



Piensa y reflexiona

Tamar tiene una agencia inmobiliaria, Hogar y Futuro. Se trata de una pequeña agencia con un volumen de negocio muy bajo, está situada en un municipio de la provincia de Cádiz. Hasta ahora ha hecho muchas gestiones de forma manual y es reacia a las nuevas tecnologías, pero gracias a una subvención que ha recibido de su ayuntamiento, ha decidido llevar a cabo un control digital de todas las gestiones que hace diariamente con sus clientes y ha pedido un presupuesto a varias empresas para implantar un software de gestión de clientes.

Tras hacer un curso online de Excel básico, ha pensado en elaborar personalmente una base de datos de sus clientes con el objetivo de crear un CRM en un futuro, en lugar de contratar los servicios que le han presupuestado. Su sobrino Luís la va a ayudar en esta tarea, que puede resultar un tanto compleja.

- a) ¿Sabes cuántos gastos o impuestos hay que añadir al precio de compra de una vivienda?**
- b) ¿Crees que los trámites que se deben hacer son los mismos en la compra y en el alquiler?**
- c) Muchas personas deciden poner a la venta su vivienda sin ayuda de intermediarios. ¿Qué trámites puede llevar a cabo la agencia inmobiliaria en caso de acudir a ella?**

a) Al precio de compra de una vivienda hay que añadir varios gastos e impuestos. Los más habituales son: impuestos (IVA o ITP según el tipo de vivienda), gastos de notaría, registro de la propiedad, gestoría en caso de usar sus servicios, tasación si se solicita hipoteca y la comisión de la agencia si interviene una inmobiliaria. En conjunto, suelen representar entre un 10 % y un 12 % del precio de la vivienda.

b) No, los trámites no son los mismos. En una compra hay que firmar contrato de arras, escritura pública ante notario, pagar impuestos y registrar la vivienda. En un alquiler los trámites son más sencillos: contrato de arrendamiento, depósito de la fianza en el organismo autonómico correspondiente y, en algunos casos, inventario de la vivienda. La compra implica transmisión de propiedad; el alquiler, solo el derecho de uso temporal.



El proceso de venta de inmuebles

c) Una agencia inmobiliaria puede encargarse de numerosos trámites: valoración del inmueble, asesoramiento legal y fiscal, publicación del anuncio y difusión en portales, gestión de visitas, filtro de compradores interesados, negociación del precio, preparación del contrato de arras, coordinación con la notaría, recopilación de documentación (certificado energético, notas simples), acompañamiento en la firma y asesoramiento posventa. Todo esto facilita la venta y evita errores o problemas legales para el vendedor.



Actividades

1. a) Explica qué objetivo persigue la ley 12/2023, de 24 de mayo, por el Derecho a la Vivienda.

La ley 12/2023 persigue garantizar el derecho a una vivienda digna y adecuada, regulando el mercado inmobiliario para hacerlo más accesible. Busca establecer mecanismos que permitan controlar los precios del alquiler, especialmente en zonas tensionadas, y proteger a los colectivos más vulnerables frente a la especulación inmobiliaria.

b) ¿Qué herramientas ofrece dicha ley a comunidades autónomas y municipios para controlar los precios del alquiler?

La ley permite a las comunidades autónomas y municipios declarar "zonas tensionadas" donde pueden implementar controles de precios del alquiler. También les otorga la capacidad de establecer límites temporales a los incrementos de las rentas, crear índices de referencia de precios, y aplicar incentivos fiscales para propietarios que mantengan alquileres asequibles.

c) ¿Qué colectivos son los que están especialmente protegidos por esta ley.

Los colectivos especialmente protegidos por esta ley son las personas en situación de vulnerabilidad económica, familias monoparentales, jóvenes con dificultades para acceder a su primera vivienda, personas mayores con ingresos limitados, personas con discapacidad, y víctimas de violencia de género.

d) ¿Cómo afecta la ley al concepto de «gran tenedor» y qué medidas impone sobre estos?

La ley define como "gran tenedor" a aquellos propietarios que poseen un número significativo de viviendas (generalmente más de 10). Les impone mayores obligaciones, como limitaciones más estrictas en los incrementos de precios, la obligación de destinar un porcentaje de sus viviendas a alquiler social, y sanciones más severas por mantener viviendas vacías de forma injustificada.



El proceso de venta de inmuebles

e) Indica qué medidas crees que se podrían establecer para incrementar el número de viviendas en alquiler.

Para incrementar el número de viviendas en alquiler se podrían implementar: incentivos fiscales para propietarios que pongan sus viviendas en alquiler a precios razonables, programas de garantías públicas para reducir el riesgo de impago, rehabilitación de viviendas vacías con compromiso de destinarlas al alquiler, penalización fiscal a viviendas vacías, promoción de cooperativas de vivienda en alquiler, y desarrollo de un parque público de vivienda en alquiler.

2. Cread grupos de al menos tres personas. Investigad sobre las viviendas de uso turístico: qué requisitos deben cumplir para considerarse como tales, cómo ha evolucionado el mercado en tu provincia en relación con este tipo de viviendas, el precio de las mismas frente al alquiler tradicional, etc.

[Esta actividad requiere investigación en grupo y no puede resolverse directamente]

3. Tras leer la noticia de esta página y realizar la investigación propuesta en la actividad anterior, debatid si se deberían regular más las viviendas de uso turístico. Analizad si es preciso regular las licencias o precio para frenar el encarecimiento de los precios en el alquiler tradicional, o si, por el contrario, se puede considerar como una oportunidad económica por su contribución al turismo y al crecimiento del PIB.

[Esta actividad requiere un debate en grupo y no puede resolverse directamente]

4. El ODS 11 (Ciudades y comunidades sostenibles) aspira a lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles.

Investigad en grupo qué construcciones nuevas se han hecho en la zona donde resides y averigüad de qué forma se abordan estos objetivos.

[Esta actividad requiere investigación en grupo y no puede resolverse directamente]



El proceso de venta de inmuebles

5. Helena lleva varios años buscando una vivienda para independizarse, cuenta con unos ahorros y además acaban de hacerle un contrato indefinido en su empresa.

En su última visita a la promotora que está comercializando un residencial en Badajoz, su ciudad natal, ha quedado encantada con el piso piloto visto, pero cree que la ubicación es poco conveniente para su estilo de vida, ya que no tiene transporte público ni servicios básicos en la zona.

a) ¿Qué argumentos podrías expresar para resaltar los beneficios de la ubicación, teniendo en cuenta que es un factor clave en la decisión de compra?

Podría destacar que las zonas nuevas en desarrollo suelen experimentar una rápida mejora en infraestructuras y servicios. Resaltaría la tranquilidad y menor contaminación de la zona, la posibilidad de revalorización futura de la propiedad cuando se desarrolle más el área, y que probablemente el ayuntamiento ampliará las líneas de transporte público conforme crezca la población en la zona. También mencionaría la oportunidad de formar parte de una comunidad nueva donde establecer relaciones desde el principio.

b) ¿Qué harías si el cliente insiste en que la ubicación sigue siendo un problema?

Si Helena insiste en que la ubicación es un problema, buscaría entender exactamente qué servicios o conexiones son prioritarios para ella. Podría ofrecer información sobre planes municipales de desarrollo de la zona, mostrar otras propiedades de la misma promotora en ubicaciones más céntricas (aunque posiblemente a un precio mayor), o sugerir alternativas de transporte como compartir coche con vecinos. También podría negociar algún incentivo adicional como compensación, como mejoras en las calidades o facilidades de pago.

c) ¿Qué tipo de información adicional podrías recabar para ayudar a Helena a tomar una decisión más informada?

Podría recabar información sobre: planes urbanísticos futuros para la zona, proyectos de ampliación de líneas de transporte público, nuevos servicios comerciales o sanitarios previstos, estadísticas de revalorización de zonas similares tras su desarrollo, testimonios de personas que viven en la zona, opciones de transporte alternativo, y comparativas de precios entre esta zona y otras más céntricas para mostrar la ventaja económica.



El proceso de venta de inmuebles

6. Siguiendo con el caso anterior, el comercial de la promoción está mostrando una vivienda a un cliente potencial, y al final de la visita le solicita que firme la hoja de visita.

El cliente parece molesto y dice que no quiere firmar ningún documento porque teme que lo comprometa legalmente.

a) Explica cuál sería la reacción correcta para manejar la situación sin generar conflicto.

La reacción correcta sería mantener la calma y mostrar empatía con la preocupación del cliente. Se debería explicar con tranquilidad y transparencia el propósito real de la hoja de visita, sin presionar ni mostrar frustración. Es importante respetar su decisión si finalmente no desea firmar, manteniendo una actitud profesional y cordial para no dañar la relación comercial.

b) ¿Qué puntos clave incluirías en tu explicación para disipar las dudas del cliente sobre la finalidad del documento?

En la explicación incluiría: que la hoja de visita es simplemente un registro interno que documenta que se ha realizado la visita; que no implica ningún compromiso de compra ni obligación legal; que sirve para protección de ambas partes al dejar constancia de quién ha visitado el inmueble; que los datos están protegidos por la ley de protección de datos; que es una práctica estándar en el sector inmobiliario; y que puede revisar detenidamente el documento antes de firmarlo para comprobar que no contiene cláusulas de compromiso.

7. Lucas Juaren Lla, con DNI 2334289J, es propietario de una vivienda situada en Jaén, C/Los Sauces, 34, con referencia catastral: 987876567 HJI, vende al matrimonio Laura Díaz Romero con DNI 8909809K, Manuel Jiménez García con DNI 5609899M, en Régimen de Gananciales. Con fecha de 23/03/2025 firman el Contrato de Arras Penitenciales en Jaén.

Redacta el contrato de arras penitenciales según el modelo visto.

CONTRATO DE ARRAS PENITENCIALES



El proceso de venta de inmuebles

Entre Lucas Juaren Lla, con DNI 2334289J, en adelante "Vendedor", y Laura Díaz Romero con DNI 8909809K y Manuel Jiménez García con DNI 5609899M, matrimonio en Régimen de Gananciales, en adelante "Compradores", se acuerda:

- Objeto: ambas partes se comprometen a la compraventa del inmueble ubicado en Jaén, C/Los Sauces, 34, con referencia catastral: 987876567 HJI.
- Precio: el precio acordado para la compraventa asciende a (importe total) euros.
- Arras: los compradores entregan la suma de (importe de las arras) euros en concepto de arras penitenciales.
- Desistimiento: si los compradores desisten del contrato, perderán las arras entregadas. Si el vendedor desiste, deberá devolver el doble de las arras a los compradores.
- Firmado en Jaén, a 23 de marzo de 2025.

CASO PRÁCTICO 1

Gonzalo decide vender una casa que tiene en la playa. Es su segunda residencia y prácticamente no la utiliza, y además le genera muchos gastos. Considerando que actualmente el mercado está en buen momento para la venta, cree que es una oportunidad que no debe dejar pasar. Se debe tener en cuenta que es persona física para el cálculo, y el tipo impositivo de su base del IRPF es del 18%.

Finalmente, el precio de venta ha sido de 300000 €, y hace 10 años la había comprado por 250000 €. El ITP es del 7%, el impuesto sobre AJD es del 1,5% y la plusvalía municipal que determina el ayuntamiento es de 11600 €.

Determina los impuestos que deben pagar el comprador y el vendedor.

| Solución | |

| :--: | :--: |

| Vendedor | Comprador |

| Plusvalía municipal: 11600 € | ITP: $300000 \text{ €} \times 7\% = 21000 \text{ €}$ |



El proceso de venta de inmuebles

| IRPF-Ganancia Patrimonial: $300000 \text{ €} - 250000 \text{ €} = 50000 \text{ €}$ $50000 \text{ €} \times 18\% = 9000 \text{ €}$ | AJD: $300000 \text{ €} \times 1,5\% = 4500 \text{ €}$ |

| Total: 20600 € | Total: 25500 € |

CASO PRÁCTICO 2

Lo primero que tendría que decirle es que en el mercado financiero existe mucha competencia y, por tanto, hay que hacer una comparación entre varias entidades financieras y no quedarse únicamente con un banco.

Si se analizan las dos ofertas, la que presenta una TAE menor sería la primera opción y, por tanto, la más ventajosa para el cliente; convendría hacer la simulación en la plataforma para ver la diferencia en números.

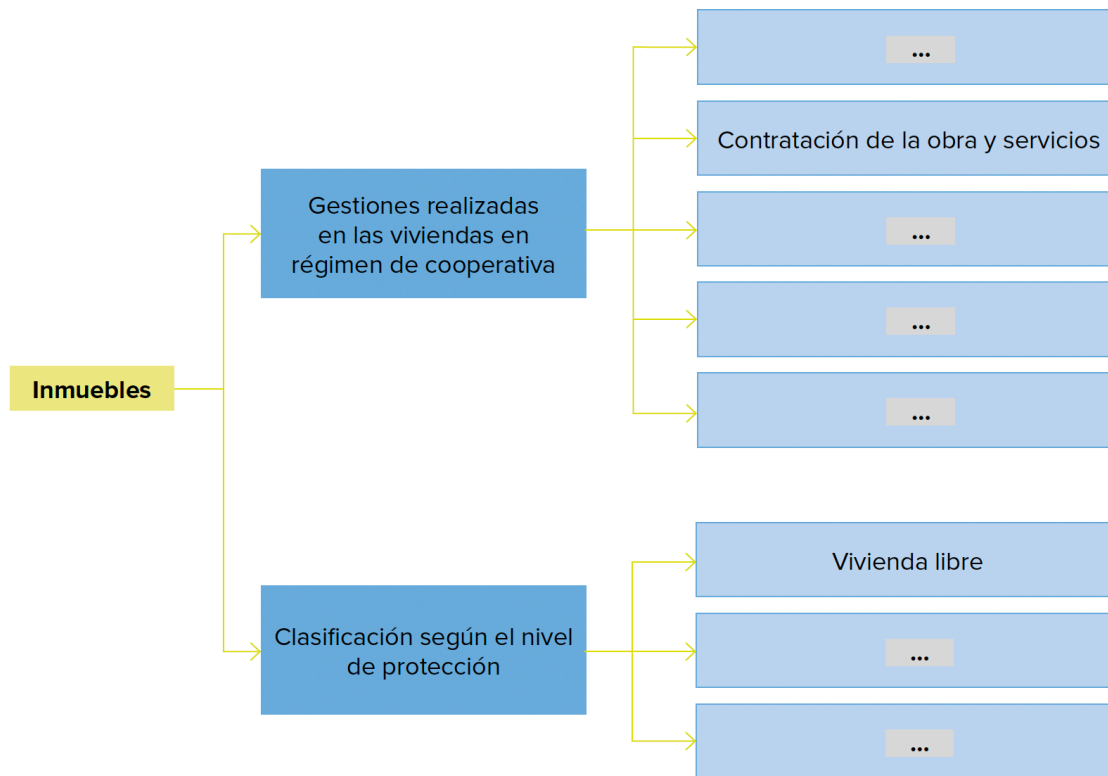
No obstante, hay que leer la letra pequeña, que indica que para optar a esas condiciones se debe vincular con el banco la nómina, además de contratar varios seguros con ellos.

Por lo tanto, en el caso de que compense dicha contratación por el importe que supone y por las condiciones que ofrecen las pólizas de seguro, se optaría por ese préstamo hipotecario, y en el caso de que esas pólizas las tenga contratadas con otra compañía en mejores condiciones y no le compense la diferencia en la TAE, optaría por la segunda opción sin vinculación.



Síntesis

1. Completa en tu cuaderno el siguiente esquema sobre los tipos de inmuebles y el proceso de venta de estos:

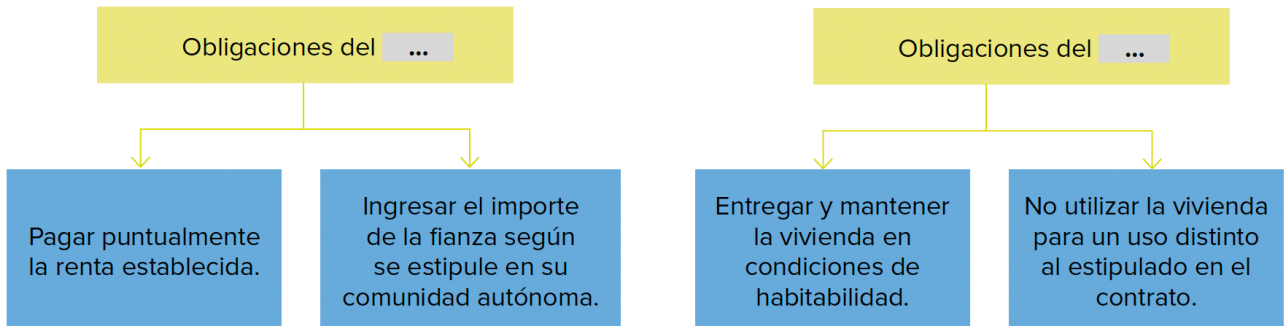


- Clasificación según nivel de protección:
 - Vivienda libre → construida sin restricciones legales.
 - Vivienda protegida → precio regulado, requisitos de acceso (VPO, VPP, VPPL).
 - Vivienda en régimen de cooperativa → autopromoción conjunta de los socios.
- Gestiones en régimen de cooperativa: adquisición del terreno → proyecto y licencia de obra → contratación de obra y servicios → financiación y aportaciones → asignación y escrituras → supervisión de defectos.
- Proceso de venta: selección del inmueble → preparación de la visita y argumentario → tratamiento de objeciones → negociación (competitiva o cooperativa) → cierre y seguimiento.



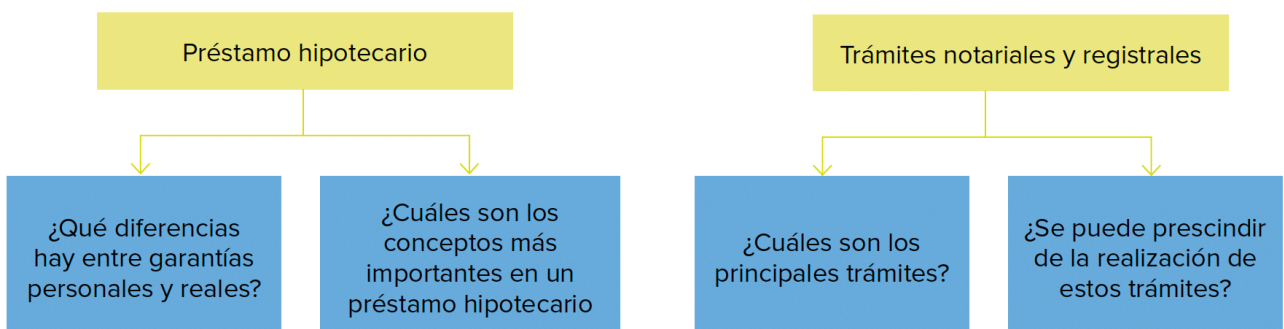
El proceso de venta de inmuebles

2. Asocia cada figura (arrendador y arrendatario) con las obligaciones adquiridas por la firma del contrato de arrendamiento:



- Arrendatario: pagar la renta puntualmente; conservar la vivienda; no subarrendar sin permiso.
- Arrendador: entregar y mantener la vivienda en condiciones de habitabilidad; ingresar la fianza en el organismo autonómico; respetar privacidad del inquilino.

3. Elabora un esquema que responda a las siguientes preguntas:



- Préstamo hipotecario:
 - Conceptos clave → periodo de amortización, tipo de interés (fijo, variable, mixto), cuota, cláusulas.
 - Garantías → reales (hipoteca sobre el inmueble) y personales (patrimonio del deudor o avalista).



El proceso de venta de inmuebles

- Trámites notariales y registrales: escritura pública, inscripción en el Registro de la Propiedad. → No es recomendable prescindir de ellos, pues garantizan seguridad jurídica.



Test de repaso

1. ¿Qué tipo de vivienda se considera libre?
b) Toda vivienda que no tiene limitaciones legales para su compra, uso y transmisión.
2. ¿Qué caracteriza a las viviendas protegidas?
c) Son viviendas con precio regulado y restricciones de uso.
3. Indica qué ventaja tienen las viviendas en régimen de cooperativa.
c) El coste final es más bajo porque no hay intermediarios.
4. Según la Ley 12/2023, ¿cuál de los siguientes criterios se considera válido para declarar una zona como tensionada?
a) El alquiler supera el 30 % de los ingresos medios.
5. ¿Quién es el arrendador en un contrato de arrendamiento?
b) La persona que cede el uso de la propiedad en alquiler.
6. ¿Qué porcentaje del precio de compra suelen financiar los préstamos hipotecarios?
c) 80 %.
7. Indica que incluye el certificado de eficiencia energética del inmueble.
b) La calificación basada en aislamiento y otros factores.
8. ¿Qué documento se utiliza para garantizar la relación entre el arrendador y el arrendatario?
c) El contrato de arrendamiento.
9. ¿Qué sucede si un comprador desiste de un contrato de arras penitenciales?
b) Pierde el importe de las arras.
10. Indica cuál es el objetivo que se persigue en un proceso de negociación cooperativa.
b) Alcanzar un acuerdo beneficioso para ambas partes.
11. ¿Qué documento es imprescindible para inscribir una propiedad fruto de una compraventa en el Registro de la Propiedad?
b) La escritura pública de la vivienda.



El proceso de venta de inmuebles

12. ¿Cuál es una de las diferencias entre un contrato de reserva y de arras?
b) El contrato de arras ofrece una mayor seguridad jurídica.

13. ¿Qué organismo emite la nota simple referente a un inmueble objeto de compraventa?
b) El Registro de la Propiedad.

14. En un préstamo con tipo de interés variable:
b) Suele empezar con intereses más bajos que los préstamos con tipos de interés fijo.



Comprueba tu aprendizaje

Inmuebles. Clasificación

1. Relaciona cada tipo de vivienda con las características que las definen. Completa el siguiente cuadro:

Tipo de vivienda	Característica esencial
...	A. Su precio está determinado por el mercado sin restricciones legales.
...	B. Su precio y características están reguladas por ley.
...	C. Gestionada directamente por los usuarios con ánimo de ahorro.
...	D. Se requiere cumplir ciertos requisitos legales para acceder a ella.
...	E. Construida por iniciativa privada, bien sea un promotor o un particular.
...	F. No tiene limitaciones legales salvo las económicas relacionadas con la financiación.
...	G. Puede ser promovida tanto por la Administración como por empresas privadas.

Tipo de vivienda	Características
Vivienda libre	No tiene limitaciones legales de precio ni condiciones de acceso. Puede comprarse, venderse o alquilarse libremente.
Vivienda protegida (VPO, VPP, VPPL, etc.)	Precio regulado por la Administración; destinada a personas con determinados requisitos de renta o situación familiar. Puede estar limitada en superficie, precio de venta o alquiler.
Vivienda en régimen de cooperativa	Promovida por un grupo de socios que se unen para construir sus viviendas. El coste suele ser inferior al de mercado porque no hay intermediarios.

2. Enrique y Luisa han conseguido ahorrar una cantidad suficiente para la compra de un apartamento en la playa. Han decidido pasar su jubilación en el sur de



El proceso de venta de inmuebles

España, concretamente en la ciudad de Málaga. En esta zona los precios han crecido significativamente debido a la alta demanda, pero esto no es motivo suficiente para renunciar a sus sueños. Teniendo en cuenta las circunstancias personales de esta pareja, analiza el tipo de vivienda según el nivel de protección estudiado en el tema que sería el más conveniente para ellos.

Indica el perfil del cliente al que podría ofrecerle otro tipo de vivienda distinta a la del caso anterior. Llevar a cabo el proceso de venta conociendo las fases que lo integran.

- Tipo de vivienda más conveniente: Una vivienda libre, ya que no se encuentran en un perfil que pueda acceder a vivienda protegida (no cumplen con los límites de renta ni situación de necesidad), y buscan una segunda residencia para su jubilación en una zona con alta demanda.
- Otro perfil de cliente para vivienda protegida: Familias jóvenes con ingresos limitados, personas en riesgo de exclusión o demandantes de primera vivienda que cumplan con los requisitos legales de renta y empadronamiento.

3. La agencia inmobiliaria Hogarleis ha recibido una consulta de un cliente interesado en alquilar un inmueble. Completa la hoja de visita según el modelo estudiado en el tema, y además debes añadir los campos que sean necesarios según el enunciado.

A. Datos del cliente:

Nombre y apellidos: Luis Pérez González

DNI: 6453367J

ID cliente: C-2025-01

Dirección actual del cliente: C/Luna, 15, 2.º B, Madrid

Correo electrónico: luis.perez@gmail.com



El proceso de venta de inmuebles

B. Datos del agente:

Nombre y apellidos: Marta López Sánchez

Teléfono del agente: 91 563 4568

Correo del agente: marta.lopez@hogarleis.com

Datos de los inmuebles visitados:

Inmueble 1:

ID: A-01

Dirección: C/Sol, 34, Sevilla

Precio alquiler: 970 €/mes

ID: A-03

Dirección: C/Estrella, 78, Sevilla

Precio alquiler: 1170 €/mes

Tipo de transacción: alquiler

Observaciones: preferencias del cliente, proximidad al transporte público, inmueble con al menos 2 habitaciones.

Posibles campos por añadir: comentarios del cliente, firma.

1. Captación: selección del inmueble que se va a comercializar.
2. Preparación: recopilación de información y documentación (certificado energético, nota simple, escrituras).
3. Visita comercial: presentación del inmueble al cliente, destacando sus puntos fuertes.
4. Argumentación: exposición de ventajas adaptadas a las necesidades del comprador.
5. Tratamiento de objeciones: resolver dudas sobre precio, ubicación, estado, etc.
6. Negociación: puede ser competitiva (cada parte defiende su postura) o cooperativa (buscar acuerdo beneficioso para ambos).
7. Cierre: acuerdo definitivo de compra/venta o arrendamiento.
8. Seguimiento: acompañamiento postventa y fidelización del cliente.

Elaborar los documentos y trámites administrativos o financieros de un proceso de venta

4. Explica a quién corresponde pagar más impuestos en una compraventa de vivienda, ¿al comprador o al vendedor?



El proceso de venta de inmuebles

Generalmente, al comprador, ya que debe abonar el IVA (en obra nueva) o el ITP (en segunda mano), además de gastos notariales y registrales. El vendedor tributa por la ganancia patrimonial en el IRPF y la plusvalía municipal, que suelen ser menores respecto a la carga fiscal inicial del comprador.

5. Investiga qué mejoras se han introducido en los últimos años en la construcción de inmuebles que favorezcan la sostenibilidad desde el punto de vista de la eficiencia energética.

- Mejor aislamiento térmico y acústico (ventanas de doble/triple acristalamiento).
- Uso de energías renovables (placas solares, aerotermia, geotermia).
- Instalaciones de iluminación LED y domótica para control energético.
- Materiales reciclados o de bajo impacto ambiental.
- Sistemas de reutilización de aguas pluviales y grises.

6. Accede al simulador de préstamos del Banco de España en el siguiente enlace: bit.ly/VT_UD6_3

a) Calcula la cuota que se debe pagar mensualmente a partir de los siguientes datos:

- Importe del préstamo: 200 000 €
- Plazo de amortización: 25 años
- Tipo de interés nominal anual: 3,5 %

b) Haz la misma simulación en el siguiente enlace: bit.ly/VT_UD6_4

c) Explica las ventajas que ofrece llevar a cabo la simulación en el Banco de España frente a la opción de hacerlo en otras plataformas.

a) Datos: 200 000 €, 25 años, 3,5 % TIN.

- Fórmula cuota = $P \cdot [I \cdot (1+i)^n] / [(1+i)^n - 1]$
- Resultado $\approx$ 1002 € mensuales.

b) En la segunda plataforma, el resultado debe ser similar, aunque puede incluir comisiones, seguros o gastos que alteren la cuota.

c) Ventajas del simulador del Banco de España: es oficial, gratuito, transparente, sin intereses comerciales, actualizado con criterios normativos y permite comparar de forma objetiva entre entidades.



El proceso de venta de inmuebles

7. Elabora un esquema con la fiscalidad a la que está sujeta la compraventa de viviendas en el IRPF en función de quién sea el vendedor y del tipo de inmueble.

- Si vende un particular:
 - Ganancia patrimonial por diferencia entre valor de transmisión y adquisición.
 - Puede aplicar reducciones si reinvierte en vivienda habitual.
- Si vende una empresa/promotora:
 - Se integra en el resultado contable → Impuesto sobre Sociedades.
- Exenciones o reducciones: mayores de 65 años que venden vivienda habitual, reinversión en vivienda habitual, dación en pago en casos de insolvencia.



El proceso de venta de inmuebles

Reto profesional

Respuesta abierta.