



**LOPEZ DEVELOP SL**

# **COMPRA DE VIVIENDAS EN ANDALUCIA**

GUÍA DEL COMPRADOR

Antonio López Gómez / Economista / Gestor de Proyectos



**2014**

# COMPRA DE VIVIENDAS EN ANDALUCIA GUIA DEL COMPRADOR

2014

## **IMPORTANTE:**

Espero que el dossier explicativo le resulte interesante y si tienen alguna otra idea o duda, por favor compártela por correo electrónico.

Recuerden que este dossier se realiza con el único objetivo de transmitir unos conocimientos y opiniones, se autoriza su divulgación y se realiza totalmente de forma altruista.

Si desean recibir este dossier completo o recibir más información sobre nuestro trabajo u otros documentos publicados, totalmente gratuitos, podéis solicitarlo en [info@lopezdevelop.com](mailto:info@lopezdevelop.com).

Conócenos en [www.lopezdevelop.com](http://www.lopezdevelop.com)

*“La figura del Gestor de Proyectos o Projects Manager es una figura profesional muy difundida e importante en el Mundo Anglosajón y Europa.*

*Profesional de reciente reconocimiento en España que se está asentando con fuerza en el mercado que le corresponde por su profesionalidad, conducta, ética profesional, trabajo y logro de objetivos, facilitando la gestión de los proyectos disminuyendo notablemente los costes y aumentando la eficiencia y beneficios.*

*Cuente con nosotros,”*

## **Saludos**

**Antonio López Gómez**

Economista, Gestor de Proyectos especializado en el sector Inmobiliario

[antonio.lopez@lopezdevelop.com](mailto:antonio.lopez@lopezdevelop.com)

# COMPRA DE VIVIENDAS EN ANDALUCIA

## GUIA DEL COMPRADOR

2014

La compra de una vivienda en Andalucía sea por Vivienda Habitual, por inversión, vacacional, segunda residencia o por el motivo que consideren oportuno es una decisión importante y crítica en algunos casos por ser una inversión considerable (según renta o posibilidades económicas) y pensada para un largo periodo, si es por hipoteca a un largo plazo.

Se suele pensar en muchos profesionales que nos ayuden a realizar todos los trámites de una forma efectiva y lo más ágil y cómoda posible. Dentro de estos profesionales podemos pensar en Abogados, Agentes de la Propiedad o una figura nueva que se está asentando con fuerza, por su profesionalidad y conduzca profesional en el mercado, no es otro que el Gestor de Proyecto, colectivo al cual tengo el honor de pertenecer.

Sea el profesional que consideren más adecuado les recomiendo que lo contraten.

He realizado una breve guía, que espero os ayude, en esta tarea que vais a comenzar LA COMPRA DE UN INMUELE.

## A. GUÍA DEL COMPRADOR DE UN INMUEBLE EN ANDALUCIA

Breve descripción de algunos aspectos de toda operación de compra de un Inmueble en España:

### **1. EL SISTEMA LEGAL ESPAÑOL**

Aunque puede que tengamos dudas, se trata de uno de los sistemas más ágiles y seguros de toda Europa, siendo en este momento objeto de estudio por otros gobiernos por su operatividad y por las garantías que ofrece a sus usuarios. Como cualquier sistema, requiere que se sigan escrupulosamente todos sus pasos. Lo recomendable es encargar a un gestor inmobiliario cualificado los trámites de la compraventa para luego evitarnos sorpresas desagradables.

### **2. GESTORES, ABOGADOS O AGENTES INMOBILIARIOS**

En España existen colectivos profesional inmobiliario que le ofrece todas las garantías cuando interviene en una compraventa. Estos profesionales están capacitados para velar por sus intereses como comprador o vendedor de un inmueble. Además tienen su propia asistencia jurídica, equipos técnicos, boletines informativos, seguros profesionales, etc... Por ello, somos garantía de calidad y profesionalidad.

### **3. COMO PUEDO RESERVAR UNA PROPIEDAD**

Para reservar la propiedad que queremos comprar, es necesario hacer una entrega a cuenta del precio total del inmueble (10%, 15%, etc.). De esta forma el vendedor considerará la propiedad como vendida retirándola del mercado, y obligándose a respetar el precio pactado. Si no se hace la entrega desde un primer momento, se corre el riesgo de que el vendedor pueda venderla a otra persona. Es común que coincidiendo con la entrega de dicho depósito se firme un contrato privado de compraventa o bien que encarguemos su compra a nuestro representante (Gestor Inmobiliario o Abogado) mediante un documento llamado "Contrato de Mandato

de Compra". Cualquiera de estos dos documentos marcará el precio, las condiciones de pago y fechas y demás particularidades de la compraventa.

#### **4. EL N.I.E.**

Son las siglas de: "Número de Identificación para Extranjeros". Habrá de gestionarse ante el Ministerio del Interior a través de la Policía Nacional. Sólo hay que rellenar un formulario y presentarlo junto al pasaporte. Tarda entre tres y cuatro semanas en sernos concedido. Es vital obtenerlo desde un primer momento ya que nos será reclamado durante toda la transacción por organismos oficiales, Registro, bancos, etc...

#### **5. ¿QUE ES LA "ESCRITURA"?**

Coincidiendo con el último pago pactado en el contrato privado, firmaremos ante un Notario Público el documento que nos acredita como propietarios del inmueble que hemos comprado. Este documento se llama "Escritura Pública de compraventa", y en él se detallan perfectamente la identidad de vendedores y compradores, la descripción exacta del inmueble, sus linderos, su porcentaje de participación en los elementos comunes de la urbanización a la que pertenece ( piscina, jardines, etc...). Además, se hace constar que la propiedad se vende libre de cargas y sin arrendar , así como otros elementos de interés.

#### **6. EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD**

Allí se registran todos los cambios de titularidad de inmuebles, herencias, donaciones, hipotecas, deudas, etc. Por ello constituye un increíble "archivo de información " actualizado sobre la propiedad que estamos comprando. Aún cuando la inscripción de la Escritura en el "Registro de la Propiedad" no es obligatoria en España, es altamente recomendable su práctica.

### **7. COMPROBACIÓN POSIBLES DEUDAS SOBRE LA PROPIEDAD**

Su GESTOR solicitará al "Registro de la Propiedad" un informe actualizado para comprobar si la propiedad que compramos tiene alguna deuda (Nota simple o informe Registral): Además, comprobará las facturas de electricidad, impuestos locales, y comunidad de propietarios a la que pueda pertenecer. El día de la firma ante el Notario, se aportarán certificados que demuestren que está libre de deudas. A su vez, el Notario solicitará al Registro de la Propiedad su propio informe, por lo cual se estará produciendo una doble investigación que garantiza al comprador su tranquilidad.

### **8. CUANDO EL VENDEDOR ES EXTRANJERO Y NO RESIDENTE EN ESPAÑA**

Cuando el vendedor es extranjero y no residente y compró la propiedad con posterioridad a Diciembre de 1.986 , debemos retenerle el 3% del valor de compra y entregar dicha cantidad a la Hacienda Pública Española en garantía de pago de posibles impuestos del vendedor. Si el vendedor es extranjero pero tiene tarjeta de residente en España, no habrá que practicarle esta retención.

### B. GUÍA DEL COMPRADOR: LOS COSTES

Hemos de tener claro que además del precio del inmueble, existen varios honorarios profesionales e impuestos que hemos de pagar.

Estos son los siguientes:

- **Honorarios del Notario:**

No tienen un porcentaje fijo, ya que funcionan por una escala de precios de inmuebles, e influye igualmente el nº de páginas de dicho documento, aunque suele estar entre el 0,3% y el 0,6% del valor de la propiedad.

- **Impuestos:**

Cuando la propiedad es nueva, pagaremos el 8% en concepto de IVA y el 1% de "Actos jurídicos documentados" . Cuando la propiedad es una reventa, el impuesto será del 7%.

- **Honorarios del Registro:**

También se calculan mediante una escala de precios y en función de su nº de páginas (no por %), y suele ser inferior a los honorarios del Notario.

- **Plusvalía:**

Impuesto local calculado sobre el incremento del valor del terreno donde se ubica la propiedad que estamos comprando, tomando como base el valor del suelo en el año en que el vendedor lo compró y el año en que lo vendió. Según ley corresponde al vendedor, aunque es costumbre que el Comprador se encargue también de él.

- **Honorarios de Gestoría:**

Honorarios del profesional que se encargará de presentar y recoger la "Escritura" al Registro de la propiedad, pagar la Plusvalía, etc...

### c. GUÍA DEL COMPRADOR: LA HIPOTECA

Desde mi experiencia quiero resaltar que una de las cosas más importantes a tener en cuenta cuando acudimos a una entidad financiera a solicitar una hipoteca es la **documentación que tenemos que presentar**.

Un expediente hipotecario con la documentación completa y actualizada, nos puede dar ventajas a la hora de obtener el préstamo hipotecario:

1. Es una señal para el banco de que somos unas personas diligentes, informadas y serias.
2. Ayudamos al personal de la oficina a montar el expediente de riesgos, ya que le facilitamos su trabajo y le evitamos perder tiempo.

Por esta razón, tengamos muy clara la documentación a presentar, que esté **completa** y sea **actual**. Dado que muchas entidades financieras solicitan papeles específicos, preguntemos antes de nada al banco qué datos necesita.



### Documentación general para pedir una hipoteca

Hay una serie de documentos e información que se nos solicitará en cualquier caso, sea cual sea nuestro tipo de contrato o actividad laboral o profesional. Para el caso de los avalistas, se solicita la misma documentación que para los titulares de la hipoteca.

Un avalista responde con todos sus bienes presentes y futuros. De hecho, lo ideal sería hipotecar una parte de la vivienda de los garantes como segunda garantía, en lugar de firmar como avalistas (es la figura del hipotecante no deudor).

Se debe aportar, como norma general:

1. Los NIF o NIE en vigor (documentos acreditativos de la persona).
2. Vida laboral actualizada. Se puede pedir una por teléfono o por Internet a la Seguridad Social.
3. Declaración del IRPF más reciente.
4. Extracto bancario de los últimos meses. No todos los bancos lo piden
5. Contrato de arras (si se tiene) o la escritura de compra-venta y del préstamo hipotecario (si vamos a solicitar una subrogación o una reunificación de deudas).
6. Recibo del IBI (contribución).
7. Escrituras o notas simples actualizadas de todas las propiedades que se tengan.
8. Últimos recibos pagados de los préstamos que tengamos.
9. Contrato de alquiler y últimos recibos si actualmente estamos viviendo en una casa arrendada.
10. Justificantes de otros ingresos o rentas.

Además de esta documentación general, según seamos trabajadores por cuenta ajena (asalariados), por cuenta propia (autónomos) o empresas se nos pedirá una documentación específica.

### **Documentación a aportar si eres ASALARIADO**

Dado que tenemos una relación laboral que es la que nos genera ingresos cada mes, nos pedirán:

1. El contrato laboral en vigor. Si no estamos contratados como indefinidos nos van a poner muchos más problemas que si estamos fijos.
2. Tres últimas nóminas. Puede que nos pidan más nóminas, según criterio de cada entidad financiera.

### **Documentación a aportar si eres AUTONOMO,**

Si es autónomo y va a solicitar un préstamo hipotecario, hay que presentar mucha más documentación para acreditar la capacidad de generar ingresos. Entre ella destacamos:

1. Resumen anual del IVA del año anterior.
2. Pagos trimestrales IVA año en curso.
3. Pagos fraccionados del IRPF del año.
4. Últimos recibos del pago de la Seguridad Social.
5. Es recomendable tener un dossier con información de nuestro negocio, experiencia, mejores clientes y toda la información cualitativa que nos permita demostrar que somos expertos en nuestra actividad.

### **Documentación para sociedades / EMPRESAS**

A no ser que seamos una empresa muy grande, es muy improbable que nos concedan una hipoteca a nombre de la sociedad sin que firmen los propietarios o administradores como avalistas. Entre la documentación a presentar se encuentra:

1. Impuesto de Sociedades, si se está obligado a presentar.
2. Balance y Cuenta de Pérdida y Ganancias actualizada.
3. Escritura de constitución y demás escrituras de la empresa.
4. Información sobre los principales clientes, proveedores, posición en el mercado y demás datos cuantitativos y cualitativos que acrediten la solvencia y profesionalidad del negocio.

Una vez recopilada la información nos queda lo más difícil, **negociar las condiciones** de la hipoteca.

## D.GUÍA DEL COMPRADOR. SOY PROPIETARIO ¿AHORA QUÉ?

Después de comprar su vivienda, tenga en cuenta:

Cada año, aparte de la electricidad y el agua, pagaremos el impuesto local (IBI) y, si procede, las cuotas de comunidad de propietarios a la que pertenezcamos.

A partir del segundo año también un impuesto al Estado Español "Renta y Patrimonio", si así lo determina la ley vigente.

Recomiendo que se contrate una póliza de seguros que cubra un combinado de garantías y que además se nombre a una empresa de mantenimiento para cuidar del inmueble y de nuestras necesidades fiscales en nuestra ausencia.

También puede obtenerse una rentabilidad alquilando la propiedad a través de una Agencia especializada.

Y por supuesto, disfrute de su nueva propiedad.

*Antonio López Gómez*

Economista, Gestor de Proyectos especializado en el sector Inmobiliario

[antonio.lopez@lopezdevelop.com](mailto:antonio.lopez@lopezdevelop.com)