



GUÍA **RE/MAX** PARA COMPRAR TU CASA HOY



Buscando la vivienda adecuada

¿Sabes lo que quieres?

Ya se trate de la primera vez que compras o que hayas comprado anteriormente, tienes que preguntarte porque quieres comprar. ¿Te estás planteando mudarte a otra zona por un cambio en tu estilo de vida, o se trata de una posibilidad y no de una necesidad? ¿Qué te gustaría que tu casa tuviera que no tiene la actual? ¿Es una inversión? ¿Qué rentabilidad mínima estás buscando?

Nos sentaremos y definiremos tus objetivos para conseguir encontrar la casa de tus sueños, ya sea una casa en una urbanización, un piso céntrico o un apartamento en la playa.

Encontrando tu vivienda

- Analizaremos tus objetivos y tu rango de precio.
- Estudiaremos como afrontar la compra de la propiedad. Si necesitas financiación, te haremos un estudio financiero y una simulación de cómo quedaría tu cuota hipotecaria, esto te ayudará a enfocar la búsqueda de tu vivienda. Si necesitas vender primero tu propiedad tambien podemos ayudarte con una solucion financiera unica en el mercado. Te la contamos.
- Cuando tengamos una lista de propiedades para visitar, puedes dar una vuelta por cada zona y ver las viviendas que más te interesan y reducir la lista a tus principales prioridades. De esta manera, puedes iniciar tu búsqueda sin presiones y conocer cada zona en el proceso. Siguiendo nuestros propcolos COVID. Te ayudaremos a conocer lo máximo posible las propiedades antes de agendar una visita para minimizar el numero de visitas a propiedades y asi proteger la salud de todos. Porque en RE/MAX cuidamos de ti.
- Entonces haremos las citas y visitaremos juntos las propiedades en persona.
- Esto puede ser divertido para muchos compradores y es cuando realmente podrás empezar a comparar una vivienda con la otra.
- Habremos preseleccionado las mejores disponibles, así que no te sorprenda si la primera o la segunda acaba siendo tu favorita absoluta. En RE/MAX sabemos que la compra de una vivienda es muy emocional, imaginarte en tu nuevo hogar es muy ilusionante pero es quizás también, la inversión más importante de tu vida por eso queremos ayudarte a que tomes una decisión racional y meditada conociendo pros y contras de cada inmueble.
- Una vez seleccionada la casa de tus sueños, te enviaremos por mail una simulación precisa de los gastos de compra venta e hipoteca que conlleva la adquisición de esta propiedad para que tranquilamente puedas analizarlo y decidir como afrontar el pago del inmueble. Y si necesitas una solución más imaginativa también la tenemos para ti como la hipoteca CAMBIO DE CASA o la de COMPRA + REFORMA.

Si decides financiar la propiedad, REMAX Finance pone a tu disposición unas condiciones preferentes en productos hipotecarios RE/MAX a través de nuestros colaboradores financieros para que compares con el de tu entidad y decidas la mejor opción.

El proceso de **compra**

Compra en efectivo

1

Buscar la vivienda que quieres

2

Verificar características físicas
y legales de la vivienda

3

Reserva - precio

4

Contrato de arras

5

Notaría

6

Registro

El proceso de compra

Compra con crédito

- 1** Precualificación financiera - Rango máximo de financiación viable
- 2** Buscar la vivienda que quieres
- 3** Verificar características físicas y legales de la vivienda
- 4** Cálculo de gastos de compra venta e hipoteca. Estudio de viabilidad financiera para la compra de esta vivienda
- 5** Reserva - precio
- 6** Gestión del préstamo hipotecario - Tasación
- 7** Contrato de arras
- 8** Aprobación bancaria firma de FEIN y FIAE y otros documentos bancarios
- 9** **Periodo de reflexión:** Periodo mínimo de 10 días (14 en Cataluña) donde los intervinientes del préstamo hipotecario han de acudir a notaría para que el notario lea escrituras del préstamo y levante acta de que el cliente ha entendido el préstamo y sus condiciones
- 10** **Notaría:** Firma de escritura de compra venta y escritura de hipoteca
- 11** Registro

Examinando las **características físicas y legales de la vivienda**

Examinar las características físicas de la vivienda:

Para ello, es imprescindible llevar a cabo una visita personal a la vivienda que se ofrece en venta, acudiendo a verla, comprobando que coincide con lo ofertado, la calidad de sus materiales, el estado de sus instalaciones, La Certificación Energética, su grado de conservación, luminosidad, vistas, entorno del que disfruta, ruidos, acceso a medios de transporte, etc.

Cualquier anomalía, no dudes en ponerla en conocimiento de tu Agente Inmobiliario RE/MAX y si necesitas o así deseas, hazte acompañar por un profesional (arquitecto, aparejador, reformista). Recuerda que las reformas más importantes no son las estéticas.

Cuando la primera información relativa a la vivienda que podamos comprar resulte de folletos informativos, será necesario tener en cuenta:

El Agente RE/MAX tiene a disposición del público la información siguiente:

- Descripción de la vivienda con expresión de su superficie útil, y descripción general del edificio en que se encuentra, de las zonas comunes y de los servicios accesorios.
- Plano de la vivienda misma.
- Datos identificadores de la inscripción del inmueble en el Registro de la Propiedad, o expresión de no hallarse inscrito en el mismo. La naturaleza de la finca puede condicionar la financiación de la misma.
- Precio total de la vivienda y servicios accesorios y forma de pago.

Examinar la situación jurídica de la vivienda:

Para conocer bien la vivienda que vamos a adquirir no sólo es preciso visitarla, sino que además es imprescindible conocer cuál es su situación jurídica, es decir, tener claro:

- A quién pertenece, y por tanto, quién o quiénes son sus propietarios.

Si existen cargas o gravámenes sobre la misma, es decir, si existen hipotecas, embargos u otras cargas que la afecten.
- Si existen inquilinos o poseedores de la misma.
- Si está sujeta a algún régimen especial, como ocurre con las Viviendas de Protección Oficial.
- En caso de tratarse de un piso en comunidad de propietarios, si está al corriente en el pago de las cuotas de comunidad.
- Si se ha pagado por ella el Impuesto sobre Bienes Inmuebles, la antigua Contribución Urbana.
- Tratándose de viviendas en construcción o nuevas, si se ha contratado por el promotor un seguro que cubra los daños que se puedan producir por defectos estructurales del edificio.
- Tratándose de Viviendas de Protección Oficial (VPO), o de Precio Tasado (VPT), si existe alguna prohibición de disponer sobre la misma, o si existen derechos de tanteo y de retracto a favor de la Administración Pública.



La oferta

Después de haber buscado y encontrado la vivienda que te interesa, habiendo para ello visto y comparado unas cuantas, y suponiendo que se ha llegado a un acuerdo con el vendedor sobre el precio, llega el momento de cerrar la operación.

Para ello se acuerda con el comprador el pago de una "señal" de oferta de la vivienda, con el compromiso de no vender la vivienda a otro posible comprador que también pudiera estar interesado.

Al hacer esta entrega de dinero, si el piso se ha encontrado a través de tu Agente Inmobiliario **RE/MAX** se hará el depósito de la oferta en la inmobiliaria, quién debe entregar un documento de oferta por el que se reconoce el pago del citado importe para la compra de la vivienda correspondiente (haciendo referencia a la ubicación de la vivienda) en la fecha del día, cuyo precio es el pactado e incluso cerrando la fecha máxima para formalizar la escritura de compraventa y el importe que se debe pagar en ella. Debe recoger la firma de quién recibe la señal.

La oferta puede estar condicionada a la aceptación de las condiciones del comprador. Por ejemplo, al realizar una oferta por una propiedad o sujeta a la aprobación, por parte de la entidad bancaria, a los clientes compradores del préstamo hipotecario necesario para hacer frente al pago del inmueble. En este caso, si el vendedor **no acepta el precio o las condiciones** que ofrece el comprador, entonces, no queda formalizada la oferta, por lo que la oficina **RE/MAX**, que actúa como mero depositario del dinero ingresado, te devolverá íntegra la cantidad entregada, si por el contrario el cliente vendedor acepta la oferta, entonces se formaliza la reserva a través del contrato de arras.



Contrato de arras

Es habitual que cuando el comprador y el vendedor están de acuerdo en una compra-venta, se firme un contrato de arras o señal, que es un contrato privado, donde las partes pactan su compromiso de llevar a cabo la compra-venta del inmueble, entregándose como prueba una cantidad en concepto de señal o "arras".

La cantidad que se establezca como "arras" no está establecida legalmente, por lo que será la voluntad de las partes la que decida que porcentaje del precio total, se anticipará en el contrato de arras, si bien es habitual que sea entre un 5% y un 15% del precio total.

Llegados a este punto es fundamental distinguir que existen tres tipos de arras, en función de la voluntad de las partes, con diferentes consecuencias en caso de incumplimiento del contrato o arrepentimiento:

5.1 Arras penitenciales

Las arras penitenciales son las únicas que no obligan al cumplimiento del contrato, pudiendo ambas partes desistir con la pérdida de la cantidad entregada o con la devolución de las misma doblada, en función de que parte incumpla su compromiso.





5.2 Arras confirmatorias

Se trata de una entrega a cuenta del precio de compraventa. Por tanto, si el comprador o vendedor incumple lo pactado en el contrato de arras, la parte contraria puede obligar a la otra al cumplimiento del contrato o a su resolución, y solicitar una indemnización por los daños y perjuicios ocasionados por el no cumplimiento. Al contrario de lo que ocurría con las arras penitenciales, las partes no pueden resolver el contrato perdiendo la cantidad estipulada como arras, pues las mismas no prejuzgan sobre la indemnización por incumplimiento, en caso de que este se produjese.

5.3 Arras penales

En caso de incumplimiento, la parte que incumpla perderá las arras entregadas o tendrá que devolverlas dobladas, según la parte que sea responsable por incumplimiento. Pero esto no impedirá que la parte que ha cumplido pueda pedir una indemnización por los daños causados, siempre que estén justificados, además de poder obligar al cumplimiento forzoso.

Financiación

El **préstamo hipotecario** es un préstamo otorgado y concedido por una Entidad Financiera generalmente, que permite al cliente adquirir una determinada cantidad de dinero destinada a la adquisición de un inmueble y que cuenta como garantías: el inmueble y la garantía personal del cliente en el cumplimiento de sus obligaciones. Todo ello a cambio del compromiso de devolver, a través de cuotas periódicas, el préstamo concedido junto con los intereses generados.

Tipo de préstamo en función del tipo de interés: El tipo de interés es el precio que cobra la Entidad Financiera por prestarte su dinero. Hay tres tipos de Hipotecas:

Hipotecas a interés fijo:

El tipo de interés se mantiene constante durante toda la vida del préstamo. La cuota a pagar siempre será la misma.

Hipotecas a interés variable:

Estos préstamos se actualizan y se revisan periódicamente de acuerdo a unos indicios de referencia. El más conocido es el EURIBOR, por lo tanto la cuota hipotecaria varía a lo largo de la vida del préstamo.

Hipotecas a interés mixto:

Combina un tipo fijo durante los primeros años de la hipoteca y el resto del tiempo hasta la cancelación se aplica un interés variable. En ocasiones puede resultar muy interesante ya que es más económica que un tipo fijo y goza de un periodo largo (15- 20 años) a tipo fijo, con lo que te da estabilidad durante los primeros años de hipoteca que suelen ser los más duros.

Para contratar una hipoteca hay que tener en cuenta los siguientes factores:

importe máximo

La cuantía máxima de una hipoteca depende de varios factores:

Valor de la vivienda: En general, las Entidades Financieras prestan hasta el 80% del Valor de Tasación de la vivienda que toman en garantía, pudiendo llegar a porcentajes más elevados en función del perfil del cliente. Esta tasación debe ser realizada por una sociedad de tasación independiente y registrada como tal en el Banco de España.

Ingresos: La cuota mensual del préstamo junto con la de otros préstamos vigentes que pudieran tener los titulares de la hipoteca, no debe superar el 35%-40% de sus ingresos netos.

Tu agente RE/MAX puede hacerte una simulación del importe máximo a financiar según tu perfil en un sólo click desde su móvil, lo que te permitirá enfocar la búsqueda de tu vivienda.

Otros factores: Hay otros factores que determinan el importe máximo del préstamo hipotecario, como la política de riesgos de la entidad si se trata de vivienda habitual o segunda residencia...

La Entidad que estudia la solicitud del préstamo, tiene la obligación de evaluar la situación financiera de los clientes, de empleo, de ingresos, de la situación patrimonial así como su historial crediticio. Para ello, solicitará información a la Central de Riesgos del Banco de España (CIRBE) así como a los ficheros de solvencia patrimonial y crédito.

La cuota

Es la cantidad que paga el cliente periódicamente y que, en el plazo previsto, cubrirá el capital más los intereses.

Normalmente la cuota es mensual y salvo pactado otra cosa, cada cuota tiene una parte de capital que se denomina amortización de capital, y una parte de intereses.

Cuando la Entidad Financiera permite no pagar alguna cuota, normalmente al principio del préstamo, se llama CARENcia TOTAL. En caso de que la cuota sólo incluya intereses y no se pague la parte de amortización de capital, se llama CARENcia PARcial o de amortización.



La amortización

Es el pago del capital pendiente que se hace en cada cuota. La mayoría de las hipotecas tienen un sistema de amortización francés, que implica que al principio se paga más interés y menos capital siendo al contrario al final del préstamo.

Amortización o reembolso parcial anticipado, es el dinero que se entrega fuera de las cuotas normales para reducir capital.

Cuando se cancela toda la deuda, se llama amortización total anticipada.

El plazo

Periodo de tiempo contratado para devolver el capital y los interés. La mayoría de las entidades ofrecen un plazo máximo de 30 años siempre que la edad de los titulares al vencimiento del préstamo no supere los 75 años.

Pasos para solicitar una hipoteca:

SOLICITUD

Una vez que te pongas en contacto con la Entidad Financiera para estudiar tu operación de prestamos hipotecario, bien sea a través de las entidades financieras colaboradoras de RE/MAX o a través tu propia entidad, tendrás que firmar su documento de LOPD, en el cual le autorizas a trabajar con tus datos personales y económicos para dicha finalidad. También autorizas a la entidad a solicitar tu información a la central de Riesgos del Banco de España así como a los ficheros de solvencia patrimonial y crediticia. Este documento tiene que firmarlo todos los titulares del préstamo hipotecario a solicitar.

A partir de aquí, la entidad te solicitará una serie de documentos para poder estudiar tu operación.

Tu agente RE/MAX puede proporcionarte nuestra guía de “Documentación necesaria para solicitar un préstamo hipotecario y donde encontrarla”.

Una vez estudiada la operación, la entidad te indicará si la operación es viable, las condiciones así como el importe máximo a financiar. En la mayoría de las entidades, este importe está sujeto al resultado de la tasación.

TASACIÓN

Es necesario conocer el valor de tasación de la vivienda a hipotecar y la situación registral de la finca.

Para ello, un experto de una empresa tasadora independiente y registrada como tal en el Banco de España, visitará el inmueble y elaborará un informe de tasación.

Al mismo tiempo se solicitará una nota simple de la finca al Registro de la Propiedad para comprobar su inscripción, titularidad registral y otras cargas que pudiera tener.

El coste de la tasación varía en función del tipo de propiedad, y debe ser abonado por el cliente comprador.

RESULTADO, VERIFICACIÓN Y VALOR DE TASACIÓN:

Realizadas las correspondientes comprobaciones registrales y la tasación de la vivienda, se te informará del resultado.

Si sobre la finca existieran hipotecas previas, otras cargas a cancelar o cualquier otra circunstancia, también te informaremos de ello y realizaremos las gestiones oportunas para resolverlo antes de la firma.

FEIN Y FIAE

Con el informe de tasación, el banco ya puede sancionar la operación hipotecaria y hacerte una oferta.

Para ello, te entregará un documento denominado FEIN (Ficha Europea de Información Normalizada). Documento con la información personalizada y detallada del préstamo. La FEIN debe ser firmada por el cliente junto a la FIAE y otra documentación bancaria y tiene carácter vinculante para la entidad, no para el cliente. El periodo de validez de la FEIN depende de la entidad pero suele oscilar entre 20-30 días. Trascurrido este plazo, el banco no tiene obligación de mantener la oferta financiera.

La entidad también está obligada a entregarte la FIAE, FICHA DE ADVERTENCIAS ESTANDARIZADAS es un documento complementario a la FEIN. Su objetivo es ampliar la información que esta proporciona, principalmente en lo que respecta a las cláusulas de la hipoteca y a sus gastos de constitución.

La FEIN recoge:

- Importe y forma de entrega del préstamo
- Amortización: número de cuotas, periodicidad, importe y fecha de pago, condiciones de las amortizaciones parciales
- Interés. Nominal, revisiones, índice de referencia
- Comisiones
- Otros gastos: tasación, impuestos, registral.

En caso de que el cliente no acepta la oferta debe de tener en cuenta que algunas entidades cobran comisión de estudio, que ha de estar recogida en sus folletos de tarifas.

En caso de tener varias ofertas de distintas entidades y para poder elegir la más atractiva tienes que compararlas teniendo en cuenta el TAE, sin vinculación, es decir sin contratar otros productos complementarios como seguros, tarjetas... Éste es el porcentaje que realmente puede comparar diferentes ofertas ya que recoge el coste efectivo anual de un producto financiero, es decir, incluye tanto el tipo de interés como otras comisiones, gastos de productos vinculados con la contratación de la hipoteca como seguro de vida, seguro de hogar, plan de pensiones...

Es de obligado cumplimiento indicar el TAE en la oferta de un producto financiero. Con y sin bonificación por contratación de productos adicionales. Esta información siempre puedes encontrarla en la web del banco.

PERIODO DE REFLEXIÓN

La nueva ley de crédito inmobiliario establece un periodo mínimo de 10 días (14 días en Cataluña) desde que el cliente firma la FEIN y FIAE con su entidad hasta que se formalizan las escrituras de compra venta. Durante este periodo, todos los intervinientes del préstamo deben acudir a notaría para que el notario les lea las escrituras y levante acta de que los clientes han entendido las condiciones del préstamo.

Este trámite es de obligado cumplimiento no pudiendo firmarse la compra venta con financiación en un plazo inferior a 11 días desde el envío de documentación (FEIN - FIAE firmadas por el cliente) a la notaría.

Es muy importante que tengas en cuenta estos plazos a la hora de estimar la fecha en la que podrás firmar la compra de tu vivienda.

FIRMA DE ESCRITURAS

En la fecha y lugar programados se firmarán ante el Notario las escrituras de compraventa y de préstamo hipotecario. A este acto tendrán que acudir los vendedores (todos los titulares registrales), los compradores (titulares del préstamo) y los representantes de la entidad.

El Notario comprobará la titularidad y cargas de la vivienda y apreciará la legalidad de las condiciones del contrato. Da constancia fehaciente a la celebración del contrato y a la fecha del mismo y actúa con independencia e imparcialidad respecto a las partes.

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO

El gestor de tu operación se ocupará de recoger ambas escrituras en el Notario, liquidará los impuestos correspondientes y las presentará en el Registro de la Propiedad para su inscripción. Una vez estén inscritas, recibirás en tu domicilio el original de tu compra y la copia del préstamo junto a todas las facturas abonadas por cuenta tuya, así como la liquidación final de tu provisión de fondos practicada por el gestor.



Impuestos a tomar en cuenta

Los **impuestos** que deben tenerse en cuenta en una operación de compraventa varían en función de si se trata de una **vivienda nueva** o de **segunda mano**:

7.1 Vivienda nueva:

Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA):

Lo paga el comprador exclusivamente en la transmisión de una **vivienda nueva**, es decir, en la primera entrega de la vivienda realizada por el promotor/constructor al comprador. Tiene un **tipo impositivo del 10%**. En una venta de vivienda entre particulares NO se aplica el IVA.

Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (IAJD):

Grava la formalización de documentos públicos (notariales, mercantiles y administrativos) en transmisiones de inmuebles no exentas de IVA. El IAJD correspondiente a la escritura hipotecaria es abonado por la entidad bancaria y el tipo impositivo **varía en función de la Comunidad Autónoma**. Su base de cálculo en las hipotecas es la responsabilidad hipotecaria y en la primera transmisión de compra de una vivienda, el precio que aparece en la escritura pública.

7.2 Vivienda de segunda mano:

Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP)

Grava la compraventa de **viviendas de segunda mano o sucesivas** (no las de vivienda nueva, que tributan por IVA). Lo debe pagar el comprador de la vivienda y tiene un tipo impositivo que oscila **entre el 6% y el 8%**, en función de la comunidad autónoma. El impuesto debe abonarse ante la Delegación de Hacienda de la Comunidad Autónoma correspondiente, siendo la base de cálculo el precio de compra que aparece en la escritura pública.

Así mismo y según la Comunidad Autónoma puedes tener tipos impositivos reducidos en caso de familias numerosas, personas con discapacidad a tu cargo, jóvenes...

Los gastos de hipoteca son, en su totalidad, asumidos por la entidad bancaria a excepción del coste de tasación acorde con la nueva LCCI que entró en vigor el 16 de junio de 2019.

7.3 Vivienda nueva y de segunda mano:

Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (plusvalía)

Es un impuesto municipal que grava el incremento del valor experimentado en los terrenos de naturaleza urbana desde su compra hasta el momento de la venta. La plusvalía va a cargo del vendedor en caso de compraventas (una sentencia reciente del Tribunal Supremo ha ratificado que el promotor de viviendas nuevas NO puede cargar la plusvalía sobre el comprador). En el caso de transmisión de vivienda por herencia o donación, el sujeto pasivo es quien adquiere la vivienda.

Se debe abonar en el plazo de 30 días hábiles a partir de la fecha de transmisión de la propiedad, excepto en el caso de herencias, cuyo plazo es de 6 meses a partir de la fecha de defunción (prorrogables a un año si así se solicita por escrito dentro de los 6 primeros meses). Es necesario presentar el comprobante del pago para poder inscribir la compra-venta en el registro.

Otros impuestos que no gravan en la compraventa tienen que estar pagados para poder realizarla.

Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO)

Tiene un tipo impositivo del 1% y se tributa cuando se solicita un préstamo hipotecario para financiar la adquisición de una vivienda nueva o usada.

Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI):

Es un tributo municipal que grava el valor de los inmuebles de naturaleza rústica y urbana situados en los respectivos municipios y la ley estipula que corresponde pagar al propietario del inmueble en fecha 1 de enero.



6 principales características ecológicas que buscan los compradores

Ante la creciente sensibilidad hacia el cambio climático, cada vez son más los particulares que van aportando su granito de arena para mejorar el medio ambiente. Sus clientes pronto empezarán a interesarse por viviendas ecológicas y sostenibles, si es que no se lo han planteado ya.

¿Qué son las casas verdes?

Las casas “verdes” están diseñadas para promover estilos de vida más ecológicos al minimizar los gases de efecto invernadero que emiten a la atmósfera. Estas casas reducen su impacto ambiental al incluir materiales y tecnologías sostenibles que reducen las necesidades de energía y agua de quienes viven en ellas.

- 1. Electrodomésticos con calificación A+++.** No solo reducen la huella de carbono de los propietarios, sino que también reducen su factura de suministro eléctrico.
- 2. Termostatos programables.** Proporcionan a los propietarios un mayor control sobre la temperatura confortable.
- 3. Calefacción por suelo radiante.** Dado que el calor se transfiere directamente del suelo a las personas que se encuentran sobre él, la calefacción radiante utiliza mucha menos energía que los métodos de calefacción tradicionales.
- 4. Paneles solares.** En lugar de depender de la empresa de servicios públicos para proporcionar electricidad, hay compradores que están interesados en generar energía limpia ellos mismos.
- 5. Materiales reciclados.** La construcción y el acabado de viviendas con materiales reciclados es una tendencia en alza. Por lo que reutilizarlos elimina el desperdicio y disminuye el impacto ambiental.
- 6. Sistemas geotermiales.** Utilizan la temperatura relativamente fría del suelo para enfriar una casa en el verano y una temperatura relativamente más cálida para calentar las casas en el invierno.

Como Agente, puede proporcionar un servicio de mayor calidad ayudando a sus clientes a encontrar y evaluar estas nuevas tecnologías. Recuerde, las casas con características ecológicas van a ser muy codiciadas, por lo que es probable que se vendan más rápido y posean un mayor valor de reventa en el futuro.

Extranjeros

Los extranjeros que, por sus intereses económicos, profesionales o sociales, se relacionen con España, serán dotados, a efectos de identificación, de un **número personal, único y exclusivo**, de carácter secuencial.

El número personal será el **identificador del extranjero**, que deberá figurar en todos los documentos que se le expidan o tramiten, así como las diligencias que se estampen en su tarjeta de identidad o pasaporte.

Para la asignación de NIE por razón de intereses económicos, profesionales o sociales, se admitirán las siguientes solicitudes:

- Las presentadas en España personalmente por el interesado.
- Las presentadas en España a través del representante.
- Las que se presenten en las Representaciones Diplomáticas u Oficinas Consulares españolas ubicadas en el país de residencia del solicitante, correspondientes a su demarcación de residencia.

Para la asignación del citado número deberán aportar los siguientes documentos:

- 1.** Impreso-solicitud normalizado (EX-15), debidamente cumplimentado y firmado por el extranjero.
- 2.** Original y copia del pasaporte completo, o documento de identidad, o título de viaje o cédula de inscripción en vigor.
- 3.** Comunicación de las causas económicas, profesionales o sociales que justifican la solicitud.
- 4.** Cuando sea solicitado a través de un representante, este acreditará contar con poder suficiente en el que conste de forma expresa que se le faculta para presentar tal solicitud.

El **NIE** (Número de Identificación de Extranjeros) es un número personal, único y exclusivo de carácter secuencial, otorgado por la Oficina de Extranjeros. Este Número de Identificación figurará en todos los documentos que se le asignen, siendo de vital importancia para realizar cualquier trámite vinculado a la adquisición de un inmueble.

Este Número de Identificación no les habilita a residir en España, pero les será necesario para todo tipo de trámites de expedientes, actuaciones oficiales o bien por intereses económicos o profesionales.

Es un trámite imprescindible para realizar cualquier transacción económica como abrir una cuenta bancaria, establecer un negocio, comprar una vivienda o un coche, realizar la declaración de impuestos o rellenar cualquier formulario de solicitud de carácter administrativo inherente a la oficina de extranjeros.

El Número de Identificación de Extranjeros es otorgado de oficio, es decir de forma automática por la dirección General de Policía a todo extranjero que se le inicie un expediente administrativo; o bien pueden solicitarlo siempre que acrediten el porqué de su petición.

Se podrá realizar la solicitud del NIE desde fuera de España presentándose personalmente en la misión diplomática u oficina consular española correspondiente a su demarcación de residencia.

Si tienen intención de adquirir una vivienda iniciarán el trámite de solicitud del NIE al poco tiempo de encontrarse en territorio español. (RE/MAX también les ofrece el servicio de ayudarles a tramitar con éxito el NIE cuando dicha solicitud esté vinculada con el proceso de adquisición de un inmueble).

También es posible conseguir la residencia en España a través del programa Golden Visa realizando una inversión inmobiliaria superior a 500,000€ en el territorio español. Puedes solicitar más información a tu asesor RE/MAX.

Impuestos extranjeros

En relación con los impuestos por la compraventa: a la hora de comprar un inmueble, la tributación es la misma, indistintamente de si el comprador es residente o no residente.

A) Según el caso deberá satisfacer el IVA si es un inmueble nuevo (10% para todos los inmuebles, salvo vivienda 8%) o si es segunda transmisión, el ITP será aplicable según la comunidad autónoma.

Por ser propietarios (persona física): Los no residentes que sean propietarios o posean en España bienes inmuebles están sujetos al Impuesto sobre la Renta de no Residentes que se devenga el 31 de diciembre de cada año.

A) Se le estima unos ingresos si el inmueble no está arrendado y está construido. El no residente puede que no haya obtenido un ingreso real, pero se le presume por eso se le llama imputación de rendimientos. A estos efectos, se termina computando como ingreso el 1,1 por 100 del valor catastral del inmueble (2 por 100, si el valor catastral no se hubiera revisado o modificado con efectos a partir del 1 de enero de 1994).

B) Se tributa sobre esa cantidad, sin deducir ningún tipo de gasto.

C) Aplicándole el tipo de gravamen es el 24 por 100.

Ejemplo: No residente que ha permanecido como propietario de un inmueble durante todo el año 2017 cuyo valor catastral es de 100.000 euros: $100.000 \times 1,1\% \times 24\% = 264$ euros anuales a ingresar.



En caso de alquiler del inmueble la rentas obtenidas tributarán sin deducción de gasto alguno por el tipo general del IRNR, es decir, el 24%.

Ejemplo: renta mensual 600 euros, alquilado todo el año: $600 \times 12 = 7.200$ euros anuales $\times 24\%$ = 1.728 euros a ingresar.

Por último en relación a los requisitos para comprar en España:

Obtener un N.I.E. "Número de Identificación de Extranjeros" (NIE). Es imprescindible para comprar casa en España. Aunque puedes esperar hasta haber encontrado una casa para solicitarlo, te recomendamos que lo solicites lo antes posible.

Para abrir una cuenta bancaria local, se necesitará una cuenta bancaria en España durante y después del proceso de compra.

Los ingresos a esa cuenta de no residentes habrán de estar perfectamente justificados su procedencia mediante modelos que se cumplimentan en el país de origen de los fondos.

Acreditar los medios de pago en la escritura: todos los pagos realizados en el inmueble han de estar perfectamente acreditados y debe de acompañarse una certificación bancaria de la procedencia del dinero.

En caso de solicitar financiación, el proceso es exactamente el mismo que para un residente y la documentación a aportar para el estudio de la financiación será indicada por la entidad bancaria acorde con el país de origen. Con la salvedad de que el importe máximo financiable para un no residente no puede superar el 70% del valor de tasación o valor de compra (el menor de los dos)

Los gastos en la compra de una vivienda

Los gastos (de gestor, notario y registro) de la hipoteca y la compra-venta son asumidos por la entidad bancaria desde la entrada en vigor de la nueva LCCI el pasado 16 de junio de 2019.

Notario compra-venta: Está determinado por el valor de la compra-venta, y también influyen otros factores como la extensión de la escritura o el número de copias, aunque las tarifas de los notarios (aranceles) son aprobadas por el gobierno y son las mismas para todos.

Registro compra-venta: Comprende 2 tipos de gastos. Por un lado, para verificar la titularidad y cargas de la vivienda (si tiene asociada una hipoteca que se está pagando, si hay impuestos impagados, etc.). Por otro, el registrador para que compruebe la legalidad del documento y lo inscriba en el registro de la propiedad. El coste está asociado al valor del inmueble y del préstamo.

Notario hipoteca: Se abona un porcentaje de la responsabilidad hipotecaria (cantidad máxima de la que responde la vivienda en caso de impago) que varía según la entidad.

Registro hipoteca: Los gastos generados al inscribir la hipoteca en el registro de la propiedad también son un porcentaje de la responsabilidad hipotecaria.

Tasación: Es necesario que una empresa tasadora homologada certifique el valor de la propiedad. Por eso, el comprador ha de hacerse cargo de la tasación de la vivienda que varía en función de las características de la misma. Las tasaciones tienen una vigencia de 6 meses y han de abonarse independientemente de la aprobación o no de la hipoteca. Hay entidades bancarias que asumen este coste.



Honorarios profesionales por intermediación: El porcentaje que se aplica por este concepto es el 5% sobre el valor final de compra del inmueble, pero este porcentaje puede variar, dependiendo de la oferta.

Gestor hipoteca: Realiza todos los tramites para asegurar la correcta inscripción de la hipoteca. Siempre es seleccionado por la entidad bancaria que ha otorgado el préstamo hipotecario. Tiene unos honorarios de entre 150 y 300 euros, aunque sus tarifas no están reguladas por ley, por lo que también se aconseja pedir una previsión.

Gestor compra-venta: Pagaremos a un gestor para que realice la inscripción de la propiedad y la liquidación de impuestos. Este gestor suele ser seleccionado por el banco y sus honorarios no están regulados por ley. Lo normal es pedir una previsión del gasto para que después proceda a su liquidación aportando justificantes de los pagos realizados. Las tarifas son independientes del importe de la hipoteca, pero generalmente oscilan entre los 150 y los 300 euros.

Notaría

Escritura pública



La elevación a escritura pública de la compraventa de un bien inmueble es, de entre todas las operaciones en las que interviene el notario, la más conocida. La tarea del notario consiste, pues, en dar fe de que se ha llevado a cabo una operación de acuerdo a la legalidad vigente. Tras las pertinentes comprobaciones, la notaría se encarga de redactar las escrituras, pliego que acredita que la propiedad pertenece a la persona que la adquiere. Previamente, el despacho del notario solicita del Registro de la Propiedad una nota informativa en la que conste quién es el propietario en el momento de la transmisión y si está o no libre de cargas. También puede requerir a la comunidad de propietarios correspondiente un certificado que refleje que el vendedor está al día en el pago de las cuotas, así como que se acredite el número de referencia catastral del inmueble.

Para evitar litigios, el Código Civil establece que si una de las partes participantes en una compraventa lo desea, puede requerir a la otra que comparezca ante un notario para elevar a escritura pública dicha transmisión. Por lo general, las partes implicadas eligen libremente a qué profesional acudir. Como deferencia es costumbre que el notario escoja al comprador. Lo cierto, es que a la hora de la verdad, la notaría suele elegir al empleado de la entidad bancaria con la que se va a hipotecar el inmueble.

Cuando se suscriben las escrituras, el notario es el responsable que ha de identificar a quienes otorgan o intervienen en la compraventa que formaliza y cuyo documento original archiva en su protocolo. El notario es un funcionario público que actúa con independencia e imparcialidad. Mediante la escritura pública y su copia, dota de seguridad jurídica a las transacciones de bienes inmuebles. La intervención del notario, combinada con la del registrador, asegura la correcta realización de las compraventas.



Respecto a las tarifas notariales o aranceles, se cobran en función de una escala que tiene por base el precio del inmueble. Existen unas tarifas mínimas estipuladas por el Gobierno mediante real decreto, pero no hay tope para máximos.

Otras funciones: Otra de las funciones más conocidas de los notarios, además de la escrituración cuando se produce una compraventa de un bien inmueble, es la formalización de testamentos y su presencia en el reparto de herencias. La notaría conserva el testamento original en su poder, lo que entrega al testador es sólo una copia.

Los notarios también realizan funciones de asesoramiento, que se prestan a las partes implicadas en una transmisión de manera gratuita. Antes de la rúbrica, el fedatario público puede ser requerido para que informe de su contenido y resuelva cualquier duda.

¿Por qué RE/MAX?

¿Qué servicios diferenciales ofrece RE/MAX al consumidor?

Los servicios de RE/MAX son diferentes porque RE/MAX es diferente. RE/MAX ofrece un trato y un servicio exclusivo desde el primer momento. Los servicios que identifican a RE/MAX son la valoración de inmuebles, servicios jurídicos, servicios financieros, el MLS, agencia propia de publicidad, página web exclusiva de cada propiedad, reformas, mudanzas, seguros... Todos estos servicios nos diferencian del resto y nos permiten tener una identidad propia.

¿Qué conocimientos debe tener un agente inmobiliario para dar un buen servicio al cliente?

Los Agentes Inmobiliarios de RE/MAX los tiene, ya que tienen a su disposición una continua formación en la Escuela RE/MAX. Debe tener conocimientos entre otros, en temas fiscales, financieros, valoraciones inmobiliarias, derecho inmobiliario, marketing y ventas...

¿Qué debe exigir el consumidor a un agente inmobiliario a la hora de comprar su vivienda?

El comprador debe exigir al agente que tenga un conocimiento global del mercado inmobiliario, es decir, no sólo debe exigir un conocimiento absoluto de lo que está vendiendo. Además el agente inmobiliario está obligado a conocer todos los procesos de la compra-venta de inmuebles.

¿Puede buscarme otros pisos en el mercado y evitarme trabajo?

RE/MAX participa en varias bolsas de productos y colabora con varias inmobiliarias a fin de ayudarle a buscar el producto que está buscando. Colaboramos directamente con más de 1000 agencias; así que si desea, podemos ayudarle en la búsqueda de su vivienda. Entre los más de 2.000 agentes inmobiliarios de RE/MAX España tenemos asesores formados y especializados en clientes compradores siguiendo los más altos estándares de calidad.



RE/MAX
ESPAÑA



¿Qué aspectos llevan al cliente a decantarse por una agencia inmobiliaria u otra?

El cliente busca una agencia seria y profesional, una agencia con grandes posibilidades, que tenga un posicionamiento importante en el sector, pero sobre todas las cosas, busca en esta agencia a un profesional del sector inmobiliario.

Este es un negocio de personas y al cliente lo que hace decantarse finalmente por una agencia o por otra, es que el agente inmobiliario con el que trate esté preparado y que este sepa transmitirle confianza y seguridad.

¿Qué consejos le darías al cliente que quiere comprar o vender su casa?

Al cliente le diría que eligiera a un profesional inmobiliario tanto para comprar como vender una casa, porque es la persona más indicada para asesorarle en todos los temas relacionados con la compra-venta de inmuebles. Va a ganar tiempo, dinero, y evitará posibles disgustos. También mi consejo es que compare las agencias que trabajan en el sector inmobiliario, y distinguir al agente de RE/MAX y la marca RE/MAX símbolo de un sistema de trabajo sólido y profesional, entre todas las demás.

“Nadie en el mundo
vende más propiedades
que **RE/MAX**”





RE/MAX INNOVA

Calle Luis Montoto, 88
41018 / SEVILLA (Sevilla)
Tel.: 955 673 044
innova@remax.es
<http://innova.remax.es>

Cada oficina es de propiedad y gestión independiente