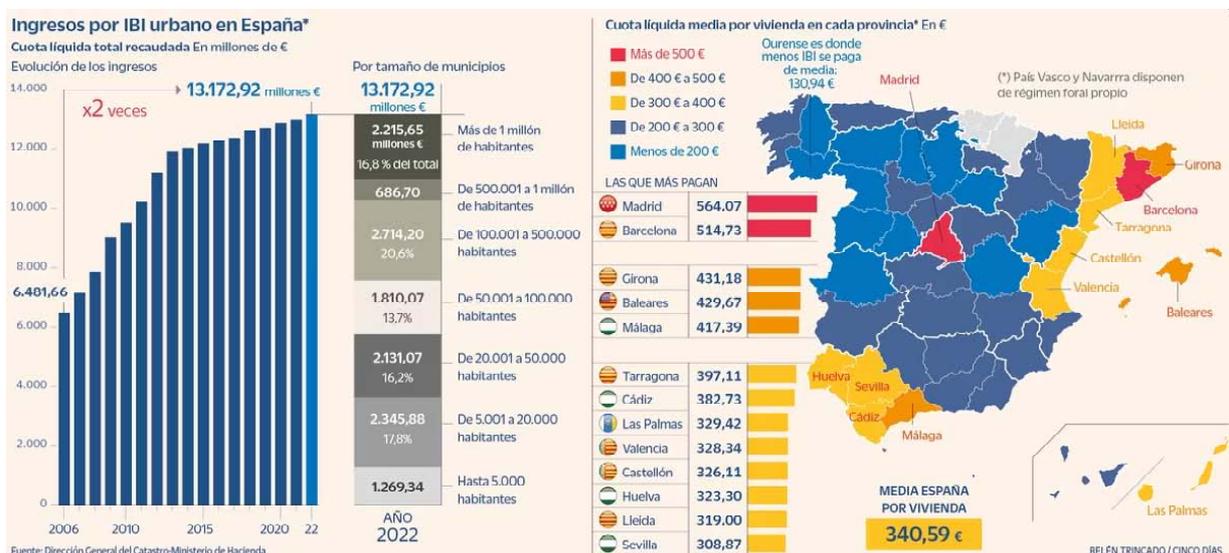
El comprador se niega a pagar el IBI, ¿cómo reclamarlo?

Puede darse el caso en el que el comprador se niegue a pagar el IBI. Si el vendedor no ha notificado al ayuntamiento el cambio de titularidad del inmueble, seguirá siendo el sujeto pasivo del IBI y, por tanto, el responsable del pago. El ayuntamiento podrá reclamarle el impuesto, los intereses de demora y las posibles sanciones.

Podrá exigir al comprador el reembolso de lo pagado, pero tendrá que demostrar que el comprador se comprometió a pagar el IBI en el contrato de compraventa.

Si, por el contrario, el vendedor ya ha notificado al ayuntamiento el cambio de titularidad, el comprador será el responsable del pago y, si no lo abona, el ayuntamiento podrá embargar el inmueble y subastarlo para cobrar el IBI adeudado, con independencia de quién sea el propietario.

Para no tener estos inconvenientes, es importante que se establezca claramente en el contrato de compraventa quién se hace cargo del pago del IBI y que se notifique al ayuntamiento el cambio de titularidad del inmueble lo antes posible. Así se evitarán posibles problemas y reclamaciones futuras.



Sin embargo, una tercera sentencia del Tribunal Constitucional del 26 de septiembre de 2022 dijo que "las disposiciones declaradas inconstitucionales han de ser declaradas nulas", lo que implica "la posibilidad de su revisabilidad" salvo en sentencia firme o que la propia Corte lo hubiera limitado, cosa que no hizo en el fallo de 2017.

Por tanto, ahora, el Tribunal Supremo, en un auto fechado a 20 de julio, señala que tras el fallo de la Corte de Garantía de 2022 es necesario revisar su propia jurisprudencia respecto a las liquidaciones y autoliquidaciones del impuesto de la plusvalía giradas antes del fallo de 2017 y que hubieran adquirido firmeza. "No es posible descartar categóricamente que los términos en los que se pronuncia la citada sentencia, la de 2022, puedan tener impacto y permitan albergar dudas sobre la plena vigencia de la jurisprudencia señalada", dice el TS.

Algunos expertos señalan que lo relevante en esta cuestión es que las llamadas situaciones consolidadas lo están exclusivamente con fundamento a la sentencia del Tribunal Constitucional de octubre de 2021, "pero no son liquidaciones/autoliquidaciones consolidadas en general, y, especialmente, respecto a los escenarios en los que se declaró inconstitucional la norma en sentencias previas".

"Es decir, si una persona tenía el día 25 de octubre de 2021 una situación (liquidación o autoliquidación) que pretendía atacar con fundamento en argumentos distintos de los de la sentencia del Constitucional de 2021, podía hacerlo e, incluso, puede hacerlo hoy si le quedan mecanismos abiertos que no resulten afectados por la prescripción"

"El TS se plantea si debe abrir una puerta para las liquidaciones/ autoliquidaciones que devinieron firmes antes de la sentencia del Constitucional de 2017, pero en las que no existía incremento de valor del terreno. Si acaba concluyendo que estas situaciones pueden ser revisadas por la nulidad de pleno derecho, se abre la posibilidad para que los contribuyentes analicen si tienen casos en los que pueden acreditar el no incremento de valor del terreno (o que el incremento de valor es inferior a la cuota tributaria satisfecha) para obtener la devolución".

NUEVA PLUSVALÍA MUNICIPAL

El nueve de noviembre de 2021 el Gobierno de España aprobó un Real Decreto Ley donde se sustituyen los artículos sobre el IIVTn suspendidos por el Tribunal Constitucional. En el Real Decreto-ley 26/2021, se establecen **dos nuevas fórmulas de cálculo de la base imponible de la plusvalía municipal**.

MÉTODO OBJETIVO

$$VS \times C = VO$$

MÉTODO REAL

$$\frac{VS}{VT} \times (PV - PC) = VR$$

VS = Valor catastral del suelo.
VT = Valor catastral total.
PV = Precio de venta del inmueble.
PC = Precio de compra del inmueble.
C = Coeficiente según el número de años transcurrido desde la adquisición del terreno.

Inesperada previsión sobre el precio de la vivienda para 2024

El precio de las casas subirá menos de un 3% a cierre de año

Las operaciones de compraventa bajarán un 10% en la primera parte de 2024



El precio de la vivienda resiste a pesar del descenso de la actividad residencial, que acumula caídas de doble dígito en las operaciones de compraventa y la concesión de hipotecas.

Una de las preguntas que más se repiten los potenciales compradores y vendedores en este momento del año va en esta dirección: ¿Qué pasará con el precio de la vivienda en 2024?. El consenso de expertos coincide en que los precios de compraventa atraviesan una fase de enfriamiento y desaceleración, aunque pocos pronostican un descenso significativo.

En ese grupo de expertos, algunos prevén que la vivienda bajará un 5% en 2024 debido, principalmente, a la caída "acusada" de la demanda de compra que se registrará en la primera mitad del año y que se traducirá un descenso del 10% de las transacciones.

Los expertos explican que esta tendencia "bajista" es una consecuencia "lógica" de varios factores, entre ellos, el encarecimiento de la vida y de las hipotecas; la falta de seguridad y estabilidad económica y jurídica para la inversión inmobiliaria como consecuencia de la ley de vivienda y la formación de un Gobierno "poco sólido"; y la evolución cíclica del mercado de la vivienda, que en los períodos de 2015-2019 y 2021-2022 experimentó "notables" subidas.

Según la red inmobiliaria, los mercados más dinámicos continuarán siendo las grandes capitales, como Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia, Sevilla o Bilbao, así como sus áreas metropolitanas, y los litorales de la Comunidad Valenciana, Andalucía y Murcia. Los expertos señalan que ahora España está en esa fase en la que el mercado se está contrayendo y el precio de la vivienda, estabilizándose, "por lo que no se ha registrado un proceso deflacionista en el segundo semestre del año".

No obstante, se estima que el precio de la vivienda, que el año pasado subió en torno a un 3%, "seguramente" cierre el año con un alza inferior al 3%.

La red inmobiliaria considera que en estos momentos el mercado goza de "cierto equilibrio" entre oferta y demanda en el segmento de la compra y venta de inmuebles pese a la inflación, por lo que se ha producido una caída en el número de compraventas y el precio de la vivienda, aunque de forma "menos notable" a la esperada. En esta línea, algunos expertos lamentan que las medidas adoptadas en materia de alquiler a raíz de la entrada en vigor de la ley de vivienda "no fomentan el crecimiento de la inversión en el mercado inmobiliario".

¿Y por qué no bajan los precios de la vivienda? La escasez de oferta, la presión de la demanda y los elevados costes de construcción, entre otros factores, siguen impulsando la vivienda al alza y 'pueden' más que el endurecimiento de la política monetaria del BCE y el retroceso de la actividad.

La controvertida ley de vivienda, en vigor desde finales de mayo, ha llevado a muchos propietarios a refugiarse en el alquiler de temporada para evitar la regulación de precios o las prórrogas extraordinarias que incluye la norma, según datos recogidos, que cifran en un 39% el incremento de los alquileres de temporada durante el tercer trimestre del año. Esta modalidad de alojamiento ya representa el 10% de todas las viviendas que hay en el mercado. Además, las viviendas en alquiler permanente se han reducido un 1%, y acumulan una caída interanual del 12%.

Entre los grandes mercados, el mayor incremento de la oferta de temporada se ha producido en Málaga, que cuenta con un 126% más que hace un trimestre. Las cifras también son especialmente abultadas en Sevilla (93%), San Sebastián (55%), Valencia (49%), Alicante (46%), Barcelona (45%) y Bilbao (41%). En Madrid, por su parte, la oferta de alquileres temporales ha crecido un 28% en los últimos tres meses.

Según se desprende del informe, los mayores incrementos de oferta de este tipo se han dado en pequeños mercados donde este fenómeno era hasta ahora prácticamente inexistente y en los que la aparición de un puñado de anuncios ha provocado subidas muy pronunciadas. Son los casos de Huesca (367%), Huelva (292%) o A Coruña (290%). Por el contrario, en solo dos capitales los alquileres temporales se han reducido durante estos tres meses: Zamora (-60%) y Palencia (-12%).

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 página 27 de nuestro Boletín Oficial.

1.- Las viviendas de Protección Pública Básica (VPPB) se caracterizan porque:

- a) la superficie máxima construida no puede superar los 100m²
- b) la protección es de 30 años, sin posibilidad de descalificación previa.
- c) poseen una superficie máxima construida de 110m², pudiendo llegar a 150m² si se destinan a familias numerosas.

2.- El IBI es un tributo de carácter municipal que deben pagar los propietarios de bienes inmuebles y cuya finalidad es:

- a) financiar los servicios públicos que prestan los municipios tales como alumbrado, mantenimiento de parques, seguridad ciudadana o educación.
- b) determinar las características urbanísticas y el coste de las construcciones.
- c) notificar al ayuntamiento el cambio de titularidad del inmueble.

3.- Los expertos prevén que la vivienda bajará un 5% en el año 2024, debido a una caída de la demanda de compra que se registrará en la primera mitad del año 2024 de un 10% de las transacciones, consecuencia de:

- a) el encarecimiento de la vida y de las hipotecas y la falta de seguridad y estabilidad económica y jurídica para la inversión inmobiliaria.
- b) la escasez de oferta, la presión de la demanda y los elevados costes de construcción.
- c) los mayores incrementos de oferta de los pequeños mercados y la reducción de los alquileres temporales.

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

¿Qué sucede si hay retraso en el pago del alquiler de una vivienda ?.



Respuesta

El retraso del pago del alquiler es uno de los casos por los que el arrendador puede desahuciar al arrendatario.

¿Cuál suele ser el plazo de pago?.

Eso depende de las partes. Pero si no llegan a un acuerdo, se deberá abonar dentro de los siete primeros días de cada mes. Porque el pago de la renta será mensual.

Por tanto, si se produce el impago de la renta en el plazo estipulado, el inquilino incurrirá en un incumplimiento de contrato. Dicho de otra manera, estará en peligro de desahucio, ya que el casero podrá exigir del juzgado la recuperación

de la vivienda. Es decir, que si no paga la renta, aunque sólo sea un día después del plazo convenido, el arrendador puede interponer la correspondiente demanda. Y todo porque el arrendatario está disfrutando de la cosa arrendada sin contraprestación, hallándose incurrido en incumplimiento contractual.

En este punto conviene hacer una matización. **¿Qué sucede cuando el arrendador acepta, durante un periodo de tiempo determinado, que el arrendatario le pague la renta con atrasos?.** En este punto, hay juzgados que estiman que se trata de una aceptación tácita del arrendatario, por lo que no procede el desahucio. Sin embargo, son minoría.

Pregunta

¿Qué conviene más, comprar una vivienda y ponerla a nombre de un hijo o hacerle una donación?.

Respuesta

Para poder poner a nombre de su hija/o la vivienda, tiene varias opciones, pero en ambas se produciría una donación a su favor. Es por ello conveniente analizar si fiscalmente es mejor para usted realizar primero la compra del inmueble y posteriormente donarlo o, por el contrario, realizar la donación del dinero con el que posteriormente se comprara la casa.

Lo cierto es que por más lógico que pueda parecer que un padre/madre preste capital a su hija/o a coste cero o que ceda un terreno, vivienda o cualquier otro bien, este tipo de actos tiene su contrapartida fiscal. Dicho de otra forma, habrá que pagar impuestos por las donaciones.

Desde este momento, se puede indicar que si lo que se quiere es que la vivienda esté inscrita a favor de la hija/o antes de que usted fallezca, es fiscalmente más recomendable donar el dinero y que la adquieran que donarles la vivienda en vida.

La donación es un regalo que cuesta dinero, tanto al que regala, el donante, como al que recibe, el donatario. El donatario de cualquier bien tendrá que hacer frente al pago del impuesto sobre sucesiones y donaciones. Ahora bien, este tributo está cedido a las comunidades autónomas, por lo que en cada comunidad su regulación es diferente. En algunas de ellas se establecen importantes reducciones o bonificaciones.

Solo en caso de recibir por donación un inmueble urbano, el donatario tendrá que abonar la plusvalía municipal. El donante deberá declarar la donación en su declaración de la renta, a excepción de que se trate de la vivienda habitual y la persona tenga más de 65 años o que lo donado sea dinero.

Ahora bien, si no se han realizado los trámites correctamente y presentado la declaración del impuesto de donaciones (con independencia de si sale o no a pagar), podrá considerarse lo recibido como una ganancia patrimonial no justificada sujeta al IRPF que se exigiría al donatario.

La alternativa a donar el dinero es un préstamo personal de la madre/padre a la hija/o. La ventaja del préstamo personal entre particulares es que no pagará impuestos por la donación y que está exenta del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados y solo habría que hacer frente a la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas.

Además, tampoco habrá que pagar nada en el IRPF, ya que se presume que el préstamo generará intereses. Sin embargo, en este tipo de préstamo el interés pactado sería cero o casi cero.

La segunda de las opciones es que usted compre la vivienda y luego se inscriba a nombre de su hija/o. A fin de cuentas, lo que el padre/madre está haciendo es dar un bien al hijo/a, la casa, que él ha comprado con su dinero y, por lo tanto, habrá que rendir cuentas a la Agencia Tributaria como una donación, además de pagar el resto de impuestos por comprar una casa como el IVA o el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, notario, tasación, etc.

En conclusión, la respuesta es que sí puede comprar una casa y ponerla a nombre de su hija/o. Pero hay tantos factores que afectan al resultado final que es imposible decantarse por uno u otro sin analizar cada caso concreto.

Al elegir donación o venta del piso a favor de la hija/o, lo que debe hacer es consultar las bonificaciones que se aplican en su comunidad y obrar en consecuencia.

Respuestas correctas al cuestionario del Área de Formación Continuada

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



ASOCIACIÓN BALEAR

DE

ASESORES INMOBILIARIOS

Miembro de
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

C/ Berenguer de Tornamira, nº 11-Entresuelo B.- 07012- PALMA DE MALLORCA -Balears-

Teléfono.- 971 73 26 86

E-mail: abai@atp-guiainmobiliaria.com

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

Web: www.atp-abai.com

Web Corporativa: www.atp-group.es

