

¿Comprar una casa a mitad de precio?

Mayo 9, 2018 05:00

TIEMPO DE LECTURA: 3 MINUTOS

-a

+A



361



Como una especie de herencia anticipada, dos emprendedoras proponen comercializar la nuda propiedad



Camilo Dos Santos

Valeria Delfino y Constanza Boix

Por Karen Parentelli
Especial para *El Observador*

Es poca gente la que sabe que una propiedad se divide en dos: la nuda propiedad y el derecho de usufructo. Por un lado el título y por el otro el uso del bien. Esta división está contemplada en el Código Civil, y posibilita poder vender una sola de las partes. La costumbre en Uruguay es vender la propiedad plena. Vender la nuda propiedad significa enajenar una parte de la propiedad pero conservar el uso de por vida o de forma temporal. Es decir, la persona vende su casa, pero se queda viviendo en ella por un lapso de tiempo establecido, y luego de transcurrido, la propiedad sí pasa a ser plenamente del comprador.

Desde hace seis meses que está funcionando el emprendimiento **NudaProp**, que conecta mediante esta modalidad a vendedores e inversores.

El proyecto fue apoyado por la Agencia Nacional del **Desarrollo (Ande)** y también cuenta con el respaldo del Centro de **Innovación y Emprendimiento (CIE)** de la ORT.

Hoy en su página se ofrecen varias propiedades como un apartamento en Malvín, de tres dormitorios y dos baños, con vista a la rambla, cuyo precio estimado de mercado es de US\$ 250.000 y por su nuda propiedad se pide US\$ 106.214. Se plantea que en este apartamento viven una mujer de 69 años y un hombre de 75 años; y que el usufructo sería vitalicio para ambos.

Otro ejemplo es un apartamento en Punta del Este con precio de mercado de US\$ 175.000 para el que se propone la nuda propiedad por US\$ 81.000 con usufructo a 10 años, o US\$ 122.000 con usufructo a cinco años. O un apartamento en Punta Carretas de dos dormitorios con precio de mercado de US\$ 180.000, en el que una mujer de 65 años tendría un usufructo vitalicio por US\$ 60.000.

Herencia anticipada

Al frente de Nudaprop está Constanza Boix, quien hacía tiempo tenía ganas de emprender, "de entrar al circuito emprendedor". Analizó varios proyectos pero la gran idea le llegó en una conversación con su hermana, que es abogada y quien le explicó el concepto de nuda propiedad.

Boix se dio cuenta que el concepto era tan antiguo como el Código Civil, pero que prácticamente solo lo conocían los abogados y los escribanos.

También le saltaron a la vista los beneficios para ambas partes de la compraventa: el inversor compra una vivienda a un valor mucho menor que el que mercado establece, y el propietario recibe un dinero por su casa y puede seguir viendo en ella.

Fue así que se decidió por armar un modelo de negocios "atractivo para el país y también para la región" y fundar Nudaprop junto a su hermana Sofia.

Boix planteó que vender la nuda propiedad puede ser una buena solución para personas mayores que no tengan herederos, o que los tengan, pero elijan percibir dinero por su casa. De hecho, la gran mayoría de los propietarios que se ven tentados por esta propuesta son adultos mayores, según explicó la fundadora de NudaProp. "Muchas veces nos llegan casos de personas que tienen una jubilación que no les permite mantener la calidad de vida que tenían cuando trabajaban, o no tienen el dinero suficiente para poder realizar reformas y mantener su propiedad en un buen estado", contó Boix. También reciben propuestas de personas mayores que quieren ayudar a algún familiar con un negocio o quieren dinero para viajar.

También hay casos de jóvenes que deciden poner una propiedad a 10 o 15 años. Al conservar el derecho de usufructo se puede también alquilar la propiedad a un tercero.

En todos estos escenarios NudaProp genera un valor estimado de la nuda propiedad, que por lo general es la mitad de lo que sale la propiedad plena, explicó Valeria Delfino, encargada de Marketing. El cálculo de la nuda propiedad se basa en el tipo de usufructo (temporal o vitalicio), la esperanza de vida, la forma de pago (contado o financiado), la contribución inmobiliaria e impuesto de primaria, y las rentabilidades que el negocio ofrezca para los inversores.

NudaProp no recibe a todo tipo de inversores: buscan personas que tengan liquidez financiera, pero que a su vez se interesen por este sistema. Para el inversor no está solo el beneficio económico, Boix considera que es una ecuación perfecta, porque además de ganar dinero están ayudando a la persona que está del otro lado vendiendo.

Informar un error en la noticia

Las más leídas



05:00 ¿Comprar una casa a mitad de precio?



Robaron a los empresarios chinos del frigorífico Florida



Michellini a la oposición: "Que se vayan a la concha de la madre"



05:00 "Por más que Fer Vázquez me ofreciera todo el oro del mundo me iba a quedar acá"



Fiscalía culpa a Zubía por demora que permitió la huida de un delincuente

Newsletter

Recibe nuestro boletín de noticias diario en tu casilla:

Seleccione los envíos que desee recibir en su correo electrónico. Todos nuestros servicios son gratuitos.

- Titulares de la jornada
- Noticias al Mediodía
- Noticias Deportivas - Referí
- Agropecuario
- Cromo
- Los blogs de la semana
- Oautos
- Noticias de Alto Impacto
- Novedades Comerciales

Enviar

Blogs

El Banco Central y el caos de 1967

05:00 Una historia del dinero en Uruguay (XXXI)

El periplo por una visa y el miedo a los indocumentados



04:30 Un permiso de turista que se vuelve imposible de conseguir

por Eduardo Espina

Chanel financiará obras de recuperación del Grand Palais de París

Ver más

Emprendedor

Nudaprop

Emprendimiento

Casas

Innovación