

GUÍA GRATUITA PARA FAMILIAS

La Nuda Propiedad para Familias

Todo lo que usted y su familia necesitan saber antes de tomar una decisión. Con honestidad, transparencia y todas las garantías.

- 01 Qué es la nuda propiedad y cómo funciona
- 02 Modalidades: cuál se adapta mejor a su caso
- 03 Cómo hablar del tema en familia
- 04 Implicaciones fiscales explicadas con claridad
- 05 Las preguntas que debe hacer antes de firmar nada



INTRODUCCIÓN

Por qué existe esta guía

En España hay millones de personas mayores de 65 años que son propietarias de su vivienda pero que necesitan mayor liquidez para vivir con la tranquilidad que merecen. La pensión no siempre alcanza, los gastos aumentan con los años y vender la casa para mudarse no es una opción que muchas personas quieran contemplar.

Esta guía está pensada para los hijos y familiares que quieren entender qué opciones existen, cómo funciona la nuda propiedad y cómo pueden acompañar a su familiar en la toma de una decisión bien informada.

**IMPORTANTE**

Esta guía tiene carácter informativo. Antes de tomar cualquier decisión, le recomendamos contar con el asesoramiento de un especialista que pueda analizar su situación concreta.

CAPÍTULO 1

Qué es la nuda propiedad y cómo funciona

La nuda propiedad es una figura jurídica reconocida y regulada por el Código Civil español (artículos 467 y siguientes) que permite separar la titularidad de un inmueble de su derecho de uso y disfrute.

LOS DOS ELEMENTOS CLAVE

Nuda propiedad

La titularidad jurídica pasa al comprador, pero no puede usar ni habitar el inmueble mientras dure el usufructo.

Usufructo vitalicio

El vendedor conserva el derecho a vivir en la vivienda de por vida. Se extingue automáticamente al fallecimiento (art. 513.1 CC).

EN TÉRMINOS SENCILLOS

Su familiar vende la propiedad de su vivienda, pero conserva el derecho legal a seguir viviendo en ella de por vida. Al fallecimiento, el comprador adquiere el pleno dominio del inmueble.

Un proceso con todas las garantías legales

La operación se formaliza en escritura pública ante notario y se inscribe en el Registro de la Propiedad. El nudo propietario no puede ocupar ni alquilar la vivienda durante el usufructo. Su familiar tiene garantizado su derecho de usufructo de por vida.

Fuente: Artículos 467-522 del Código Civil español; artículo 513.1 CC (extinción del usufructo vitalicio).

CAPÍTULO 2

Modalidades: cuál se adapta mejor a su caso

MODALIDAD	CÓMO FUNCIONA	CUÁNDO ENCAJA MEJOR
Pago único	El vendedor recibe la totalidad del importe en el momento de la firma.	Necesidad de liquidez inmediata o una inversión concreta.
Pago mixto	Una parte se cobra al inicio y el resto en renta mensual.	Situaciones con necesidades tanto inmediatas como recurrentes.
Vivienda inversa alquiler garantizado	El vendedor obtiene liquidez y permanece en su casa como inquilino, con un alquiler garantizado de por vida.	Saldar deudas o cancelar hipotecas pendientes sin tener que dejar el hogar.
Renta mensual vitalicia	El vendedor recibe una cantidad fija todos los meses de por vida.	Complementar la pensión con ingresos estables y recurrentes.

¿De qué factores depende el importe a recibir?

El valor de la nuda propiedad depende de tres variables: el **valor de mercado de la vivienda**, la **edad del vendedor** en el momento de la venta y la **modalidad elegida**.

UNA ESTIMACIÓN ORIENTATIVA

Estos factores permiten estimar una aproximación, pero el importe final puede variar según el estado y la ubicación de la vivienda, las condiciones del mercado y la negociación entre las partes. Por eso conviene contar siempre con una valoración personalizada y sin compromiso.

CAPÍTULO 3

Cómo hablar del tema en familia

Iniciar una conversación sobre el patrimonio y el futuro económico de un familiar mayor puede generar tensión si no se aborda con cuidado. Estas pautas le ayudarán a plantear el tema de forma respetuosa y constructiva.



ANTES DE LA CONVERSACIÓN

- **Infórmese antes de informar.** Lea esta guía y anticipe las preguntas más habituales.
- **Elija el momento adecuado.** Un rato tranquilo, sin prisa y en entorno familiar, favorece la serenidad.
- **No vaya con una decisión tomada.** El objetivo es informar, no convencer.

DURANTE LA CONVERSACIÓN

- **Parta de su preocupación, no de la solución.** «Quiero que pueda vivir con más tranquilidad» es mejor punto de partida.
- **Escuche antes de explicar.** Pregúntele cómo se siente y qué le preocupa.
- **Desdramatice la parte de la herencia.** Dejar claro que lo entiende y lo apoya puede desbloquear la conversación.

LO MÁS IMPORTANTE

La decisión es de su familiar. Su papel es informar, acompañar y aconsejar. Respetar esa autonomía es la clave para que, si decide seguir adelante, lo haga con convicción propia.

CAPÍTULO 4

Implicaciones fiscales: lo esencial

Uno de los aspectos que más preocupa a las familias es la fiscalidad. La buena noticia es que, en la mayoría de los casos, la carga impositiva para el vendedor mayor de 65 años es reducida o incluso inexistente.

IRPF LA VENTAJA FISCAL MÁS IMPORTANTE

Si su familiar es mayor de 65 años y vende la nuda propiedad de su vivienda habitual (residencia continuada mínimo tres años), la ganancia patrimonial está **completamente exenta de IRPF**. No es necesario reinvertir el dinero ni cumplir requisito adicional alguno (art. 33.4.b Ley 35/2006).

Renta mensual vitalicia

Las cantidades percibidas tributan como rendimientos del capital mobiliario, con una exención muy significativa: para mayores de 70 años, el **92 % del importe está exento**; solo tributa el 8 % restante.

Plusvalía municipal (IIVTNU)

Grava el incremento de valor del suelo desde la última transmisión y corresponde al vendedor. El método de estimación objetiva suele resultar más favorable cuando la vivienda lleva muchos años en propiedad.

¿Y la herencia?

La nuda propiedad afecta exclusivamente al bien transmitido. El resto del patrimonio no se ve afectado. Al fallecimiento del usufructuario, el comprador adquiere el pleno dominio; los herederos no tendrán derecho ni obligación sobre ese bien.

Fuentes: Art. 33.4.b) Ley 35/2006 IRPF; normativa IIVTNU; Idealista, Óptima Mayores, Nitia, 65ymas.com.

CAPÍTULO 5

Las preguntas que debe hacer antes de firmar

Antes de avanzar con cualquier operación de nuda propiedad, sea con futurovital o con cualquier otro especialista, asegúrese de tener claros estos puntos.

- 1 ¿Ha recibido la valoración por escrito?**
Cualquier propuesta seria debe incluir el valor de tasación, el importe ofrecido y las condiciones exactas de la operación.
- 2 ¿Están definidas las obligaciones de ambas partes?**
El contrato debe especificar quién asume el IBI, los gastos de comunidad y las reparaciones durante el usufructo.
- 3 ¿La operación se formalizará ante notario?**
Toda compraventa de nuda propiedad debe formalizarse en escritura pública. Si alguien propone un proceso diferente, desconfíe.
- 4 ¿Se inscribirá en el Registro de la Propiedad?**
La inscripción registral garantiza la protección del usufructo frente a terceros, incluso si el nudo propietario vendiera su parte.
- 5 Tómese el tiempo que necesite**
Entendemos la profundidad de esta decisión. Nunca le impondremos un plazo: dispone de todo el tiempo que necesite para pensarlo con calma y en familia.
- 6 Cuenta con total libertad para consultarlo**
Nuestra información y nuestro trabajo son totalmente transparentes. Si lo desea, es libre de consultarlo con un asesor o abogado de su confianza; no es un requisito, sino una tranquilidad más a su disposición.

NUESTRO COMPROMISO

En futurovital respondemos a todas estas preguntas antes de cualquier propuesta. El asesoramiento es **gratuito y sin compromiso**. Si tiene dudas, estamos disponibles para resolverlas con empatía y honestidad.



CUANDO TU CASA ES LA SOLUCIÓN

¿Quiere dar el siguiente paso?

Si considera que la nuda propiedad puede ser una opción para su familiar, en futurovital le ofrecemos una consulta inicial gratuita y sin compromiso para analizar su situación concreta.

ATENCIÓN TELEFÓNICA

Territorial Sur **951 41 66 66 · 955 36 03 50**

Territorial Centro **911 59 19 09**

Territorial Norte **946 51 00 77**

Territorial Cataluña **936 55 87 42**

WHATSAPP

621 15 71 62

WEB · EMAIL

futurovital.com
info@futurovital.com

Esta guía tiene carácter exclusivamente informativo y no constituye asesoramiento jurídico ni fiscal. Los datos fiscales y normativos están basados en la legislación vigente a fecha de publicación. Consulte siempre con un especialista antes de tomar decisiones sobre su patrimonio.