

GUÍA DE COMPRA DE UNA VIVIENDA

¿Está seguro de que quiere comprar?

Lo primero es autoevaluar la necesidad real de comprar. España es un país con gran cultura compradora porque históricamente, siempre se ha considerado que la mejor inversión de una familia era la vivienda que compraba. Ésto ha sido verdad en muchas ocasiones, puesto que el sector de la vivienda fué un sector protegido, regulado bajo el Ministerio de Vivienda con mucha promoción de vivienda de protección oficial. Ahora bien, lejos de ser una verdad absoluta, el sector de la vivienda ha dado sorpresas muy amargas a muchos propietarios que compraron durante la reciente época de la burbuja (1998-2007). Tal y como se detalló en <http://www.adrianosi.com/blog/factores-en-el-cambio-de-tendencia-de-los-precios-de-la-vivienda/> el ajuste en precios no ha concluido y al menos quedan un par de años hasta su final. Evalúe la posibilidad de alquilar e incluso alquilar con opción a compra. Este simulador le puede ayudar a tomar una decisión:

<http://www.adrianosi.com/adrianet/index.php?adrModule=intranet&adrScript=compralquila.php>, por tanto, el consejo es: En ausencia de ganga, si puede esperar, espere.

Tengo que comprar, ¿por dónde empiezo?

Antes de mirar un sólo anuncio:

1. Hacer una lista de qué requerimos de la vivienda que vamos a comprar. Si queremos obra nueva o vivienda usada, cuántos metros útiles, qué zonas nos gustan más, número de baños, ascensor, trastero, garaje, altura, jardín, colegios en la zona, supermercados, zonas comerciales, servicios sanitarios, facilidad de aparcamiento ... Todos los factores que nos

importen.

2. ¿Cuándo dinero queremos gastarnos? ¿Cuánto dinero nos podemos gastar? ¿Qué entrada estamos dispuestos a dar? ¿Cuánto dinero vamos a destinar a amueblar? ¿Cuánto para gastos corrientes (comunidad, seguros...)? En <http://www.adrianosi.com/adrianet/> tenemos un simulador de hipoteca. Jugar con la entrada, los años, poner varios posibles Euribors ..., es decir, ponerse en muchos casos, ya que lo que se va a firmar va a durar muchos años. Bajo ningún concepto los gastos de hipoteca+comunidad+seguros mensualizados debería superar el 35-40% de los ingresos netos de la familia.

3. Una vez visto el importe a pedir prestado, ojear las webs de entidades financieras donde podemos obtener las mejores condiciones. Existen en internet varias webs que compraran las condiciones que ofrece la banca como por ejemplo <http://www.rankia.com/comparador/hipotecas/portada> o <http://www.comparador.com/calculo-de-hipotecas/> .

4. Tantear los bancos seleccionados expresando nuestra intención de adquirir una vivienda, lo que estamos dispuestos a pagar, etc ... Es habitual que nos requieran domiciliar nóminas para ofrecer mejor interés. También, ahora, es habitual que la entidad le ofrezca alguna vivienda suya (nueva o de embargo). Por mirar no se pierde nada, pero a veces, lo que mejoran las condiciones de financiación lo empeora el precio. Por tanto, papel, lápiz y haga números.

5. Por último hay que estar atento a posibles cláusulas abusivas en la hipoteca (<http://www.adrianosi.com/blog/clausulas-abusivas-en-mercado-inmobiliario/>)

Normalmente la vivienda habitual es la inversión más importante que realiza un ciudadano en España a lo largo de su vida. El mejor amigo de su bolsillo es usted, por tanto, gaste

su tiempo en ahorrarse dinero. Una pequeña variación de condiciones de crédito, en años o tasa de interés puede representar muchos miles de euros a lo largo de la vida de la hipoteca.

Ya tengo claras mis condiciones económicas, ¿dónde busco vivienda? Tenemos dos opciones : – VP0 (Vivienda de Protección Oficial) – Mercado Libre

Las VP0s pueden ser impulsadas por promoción pública, administración autonómica o local (muy raramente ya por el gobierno central) o por promotor privado (que recibe subvenciones para el proyecto). En ambos casos existen condiciones de venta (habitual es el límite de renta ... pero pueden ser variados) y tienen precio de venta máxima (que suele ser inferior al mercado libre). Para conocer la oferta de vivienda VP0, hay que consultar en las administraciones públicas (consejerías de vivienda de la comunidad y concejalía de vivienda). Hay que leer con detenimiento las condiciones de VP0, tanto de entrada (requisitos, límites de renta, ...) como las posteriores a la adquisición (se suele limitar el precio de venta de segunda mano, a veces se impide el alquiler durante años, etc ...). Tienen menor precio, pero también limitaciones.

En mercado libre ahora mismo hay anuncios de vivienda en casi todos los medios de comunicación, en nuestra opinión el mejor mecanismo es Internet. Existen varios portales, con años de experiencia que permiten seleccionar la oferta, ver fotos del inmueble y contactar con el propietario. Algunos portales:

- www.fotocasa.com
- www.milanuncios.com
- www.idealista.com
- www.yaencontre.com

Tengo seleccionadas varias casas, ¿cómo saber si el precio base es el adecuado?

El precio de la vivienda en este momento está un 25-30% por encima de la media histórica en términos de esfuerzo de compra (consultar [última gráfica, http://www.adrianosi.com/blog/factores-en-el-cambio-de-tendencia-de-los-precios-de-la-vivienda/](http://www.adrianosi.com/blog/factores-en-el-cambio-de-tendencia-de-los-precios-de-la-vivienda/)). Por tanto haga lo siguiente (algunos portales ya lo hacen por usted): mire la media de precio por metro cuadrado, rebaje la media de la zona un 25-30%, y cuando vea un piso que le interese, compare su precio por metro cuadrado con su media rebajada. Si es similar, ese piso por precio es interesante, si no dista mucho anótele para intentar negociar con propietario y si rebasa en mucho (+15%) déjele de lado porque esta fuera de precio real (y recuerde, que oferta de vivienda sobra).

Ya he seleccionado varias casas, ¿Cuántas debo ver?

No tenga prisa, ver al menos 5 o 6 viviendas es lo mínimo. No se enamore de la primera ni de la segunda ni de la tercera ... Vaya a cada vivienda con una libreta y apunte todo lo que le llame la atención (los móviles tienen cámara la mayoría por si ve algo singular a tener en cuenta como un mueble de alta calidad, las vistas, ...). No haga comentarios sobre el precio, simplemente vea lo que hay y si el propietario presiona sobre decisión, tenga calma e indique que va a ver más viviendas. Ahora mismo, el comprador marca los ritmos.

Señalar que no somos partidarios de compra sobre plano con la oferta actual. Hace años, era un opción razonable porque comprábamos a precios de hoy, en un mercado que subía cada año con una rebaja sobre el precio del momento. Luego había retrasos y problemas varios, pero podía compensar económicamente (3%-7% del precio final). En un mercado bajista, la ventaja desaparece y sólo quedan los problemas (a veces muy graves como por ejemplo, pagar entrada y al final quebrar la constructora en el proceso).

¿En qué me debo fijar en la vivienda?

En varios elementos :

1. La estructura de la vivienda. Ladrillo, madera, metálica o de hormigón. Puede estar muy bien decorada, pero la estructura nos dirá la calidad de aislamiento y los riesgos de goteras.
2. Grosor de las paredes. Lo que vea dentro de la casa es probablemente lo que le separe de sus vecinos (ruidos...). Abra una ventana (al menos una) y mire el grosor del muro exterior.
3. Abra grifos y mire la cantidad de agua que sale, así comprobará si la presión es buena.
4. ¿Cómo es la calefacción? Si es central, entonces en general no suele dar problemas. Si es individual normalmente va a ser de gas. En este caso, apunte la marca porque hay diferencias de rendimiento y de cantidad de averías marcadas. Hay informes comparativos en internet, en especial de www.ocu.es. Si es eléctrica, tenga en cuenta que implicará un alto coste en invierno. De mejor a peor: central, gas individual, eléctrica. Revise también que todas las habitaciones tienen un radiador proporcional a la estancia que calientan.
5. Revise la calidad de las ventanas. Si es simple lámina, en invierno será un punto de pérdida de calor de la casa. Si son doble lámina, pregunte si tienen ruptura de puente térmico, en caso contrario, se tienden a formar humedades. Las dobles ventanas, son una solución «antigua» pero aceptable desde el punto de vista de aislamiento.
6. Calidades de las puertas. Revisar la puerta exterior, la calidad de la cerradura y el anclaje a la pared cuando se cierra. Y en las puertas interiores, revisar los casos de imitación a madera que son papel prensado-barnizado (visualmente muy convincentes, pero nada que ver con la calidad de la madera).

7. Calidades de suelos. Tenga en cuenta que los parquet son bonitos de ver y tediosos de cuidar (hay grados, desde muy delicados hasta resistentes). Tarima tiene las ventajas visuales del parquet, pero es mucho menos delicado. En los últimos años las cerámicas han alcanzado un grado de sofisticación alto. Se han vuelto más cálidas, visualmente atractivas y siguen siendo muy resistentes al día a día.

8. Luminosidad y orientación. ¿están las estancias bien iluminadas con luz natural? La orientación óptima de la casa en términos de luz y calor es: Sur.

9. Zonas comunes. Estado del ascensor, escaleras, fachada. Pregunte por la última obra en el tejado. Se trata de ver si hay una derrama de comunidad inminente.

10. Acabados varios. Rodapiés, molduras, paredes, ...

¿Qué debemos preguntar?

– ¿A quién pertenece, y por tanto, quién o quiénes son sus propietarios? Debe coincidir con quien dice que tiene la capacidad de venta.

– ¿Existen hipotecas, embargos u otras cargas que la afecten?. Piense que si existe una hipoteca quizás las condiciones actuales sean más favorables y le convenga negociar con él.

– ¿Existe algún contrato de arrendamiento en vigor?. Con la nueva LAU (<http://www.adrianosi.com/blog/variaciones-en-lau-ii/>) podremos recuperar la vivienda con un preaviso de 3 meses. Aún así es preferible evitar esa situación.

– ¿Está al corriente de pagos de la comunidad de propietarios? ¿Hay alguna derrama? . Desde la adjudicación, el nuevo propietario sólo responde por la deuda correspondiente al año en curso y al anterior. El resto de la deuda, si la hubiere, es reclamable al anterior propietario. Existe el derecho de

pedir un certificado para ver si la vivienda está al corriente de pago, lo entregará el secretario de la comunidad validado por el presidente.

– ¿Está al corriente de pagos del IBI? Ocurre lo mismo que con las deudas de la comunidad de propietarios. Son deudas del inmueble y por tanto de quien lo posea.

– Tratándose de viviendas en construcción o nuevas, ¿tiene el promotor un seguro que cubra los daños que se puedan producir por defectos estructurales del edificio?. Esto es fundamental por si se produjeran daños a nosotros o terceros en los primeros años de vida de la vivienda.

– Si es VP0 o VPT (Vivienda de Precio Tasado), ¿existe alguna prohibición de disponer sobre la misma? ¿existen derechos de tanteo y de retracto a favor de la Administración? Dependiendo de la promoción, existen limitantes en futuros derechos de venta, alquiler, ... Sabiendo quién lanzó la VP0 (qué administración) nos podremos informar sobre ello. Es vital, saber las limitaciones de la vivienda que adquirimos y sobre cuántos años actúan.

Es preferible cubrirnos antes, aún cuando se haga constar en el contrato de compraventa que ninguna de las posibles pegas expresadas anteriormente aplique a la vivienda. Si ocurriera, el contrato estaría viciado y se podría anular o pedir compensación, pero siempre es preferible prevenir y evitarse dolores de cabeza.

Ya tengo seleccionadas unas pocas, ¿y ahora?

Empezar por las dos o tres que mas nos han gustado. Realizar una oferta económica especificando al propietario que se han lanzado más ofertas (dos o tres) a otras casas que nos han gustado. El primero que conteste aceptando se lo lleva. Si hay contraoferta, esperar (un día o dos) a ver si alguna de las ofertas es aceptada. Tener paciencia y temple porque ahora mismo el comprador juega con ventaja.

Hemos llegado a preacuerdo económico, ¿qué debemos firmar?

Lo primero que debemos hacer es solicitar una nota simple de la vivienda. Una nota simple es un documento emitido por el Registro de la Propiedad que informa de la titularidad de la propiedad de un inmueble, así como de los datos registrales, la referencia catastral y las cargas que sobre el inmueble pesan. Lo podemos solicitar online en: <https://www.registradores.org/registroVirtual/init.do> .

Con este documento, nos aseguramos de que el vendedor es propietario real de la casa. No hay que fiarse de que el propietario nos enseñe una, porque puede estar atrasada y la vivienda haber cambiado de manos.

Si la nota simple indica que la vivienda es del vendedor y que no está en ejecución hipotecaria (la está embargando un banco), si todo esta en orden, lo siguiente a firmar es un contrato de arras.

¿Qué es un contrato de arras?

Un contrato de arras, es un contrato de tipo privado, firmado por propietarios y compradores, donde no es necesaria la presencia de un notario, donde las partes pactan la reserva de la compraventa de un bien (como una vivienda), entregándose como prueba una cantidad de dinero en concepto de señal.

Es habitual que contenga penalizaciones para las dos partes si la transacción finalmente no se lleva a cabo. Teniendo que compensar una parte a la otra si la operación no se realiza por su culpa.

También es habitual que la compensación sea asimétrica, siendo más habitual que el propietario deba compensar más al comprador si al final, por la razón que sea no le vende la vivienda.

¿Qué debe constar en el contrato de Arras?

Al menos lo siguiente:

- Los datos de la vivienda para ser identificada sin ambigüedad alguna
- El precio
- La forma de pago
- El plazo previsto para el otorgamiento de la escritura pública
- Los pactos sobre distribución de gastos en la compraventa, si existieran
- Las compensaciones de cada parte en caso de no compra

¿Qué cantidad se suele entregar en el contrato de arras?

No hay una cantidad fija puesto que se trata entre propietario y comprador. Hace años se solía poner el 10% del valor de venta, pero al subir tanto los pisos, esa cifra ha caído. Ahora mismo la cifra suele ser de 6000 € a 12000 €. Hay que tener en cuenta, que el contrato de arras es un mecanismo que da seguridad a ambas partes. Un propietario que ve poco depósito en el contrato de arras puede pensar que un comprador no va en serio o que puede ser tentado por otra oferta de última hora. Un comprador, con una buena cantidad depositada en el contrato de arras, se asegura de que al propietario no le compense la oferta de otro comprador (es habitual que el comprador pida el doble de lo depositado si el propietario se echa atrás en la transacción).

¿La cantidad del contrato de arras se resta del precio final?

Sí, es parte del dinero pagado al propietario por el inmueble.

¿Y ahora?

Ahora hay que formalizar un contrato de compraventa. Tenemos que avisar al banco para que prepare el cheque y el contrato

hipotecario. Lo habitual es que el contrato de compraventa de viviendas se formalice en escritura pública. Es el notario quien recoge la voluntad de las partes, emite juicio de identidad y la capacidad de las mismas. El notario va a redactar el documento ajustándose a los requisitos legales, y hará las advertencias correspondientes a las obligaciones que van a cargo de cada parte y resulten de la celebración del contrato.

La elección del notario recae en el vendedor si es una empresa y en el comprador si el vendedor es un particular.

- La escritura pública es imprescindible para inscribirla en el Registro de la Propiedad.

- El notario va a pedir una nota simple de la vivienda al Registro de la Propiedad.

El otorgamiento de la escritura equivale a la entrega de la vivienda, y generalmente el importe del precio (el cheque) se entrega al vendedor en presencia del notario.

Es importante saber que aún firmado el contrato de compraventa el vendedor no queda libre de los vicios o defectos ocultos en la vivienda, aunque los ignorase, pudiendo el comprador optar entre desistir del contrato (abonándosele los gastos que pagara) o rebajar una cantidad proporcional del precio a juicio de peritos.

Además, el promotor, el constructor y la dirección técnica del edificio tendrán que responder solidariamente frente a los compradores y/o terceros adquirentes por los daños causados por los defectos constructivos y estructurales durante un plazo de diez años, por daños que resulten de defectos que afecten a la habitabilidad del edificio durante un plazo de tres años, y por daños causados en defectos de acabado por plazo de un año, estando además obligados a contratar los correspondientes seguros.

Ante cualquier duda, pregunte al Notario antes de firmar, su función es asesorar.

Tengo la escritura, y ahora?

Ahora hay que pagar impuestos.

– En el caso de comprar una vivienda nueva, debe pagar al vendedor el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), y en Canarias del Impuesto General Indirecto Canario. Normalmente las viviendas se ofrecen con el IVA incluido por lo que es transparente para el comprador (hace un único pago). En el caso de comprar una vivienda usada, debe pagar el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales a través de una de las entidades bancarias identificadas por la Administración. Importe: su cuantía se fija por aplicación de un porcentaje sobre el precio, a determinar por la Comunidad Autónoma, que suele estar entre el 6 y 7% del precio de compra (cada comunidad marca el suyo)

– En ambos casos, si compra mediante una hipoteca, debe satisfacer el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados en una cuenta de la Hacienda (correspondiente a las Comunidades Autónomas), cuya cuantía estará entre:

* Nueva: el 0,3% del precio de venta en casos especialmente protegidos como determinados supuestos de VP0 y el 2% del precio de venta.

* Usada: entre el 0,3% en casos especialmente protegidos como determinados supuestos de VP0 y el 2%, según la Comunidad Autónoma de que se trate, del total importe de la «responsabilidad hipotecaria» (principal + intereses + costas de ejecución). Suele ser del orden de 1,5 veces el capital prestado.

– En ambos casos Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana , llamado también *plusvalía municipal*. La base imponible del impuesto está constituida por el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana puesto de manifiesto en el momento de la transmisión y experimentado a lo largo de un período máximo de 20 años. No puede exceder los siguientes límites : del 3,7% por un periodo de 1 a 5 años; del 3,5% de hasta 10 años; del 3,2% por un periodo de hasta 15 años y del 3% por un periodo de hasta 20 años. Al resultado se le aplicará un tipo impositivo que

aplican los ayuntamientos sin que pueda exceder del 30%. No se genera plusvalía cuando el periodo de propiedad haya sido inferior a un año. Igualmente, cuando el periodo de propiedad sea superior a los 20 años, se aplicará el 3%.

Hay que consultar en la respectiva administración autonómica el importe de cada impuesto y las posibles reducciones (por ejemplo, en la compra de vivienda habitual para menores de 36 años, familias numerosas, ...).

En ambos casos el pago de este impuesto habrá de ser autoliquidado en un impreso oficial, e ingresado en una cuenta de la Hacienda Pública, a través de alguna de las entidades bancarias colaboradoras.

Pagados los impuestos, ¿cuál es el siguiente paso? Con la escritura (proveniente de la notaría) y los recibos de los impuestos pagados, lo siguiente es la inscripción del derecho que hemos adquirido en el de la Propiedad.

Esto nos permitirá :

- Ser considerado como único y verdadero propietario mientras no se declare lo contrario en sentencia judicial.
- Quedar protegido frente a los acreedores del vendedor.
- Quedar protegido frente a cargas ocultas que pudieran afectar a la vivienda.
- Una vez haya inscrito su derecho, ya nadie podrá adquirir con eficacia ningún derecho sobre su vivienda, sin obtener previamente su consentimiento.
- Que el comprador pueda obtener un préstamo hipotecario con el que financiar la adquisición de la vivienda, pues sólo si el comprador inscribe su derecho de propiedad podrá el Banco inscribir la hipoteca que le garantiza la devolución del préstamo.

El registro se encarga de notificar al catastro y el siguiente IBI ya vendrá al nombre del nuevo propietario.

Y con este último paso concluye el proceso de compra.