

ECONOMÍA

ECONOMÍA

Vender la propiedad, conservar el uso

La venta de viviendas con derecho a usufructo desvela un mercado emergente y evidencia las dificultades de las personas mayores para mantener su nivel de rentas

JOSEAN BLANCO/

SAN SEBASTIÁN. DV. La venta de pisos con derecho a usufructo empieza a ser negocio. Sin embargo, es prácticamente desconocida para la mayoría de la población, tal vez porque la propiedad de la vivienda ha sido considerada tradicionalmente como un seguro contra los reveses económicos y suele transmitirse de padres a hijos. Sin embargo, a veces, es necesario recurrir a este seguro.



La venta con derecho a usufructo permite residir en la vivienda después de vender la propiedad de la misma. [DAVID APREA]

Para Jose María Mitxelena, de Usufructos S.L., la venta de una vivienda con usufructo «es simplemente una compraventa inmobiliaria en la que el titular, en vez de vender la plena propiedad o pleno dominio, vende exclusivamente el derecho de nuda propiedad o propiedad desnuda - reservándose para sí el derecho de uso, que es lo que se entiende por usufructo». Es decir, el titular vende su casa, pero sigue viviendo en ella mientras dure el usufructo.

• Hipotecas inversas

Publicidad
[an error occurred while processing this directive]

El proceso es relativamente simple, según relata J. M. Mitxelena. «Se realiza un estudio inicial para calcular el precio de la vivienda con el valor de mercado actual. Sobre ese precio se hace el cálculo sobre la parte de la propiedad que no se vende -es decir, sobre el derecho de uso- y se descuenta del valor de mercado. Para realizar estos cálculos se tienen en cuenta diversos factores como el estado de la vivienda, la zona en la que está situada y también la edad de la persona que va a utilizar la vivienda o, en su caso, la duración del usufructo. A partir de ahí se busca un acuerdo entre comprador y vendedor, se acude a un notario y se firman las escrituras».

Desde ese momento, el usufructuario se hará cargo de los gastos normales de la vivienda -agua, luz, gastos de comunidad, etc.- mientras que el nuevo propietario deberá asumir los gastos derivados de la propiedad -contribución, arreglos de tejado, etc.-.

El nuevo propietario, naturalmente, puede vender la vivienda o, más exactamente, la parte de la vivienda que le corresponde -la nuda propiedad-, pero siempre respetando el usufructo. Por esta razón, esta modalidad de venta la han venido practicando los propietarios de pisos con rentas antiguas: de este modo pueden vender las viviendas respetando el derecho de los inquilinos a habitarlas.

Pactado o vitalicio

Existen básicamente dos modelos de venta de vivienda con usufructo: el pactado y el vitalicio.

En el usufructo pactado se establece de común acuerdo el período de vigencia del uso de la vivienda -generalmente no superior a diez años- y, pasado el plazo, el usufructuario pierde el derecho de uso. Es utilizado, según comenta José María Mitxelena, «por personas que van a cambiar de residencia en un plazo fijo y venden su vivienda para disponer de dinero para adquirir una nueva».

En el usufructo vitalicio, por el contrario, el usufructuario conserva el derecho a usar la vivienda durante toda su vida. Generalmente se establecen unas edades mínimas para realizar este tipo de contratos que suelen ser superiores a los 65 años. «Cuanto mayor sea la persona -señala J. M. Mitxelena-, mayor será el porcentaje que se le ofrezca sobre el valor de la vivienda».

Naturalmente, este tipo de venta suelen realizarlo aquellas personas mayores a las que el sistema de pensiones no permite muchas alegrías. Según un estudio elaborado por La Caixa, la cifra de viviendas en propiedad en España ronda el 85%, frente al 61% de la media europea y, además, mayoritariamente, están completamente pagadas. Es decir, que se da la paradoja de que las personas mayores disfrutan de unas pensiones 200 euros por debajo de la media europea (según el estudio publicado en septiembre de 2003 por la revista Consumer) pero, sin embargo, son propietarios de viviendas con un valor de mercado, en general, alto.

«Los vendedores -indica J. M. Mitxelena- son normalmente gente con cierta necesidad económica, en algunos casos, acuciante; sólo conozco un caso de una persona que vendió su propiedad para disfrutar del dinero, para viajar y permitirse algunos caprichos».

Pero, ¿cuántas viviendas cambian de propiedad por este sistema? Genaro Kortajarena, presidente de las Agencias de la Propiedad Inmobiliaria de Gipuzkoa, cree que muy pocas, que «el volumen de ventas es marginal y sólo tiene cierta importancia en las grandes capitales». J. M. Mitxelena reconoce que ellos realizaron pocas ventas en 2004, pero que cada vez recibe más llamadas solicitando información, por lo que sospecha que «el mercado va a crecer; además, la mayoría de las ventas se hacen fuera del circuito tradicional, por medio de abogados, lo que hace muy difícil calcular la cifra que, la verdad, me encantaría conocer».

Pequeños inversores

Los compradores, frente a lo que podría suponerse, no son grandes inversores. «Cuando empezamos -explica J. A. Mitxelena- nos dirigimos a inversores con gran capital, pero la sorpresa ha sido que los compradores suelen ser inversores privados, gente que tiene algún ahorro y que lo invierte en un piso para dejárselo a los hijos».

Las entidades financieras entran con pies de plomo en este negocio. En el País Vasco ningún banco ni caja de ahorros publicita productos de este tipo. Pero la Caja de Ahorros de Gipuzkoa, Kutxa, reconoce tener en su catálogo un producto denominado Vivienda pensión que, según su portavoz, no promociona y que únicamente ofrece mediante petición expresa. El producto, que la entidad estudia renovar, funciona como una pensión vitalicia a cambio de una vivienda sobre la que el vendedor conserva el derecho de usufructo.

A este modelo de venta se acogió, hace unos diez años, Aurea Mendizabal, que tiene 88 años y reside en Eibar. Decidió vender su piso y seguir viviendo en él. A cambio recibió una cantidad al contado con la que liquidó «unos pagos a plazos que tenía pendientes» y desde entonces cobra una mensualidad de por vida.

Enlaces Patrocinados

[Encuentra tu piso, casa.](#)

Con rapidez y efectividad No hay Buscador más sencillo .
www.artayos.com

[Hipoteca Vivienda](#)

Euribor + 0,39. Sin comisiones. Para los clientes mas exigentes. .
www.hipotecas.com

[Vivienda Alcorcon](#)

Más de 160.000 pisos con fotos y visitas virtuales .
www.fotocasa.es

[Hipoteca Naranja ING](#)

Sin comisiones de ningún tipo y a un interés muy bajo .
www.ingdirect.es

Subir