

La Compraventa paso a paso

Lo primero que debemos tener en cuenta a la hora de ponernos a buscar vivienda es que tendremos que decidir las características y condiciones que debe poseer la misma. Estas características y condiciones, que podemos dividir en dos grandes bloques, de alguna manera delimitan la búsqueda haciendo más amplia o más restringida, a saber:

Características propias de la vivienda: Como si va a ser de nueva construcción o de segunda mano, de promoción pública o privada, los metros cuadrados, número de dormitorios y cuartos de baños, la distribución de sus dependencias, la situación, que tenga o no ascensor, garaje, jardín, calefacción, comunicaciones, accesos, distancia a centros urbanos, servicios públicos de la zona, etc.

Características propias de nosotros: Entre estas destacan el dinero disponible, el nivel y seguridad de los ingresos mensuales, la posibilidad de financiación, la libertad de movimientos, la distancia a nuestro centro de trabajo, necesidades personales, familiares, etc.

Una de las decisiones más importantes que debemos de tomar es el tipo de vivienda que queremos adquirir, puesto que de esta decisión emanarán cosas tan importantes como el ambiente en el que viviremos, la forma de pago, posibles ayudas estatales, limitaciones a la venta o al precio que a la que la podemos vender, etc.

Someramente podemos distinguir estos **tipos de viviendas:**

a) Vivienda pública: Son las construidas de acuerdo a los llamados planes de viviendas, que son instrumentos jurídicos que aprueban las instituciones públicas en las cuales se marcan las características de las viviendas, de las personas que pueden acceder a ellas, las ayudas económicas que se les van a conceder, etc. Por todo esto están limitadas en cuanto al precio de compra, que lo marca el plan de viviendas por metro cuadrado, y en cuanto a su precio de venta o alquiler. En este tipo de viviendas se distinguen las calificadas como V.P.O., o Viviendas de Protección Oficial, y las calificadas como V.P.T., o Viviendas de Precio Tasado, pudiendo ser ambas de promoción pública, cuando es el Estado, las CC.AA. o los ayuntamientos los que construyen viviendas para un determinado sector de población, o de promoción privada, cuando un promotor privado construye con la ayuda de un ente público.

B) Vivienda Privada o libre: Es decir, no calificadas como oficial al no acogerse en su promoción a ninguna normativa de protección oficial ni plan de vivienda. No tienen ninguna limitación en cuanto al precio de venta, ni en cuanto a quien puede acceder a ella, ni en cuanto a la libertad de venderla o alquilarla, pero por el contrario no reciben ningún tipo de ayuda por parte de los entes públicos. En este apartado podemos distinguir:

B.1) Vivienda nueva: Ya sea totalmente acabada, o sólo en plano, a través de cooperativa o de comunidad de propietarios.

B.2) Vivienda de segunda mano.

Habiendo decidido sobre todo esto, y sobre todo aquélllo que cada uno quiera añadir, tendremos ante nuestros ojos el tipo de vivienda que queremos y que además podemos adquirir, es decir, tendremos el objetivo de nuestra búsqueda, con lo que podemos poner manos a la obra.

Fuente: COAPI Madrid

La Compra

Una vez hayamos encontrado la vivienda que encaje en todas nuestras necesidades, y **como paso previo a realizar la compra**, a cualquiera de sus trámites, y siempre y cuando nos hayamos decididos por hacer personalmente todas las operaciones y no contar con ayuda profesional, deberemos recopilar una serie de información que nos proporcionará la situación legal del inmueble. Esta información es:

- **Nota simple del inmueble del registro de la propiedad**, al que pertenezca, el cual le averiguaremos, siempre y cuando no tengamos los datos registrales, en cualquiera de los registros de la localidad en la que esté radicada el inmueble con sólo proporcionar la calle en la que se encuentre. Esta nota simple nos proporcionará importante y vital información como por ejemplo quién es la propiedad del inmueble, si tiene o no deudas, o hipotecas, si está dada como garantía para un pago, si se puede o no vender, si hay algún proceso judicial abierto contra ella, etc, teniendo en cuenta que no siempre aparece reflejado en el registro toda la realidad sobre el inmueble, dado que la inscripción de datos en los Registros de la propiedad no es obligatorio para nadie. Solicitar la mencionada nota simple del inmueble es tan fácil como rellenar un formulario en el registro al que pertenece con sus datos registrales.
- **Comunidad de vecinos**. Es recomendable, cuando no imprescindible, ir a preguntar al presidente de la comunidad de vecinos a la que pertenece el inmueble, o en su defecto al administrador de fincas que tiene encomendada su gestión, la situación de la misma, puesto que así nos evitaremos la desagradable sorpresa, una vez adquirido el inmueble, de enterarnos que la casa de nuestros sueños tiene una deuda considerable por impago de las cuotas de comunidad, teniendo este asunto además el agravante de que las deudas por esta causa no pertenecen a la persona que las causa, sino que son del inmueble, independientemente de quien sea el propietario. Ahora bien, esta deuda de inmueble tiene el límite de la última anualidad completa y los meses impagados del año en curso.
- **Impuestos de carácter municipal**. También es muy recomendable, el ir a informarnos al ayuntamiento de la localidad en la que se encuentre el inmueble de cuál es su situación con respecto al pago de los tributos de carácter municipal que le gravan, y muy en concreto el Impuesto de Bienes Inmuebles, o también conocido como I.B.I., antes llamado contribución urbana, puesto que como en el caso de las deudas por impagos de las cuotas de comunidad es una deuda que pertenece al inmueble y no a quien la haya causado con lo que una deuda de este tipo puede llegar a derivar en un embargo del inmueble por el ayuntamiento y su posterior venta en subasta pública, con lo que nos veríamos privados de nuestra casa por una deuda que no hemos contraído

nosotros. Esta responsabilidad del inmueble no es infinita teniendo el límite de los cinco últimos años de deuda.

Una vez que tengamos todos estos datos, y todos aquéllos que se nos ocurran y que puedan servirnos para estar más seguros de la situación del inmueble podemos empezar a realizar las gestiones necesarias para proceder a la compraventa del inmueble. Estas gestiones variarán en función de si la compra la vamos a realizar a través de profesional, de un A.P.I., o no, o de si vamos a necesitar financiación hipotecaria.

Si la compraventa la vamos a realizar a través de un A.P.I. lo primero que nos será solicitado es que depositemos una cantidad de dinero en concepto de arras, también llamadas arras penitenciales, o en concepto de señal, también llamada arras confirmatorias, que es lo que se conoce como reservar el inmueble. La diferencia entre hacer entrega del dinero en concepto de arras o en concepto de señal es importante, aunque de una manera sencilla diremos que en las arras ambas partes, comprador y vendedor, pueden renunciar a comprar o vender el bien inmueble objeto de las arras. Si el vendedor decide no vender, una vez el comprador ha depositado una cantidad en concepto de arras, podrá hacerlo, pero deberá entregar al comprador el doble de la cantidad de que este hizo entrega. Si por el contrario es el comprador el que se "echa atrás" y decide no comprar, podrá hacerlo, aunque perderá la cantidad entregada en concepto de arras. Ahora bien si la cantidad entregada se hace en concepto de señal deberemos saber que, a diferencia que en las arras, aquí no podemos decidir no comprar o vender porque la otra parte en el contrato, ya sea el comprador o el vendedor, podrá forzarnos judicialmente a cumplir lo que acordamos al hacerse entrega del dinero en concepto de señal.

Una vez realizado este trámite ante al A.P.I., solo nos queda esperar a firmar el documento de compraventa, que puede ser de dos tipos, de los que luego hablaremos. Además el profesional se encargará de realizar la labor "detectivesca" explicada anteriormente, con el consiguiente ahorro de tiempo, y sin posibilidad de errores por nuestra parte.

Si por el contrario la compraventa la vamos a realizar por nosotros mismos deberemos ponernos de acuerdo con el vendedor sobre si se va hacer entregas de arras o de señal, deberemos proporcionar a la notaria o la persona que vaya a confeccionar el contrato los datos esenciales del mismo, es decir las partes, el inmueble, el precio, la forma de pago, etc, y después de eso se firma o bien el contrato o bien la escritura pública.

Fuente: COAPI Madrid

La Financiación

Cabe la posibilidad de que o bien no tengamos todo el dinero para poder comprar el inmueble o bien no deseemos desprendernos del que tenemos por las razones que sea. En ambos casos necesitamos echar mano de la financiación, ya sea bancaria o privada, apareciendo una figura contractual y jurídica llamada hipoteca. En sí misma la hipoteca no es la financiación, sino la garantía que damos al prestamista de que vamos a pagar porque si no lo hacemos este se cobrará a través de la venta en subasta, o quedándose él, del bien inmueble que nos ha ayudado a comprar.

En el fondo un préstamo con garantía hipotecaria, o hipoteca como comúnmente lo conocemos, no es más que un producto de consumo, teniendo en el mercado una amplia variedad de modelos, unos de tipo fijo, otros variable, otros mixtos, otros a cuota fija, con carencia, sin ella, con plazos de amortización mas o menos largos, etc. Antes de nada deberemos informarnos de la mayor variedad posible de ellos, preguntando en diversas entidades financieras, viendo luego con toda esa información cuál es el que mejor se ajusta a nuestras necesidades.

También tenemos en este aspecto la ayuda del profesional, del A.P.I., que nos informará de cuales son los mejores productos del mercado y de cuales se ajustan más y mejor a nuestro perfil de necesidades. Pero por muchas variantes que existan, en el fondo sigue siendo un contrato por el cual la entidad financiera o prestamista nos entrega una cantidad de dinero que nosotros, el prestatario, nos comprometemos a devolver en el período de tiempo pactado, sumándole a la cantidad prestada unos intereses. Los elementos esenciales de este contrato son:

Principal: Es la cantidad prestada por el prestamista al prestatario.

Tipo de interés: Es un porcentaje anual sobre el principal pendiente que el prestamista va a cobrar al prestatario por haberle prestado el dinero. Estos pueden ser fijos durante toda la vida del préstamo o variables, es decir se revisan al alza o a la baja semestralmente, anualmente, etc.

Plazo del préstamo: Es el periodo de tiempo en el cual el prestatario se compromete a devolver el principal más los intereses al prestamista. Este plazo está dividido en períodos que pueden ser meses trimestres, semestres, anualidades, etc, en los cuales se ha pagar la cuota.

Amortización: O cómo se devuelve el principal y los intereses. En el sistema bancario español se utiliza el sistema francés, que se traduce en que al principio del plazo del préstamo se paga en la cuota más intereses que principal, siendo esto al revés al final del plazo del préstamo.

Cuota: Es la cantidad de dinero a pagar en cada período en que se divide el plazo del préstamo.

Carencia: Normalmente se aplica como calificativo a un o a unos períodos de tiempo del plazo de amortización en los cuales o bien no se paga principal, con lo que solo se pagarían intereses, o al revés, no se pagan intereses y solo se paga capital. En el fondo es hacer mas fácil el pago de las primeras cuotas del préstamo, puesto que al

retrasar el pago del principal o de los intereses la cuota a pagar en esos períodos es más baja.

La necesidad de financiación hipotecaria conlleva el incrementar los trámites de la compraventa, y también los gastos de los que hablaremos más tarde, puesto que el prestamista nos solicitará información, de carácter personal y económico, para analizar lo que podemos endeudarnos y lo que podemos pagar; tasaré el inmueble para averiguar su valor, será necesario firmar los contratos del préstamo, los de los seguros de la vivienda y de vida de los prestatarios, una escritura pública más la escritura del préstamo, etc.

Fuente: COAPI Madrid

Documentos de Compraventa

Los tipos de documentos en los que podemos plasmar la compraventa fundamentalmente son dos, que aunque tienen el mismo resultado principal, es decir trasladan la propiedad del inmueble, sus efectos, forma y características son muy diferentes:

1. **Contrato privado de compraventa:** Su característica principal es que sólo afecta y obliga a las partes firmantes **nunca a terceros**. En este documento el vendedor se obliga a entregar el inmueble y su propiedad y el comprador a pagar por el un precio. Al ser un documento de naturaleza privada no puede ser inscrito en ningún registro de carácter público, con lo que su publicidad queda bastante restringida. Este contrato no es la forma habitual de compraventa por los riesgos que conlleva y de los que luego hablaremos, utilizándose, entre otros, en aquellos casos en que existen dificultades para el otorgamiento de escritura pública. Ahora bien, cuando esas dificultades han desaparecido, lo normal es que se otorgue escritura pública de compraventa o bien se eleve a público el contrato privado de compraventa, en aras a poder inscribir en el registro de la propiedad la transmisión del inmueble. El principal riesgo que conlleva esta forma jurídica de traslación de propiedad es que al no tener acceso al registro de la propiedad sus efectos no quedan protegidos contra terceros es decir no les afectan, con lo que es posible que el vendedor venda nuevamente el bien inmueble a un tercero, que no sabe de la existencia de la venta anterior, éste la inscriba en el registro de la propiedad convirtiéndose en el nuevo propietario de bien inmueble, aunque nosotros hubiéramos comprado primero, es decir hemos sido objeto de una estafa. También tendremos problemas a la hora de vender nosotros este inmueble, porque si nuestro comprador necesita financiación no podrá conseguirla ya que el propietario registral del mismo no será el real, al no haber podido nosotros acceder a la inscripción de la compraventa que realizamos, con lo que ningún banco accederá a proporcionar financiación.
2. **Escritura Pública de compraventa:** Su característica principal, en contraposición al contrato privado, es que aparte de afectar y obligar a las partes firmantes, si afecta a terceros cuando se combina con el registro de la propiedad. Digamos, de manera sencilla, que es un contrato que se realiza ante un fedatario público, un notario, es decir no tiene un carácter privado. Es

la forma habitual y normal de realizar una compraventa puesto proporciona un alto grado de seguridad jurídica, y además es un documento que sí es inscribible en el registro de la propiedad.

Una vez firmado cualquiera de estos dos documentos sólo nos quedará esperar a poder otorgar escritura pública, en el primer caso, para poder inscribir la transmisión en el registro de la propiedad convirtiéndonos a los ojos de todos en propietarios, o inscribir esta transmisión en el segundo, tarea que realizara el A.P.I. por nosotros en el caso de haber utilizado sus servicios.

Fuente: COAPI Madrid

Los gastos

Aparte del precio de compra de cualquier tipo de inmueble, deberemos tener en consideración que el hecho mismo de la compraventa acarrea una serie de gastos, los cuales muchas veces serán a nuestro cargo, y otras muchas no serán nuestros sino de vendedor pero que en virtud de acuerdo entre las partes se pactará que los abonen el comprador. A grandes rasgos los gastos de una compraventa los podemos dividir en dos grupos: **los gastos de la compraventa** y **los gastos de la hipoteca** (cuando ésta sea necesaria).

Fuente: COAPI Madrid

De la Compraventa

Impuesto de transmisiones patrimoniales: Aplicable en la compra de viviendas de segunda mano. En términos generales asciende a un 7% del precio de venta de la vivienda, aunque este porcentaje puede variar dependiendo de la Comunidad Autónoma donde radique la vivienda. Le corresponde su abono al comprador. Es un impuesto de carácter estatal y se debe abonar en el momento de la compraventa. Si la vivienda es de nueva construcción no se debe pagar este impuesto sino el Impuesto sobre el valor Añadido, o I.V.A., que es el 7% del valor de venta del inmueble; también le corresponde su abono al comprador, siendo también de carácter estatal.

Plusvalía: También llamado Impuesto sobre el Incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana. Es un impuesto de carácter municipal, fijando su cuantía los mismos en base a un porcentaje aplicable a la diferencia entre el valor de venta del inmueble (es decir nuestra compra), y el valor de venta de la última transmisión. Por ley le corresponde su abono al vendedor, que es el que se beneficia de ese teórico incremento monetario, aunque lo normal es que se acuerde su abono por parte del comprador. Se debe de abonar en un plazo de 30 días desde la compraventa.

Notario: Son las "tarifas" que aplica el fedatario público por su intervención en la escritura de compraventa. Dichas "tarifas" son llamadas aranceles notariales y son las mismas para todos los notarios pertenecientes a un mismo colegio notarial para los mismos supuestos. Los gastos de la escritura matriz, es decir la que queda en posesión del notario en sus archivos o protocolos, deberían ser abonados por el vendedor, y la primera y sucesivas copias expedidas deberían ser abonadas por el comprador, aunque lo normal es que esto también se negocie entre las partes de la compraventa. Estos gastos se deben abonar en el momento del otorgamiento de la escritura.

Registro de la propiedad: Son los aranceles registrales que deberemos abonar por la inscripción de la compraventa en el registro de la propiedad, ya que cualquier actividad registral lleva consigo la intervención del Registrador de la Propiedad. Al igual que los notarios esos aranceles registrales vienen determinados por ley, siendo por tanto iguales para todos los registradores de un mismo ámbito territorial para los mismos supuestos. Estos gastos debe abonarlos la parte compradora en el momento de la inscripción en el registro.

Gestoría: Son gastos producidos por la labor de "papeleo" que le es encomendada a los Gestores Administrativos. Su abono corresponderá a quien acuerden las partes, aunque lo normal es su abono por parte del comprador.

Fuente: COAPI Madrid