

# Comprar Casa es fácil



## INDICE

1.	DATOS TÉCNICOS .....	3
2.	PRESENTACIÓN.....	4
3.	BUSCAR LA VIVIENDA .....	5
3.1.	¿COMPRAR O ALQUILAR? .....	5
3.2.	CUADRE LA OPERACIÓN .....	6
4.	¿DÓNDE BUSCAR?.....	7
5.	ORIENTARSE BIEN .....	8
5.1.	HABLANDO DE SUPERFICIE.....	9
5.2.	EL GARAJE.....	10
6.	LOS DOCUMENTOS.....	11
7.	COMPRAR EN PROMOCION O DE SEGUNDA MANO.....	12
7.1.	LOS TIPOS DE VIVIENDAS .....	13
7.2.	CASOS ESPECIALES: LA COOPERATIVA Y LA COMUNIDAD DE BIENES. ....	15
8.	ANTES DE COMPRAR – INFORMARNOS Y COMPROBAR. ....	17
8.1.	TRÁMITES PREVIOS .....	17
8.1.1.	EL AYUNTAMIENTO.....	17
8.1.2.	EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD.....	17
8.1.3.	LA COMUNIDAD DE PROPIETARIOS .....	18
8.1.4.	LOS IMPUESTOS DE LA VIVIENDA .....	18
8.1.5.	LOS GASTOS.....	18
8.1.6.	SI COMPRAMOS EN UNA PROMOCIÓN .....	19
8.2.	¿QUIÉN NOS PUEDE INFORMAR?.....	19
9.	LA COMPRA VENTA .....	21
9.1.	ANTICIPO DE DINERO, LA SEÑAL.....	21
9.1.1.	LA PAGA Y SEÑAL.....	21
9.1.2.	LAS ARRAS .....	21
10.	EL CONTRATO DE COMPRAVENTA .....	22
10.1.	ESCRITURA NOTARIAL Y REGISTRO .....	22
11.	LOS GASTOS DE LA COMPRAVENTA .....	24
11.1.	IVA .....	24
11.2.	IAJD .....	24
11.3.	ITP .....	25
11.4.	NOTARIO.....	25
11.5.	REGISTRO .....	26
11.6.	GESTOR .....	27
11.7.	PLUSVALÍA .....	28
11.8.	UN POCO DE LETRA PEQUEÑA.....	28
12.	FISCALIDAD DE LA COMPRA DE UNA VIVIENDA .....	30
12.1.	ALGUNOS CONCEPTOS PREVIOS.....	30
12.2.	COMPARATIVA TRATAMIENTO ANTERIOR Y LA NUEVA LEY .....	31
12.3.	COMO MOVERSE POR EL NUEVO TRATAMIENTO FISCAL DE LA VIVIENDA .....	35
13.	EL PRÉSTAMO HIPOTECARIO.....	36
13.1.	QUÉ ES UNA HIPOTECA .....	36
13.2.	ELEMENTOS DE LAS HIPOTECAS.....	36
13.3.	CUADRO DE CUOTAS .....	39
13.4.	LA ELECCIÓN DE LA HIPOTECA .....	39
13.5.	EL PROCESO DE TRAMITACIÓN DE UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO.....	40
13.6.	LA ESCRITURA DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO .....	41
14.	LOS GASTOS DE UNA HIPOTECA .....	43
14.1.	NOTARIO.....	43
14.2.	REGISTRO .....	44
14.3.	GESTOR .....	44
14.4.	AJD.....	45
14.5.	COMISIÓN DE APERTURA .....	45
14.6.	TASACIÓN .....	46
14.7.	UN POCO DE LETRA PEQUEÑA .....	46
15.	GLOSARIO PARA NO PERDERSE.....	48

## 1. DATOS TÉCNICOS

Este libro es la segunda versión de un primer proyecto que se denominó "Comprar casa es fácil" que vio la luz en el otoño de 1996. Desde entonces se han impreso más de 400.000 ejemplares de aquella edición que hoy pretende renovarse por completo.

Éste es un trabajo conjunto de los profesionales de la financiación inmobiliaria que integran el equipo de Unión de Créditos Inmobiliarios, en su afán de aportar una visión amena ante la compra de una vivienda.

Esperamos que el contenido de la misma pueda ayudar a aquellos que se encuentran en este proceso que suele ser la inversión más importante de la familia.

DIRECCIÓN DE MARKETING

© U. C. I., S.A. Establecimiento Financiero de Crédito. EDICIÓN SEPTIEMBRE 2.000

C/ Retama, 3 – 28045 Madrid.

Todos los derechos reservados.

ISBN:

DEPOSITO LEGAL:

Este libro pretende dar una visión sencilla y comprensible para la mayoría de las personas. Se ha intentado huir de terminología legal usando palabras coloquiales que pueden incurrir, en algunos casos, en imperfecciones desde el punto de vista jurídico, en aras de adaptarnos al lenguaje de la calle que todos entendemos.

El contenido de este libro es propiedad de U.C.I. SA. Queda prohibida cualquier tipo de reproducción mecánica, fotográfica, química, electromagnética, visual o por cualquier medio o bajo cualquier sistema, sin la autorización previa de la propiedad.

## 2. PRESENTACIÓN

Estimado/a amigo/a:

Este nuevo libro sobre los aspectos fundamentales de la compra de una vivienda, desde los primeros pasos hasta los aspectos fiscales, nos permite presentarnos, una vez más, ante la sociedad a la que préstamos nuestro servicio.

La compra de una vivienda comporta aspectos jurídicos, económicos y emocionales.

Los aspectos jurídicos son importantes, ya que nuestra regulación legal imprime un carácter muy solemne a la compra de una vivienda.

Los aspectos económicos influyen notablemente en la compra: el importe del préstamo y el ahorro condicionan nuestra decisión final de la vivienda a elegir.

Y por último aspectos emocionales, ya que la compra suele venir acompañada de otro tipo de situaciones nuevas, como la salida de la vivienda de los padres, una boda...etc.

Unión de Créditos Inmobiliarios es una entidad financiera, líder en la distribución de préstamos hipotecarios a través de los Agentes Inmobiliarios. Nuestro objetivo, en coordinación con ellos, es ofrecer un servicio de calidad, los productos más adaptados y las condiciones financieras más ventajosas en la compra de la vivienda.

Nuestro deseo es que esta obra sea de utilidad y ayuda a todos los que intervienen en el proceso de la comercialización inmobiliaria. Para los profesionales, como un medio de formación de sus equipos y de confianza ante sus clientes. Para los compradores finales como una guía de los pasos hasta conseguir la llave de su casa.

A todos los que se sumerjan en estas líneas, nuestro agradecimiento.

Un saludo

Roberto Colomer  
Director General

### 3. BUSCAR LA VIVIENDA

Es evidente que la decisión de comprar una vivienda es algo muy personal y depende de multitud de factores.

Creemos que es bueno tener unos momentos de reflexión previos. Muchas veces uno se pone a buscar sin saber muy bien ni el qué, ni el dónde, ni el cuánto. Una reflexión inicial para tener las cosas claras le vendrá bien para no perder el tiempo.

#### HAGA CUENTAS

Es importante “hacer números” y sepa cual sería un presupuesto orientativo y real del precio de la vivienda que busca.

Para ello le proponemos un simple ejercicio de números:

Dicen los expertos que la cantidad que se debe destinar a la compra de la vivienda (al préstamo hipotecario) no debería superar el 35 ó 40% de los ingresos netos mensuales para no vivir “agobiado”.

Para ello:

1. Divida sus ingresos netos anuales entre 12.
2. Calcule una tercera de esos ingresos mensuales: esa sería la mensualidad “ideal” de su hipoteca.
3. Esa mensualidad corresponde a un importe de préstamo hipotecario que podemos calcular de la siguiente forma: dividiendo nuestra “mensualidad ideal” entre la cifra que resulta de cruzar un tipo de interés y un plazo en el cuadro que puede ver en el apartado 13.3. Ese es el importe aproximado de nuestra hipoteca.
4. Al importe de la hipoteca puede sumarle el dinero que tenga ahorrado.
5. Atención, tenga en cuenta los gastos iniciales de la compra de su vivienda que puede calcular entre un 10 y un 12% del precio. Estos gastos se tienen que desembolsar al principio y por tanto deben sumarse al precio de venta.
6. El importe de la hipoteca, más sus ahorros sería el precio de la vivienda que podemos buscar (en el que estará incluido los gastos).

Nuestro ejemplo.

Supongamos que tenemos unos ingresos familiares netos al año de 4.5 millones al año. Dividimos entre 12. Nos salen 375.000 Ptas. al mes. Un tercio de esa cantidad es 125.000 pesetas. En el cuadro del capítulo 13.3 vemos que a un tipo de interés del 6% (como ejemplo para tomar un tipo de interés medio) a 20 años nos da 7.164. Dividimos 125.000 entre 7.164 y nos sale que nuestra hipoteca sería de 17.500.000 aproximadamente. Tenga en cuenta que a más plazo más importe.

Al importe de la hipoteca lo sumaríamos los ahorros sin olvidarnos de tener en cuenta los gastos.

Ya hemos hecho unas cuentas. Ya tenemos un primer paso.

#### 3.1. ¿COMPRAR O ALQUILAR?

Ésta podía ser también otra de las circunstancias a plantearse antes de nada.

Las circunstancias para una decisión sobre la compra o el alquiler son muy personales e influyen tantos factores que no sería posible tratarlos de forma sistemática y, por otro lado, el alquiler no es motivo de este libro

Le sugerimos una reflexión sobre esta disyuntiva y para ello le proponemos que conteste el siguiente cuestionario:

1. ¿Puedo acceder a una vivienda de similares características si compro o si alquilo?
2. ¿Los precios de los alquileres en mi ciudad / barrio están acordes con los precios de las viviendas en venta?
3. ¿Puedo "meterme" en la compra de una vivienda, financiando la totalidad?
4. ¿Tengo en cuenta otros gastos, además de la hipoteca que, como propietario, voy a tener: impuestos, la comunidad de propietarios, reformas?
5. ¿Tengo en cuenta el tratamiento fiscal de la compra de la vivienda?
6. ¿Los tipos de interés y los plazos amplios de la hipoteca me permiten pagar las mensualidades y con ello comprar una vivienda por un poco más de lo que me costaría un alquiler?

Estas podrían ser algunas de las cuestiones que nos deberían ayudar a decidir si compramos o alquilamos.

Como puede comprobar el lector, al final la decisión es personal.

Si por fin decide comprar, esperamos que esta guía de compra sea de utilidad para hacer más sencillo el camino hacia su nueva vivienda.

### 3.2. CUADRE LA OPERACIÓN

Además de "echar las cuentas" , debemos plantearnos cuadrar la operación.

Esto no es, ni más ni menos, que tomar en cuenta las partidas que intervienen en la compra y la financiación. Le proponemos que rellene todas las casillas del cuadro siguiente. Las dos columnas deben sumar lo mismo.

<b>PRECIO COMPRA / CONSTRUCCIÓN</b>		<b>CRÉDITO HIPOTECARIO</b>	
<b>GASTOS COMPRAVENTA</b>	+	<b>OTROS CRÉDITOS</b>	+
<b>GASTOS HIPOTECA</b>	+	<b>FINANCIACION VENDEDOR</b>	+
<b>OBRAS Y REFORMÁS</b>	+	<b>APORTACIÓN PERSONAL</b>	+
<b>SALDO PENDIENTE (REHIPOTECA)</b>	+	<b>OTRAS APORTACIONES</b>	+
<b>TOTAL COSTE</b>	=	<b>RECURSOS TOTALES</b>	=

Si las dos columnas suman lo mismo es que estamos encaminados, las cosas "cuadran". Es decir, tenemos recursos para afrontar todos los gastos.

#### **4. ¿DÓNDE BUSCAR?**

Si ya tenemos un poco claro lo que queremos... comprar o alquilar, la zona que nos viene bien... el precio aproximado al que podemos optar, nueva o de segunda mano... ahora nos ponemos a buscar.

Las posibilidades son múltiples: si vivimos en una gran ciudad podemos buscar en prensa especializada de oferta inmobiliaria, en los anuncios por palabras de la prensa general o en las secciones especializadas de oferta inmobiliaria que, suelen ser, una separata editada un día de la semana.

En otros casos podemos acudir a servicios municipales o autonómicos, como es el caso de "Madrid Ventana Joven", una oferta de inmuebles en la capital para el colectivo de gente joven.

También podemos consultar las bolsas inmobiliarias de Internet que han proliferado de forma importante en estos últimos tiempos, como [www.comprarcasa.es](http://www.comprarcasa.es)

Si vivimos en un área más bien rural una solución es "patearnos" la zona, preguntar a vecinos o instituciones locales.

Lo mejor es acudir a una Agencia Inmobiliaria. Si está en la zona que nos interesa es muy probable que tengan una oferta amplia de la misma y que conozcan la situación de precios.

No debemos pensar que la intervención de una Agencia encarece la compra. Esa es una idea equivocada, primero porque sus honorarios forman parte del precio de venta y por tanto los paga el vendedor, segundo porque el precio de venta de un inmueble siempre es negociable y en ese precio deben estar incluidos sus honorarios.

El agente inmobiliario es quien mejor nos puede aconsejar y orientar sobre la oferta de vivienda y los precios actuales de la zona que estamos buscando. Además, tendrá una oferta amplia de inmuebles en su zona de trabajo tanto por las viviendas que tiene en cartera como por la colaboración con otros profesionales.

Tengamos en cuenta que el profesional puede ahorrarnos muchos viajes inútiles y el tiempo de búsqueda: llamar a los anuncios, coordinar con los vendedores ... si conseguimos transmitir claramente nuestras necesidades y el tipo de vivienda que buscamos, la intervención de un profesional puede hacernos ganar mucho tiempo.

## 5. ORIENTARSE BIEN

Si ya hemos decidido dónde vamos a comprar, la orientación del profesional es importante, pero creemos que también es necesario reflexionar unos minutos para saber lo que debemos tener en cuenta si buscamos nosotros o para transmitir una idea muy clara al Agente Inmobiliario si contamos con su asesoramiento.

### Repasemos:

Hay una serie de cuestiones que debemos tener en cuenta para evitar que se le escapen pequeños detalles. De todos modos deberíamos ser conscientes de que la perfección no existe y como tal una vivienda tampoco puede ser perfecta: valoremos la relación entre lo que nos ofrecen y el precio. No queremos dar la sensación en estas líneas que es necesario “comprobar” hasta el último de los detalles para que la compra de la vivienda se haga “prácticamente” inviable.

### Por fuera:

Si ya tenemos decidida la zona y estamos viendo “nuestra vivienda” dentro de las posibilidades económicas que nos han resultado de los números, debemos de valorar:

- El acceso y los medios de transporte más próximos desde o hacia el puesto de trabajo. Esto puede suponer un ahorro de tiempo y dinero importante.
- Las tiendas, servicios de alimentación y centros de ocio.
- Los servicios sanitarios.
- Los colegios, institutos y guarderías si tenemos niños.
- La situación de aparcamiento.
- Las zonas de ocio, actividades al aire libre e instalaciones deportivas.
- Los posibles planes urbanísticos o de obras públicas que puedan modificar la situación de la zona o del barrio.

### Por dentro:

Una vez dentro, deberíamos repasar las siguientes circunstancias de la vivienda que estamos visitando. Sería aconsejable no tomar una decisión impulsiva. Si es necesario hagamos una segunda visita a la vivienda o cuantas sean necesarias. La compra es una decisión suficientemente importante, sobre todo desde el punto de vista económico, para tomarnos un momento de reflexión en este sentido:

- Lo primero a tener en cuenta, por supuesto es el gusto personal, “las cosas entran por los ojos” y dentro de nuestras posibilidades económicas, lo más importante es que nos guste, porque será nuestra vivienda.
- La distribución general de la casa: dormitorios, salón, pasillos. Si alguna estancia es de “paso”, es decir, que para ir a una habitación debemos pasar por ésta. Tenga en cuenta a nivel del mobiliario que un paso debe tener un mínimo de 80 centímetros. En todo caso deberíamos adaptar los muebles a la casa y no al revés. A veces, cometemos el error de buscar un salón para el

“tresillo de piel” , intentando acomodar el salón a un sofá, cuando sería más lógico adaptar el sofá a la casa que, seguro, es bastante más cara.

- Que no se nos olvide consultar el tipo de calefacción y los cerramientos de ventanas.
- La iluminación también es un tema importante. Conviene averiguar si la orientación de la vivienda es buena. Se suelen valorar más la viviendas orientadas al sur, ya que el sol ilumina y calienta más que las orientadas al norte.
- Otros temas a tener en cuenta son las calidades de la construcción, los acabados y el estado de conservación de los elementos.
- Armarios empotrados, existencia de trastero y otros espacios donde “guardar”.

Si le parece le proponemos un repaso general con el siguiente cuadro que le puede servir de lista:

	BIEN	MAL	REGULAR
SANITARIOS			
VENTANAS			
PINTURA			
ALICATADO BAÑOS			
ELECTRODOMÉSTICOS			
SUELO			
CALEFACCION			
INSTALACIÓN TELEFÓNICA			
ORIENTACIÓN			
ARMARIOS			
INSTALACIÓN ELÉCTRICA			
FONTANERÍA			
MUEBLES DE COCINA			
OTROS			

### 5.1. HABLANDO DE SUPERFICIE

Cuando estamos buscando una vivienda se habla muchas veces de la “superficie”... pero ¿qué se entiende por superficie?... intentemos aclarar las cosas:

Superficie construida: es la superficie total incluyendo todos los elementos como los muros tabiques y terrazas. Normalmente es el dato que nos dan los planos de la vivienda.

Superficie útil: (metros útiles) es la superficie total descontando los muros, vigas, patios, conductos... que puede suponer alrededor de un 15% menos que la superficie construida. En lenguaje coloquial podíamos decir que es la superficie donde podemos pisar. Las terrazas abiertas se cuentan por la mitad de su superficie para la superficie útil.

Superficie total: es la superficie construida a la que añadimos la parte proporcional de los "elementos comunes". Se llaman zonas comunes a los espacios de uso compartido por todos los vecinos - propietarios como el portal, la escalera, los jardines...

La superficie construida respecto de la superficie total del edificio, incluyendo esas zonas comunes, es lo que define la cuota de participación de la vivienda en los gastos de comunidad del piso y es la base de la tasación de la vivienda.

## **5.2. EL GARAJE**

Hoy no entenderíamos la vida sin el coche, sobre todo en los grandes centros urbanos. La plaza de garaje puede condicionar la elección de la vivienda.

Tengamos en cuenta:

- la facilidad de acceso a la plaza de garaje
- necesidad de maniobras según el tipo de coche que tengamos
- acceso directo desde la plaza de garaje hasta la vivienda

Atención: el garaje es también una finca, es decir, es un espacio de carácter urbano y como tal es, también, un inmueble a efectos del registro de la propiedad.

### 2 situaciones diferentes

La plaza de garaje puede encontrarse en dos situaciones jurídicas distintas: Puede ser una anexo inseparable a la vivienda. En este caso por ser propietario de la vivienda seremos propietarios de la plaza de garaje. Normalmente en las escrituras la plaza de garaje viene designada como una parte indivisa (un porcentaje) de la superficie total del terreno que ocupan las plazas.

En el Registro encontraremos una sola inscripción referida a la vivienda y a la plaza de garaje.

La otra opción es que la plaza de garaje sea una bien inmueble separado. Sí, ha leído bien, aunque sea para el coche se trata de un "inmueble" y esto es porque se trata de un espacio urbano y por tanto debe estar en el registro de la propiedad. En este caso se trata de una finca registral independiente que tiene su propia vida y cuya compra, por tanto, debe hacerse de forma autónoma. Aunque para ahorrar gastos se puede utilizar el mismo documento notarial de la compra de la vivienda, pero especificando la compra por una parte de la vivienda y por la otra del garaje. En el registro encontraremos dos inscripciones, una para la vivienda y otra para la plaza.

## 6. LOS DOCUMENTOS

En la práctica nos interesa repasar cuáles son los documentos que intervienen en la venta. Son los certificados que acreditan la existencia y legalidad de una vivienda. Estos documentos serán parte integrante de la “vida” de nuestra casa y, por tanto, debemos conocerlos.

### Cédula o consulta urbanística

Cuando estamos comprando en promoción o nos estamos construyendo un chalet individual. La expide el ayuntamiento y asegura la legalidad del proyecto que estamos presentando de acuerdo con el plan urbanístico.

### Cédula catastral

Es una certificación del ayuntamiento donde se recoge el valor a efectos del catastro y revela la condición de vivienda. En términos prácticos es la base de cálculo para el impuesto municipal de bienes inmuebles (IBI).

### Cédula de habitabilidad o Licencia de primera ocupación

Se trata de un documento administrativo que expiden los ayuntamientos u organismos de la vivienda de la comunidad autónoma. Es necesaria y previa a la primera ocupación de la vivienda, cuando se trata de la compra en una promoción. Normalmente nos lo van a pedir las compañías de servicios para realizar las instalaciones de gas, electricidad y agua. Este documento acredita la idoneidad del inmueble como vivienda y acorde con las normas urbanísticas y de seguridad necesarias.

### Licencia de obras

Se trata de una solicitud al ayuntamiento necesaria para realizar obras en la vivienda. Estas pueden ser “menores” cuando se trata de obras muy simples que no afectan a la habitabilidad ni a los metros ni a la imagen externa. Se trata de “obras mayores” cuando inciden en algunos de los puntos anteriores. En este caso se necesita proyecto técnico firmado por arquitecto o aparejador y visado por el colegio correspondiente.

### Certificación del arquitecto o aparejador.

Es el documento expedido por estos profesionales haciendo constar que la obra se ha acabado de acuerdo con el proyecto en su día presentado al ayuntamiento y validado por este.

## 7. COMPRAR EN PROMOCION O DE SEGUNDA MANO

### DIFERENCIAS

A efectos prácticos no hay ninguna diferencia entre ambas opciones. Estamos hablando de preferencias y de posibilidades económicas.

La vivienda nueva suele tener mejores prestaciones. Por el contrario la vivienda de segunda mano tiene a favor el precio y, normalmente, mejor situación.

Las viviendas de segunda mano, son más antiguas y suelen estar en el centro de la ciudad. La vivienda nueva o en promoción, normalmente estará en barrios nuevos o zonas de expansión urbanística, como es el caso de los llamados PAU (Planes de Actuación Urbanística), que son zonas donde los ayuntamientos planean desarrollar miles de viviendas donde hoy sólo hay unas tierras.

En la práctica no hay ninguna diferencia... al final, compraremos una finca registral... iremos al notario y la casa será nuestra. Es verdad que algunas diferencias nos encontramos en el camino y que iremos viendo a lo largo de estas líneas.

La casa nueva o en promoción puede estar acabada o no. Si está en la fase de construcción, hay una gran diferencia: estamos comprando un "futuro", algo que no existe todavía y por tanto tiene un tratamiento especial. Si ya está terminada es igual que la de segunda mano, sólo que en este caso, el vendedor, en vez de ser el señor X, es la constructora X.

A nivel de la hipoteca también hay diferencias, ya que "nadie puede hipotecar lo que no es suyo" y si compramos en la fase de construcción no podemos hipotecar ya que la finca no es nuestra todavía y, por tanto, es el promotor el que nos debe dar facilidades hasta la terminación de la obra y la entrega de llaves.

El proceso es muy parecido ...

#### Vivienda nueva, un poco más laborioso

Si compramos una vivienda en la fase de promoción, los pasos que vamos a seguir son:

1º Firmaremos una señal.

2º Firmaremos un contrato que indicará la fecha de fin de la obra con la entrega de llaves, y los pagos que debemos hacer al promotor hasta esa fecha(más el IVA correspondiente). Esta cantidad puede ser aproximada al 20% del precio total.

3º Terminada la obra hay que esperar la licencia de primera ocupación o cedula de habitabilidad\* que confirma ese espacio como apto para ser vivienda y que cumple los requisitos de seguridad para suministros y servicios.

4º Debemos comprobar la situación registral de nuestra "finca" en el registro de la propiedad. Para ello le podemos pedir los datos

registrarlos al promotor o en su caso, en el registro de la propiedad nos dan una copia con la dirección.

5º El promotor puede haber realizado la obra con sus propios medios económicos (más nuestras aportaciones) o bien financiar esa promoción hipotecándola. En realidad lo que ha hipotecado es el solar y la obra que se ha ido levantado desde el suelo.

En este segundo caso nuestra vivienda, que acaba de terminarse, está ya hipotecada por el promotor y por tanto podemos “quedarnos” con la hipoteca que ya tiene, cambiándola a nuestro nombre o buscarnos la financiación por nuestra cuenta.

En todo caso es importante advertir que el promotor no puede obligar a quedarnos con su hipoteca – lo que se denomina legalmente subrogarse – y que si conseguimos nuestra propia hipoteca los gastos de cancelar la actual los tiene que pagar el promotor.

6º Sea con subrogación en la hipoteca del promotor, sea con nuestra hipoteca, vamos a firmar al notario para hacer la escritura pública de compraventa y la escritura de hipoteca

#### En las operaciones de segunda mano, igual pero más corto

1º Firmaremos una señal\* y entregaremos un dinero a cuenta.

2º Comprobaremos la situación registral y legal de la vivienda

3º Firmaremos un contrato privado donde entregaremos otra cantidad como parte de pago del piso. En este acuerdo queda reflejada la fecha de la escritura notarial y si existen cargas sobre la vivienda. En algunos casos, si la cosa va rápida, podemos ir directamente al Notario y no existe el contrato privado.

Este paso puede no suceder si desde la entrega de la señal vamos directamente al Notario a firmar la escritura de compraventa.

4º Entretanto, buscaremos la hipoteca que se adapte a nuestras posibilidades y necesidades.

5º Una vez concedida la hipoteca por la entidad financiera vamos al Notario a firmar la escritura de compraventa y la escritura de hipoteca.

Tenga en cuenta que todas las comprobaciones y todos los tramites previos los realiza la entidad financiera en el caso de hayamos solicitado un préstamo hipotecario. En este caso la seguridad de la entidad nos favorece.

## **7.1. LOS TIPOS DE VIVIENDAS**

El concepto de vivienda ha traspasado los límites de lo que podemos entender como el espacio cerrado donde vivimos. Los aspectos como urbanismo, planes de desarrollo urbanístico o la misma promoción pública son de una importancia tal que exceden de una definición simple de esta cuestión. No obstante queremos hacer un esfuerzo por delimitar los tipos de viviendas con el único objetivo de clarificar, a nivel de lenguaje, estos términos.

Por la estructura de construcción, encontramos las viviendas unifamiliares: chalets, torres, casas... y las viviendas en edificios: son los bloques de pisos tan característicos de nuestras ciudades.

En ambos casos – pero sobre todo en los bloques de edificios - cuando hay zonas comunes (piscinas, zonas verdes, el portal...etc.) son viviendas en propiedad horizontal y la Ley de Propiedad Horizontal regula los derechos y obligaciones de los propietarios. Siempre que hay zonas privativas (ejemplo, cada vivienda de un bloque) y zonas comunes (ejemplo, el ascensor o los jardines...) existe una especial forma de copropiedad (propiedad en común) establecida como Propiedad Horizontal.

Por su situación diferenciamos las viviendas nuevas frente a las viviendas de segunda mano.

Las nuevas, además, pueden ser Viviendas en promoción o en construcción, por contraposición a las viviendas terminadas. Con estos términos hablamos de los proyectos de edificación de viviendas en fase de construcción. Se denominan Viviendas de segunda mano cuando no somos los primeros compradores. El que haya sido habitada no es relevante en este caso.

Atendiendo a su precio de venta las viviendas pueden ser libres o de Protección Oficial (VPO).

Viviendas VPO. En este caso el promotor se acoge a las ayudas y beneficios que le permite la normativa de protección oficial. A cambio de estas ayudas al proyecto, esta normativa limita el tamaño de las viviendas y define el precio máximo de venta en unos valores anuales máximos (llamados módulos). También suelen tener algún tipo de restricción en caso de venta o derechos de tanteo y retracto \*. El incumplimiento de estos límites puede acarrear sanciones administrativas y la devolución de las ayudas otorgadas.

Las VPO pueden ser de promoción pública cuando es la propia administración local, autonómica o central la que desarrolla el proyecto. Los precios son ajustados y, además, tiene ventajas en la financiación. El problema es acceder a este tipo de viviendas ya que la demanda supera con mucho la oferta pública.

Si la promoción VPO la lleva a cabo un promotor particular, es decir recibe subvenciones para el proyecto, éste se denomina de promoción privada. En este caso también tienen un precio de venta máximo. En general el promotor privado no suele estar interesado en desarrollar este tipo de proyectos.

De todas formas, relacionar las diferentes alternativas de ayuda a la vivienda sería demasiado prolijo para los objetivos de sencillez que nos hemos propuesto. Además, este tipo de ayudas varían anualmente en base a los presupuestos, la política de vivienda del gobierno, de la comunidad o del mismo ayuntamiento. Remitimos a los

interesados a estos organismos públicos para informarse de la situación, condiciones de acceso y de los beneficios de las viviendas con ayuda pública.

Las Viviendas libres, en contraposición con las anteriores son aquellas que no reciben ninguna ayuda oficial y que el promotor, por sus medios, promueve y vende. No tienen ningún tipo de limitación y sólo están sujetas a la oferta y la demanda.

## **7.2. CASOS ESPECIALES: LA COOPERATIVA Y LA COMUNIDAD DE BIENES.**

Las Cooperativas y las Comunidades de Bienes son formas de agrupar a personas cuyo interés común es obtener una vivienda.

La Comunidad de Bienes es lo mismo que decir que algo pertenece a varias personas.

Se trata de las promociones ("régimen de comunidad", suelen rezar los carteles publicitarios) en las que varias personas deciden comprar en común (normalmente al mismo porcentaje) un terreno con el objetivo de construir y asignarse cada vivienda final.

Estas Comunidades no tienen personalidad jurídica propia y, por tanto, los actos de compra o hipoteca se llevan a cabo por cada uno de los propietarios de forma individual.

Los "comuneros" pueden actuar por si mismos o encargar a una sociedad gestora que es quien gestiona, impulsa y coordina todas las fases de la construcción.

El funcionamiento de las comunidades no tiene por qué ser democrático. Las relaciones entre los comuneros, su participación, los derechos que tienen y las obligaciones que todo ello conlleva deben estar definidas en el estatuto de constitución de la comunidad. En caso contrario, su regulación la define las leyes sobre la copropiedad hasta que exista la declaración de obra nueva y pase a estar regulado por la Ley de Propiedad Horizontal.

La Cooperativa, es la otra forma de poner en común los intereses de conseguir una vivienda. Las cooperativas sí están reguladas por una ley específica de Cooperativas del verano del 99 o normativas específicas de cada Comunidad Autónoma.

Estas asociaciones tienen personalidad jurídica propia y su funcionamiento se basa en la participación democrática de los socios.

Puede ser que sean los propios cooperativistas quienes se hacen cargo de realizar las gestiones: contratan el proyecto técnico, arquitecto, el constructor, supervisan la obra, realizan los pagos, y la financiación. Son ellos mismos representados en la cooperativa los que llevan a cabo el proyecto.

En otro caso puede existir una empresa denominada "gestora" de cooperativas. Es ésta quien se encarga tanto de captar los socios como de la gestión total de proyecto. Suelen tener unos honorarios alrededor del 10% del precio global del proyecto.

Los estatutos de la cooperativa definen los derechos y obligaciones de los socios, aunque estos deben cumplir los mínimos impuestos por la Ley de Cooperativas.

Antes de comprar en una cooperativa, debemos comprobar:

- Que está inscrita en el registro de cooperativas.
- La copia de los estatutos, analizando los derechos y obligaciones para hacerse socio y para salirse ( a veces se imponen restricciones o condiciones económicas para ello).
- La titularidad de los terrenos, el proyecto y su coste y el programa de financiación.

Si ya hemos decidido incorporarnos a una Cooperativa de Viviendas debemos:

- Suscribir la cantidad acordada.
- Recibir por escrito las condiciones del proyecto y la memoria de calidades.
- Recibir una contrato de la adjudicación de la vivienda.
- Recibir una copia de los estatutos sociales.

### Lo bueno y lo malo de las cooperativas y comunidades de bienes

Las ventajas:

- Las viviendas desarrolladas bajo estas fórmulas tienen un menor coste que si compramos en una promoción. La reducción de precio podemos equipararla a lo que sería el beneficio empresarial.
- Los pagos son cómodos: se hace una entrega inicial, después los pagos proporcionales a la compra del terreno y al coste del avance de las obras y finalmente, el coste de las escrituras.
- Y el tercer punto positivo es que la responsabilidad nuestra está limitada a las aportaciones

Los inconvenientes:

- Las viviendas se adquieren sobre plano, con lo que la fecha de entrega puede no ser segura. De todos modos esto mismo ocurre cuando existe el promotor.
- Debemos realizar un mayor seguimiento de la construcción, aunque esto viene definido por la propia participación en los órganos sociales de la cooperativa.
- El coste final no suele estar cerrado y puede variar a lo largo de la construcción.
- Pueden existir algunas restricciones de venta, una vez adjudicada la vivienda, hasta 5 años con derechos de tanteo y retracto de la cooperativa.

## **8. ANTES DE COMPRAR – INFORMARNOS Y COMPROBAR.**

### **8.1. TRÁMITES PREVIOS**

Los trámites previos deben considerarse desde el punto de vista de la cautela personal. Dependen de cómo se esté planteando la compra. Si interviene un Agente Inmobiliario será él quien nos pueda informar de la situación de la vivienda, de los trámites y de la documentación que debemos aportar. Si estamos realizando la operación por nuestra cuenta debemos conocer las comprobaciones indispensables previas para el buen fin de la operación.

#### **8.1.1. EL AYUNTAMIENTO**

Una de las informaciones previas que, además, no suele ser habitual, es comprobar la situación de la vivienda a nivel urbanístico. Se trata de consultar si futuros planes urbanísticos pendientes de aprobación, en fase de consulta pública o en fase de ejecución, pueden afectar a la vivienda o a su entorno, o alterar las circunstancias que influyen en nuestra decisión de comprar.

Pongamos un ejemplo, las nuevas líneas del tren de alta velocidad pueden modificar la situación de los barrios por los que pase y pueden conllevar expropiaciones y cambios urbanísticos que podrían modificar nuestra decisión.

#### **8.1.2. EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD**

El Registro de la Propiedad es un archivo de carácter público y oficial donde se inscriben todos los actos y contratos relativos a la propiedad y otros derechos sobre los inmuebles.

En términos del registro se denomina “finca” a cada inmueble, por ejemplo cada vivienda de nuestro país es una finca, pero también cada garaje si éste es independiente de la vivienda.

Cada finca debe inscribirse por primera vez en el registro. Cuando el constructor de la vivienda hizo el proyecto se le asignó un número en el registro. Desde ese momento cada hecho relevante sobre ella tiene que estar reflejado de forma correlativa.

El registro es público y, por ello, cualquier persona puede consultarlo. Además, cualquier persona “interesada” puede pedir la inscripción de los derechos que le corresponden: el comprador de inscribir la compra; el acreedor hipotecario su garantía de hipoteca...

¿Qué ocurre si la propiedad u otros derechos no están inscritos en el registro?. Esta es una situación que puede producirse ya que los contratos privados son validos entre las partes; pero mientras que los contratos privados no se pueden inscribir en el Registro, las Escrituras Públicas si pueden acceder al mismo y, en este caso, una vez inscritas tendrán también validez frente a todos los demás. Por ello, la máxima seguridad jurídica en nuestra compra la obtendremos otorgando escritura e inscribiéndola.

El notario tiene obligación de solicitar al registro de la propiedad información de la situación registral de la vivienda de forma urgente (incluso por fax), antes de otorgar la escritura de compraventa. Las partes (comprador y vendedor) pueden renunciar a este derecho.

¿Qué información nos puede dar el registro?

Lo más importante, como compradores, es que el registro identifica quién es el titular actual, y si la finca se encuentra gravada con hipoteca o con algún otro derecho como anotaciones de embargo, condiciones resolutorias, derechos de usufructo, arrendamientos, opciones de compra, y algunas otras un poco más complicadas e infrecuentes, que se denominan derechos reales en cosa ajena.

### **8.1.3. LA COMUNIDAD DE PROPIETARIOS**

Otra fuente de información previa es la comunidad de propietarios. A través del administrador de la finca o del presidente podemos informarnos de la situación de los gastos de comunidad de la vivienda y si, por ejemplo, tienen intención de hacer algún tipo de obra en la comunidad o de derrama por gastos extraordinarios. Los gastos de la comunidad de propietarios, si es que no estamos comprando en promoción - en cuyo caso la comunidad no existe todavía - o estamos comprando un chalet individual - en cuyo caso la comunidad tampoco existe - son una obligación de la que responde la vivienda independientemente de quien sea el propietario.

La Ley de Propiedad Horizontal obliga al vendedor de la vivienda a presentar en la firma notarial una certificación expedida por el administrador o el presidente de la comunidad de propietarios confirmando que la vivienda se encuentra al corriente de los pagos. El notario debe consignar que tal certificado se aporta. De esta forma la ley está limitando los problemas de los propietarios morosos con la comunidad, cuando quieren vender.

### **8.1.4. LOS IMPUESTOS DE LA VIVIENDA**

Las viviendas pagan impuestos, mejor dicho, los pagan sus propietarios. Es importante saber cual es la situación de pago del IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES, que se ha conocido y todavía se denomina como la contribución territorial urbana.

Es necesario comprobar que está al corriente de los pagos ya que la vivienda responde de las dos ultimas anualidades inmediatas. Es obligatoria la referencia catastral en la escritura y, en todo caso, es necesaria para la inscripción en el registro.

### **8.1.5. LOS GASTOS**

Tengamos en cuenta los gastos... si estamos hablando de trámites previos es necesario hacer cuentas. El Agente Inmobiliario nos informará de todos los gastos que se van a producir en la compraventa, si además vamos a hipotecar serán otros

gastos que debemos tener en cuenta. En este libro podemos comprobar todos los gastos que se producen en la compra de la vivienda y en la financiación si lo hacemos con una hipoteca

#### **8.1.6. SI COMPRAMOS EN UNA PROMOCIÓN**

La información que podemos conseguir es un poco diferente ya que no existe la comunidad de propietarios – se suele constituir una vez entregadas todas las viviendas – ni existe el IBI\* y en el registro puede aparecer la finca matriz – es decir, el edificio globalmente sin identificar cada una de las viviendas ya que el promotor todavía no ha realizado la división horizontal- .

En estos casos podemos pedir al promotor los siguientes datos:

- Nombre o razón social del promotor, domicilio y datos registráles.
- Planos de situación de la vivienda, descripción, superficie, servicios y suministros y memoria de calidades.
- Datos del Registro de la Propiedad.
- Copias de la licencia de construcción y ocupación.
- Estatutos de la Comunidad (si existen, que no son obligatorios).
- Precio y forma de pago
- Si existe hipoteca y forma de subrogación.
- Cómo se va a documentar el contrato con sus condiciones generales y especiales.

La ley contempla la protección del comprador por las cantidades entregadas a cuenta durante la fase de construcción. El promotor debe avalar esas cantidades ya que está obligado a suscribir un seguro y depositarlas en cuenta bancaria separada del resto de fondos.

## **8.2. ¿QUIÉN NOS PUEDE INFORMAR?**

La mayoría de las figuras que intervienen en el proceso de compra y financiación de la vivienda ya han sido mencionadas. Aquí cabe un repaso general de todas:

- El Agente Inmobiliario, figura de especial relevancia por su conocimiento y profesionalidad en las transacciones inmobiliarias. Si nos ponemos en sus manos se encargará de informarnos ante el propietario, de responder a las dudas y de la gestión íntegra de la compra. La rapidez y la seguridad en la compra inmobiliaria tiene sentido si se realiza a través de un Agente.
- El vendedor. Siempre es una fuente de información importante. Tiene la obligación de hacerlo de forma general y detallada. Si vemos alguna predisposición contraria en este sentido puede llevarnos a plantearnos algunas dudas. Debe aportar algunos de los documentos necesarios para realizar la compra: certificación de la comunidad, último recibo del IBI...
- El promotor. Se trata de un vendedor especial, y en este caso además, con una obligación legal de informarnos amplia y exhaustivamente sobre la vivienda, la empresa, los planos, el proyecto, las licencias, las obras, el precio,

la forma de pago, las condiciones de subrogación, los avales de las cantidades...etc.

- El registrador de la propiedad. Acudimos al registro para comprobar la situación de la vivienda. Comprobaremos quién es el propietario actual, las hipotecas y otras garantías de las que responde la vivienda y otros derechos que recaen sobre ella.
- El notario. Esta figura aparece en el momento final de la compraventa. Ante él se realiza la escritura. Tiene obligación de comprobar la situación en el registro salvo que renunciemos a este derecho.
- El administrador de la Comunidad de Propietarios que debe aportar a través del vendedor la certificación de estar al corriente de los gastos de comunidad.
- El gestor administrativo. Persona encargada de realizar el "papeleo" y los trámites necesarios para la correcta inscripción y pago de impuestos de la compra. Se trata de un profesional libre que podemos contratar. Si financiamos la operación con una hipoteca, la entidad financiera se encargará a través del gestor de realizar los trámites necesarios para la inscripción de la compraventa y de la hipoteca y las liquidaciones correspondientes.

## 9. LA COMPRA VENTA

### 9.1. ANTICIPO DE DINERO, LA SEÑAL

Hemos tomado la decisión de comprar la vivienda, hemos realizado las comprobaciones previas y todo está en orden. El siguiente paso es "reservarla". Reservar una vivienda se hace mediante un contrato denominado de **ARRAS**.

#### 9.1.1. LA PAGA Y SEÑAL

Se trata de una cantidad de dinero que se entrega a cuenta del precio final de la vivienda por la que ambas partes, comprador y vendedor, confirman su intención uno de comprar y el otro de vender.

Si leemos en nuestra reserva que se trata de una "paga y señal" el dinero que estamos entregando forma parte del precio final. Desde ese momento tanto el vendedor como el comprador pueden exigir el cumplimiento del contrato en caso de renuncia de la otra parte, sea cual sea la causa. Si el vendedor no quiere vender el comprador podrá exigir la venta en el precio que se ha determinado y, al revés, si el comprador se arrepiente el vendedor podrá exigir la compra en el precio acordado. En realidad la reserva bajo la forma de paga y señal es un verdadero contrato de compraventa desde el mismo instante en que se firma por las dos partes.

Legalmente esta figura jurídica se denomina arras confirmatorias.

#### 9.1.2. LAS ARRAS

Las arras "a secas" o también llamadas arras penitenciales es una cantidad de dinero que se entrega por una opción de compra. Si leemos en nuestro documento de entrega de señal que se trata de arras penitenciales del artículo 1.454 del Código Civil, estamos ante una opción en la que las dos partes pueden retractarse: el vendedor de vender y el comprador de comprar. Éste último perdiendo la cantidad entregada si es suya la renuncia y el vendedor devolviendo el doble de lo recibido si es suya la renuncia.

Es necesario que se indique claramente en la entrega de señal que se trata de arras penitenciales ya que si no queda especificado se entendería que estamos ante una paga y señal con las consecuencias que ya hemos visto.

## **10. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA**

Después de la reserva de nuestra vivienda, el siguiente paso es el contrato de compraventa

Se trata de un documento en el que se describe claramente la vivienda y mediante el cual el vendedor se obliga a su entrega y el comprador a pagar por ella un precio.

Este contrato puede ser un contrato privado entre las partes, que es vinculante y válido entre ellos, pero es importante que este contrato se “eleve a escritura pública” es decir que se haga en un documento notarial para que podamos llevarlo al registro e inscribirlo.

Sin la correspondiente inscripción en el registro el vendedor podría realizar otras ventas posteriores a la nuestra e inscribirla. Al que ha comprado en esta segunda venta, si es comprador de buena fe, la inscripción en el registro de la propiedad le llevaría a ser efectivo propietario de la vivienda. Por nuestra parte podríamos reclamar ante los tribunales, que nos llevaría, inevitablemente, a un proceso judicial.

Recordamos: es importante firmar la compraventa en escritura pública, ante notario e inscribirla en el registro.

Si financiamos la compra con un préstamo hipotecario, la entidad financiera se encarga de asegurar la operación mediante la compra en escritura y la posterior hipoteca.

Desde el punto de vista del vendedor, si en el momento de la firma del contrato de compraventa no recibiese todo el dinero porque quedase una cantidad aplazada mediante algún tipo de garantía – normalmente letras de cambio – sería bueno que estas fuesen avaladas por banco, de otro modo puede estar interesado en reflejar una cláusula de devolución de la vivienda en caso de impago de estas cantidades. Esta condición de devolución en caso de impago de las cantidades aplazadas se denomina “condición resolutoria”.

Si compramos en una promoción, el proceso no varía legalmente. En este caso el vendedor es el promotor, y como tal, está obligado a darnos unas garantías (avales y seguros) de las cantidades entregadas a cuenta y tiene la responsabilidad por los defectos de la vivienda. Esta responsabilidad que cubre 10 años debe estar garantizada con un seguro denominado “decenal”.

### **10.1. ESCRITURA NOTARIAL Y REGISTRO**

Una vez acordadas todas las condiciones de la compra, exista o no previamente una señal, el acto formal de la compraventa se realiza mediante un contrato firmado ante notario que se denomina escritura pública.

Esta escritura después de liquidar los correspondientes gastos e impuesto se lleva al Registro de la Propiedad. Al Registro sólo pueden acceder escrituras públicas y otros documentos de carácter judicial o administrativo, pero nunca un contrato privado. Por eso es importante que nuestra compraventa se realice en escritura pública notarial.

En la escritura se detallan perfectamente: la situación, características, espacios colindantes, linderos, superficie, precio, forma de pago y todas las condiciones referentes a los posibles aplazamientos de pago y condiciones si es que los hay.

El Agente Inmobiliario puede realizar muchas gestiones. Consultemos con él todo lo referente a la administración y los trámites necesarios para el buen fin de la operación de compraventa.

La tramitación de los documentos ante el notario, el pago de los impuestos y gastos correspondientes, así como las gestiones previas y posteriores suele llevarse a cabo por un gestor administrativo que nos asegura realizar todo de forma correcta y en los plazos legales. En el caso de que financemos nuestra compra con una hipoteca las entidades financieras, para asegurarse de la correcta gestión en plazo, suelen poner en manos de un gestor la tramitación de los documentos.

El original de la escritura de compraventa una vez liquidados los gastos e inscrita será para el comprador.

## 11. LOS GASTOS DE LA COMPRAVENTA

Un esquema de los gastos asociados a una compraventa:

Si compramos una vivienda nueva los gastos son: IVA / IGIC (Canarias) – IAJD – NOTARIO – REGISTRO – PLUSVALÍA y GESTOR.

Si compramos una vivienda de segunda mano los gastos son: ITP – NOTARIO – REGISTRO – PLUSVALÍA y GESTOR

### 11.1. IVA

¿Qué es?

Impuesto sobre el Valor Añadido. Grava la primera venta de viviendas y plazas de garaje cuando el vendedor es un empresario o una sociedad (promotora / constructora) que se dedica habitualmente a ello.

¿Cuánto?

El 7% del importe escriturado. Si realizamos pagos durante la fase de construcción se paga de forma proporcional a las cantidades entregadas a cuenta. Si la vivienda es de Protección Oficial (VPO) hay un tipo reducido al 4%.

Si compramos una plaza de garaje conjuntamente con la vivienda también se paga el 7% de IVA, si la compramos por separado, se paga el tipo general del IVA del 16%.

Si pagas tus impuestos en Canarias el importe es el 4,5% de I.G.I.C. (Impuesto General Indirecto Canario).

¿Quién lo tiene que pagar?

El comprador

¿A quién se paga?

Al vendedor, en este caso el promotor. Este luego realizará las correspondientes liquidaciones.

¿Cuándo?

En el momento de los pagos al promotor o en el momento de la compra.

### 11.2. IAJD

¿Qué es?

Impuesto sobre actos jurídicos documentados. Es un impuesto que se paga siempre que se suscribe un documento notarial, inscribible en el registro y con cuantía económica, como lo es la compra de una casa nueva.

¿Cuánto?

0,5% del importe escriturado de la vivienda o de la plaza de garaje.

¿Quién lo tiene que pagar?

El comprador

¿A quien se paga?

A Hacienda

¿Cuándo?

En el momento de la compraventa.

### **11.3. ITP**

¿Qué es?

Impuesto de Transmisiones Patrimoniales. Impuesto que, como su propio nombre indica, grava las ventas de inmuebles ( y cualquier otra forma de transmitir la propiedad).

Es un impuesto alternativo al IVA / IGIC (Canarias), se paga uno o el otro.

¿Cuánto?

Depende del lugar en el que se realice la compraventa:

Aragón, Baleares, Galicia, Cataluña, Madrid y Murcia: 7% del importe escriturado.

No obstante, existen tipos reducidos en ciertas circunstancias, como por ejemplo viviendas del centro histórico en Madrid o para VPO en Baleares.

Resto de Comunidades: 6% del importe escriturado, también puede haber tipos reducidos en algunos casos.

¿Quién lo tiene que pagar?

El comprador

¿A quién paga?

A Hacienda

¿Cuándo?

En el momento de la compraventa.

### **11.4. NOTARIO**

¿Qué es?

Los honorarios por la intervención del notario como fedatario público para que el documento sea una escritura pública y se pueda inscribir en el registro.

¿Cuánto?

El precio viene determinado por el valor de la compraventa, pero también pueden influir la extensión de la escritura, el número de copias o la existencia de operaciones conexas como una hipoteca o que se pacte una condición resolutoria...

Teniendo en cuenta el valor de la vivienda el coste es:

Si valor inferior a 1 millón	15.000 Ptas.
------------------------------	--------------

Por el exceso entre 1.000.001 y 5.000.000	0,45 %
Por el exceso entre 5.000.001 y 10.000.000	0,15 %
Por el exceso entre 10.000.001 y 25.000.000	0,1 %
Por el exceso entre 25.000.001 y 100.000.000	0,05 %
Por lo que excede de 100.000.001 hasta 1.000.000.000	0,03 %

Por lo que excede de 1.000.000.001 pesetas el Notario percibirá la cantidad que libremente acuerde con las partes otorgantes.

En relación con los aranceles establecidos por el Real Decreto 1426/1989, de 17 de Noviembre y sus modificaciones posteriores, se podrá efectuar un descuento de hasta el 10 por 100.

Tengamos en cuenta que a estos honorarios tenemos que sumarle el IVA / IGIC (Canarias).

¿Quién lo tiene que pagar?

La matriz (original) la paga el vendedor. Las primeras y ulteriores copias, el comprador. Puede formar parte de la negociación del precio y por lo general suele pagarlo el comprador que "corre con todos los gastos..."

¿A quién?

Al notario

¿Cuándo?

En el momento de la escritura de compraventa.

## 11.5. REGISTRO

¿Qué es?

Es el pago de los honorarios por la intervención del Registrador que comprueba la legalidad del documento y lo inscribe en el Registro de la Propiedad.

¿Cuánto?

Por cada asiento de presentación, 1.000 pesetas.

Además un porcentaje en base al importe escriturado de la compraventa:

Si valor inferior a 1 millón	4.000 Ptas.
Por el exceso entre 1.000.001 y 5.000.000	0,175 %
Por el exceso entre 5.000.001 y	0,125 %

10.000.000	
Por el exceso entre 10.000.001 y 25.000.000	0,075 %
Por el exceso entre 25.000.001 y 100.000.000	0,03 %
Por lo que excede de 100.000.001	0,02 %

Los aranceles de los Registradores de la Propiedad, establecidos por el Real Decreto 1427/1989, de 17 de Noviembre y sus modificaciones posteriores, se reducen en un 5 por 100 en el caso de constitución, modificación, subrogación y cancelación de préstamos y créditos con garantía hipotecaria y en la compraventa de viviendas, y en un 15 por 100 en el caso de la inscripción de documentos previstos en la legislación urbanística en los que se formalicen actos de ejecución del planeamiento dirigidos a la preparación de suelo urbanizado.

En todo caso, el arancel global aplicable regulado en este apartado no podrá superar las 363.000 pesetas.

Tengamos en cuenta que a estos honorarios tenemos que sumarle el IVA / IGIC (Canarias).

¿Quién lo tiene que pagar?

El comprador

¿A quién?

Al Registrador de la Propiedad

¿Cuándo?

En el momento de la inscripción en el registro.

## **11.6. GESTOR**

¿Qué es?

El pago por las gestiones de liquidaciones de gastos e impuestos realizados en los plazos por un gestor administrativo que nos asegura que se llevan a cabo correctamente.

¿Cuánto?

Dependiendo de los trámites que le solicitemos. Se trata de profesionales libres por lo que su tarifa no está regulada y puede variar de unas zonas a otras. Tengamos en cuenta que sus honorarios llevan IVA / IGIC (Canarias).

¿Quién lo tiene que pagar?

Quien solicite los servicios. Lo normal es que sea el comprador.

¿A quién?

Al gestor

¿Cuándo?

Lo normal es que se adelante una provisión de fondos sobre la que nos liquidará con los justificantes de los pagos.

## **11.7. PLUSVALÍA**

¿Qué es?

Aunque todo el mundo la conoce como “la plusvalía”, en realidad es el Impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana. Es un impuesto municipal que se paga cada vez que hay una transmisión de la vivienda (venta) por la diferencia de valor desde la anterior venta hasta el momento actual.

El ayuntamiento entiende que al comprar, uno se aprovecha de una vivienda que ha subido de valor derivado de la mejora de los servicios, infraestructuras y condiciones municipales.

¿Cuánto?

La diferencia de valor desde la anterior venta (si es que existe) y la actual, se corrige en base a los años completos transcurridos y sobre eso se aplica un porcentaje que varía según el ayuntamiento. Los valores los asigna el ayuntamiento, aquí no influye cuánto hayamos pagado.

¿Quién lo tiene que pagar?

Según ley el vendedor. Puede formar parte de la negociación del precio.

¿A quién?

Al ayuntamiento.

¿Cuándo?

30 días naturales desde la fecha de la escritura.

## **11.8. UN POCO DE LETRA PEQUEÑA.**

\* Modificación de la Ley 41/1980, de 5 de Julio, de Medidas Urgentes de Apoyo a la Vivienda:

Los Honorarios de Notarios y Registradores de la Propiedad tendrán una reducción de un 50 por 100 de los derechos correspondientes, respectivamente, a escritura matriz, primera copia e inscripción de los actos de cuantía referentes a viviendas calificadas de protección oficial o declaradas protegidas. Se entenderán incluidos en dichos actos la adquisición del solar, las modificaciones hipotecarias de fincas, la declaración de obra nueva, la división horizontal, los préstamos hipotecarios que hayan obtenido el carácter de cualificados conforme a la normativa vigente, en general, todos los actos o negocios jurídicos necesarios para que las viviendas queden disponibles para su primera transmisión o adjudicación.

La primera transmisión o adjudicación, así como en su caso la subrogación en el préstamo hipotecario cualificado, de cada una de dichas viviendas gozará de la expresada reducción del 50 por 100 de los derechos de matriz, primera copia e inscripción; y, tratándose de viviendas cuya superficie útil no exceda de 90 M<sup>2</sup>, devengarán exclusivamente y por todos los conceptos la cantidad de 9.991 pesetas como derechos del Notario y 3.996 pesetas como derechos del Registrador de la Propiedad. Para gozar de estas bonificaciones es preciso que sea la única vivienda del adquirente y se destine a su residencia habitual y permanente.

Cuando la vivienda lleve vinculada en proyecto y registralmente plaza de garaje y, en su caso, trastero u otros anejos, los honorarios sujetos a los topes de 9.991 pesetas y 3.996 pesetas podrán incrementarse por todos los conceptos en 1.500 y 1.000 pesetas, respectivamente, en el caso del Notario y en 1.000 y 500 pesetas, respectivamente, en el caso del Registrador de la Propiedad.

Cuando se constituya garantía real en el mismo acto de la primera transmisión o adjudicación para asegurar el pago del precio aplazado, la cantidad señalada se incrementará, por todos los conceptos, en 4.995 pesetas en el caso del Notario y en 1.998 pesetas en el caso del Registrador de la Propiedad.

Los beneficios que se establecen anteriormente se entienden sin perjuicio de los que fueren más favorables, en función de la legislación a cuyo tenor se obtuvo la calificación de las viviendas.

## **12. FISCALIDAD DE LA COMPRA DE UNA VIVIENDA**

SEGÚN EL TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL AÑO 2.000 – FECHA EN LA QUE SE HA DESARROLLADO ESTE LIBRO.

### **12.1. ALGUNOS CONCEPTOS PREVIOS**

#### **Adquisición de Vivienda habitual:**

Es la adquisición (entre ellas la compra) de la edificación que constituya su residencia en un plazo continuado de al menos 3 años( o que vaya a serlo) y habitada de manera efectiva y permanente en los siguientes 12 meses desde la adquisición o termino de las obras.

También lo es la adquisición (entre ellas la compra) de anejos a la vivienda habitual como por ejemplo: las plazas de garaje (en un máximo de 2) piscinas, jardín... siempre que estén situados en el mismo edificio y se adquieran simultáneamente a la compra de la vivienda.

Se considera vivienda habitual, aunque no se ocupe o habite dentro de los límites temporales indicados, en casos especiales como el fallecimiento, matrimonio o separación, traslado laboral, disfrute de vivienda por razón del cargo u otras análogas.

No se considera adquisición:

Los gastos de conservación y reparación.

Las mejoras

Las plazas de garaje, jardines, instalaciones deportivas... etc. que se adquieren de forma independiente a la compra de la vivienda habitual.

#### **Otras situaciones que se asimilan a la adquisición de la vivienda habitual:**

##### **Ampliación de la vivienda habitual:**

Cuando se produce aumento del espacio de la superficie habitable mediante cerramiento de la parte descubierta o por cualquier otro medio, de forma permanente y durante todas las épocas del año.

##### **Construcción de la vivienda habitual:**

Cuando se pagan directamente los gastos derivados de la ejecución de las obras o se entrega cantidades a cuenta al promotor de aquellas, siempre que finalicen en un plazo no superior a 4 años, salvo que este plazo se incumpla:

- Porque el promotor ha sido declarado en situación concursal (una forma en la que no puede pagar sus deudas, similar a estar en quiebra), en cuyo caso se concede una prórroga automática de otros 4 años.

- Por concurrir circunstancias excepcionales ajenas a nosotros y que suponen una paralización de las obras en cuyo caso podemos solicitar la ampliación.

**Rehabilitación de la vivienda habitual:**

Cualquier obra en viviendas declaradas de actuación protegida en materia de rehabilitación de vivienda. Este título lo determina el ayuntamiento.

**Cuentas vivienda:**

Cantidades depositadas en una cuenta separada de las demás, en una Entidad de Crédito, destinadas exclusivamente a la primera adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual. Sólo se puede tener una cuenta vivienda por persona.

Perderán las deducciones practicadas:

- Si se dispone de dinero para fines diferentes (si la disposición es parcial se entiende que lo primero dispuesto es lo primero depositado)
- Pasados 4 años desde la apertura de la cuenta sin disponer
- Si al adquirir la vivienda ésta se encuentra fuera de las deducciones para la vivienda.

**12.2. COMPARATIVA TRATAMIENTO ANTERIOR Y LA NUEVA LEY**

	LEY ANTERIOR 1991	DECLARACIÓN DEL 2000
<b>RENDIMIENTOS</b>	Rendimientos del Capital Inmobiliario: <u>Arrendados o subarrendados</u> Todo lo que recibe el arrendador o subarrendador, excluido el IVA.  <u>Resto</u> <u>Si es vivienda habitual, inmueble rústico o urbano en construcción o suelo no edificado</u> No tiene rendimiento  <u>Resto (entre ellas la vivienda habitual)</u> 2% del valor catastral (1.10% si el valor está revisado a partir del 1/1/94)	<b>Rendimientos del Capital Inmobiliario:</b> <b><u>Arrendados o con derechos de uso y disfrute</u></b> <b>Todo lo que recibe el arrendador o titular del derecho, excluido el IVA.</b>  <b><u>Resto</u></b> <b><u>Si es vivienda habitual, inmueble rústico o urbano en construcción o suelo no edificado</u></b> <b>No tiene rendimiento</b>  <b><u>Las demás</u></b> <b>2% del valor catastral (1.10% si el valor está revisado a partir del 1/1/94)</b>
	LEY ANTERIOR 1991	DECLARACIÓN DEL 2000
<b>GASTOS</b>	Rendimientos del Capital	Rendimientos del Capital

	<p>Inmobiliario:  <u>Arrendados o subarrendados</u>          Todos los gastos para obtener los ingresos:              Intereses              Tributos y recargos no estatales              Gastos por contraprestación como administración, portería o similares.              Gastos de formalización y jurídicos.              Salvos de dudoso cobro.              Conservación y reparación.              Amortización: 1.5% sin el suelo.</p> <p><u>Resto (entre ellas la vivienda habitual)</u>          Cuotas de IBI          Intereses de los préstamos ajenos para la adquisición o mejora de la vivienda habitual, hasta:          800.000 en Declaración individual.          1.000.000 en Declaración conjunta.</p>	<p><b>Inmobiliario:</b>  <u><b>Arrendados o con derechos de uso y disfrute</b></u>  <b>Todos los gastos para obtener los ingresos:</b>              <b>Intereses hasta el límite de los ingresos.</b>              <b>Tributos y recargos no estatales</b>              <b>Gastos por contraprestación como administración, portería o similares.</b>              <b>Gastos de formalización y jurídicos.</b>              <b>Salvos de dudoso cobro.</b>              <b>Conservación y reparación.</b>              <b>Amortización: 2% sin el suelo.</b></p> <p><b><u>Resto</u></b>  <b><u>Si es vivienda habitual, inmueble rústico o urbano en construcción o suelo no edificado</u></b>              <b>No tiene gastos (al no tener rendimientos, no tiene gastos)</b></p> <p><b><u>Las demás</u></b>  <b>No tienen gastos</b></p>
	LEY ANTERIOR 1991	<b>DECLARACIÓN DEL 2000</b>
<b>REDUCCIONES</b>	No existen	<b>Se reducen en un 30% :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- los rendimientos netos generados en un periodo superior a 2 años.</li> <li>- Los trasposos o cesión de contrato de arrendamiento de local de negocio.</li> <li>- Las indemnizaciones recibidas del arrendatario, cesionario por daños o desperfectos en el inmueble.</li> <li>- Los importes obtenidos por la constitución o</li> </ul>

		cesión de derecho de uso o disfrute de carácter vitalicio.
	LEY ANTERIOR 1991	<b>DECLARACIÓN DEL 2000</b>
<b>DEDUCCIONES</b>	<p><u>Si es la adquisición o rehabilitación de vivienda habitual</u></p> <p>Todas las cantidades satisfechas para la adquisición (precio y cualesquiera gastos) excepto los intereses.</p> <p><u>Límite de la base de la deducción:</u> 30% de la base liquidable.</p> <p><u>Importe de la deducción:</u> 15% de la base de la deducción.</p> <p><u>Si no es la vivienda habitual</u> No es deducible.</p>	<p><b><u>Si es la adquisición o rehabilitación de vivienda habitual</u></b></p> <p><b>Todas las cantidades satisfechas para la adquisición (precio y cualesquiera gastos) incluyendo los intereses, amortizaciones y todos los gastos</b></p> <p><b><u>Límite de la deducción:</u></b> <b>1.500.000 Ptas.</b></p> <p><b><u>Importe de la deducción:</u></b> <b>Regla general: 15% de la base de la deducción.</b></p> <p><b><u>Regla especial:</u></b> <b>Si se cumplen estas condiciones:</b> <b>La hipoteca es más del 50% del valor de la vivienda.</b> <b>No amortiza más del 40% en los 3 primeros años</b></p> <p><b>Los 2 primeros años:</b> <b>25% de las primeras 750.000 Ptas.</b> <b>15% de las restantes 750.000 Ptas.</b></p> <p><b>Resto de años:</b> <b>20% de las primeras 750.000 Ptas.</b> <b>15% de las restantes 750.000 Ptas.</b></p> <p><b><u>Si no es la vivienda habitual</u></b> <b>No es deducible.</b></p> <p><b>*Las deducciones y límites son diferentes en caso de</b></p>

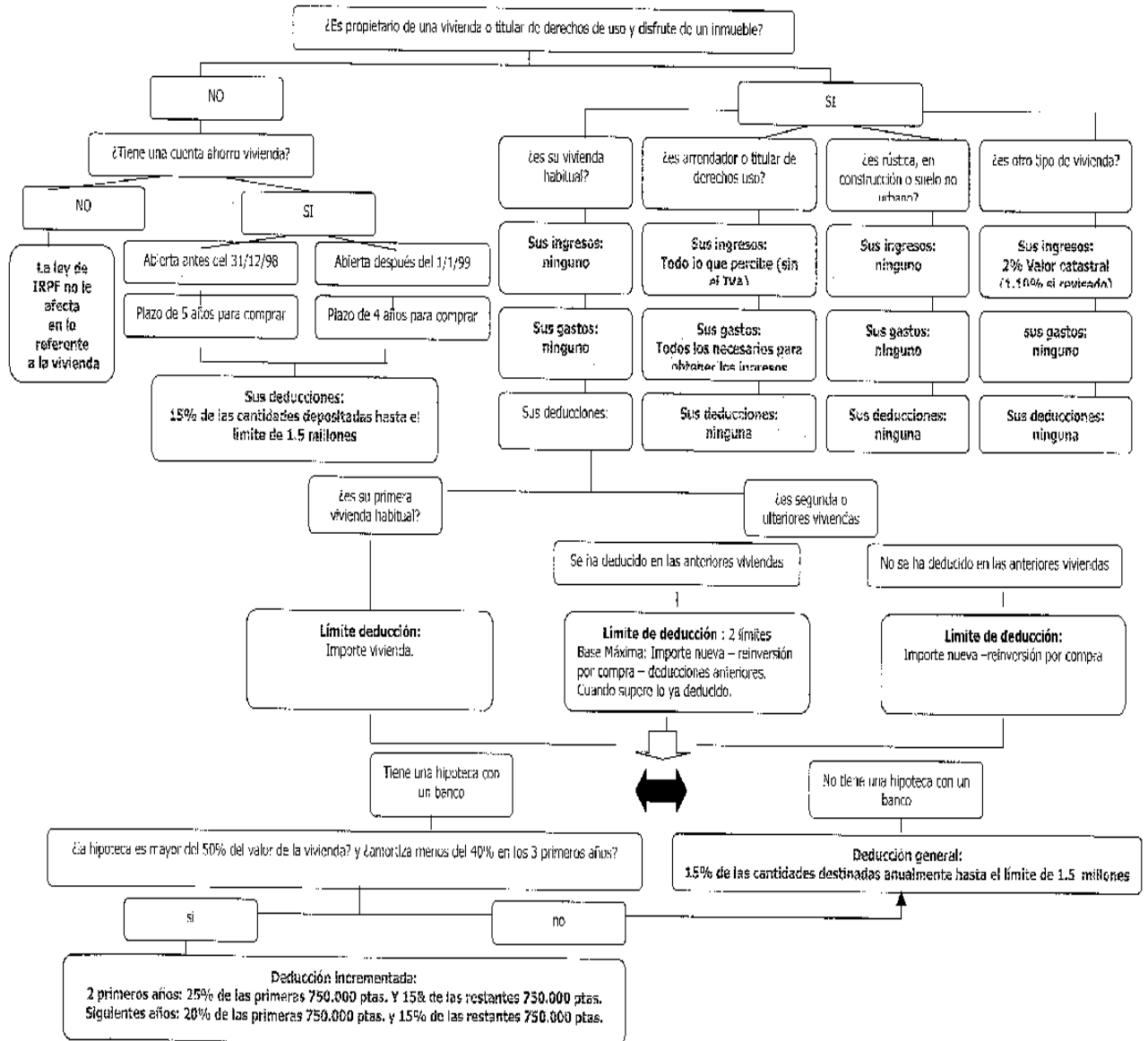
		minusválidos.
--	--	---------------

<p><b>BASE MÁXIMA DEDUCCIONES</b></p>	<p><u>La adquisición de segundas y posteriores viviendas habituales (ya se ha disfrutado la deducción por una anterior):</u></p> <p>Compensación de deducciones.</p> <p>Ejemplo: Primera casa: Valor de compra: 15 millones Cantidad deducida: 7.5 millones (50% de valor). Reinversión exenta: 4 millones</p> <p>Segunda casa: Valor de compra: 20 millones Base Máxima deducible: Desde 7.5 millones. Las cantidades que pasen de 7.5 millones son deducibles.</p>	<p><b><u>La adquisición de segundas y posteriores viviendas habituales (ya se ha disfrutado la deducción por una anterior):</u></b></p> <p><b>Deducible la diferencia entre el precio de la nueva, restando lo ya deducido y las plusvalías exentas por reinversión.</b></p> <p><b>Ejemplo:</b> <b>Primera casa:</b> <b>Valor de Compra: 15 millones</b> <b>Cantidad deducida: 7.5 millones (50% de valor).</b> <b>Reinversión exenta: 4 millones</b></p> <p><b>Segunda casa:</b> <b>Valor de compra: 20 millones.</b> <b>Base Máxima deducible:</b> <b>20 – 7.5 – 4 = 8.5</b> <b>Las cantidades que pasen de 8.5 millones son deducibles.</b></p>
---------------------------------------	--	--

<p><b>COMPENSACIÓN POR LA NUEVA REGULACIÓN</b></p>	<p>Si la vivienda habitual fue adquirida o rehabilitada antes del 4 de Mayo de 1998 y esta regulación es menos favorable, se puede solicitar una compensación económica a Hacienda, en los 6 meses desde el fin del plazo de la declaración.</p>
--	--

## 12.3. COMO MOVERSE POR EL NUEVO TRATAMIENTO FISCAL DE LA VIVIENDA

### COMO MOVERSE POR EL NUEVO TRATAMIENTO DE LA VIVIENDA



## 13. EL PRÉSTAMO HIPOTECARIO

### 13.1. QUÉ ES UNA HIPOTECA

Cuando hablamos de compra de vivienda, la financiación surge de forma inmediata. Hoy día no se entiende una sin la otra ya que el precio de la vivienda hace imprescindible soluciones para llevar a cabo este proyecto.

Hablar de financiación de la vivienda es hablar de hipoteca. La hipoteca es la solución general y mejor ante la exigencia del vendedor de cobrar todo el dinero en el momento de la venta y la del comprador de financiar la compra por no disponer de todo el dinero en efectivo en ese mismo instante. También intervienen aspectos fiscales ya que la hipoteca como forma de financiar la compra de la vivienda habitual conlleva un tratamiento fiscal favorable, aunque es cierto, que esto se da en mucha menor medida que la pura necesidad de financiar la compra.

Aunque en lenguaje coloquial todos hablamos de hipoteca, deberíamos hablar de préstamo hipotecario ya que intervienen dos elementos:

Por una parte hay un contrato de préstamo, por el que una persona o entidad financiera (que es lo normal) pasa a ser el acreedor que nos presta una cantidad de dinero a devolver en un plazo y con unos intereses determinados.

Por otra parte hay una hipoteca, que es una garantía que damos al acreedor como devolución del préstamo. La garantía consiste en que un inmueble (o varios), se da como garantía de que se va a devolver el préstamo, de manera que si éste no se devuelve en los plazos pactados, la entidad financiera puede, con unos procedimientos abreviados, vender en pública subasta el inmueble hipotecado para cobrarse la deuda.

En el Préstamo Hipotecario la Entidad de Crédito entrega una cantidad de dinero – que llamamos Capital – al comprador que se convierte por ello en propietario y prestatario (deudor) para que este se lo devuelva, más los intereses, en el periodo pactado. Como garantía de esa deuda el prestatario otorga hipoteca a favor de la entidad financiera.

### 13.2. ELEMENTOS DE LAS HIPOTECAS

En las hipotecas intervienen las siguientes figuras:

- Nosotros, que somos los propietarios ya que compramos una vivienda. Cuando firmamos el préstamo además somos deudores. Por tanto, somos dos cosas al mismo tiempo.
- La entidad financiera (o una persona que a nivel particular nos presta el dinero, pero este caso es muy raro) es el acreedor del préstamo y además acepta la hipoteca como garantía de la deuda.
- El notario, delante del cual firmamos el contrato de préstamo con garantía hipotecaria y que da fe del contrato y controla su legalidad.

- El gestor que por cuenta de la entidad financiera realiza los trámites necesarios para efectuar las liquidaciones correspondientes de la hipoteca (normalmente también de la compra que se produce en el mismo instante) y se asegura de la inscripción registral de la misma como garantía para la entidad financiera de la deuda.

Un préstamo hipotecario es un producto financiero, es decir una oferta que una entidad pone a nuestra disposición como respuesta a una necesidad. Como todo producto que se comercializa tiene unas características que son las que debemos analizar para saber si se adaptan a nuestras posibilidades, expectativas y condiciones. Repasemos cuáles son esas “cualidades” de nuestro préstamo.

### Importe máximo

La cuantía máxima que nos van a prestar en una hipoteca varía en función de varios factores.

El primer límite viene dado por el valor de la vivienda. La ley del mercado hipotecario establece que las entidades pueden prestarnos hasta el 80% del valor de una tasación. La valoración debe ser realizada por una sociedad de tasación independiente y registrada como tal en el Ministerio de Economía. Algunas entidades financieras han adaptado su oferta a la necesidad de los clientes para llegar al 100% del valor de tasación. Estas soluciones pasan por financiar ese exceso mediante préstamos personales u otras fórmulas.

La segunda limitación viene marcada por nuestros ingresos. Lo habitual es que la cuota mensual del préstamo no sobrepase el 30 o 40% de los ingresos netos mensuales, aunque esto depende mucho del análisis de la entidad financiera, de otras garantías personales, de otros bienes...

La cuantía que nos presta la entidad se denomina capital. El capital prestado más los intereses correspondientes es lo que debemos pagar en el plazo previsto mediante las cuotas.

Las cuotas: también denominadas pagos mensuales o mensualidad (mal llamadas así pues no tienen por que pagarse cada mes) es la cantidad que pagamos y que en el plazo previsto nos lleva a devolver el capital inicial más los intereses. Cada cuota tiene una parte de capital y una parte de pago de los intereses. La parte de capital se denomina amortización de capital y el resto pago de los intereses.

Si nuestra hipoteca permite no pagar alguna cuota (normalmente al principio) se denomina “carencia”, si nos permite no pagar la parte de amortización se llama “carencia parcial”. De todos modos debemos saber que lo que dejamos de pagar en ese momento incrementa la deuda. Es decir, lo que no pagamos ahora lo pagaremos más tarde.

Lo normal es que las cuotas sean mensuales, pero esto no tiene por que ser así, éstas pueden ser bimestrales, trimestrales, semestrales o incluso una cuota al año.

La amortización: es el pago del capital pendiente que hacemos en cada cuota. En los préstamos con sistema de amortización francés (el que se utiliza en el 90% de las hipotecas) al principio se pagan más intereses y menos capital y al final del préstamo es al contrario. Cuando tenemos un remanente de dinero y queremos bajar nuestra deuda podemos hacer una "amortización" extraordinaria. El dinero que damos fuera de las cuotas normales es una amortización parcial del capital que nos queda por pagar. Si pagásemos toda la deuda de golpe estaríamos hablando de una amortización total anticipada.

El plazo: es el periodo de tiempo en el que hemos contratado que vamos a devolver el capital y los intereses. En una hipoteca se puede llegar normalmente hasta 30 años. Por encima de ese periodo debemos hacer cuentas ya que diez años más de hipoteca pueden reducir muy poco la cuota mensual.

Los intereses: es el "precio" por el capital que nos han prestado y que pagamos en nuestra cuota y que se calcula según el capital pendiente y el tipo de interés. El tipo de interés puede ser fijo si no varía durante toda la vida del préstamo o variable si varía en algún momento. Este elemento diferencia las hipotecas a tipo fijo o a tipo variable.

Las comisiones: Las entidades financieras suelen cobrar algunas comisiones en sus hipotecas. Para la concesión del préstamo, la Ley regula que todos los gastos relativos al estudio del préstamo se deben incluir en una sola comisión inicial que se denomina "comisión de apertura". No puede haber otras comisiones de estudio o de concesión. El precio de estas comisiones es libre siempre que se haya comunicado al Banco de España.

Puede haber otras comisiones en nuestra hipoteca, pero todas deben corresponder a un servicio efectivamente prestado por la entidad y deben estar previamente comunicadas y autorizadas por el Banco de España, que fiscaliza y controla a todo el sistema financiero. Tengamos en cuenta que en todo este libro estamos hablando de las hipotecas a través de entidades financieras, queremos recordar al lector que una persona individual puede prestarnos dinero y tomar como garantía una hipoteca, en este caso estaríamos hablando de otras circunstancias que no son motivo de comentario en estas líneas.

### 13.3. CUADRO DE CUOTAS

A modo de ayuda aquí puede consultar las cuotas por cada millón de hipoteca que salen en función del tipo de interés y del plazo.

	8 años	10 años	12 años	15 años	18 años	20 años	25 años	30 años
Tipo interés								
3,00%	11.730	9.656	8.278	6.906	5.997	5.546	4.742	4.216
3,25%	11.843	9.772	8.396	7.027	6.121	5.672	4.873	4.352
3,50%	11.958	9.889	8.515	7.149	6.247	5.800	5.006	4.490
3,75%	12.073	10.006	8.634	7.272	6.374	5.929	5.141	4.631
4,00%	12.189	10.125	8.755	7.397	6.502	6.060	5.278	4.774
4,25%	12.306	10.244	8.877	7.523	6.632	6.192	5.417	4.919
4,50%	12.423	10.364	9.000	7.650	6.763	6.326	5.558	5.067
4,75%	12.541	10.485	9.124	7.778	6.896	6.462	5.701	5.216
5,00%	12.660	10.607	9.249	7.908	7.030	6.600	5.846	5.368
5,25%	12.779	10.729	9.375	8.039	7.166	6.738	5.992	5.522
5,50%	12.899	10.853	9.502	8.171	7.303	6.879	6.141	5.678
5,75%	13.020	10.977	9.630	8.304	7.442	7.021	6.291	5.836
6,00%	13.141	11.102	9.759	8.439	7.582	7.164	6.443	5.996
6,25%	13.263	11.228	9.888	8.574	7.723	7.309	6.597	6.157
6,50%	13.386	11.355	10.019	8.711	7.866	7.456	6.752	6.321
6,75%	13.510	11.482	10.151	8.849	8.010	7.604	6.909	6.486
7,00%	13.634	11.611	10.284	8.988	8.155	7.753	7.068	6.653
7,25%	13.758	11.740	10.418	9.129	8.302	7.904	7.228	6.822
7,50%	13.884	11.870	10.552	9.270	8.450	8.056	7.390	6.992
7,75%	14.010	12.001	10.688	9.413	8.599	8.209	7.553	7.164
8,00%	14.137	12.133	10.825	9.557	8.750	8.364	7.718	7.338
8,25%	14.264	12.265	10.962	9.701	8.901	8.521	7.885	7.513
8,50%	14.392	12.399	11.101	9.847	9.055	8.678	8.052	7.689
8,75%	14.521	12.533	11.240	9.994	9.209	8.837	8.221	7.867
9,00%	14.650	12.668	11.380	10.143	9.364	8.997	8.392	8.046

### 13.4. LA ELECCIÓN DE LA HIPOTECA

En el fondo, esta elección supone una apuesta por la evolución del precio del dinero en el mercado y, claro está, eso depende de factores tan ajenos a nosotros como factores políticos, económicos, monetarios...etc.

Los préstamos hipotecarios pueden ser a tipo de interés fijo: en aquellos casos en los que se mantiene el tipo de interés y por tanto la cuota es invariable desde la primera hasta la última. Las ventajas estriban en que sabemos lo que pagamos siempre y que las oscilaciones de los mercados no nos afectan. Los inconvenientes derivan de que no podremos beneficiarnos de las bajadas de los tipos de interés y que las comisiones de amortización parcial y de cancelación son más elevadas.

Los préstamos a tipo de interés variable: son aquellos que varían en el tiempo, es decir, la cuota no es la misma siempre. Normalmente la variación del tipo de interés es cada año o cada seis meses.

La siguiente cuestión que nos planteamos es, ¿cómo varía el tipo de interés?. Está claro que la variación no puede basarse en lo que la entidad quiera. La ley define que debe tomar una referencia independiente a la que se le suma el margen de la entidad financiera.

Existen las referencias oficiales para préstamos hipotecarios comunicadas por el Banco de España. Recomendamos al lector que su hipoteca este “referenciada” a una de estas referencias que recoge la normativa del Banco de España y que puede consultar en la prensa: esto le puede dar seguridad de transparencia.

Desde la Orden Ministerial del 5 de mayo de 1994 sobre Transparencia de las condiciones financieras de los Préstamos Hipotecarios, el Banco de España comunica las referencias oficiales que son: el EURIBOR, el IRPH de bancos, el IRPH de Cajas y el IRPH medio.

Algunas veces podemos oír que alguien tiene una hipoteca “mixta”. Hablamos en estos términos cuando el tipo de interés inicial se mantiene durante un periodo de más de un año, por ejemplo 3 años a tipo fijo y después variable. El funcionamiento después del tercer año es idéntico al de una hipoteca variable.

La ventaja de las hipotecas variables es que las bajadas del precio del dinero repercuten en nuestro tipo de interés. Cuanto más corta sea la referencia, más rápidamente se adaptará nuestra hipoteca al mercado. Otra ventaja es que los costes de cancelación están limitados por ley al 1% del importe amortizado anticipadamente.

El inconveniente es que estamos sujetos a las oscilaciones del mercado y, por tanto, la cuota variará cada vez que cambie el tipo de interés.

### **13.5. EL PROCESO DE TRAMITACIÓN DE UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO**

Si hemos comprado nuestra vivienda a través de un Agente Inmobiliario éste nos puede asesorar sobre la oferta general de las hipotecas y sobre el tipo de préstamo que se adapta a nuestra situación y necesidades. El Agente estará bien informado sobre la situación del mercado ya que la financiación es uno de los elementos esenciales en las operaciones inmobiliarias.

También podemos acudir directamente a una entidad de crédito.

El proceso normal de la gestión de una hipoteca es que el Agente Inmobiliario nos informe de la oferta de hipotecas del mercado y nos solicite la documentación necesaria para el estudio de la concesión del préstamo.

La entidad financiera estudia nuestra capacidad de pago y si acepta, se hace una tasación oficial, se prepara la documentación y se comprueba la situación registral.

Las entidades financieras tienen obligación de poner a disposición de los clientes dos informaciones por escrito: la "oferta vinculante" que es una especie de resumen de la oferta con los datos financieros y, de otra parte, el "proyecto de copia de la escritura de préstamo hipotecario" que es la escritura propiamente sin imprimir en papel timbrado, por lo que se puede ir a consultar previamente si corresponde con la oferta que nos habían comunicado.

Por último el préstamo hipotecario se firma ante el notario.

Normalmente este trámite se suele hacer al mismo tiempo que la escritura de compraventa. Primero firman el vendedor de la vivienda y el comprador, se entrega el dinero y el vendedor lo recibe. Después, el comprador pasa a ser prestatario al firmar con la entidad financiera el préstamo.

Estas operaciones parecen muy complejas, pero en el fondo, son muy sencillas y se realizan todas en el mismo momento en el notario. El Agente Inmobiliario o gestor administrativo son figuras importantes en la preparación, tramitación y liquidación de los documentos, impuestos y gestiones necesarias.

Esquema del proceso de una hipoteca:

Comprador – Agente Inmobiliario – Documentación – Estudio de la concesión del préstamo – Aceptación – Tasación de la vivienda – Preparación de la documentación – Oferta Vinculante – Liquidación de deudas anteriores si las hay – Firma en el Notario – Liquidación de Impuestos – Inscripción en el Registro de la Propiedad de la hipoteca.

### **13.6. LA ESCRITURA DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO**

Es el contrato en el que se reflejan los derechos y las obligaciones entre la entidad financiera (prestamista) y el cliente (prestatario) y de los cuales da fe el notario.

Esta escritura, una vez firmada, normalmente de forma simultánea con la compraventa, se inscribe en el Registro de la Propiedad, como garantía de la compra para el comprador y de la hipoteca para la entidad.

El original de la escritura será para la entidad financiera, nosotros debemos recibir una copia.



## 14. LOS GASTOS DE UNA HIPOTECA

Esquema de los gastos que nos encontramos en la firma de una hipoteca: Notario – Registro – A.J.D. – Tasación – Gestor – Comisión de Apertura.

### 14.1. NOTARIO

¿Qué es?

El pago por la intervención del notario como fedatario público para que el documento sea una escritura pública y se pueda inscribir en el registro.

¿Cuánto?

Según la "Responsabilidad Hipotecaria" que es lo mismo que decir la cantidad máxima de la que responde la vivienda en caso de impago. Cada entidad calcula la responsabilidad hipotecaria de una forma, pero para nuestros cálculos podemos decir que puede suponer aproximadamente el doble del importe de la hipoteca.

Si valor inferior a 1 millón	11.250 Ptas.
Por el exceso entre 1.000.001 y 5.000.000	0,337 %
Por el exceso entre 5.000.001 y 10.000.000	0,112 %
Por el exceso entre 10.000.001 y 25.000.000	0,075 %
Por el exceso entre 25.000.001 y 100.000.000	0,03 %
Por lo que excede de 100.000.001 hasta 1.000.000.000	0,02 %

En relación con los aranceles establecidos por el Real Decreto 1426/1989, de 17 de Noviembre y sus modificaciones posteriores, se podrá efectuar un descuento de hasta el 10 por 100.

Tenga en cuenta que a estos honorarios hay que añadir el IVA / IGIC (Canarias) y que puede facturar aparte, la utilización de papel sellado del estado y la emisión de copias.

¿Quién lo tiene que pagar?

El prestatario.

¿A quién?

Al notario

¿Cuándo?

En el momento de la escritura de hipoteca.

## 14.2. REGISTRO

¿Qué es?

Es el pago por la intervención del Registrador de la propiedad que comprueba la legalidad del documento y lo inscribe en el registro de la propiedad.

¿Cuánto?

Según la "Responsabilidad Hipotecaria"

Si valor inferior a 1 millón	3.000 Ptas.
Por el exceso entre 1.000.001 y 5.000.000	0,13 %
Por el exceso entre 5.000.001 y 10.000.000	0,09 %
Por el exceso entre 10.000.001 y 25.000.000	0,05 %
Por el exceso entre 25.000.001 y 100.000.000	0,02 %
Por lo que excede de 100.000.001	0,01 %

Los aranceles de los Registradores de la Propiedad, establecidos por el Real Decreto 1427/1989, de 17 de Noviembre y sus modificaciones posteriores, se reducen en un 5 por 100 en el caso de constitución, modificación, subrogación y cancelación de préstamos y créditos con garantía hipotecaria y en la compraventa de viviendas, y en un 15 por 100 en el caso de la inscripción de documentos previstos en la legislación urbanística en los que se formalicen actos de ejecución del planeamiento dirigidos a la preparación de suelo urbanizado.

Por cada asiento de presentación 1.000 Ptas. Tengamos en cuenta que a estos honorarios debemos añadir el IVA / IGIC (Canarias).

¿Quién lo tiene que pagar?

El prestatario

¿A quién?

Al Registrador de la Propiedad

¿Cuándo?

En el momento de la inscripción en el Registro.

## 14.3. GESTOR

¿Qué es?

El pago por las gestiones de liquidaciones de gastos e impuestos en los plazos legales por un gestor administrativo que nos asegura que se llevan a cabo correctamente.

¿Cuánto?

Dependiendo de los trámites que le solicitemos. Se trata de profesionales libres por lo que su tarifa no está regulada y puede variar de unas zonas a otras. A modo simplemente indicativo podemos decir que por la liquidación de una hipoteca simple el coste puede variar entre 10 mil y 25 mil pesetas. Tenga en cuenta que sus honorarios llevan IVA /IGIC (Canarias).

¿Quién lo tiene que pagar?

Las entidades de crédito suelen confiar las gestiones de las hipotecas en aras a la seguridad de la inscripción a un gestor, por lo que es un gasto que paga el prestatario.

¿A quién?

Al gestor

¿Cuándo?

Lo normal es que se de una provisión de fondos al gestor que después liquida con los justificantes de sus gastos.

#### **14.4. AJD**

¿Qué es?

Impuesto sobre actos jurídicos documentados. Es un impuesto que se paga siempre que se suscribe un documento notarial, inscribible en el registro y con cuantía económica, como lo es la hipoteca.

¿Cuánto?

0,5% de la responsabilidad hipotecaria, sin distinción del lugar en que se realice la operación.

¿Quién lo tiene que pagar?

El prestatario

¿A quién se paga?

A Hacienda

¿Cuándo?

Antes de la inscripción en el Registro de la Propiedad.

#### **14.5. COMISIÓN DE APERTURA**

¿Qué es?

Cantidad que recupera los gastos iniciales de estudio, gestión y formalización de la entidad financiera. La ley determina que todos estos gastos deben estar reunidos en una sola comisión denominada de apertura.

¿Cuánto?

Según la oferta de cada entidad. Suele ser un porcentaje sobre el importe del préstamo.

¿Quién lo tiene que pagar?

El prestatario

¿A quién se paga?

A la entidad financiera.

¿Cuándo?

En la formalización del préstamo.

#### **14.6. TASACIÓN**

¿Qué es?

Pago por la tasación (comparación del valor de nuestra vivienda con respecto al precio del mercado) para determinar el valor de un inmueble. Esta valoración es obligatoria y debe realizarla una entidad tasadora registrada y autorizada legalmente.

¿Cuánto?

Dependiendo de cada entidad y del valor tasado.

¿Quién lo tiene que pagar?

El prestatario

¿A quién se paga?

A la entidad financiera que lo hace llegar a la sociedad de tasación o a está directamente.

¿Cuándo?

En el estudio de la solicitud del préstamo hipotecario.

#### **14.7. UN POCO DE LETRA PEQUEÑA**

\* Modificación de la Ley 41/1980, de 5 de Julio, de Medidas Urgentes de Apoyo a la Vivienda:

Los Honorarios de Notarios y Registradores de la Propiedad tendrán una reducción de un 50 por 100 de los derechos correspondientes, respectivamente, a escritura matriz, primera copia e inscripción de los actos de cuantía referentes a viviendas calificadas de protección oficial o declaradas protegidas. Se entenderán incluidos en dichos actos la adquisición del solar, las modificaciones hipotecarias de fincas, la declaración de obra nueva, la división horizontal, los préstamos hipotecarios que hayan obtenido el carácter de cualificados conforme a la normativa vigente, en general, todos los actos o negocios jurídicos necesarios para que las viviendas queden disponibles para su primera transmisión o adjudicación.

La primera transmisión o adjudicación, así como en su caso la subrogación en el préstamo hipotecario cualificado, de cada una de dichas viviendas gozará de la expresada reducción del 50 por 100 de los derechos de matriz, primera copia e inscripción; y, tratándose de viviendas cuya superficie útil no exceda de 90 M<sup>2</sup>, devengarán exclusivamente y por todos los conceptos la cantidad de 9.991 pesetas como derechos del Notario y 3.996 pesetas como derechos del Registrador de la Propiedad. Para gozar de estas bonificaciones es preciso que sea la única vivienda del adquirente y se destine a su residencia habitual y permanente.

Cuando la vivienda lleve vinculada en proyecto y registralmente plaza de garaje y, en su caso, trastero u otros anejos, los honorarios sujetos a los topes de 9.991 pesetas y 3.996 pesetas podrán incrementarse por todos los conceptos en 1.500 y 1.000 pesetas, respectivamente, en el caso del Notario y en 1.000 y 500 pesetas, respectivamente, en el caso del Registrador de la Propiedad.

Cuando se constituya garantía real en el mismo acto de la primera transmisión o adjudicación para asegurar el pago del precio aplazado, la cantidad señalada se incrementará, por todos los conceptos, en 4.995 pesetas en el caso del Notario y en 1.998 pesetas en el caso del Registrador de la Propiedad.

Los beneficios que se establecen anteriormente se entienden sin perjuicio de los que fueren más favorables, en función de la legislación a cuyo tenor se obtuvo la calificación de las viviendas.

## 15. GLOSARIO PARA NO PERDERSE

AMORTIZACION: Pago que se realiza para la devolución del importe de un préstamo.

AMORTIZACION EN CUOTA: Parte del capital pendiente que se paga con cada cuota abonada.

AMORTIZACION ANTICIPADA: Pagar todo (amortización total) o parte (amortización parcial) del capital pendiente de un préstamo antes de que finalice el plazo. Generalmente lleva asociada una comisión.

ASIENTO: Cuando se refiere a viviendas, se refiere a cada una de las inscripciones que el Registrador realiza en el Registro referente a la vida de una casa.

AVAL: Garantía de una tercera persona, normalmente un familiar del comprador – prestatario- que garantiza el pago del préstamo en caso de no hacerlo este. Si el deudor no paga el avalista responde como él.

CANCELACION (REGISTRAL): Llegado el plazo pactado y pagadas todas las cuotas, se debe cancelar la hipoteca, lo que significa su extinción. Esto conlleva unos gastos de escritura y una inscripción en el Registro.

CARENCIA DE CAPITAL: Periodo en el que sólo se pagan intereses y no se amortiza capital.

CARENCIA TOTAL: Periodo en el que no se paga ni intereses ni capital.

CARGAS: Limitaciones de la propiedad de un inmueble o que los vinculan al pago de una obligación. Tienen que estar inscritas en el Registro de la Propiedad.

C.E.R.: Coste Efectivo Remanente. Según circular del Banco de España: “ En los documentos de liquidación de las operaciones activas que deben facilitarse periódicamente a los clientes.... , el coste efectivo se calculará tomando exclusivamente en cuenta el plazo pendiente de amortización y los conceptos de coste que queden por pagar si la operación sigue su curso normal. El coste efectivo así calculado se denominara “coste efectivo remanente”.

COMISION: Pago por un servicio concreto y específico prestado por la entidad y distinto a la mera administración ordinaria del préstamo.

COMISION DE APERTURA: Pago de los servicios de estudio, administración y gestión en la concesión de un préstamo.

COPRESTATARIO: Se considera igual que un prestatario, teniendo las mismas obligaciones, aunque pudiera no ser propietario del inmueble hipotecado.

CUOTA: Importe que el titular o titulares de un préstamo se comprometen a pagar con la periodicidad acordada. Esta cantidad se destina al pago de parte del capital y sus intereses.

DIFERENCIAL (MARGEN): Porcentaje que se añade al índice de referencia en cada modificación del tipo de interés en los préstamos a tipo de interés variable.

ESCRITURA: Documento autorizado por notario en el que se recogen las condiciones del contrato.

FINCA: Término que designa en el Registro de la Propiedad a un bien inmueble (viviendas, fincas rústicas, solares, plazas de garaje independientes... ). Cada inmueble se dice que es una "finca registral"

HIPOTECA: Es un derecho real que vincula un bien inmueble al cumplimiento de una obligación, en este caso el préstamo. La hipoteca nace en el momento de su inscripción en el Registro de la Propiedad y subsiste hasta que el importe que la garantiza no se cancele en su totalidad.

INDICE DE REFERENCIA / REFERENCIAS: Se utiliza en los préstamos a interés variable. Determina el tipo de interés (más el margen) en cada una de las revisiones a partir del periodo inicial o fijo del préstamo.

IMPUESTO SOBRE ACTOS JURIDICOS DOCUMENTADOS (A.J.D.). Impuesto que grava los actos formalizados en documentos públicos, como las compraventas e hipotecas.

NOVACION MODIFICATIVA: Negociar con la entidad financiera una mejora de las condiciones (el tipo de interés y/o el plazo). Los gastos e impuestos asociados están limitados por ley.

PERIODO DE AMORTIZACIÓN: Plazo de tiempo en el que se devuelve el principal del préstamo y los intereses.

PERIODO DE REVISION DE INTERES: Es la periodicidad con que se realiza la modificación del tipo de interés, en los préstamos con tipo de interés variable.

PRESTATARIO (TITULAR): Aquella o aquellas personas que solicitan una cuantía determinada para la realización de su proyecto. Están obligados mediante un contrato público a la devolución de capital + intereses en el plazo pactado.

PROVISION DE FONDOS: Cantidad depositada para cubrir todos los gastos generados por el préstamo y / o la compraventa (impuestos, notario, inscripción en el Registro,..). Esta cantidad se liquida una vez finalizadas todas las gestiones, contra las facturas.

REGISTRO DE LA PROPIEDAD: Oficina Pública donde se refleja todo lo referente a la propiedad de inmuebles y demás derechos sobre ellos.

RESPONSABILIDAD HIPOTECARIA: Es la suma de todos los conceptos que son garantizados mediante la hipoteca (el capital prestado, los intereses normales y los intereses de demora, costas judiciales, gastos, etc.). Sobre esta cantidad es sobre la que se calculan los gastos de formalización de una hipoteca.

SUBROGACIÓN (ACREEDORA): Cambiar la hipoteca de una entidad a otra. Sólo se puede modificar el tipo de interés. Los gastos son mínimos.

SUBROGACION DE TITULARES: Cambiar el titular o titulares de una hipoteca por otro/s manteniendo las mismas condiciones del contrato.

TASACION: Valor de la vivienda certificado por una empresa especializada en valoración, según obliga la Ley de Mercado Hipotecario.

T.A.E.: Es el coste total del crédito expresado en un porcentaje anual sobre la cuantía del préstamo concedido. La TAE igualará sobre una base anual, el valor actual de todos los compromisos (créditos, reembolsos y gastos) existentes o futuros asumidos por el cliente. En los préstamos variables se toma la hipótesis de que las condiciones financieras iniciales se mantienen.

VERIFICACION REGISTRAL: Comprobación de la situación de la finca en el Registro de la Propiedad. Se puede hacer a través del examen directo de los libros, a través de nota simple informativa o de la certificación de un Registrador.