



RENTA100

TRANQUILIDAD Y SEGURIDAD

GUÍA PARA LAS FAMILIAS DE PROPIETARIOS MAYORES DE 65 AÑOS

**Seguir en casa.
Hablarlo en familia.**

Documento informativo

RENTA100 SERVICIOS, S.L.

Una guía para leer en familia

Está escrita para los hijos, las hijas y las personas de confianza que acompañan a un propietario mayor en una decisión importante sobre su vivienda.

Es probable que en casa se haya dicho algo parecido a «he estado mirando una cosa de la vivienda», y que usted se haya preguntado dos cosas a la vez: si será de fiar, y en qué consiste exactamente.

En estas páginas encontrará cómo funcionan estas operaciones, qué se firma y cuándo, qué protege a su padre o a su madre y qué no, y qué conviene preguntar antes de decidir. No hace falta saber nada de antemano.

Nada de esto debería firmarse deprisa, ni sin entenderlo, ni sin compañía. Si al terminar la respuesta es no, la guía habrá sido igual de útil: **sabrán por qué no.**

El equipo de RENTA100

CÓMO USARLA

Léala sin prisa y, si puede, con su padre o su madre al lado. La página 18 es para hablar en casa. La 19, para traerla a la primera conversación con nosotros.

LO QUE NO ES

No es una oferta ni el estudio de un caso, ni sustituye al abogado o al asesor fiscal.

En esta guía

01	La situación Mucho patrimonio y poca liquidez: el punto de partida.	4
02	Las cuatro fórmulas Qué se vende, qué se conserva y cómo se cobra.	5
03	Cómo elegir De una vez o cada mes, con situaciones de ejemplo.	7
04	De qué dependen las cifras El valor, la edad, la fórmula y los gastos.	8
05	Qué cambia en la familia La casa, los gastos, la herencia y los hermanos.	9
06	Qué le protege La escritura, el Registro, el impago y su intimidad.	10
07	Quién es quién Las personas de la operación y las palabras clave.	12
08	El proceso, paso a paso Seis pasos, y qué se firma y cuándo.	13
09	Cinco miedos Lo que hay detrás de cada uno.	15
10	Acompañar sin decidir Cómo ayudar sin decidir por ellos.	16
11	Nuestros compromisos Lo que hacemos, y lo que no hacemos.	17
12	Preguntas Para hablar en casa y para hacer antes de firmar.	18
	Hable con nosotros Cómo seguir, y con quién.	20

Mucho patrimonio, poca liquidez

Es una situación que viven muchas personas mayores en España: una vivienda pagada hace años, que vale mucho, y una pensión que llega justa.

La vivienda es el patrimonio de toda una vida, pero no genera ingresos. La diferencia entre lo que entra y lo que cuesta vivir la cubren los ahorros, que se agotan; los hijos, que ayudan sin decirlo; o las renunciadas: la obra que se aplaza, la ayuda en casa que no se contrata, la calefacción que se enciende menos.

Lo que su padre o su madre está valorando es **convertir una parte del valor de su casa en dinero, sin irse de ella.**

No es un invento reciente ni una fórmula exótica: el usufructo, la nuda propiedad y la renta vitalicia son figuras clásicas de nuestro derecho, que notarios y registradores conocen bien.

LO ESENCIAL

-  **Su padre o su madre sigue viviendo en su casa**, de por vida, en las cuatro fórmulas.
-  **La operación se firma ante notario**, por escrito y sin prisas.
-  **La decisión es suya**, y se puede hablar en familia.
-  **Hasta la firma se puede parar en cualquier punto.** Si en algún paso parar tuviera un coste, se lo diremos antes por escrito.

En las cuatro, sigue en su casa

Las cuatro se firman en escritura pública ante notario. Lo que cambia es cómo se cobra: de una vez, cada mes o combinando ambas.

1 Nuda propiedad

Vende la titularidad y conserva el derecho a vivir en su casa de por vida. Cobra un pago único.

🏠 **Conserva:** el usufructo, el derecho a vivir en su casa de por vida.

💰 **Cobra:** un pago único, el día de la firma.

2 Renta vitalicia inmobiliaria

Vende la titularidad, cobra un pago inicial y una renta mensual de por vida, y sigue en su casa.

🏠 **Conserva:** el usufructo, de por vida.

💰 **Cobra:** un pago inicial y una cantidad cada mes, de por vida.

3 Renta temporal

Un pago inicial y una renta mensual durante un plazo fijo. Sigue en su casa de por vida.

🏠 **Conserva:** el usufructo, de por vida, también cuando termina la renta.

💰 **Cobra:** un pago inicial y una cantidad cada mes durante los años que se pacten.

4 Venta con alquiler vitalicio

Vende la vivienda y se queda en ella como inquilino de por vida.

🏠 **Conserva:** el derecho a vivir en su casa de por vida, como inquilino.

💰 **Cobra:** un pago único — y a partir de la firma paga un alquiler cada mes.

Las cuatro, de un vistazo

	Nuda propiedad	Renta vitalicia	Renta temporal	Venta con alquiler vitalicio
Qué vende	La propiedad	La propiedad	La propiedad	La vivienda entera
Qué conserva	El usufructo, de por vida	El usufructo, de por vida	El usufructo, de por vida	Un alquiler de por vida
Cómo cobra	Todo al firmar	Una parte al firmar y una renta de por vida	Una parte al firmar y una renta durante un plazo	Todo al firmar; después paga un alquiler
Encaja si	Hace falta una cantidad importante ahora	Lo que falta es dinero cada mes, de por vida	Hace falta un complemento durante unos años	Se prefiere cobrar más al firmar, y se puede pagar un alquiler
Qué se fija por escrito	El precio y quién paga cada gasto	El pago inicial, la renta y cómo se actualiza	El pago inicial, la renta y su plazo	El precio, el alquiler y cómo se actualiza

Es una descripción general de cada fórmula, no una recomendación. Las condiciones de cada caso se fijan por escrito, en el estudio y en la propuesta del inversor.

De una vez o cada mes

La nuda propiedad, la renta vitalicia y la renta temporal no compiten entre sí: son puntos de una misma recta.

Cuanto más se cobre de una vez, menos se cobrará cada mes. Y al revés.

En un extremo está la nuda propiedad: todo de una vez. En el otro, la renta vitalicia pura: todo cada mes.

Nuda propiedad

Renta vitalicia pura

todo de una vez

todo cada mes

La pregunta útil no es «¿cuál es el mejor producto?», sino «¿**cuánto necesito ahora y cuánto necesito cada mes?**».

Situaciones de ejemplo

Hace falta una cantidad importante ahora: una obra, pagar una deuda, ayudar a un hijo.

La nuda propiedad, o una renta con un pago inicial alto.

Lo que falta es dinero cada mes, de por vida.

La renta vitalicia.

Hace falta un complemento durante unos años concretos.

La renta temporal.

Se prefiere cobrar al firmar una cantidad más cercana al valor de la casa, y se puede pagar un alquiler.

La venta con alquiler vitalicio, que va por otro camino: se vende la vivienda entera.

Son orientaciones generales, no una recomendación: cada caso se estudia por separado, y por escrito.

De qué dependen las cifras

Cuatro cosas pesan en lo que se recibe. Sobre esa base, la propuesta de cada inversor se acepta, se rechaza o se negocia.

El valor de la vivienda

Primero, una valoración orientativa, gratuita.
Después, la tasación oficial.

La edad

Cuanto más joven es quien sigue en la casa, más años de uso se reserva, y menos recibe. Si son dos, cuentan las dos edades.

La fórmula

Más al firmar o más cada mes: la recta de la página 7.

Los gastos

Lo que corresponde a cada parte, por escrito y antes de firmar.

¿Por qué se recibe menos de lo que vale la casa?

Porque el inversor compra una vivienda en la que su padre o su madre va a seguir viviendo y que no podrá usar mientras tanto. Es la razón principal de la diferencia, y el asesor de RENTA100 les explicará por escrito cómo se calcula en su caso.

POR QUÉ EN ESTA GUÍA NO HAY CIFRAS

Porque las de su familia dependen de la vivienda, de la edad y de la fórmula, y un número puesto de ejemplo en un papel no es el suyo. **Las cifras de su caso salen de un estudio personalizado, gratuito y por escrito**, que pueden revisar en casa con quien quieran, y llevan esta marca: **Orientativa**

Qué cambia en la familia, y qué no

En el día a día, su padre o su madre sigue en su casa. Lo que cambia está en los papeles: quién es el propietario, quién paga cada gasto y qué se hereda.

-  **La casa.** Su padre o su madre sigue viviendo en ella como hasta ahora. Lo que cambia es quién es el propietario.
-  **Los gastos.** Quién paga cada gasto a partir de la firma —el IBI, la comunidad, las derramas, el seguro— se deja por escrito antes de firmar. Pidan ese reparto y léanlo con calma.
-  **La herencia.** Si se vende la propiedad, la vivienda deja de formar parte de la herencia. El dinero que se recibe, en cambio, es de su padre o de su madre: lo usa como quiera, y lo que no gaste formará parte de su herencia como cualquier otro ahorro.
-  **Por escrito, antes de firmar:** qué ocurre con la vivienda cuando su padre o su madre falte, y qué recibe o deja de recibir la familia. Es una explicación del producto, no asesoramiento jurídico.
-  **Los hermanos.** La decisión es de su padre o de su madre. Pero una decisión que todos conocen a tiempo se toma mejor que una que alguien descubre después.
-  **Si un día prefiere vivir en otro sitio** —con ustedes, en una residencia, en otra ciudad—, qué ocurriría es una de las preguntas que conviene hacer antes de firmar. Pidan la respuesta por escrito.

ANTES DE LA PRIMERA REUNIÓN

- Hablen en casa con la página 18 delante.
- Que lo sepan todos los hermanos, aunque no vengán.
- Que su padre o su madre diga primero lo que quiere; después, los demás.

Qué protege a su padre o a su madre

La operación se apoya sobre todo en documentos públicos que se pueden comprobar, no en promesas: tampoco en las nuestras.

-  **Escritura pública ante notario.** El notario es imparcial: explica la escritura y tiene que velar por que quien firma lo haga libremente y sabiendo lo que firma.
-  **El usufructo, inscrito.** En la nuda propiedad y en las rentas, el derecho a seguir en la casa es el usufructo: se inscribe en el Registro de la Propiedad, y así tiene que respetarlo también quien compre la vivienda más adelante.
-  **El alquiler vitalicio, por escrito.** En la venta con alquiler vitalicio, ese derecho es un alquiler de por vida: se mantiene mientras se pague la renta, y conviene que conste en la escritura y se inscriba.
-  **El precio no pasa por nosotros.** El precio y las rentas se pagan directamente a su padre o a su madre: RENTA100 no recibe ni custodia el precio.
-  **Una tasación independiente.** La hace una sociedad de tasación externa, antes de la firma. No la hacemos nosotros.
-  **Todo por escrito antes de firmar:** la fórmula, las cifras, los gastos y qué ocurre con la vivienda cuando su padre o su madre falte.
-  **Un abogado de su elección.** No proponemos ninguno, a propósito: si lo propusiéramos nosotros, su revisión no sería independiente.

Si el comprador deja de pagar

En la nuda propiedad y en la venta con alquiler vitalicio, el precio se cobra al firmar. En las rentas, una parte se cobra cada mes durante años: ahí está la pregunta importante.

Si el comprador deja de pagar y la escritura no prevé nada más, normalmente solo se pueden reclamar las rentas debidas. Por eso la escritura puede incluir una **condición resolutoria**: una cláusula inscrita que permite deshacer la venta por impago, para que la propiedad vuelva a su padre o a su madre.

A esto hemos dedicado mucho tiempo al preparar las bases jurídicas de cada operación, para que su padre o su madre firme sabiendo exactamente cómo queda protegido. **Pregúntennos en la oficina o por teléfono y se lo explicaremos.**

— SU INTIMIDAD

La vivienda se presenta sin nombres

👁 EL INVERSOR VE

- La edad y el sexo.
- El municipio y la zona.
- La fórmula y sus cifras.

🔒 QUEDA RESERVADO

- El nombre.
- La dirección exacta.
- El estado civil.

El nombre, solo cuando haga falta para preparar la firma. La dirección, solo para la visita, con cita y acompañada por nosotros.

Quién es quién

Su padre o su madre	Vende, cobra y decide.
El inversor	Compra y paga. Firma la escritura con su nombre.
RENTA100	La agencia que intermedia: valora, busca al inversor y acompaña.
La tasadora	Independiente: hace la tasación oficial.
El notario	Imparcial: autoriza la escritura y la explica.
El Registro de la Propiedad	Inscribe la compraventa y, en su caso, el usufructo.
Su abogado	Lo elige su padre o su madre, con ustedes si quiere, y trabaja para él o para ella.
Su asesor fiscal	Les explica cómo tributa la operación en su caso.

— LAS PALABRAS

Glosario

Nuda propiedad	Lo que se vende: la propiedad de la vivienda, sin el derecho a usarla.
Usufructo	Lo que se conserva: el derecho a vivir en la vivienda, aunque sea de otro.
Valoración orientativa	La primera estimación del valor de la vivienda. Gratuita.
Tasación oficial	El informe de valor de una sociedad de tasación independiente.

Paso a paso, con la familia en cada paso

Seis pasos. Hasta la firma se puede parar en cualquiera de ellos sin dar explicaciones; si en alguno parar tuviera un coste, se lo diremos antes por escrito.

- 1 Valoración orientativa gratuita**
Sin compromiso y sin coste. **La familia** puede estar desde la primera conversación. 
- 2 Estudio personalizado**
Las opciones, con sus cifras, marcadas como orientativas.
La familia: léanlo juntos; se lo explicamos las veces que haga falta. 
- 3 Nota de encargo**
Si su padre o su madre decide seguir, nos encarga por escrito buscar un inversor. **La familia:** léanla antes de firmarla. 
- 4 Búsqueda del inversor**
Presentamos la vivienda sin nombres y traemos la propuesta por escrito: se acepta, se rechaza o se piden cambios. **La familia:** es el momento de las preguntas de la página 19. 
- 5 Tasación oficial**
Aceptada una propuesta, una sociedad de tasación independiente tasa la vivienda. No la hacemos nosotros y no influimos en su resultado. 
- 6 Escritura ante notario**
Se firma la escritura pública y se cobra lo pactado para ese día.
La familia puede acompañarle en la notaría. 

Qué se firma, y cuándo

Documento	Quién lo firma	Qué supone
Nota de encargo	Su padre o su madre, y RENTA100	Nos encarga buscar un inversor. Recoge cuánto dura el encargo, si es en exclusiva y nuestros honorarios, que solo se cobran si se firma la escritura.
Propuesta del inversor	El inversor; y su padre o su madre, si la acepta	La oferta por escrito: fórmula, precio y condiciones.
Escritura pública	Comprador y vendedor, ante notario	La operación, con el derecho a seguir en la casa. Ese día se cobra lo pactado para la firma.

Antes de firmar, compruébelo

- ☐ Hemos leído el estudio y entendemos la fórmula elegida.
- ☐ Tenemos por escrito el reparto de gastos a partir de la firma.
- ☐ Sabemos cuánto cuesta la tasación y quién la asume si la operación no sigue.
- ☐ Sabemos qué ocurre con la vivienda cuando él o ella falte.
- ☐ Hemos preguntado qué pasa si el comprador deja de pagar.
- ☐ Su abogado ha leído cada documento antes de la firma.
- ☐ Nadie le ha metido prisa.

Cinco miedos, uno por uno

Puede que los esté oyendo en casa, o que sean los suyos. Los escribimos porque una conversación así va mejor cuando lo incómodo tiene nombre.

1 • «Le están quitando la casa»

Es una reacción comprensible. Lo que ocurre en realidad es que su padre o su madre **vende una parte de lo que ya es suyo y se queda otra**: normalmente vende la propiedad y conserva el derecho a vivir en la vivienda de por vida. Ese derecho no es un acuerdo de palabra: se firma ante notario, y la página 10 explica qué lo protege y hasta dónde llega. No hace falta que se fíe de nosotros: pueden leer la escritura con el abogado que elija su padre o su madre, antes de firmar nada.

2 • «Nos vamos a quedar sin herencia»

Es una preocupación legítima, y conviene hablarla con claridad. Es verdad a medias: la vivienda deja de estar entre lo que ustedes heredarían. Pero **el dinero que se recibe no desaparece**: es de su padre o de su madre, lo usa como quiera, y lo que no gaste seguirá formando parte de su herencia. Lo que cambia es la forma del patrimonio: dinero en lugar de una vivienda. Y eso es **una conversación de familia, no una cuestión técnica**.

3 • «¿Y si esta empresa desaparece?»

RENTA100 no es parte de la compraventa: **nosotros no somos quienes compran**. La operación se firma entre su padre o su madre y el inversor, ante notario. Si RENTA100 dejara de existir, lo firmado seguiría existiendo exactamente igual.

4 · «¿Y si un día tiene que irse de su casa?»

La operación se hace precisamente para que eso no dependa de la buena voluntad de nadie: el derecho a seguir en la vivienda se recoge en la escritura. La página 10 explica qué lo protege y la 11, qué ocurre si algo va mal; lean las dos. Y pídanos que les enseñemos, sobre el borrador de la escritura, dónde está escrito ese derecho. **Si no se lo pueden mostrar por escrito, no firme.**

5 · «No va a entender lo que firma»

Una escritura no es fácil de entender a la primera, tenga uno la edad que tenga. Por eso en el proceso hay personas que no trabajan para nosotros: el notario, que es imparcial y explica lo que se firma, y el abogado de su padre o su madre, que puede leerlo antes, con calma, en casa. Y usted puede estar delante: **su padre o su madre puede ir acompañado a todas las reuniones.** Si el notario pide hablar a solas con quien firma, es normal: es una garantía más.

Acompañar sin decidir por ellos

- **Escuche antes de opinar:** qué le preocupa y qué quiere hacer.
- **La casa tiene recuerdos y la decisión tiene cuentas:** las dos cosas importan.
- **Respete su ritmo:** mejor una decisión lenta que una decisión forzada.
- **Pidan todo por escrito** y léanlo juntos.
- **Que el abogado lo elija su padre o su madre** —con ustedes, si quiere—, no quien propone la operación.

Acompañar es estar, preguntar y leer juntos. **Decidir le corresponde a su padre o a su madre.**

Lo que hacemos, y lo que no hacemos

Nuestros compromisos con su padre o su madre, y con ustedes. Las condiciones completas están en www.rental100.com/condiciones.

☑ Lo que hacemos

- Desde la primera conversación, **un asesor concreto, con nombre y teléfono directo**, también después de la firma.
- **Reuniones sin límite y sin coste**, en la oficina, por teléfono o por videollamada.
- **Todo por escrito antes de firmar**, también nuestros honorarios y el reparto de los gastos.
- **La tasación oficial, con todas las letras**: su coste es del propietario y se adelanta al aceptar una propuesta. Antes de pedirla, le diremos por escrito cuánto es y quién lo asume si la operación no sigue.
- Si el caso no se puede hacer, **lo decimos por escrito y con el motivo**.

⊗ LO QUE NO HACEMOS

- **No compramos viviendas ni prestamos dinero**: no somos entidad financiera ni aseguradora.
- **No proponemos ni pagamos el abogado de su padre o su madre**: uno que cobrara de nosotros no sería independiente.
- **No cobramos si no se firma**: nuestros honorarios solo se devengan si la operación llega a firmarse ante notario.
- **No insistimos ni metemos prisa**: una sola llamada, salvo que nos pida más, y nadie le pide firmar el mismo día.
- **No prometemos lo que nadie puede prometer**: nadie puede afirmar que un comprador pagará siempre. Lo que existe son los mecanismos de la página 11.

Preguntas para hacerse en familia

No hay respuestas correctas, solo respuestas que su familia aún no se ha dado. Esta página es para ustedes.

- 1 ¿Qué le falta hoy a su padre o a su madre: dinero cada mes, o una cantidad de una vez?

- 2 ¿Cuánto le cuesta vivir al mes, de verdad? ¿Y cuánto entra?

- 3 ¿Hay algo aplazado por falta de dinero: una obra, ayuda en casa, un viaje?

- 4 ¿Quiere seguir en esta casa? ¿Y si un día necesitara más ayuda o compañía, dónde querría vivir?

- 5 ¿Lo sabemos todos los hermanos? ¿Hay alguien que se vaya a enterar el último?

- 6 Si nadie hiciera nada, ¿cómo estaríamos dentro de cinco años?

Preguntas antes de firmar

Cualquier profesional serio debe poder responderlas, y por escrito. A nosotros puede hacérnoslas todas.

A nosotros, y a cualquiera que le ofrezca esto

- ¿Quién compra exactamente, y qué firma mi padre o mi madre, y con quién?
- ¿Qué conserva y qué deja de tener? ¿Dónde está escrito?
- ¿Quién paga cada gasto a partir de la firma: IBI, comunidad, derramas, seguro?
- ¿Cuánto cuesta la tasación oficial, cuándo se paga y quién la asume si la operación no sigue?
- ¿Qué pasa si el comprador deja de pagar? ¿Y en el peor de los casos?
- ¿Qué cobran ustedes, cuándo y a quién?
- ¿Podemos llevarnos el borrador a casa y enseñárselo a su abogado?

A su asesor fiscal

- ¿Cómo tributa en su caso lo que se cobra, de una vez o cada mes?
- ¿Influye la edad, que sea su vivienda habitual o dónde tenga su residencia fiscal?
- ¿Qué impuestos y gastos le corresponden el día de la firma?

En la notaría

- Pidan al notario que explique la escritura con calma, y que se la explique a su padre o a su madre, no solo a ustedes.

— SUS NOTAS



— PRÓXIMOS PASOS —

Hable con nosotros

Si nos llaman, les atenderá un asesor de RENTA100. En esa llamada no se decide nada: les escuchamos y, si quieren, preparamos una valoración orientativa, gratuita y sin compromiso.

 **931 94 36 11**

 www.renta100.com ·  info@renta100.com

QUIÉN LE PRESTA EL SERVICIO

RENTA100 SERVICIOS, S.L.

CIF B93763175

Paseo de Gracia 21, planta 5.^a,
puerta 2.^a

08007 Barcelona

DÓNDE ATENDEMOS

Oficina visitable con cita previa.

También por teléfono, por

WhatsApp en el mismo número y
por videollamada.

Documento informativo. No constituye oferta vinculante ni asesoramiento jurídico, fiscal o de inversión. Las condiciones completas del servicio están publicadas en www.renta100.com/condiciones.