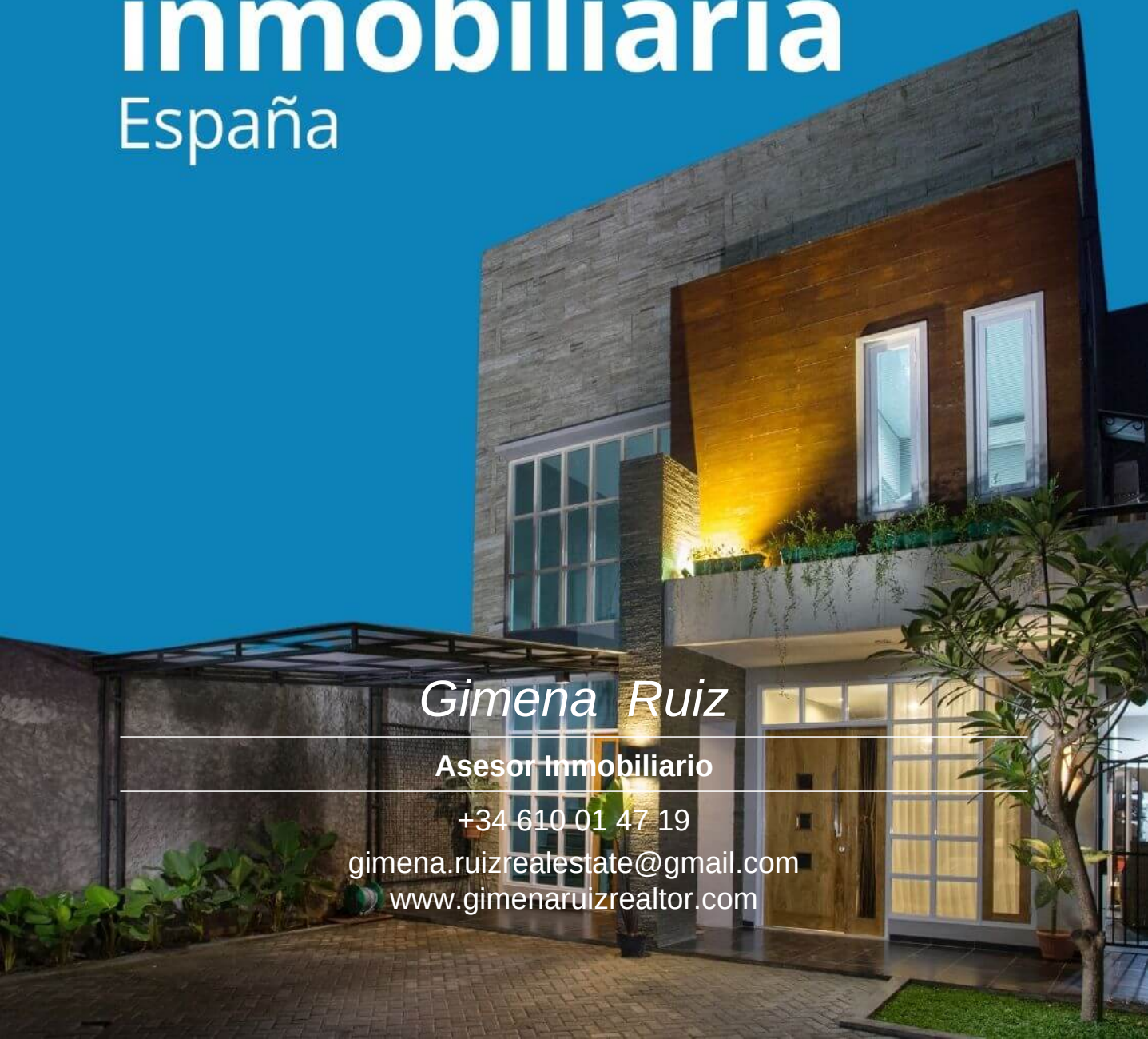
Claves para comprar una propiedad inmobiliaria

España



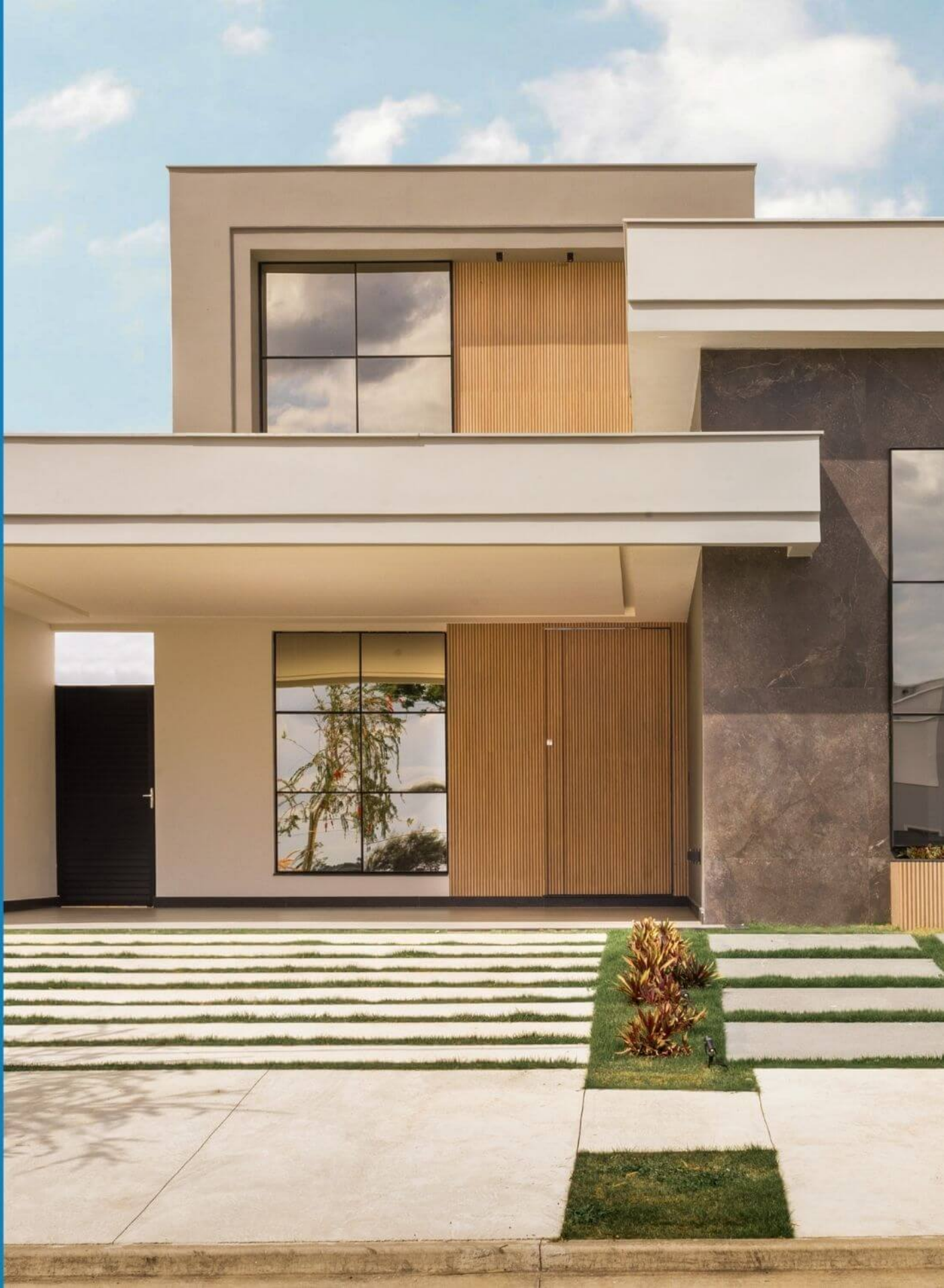
Gimena Ruiz

Asesor Inmobiliario

+34 610 01 47 19

gimena.ruizrealestate@gmail.com

www.gimenaruizrealtor.com





Contenido

Pág. 5
Antes de comenzar, un comentario

Pág. 6
Clave 1: El proceso de compra: paso a paso

Pág. 8
Clave 2: ¿Propiedades nuevas, usadas o en pre-construcción?

Pág. 10
Clave 3: ¿Un crédito hipotecario? ¿De contado? ¿Ambos?

Pág. 12
Clave 4: ¿Qué debo saber para adquirir un préstamo hipotecario?

Pág. 14
Clave 5: ¿Cómo saber en qué zona comprar una propiedad?

Pág. 16
Clave 6: La importancia del agente inmobiliario





Antes de comenzar, un comentario

Un número importante de personas se plantea, en algún momento, comprar una propiedad por diversas razones. Algunas de ellas pueden ser el deseo de independizarse, invertir en un inmueble para generar patrimonio, o simplemente porque se siente que ha llegado el momento adecuado para dar el paso.

No obstante, el proceso de compra de un inmueble no siempre es sencillo, por lo que cobra especial importancia tener algunos conocimientos y contar con ayuda profesional que proporcione ventajas frente a las múltiples opciones existentes en el mercado.

Esta guía práctica suministra claves básicas que te podrán ayudar en el proceso de compra de una propiedad inmobiliaria.

Cuando de comprar se trata, la información relevante nunca sobra.

Clave 2:

El proceso de compra: paso a paso

Explicación breve y simplificada del proceso de compra de una propiedad:

Paso 1: La Oferta

Cuando ya has seleccionado el inmueble que deseas adquirir, será necesario realizar una oferta. Este es el mecanismo legal que se utiliza para que el vendedor se dé por enterado de que estás interesado en comprar el inmueble y cuál es el precio por el que deseas comprárselo. El asesor inmobiliario es la persona encargada de guiarte en la creación de este documento. En esta oferta debe estar incluido todos los condicionantes para la compra (hipoteca, tiempos, etc.), en el caso de que aplique. Si la compra se hace en efectivo, deberá ser con fondos provenientes de una cuenta bancaria.



Paso 2:
Aceptación de la oferta

Si la oferta es aceptada por el vendedor, se comenzará a preparar toda la documentación pertinente de la transferencia de la propiedad. Esto es realizado por la agencia o el asesor inmobiliario. Para esto, el comprador deberá hacer una reserva de la propiedad que desea comprar abonando un porcentaje del monto que, por lo general, oscila entre 5% y 10% del monto final de la oferta. Este dinero se trasladará al propietario a cuenta del precio convenido.

Paso 3:
La escritura de compraventa

Una vez que tengamos clara la financiación y de que toda la documentación esté en orden, se solicitará fecha para la firma de la escritura pública de compraventa, que esta se firmará en una notaría. Al momento de la firma se entregará el pago del monto restante del precio acordado de la propiedad, y se realizará la entrega de posesión del inmueble al nuevo propietario.



Clave 3:

¿Propiedades nuevas, usadas o en pre-construcción?

Dentro de las posibilidad de compra de propiedades, se encuentran principalmente las siguientes:

- Propiedades de segunda mano.
- Propiedades nuevas o de menos de 6 meses de haber finalizado su construcción.
- Propiedades en preconstrucción o nuevos desarrollos.

Propiedades de segunda mano

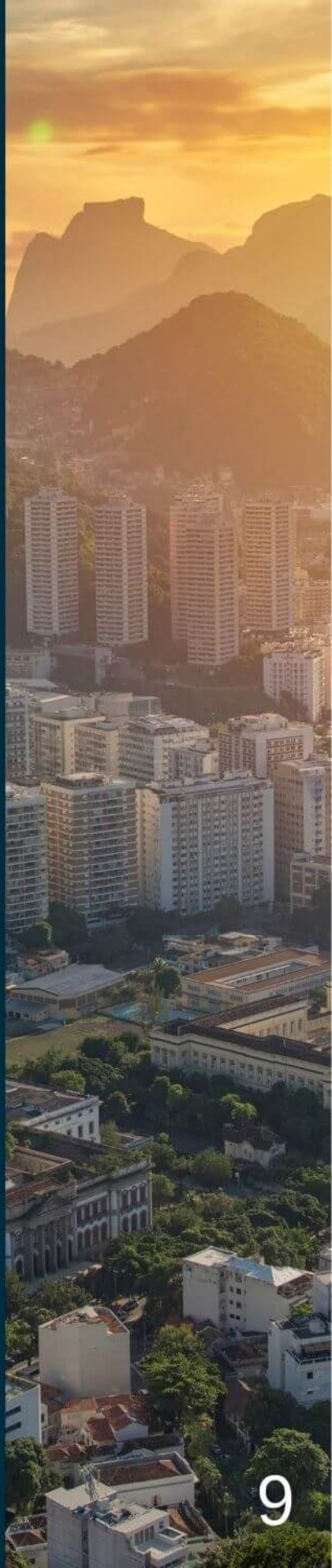
Son propiedades que ya han sido transmitidas con anterioridad, en las que ya ha vivido alguien y su actual propietario desea venderla. Los precios de estas propiedades se fijan en función del mercado, es decir, cantidad de oferta y demanda. Tu asesor inmobiliario tiene acceso a los listados de estas propiedades, por precios, características y zonas.

Propiedades obra nueva

Las propiedades de obra nueva son aquellas que no han sido transmitidas antes o que, aun vendidas, nunca han sido habitadas. Sus precios suelen ser poco negociables y dependen del mercado local. En España, se consideran de obra nueva las que se venden por primera vez directamente del promotor, pagando IVA (10%). Las de segunda mano pagan el ITP, que varía entre el 6% y el 10% según la comunidad autónoma.

Propiedades en preconstrucción o nueva construcción

En los últimos años se ha reactivado la promoción y la construcción de inmuebles. Estos proyectos empiezan a venderse incluso cuando aún no ha comenzado el primer movimiento de tierra. Por lo general, mientras más tiempo falte para terminar la construcción, mejor será el precio de compra. Si puedes esperar, si no tienes prisa; podrías encontrar buenas oportunidades de inversión en este mercado de preconstrucción. Pregúntale a tu agente inmobiliario sobre estas nuevas construcciones.



Clave 4:

¿Un crédito hipotecario? ¿De contado? ¿Ambos?

El método de pago a usar para la compra de una propiedad dependerá de la cantidad de dinero que tengas para invertir y tu capacidad de endeudamiento hipotecario. El presupuesto que tengas te ayudará a elegir la zona, el tipo de propiedad y las características principales.
Existen principalmente dos métodos de pago:

- A través de un crédito hipotecario otorgado por una entidad financiera.
- A través de un pago al contado.

Si tu opción es la de comprar utilizando la modalidad de contado, entonces conoces cuál es el presupuesto al que puedes acceder. No obstante, aún teniendo el dinero, siempre es bueno considerar la financiación, por dos motivos: uno, al estar los tipos de interés tan bajos, no te interesa descapitalizarte, y dos, te puedes plantear comprar una propiedad más valiosa. »

.

Recuerda que el banco te va a financiar como máximo el 80% del valor de tasación y en algunos bancos, aunque esta tasación sea superior que el precio de venta, te van a financiar el 80% del menor valor. Es decir, deberás contar con el ahorro del 20% del valor, más los gastos de compraventa

Aunque dependerá del perfil del comprador y del banco, la financiación para no residentes suele situarse entre el 60% y el 70% del valor de tasación. En casos conservadores, puede limitarse al 50%.

Una vez que tengas clara la metodología de pago que deseas usar (efectivo o préstamo hipotecario), entonces podemos conversar sobre el presupuesto. Esto te permitirá determinar las zonas y tipos de propiedades a las que podrías tener acceso.



Clave 5:

¿Qué debo saber para adquirir un préstamo hipotecario?

Un préstamo hipotecario o hipoteca consiste en la obtención de dinero para comprar, refinanciar o mejorar una vivienda. Antes de solicitar un préstamo hipotecario, es necesario que tengas en consideración las siguientes recomendaciones:

1. Investiga cuáles son los tipos de interés actuales: para obtener esta información es necesario que realices búsquedas por internet, o llama a varias entidades de créditos hipotecarios.
2. En España el tipo de interés referente es el Euribor, y es importante que sepas que se utiliza el método francés, es decir, al principio pagas mayor parte de intereses y se van reduciendo a medida que pasan los años. Por este motivo, cuanto menos tiempo elijas para devolver el préstamo menos intereses pagarás.
3. Busca información en diversas entidades bancarias: con la información brindada por distintos bancos podrás hacer comparaciones de los distintos préstamos y plazos. Asimismo, es importante que pidas las vinculaciones que pongan como requisito, es decir, que te piden para darte esas condiciones: seguro de vida, seguro de hogar, nóminas domiciliadas, tarjetas, planes de pensión, etc. Esto es muy importante porque te dará la información del monto total que vas a tener que pagar a lo largo del año. Por ello, es fundamental ver las dos cosas, ya que, si tienes un tipo de interés muy bajo, pero las vinculaciones son muchas, vas a pagar más que con uno que te pida menos vinculaciones y un tipo más alto. »

- Averigua si funcionan con interés fijo o variable: las tasas de interés variables pueden variar durante el periodo hipotecario, por lo que solamente tienes la seguridad del importe de la letra durante un periodo, y suele hacer revisión a los seis o doce meses. El tipo fijo suele ser un poco más alto que el variable, pero este te da la tranquilidad de que siempre vas a pagar la misma letra y no va a cambiar con el paso de los meses y los años.

- La mayoría de las entidades bancarias piden una aportación inicial del 20% del precio de la vivienda. No obstante, hay bancos que te conceden el 80% del valor de tasación, que en algunos casos es superior al precio de venta.

- Pregunta qué interés te van a poner en caso de pagar el préstamo por adelantado o adelantar cantidades parcialmente. Con esta última opción, puedes elegir entre bajar el importe de la letra, o bajar el tiempo de financiación.

- La Ley 5/2019 limita las comisiones por amortización anticipada: 0,15% los primeros años y 0% después. Además, si el valor de tasación es superior al de compraventa, el banco puede prestarte más del 80% del precio acordado



Clave 7:

¿Cómo saber en qué zona comprar una propiedad?

Como agente inmobiliario podré asistirte en cada paso que tengas que dar durante la selección de la zona.
Como primer punto a tomar en cuenta es indispensable saber para qué deseas la propiedad: ¿Para vivir, para alquilarla o como inversión?

Propiedades de inversión y alquiler
Si lo tuyo es invertir y deseas una propiedad que te rinda frutos, entonces sugerimos ser flexible con la selección de la ubicación. Tu principal motivación debería estar centrada en la protección de tu patrimonio y cómo hacerlo crecer. Elige tu mercado objetivo, es decir, a quien deseas alquilar la propiedad: estudiantes, nuevas familias, familias establecidas, solteros, etc. Luego selecciona zonas donde se encuentre ese tipo de mercado. También es importante tomar en cuenta las estadísticas de cambio de precios de propiedades en la zona, para así saber si podrías generar ganancias una vez que decidas venderla en un futuro. »

Vivienda principal o vacacional

Es importante que la seguridad y comodidad de tu familia sea el objetivo en esta decisión, por lo que debes tomar en cuenta las siguientes variables antes de seleccionar la zona en dónde comprar:

- Escuelas y zonas educativas si tienes hijos menores de 21 años. La mejor escuela es la que queda más cerca de tu casa.
- Distancia que existe de tu área de trabajo.
- ¿Tendrás mascotas?
- ¿Tendrás oficina en casa?
- Áreas comerciales.
- Zonas de recreación.
- ¿Cerca de dónde quiero que se encuentre mi nueva propiedad?
- ¿Cuánto espacio deseo? (Dimensiones del inmueble)
- ¿Me interesaría una propiedad que esté para ser reparada?
- ¿Qué tan importante es para mí la revalorización de la propiedad?

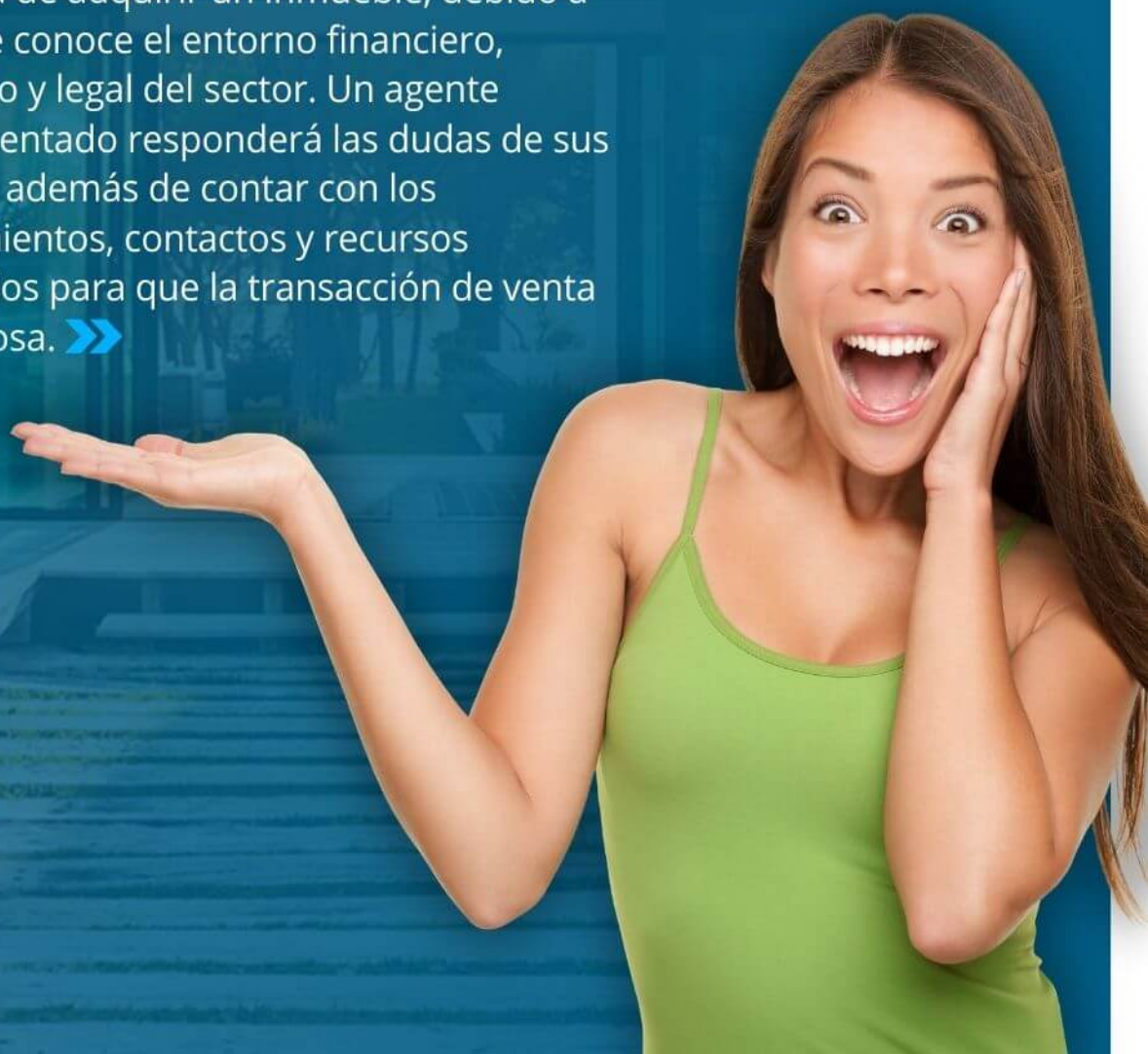
NOTA: En zonas turísticas, asegúrate de que la vivienda tenga licencia de uso turístico si piensas alquilarla por corta estancia. Verifica también la normativa del ayuntamiento correspondiente



Clave 7:

La importancia del agente inmobiliario

Un agente inmobiliario es un asesor especialista en la compra y venta de inmuebles residenciales y comerciales. La orientación de un asesor inmobiliario es clave a la hora de adquirir un inmueble, debido a que este conoce el entorno financiero, tributario y legal del sector. Un agente experimentado responderá las dudas de sus clientes, además de contar con los conocimientos, contactos y recursos necesarios para que la transacción de venta sea exitosa. »



¿Quién paga la comisión del Agente?

En una transacción de compraventa de una propiedad existen, de manera general, dos agentes involucrados, aunque es habitual encontrarse a un agente mediador que gestiona las dos partes.

Usualmente, la persona que vende la propiedad es la encargada y responsable de pagar los honorarios del agente, los cuales se encuentran entre un 3% y un 6% del precio de venta, generalmente. Esto significa que el comprador NO paga la comisión y no debe preocuparse por esto.

Sin embargo, hay comunidades en la que se paga tanto el que vende como el que compra. También, hay que destacar que si el comprador contrata a un personal shopper, hay que pagar honorarios en todo el territorio, ya que es un servicio extra que aporta un valor añadido a la gestión exclusiva del comprador.

En España, salvo pacto específico entre las partes, la comisión del agente la paga el vendedor. Si el comprador firma un contrato de representación con un agente o personal shopper, entonces sí asume esos honorarios.

