

VENTA DE UN PISO CON INQUILINO: CUESTIONES A TENER EN CUENTA



SALVADOR SALCEDO.
ABOGADO

La venta de pisos con inquilino se ha incrementado exponencialmente en los últimos años. La subida de los tipos de interés ha propiciado un aumento de estas operaciones, dado que muchos de los que compraron un inmueble como inversión se han visto en poco tiempo incapaces de asumir sus hipotecas. Además, se ha reducido sensiblemente la rentabilidad de los alquileres, en gran parte como consecuencia de la entrada en vigor del límite a la actualización del alquiler aprobado por el Gobierno, junto a un crecimiento notable de los gastos asociados a la tenencia de una vivienda.

La venta de un piso arrendado está contemplada expresamente en Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos. Y no constituye una causa de resolución anticipada del contrato de alquiler, pues la normativa vigente prevé que el comprador de una vivienda alquilada quede subrogado en los derechos y obligaciones del arrendador. Motivo por el que en principio el inquilino tendrá derecho a permanecer en la vivienda alquilada, en los términos previstos en el art. 14 del citado texto legal.

No obstante, el propietario de una vivienda alquilada debe saber que nuestra legislación también reconoce al inquilino el derecho de adquisición preferente sobre el inmueble arrendado en caso de venta. Y el arrendatario podrá ejercitar el derecho de tanteo en un plazo de 30 días naturales desde que se le notifique la decisión de vender, el precio y demás condiciones. O el derecho de retracto si el propietario no le hubiera notificado la venta al inquilino, salvo que el contrato de alquiler contemple la renuncia expresa del arrendatario a los derechos de adquisición preferente. En cuyo caso, el



arrendador solo deberá comunicar al inquilino su intención de vender la vivienda con una antelación mínima de treinta días. Si el inquilino no está interesado en adquirir la vivienda alquilada o renunció a su derecho, la venta se orientará a otros compradores. Y el propietario o la agencia inmobiliaria que intermedie deberán gestionar con el inquilino las visitas al inmueble de posibles interesados. Cuestión que resultará más sencilla si en el contrato se estipuló que el arrendatario facilitaría el acceso a la vivienda en tal caso. Pues de lo contrario, el inquilino podría negarse y el propietario no podrá acceder al inmueble. Por ello, lo más conveniente será acordar con el inquilino un horario de visitas lo más reducido posible para evitarle molestias innecesarias. En todo caso, el propietario debe tener en cuenta que el precio de venta de un piso con inquilino suele ser, por lo general, sensiblemente inferior al de mercado. No obstante, el vendedor podrá negociar con el comprador un precio de venta al alza si el inquilino que reside en la vivienda es solvente. O en caso de que esté próxima la fecha de finalización del arriendo. Circunstancias que el vendedor podrá acreditar facilitando al potencial comprador el contrato de alquiler y los justificantes del pago de la renta.

Si la venta del piso con inquilino finalmente se formaliza, el vendedor deberá entregar al comprador el importe de la fianza y, en su caso, el de las garantías que recibió del inquilino. O descontarle del precio de venta al

comprador tales importes, al objeto de que el comprador pueda reintegrar al inquilino, una vez se resuelva el contrato de alquiler, los importes que en su día entregó por tales

conceptos. Eso sí, siempre que el inmueble lo devuelva en buen estado, y el inquilino se encuentre al corriente de pago del alquiler y demás cantidades asimiladas.



Dossier

Grupo Ureka

Accesibilidad

Ahorro energético

Confort Térmico

Reducción Co2

Revalorización del edificio

No solo REHABILITAMOS
Convertimos tu edificio en un HOGAR .

Gestión, tramitación y ejecución.
Único interlocutor.

- Rehabilitamos con criterios energéticos, reduciendo el gasto y la huella ambiental.
- Eliminamos las barreras Arquitectónicas.
- Aseguramos el confort, la salubridad y el buen estado de conservación del edificio.
- Gestión de subvenciones y plan de financiación.

91 813 36 35
www.grupoureka.com



¿Eres Administrador? Consulta nuestro servicio exclusivo .