



Pensa i reflexiona

Tamar té una agència immobiliària, Llar i Futur. Es tracta d'una petita agència amb un volum de negoci molt baix, està situada en un municipi de la província de Cadis. Fins ara ha fet moltes gestions de forma manual i és reàcia a les noves tecnologies, però gràcies a una subvenció que ha rebut del seu ajuntament, ha decidit dur a terme un control digital de totes les gestions que fa diàriament amb els seus clients i ha demanat un pressupost a diverses empreses per implantar un programari de gestió de clients.

Després de fer un curs online d'Excel·litat, ha pensat a elaborar personalment una base de dades dels seus clients amb l'objectiu de crear un CRM en un futur, en lloc de contractar els serveis que li han pressupostat. El seu nebot Lluís la va ajudar en aquesta tasca, que pot resultar un tant complexa.

- a) Saps quantes despeses o impostos cal afegir al preu de compra d'un habitatge?**
- b) Creus que els tràmits que s'han de fer són els mateixos en la compra i en el lloguer?**
- c) Moltes persones decideixen posar a la venda el seu habitatge sense ajuda d'intermediaris. Quins tràmits pot dur a terme l'agència immobiliària en cas d'acudir-hi?**

a) Al preu de compra d'un habitatge cal afegir diverses despeses i impostos. Els més habituals són: impostos (IVA o ITP segons el tipus d'habitatge), despeses de notaria, registre de la propietat, gestoria en cas d'usar els seus serveis, taxació si se sol·licita hipoteca i la comissió de l'agència si intervé una immobiliària. En conjunt, solen representar entre un 10 % i un 12 % del preu de l'habitatge.

b) No, els tràmits no són els mateixos. En una compra cal signar contracte d'arrossos, escriptura pública davant notari, pagar impostos i registrar l'habitatge. En un lloguer els tràmits són més senzills: contracte d'arrendament, dipòsit de la fiança en l'organisme autonòmic corresponent i, en alguns casos, inventari de l'habitatge. La compra implica transmissió de propietat; el lloguer, només el dret d'ús temporal.



El procés de venda d'immobles

c) Una agència immobiliària pot encarregar-se de nombrosos tràmits: valoració de l'immoble, assessorament legal i fiscal, publicació de l'anunci i difusió en portals, gestió de visites, filtre de compradors interessats, negociació del preu, preparació del contracte d'arrossegaments, coordinació amb la notaria, recopilació de documentació (certificat energètic, notes simples), acompanyament en la signatura i assessorament postvenda. Tot això facilita la venda i evita errors o problemes legals per al venedor.



Activitats

1. a) Explica quin objectiu persegueix la llei 12/2023, del 24 de maig, pel dret a l'habitatge.

La llei 12/2023 persegueix garantir el dret a un habitatge digne i adequat, regulant el mercat immobiliari per fer-lo més accessible. Busca establir mecanismes que permetin controlar els preus del lloguer, especialment en zones tensionades, i protegir els col·lectius més vulnerables davant de l'especulació immobiliària.

b) Quines eines ofereix aquesta llei a comunitats autònomes i municipis per controlar els preus del lloguer?

La llei permet a les comunitats autònomes i municipis declarar "zones tensionades" on poden implementar controls de preus del lloguer. També els atorga la capacitat d'establir límits temporals als increments de les rendes, crear índexs de referència de preus i aplicar incentius fiscals per a propietaris que mantinguin lloguers assequibles.

c) Quins col·lectius són els que estan especialment protegits per aquesta llei.

Els col·lectius especialment protegits per aquesta llei són les persones en situació de vulnerabilitat econòmica, famílies monoparentals, joves amb dificultats per accedir al seu primer habitatge, persones grans amb ingressos limitats, persones amb discapacitat i víctimes de violència de gènere.

d) Com afecta la llei al concepte de «gran forquilla» i quines mesures imposa sobre aquests?

La llei defineix com a "gran forquilla" aquells propietaris que tenen un nombre significatiu d'habitatges (generalment més de 10). Els imposa més obligacions, com a limitacions més estrictes en els increments de preus, l'obligació de destinar un percentatge dels seus habitatges a lloguer social, i sancions més severes per mantenir habitatges buits de manera injustificada.



El procés de venda d'immobles

e) Indica quines mesures creus que es podrien establir per incrementar el nombre d'habitatges de lloguer.

Per incrementar el nombre d'habitatges de lloguer es podrien implementar: incentius fiscals per a propietaris que posin els seus habitatges de lloguer a preus raonables, programes de garanties públiques per reduir el risc d'impagament, rehabilitació d'habitatges buits amb compromís de destinar-los al lloguer, penalització fiscal a habitatges buits, promoció de cooperatives d'habitatge de lloguer i desenvolupament d'un parc públic.

2. Creeu grups d'almenys tres persones. Investigueu sobre els habitatges d'ús turístic: quins requisits han de complir per considerar-se com a tals, com ha evolucionat el mercat a la teva província en relació amb aquest tipus d'habitatges, el preu dels mateixos davant del lloguer tradicional, etc.

[Aquesta activitat requereix investigació en grup i no es pot resoldre directament]

3. Després de llegir la notícia d'aquesta pàgina i fer la investigació proposada a l'activitat anterior, debateu si s'haurien de regular més els habitatges d'ús turístic. Analitzeu si cal regular les llicències o preu per frenar l'encariment dels preus del lloguer tradicional, o si, per contra, es pot considerar com una oportunitat econòmica per la seva contribució al turisme i al creixement del PIB.

[Aquesta activitat requereix un debat en grup i no es pot resoldre directament]

4. L'ODS 11 (Ciutats i comunitats sostenibles) aspira a aconseguir que les ciutats i els assentaments humans siguin inclusius, segurs, resilents i sostenibles.

Investigueu en grup quines construccions noves s'han fet a la zona on residiu i esbrineu de quina manera s'aborden aquests objectius.

[Aquesta activitat requereix investigació en grup i no es pot resoldre directament]

5. L'Helena fa uns quants anys que busca un habitatge per independitzar-se, compta amb uns estalvis i a més acaben de fer-li un contracte indefinit a la seva empresa.



El procés de venda d'immobles

A la seva última visita a la promotora que està comercialitzant un residencial a Badajoz, la seva ciutat natal, ha quedat encantada amb el pis pilot vist, però creu que la ubicació és poc convenient per al seu estil de vida, ja que no té transport públic ni serveis bàsics a la zona.

a) Quins arguments podries expressar per ressaltar els beneficis de la ubicació, tenint en compte que és un factor clau en la decisió de compra?

Podria destacar que les zones noves en desenvolupament acostumen a experimentar una ràpida millora en infraestructures i serveis. Ressaltaria la tranquil·litat i menor contaminació de la zona, la possibilitat de revaloració futura de la propietat quan es desenvolupi més l'àrea, i que probablement l'ajuntament ampliarà les línies de transport públic a mesura que creixi la població a la zona. També esmentaria l'oportunitat de formar part d'una nova comunitat on establir relacions des del principi.

b) Què faries si el client insisteix que la ubicació continua sent un problema?

Si Helena insisteix que la ubicació és un problema, buscaria entendre exactament quins serveis o connexions són prioritaris per a ella. Podria oferir informació sobre plans municipals de desenvolupament de la zona, mostrar altres propietats de la mateixa promotora en ubicacions més cèntriques (encara que possiblement a un preu més gran), o suggerir alternatives de transport com compartir cotxe amb veïns. També podria negociar algun incentiu addicional com a compensació, com a millores en les qualitats o facilitats de pagament.

c) Quin tipus d'informació addicional podríeu demanar per ajudar Helena a prendre una decisió més informada?

Podria demanar informació sobre: plans urbanístics futurs per a la zona, projectes d'ampliació de línies de transport públic, nous serveis comercials o sanitaris previstos, estadístiques de revaloració de zones similars després del desenvolupament, testimonis de persones que viuen a la zona, opcions de transport alternatiu, i comparatives de preus entre aquesta zona i altres de més cèntriques per mostrar l'avantatge econòmic.



El procés de venda d'immobles

6. Seguint amb el cas anterior, el comercial de la promoció està mostrant un habitatge a un client potencial, i al final de la visita us sol·licita que signi el full de visita.

El client sembla molest i diu que no vol signar cap document perquè tem que ho comprometi legalment.

a) Explica quina seria la reacció correcta per manejar la situació sense generar conflicte.

La reacció correcta seria mantenir la calma i mostrar empatia amb la preocupació del client. S'hauria d'explicar amb tranquil·litat i transparència el propòsit real del full de visita sense pressionar ni mostrar frustració. És important respectar la seva decisió si finalment no vol signar, mantenint una actitud professional i cordial per no fer malbé la relació comercial.

b) Quins punts clau inclouries a la teva explicació per dissipar els dubtes del client sobre la finalitat del document?

A l'explicació inclouria: que el full de visita és simplement un registre intern que documenta que s'ha fet la visita; que no implica cap compromís de compra ni obligació legal; que serveix per a protecció de les dues parts en deixar constància de qui ha visitat l'immoble; que les dades estan protegides per la llei de protecció de dades; que és una pràctica estàndard al sector immobiliari; i que podeu revisar detingudament el document abans de signar-lo per comprovar que no conté clàusules de compromís.

7. Lucas Juaren Lla, amb DNI 2334289J, és propietari d'un habitatge situat a Jaén, C/Los Sauces, 34, amb referència cadastral: 987876567 HJI, ven al matrimoni Laura Díaz Romero amb DNI 8909809K, Manuel Jiménez García, amb DNI 5609899M, en règim de guanys. Amb data 23/03/2025 signen el Contracte d'Arres Penitencials a Jaén.

Redacta el contracte d'arres penitencials segons el model vist.

CONTRACTE D'ARRES PENITENCIALS



El procés de venda d'immobles

Entre Lucas Juaren Lla, amb DNI 2334289J, d'ara endavant "Venedor", i Laura Díaz Romero amb DNI 8909809K i Manuel Jiménez García amb DNI 5609899M, matrimoni en Règim de Guanys, d'ara endavant "Compradors", s'acorda:

- Objecte: ambdues parts es comprometen a la compravenda de l'immoble ubicat a Jaén, C/Los Sauces, 34, amb referència cadastral: 987876567 HJI.
- Preu: el preu acordat per a la compravenda ascendeix a (import total) euros.
- Arres: els compradors lliuren la suma de (import de les arres) euros en concepte d'arres penitencials.
- Desistiment: si els compradors desisteixen del contracte, perdran les arres lliurades. Si el venedor desisteix, haurà de tornar el doble de les arres als compradors.
- Signat a Jaén, a 23 de març de 2025.

CAS PRÀCTIC 1

Guillem decideix vendre una casa que té a la platja. És la seva segona residència i pràcticament no la utilitza, i a més li genera moltes despeses. Considerant que actualment el mercat està en bon moment per a la venda, creu que és una oportunitat que no ha de deixar passar. S'ha de tenir en compte que és persona física per al càlcul, i el tipus impositiu de la seva base de l'IRPF és del 18%.

Finalment, el preu de venda ha estat de 300000 €, i fa 10 anys l'havia comprat per 250000 €. L'ITP és del 7%, l'impost sobre AJD és del 1,5% i la plusvàlua municipal que determina l'ajuntament és de 11600 €.

Determina els impostos que han de pagar el comprador i el venedor.

| Solució | |

| :--: | :--: |

| Venedor | Comprador |

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



El procés de venda d'immobles

| IRPF-Guany 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 € |

CAS PRÀCTIC 2

El primer que hauria de dir-li és que en el mercat financer existeix molta competència i, per tant, cal fer una comparació entre diverses entitats financeres i no quedar-se únicament amb un banc.

Si s'analitzen les dues ofertes, la que presenta una TAE menor seria la primera opció i, per tant, la més avantatjosa per al client; convindria fer la simulació en la plataforma per a veure la diferència en números.

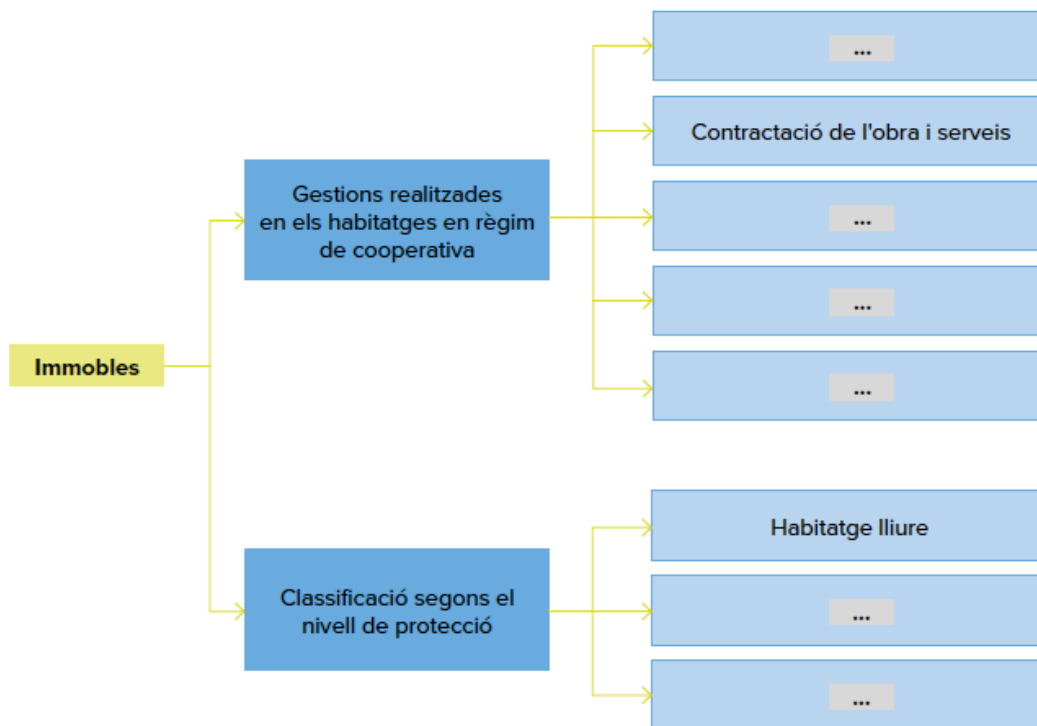
No obstant això, cal llegir la lletra petita, que indica que per a optar a aquestes condicions s'ha de vincular amb el banc la nòmina, a més de contractar diverses assegurances amb ells.

Per tant, en el cas que compensi aquesta contractació per l'import que suposa i per les condicions que ofereixen les pòlisses d'assegurança, s'optaria per aquest préstec hipotecari, i en el cas que aquestes pòlisses les tingui contractades amb una altra companyia en millors condicions i no li compensi la diferència en la TAE, optaria per la segona opció sense vinculació.



Síntesi

1. Completa al teu quadern el següent esquema sobre els tipus d'immobles i el procés de venda d'aquests.

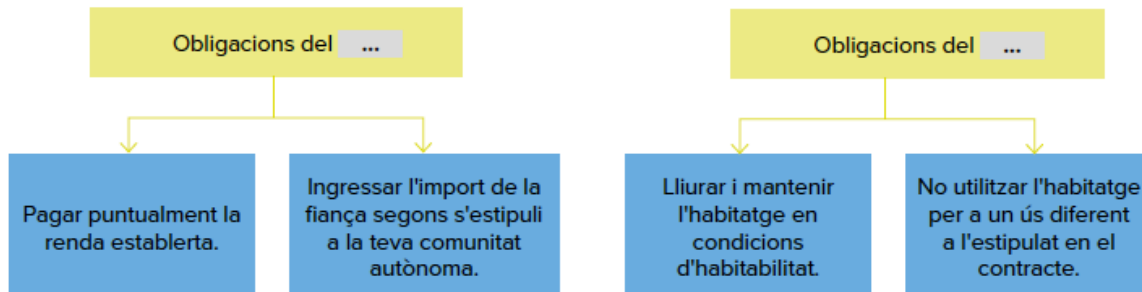


- Classificació segons nivell de protecció:
 - o Habitatge lliure → construït sense restriccions legals.
 - o Habitatge protegit → preu regulat, requisits d'accés (VPO, VPP, VPPL).
 - o Habitatge en règim de cooperativa → autopromoció conjunta dels socis.
- Gestions en règim de cooperativa: adquisició del terreny → projecte i llicència d'obra → contractació d'obra i serveis → finançament i aportacions → assignació i escriptures → supervisió de defectes.
- Procés de venda: selecció de l'immoble → preparació de la visita i argumentari → tractament d'objeccions → negociació (competitiva o cooperativa) → tancament i seguiment.



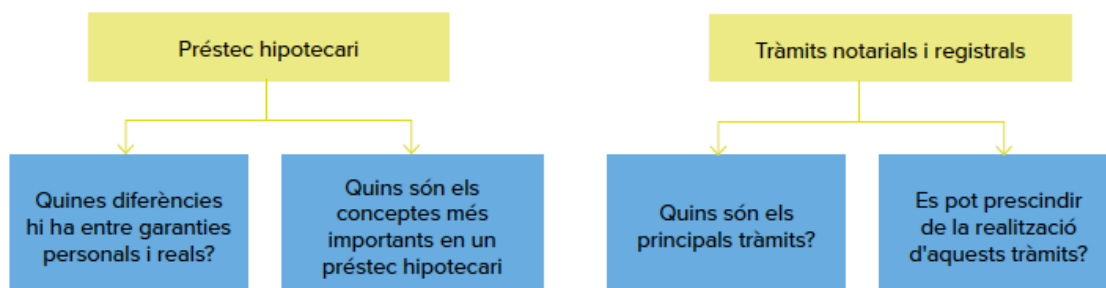
El procés de venda d'immobles

2. Associa cada figura (arrendador i arrendatari) amb les obligacions adquirides per la signatura del contracte d'arrendament:



- Arrendatari: pagar la renda puntualment; conservar l'habitatge; no subarrendar sense permís.
- Arrendador: lliurar i mantenir l'habitatge en condicions d'habitabilitat; ingressar la fiança en l'organisme autonòmic; respectar privacitat del llogater.

3. Elabora un esquema que respongui a les següents preguntes:



- Préstec hipotecari:
 - o Conceptes clau → període d'amortització, tipus d'interès (fix, variable, mixt), quota, clàusules.
 - o Garanties → reals (hipoteca sobre l'immoble) i personals (patrimoni del deutor o avalador).
- Tràmits notariais i registrals: escriptura pública, inscripció en el Registre de la Propietat. → No és recomanable prescindir d'ells, perquè garanteixen seguretat jurídica.



Test de repàs

1. Quin tipus d'habitatge es considera lliure?

b) Tot habitatge que no té limitacions legals per a la compra, ús i transmissió.

2. Què caracteritza els habitatges protegits?

c) Són habitatges amb preu regulat i restriccions d'ús.

3. Indica quin avantatge tenen els habitatges en règim de cooperativa.

c) El cost final és més baix perquè no hi ha intermediaris.

4. Segons la Llei 12/2023, quin dels següents criteris es considera vàlid per declarar una zona com a tensionada?

a) El lloguer supera el 30% dels ingressos mitjans.

5. Qui és l'arrendador en un contracte d'arrendament?

b) La persona que cedeix l'ús de la propietat de lloguer.

6. Quin percentatge del preu de compra solen finançar els préstecs hipotecaris?

c) 80%.

7. Indica què inclou el certificat d'eficiència energètica de l'immoble.

b) La qualificació basada en aïllament i altres factors.

8. Quin document s'utilitza per garantir la relació entre l'arrendador i l'arrendatari?

c) El contracte d'arrendament.

9. Què passa si un comprador desisteix d'un contracte d'arres penitencials?

b) Perd l'import de les arres.



El procés de venda d'immobles

10. Indica quin és l'objectiu que es persegueix en un procés de negociació cooperativa.

b) Assolir un acord beneficiós per a ambdues parts.

11. Quin document és imprescindible per inscriure una propietat fruit d'una compravenda en el Registre de la Propietat?

b) L'escriptura pública de l'habitatge.

12. Quina és una de les diferències entre un contracte de reserva i de paga i senyal?

b) El contracte d'arres ofereix una seguretat jurídica més gran.

13. Quin organisme emet la nota simple referent a un immoble objecte de compravenda?

b) El Registre de la Propietat.

14. En un préstec amb tipus d'interès variable:

b) Sol començar amb interessos més baixos que els préstecs amb tipus d'interès fix.



Comprova el teu aprenentatge

Immobles. Classificació

1. Relaciona cada tipus d'habitatge amb les característiques que les defineixen. Completa el quadre següent:

Tipus d'habitatge	Característica essencial
...	A. El seu preu està determinat pel mercat sense restriccions legals.
...	B. El seu preu i característiques estan regulades per llei.
...	C. Gestionada directament pels usuaris amb ànim d'estalvi.
...	D. Es requereix complir certs requisits legals per accedir-hi.
...	E. Construïda per iniciativa privada, ja sigui un promotor o un particular.
...	F. No té limitacions legals excepte les econòmiques relacionades amb el finançament.
...	G. Pot ser promoguda tant per l'Administració com per empreses privades.

Lliure: No té limitacions legals de preu ni condicions d'accés. Es pot comprar, vendre o llogar lliurement.

Protegit (VPO, VPP, VPPL, etc.): Preu regulat per l'Administració; destinada a persones amb determinats requisits de renda o situació familiar. Pot estar limitada en superfície, preu de venda o lloguer.

En règim de cooperativa: Promogut per un grup de socis que s'uneixen per a construir els habitatges. El cost sol ser inferior al de mercat perquè no hi ha intermediaris.



El procés de venda d'immobles

2. Enric i Lluïsa han aconseguit estalviar una quantitat suficient per a la compra d'un apartament a la platja. Han decidit passar la seva jubilació al sud d'Espanya, concretament a la ciutat de Màlaga. En aquesta zona els preus han crescut significativament a causa de l'alta demanda, però això no és motiu suficient per renunciar als seus somnis. Tenint en compte les circumstàncies personals d'aquesta parella, analitza el tipus d'habitatge segons el nivell de protecció estudiat en el tema que seria el més convenient per a ells.

Indica el perfil del client al qual podries oferir-li un altre tipus d'habitatge diferent del del cas anterior.

- Tipus d'habitatge més convenient: Un habitatge lliure, ja que no es troben en un perfil que pugui accedir a habitatge protegit (no compleixen amb els límits de renda ni situació de necessitat), i busquen una segona residència per a la seva jubilació en una zona amb alta demanda.
- Un altre perfil de client per a habitatge protegit: Famílies joves amb ingressos limitats, persones en risc d'exclusió o demandants de primer habitatge que compleixin amb els requisits legals de renda i empadronament.

Dur a terme el procés de venda coneixent les fases que l'integren

3. L'agència immobiliària Nova Llar ha rebut una consulta d'un client interessat a llogar un immoble. Completa el full de visita segons el model estudiat en el tema, i a més has d'afegir els camps que siguin necessaris segons l'enunciat.

A. Dades del client:

Nom i cognoms: Lluís Puig Garcia

DNI: 6453367J

ID client: C-2025-01

Adreça actual del client: Viladomat, 173, 4, 1, Barcelona

Correu electrònic: lluis.puig@gmail.com



El procés de venda d'immobles

B. Dades de l'agent:

Nom i cognoms: Marta López Rius

Telèfon de l'agent: 91 563 4568

Correu de l'agent: marta.lopez@novallar.com

Dades dels immobles visitats:

Immoble 1:

ID: A-01

Adreça: Major, 34, Girona

Preu lloguer: 970 €/mes

ID: A-03

Adreça: Barcelona, 78, Girona

Preu lloguer: 1170 €/mes

Tipus de transacció: lloguer

Observacions: preferències del client, proximitat al transport públic, immoble amb almenys 2 habitacions.

Possibles camps per afegir: comentaris del client, signatura.

1. Captació: selecció de l'immoble que es comercialitzarà.
2. Preparació: recopilació d'informació i documentació (certificat energètic, nota simple, escriptures).
3. Visita comercial: presentació de l'immoble al client, destacant els seus punts forts.
4. Argumentació: exposició d'avantatges adaptats a les necessitats del comprador.
5. Tractament d'objeccions: resoldre dubtes sobre preu, ubicació, estat, etc.
6. Negociació: pot ser competitiva (cada part defensa la seva postura) o cooperativa (buscar acord beneficiós per a tots dos).
7. Tancament: acord definitiu de compra/venda o arrendament.
8. Seguiment: acompanyament postvenda i fidelització del client.



Elaborar els documents i tràmits administratius o financers d'un procés de venda

4. Explica a qui correspon pagar més impostos en una compravenda d'habitatge, al comprador o al venedor?

Generalment, al comprador, ja que ha d'abonar l'IVA (en obra nova) o l'ITP (en segona mà), a més de despeses notariales i registrals. El venedor tributa pel guany patrimonial en l'IRPF i la plusvàlua municipal, que solen ser menors respecte a la càrrega fiscal inicial del comprador.

5. Investiga quines millores s'han introduït en els últims anys en la construcció d'immobles que afavoreixin la sostenibilitat des del punt de vista de l'eficiència energètica.

- Millor aïllament tèrmic i acústic (finestres de doble/triple envidrament).
- Ús d'energies renovables (plaques solars, aerotèrmia, geotèrmia).
- Instal·lacions d'il·luminació LED i domòtica per a control energètic.
- Materials reciclats o de baix impacte ambiental.
- Sistemes de reutilització d'aigües pluvials i grises.

6. Accedeix al simulador de préstecs del Banc d'Espanya en el següent enllaç:

bit.ly/VT_UD6_3

a) Calcula la quota que s'ha de pagar mensualment a partir de les següents dades:

- Import del préstec: 200 000 €
- Termini d'amortització: 25 anys
- Tipus d'interès nominal anual: 3,5 %

b) Fes la mateixa simulació en el següent enllaç:

bit.ly/VT_UD6_4



El procés de venda d'immobles

c) Explica els avantatges que ofereix dur a terme la simulació al Banc d'Espanya davant l'opció de fer-ho en altres plataformes.

a) Dades: 200 000 €, 25 anys, 3,5% TIN.

- Fórmula quota = $P \cdot [I \cdot (1+i)^n] / [(1+i)^n - 1]$
- Resultat = 1002 € mensuals.

b) En la segona plataforma, el resultat ha de ser similar, encara que pot incloure comissions, assegurances o despeses que alterin la quota.

c) Avantatges del simulador del Banc d'Espanya: és oficial, gratuït, transparent, sense interessos comercials, actualitzat amb criteris normatius i permet comparar de manera objectiva entre entitats.

7. Elabora un esquema amb la fiscalitat a la qual està subjecta la compravenda d'habitatges en l'IRPF en funció de qui sigui el venedor i del tipus d'immoble.

- Si ven un particular:
 - o Guany patrimonial per diferència entre valor de transmissió i adquisició.
 - o Pot aplicar reduccions si reinverteix en habitatge habitual.
- Si ven una empresa/promotora:
 - o S'integra en el resultat comptable → Impost de societats.
- Exempcions o reduccions: majors de 65 anys que embenin habitatge habitual, reinversió en habitatge habitual, dació en pagament en casos d'insolvència.



Repte professional

Resposta oberta.