

La permuta está cobrando protagonismo entre particulares ante el escaso dinamismo que desde hace un par de años tiene el mercado inmobiliario.



¿Y SI EN LUGAR DE VENDER SU VIVIENDA LA PERMUTA?

EN la actual coyuntura, cambiarse de casa puede convertirse en un proceso lento y costoso debido a las dificultades para obtener financiación o vender la vivienda propia. Ante esta situación, cada vez hay más personas que ven en la permuta una solución a su deseo o necesidad de adquirir otro inmueble y, como en otros muchos negocios, Internet se perfila como el principal punto de encuentro para este mercado.

ELVIRA ARROYO

La permuta ha sido siempre una práctica habitual en el sector inmobiliario. Por ejemplo, es relativamente frecuente que el titular de un solar lo entregue a un promotor a cambio de la entrega de futuras edificaciones como viviendas, locales comerciales y garajes. Lo novedoso ahora es que el intercambio de inmuebles está cobrando protagonismo entre particulares ante el escaso dinamismo

que desde hace un par de años tiene la compraventa en el mercado inmobiliario. No se trata de una opción masiva, pues según los datos del Instituto Nacional de Estadística las permutas apenas representan el 10 por ciento del total de las transmisiones inmobiliarias, pero en las actuales circunstancias muchos empiezan a considerarlas como una clara alternativa.

Prueba de ello es que en Internet han surgido en el último año varios portales especializados en

permutas cuyo número de usuarios crece día a día. “Comenzamos con nuestro proyecto en octubre de 2008. Desde entonces, el número de visitas sube diariamente. Actualmente tenemos entre 1.000 y 1.500 visitas diarias y unos 5.000 anuncios publicados. Desde nuestro sistema se han enviado más de 20.000 e-mails de contacto”, explica Eneka Tamayo, administradora de *sepermuta.es*.

Recientemente también se daba a conocer *Trocapiso.com*, un

El intercambio de inmuebles se asemeja a una doble compraventa, con la diferencia de que se lleva a cabo en un único documento notarial

portal en el que la mayor parte de sus usuarios son particulares pero que también cuenta con una herramienta que permite relacionar a particulares, entidades financieras y empresas con intereses complementarios.

¿Cómo funciona? El artículo 1.538 del Código Civil define la permuta como “un contrato por el cual cada uno de los contratantes se obliga a dar una cosa para recibir otra”. La principal diferencia con la compraventa es que en ésta se cede una cosa a cambio de un precio establecido en dinero. Cuando se intercambian dos inmuebles, podemos encontrarnos con que ambos tienen el mismo valor o, más probablemente, que el valor de los inmuebles no coincida y sea necesario compensar con dinero la diferencia. En este último caso, hablaremos de permuta cuando la cantidad dada en dinero no supere al valor del inmueble aportado. De lo contrario, se considerará una compraventa.

Si se logra alcanzar un acuerdo en el precio de las viviendas es el momento de gestionar el contrato de permuta, que deberá recogerse en escritura pública y sobre el que les puede asesorar el notario. Las personas que prefieran hacer estas gestiones por su cuenta encontrarán información muy útil en portales como *Truequeinmo.com*, que dispone de un apartado de asesoría en el que se resuelven muchas dudas e incluye un modelo de contrato privado de permuta.

La permuta se asemeja a una doble compraventa, con la diferencia de que se lleva a cabo a través de un único documento notarial. Los impuestos que gravan estas operaciones son el IVA o el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), dependiendo de los titulares: cuando se realizan por empresarios o profesionales son gravadas con el IVA (7%) y cuando

el propietario es un particular debe pagar el ITP (7% del valor del inmueble). Estos impuestos se aplicarán por igual tanto si el pago se hace únicamente con el inmueble como si éste se complementa con dinero en efectivo. También habrá que pagar la plusvalía correspondiente por el beneficio obtenido desde que se compró la vi-



Gran parte de los que se decantan por las permutas lo hacen porque no pueden hacer frente a sus hipotecas.

Fincas transmitidas por permuta en 2009

Enero	1.787
Febrero	1.452
Marzo	1.752
Abril	1.068
Mayo	1.812
Junio	1.562
Julio	1.390
Agosto	1.408
Total (enero-agosto):	12.232

Fuente: INE. Estadística elaborada con información notarial.

vienda hasta el momento actual, obviamente siempre que se haya producido una revalorización de la casa.

Otro factor importante son las hipotecas que puedan tener los inmuebles. El hecho de que una o las dos viviendas intercambiadas tengan una hipoteca no supone ningún inconveniente para formalizar la operación, pero sí es fundamental conocer de antemano el importe de ese préstamo y las condiciones en que ha sido contratado. A partir de ahí, cada titular valorará si le conviene más subrogarse, crear una nueva hipoteca o simplemente cancelarla. Los expertos aconsejan subrogarse cuando las dos viviendas tengan hipotecas pero insisten en que hay que comprobar con detalle todas las obligacio-

nes contraídas. Para formalizar la subrogación precisa la intervención del notario.

¿A quiénes interesa? Son muchas las razones para decantarse por una permuta inmobiliaria pero en este momento gran parte de los interesados lo hacen porque no pueden hacer frente a sus hipotecas. Para estas personas, cambiar su casa por otra de menor valor, les permite obtener una liquidez que aligere sus cargas económicas. También es una forma de agilizar un cambio de casa que dependa de la venta de la vivienda habitual, lo que exige armarse de paciencia en estos tiempos. Aquellos que desean una vivienda más grande o personas que tienen que trasladar su lugar

Los propietarios de VPO también pueden plantearse cambiar su vivienda por una libre pero deberán consultar la legislación de su comunidad autónoma al respecto.

de residencia por diversos motivos y no encuentran comprador para su casa pueden ver en la permuta una salida.

Otras veces, las alteraciones en la estructura familiar (personas mayores que tienen viviendas grandes y viven solas) llevan a plantearse la posibilidad de permutar su vivienda por otra más pequeña que, además, les suponga una aportación económica. En algunos casos, los propietarios de VPO también pueden plantearse cambiar su vivienda por una libre pero deberán consultar la legislación de su comunidad autónoma para averiguar si se les permite hacerlo y en qué condiciones.

Aparte de los particulares, bancos y empresas pueden beneficiarse de esta fórmula. Así lo creen los creadores de *Trocapiso.com*, quienes señalan que las entidades financieras pueden cambiar sus activos inmovilizados por activos de menor valor, obteniendo liquidez en la operación. Del mismo modo, consideran que las empresas con necesidades de liquidez pueden permutar su inmovilizado improductivo por inmuebles de menor valor.

Eneka Tamayo cree que en este momento la permuta es la única salida para mucha gente que quiere cambiar de vivienda y subraya que su ventaja más importante es la seguridad. “Evitas comprar una casa sin haber vendido la tuya y todos los problemas que esto acarrea: como los créditos-puente, vender tu inmueble por menor valor al pensado inicialmente o, en el peor de los casos, no poder vender tu piso”, recuerda. Por otro lado, aportar la vivienda propia como parte del pago reduce considerablemente la cantidad que habrá que pedir para financiar la compra cuando parte del pago sea en metálico. Otra ven-



Trámites previos a la permuta

ANTES de que el notario autorice la escritura pública de permuta es importante realizar una serie de trámites para conocer la situación del inmueble:

- Visitar la zona para averiguar el máximo de detalles y condiciones de la finca donde se ubica la vivienda y su entorno.
- Acudir al Registro de la Propiedad para comprobar quién es el titular, la ubicación, la superficie y las cargas que pueda tener la vivienda.
- Consultar con el administrador de la finca si el propietario está al corriente de los pagos de la comunidad.
- Si el inmueble tiene hipoteca, hablar con la entidad financiera para conocer las condiciones antes de decidir subrogarse.

taja es la rebaja en los impuestos. “En la permuta, al pactar el precio entre las dos partes, no necesitas vender tu vivienda lo más cara posible. Lo que intentas es ajustar el precio de la permuta al mínimo legal establecido, para pagar menos impuestos”, apunta Eneka Tamayo, de *Sepermuta.es*.

Vocación de permanencia. Todo apunta a que, hoy por hoy, la permuta es una alternativa a la compraventa inmobiliaria pero cabe preguntarse qué pasará cuando este mercado recupere la normalidad. Para la responsable de *Sepermuta.es*, el intercambio inmobiliario será una opción consolidada en el futuro. “Nosotros así lo creemos y por ello nos hemos embarcado en

esta aventura. La situación actual nos está ayudando a dar a conocer la permuta. Pero ésta no tiene por qué ser sólo una alternativa a la compraventa tradicional, puede ser su complemento. Y para mucha gente que alguna vez ha pensado en cambiar de casa pero se ha echado atrás por las inseguridades que esto le crea, una buena opción.”

En la misma línea, desde *Trocapiso.com* afirman que su iniciativa no responde a un planteamiento efímero ni oportunista. Sus promotores recalcan que tras dos años de trabajo han construido una plataforma de futuro en cuanto a las transacciones inmobiliarias, puesto que la fórmula de intercambio es ajena a las fluctuaciones y oscilaciones del mercado. ■

J. IGNACIO NAVAS Una alternativa a la hipoteca



EL Fondo Monetario Internacional, que en la crisis asiática del 97 cometió numerosos errores, ha acusado al sector financiero de poner en peligro la recuperación si persiste la falta de crédito. Cualquier hipotético comprador de vivienda sabe o percibe que los canales del crédito están muy dañados. En la eurozona la diferencia entre el crédito que ofrece la banca y el que se demanda es del tres por ciento. En España es posible que esta brecha sea mucho mayor.

En nuestro país, la dependencia del mercado inmobiliario del crédito hipotecario ha sido, y es, colosal. Una restricción del crédito supone una caída vertiginosa en las ventas. Pero, como en otras situaciones, de la necesidad se hace virtud y enseguida la sustitución de una institución coyunturalmente inoperante –la compraventa seguida del préstamo hipotecario–, por otra que diera satisfacción a la necesidad de adquirir y transmitir la vivienda –la permuta–, se hizo visible.

Una persona, habitualmente de más de sesenta años, quiere vender su vivienda que tiene una superficie mayor de la que necesita, para poder comprar otra, mejor situa-

“ La falta de crédito y el encarecimiento del poco que hay, por el alza de interés diferencial, obligan a reducir el importe del principal hipotecario ”

da pero de una superficie menor, más ajustada a su actual ciclo vital. Como no encuentra comprador ni banco que financie su compra, opta por acudir al mercado secundario y buscar alguien dispuesto a hacer el cambio, a permutar su vivienda. Suele tratarse de una pareja de edad media con hijos menores y con posibilidades de aumentar el número de componentes de la familia. Una vez puestos de acuerdo en el valor de ambas viviendas, proceden a la permuta abonándose en metálico –o de cualquier otro modo– la diferencia. El coste es similar al que tendrían al hacer las operaciones por separado, con la ventaja añadida de no precisar financiación, por lo que se abarata la operación.

Otra posibilidad, cada vez más frecuente en la práctica, es que el comprador entregue al promotor un inmueble de segunda mano para poder comprarse una vivienda de nueva construcción. Esta entrega suele formalizarse como una operación previa de compraventa cuyo precio se destina a la compra de la nueva vivienda. En este caso normalmente se necesita financiación pues el precio restante se satisface en metálico y, además, suele ser necesario cancelar la hipoteca que grava la vivienda que se entrega como parte del precio.

El imaginario es enorme, y es que la falta de crédito y el encarecimiento del poco que hay, por vía del aumento del interés diferencial, obligan a reducir el importe del principal hipotecario a límites infrecuentes.

En nuestro país se está produciendo un fenómeno de exclusivización del mercado del crédito. Éste se está concentrando, casi de manera única, en la financiación de los propios activos inmobiliarios enajenados. Si a esta particularidad se añade el que los activos que comercializan los bancos pueden ser enajenados, por razones contables y de dotación de impagados, con un 30 ó 35 por ciento de descuento del precio de mercado, es obvio que los únicos inmuebles que se venderán serán esos. La competencia o colusión con el mercado inmobiliario es percibida con enorme preocupación por los promotores de viviendas. Pero hay algo aún más grave: el suelo susceptible de gestión urbanística o el consolidado, han cambiado de propietario. La crisis ha obligado a muchas empresas inmobiliarias a desprenderse del suelo que tenían en la despensa y entregarlo a los bancos –sus antiguos socios y aliados–, en pago de las enormes deudas que la época alcista había generado. Se adivinan problemas de gestión y de encarecimiento en el futuro.

Hoy la actividad inmobiliaria es menos que mínima, no se construye ni siquiera el número de viviendas necesario para cubrir las previsiones de creación de hogares como constante indicadora de largo plazo para la previsión de las necesidades habitacionales.

Por otro lado, el agotamiento de la demanda supone una menor rentabilidad futura. Los factores demográficos también

han cambiado. La demanda de vivienda por emancipación se reducirá en el futuro, ya que la cohorte que protagonizará la demanda de vivienda en los próximos años, es decir la que hoy tiene entre 15 y 24 años, ha disminuido sensiblemente. La inmigración disminuye, e incluso se ve animada a regresar a su país de origen, y la segunda residencia dependerá en gran medida de la evolución del sector turístico.

Así pues, parece que la economía española se ve abocada a un cambio estructural en el que el peso del sector de la construcción residencial ha de reducirse de forma sustancial.

J. Ignacio Navas Olóriz es coordinador del Observatorio de la Vivienda del Consejo General del Notariado y Garrigues abogados asociados.

Las permutas apenas representan el diez por ciento del total de transmisiones inmobiliarias, pero cada vez empiezan a ser más valoradas por los particulares