



RENTVENT: SOLUCIÓN DE VENTAS

Introducción

Si su promoción no se vendió en el tiempo previsto o si considera otro tipo de oportunidades de negocio, Rentvent puede ser la solución.

El negocio inmobiliario, como cualquier otro, está sujeto al vaivén de los ciclos económicos. Sin embargo, a diferencia de otros ámbitos de comercio, la promoción inmobiliaria se caracteriza, valga el juego de palabras, por su inmovilismo, dado que los métodos de venta son esencialmente los mismos, independientemente de que nos situemos en una época de bonanza económica o de crisis en el sector.

Así, en un escenario económico negativo, las empresas promotoras e inmobiliarias se enfrentan a una dura realidad: la promoción se vende a un ritmo y con una rentabilidad muy por debajo de lo previsto y deseado, con el consiguiente perjuicio económico del empresario que, en los mejores casos, le lleva a ralentizar su ritmo de crecimiento y, en la peor de las hipótesis, conlleva inevitablemente la quiebra y el cierre de la empresa.

Ante esta situación creemos que la mejor opción es buscar alternativas al modelo clásico de comercialización de las viviendas basado en los principios de corto plazo, alto riesgo y grandes expectativas económicas para acogernos a un nuevo modelo que tenga como principios el **largo plazo, la ausencia de riesgo y una excelente rentabilidad.**



¿Qué es Rentvent?

Rentvent nace como alternativa a la tradicional venta de viviendas. En síntesis podemos decir que su funcionamiento se asemeja al de un alquiler con opción de compra aunque no es esta su verdadera configuración jurídica ya que el adquirente de la vivienda es propietario de la misma desde el mismo momento de la firma de contrato.

La primera ventaja de Rentvent es su configuración como negocio a largo plazo ya que su ejecución se extiende a lo largo de un espacio de tiempo (10-25 años). Esta extensión en el tiempo, que a primera vista puede parecer un aspecto negativo, se convierte en una virtud cuando descubrimos que mantiene al promotor/vendedor a salvo de las zozobras y los riesgos del corto plazo tradicional.

Por otro lado, Rentvent permite al comprador adquirir su vivienda con una aportación inicial en concepto de entrada mínima o incluso inexistente, lo cual se revela como una oportunidad inmejorable para abrir nuestro negocio al amplio sector de la población que por su edad y capacidad de ahorro no pueden acceder a la vivienda normalmente.

¿Cómo funciona Rentvent?

Como ya dijimos, el funcionamiento de Rentvent se acerca al de un alquiler con opción de compra. Así, al adquirir su vivienda, el comprador se compromete a pagar a en el período de 10 a 25 años una mensualidad que irá incrementándose año a año conforme al I.P.C. correspondiente.

Esta mensualidad, debidamente calculada, permite al promotor hacerse cargo de la hipoteca concedida para construir la vivienda, que quedará totalmente pagada con anterioridad al ejercicio de la opción de compra por parte del comprador. Llegados al último año de Rentvent, el comprador habrá pagado entre el 25% y el 30% del valor de la vivienda por lo que deberá abonar la parte restante o bien continuar con el sistema de mensualidades por el tiempo convenido.



Ventajas

Podemos sintetizar las ventajas de Rentvent en los siguientes puntos:

- **Alta rentabilidad para el vendedor:** El beneficio sobre la inversión del promotor, realizando la venta en el año 15, según un estudio tipo, alcanza el 1.128,30%, un 75,22% anual, difícil de alcanzar en la promoción tradicional.
- **Ausencia de riesgos:** bajo esta fórmula tenemos la seguridad de vender la totalidad de la promoción debido a la mínima inversión inicial para el comprador, ahorrándose el promotor los intereses de las hipotecas de las viviendas no vendidas.
- **Beneficios fiscales:** el comprador se hace cargo desde el primer momento de todas las tasas y cargas que gravan a la propiedad. Además, la empresa dedicada a Rentvent tendrán acceso a las bonificaciones de la Ley 23/2005 que alcanzan el 85% de la parte de la cuota íntegra que corresponda a las rentas derivadas del arrendamiento o de la transmisión de viviendas que cumplan los requisitos de la ley.
- **Aumento de la tesorería disponible:** la rentabilidad de la promoción bajo Rentvent mantiene la tesorería saneada lo cual nos permite una respuesta rápida en caso de algún imprevisto así como la reinversión del capital en nuevas promociones.



Conclusiones

La **rentabilidad** de una promoción bajo Rentvent es total y el riesgo mínimo lo que garantiza la inversión de la empresa al margen de los avatares económicos o comerciales.

El negocio inmobiliario debe adaptarse a la coyuntura económica actual y creemos firmemente que Rentvent puede **solucionar** muchos de los problemas frente a los que se encontrarán las empresas inmobiliarias y promotoras en próximas fechas.

Más información:



Gabinete Gestión Inmobiliaria, S.L.

c/ Barroso 16, 4º-A 29001 Málaga

telf.: 952602028 / fax: 952608358

email: cerro@gabigest.com

