

Guía para Vender un inmueble en España

➤ PUBLICIDAD DE LA VENTA: AGENCIAS INMOBILIARIAS.

La venta de las propiedades en España se realiza normalmente a través de un portal inmobiliario, o Agencia inmobiliaria, quienes se encargan de encontrar un comprador a cambio de una comisión que oscila entre el 4% y 6%.

Es importante firmar una “orden de venta” con la Agencia Inmobiliaria al objeto de fijar las condiciones (precio de venta, condiciones, Comisión de la Agencia, etc) de la venta y la relación entre el vendedor y la agencia.

El encargo de venta puede ser **en exclusiva** de forma que se encarga la venta a una sola agencia inmobiliaria excluyendo a las demás y por un tiempo determinado, o encargar la venta a varias Agencias inmobiliarias al mismo tiempo.

Solo se paga comisión al Agente inmobiliario que vende tu casa.

➤ ASESORAMIENTO DE UN ESPECIALISTA: EL ABOGADO.

El abogado es quien le asesorará durante el proceso de venta y le revisará el estado legal de la propiedad, redactando los contratos y asistiendo a la firma de las escrituras.

Recuerda que todos los documentos relevantes para una compraventa están en español, y por tanto es casi imposible para usted como particular y sin conocimientos de español estar completamente seguro de que el acuerdo se hace correctamente.

El abogado es quien defiende su derechos e intereses durante el proceso de compra venta.

➤ DOCUMENTACION NECESARIA PARA LA VENTA DEL INMUEBLE.

Para la venta del inmueble el vendedor (propietario) debe entregar una serie de documentación que recibirá el comprador y/o sus asesores. Dicha documentación puede ser entregada a la agencia inmobiliaria o directamente a su abogado.

La documentación esencial es:

- La escritura de compra venta. Es el título de propiedad que acredita al vendedor como propietario del inmueble.

- Nota registral: Acredita la inscripción del inmueble a nombre del vendedor. También se acreditan las cargas y derechos existentes sobre el inmueble. Es conveniente que dicha nota simple sea actual, obtenida en la fecha mas próxima a la venta. (Normalmente se obtiene por el abogado una vez se inicia el proceso de venta.)
- Cedula de habitabilidad del inmueble: Es un certificado que acredita que el inmueble esta habilitado para vivienda u otro uso como el comercial. Tiene una validez de 10 años y en caso de caducar debe ser renovado antes de proceder a la firma de la escritura de compra venta.
- Los 4 últimos recibos pagados del Impuesto de bienes inmuebles (IBI) y de la Tasa de recogida de residuos sólidos (Basuras) a la fecha de venta.
- Certificado de la Comunidad de propietarios conforme se está al corriente de los pagos a la fecha de la venta.
- Certificado energético de la propiedad: Este documento también tiene una antigüedad de 10 años y en caso de caducar debe ser renovado por el vendedor antes de la venta.

➤ **CONTRATOS:**

❖ LA RESERVA DEL INMUEBLE:

Una vez aceptado por el vendedor y comprador el precio de venta, es recomendable redactar un acuerdo de reserva del inmueble durante un periodo corto de tiempo al objeto de retirarlo del mercado inmobiliario. Para ello se paga una señal a cuenta del precio final, importe que se perderá en caso de no llevarse a cabo la compra.

Es conveniente haber contratado los servicios de un asesor legal (Abogado) que le represente.

❖ CONTRATO DE OPCIÓN DE COMPRA o DE ARRAS.

Es un contrato privado entre las partes previo al otorgamiento de la escritura pública de venta. Se redacta por el abogado de comprador y vendedor. Se acuerda por un periodo de tiempo de entre 1 y 2 meses, aunque en ocasiones se puede alargar.

En el contrato se incluirán todas los términos y condiciones acordados por las partes para la venta, (como precio, forma de pago, fecha de acceso, lista de inventario de muebles, etc).

A la firma de este contrato el comprador depositará un 10% del precio de venta en la cuenta de depósitos de un notario o del abogado del vendedor.

En el contrato se contemplan las consecuencias para el caso de incumplimiento de cualquiera de las partes. Si el comprador desiste del acuerdo firmado -según la ley española- perderá el deposito del 10% del precio en concepto de indemnización en favor del vendedor.

➤ **GASTOS E IMPUESTOS QUE ASUME EL VENDEDOR.**

❖ **Impuestos que debe pagar el vendedor no residente en España relacionados con la venta.**

✚ Impuesto de la renta de no residentes:

El comprador está obligado por Ley a retener el 3% del importe de la compra venta y depositarlo en cuenta bancaria de la Agencia Tributaria.

El comprador tiene 30 días desde la firma de la escritura de compra venta para ingresarlo.

El vendedor podrá reclamar a la agencia Tributaria la devolución del sobrante una vez liquidado el impuesto. La devolución puede demora al menos seis meses para que la autoridad fiscal lo procese. Es importante destacar que aún debe tener una cuenta bancaria a su nombre en España, porque es a esta cuenta a la que se paga el dinero. Siempre debe buscar la ayuda de su abogado para que esto funcione correctamente.

- ✚ Plusvalía municipal: Es la tributación por el incremento de valor del suelo, es de carácter municipal y se paga ante el Ayuntamiento de donde está situada la propiedad. El plazo es de 30 días desde la firma de la escritura pública de venta. Es práctica habitual que el comprador retenga su importe para asegurar el pago. (Su abogado podrá calcularlo con anterioridad)

❖ **Otros gastos.**

- ✚ Renovación de la cedula de habitabilidad: Caso de estar caducada por haber transcurrido mas de 10 años desde su obtención. Se encarga a un arquitecto técnico.
- ✚ Renovación del Certificado energético: Al igual que la anterior solo es necesario si esta caducado por el transcurso de mas de 10 años desde su obtención. Se encarga a un Ingeniero técnico.
- ✚ Abogado: es la persona que le asesorará durante el proceso de venta, redactando los contratos y asistiendo a la firma de las escrituras. El importe de los honorarios suele ser del **1%** del precio de compra mas el IVA.
- ✚ Agencia inmobiliaria: Es la agencia mediadora a través de la cual se encuentra al comprador. Sus honorarios oscilan entre el 4-6% del precio de venta.
- ✚ Notario y Registro: Solo en el caso en que se deban cancelar algunas cargas sobre la propiedad, tal y como una hipoteca. En este caso los gastos son de cuenta del vendedor, y se suelen retener del precio acordado.