

# INMUEBLE HOY

¿COMPRAR O NO COMPRAR?



Guías Prácticas



Somos una asociación privada, independiente y sin ánimo de lucro que nació en 1975 para promover los intereses de los consumidores y ayudarles a hacer valer sus derechos. OCU no vive de las subvenciones: son nuestros más de 300.000 socios los que, nos financian con sus cuotas y contribuyen a nuestra independencia.

Nuestro objetivo es la defensa de los derechos de los consumidores y la mejora de calidad de vida de sus socios a través de información útil y transparente y servicios que mejoran su toma de decisiones en el ámbito del consumo.

Además OCU está integrada en diferentes asociaciones y federaciones de representación de los consumidores en el ámbito internacional.

## Los valores que nos diferencian

### Independencia

Nuestras publicaciones no contienen anuncios. No aceptamos productos gratis, ni nunca analizamos nada porque nos lo pida un fabricante. Trabajamos con laboratorios independientes de cualquier interés comercial.

### Transparencia

Velamos por la transparencia en el consumo y por la información veraz. Nuestros análisis y estudios son realizados por expertos cualificados y especialistas en cada área.

### Influencia

Somos influyentes. Contamos con la fuerza de nuestros más de 300.000 socios y con un apoyo social masivo. Esta fuerza nos ayuda a mejorar el mercado y obtener condiciones más interesantes en productos y servicios.

### Conveniencia

Nuestro objetivo es ser útiles para la sociedad y, especialmente, para nuestros socios. Asesoramos, informamos, defendemos sus derechos... ¡hacemos que se escuche la voz de los consumidores!.

[www.ocu.org](http://www.ocu.org)



INMUEBLES HOY ¿Comprar o no comprar?

© 2017 OCU Ediciones, S.A.

C / Albarracín, 21

28037 Madrid

Tel. 913 000 045

Fax 917 543 870

[www.ocu.org](http://www.ocu.org)

Revisión técnica: María Gallego Igea y Departamento técnico de OCU

Maquetación: Carlos Alcántara Rodríguez

Coordinación editorial: Genara González Alonso

ISBN: 978-84-15114-91-8

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización de los titulares del copyright, bajo sanción establecida por la ley, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y tratamiento informático y la distribución de ejemplares de ella mediante el alquiler o préstamo públicos.

# INMUEBLES HOY

¿Comprar o no comprar?

## INTRODUCCIÓN

En los últimos años, tras haber pasado una época de crisis, la situación de nuestro país ha cambiado de forma significativa. Todos hemos sido espectadores, cuando no protagonistas afectados, de los cambios sufridos prácticamente en todos los ámbitos y que han perjudicado de forma directa a la mayoría de la sociedad.

Como no podía ser de otra forma, el mercado inmobiliario ha sufrido una gran transformación. Cuando en 2009, publicamos la guía *Comprar y Vender Casa* ya apuntábamos que, tras las subidas imparables en el precio de la vivienda de los años anteriores, los de la denominada “burbuja inmobiliaria”, se había producido una ralentización, un frenazo en el precio de la vivienda.

Desde entonces, han pasado más de ocho años durante los cuales se ha tocado fondo. Por un lado, la situación era poco favorable para quienes querían vender por la reducción del precio de la vivienda y la competencia de las viviendas a precio reducido que habían puesto en el mercado los bancos; por otro, para quienes querían comprar por el empeoramiento de las condiciones laborales, la falta de ahorro previo, los salarios estancados, la falta de crédito; finalmente, por la crisis en la construcción de vivienda nueva.

En 2016 se hablaba de recuperación inmobiliaria, aunque en OCU nos tomamos esas noticias con prudencia, ya que entendemos que la salida de la crisis ha supuesto que los precios de la vivienda hayan progresado desde el mínimo de los años anteriores. No podemos anticipar lo que va a ocurrir en un futuro, por lo que habrá que estar atentos a lo que ocurra con los tipos de interés, el empleo y los salarios, así como a las diferencias en la evolución de los precios de las viviendas, tanto en las grandes ciudades como en ciudades y municipios más pequeños.

Todo ello presenta un panorama actual muy diferente al que teníamos hace casi diez años, cuando publicamos nuestra anterior

guía sobre vivienda. Hemos sido testigos de un cambio radical: de pensar que la vivienda en propiedad era una inversión segura que se mantendría durante toda la vida, hasta ahora, en que somos conscientes de que no es así.

Por esta razón, pretendemos que nuestra nueva guía, *Inmuebles hoy ¿comprar o no comprar?*, sea una lectura sencilla y útil para usted y que, adaptada a la situación actual, arroje luz en los pasos a seguir para quienes vayan a comprar o vender su vivienda.

# CAPÍTULO 1

## COMPRAR O VENDER UNA VIVIENDA

La compra de una vivienda es una inversión importante que conviene meditar a fondo. Son muchos los factores que ha de tener en cuenta antes de comprar o vender un inmueble... y el dejarlo en manos de profesionales no le garantiza que la operación esté exenta de problemas. Antes de tomar una decisión o de firmar cualquier documento, lea las siguientes páginas y, sin duda, se ahorrará más de un quebradero de cabeza.

### ¿INTERESA COMPRAR?

Actualmente, la vivienda se utiliza para vivir más que para invertir. En comparación con años anteriores, cada vez se realizan menos ventas a corto plazo. En 2016, el tiempo medio de posesión de una vivienda, prácticamente se duplicó frente a los datos de 2009. Esto se debe, especialmente, a la caída de los precios y a los cambios de expectativas de los propietarios.

Por eso, a la hora de comprar una vivienda o un inmueble, conviene tener claro el uso que queremos darle; es decir, si va a constituir nuestra vivienda o si lo queremos para invertir y obtener una rentabilidad.

Respecto a la inversión en inmuebles, esta debe plantearse como parte de una estrategia global de inversión del patrimonio. En estos momentos, consideramos que hay que ser prudentes y no destinar más de un 10 % de nuestras inversiones a los inmuebles urbanos, en particular plazas de garaje y en algunos casos, seleccionando bien según la rentabilidad, los locales. Actualmente no recomendamos la vivienda como inversión, solo si es para uso propio o encuentra una buena oportunidad. En nuestra publicación OCU Fincas y Casas también se analizan las fincas rústicas, bien seleccionadas, cuyo interés económico tiene dos vertientes: la

posible revalorización de la tierra a largo plazo y la rentabilidad periódica que le aporta su explotación.

Si se ha decidido a comprar un inmueble como inversión, es que ha estudiado los precios de venta y de alquiler, y ha llegado a la conclusión de que es posible obtener una rentabilidad de al menos un 5 % anual. No compare la rentabilidad por alquiler con la nula rentabilidad que le ofrecen ahora los depósitos de los bancos ni con la errática marcha de la bolsa en estos meses, no son cifras comparables.

La inversión inmobiliaria debe hacerse con un horizonte temporal de al menos diez años, ya que los gastos ligados a la compra son muy elevados. Lo mismo ocurre con los ligados a la venta (plusvalía municipal y posible ganancia en IRPF), y estos solo compensan cuando se diluyen en largos periodos de tiempo.

**RECUERDE: NO SE HIPOTEQUE PARA COMPRAR UN PISO COMO INVERSIÓN.**

Antes de elegir un inmueble como inversión, deberá informarse sobre la demanda de alquileres en la zona; no tiene sentido comprar solamente porque está barato si no hay buenas perspectivas de alquiler. Se trata de elegir bien, pensando en las búsquedas de los inquilinos y en reducir los gastos para el propietario. Los pisos grandes tienen rentas de alquiler proporcionalmente menores, aunque podrían dividirse para obtener más rendimiento o adecuarse para estudiantes si están en zonas cercanas a las universidades.

Si lo que queremos es conseguir nuestra vivienda habitual en función de las necesidades de cada uno, hay otras opciones para ello además de la compra, que analizaremos a continuación.

## **Cuándo construir**

La autoconstrucción es una buena opción si se tiene un terreno en propiedad donde poder levantar la vivienda y si dicho terreno reúne las condiciones y requisitos necesarios para poder hacerlo. Es imprescindible, por tanto, que consulte la normativa urbanística sobre la calificación del terreno (suelo rural o suelo urbanizado) y su

situación legal (en el Registro de la Propiedad y en el Catastro), que analice su emplazamiento y que se asegure de la idoneidad física del suelo donde se va a levantar la edificación mediante un estudio geotécnico del terreno.

El proceso de autoconstrucción conlleva una mayor dedicación y responsabilidad que la compra de una vivienda terminada, ya que hay que tomar decisiones sobre todo el proceso de construcción (distribución, materiales, sistemas energéticos, etc.), sin ser, en la gran mayoría de los casos, expertos en construcción. Por ello, es necesario contratar un arquitecto encargado de la dirección de la obra y de la redacción del proyecto, tanto del básico como del de ejecución. Para ello, no debe primar únicamente el aspecto económico, aunque es importante, sino también otros, como un trato cercano y fluido que permita transmitir fielmente nuestra idea, la experiencia en viviendas unifamiliares y la posibilidad de participar en el diseño de la misma.

Otra tarea fundamental es la de conseguir abonar los correspondientes permisos, licencias y tasas o impuestos en el ayuntamiento y otras administraciones. Tendrá que asistir a numerosas reuniones, realizar visitas a la obra y solicitar varios presupuestos (al menos tres) que se ajusten a las necesidades y requisitos de la obra. Una vez que elija la empresa adecuada, deberá firmar un contrato donde figuren, además de los precios unitarios de todas las partidas y el precio final estimado, las cláusulas que establezcan la fecha de finalización, las posibles penalizaciones en caso de retrasos, la forma de pago, etc.

Asimismo, deberá contratar los correspondientes seguros sobre la responsabilidad jurídica de los promotores (la Ley 38/1999, de 5 de noviembre de Ordenación de la Edificación considera a los que autoconstruyen como promotores y, por tanto, como empresarios) y que cubran las posibles contingencias de las diferentes responsabilidades jurídicas. También, deberá vigilar el cumplimiento de todos los planes de seguridad necesarios, el alta en la Seguridad Social o régimen sustitutorio de todos los intervinientes en el



proceso de construcción y de las medidas necesarias para garantizar que ningún tercero ni sus bienes sufran perjuicio alguno.

Por último, antes de ocupar la vivienda, deberá contar con la documentación de la misma (la documentación final de la obra y el libro del edificio), para poder realizar los trámites administrativos necesarios: declaración catastral de nueva construcción, obtener la licencia de primera ocupación y la declaración de obra nueva en el Registro de la Propiedad.

## **Cuándo alquilar**

En ocasiones, el alquiler se convierte en la única salida ante la imposibilidad de comprar una vivienda, ya sea por los bajos ingresos, por la falta de ahorros o por la dificultad de obtener financiación ajena.

En lo que respecta a la financiación, lo ideal sería no solicitar una financiación por encima del 80 % del valor de tasación del inmueble. A la hora de evaluar una posible compra, hay que tener en cuenta, además del 20 % que no se financia, la necesidad de contar aproximadamente con otro 10 % más para hacer frente a los gastos de dicha compra. Por ello, es mejor posponer nuestra intención de comprar si no contamos con los medios suficientes.

Por tanto, para quienes estén en situación de precariedad laboral y no puedan afrontar con garantías una deuda tan prolongada en el tiempo o su empleo no les garantice permanecer en la misma ciudad o municipio, el alquiler se presenta como la mejor solución.

En 2013, se modificó la Ley de Arrendamientos Urbanos, sobre todo, para flexibilizar el mercado del alquiler y dinamizarlo. Las novedades principales de esta reforma fueron la reducción de la prórroga obligatoria de los contratos, de cinco a tres años; la posibilidad de renunciar al derecho de adquisición preferente por el inquilino, en caso de venta del piso; el hecho de que la venta provoque la extinción del arrendamiento a los tres meses, salvo que el contrato se haya inscrito en el Registro de la Propiedad; la posibilidad de recuperar la vivienda en caso de necesidad por el arrendador o sus parientes próximos y la previsión de que el

arrendatario pueda desistir del contrato en cualquier momento, una vez que hayan transcurrido al menos seis meses y lo comunique al arrendador con una antelación mínima de treinta días. Otra de las novedades que también afecta a la compra de vivienda es la calificación energética de la misma (véase *Certificado de eficiencia energética* en el capítulo 2), con la obligación de entregar al inquilino una copia de dicho certificado.

## GUÍAS PRÁCTICAS DE OCU

Para todo lo relacionado con este apartado, le recomendamos la guía práctica de OCU El alquiler. Guía para inquilinos y propietarios, donde se indica cómo actuar y evitar los posibles problemas que puedan surgir. Pídala en [www.ocu.org/guiaspracticas](http://www.ocu.org/guiaspracticas).

## Alquiler con opción a compra

Como hemos visto en el apartado anterior, la dificultad para acceder al crédito y la situación económica y laboral hacen que muchas personas que, inicialmente, se decantarían por la compra de un inmueble terminen viviendo de alquiler. Para muchas de ellas, el alquiler con opción a compra es una salida cada vez más habitual, ya que permite invertir el dinero destinado al alquiler en una posible compra, salvando el obstáculo de la falta de ahorro previo.

No hay ninguna ley que recoja este tipo de contrato, por lo que tiene el carácter de un contrato atípico, a pesar de que se reconozca su existencia y sus características hayan sido perfiladas por los tribunales. Esto supone que todas las condiciones deben quedar muy bien reflejadas en dicho contrato (puede descargarse un modelo de contrato de arrendamiento accediendo a [www.ocu.org](http://www.ocu.org) y tecleando en el buscador "contrato arrendamiento vivienda").

El alquiler con derecho a compra es un contrato doble o mixto, compuesto por dos subcontratos, uno de alquiler y uno de compraventa, que permite al arrendatario/comprador vivir arrendado durante un tiempo determinado, tras el cual tendrá la opción de comprar o no la vivienda al arrendador/propietario por un precio acordado, del que se descontarán, total o parcialmente, las rentas

del alquiler pagadas hasta el momento. Dicho contrato puede resultar beneficioso para ambas partes: para el arrendatario, porque puede vivir de alquiler mientras invierte en una posible compra; para el arrendador, porque, mientras el inquilino no compra, tiene su vivienda en alquiler, obteniendo un rendimiento.

Este tipo de acuerdos no tiene por qué suponer una cuota de alquiler más elevada que en un contrato normal, aunque sí puede implicar un mayor desembolso inicial al tener que aportar una “prima” por la opción a compra, que suele ser mucho mayor que una fianza. Además, en este caso, y al contrario de lo que sucede con las fianzas, si al final el inquilino no se decide por la compra de la vivienda, perderá la totalidad del dinero. Es posible pagar la prima mensualmente y, en ese caso, el dinero abonado al arrendador/propietario será algo más alto que el de un arrendamiento.

Por eso, es muy importante asegurarse de que podremos pagar el precio de compra u optar a un crédito llegado el momento. Igualmente, si se tiene claro que esta es la opción más adecuada, antes de realizar o firmar el contrato hay que comprobar que la vivienda está libre de cargas.

## **EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO NO TIENE NINGUNA PARTICULARIDAD Y SE REALIZARÁ CONFORME A LA LEY DE ARRENDAMIENTOS URBANOS.**

El contrato de opción a compra, aunque como hemos dicho no está definido en ninguna ley, sí está reconocido en el ordenamiento jurídico (el art. 14 del Reglamento Hipotecario, por ejemplo, recoge la posibilidad de inscribirse en el Registro de la Propiedad en determinadas condiciones). Se trata de un contrato por el cual una de las partes (arrendador/propietario) concede a la otra (arrendatario/comprador) la facultad, en exclusiva, de poder establecer un contrato de compraventa, decisión que deberá tomar en un plazo fijado y bajo unas determinadas condiciones, pudiendo establecer, además, el pago de una prima para quien opta a la

compra. Sus principales elementos son: la concesión al optante de la decisión unilateral sobre la realización de la compra, el establecimiento del precio estipulado para la futura adquisición y la determinación del plazo para el ejercicio de la opción. El pago de la prima es un elemento “accesorio”, aunque recomendable para el propietario, ya que es una forma de asegurarse de que el inquilino está interesado en adquirir la vivienda. Por eso, conviene dejar claro que la prima y las cuotas invertidas en el alquiler se perderán si, llegado el momento, el inquilino no ejerce la opción a compra.

El arrendador/propietario (optatario) queda unilateralmente vinculado hasta que el arrendatario/comprador (optante) tome una decisión. Esto le obliga a mantener el contrato y no ceder, alquilar o vender el piso a terceros durante el tiempo que este dure.

Aunque, así expuesto, parezca que se firman dos contratos diferentes, lo habitual es encontrarnos con un contrato de arrendamiento al que se le añade la opción de compra en una cláusula adicional. Aun así, se trata de dos relaciones contractuales en un solo documento. Desde el punto de vista fiscal, estamos ante negocios jurídicos con tratamientos diferentes que, por supuesto, hay que valorar.

El contrato de arrendamiento es un negocio jurídico que también está sujeto al ITP (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales), siempre que no se trate de un local de negocio, de oficinas o de despachos, sujetos a IVA. Así, el contrato de opción de compra también tributa por el ITP: “las promesas y opciones de contratos sujetos al impuesto serán equiparadas a estos”, lo mismo que el contrato de compraventa de vivienda de segunda mano (autónomo de la opción de compra).

Además, hay que tener en cuenta las consecuencias que ambos contratos puedan tener en el Impuesto sobre la Renta de las Persona Físicas (IRPF). Las rentas cobradas por el arrendador/propietario (optatario) tendrán la consideración de rendimientos de capital inmobiliario. En el caso de que, además de las rentas, se abone una “prima” por la opción de compra, para el arrendador/propietario (optatario) dicha cantidad se considera una

ganancia (o pérdida) patrimonial, que deberá incluirse en la base imponible general del IRPF, tributando al tipo marginal (que puede ir del 19 al 45 %). Como los porcentajes van subiendo a medida que se obtenga una cantidad mayor, que además se suma al resto de sus ingresos, debe pensarse si merece la pena pedir una prima elevada, porque cuanto mayor sea el importe de la prima de la opción de compra, mayor sería el tipo marginal al que tributaría, teniendo en cuenta el resto de sus ingresos).

Y si, finalmente, se ejercita la opción de compra, la cantidad obtenida de la venta se considerará ganancia (o pérdida) patrimonial (valor de transmisión menos valor al que se adquirió el inmueble), que el vendedor deberá incluir en la base imponible del ahorro (tipo de gravamen del 19 al 23 %). El tratamiento de las ganancias o pérdidas patrimoniales puede consultarse en la Guía Fiscal, que se publica anualmente, ya que algunas ganancias están parcialmente exentas en base a la fecha en que adquirió la vivienda.

Por tanto, conviene analizar fiscalmente este tipo de operaciones antes de realizarlas.

## EMPEZAR A BUSCAR

Tanto si se piensa en comprar como en vender una vivienda, la primera decisión que debe tomar es si va a hacerlo por su cuenta, sin intermediarios, o si prefiere acudir a los servicios de alguna agencia inmobiliaria.

### **Vías directas**

Los medios más habituales a nuestro alcance para compra o vender una vivienda consisten en consultar o poner anuncios en los periódicos, comentar con nuestro entorno cercano nuestras intenciones y consultar en internet los diferentes portales inmobiliarios, sin desechar, por supuesto, el tradicional recurso de los carteles de “Se vende”. Pasear por las zonas que nos interesan permite ver anuncios y anotar los teléfonos de aquellos inmuebles que nos atraigan.

En cuanto a los anuncios en prensa, se trata de una forma de búsqueda que prácticamente ya no se usa. En la actualidad, la forma más habitual de anunciar la venta o de buscar una vivienda es a través de los portales inmobiliarios.

La gran ventaja de buscar vivienda por internet está en las búsquedas rápidas que se pueden realizar según los criterios que se establezcan, como ubicación, características y precio de la vivienda, además de ofrecer servicios añadidos, como simuladores de hipotecas para los posibles compradores. Para quienes están interesados en la venta, proporcionan un escaparate gratuito para la vivienda y permiten darla a conocer para una primera aproximación sin necesidad de enseñarla personalmente.

### PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

Con este comparador podrá identificar el perfil que más se ajuste a su caso. Y si lo que desea es comparar las condiciones de distintos préstamos personales, consulte nuestro comparador de préstamos personales. Ambos están en [www.ocu.org/dinero/hipotecas](http://www.ocu.org/dinero/hipotecas).

Si lo que queremos es vender nuestra vivienda, tendremos que publicar un anuncio que, además, resulte atractivo para los posibles compradores. Esto es gratuito en la mayoría de los portales, aunque con ciertas limitaciones.

En primer lugar, deberá contar con un titular atractivo que describa las principales características de la vivienda de forma clara y concisa, evitando expresiones tales como “oportunidad”, “oferta única”, “exclusivo”, términos que suelen generar desconfianza. Un aspecto obvio es no cometer faltas de ortografía y redacción, y no escribir en mayúsculas, ya que resulta agresivo para quien lo lee.

Para lograr que un anuncio incite a la venta hay que destacar las ventajas del inmueble y ofrecer la mejor imagen mediante una descripción fiel de sus principales características. Se trata de exponer claramente distintos aspectos:

- Aspectos básicos: superficie útil o metros cuadrados habitables, número de habitaciones, baños, la orientación, el número de planta, si es interior o exterior, el tipo de vivienda (piso, ático, dúplex, unifamiliar) y, por supuesto, su estado de conservación.
- Aspectos diferenciadores respecto a otras viviendas: las vistas, si cuenta con balcón, aire acondicionado, trastero, garaje y servicios adicionales (portero, ascensor, jardín o piscina comunitaria, etc.).
- Aspectos del inmueble y del vecindario: la tranquilidad, la seguridad, la vida familiar, si es ideal para parejas o familias, el transporte público, los colegios u otros servicios útiles.

Lógicamente, siempre debe incluirse el precio, que deberá ser adecuado a esa vivienda (véase más adelante *El precio*), ya que poner un precio demasiado elevado puede ahuyentar a posibles compradores. Por otra parte, si no está dispuesto a bajar el precio, debe mencionar “precio innegociable”.

Actualmente, vender rápido un inmueble pasa por mostrar unas fotografías agradables y de calidad en el anuncio. Es importante evitar que se vea desorden y que aparezcan personas o animales. Unas fotos luminosas y con espacios ordenados multiplican las posibilidades de venta, y es que una imagen vale más que mil palabras. Para conseguir este efecto, existen técnicas, tales como el *homestaging* (literalmente, puesta en escena de la casa) o visitas virtuales que hacen un recorrido por el inmueble.

Y, por último, hay que asegurarse de incluir todos los datos de contacto y de que estos sean correctos. Además, si solo podemos atender el teléfono en determinadas horas o si preferimos contactar por correo electrónico, deberemos indicarlo en el anuncio para evitar perder contactos.

Si estamos interesados en comprar una vivienda, hay que tener en cuenta que muchos de los anuncios incluidos en los portales de internet (como otros muchos que pueden encontrarse por la calle) son de agencias inmobiliarias, aunque no lo anuncien de forma directa. Una pista para averiguarlo es comparar los números de

teléfono que se publican. En estos anuncios, se emplean determinados términos con el fin de despertar el interés de los posibles compradores; expresiones, tales como “ideal inversores”, “muchas posibilidades”, “para entrar a vivir”, “oportunidad”, etc. son algunas de ellas. Nuestro consejo es que no se deje llevar por estos reclamos sin sopesar las circunstancias reales de la vivienda.

También podemos encontrar abreviaturas, como A/A (aire acondicionado), C/C (calefacción central), CE (certificado energético), que nos ofrecen información sobre las características del inmueble.

## **Agencias inmobiliarias, su papel en la compra y en la venta**

Actualmente, la intermediación inmobiliaria es una actividad libre para la cual solo se necesita establecerse legamente (en algunas comunidades autónomas, como en Cataluña y el País Vasco, existe una regulación específica de esta actividad que conviene conocer para evitar problemas), a diferencia de lo que ocurría anteriormente, cuando los agentes de la propiedad inmobiliaria (API) accedían a su puesto tras superar unos exámenes convocados por el ministerio. Hoy en día, conviven dichos agentes con todo tipo de comerciales, con más o menos experiencia, por lo que es importante asegurarse de que cuentan con un seguro de responsabilidad civil profesional.

Es evidente que existe un nuevo ciclo para el negocio de las agencias inmobiliarias; no hay más que pasear por cualquier barrio del país para comprobar el crecimiento de oficinas inmobiliarias.

### **Consejos**

Si está pensando en vender y dispone de tiempo, usted puede ocuparse de la venta: se ahorrará la comisión de la agencia. Pero si prefiere acudir a una agencia inmobiliaria, infórmese antes entre las que estén cerca del inmueble.

A priori, no es fácil saber quién es buen vendedor, pero puede ayudar conocer el histórico de ventas de la agencia en la zona, su arraigo y el conocimiento del mercado local. Compruebe que la



agencia cuenta con un seguro de responsabilidad civil y si está adherida a alguna asociación empresarial con códigos de buenas prácticas o al sistema arbitral de consumo (un servicio gratuito que se lleva a cabo en las diferentes administraciones de consumo y que no deben confundirse con cortes de arbitrajes privadas). Además, deje por escrito la nota de encargo o contrato de mediación con la agencia; evite los pactos en exclusiva; negocie la comisión y contraste el precio de venta propuesto; y pacte, expresamente, que el derecho de cobro de la comisión nace con la firma efectiva de la escritura de compraventa.

**SI PIENSA EN COMPRAR, RECUERDE QUE LA AGENCIA SOLO ES LA MEDIADORA, NO LA PROPIETARIA. SI LE PIDEN QUE FIRME UN DOCUMENTO TRAS CADA VISITA, EXIJA UNA COPIA.**

Infórmese de si debe pagar alguna cantidad por las gestiones de compra. Si le exigen una señal, solicite no solo la firma de la agencia, sino también la del vendedor y sus datos identificativos. Entregue siempre la menor cantidad de dinero posible y pida que, en el recibo o contrato firmado, se especifique claramente la obligación de venta y el compromiso de la agencia y el vendedor de abonar las arras duplicadas si al final no decidiesen vender.

### **Ventajas e inconvenientes**

Contratar una agencia mediadora inmobiliaria puede ahorrarle tiempo y preocupaciones, pero representa también un aumento del coste. Por otro lado, compradores y vendedores suelen sentirse más seguros con la experiencia y el conocimiento de los trámites y procesos relativos a las transacciones inmobiliarias de las agencias. Sin embargo, esto no siempre es así, tal y como hemos constatado con nuestros socios y con decisiones judiciales consultadas. Por este motivo, siempre debería tomar ciertas precauciones, como las que especificamos a continuación:

- Si quiere vender. Todo dependerá de las ganas, el tiempo y los conocimientos que tenga. Mediante una agencia, un gran número de potenciales compradores podrán conocer las características de su casa y, si lo desean, visitarla. Si, por el contrario, decide vender directamente, tendrá limitaciones horarias para enseñarla y que resolver una mayor cantidad de gestiones burocráticas, aunque también contará con un mayor margen de negociación al no pagar la comisión de la inmobiliaria. Dicha comisión suele ser un porcentaje del precio de venta, aunque a veces se pacta un importe mínimo, al que hay que añadir el 21 % del IVA. La comisión suele oscilar entre el 2 y el 5 % del valor de venta.

Aunque, en general, el propietario es quien debe abonar el servicio de las inmobiliarias, en la mayoría de los casos, el comprador acaba costeándolo parcial o totalmente, ya que se le incluye en el precio de compra; lo importante es que los intervinientes estén bien informados.

Preste atención a los términos del contrato: si se trata de un contrato en exclusividad, donde solo podrá realizar la operación con esa agencia; si permite que comparta el negocio con otras agencias; o si el vendedor puede ejecutar por sí mismo la venta sin tener que pagar comisión alguna. Negocie también la duración del contrato (con especial precaución a sus prórrogas automáticas), así como el medio y la forma de comunicar su fin.

- Si quiere comprar. Las agencias inmobiliarias son un medio de poder visitar viviendas que están en venta. Es poco frecuente que firmen un contrato de mediación inmobiliaria con el comprador, sino más bien una hoja de visita con diferentes grados de compromiso con la inmobiliaria. (véase el anexo 1).

A través de estas empresas, el comprador también podrá conocer más viviendas acordes a sus criterios mínimos definidos, ahorrando tiempo en contactos y desplazamientos. En la mayoría de los casos no será necesaria la firma de ningún contrato y, de hecho, no

conviene, ante todo, porque las agencias son las primeras interesadas en mostrarle viviendas que tengan para vender, aunque no medie un documento.

Sin embargo, la intervención de una agencia mediadora no asegura al comprador que se respete la calidad de un inmueble. Es cierto que ofrecen una mayor garantía en los aspectos legales de las transacciones que se efectúan, pero muchas de ellas no se ocupan de obtener información sobre la existencia de vicios ocultos, de eventuales daños o problemas de construcción, o de la gran diferencia existente entre la superficie construida y la útil. A este respecto, los empleados de las inmobiliarias no suelen tener conocimientos de carácter técnico que les permitan evaluar el estado de una casa y responder a posibles dudas.

Lo que nunca debe olvidar preguntar es si el precio de las gestiones de la agencia se incluirá en el precio de venta, algo habitual en la mayoría de los casos.

## El contrato de mediación o corretaje inmobiliario

En la relación con la agencia, existen cuatro momentos importantes:

- El encargo de venta. Muchos vendedores no son conscientes de cuál es el compromiso con la agencia, lo que se agrava cuando no hay un encargo escrito o dicho documento contiene cláusulas perjudiciales para el cliente.
- Las gestiones de búsqueda de comprador. Salvo que negociemos o pactemos en contrario, la agencia se compromete a realizar gestiones para la venta, pero no a vender.
- El acuerdo de compra (señal). Se considera que la agencia ha realizado su cometido y tiene derecho al cobro de la comisión cuando se lleva a cabo la compraventa entre el comprador y el

vendedor, es decir, cuando ambas partes se ponen de acuerdo en el precio y objeto de la venta (en este caso, el inmueble).

- La firma de la escritura. Ese acuerdo entre el vendedor y el comprador se plasma en un documento que lo atestigüe, independientemente de su nombre. Puede llamarse “documento de reserva condicionada”, “propuesta de contrato de compraventa de inmueble”, “contrato de señal”, etc. y, si está firmado por el vendedor y el comprador, es un compromiso en firme para ambos.

Si después no llega a firmarse la escritura, por ejemplo, porque el comprador no obtiene financiación en el banco o porque el vendedor se eche atrás, la agencia cobrará su comisión, salvo que se haya negociado o pactado otra cosa. OCU recomienda que se pacte que la agencia solo tendrá derecho a cobrar la comisión cuando se haya firmado la escritura de compraventa. Hay documentos que marcan el derecho a cobrar la comisión cuando se “localice” a un comprador; no lo admita nunca y exija que la comisión vaya ligada a la consumación de la venta y la firma de la escritura.

Por todo esto, es imprescindible tener muy claros nuestros derechos y obligaciones al contratar los servicios de una agencia inmobiliaria, ya que el simple encargo verbal puede traer problemas, como hemos visto en algunas decisiones judiciales. Es el caso de una sentencia de la Audiencia Provincial de Baleares de 30 de diciembre de 2015, por la cual los tres copropietarios de un piso fueron condenados a pagar a una agencia su comisión de 18.000 euros, tras comprobar que, ocho meses antes, un agente había presentado un comprador a uno de los propietarios que había encargado verbalmente la venta. No olvide que, cada cierto tiempo, las agencias revisarán su cartera de viviendas para ver si sus clientes han intentado evitar el pago de su comisión.

En Cataluña y País Vasco es obligatorio firmar por escrito el encargo de venta, pero no en el resto de comunidades. Por ello, si firma un contrato, al no haber ningún “modelo oficial” o de contenido

obligatorio, deberá tener en cuenta los puntos clave del encargo de venta o del contrato: identificar el inmueble y el precio de venta; definir si el encargo es en exclusiva o no; el plazo del encargo, su forma de revocación y cómo desistir del mismo; así como el importe de la comisión y el momento en que se devenga.

## El precio de venta y la comisión

Un precio muy alto retrasará la venta y uno muy bajo le hará perder dinero. Al firmar la hoja de encargo, el vendedor se compromete ya a venderlo al precio que se fije en la misma. De este modo, si la agencia encuentra un comprador interesado que avance una señal, deberá culminar la venta. Si rechaza una propuesta de venta al precio pactado, la agencia le exigirá su comisión.

Por otra parte, si la agencia accede a un precio alto fijado por el vendedor, le estará complaciendo a corto plazo, pero al cabo de poco tiempo, le pedirá probablemente que rebaje el precio. Tampoco conviene aceptar a ciegas precios excesivamente bajos. La realidad es que no existen "precios objetivos", pero la agencia sí debe justificar el precio que proponga, teniendo en cuenta el estado de la vivienda, el entorno y los precios de su zona.

### CALCULE EL PRECIO DE SU PISO

En [www.ocu.org/inversiones](http://www.ocu.org/inversiones) encontrará consejos prácticos sobre el tema y una calculadora que le permitirá estimar el precio de su piso. Si lo prefiere, también le proponemos un modelo de contrato de mediación con agencia sin exclusiva, que encontrará tecleando en el buscador "modelo de contrato de mediación sin exclusiva".

Como siempre, animamos a comparar los servicios y las comisiones de varias agencias antes de contratar. Algunas de ellas ofrecen una valoración gratuita y nos dan a firmar un documento para justificar dicho trabajo. Esté atento; este documento, en ocasiones, encubre un encargo de venta.

El importe o precio de los servicios de la agencia no es fijo, se pacta libremente entre las partes. Como ya hemos dicho anteriormente, la comisión suele cobrarse al vendedor. Es un

porcentaje sobre el precio de venta más el IVA, por lo que deberá aclarar si el precio fijado incluye la comisión o no. Muchas agencias incluyen el importe de sus servicios en el precio, trasladando indirectamente la comisión al comprador. En unos casos, se divide la comisión entre vendedor y comprador, y en otras, se cobra directamente a las dos partes.

Hemos advertido que alguna inmobiliaria intenta ampliar al máximo su margen de beneficio incorporando en el contrato de mediación una cláusula que le permite cobrar al comprador un precio superior, pactado previamente con el vendedor, quedándose la agencia con ese dinero extra. Este tipo de cláusulas pueden resultar perjudiciales para el vendedor, ya que un precio más alto hará que la casa tarde más en venderse. Por ello, nuestro consejo es que no dé a la agencia la facultad de poder aumentar el precio sin su consentimiento.

Por último, le aconsejamos que no acepte contratos de mediación en los que no conste el precio exacto de sus honorarios, con fórmulas tales como la remisión a las tablas de honorarios del colegio profesional correspondiente, y que no le entregan junto con el contrato.

## Pacto en exclusiva

Desde OCU, no recomendamos los encargos en exclusiva, ya que la agencia cobrará la comisión, aunque no haya encontrado ella al comprador. Tradicionalmente, la mediación en exclusiva suponía que el mediador cobraba su comisión, aunque no hubiera intermediado con el comprador, salvo que la venta la hiciese directamente el propietario.

En este caso, existen hoy notas de encargo que exigen el pago del 50 % de la comisión, o incluso el total. Prevén el derecho al cobro de comisión en casos como: la rescisión del encargo antes del plazo, la negativa del propietario a aceptar una propuesta de compra, la venta a un cliente o pariente del mismo incluso tras finalizar el plazo en exclusiva (hasta un año después). Estos plazos varían de uno a seis meses, pero se renuevan si no hay preaviso; a veces es de treinta días.

## **Sentencia de la Audiencia Provincial de Cádiz, sección 7ª, de fecha 09/05/2012**

Rosa acudió a una agencia inmobiliaria para que mediara en la venta de una vivienda, según la nota de encargo aportada por dicha agencia, en la que también figuraba que el codemandado, Juan Francisco, se había puesto en contacto para adquirir dicho inmueble. Sin embargo, según nota simple del Registro de la Propiedad, la venta se hizo después sin dar participación a la inmobiliaria, para evitar el pago de los honorarios, fijándose un precio de 129.000 euros. Se requirió a ambos para que abonaran lo pactado, que ascendía, para el comprador, al 5 % del precio, y para la vendedora, a la cantidad de 9.015,18 euros.

La Audiencia Provincial decidió que, después de analizar los documentos referidos al contrato de encomienda de información, de gestión y percibo de honorarios por parte de la agencia, Juan Francisco (el comprador) reconoció en su interrogatorio haber recibido de la misma la información relacionada con el inmueble en cuestión, y haberlo visitado con un representante de dicha agencia. También se comprometió expresamente con su firma en dicho documento a no realizar ninguna gestión encaminada a la compra sin la intervención de la agencia, y en caso de incumplirlo, abonaría, en concepto de honorarios, el 5% sobre el precio de la compraventa. Como consecuencia de estas pruebas, se condenó al comprador a pagar los honorarios, es decir, el 5% ya mencionado.

Son frecuentes las demandas de agencias para el cobro de comisiones, cuando las partes han firmado la venta por su cuenta, al margen de la agencia, para evitar este pago, como muestra el ejemplo, a continuación, de una sentencia en la que se condena a las partes al pago de honorarios por no respetar el pacto de exclusividad.

### **Servicios de la agencia**

Además de las visitas con posibles compradores, la agencia debe asegurarse de que las cuestiones legales estén en orden: escrituras

de la casa, cargas pendientes, certificado energético obligatorio, certificado de estar al corriente de pago con la comunidad y último recibo de IBI y de los suministros.

De hecho, hay numerosas sentencias que califican como negligencia inexcusable del agente la falta de información sobre las condiciones reales del inmueble; por ejemplo, por no advertir de que se trataba de una vivienda de protección oficial, por no informar de vicios o defectos ocultos que conocía, por existir obras o ampliaciones ilegales (buhardillas, cerramientos, etc.).

En cuanto al plazo de venta, las agencias no se comprometen a vender en un plazo determinado, sino que será usted quien decida la urgencia que tiene por vender, con el fin de permitir mayores rebajas en el precio. Es un punto que debe tratarse desde el principio e ir adaptando en función del número de visitas que vaya recibiendo el inmueble.

Pida que le mantengan informado del eco que tienen los anuncios, de las visitas y de los comentarios de los interesados. El agente debe preparar las visitas de modo eficiente y tratar de mostrar el atractivo de la vivienda.

El derecho a cobrar los honorarios surgirá con la venta a un comprador que haya sido presentado por la agencia (a no ser que haya firmado lo contrario en la hoja de encargo o en el contrato de mediación). El simple encargo y las meras gestiones realizadas no generan este derecho. Para que una agencia pueda reclamar honorarios debe acreditar tres puntos:

- La realidad del encargo, con documentos como la nota de encargo u otros medios de prueba.
- La práctica de gestiones para la venta (visitas, anuncios, etc.).
- La eficacia determinante de estas gestiones para la conclusión del contrato de compraventa.

**PRIMEROS CONTACTOS ENTRE  
VENDEDOR Y COMPRADOR**



El primer paso a la hora de buscar una casa que concilie nuestros gustos y necesidades con nuestras posibilidades económicas empieza normalmente por los contactos telefónicos, con los propietarios o con las inmobiliarias. Ya hemos dicho que, al buscar vivienda (principalmente por internet), deberemos fijarnos muy bien en los números de teléfono que aparecen en los anuncios, porque pueden darnos la pista de si se trata de un número particular o de una agencia (si se repite mucho en los pisos de la zona). Y si somos vendedores, deberemos indicar un número de teléfono disponible, incluso, con un horario en que podamos atenderlo, para evitar perder llamadas de posibles compradores.

Antes de decidirnos a comprar, es necesario prestar atención a ciertos puntos y no precipitarnos ni dejarnos presionar por lo que diga el vendedor: no dude en pedirle toda la información que considere necesaria; al visitar la casa, examine con detenimiento todos los rincones, fíjese en si hay humedades o grietas que pudieran anunciar posibles defectos de construcción; entre otros detalles, deberá tener en cuenta el número de habitaciones, la superficie útil de la vivienda, el estado de conservación del edificio, la ubicación y el entorno; pregunte si hay obras pendientes en la finca y si es una comunidad tranquila. Es importante también que se fije en los aspectos que no se pueden cambiar en una vivienda, por ejemplo, la ubicación, un menor tamaño y las reformas que pueda hacer o un mayor tamaño pero con menos reforma. Reserve algún tiempo para verificar la situación legal del inmueble y calcule con pausa el importe total que puede gastar.

**NO SE DEJE LLEVAR POR EL ENTUSIASMO INICIAL Y NO TOME NINGUNA DECISIÓN SIN HABER COMPARADO ANTES.**

Y a pesar de haber actuado de forma prudente y meditada, es posible que resulte difícil encontrar una vivienda que reúna todas las condiciones ideales que busca. Por ello, hay que establecer prioridades en los criterios y, si es necesario, ceder y hacer algunas concesiones.

## Contacto telefónico

Al ponernos en contacto con un propietario o una agencia, deberemos intentar obtener el máximo de información sobre la vivienda. Nuestro consejo es que elabore un pequeño cuestionario con los puntos que sean esenciales para usted, de esta forma podrá evitar equívocos y pérdidas de tiempo si cree que esta no cumple con sus requisitos. Si después de esto, mantiene su interés, habrá llegado el momento de fijar una visita. He aquí algunos de los aspectos sobre los cuales debe tratar de informarse:

- El precio y si hay posibilidad de negociación.
- Su interlocutor: si se trata del propietario, de un familiar o de una agencia.
- Zona en la que se ubica el inmueble, con el nombre de la calle y, si es posible, el número de la misma.
- Años de construcción y diferentes prestaciones con las que cuenta (garaje, trasteros, ascensor, servicios comunitarios, etc.).
- Necesidad de pasar la revisión técnica periódica del estado del edificio (ITE, IEE o ITE más certificado energético del edificio). Puede contrastar la respuesta en el servicio municipal correspondiente.
- Si la vivienda necesita obras o reformas.
- Si se han realizado obras de mejora o conservación del edificio (tuberías, desagües, cuadro de luces, contadores, sistema de calefacción, cubiertas, etc.).
- Superficie útil.
- Si la vivienda está desocupada.

Con todo, es posible que no siempre pueda obtener toda la información por teléfono, ya que en los anuncios previos se habrá incluido cierta información y porque el objetivo del vendedor es propiciar la vista del inmueble y, por tanto, le informará sobre los aspectos más positivos y evitará los desfavorables.

## Las visitas

Aunque parezca obvio, nunca debe comprarse un inmueble sin visitarlo antes. Evidentemente, esta regla no puede aplicarse a los inmuebles que se encuentren en fase de construcción o sobre plano, aunque en esos casos no está de más visitar la zona y el solar en el que se ubican. No obstante, en OCU no recomendamos la compra sobre plano, sino de la vivienda ya terminada. Si bien la visita y la impresión que se obtiene es algo muy personal, vamos a reseñar algunos aspectos generales que le pueden ayudar.

Es habitual que el propietario “lave la cara de la vivienda” antes de venderla para mejorar su aspecto. Con ello, podrían ocultarse problemas, tales como humedades u otros defectos graves. Por este motivo, y para contar con otra opinión, es recomendable hacerse acompañar por otra persona en las visitas, así hay más probabilidades de no pasar por alto los diversos aspectos que influyen en el precio y elección de la vivienda.

Conviene, en la medida de lo posible, visitar el piso en diferentes días de la semana y en diferentes horas. No es lo mismo ver el piso por la mañana que por la tarde o noche, ni en un día entre semana que en fin de semana. De esta forma, podrá comprobar aspectos como la luz, los ruidos exteriores e interiores, los olores, la temperatura, etc.

Si ya se hubiese decidido o estuviese a punto de hacerlo, concierte una última visita para que le acompañe, si es posible, un profesional de su confianza (jefe de obras, albañil, aparejador o arquitecto), para que le ayude a detectar posibles defectos o a valorar la necesidad y el importe de una reforma.

## CRITERIOS DE ELECCIÓN

Antes de empezar a ver casas, hay tres factores que todo comprador debería analizar detenidamente (y que el vendedor debería conocer también): la cantidad económica que puede afrontar, la ubicación aproximada y las dimensiones y número de habitaciones que necesita.

## La cantidad que puede pagar

¿Dispone del dinero suficiente para comprar la casa que desea y pagar los gastos que implica? Es conveniente saber cuál es el precio máximo que puede desembolsar y tener en cuenta todas sus posibilidades: ingresos fijos y, si fuese el caso, el precio de venta de la casa en que actualmente reside (si está dispuesto a venderla). En caso de no disponer de la cantidad suficiente, tendrá que dirigirse a un banco y pedir un préstamo. Calcule, entonces, cuál es la cantidad máxima que podría obtener con dicho préstamo y analice detenidamente su capacidad de endeudamiento.

En general, las cuotas mensuales que se pagan en los préstamos no deben sobrepasar el 30 o 35 % del líquido mensual de la familia (renta disponible para gastar). No obstante, el porcentaje de endeudamiento puede incrementarse a medida que aumentan los ingresos. Tenga en cuenta el endeudamiento total, no solo el destinado a la vivienda, es decir, las cuotas de las demás deudas pendientes, como préstamos personales, el préstamo del coche, las compras que se han hecho a plazos y la cuota de las tarjetas de crédito. Asimismo, no olvide el futuro a corto y medio plazo, ya que, si en los próximos años necesitara un préstamo para comprar un coche o hacer una reforma o pagar una emergencia, no tendría margen para asumir otro pago. Lo mismo ocurriría si los tipos de interés subieran o los gastos de su familia aumentaran con relación a los ingresos.

Los porcentajes máximos de capacidad de endeudamiento recomendados pueden variar según el nivel de ingresos y las cargas familiares. Una pareja sin hijos, con ingresos netos mensuales de 5.000 euros, podría destinar el 60 % de sus ingresos al pago de deudas y vivir decentemente con el otro 40 % (2.000 euros para los demás gastos). Pero una familia con hijos, con unos ingresos mensuales de 2.000 euros, tendría mucha dificultad para llegar a fin de mes con solo el 40 % restante (800 euros). Cabe la posibilidad, también, de que le concedan un importe mayor del 35 % de su sueldo líquido si ofrece mayores garantías a la entidad bancaria, por ejemplo, el aval de un familiar o hipotecando alguna otra propiedad.

Por supuesto, no olvide todos los gastos accesorios que conlleva el cambio de vivienda o empezar a vivir en ella: el pago de alquiler hasta entrar en la misma, las mudanzas, las reformas o adecuación de la vivienda, el nuevo mobiliario, etc.

## GUÍAS PRÁCTICAS DE OCU

Para todo lo relacionado con el cambio de vivienda, le recomendamos la guía práctica de OCU ¡Nos mudamos! Claves para cambiarse de casa con éxito, donde se indica cómo actuar y evitar los posibles problemas que puedan surgir. Pídala en [www.ocu.org/guiaspracticas](http://www.ocu.org/guiaspracticas).

## La ubicación de la vivienda

La localización o ubicación de una casa es un aspecto fundamental. En la mayoría de los casos, preferimos buscar por la zona donde siempre hemos vivido, o cerca de nuestros familiares o del lugar de trabajo, pero esto no siempre es posible y entonces buscamos una localización movidos por el precio u otros factores. En las grandes ciudades, los precios medios por metro cuadrado son significativamente superiores a los de lugares más pequeños, y puede haber diferencias sustanciales entre unas zonas y otras de la misma ciudad. Asimismo, se están produciendo nuevos fenómenos socioeconómicos que están transformando las ciudades y que afectan en la elección de la ubicación, como los alquileres vacacionales, los locales destinados al ocio y a superficies comerciales, las restricciones de acceso en automóvil, etc. Estos factores están sustituyendo la población permanente por población flotante.

El hecho de elegir una zona más alejada del trabajo normalmente se debe a que los precios son más asequibles. Sin embargo, conviene realizar algunos cálculos para ver si realmente compensa esta opción, según el tiempo y coste de los desplazamientos diarios, en lo que influye, entre otros factores, la cercanía al transporte urbano, el coste de mantener un automóvil y la dificultad para encontrar aparcamiento.

# Dimensiones de la vivienda y número de habitaciones

El número de miembros de una familia condiciona la elección del inmueble, y aunque lo deseable sería encontrar una vivienda adecuada a las necesidades familiares, estas deben amoldarse a las posibilidades económicas de cada uno. Respecto a esto, cuando hablamos de habitaciones, nos estamos refiriendo a las dependencias distintas del salón, la cocina y los baños, independientemente del uso al que se destinen: dormitorio, despacho, etc.

El dato determinante para saber cuál es la superficie habitable de la vivienda es la “superficie útil”. Esta no debe confundirse con la superficie construida, que siempre es mayor y que es el dato que dan los vendedores. En los anuncios de viviendas, si no se especifica que se trata de la superficie útil, el dato que se ofrece es la superficie construida.

La superficie útil es la superficie del suelo de vivienda, definida por la cara interior de sus cerramientos con el exterior o con otras viviendas y locales o zonas de cualquier uso. Hay que añadirle la mitad de la superficie útil de los espacios exteriores de propiedad privada, como balcones, terrazas y tendedores, con el límite del 10 % de la superficie interior de la vivienda.

Se excluye la superficie ocupada en planta por las divisiones interiores de la vivienda, fijas o móviles, por los elementos estructurales verticales y por las canalizaciones o conductos con sección horizontal superior a un decímetro cuadrado, así como la superficie de suelo con una altura libre inferior a 1,50 metros.

En cuanto a la superficie construida, se refiere a la limitada por la cara exterior de los cerramientos exteriores y los ejes de los cerramientos medianeros. Solo se excluyen los huecos mayores de un metro cuadrado y las superficies cuya altura libre sea inferior a 1,50 metros. También se añade la mitad de la superficie construida de los balcones, terrazas y tendedores de propiedad privada de la vivienda, con el límite del 10 % de la superficie anterior. Se añade

también la parte proporcional de la superficie cerrada de los elementos de acceso, comunicación, servicios e instalaciones. Es decir, en una comunidad con muchos servicios comunes y pocos vecinos, la diferencia entre superficie útil y construida puede ser muy grande.

Cualquier promoción o publicidad dirigida a la venta o arrendamiento, dentro del marco de una actividad profesional o empresarial dirigida a los consumidores, debe informar de la superficie útil, indicando explícitamente el tamaño de las zonas privativas y el porcentaje de las comunes. Esto es especialmente importante en la compra sobre plano, que en todo caso no recomendamos, entre otras razones porque no es posible ver la edificación terminada real, donde, además, el precio está directamente relacionado con la superficie de la vivienda.

Si el vendedor es un particular sin consideración de profesional o empresario, la venta suele realizarse como “cuerpo cierto”. En este caso, no importa la exactitud de los metros cuadrados anunciados, sino que el comprador compruebe que ese inmueble responde a lo que quiere y al precio que ha pactado (es decir, que se compra la superficie que se ve). Si después de firmar el contrato descubre que tiene una superficie menor de la que figura en las escrituras, no podrá reclamar.

Antes de visitarlo, le interesará consultar primero la web del Catastro, [www.catastro.meh.es](http://www.catastro.meh.es), en donde podrá ver cuál es la superficie catastral construida registrada y donde se separan las zonas comunes de las privativas. Ya en la visita, le ayudará llevar un metro o un medidor láser y, si está muy interesado en la vivienda, cuente con los servicios de un experto.

Estas indicaciones también son útiles para el propietario que quiere vender su piso, ya que debería proporcionar estos datos con la mayor exactitud y concreción posibles, tanto a la agencia inmobiliaria que gestiona la venta como a los posibles compradores. Además, la superficie es esencial para calcular el coste por metro cuadrado, una de las referencias más empleadas para comparar los precios de venta de los inmuebles en función de la zona.

## **El entorno**

Es uno de los criterios determinantes a la hora de comprar una vivienda. Para evaluar debidamente la zona a la que deseamos trasladarnos, es necesario visitarla tranquilamente, en varias ocasiones y en días y horas distintas, con el fin de conocer sus pros y sus contras.

En primer lugar, deberemos comprobar si existe una buena red de transportes públicos, buenos accesos y facilidad o limitaciones de aparcamiento.

Después, si tiene hijos o piensa tenerlos, es importante saber si hay colegios cercanos, parques y zonas verdes de esparcimiento, factores que contribuyen a una mayor calidad de vida. Igualmente importante es la existencia de servicios cercanos, como centros de salud, hospitales, el tipo de vecindario, la seguridad, la limpieza de la zona y el nivel de ruido.

Tampoco podemos olvidar la presencia de otro tipo de equipamientos, tales como mercados, centros comerciales, centros deportivos y de ocio, polideportivos y actividades culturales. Deberá tener en cuenta que cierto tipo de locales de ocio pueden suponer molestias por ruidos y suciedad, y lo mismo ocurre con una zona industrial cercana, de tráfico intenso o próximas a estaciones de transporte y aeropuertos.

Como último consejo, le sugerimos que no deje de consultar en el ayuntamiento los planes urbanísticos de la zona, para verificar el desarrollo futuro de la misma. Así se ahorrará sorpresas desagradables, como por ejemplo, la construcción de autopistas, vías de tren, edificaciones proyectadas en solares cercanos o posibles “ventajas” que no dejan de ser molestas, como la construcción de un aparcamiento para residentes o nuevas instalaciones de transporte.

## **Edificio**

En lo que respecta al edificio en sí, deberá valorar tanto las partes comunes como el interior de la propia vivienda. A continuación, le



indicamos aquellos elementos que deberá tener en cuenta en cada una de ellas.

En cuanto a las partes comunes, estos aspectos son:

- **Orientación:** lo ideal es que la casa esté orientada en sentido de la salida o puesta de sol (este u oeste). Si estuviese orientada al norte, la vivienda sería más sombría al no recibir luz directa del sol, y por tanto, más fría en invierno, pero a la vez, menos calurosa en verano. En cambio, una vivienda orientada al sur goza de sol prácticamente todo el día, lo que hará que sea calurosa en verano.
- **Disposición de las fincas:** compruebe que no haya inmuebles colindantes que proyecten su sombra sobre la vivienda, y que no existan solares próximos donde vaya a edificarse más adelante, y que podrían empeorar las vistas, la luz o la ventilación natural.
- **Igualmente,** debe verificar si se decide por una promoción de viviendas que no se haya construido todavía, o que esté en construcción, ya que la disposición de los primeros edificios construidos afectará a los que estén por construir.
- **Tejado o cubierta:** tanto si está interesado en un piso como en una vivienda unifamiliar, es importante fijarse en el bajo techo o buhardillas para detectar manchas de agua en los techos o paredes. Es cierto que resulta complicado acceder al tejado de una finca, pero conviene intentarlo. Si no lo consigue, pregunte al presidente o al administrador de la comunidad de propietarios.
- **Por supuesto,** si va adquirir un último piso o un ático, es especialmente importante el estado del tejado o de la azotea, aunque también los pisos inferiores pueden sufrir daños por filtraciones o una mala impermeabilización.
- **Fachada:** es un factor importante, especialmente en las viviendas de segunda mano, ya que pueden mostrar indicios sobre su estado de conservación o la necesidad de obras a corto plazo. Asimismo, pueden darnos una pista sobre los

elementos que pueden incluirse en la fachada, como aires acondicionados, toldos y cerramientos.

- Ascensor: conviene adquirir fincas que tengan ascensor para mayor comodidad de sus ocupantes, en especial si se tienen niños pequeños o si se trata de personas con discapacidad o de avanzada edad. Si la vivienda no cuenta con ascensor, la normativa de las comunidades de propietarios ha facilitado los requisitos legales para su instalación, aunque se puede convertir en una fuente de conflictos en la comunidad, además de un desembolso económico importante (en este punto, puede resultarle útil nuestra guía práctica *Comunidad de propietarios*).
- Sótanos, garajes y dependencias subterráneas: asegúrese también de que no se haya descuidado el estado de conservación de sótanos, garajes, trasteros, accesos y dependencias subterráneas, y los conductos de agua que allí existan (los problemas con tuberías comunitarias antiguas se excluyen con frecuencia de los seguros de las comunidades). En el caso de garajes, trasteros y plazas de aparcamiento, es útil conocer su configuración jurídica: si como parte alícuota de una finca para su uso o en propiedad individual. Respecto a las características físicas de las plazas de garaje y de los trasteros, hay que fijarse en si tienen fácil acceso, si hay rampas, columnas y en su anchura, para que realmente sean utilizables.
- Otras zonas comunes: verifique el estado general, la iluminación y los accesorios de los distintos rellanos y pasillos, escaleras, garajes, patios y jardines anexos a la finca. Trate de recorrer todas las zonas comunes de la finca para evaluar su grado de conservación. Aunque esté interesado, por ejemplo, en una primera planta, suba hasta el último piso por el ascensor y baje por las escaleras examinando todos los detalles.
- Si está interesado en una urbanización, fíjese en los servicios comunes, tales como piscinas y canchas deportivas. Compruebe su estado de conservación, y pregunte por las posibilidades de uso y por el coste que suponen en los gastos comunitarios.

Le llega el turno al interior de la vivienda. Tras haber efectuado la primera visita, siempre que sea posible, hágase acompañar por un especialista que evalúe y distinga lo principal de lo accesorio:

- Visite con detenimiento todas las dependencias de la vivienda, revisando paredes, techos, abriendo puertas y armarios, porque a veces se puede encontrar con detalles inesperados, como pilares, columnas, altillos que puedan limitar las reformas o el mobiliario.
- Canalizaciones de agua y gas: al estar tras las paredes, resulta complicado verificar el estado de este tipo de canalizaciones. No obstante, puede abrir y cerrar los grifos para ver si ocurre algo anormal, encender los fuegos de la cocina, el calentador o la caldera. También puede preguntar a los vecinos de pisos inferiores o colindantes sobre posibles filtraciones de agua que haya sufrido la vivienda que le interesa.
- Compruebe si existe calefacción y qué sistema tiene (eléctrica, de gas, de gasoil), y si es individual o central (y en este último caso, si tiene contadores individualizados). Pregunte también por el tipo de caldera, su antigüedad, si ha pasado las revisiones anuales (o bianuales, dependiendo de la comunidad autónoma), y por la revisión de cada cinco años de toda la instalación de gas.
- La existencia de malos olores puede ser un síntoma de atascos, fugas o un mal funcionamiento de las instalaciones. Por eso, es conveniente que compruebe el estado del suelo debajo de los radiadores, cerca de aparatos sanitarios, de la toma de la lavadora, etc., ya que la existencia de manchas o desperfectos en estas zonas pueden dar pistas sobre problemas con dichos aparatos.
- Instalación eléctrica: una correcta y actualizada instalación eléctrica indica un buen funcionamiento. Encontrar diferenciales en vez de fusibles proporciona una mayor seguridad en la instalación. Por tanto, verifique si los enchufes tienen toma de tierra y si el cuadro eléctrico tiene resistencia suficiente, si

cuenta con el Interruptor de control de potencia (ICP) y si la potencia es adecuada para los electrodomésticos que necesita. Puede hacerlo solicitando un certificado al instalador que realizó la instalación.

- Paredes: conviene informarse, tanto del material de las paredes como de si son sencillas o dobles. Es mejor que sean dobles y que tengan cámara de aire, ya que aíslan mejor y ayudan a prevenir posibles humedades; podemos hacernos una idea viendo el espesor de las puertas y ventanas. Por supuesto, hay que fijarse en el estado de conservación de las paredes.
- Suelo: lo primero es saber de qué tipo de material se trata (madera, porcelánicos, mármol, etc.). Después, hay que examinar si hay grietas, señales de humedades o desniveles acentuados.
- Ventilación: compruebe que las puertas y ventanas cierran correctamente o si existen huecos por los que pueda pasar el aire o la lluvia. Si la vivienda tiene cuartos de baños interiores, deben contar con un sistema de ventilación adecuado. No hay que olvidarse de las rejillas de ventilación en el caso de tener una caldera de gas.
- Ventanas: abriendo y cerrando las ventanas podrá conocer su estado. Además, unas ventanas energéticamente eficientes podrán suponer una gran ventaja en cuanto al aislamiento, tanto térmico como acústico.

## **El precio**

Cuando queremos vender una vivienda, nos gustaría hacerlo lo antes posible y al mejor precio. Cuando la compramos, lo que queremos es saber cuánto nos puede costar. Pero ¿cuál es ese precio?, ¿cómo se valora un inmueble?

Hacienda define el valor real de un inmueble como la contraprestación que se acordaría entre sujetos independientes. Para acercarnos a él, acudimos al valor de mercado, que expresa lo que un comprador estaría dispuesto a pagar por el piso, tomando

como base los precios medios de los pisos de la zona con condiciones similares.

Ya que no existe un cálculo único matemático del valor de mercado, vamos a ver diferentes posibilidades de obtener el valor de una vivienda.

## Tasación inmobiliaria profesional

En los últimos años, ha habido muchos profesionales dedicados a la tasación inmobiliaria que no se han caracterizado por su certeza, ya que han realizado la tasación según el valor que en ese momento tuviera el inmueble en el mercado; si al año siguiente este caía un 20 o un 30 %, no lo consideraban su responsabilidad. Quizá no sean responsables de los cambios, pero sí lo son de limitarse a obtener valores de portales inmobiliarios, sin introducir criterios correctores, como haría un auténtico profesional.

Las tasaciones profesionales pueden ser convenientes o incluso necesarias en determinados casos: en la contratación de una hipoteca; cuando intervienen varios compradores o vendedores, como por ejemplo, en los casos de herencias o de disolución de una sociedad de gananciales; para facilitar la confianza en los precios, etc. La profesionalidad y el elevado grado de aceptación de sus resultados son sus grandes ventajas. Sin embargo, hay que valorar su coste y, sobre todo, el tiempo que requiere. Por eso, ante decisiones apremiantes, puede haber algún otro método que nos ayude a decidirnos ante determinada propuesta u oportunidad.

Es aconsejable que la tasación la realice una entidad homologada por el Banco de España, la cual tendrá una validez de seis meses. Esto permite conocer el valor objetivo del inmueble, teniendo en cuenta todas sus características y la zona donde se encuentra. Sabremos si la oferta económica es adecuada a los precios de mercado y nos ayudará en la negociación. Se asegura la situación y características del inmueble (superficie, estancias comunitarias y privativas, etc.) y, en el caso de no haber consultado previamente el Catastro, nos aseguraremos de que no existe ninguna ilegalidad urbanística, registral o catastral.

Si hubiera una agencia inmobiliaria de por medio, es posible que, como gancho o como un servicio adicional, nos ofrezcan valoraciones gratuitas de la vivienda; aunque no son tasaciones oficiales, también pueden ayudarnos.

## Valores fiscales

Las valoraciones fiscales suelen partir del valor catastral. El valor catastral no es el que la vivienda tendría en el mercado, por lo que hay que emplear alguna fórmula que actualice este valor o lo adecue. La gran ventaja de este método es su rapidez, mientras que su problema es que no es posible conocer el valor catastral, a menos que nos lo facilite el titular de la vivienda, y que las fórmulas no recogen los cambios que se producen en el mercado inmobiliario. Por ello, las páginas webs de los departamentos de hacienda de las comunidades autónomas cuentan con calculadoras del valor de las viviendas, e incluso, se puede acudir personalmente para obtener valoraciones vinculantes.

Si adquiere el piso por un precio menor al del valor fiscal, es importante dejar constancia en la escritura de compra de las circunstancias que inciden en el precio, por ejemplo, por el deficiente estado de conservación (con fotos), la necesidad de reformas o cambios en las instalaciones básicas, deficiencias de habitabilidad (aislamientos, humedades...), etc. Si Hacienda le reclama, podrá defenderse con más posibilidades de éxito.

## Valor de reconstrucción

Para resolver la duda de cuánto se puede dar o pedir por una vivienda, calcule lo que le costaría construir desde cero una vivienda similar.

Para ello, una buena aproximación al precio real de una vivienda puede ser hacer un presupuesto que recoja los gastos de compra de un solar, los impuestos, los materiales, la mano de obra, el proyecto, la dirección de obra, etc. Sin embargo, en general, serviría solamente para viviendas unifamiliares. Tampoco se tendrían en cuenta la influencia de la mayor o menor demanda sobre el precio ni el valor del suelo, que es el que sufre mayores alteraciones especulativas.

## Las aproximaciones por comparación

Otra forma de buscar el precio real de una vivienda es compararla con otras semejantes en la misma zona. Una manera sencilla de hacerlo es a través de los diferentes anuncios en los portales de internet, así como los buscadores y comparadores de precios.

Asimismo, puede utilizar las estadísticas oficiales de precios de vivienda en la página web del Ministerio de Fomento/información para el ciudadano, en el apartado de Vivienda y actuaciones urbanas correspondiente a la Información estadística (o ponga en el buscador "Valor tasado de la vivienda" para que le muestre el enlace que lleva a la página), aunque en realidad no son de gran utilidad, al ser valoraciones medias.

### INVERSIÓN INMOBILIARIA

OCU Inversiones pone a su disposición las herramientas necesarias para calcular el precio de su vivienda y comparar el precio por barrios. En la web de OCU, además, podrá acceder al análisis de precios en más de cincuenta ciudades. Entre en [www.ocu.org/inversiones](http://www.ocu.org/inversiones), en el apartado Inmuebles, y consulte nuestros comparadores.

## ANEXO 1



web: www.remax.es

HOJA DE VISITA/INFORMACIÓN

Nombre del Vendedor Asociado de RE/MAX Casa Ad Hoc:

Nombre de la persona interesada en la visita al Inmueble:

Dirección:

Tel. D.N.I./N.I.F.:

DIRECCIÓN DE LOS INMUEBLES VISITADOS:

1º

2º

Si la visita es en representación de otra persona o Sociedad cumplimentar:

Nombre o Razón social:

D.N.I./N.I.F.:

Se encuentra presente el Propietario/ Representante del propietario,

D. con D.N.I. Nº

y domicilio en

Día de la visita: Hora:

El vendedor asociado y el/los interesados han visitado el inmueble descrito anteriormente, firmando a continuación como justificante de dicha visita el presente documento. La persona/s interesada reconocen la labor de intermediación de RE/MAX Casa Ad Hoc, que a la venta o Alquiler de la propiedad visitada abonarán los honorarios acordados o habituales del 5%+IVA en caso de venta y una mensualidad en caso de alquiler.

La persona/s interesada/s declara/s que RE/MAX Casa Ad Hoc los honorarios íntegros pactados en este encargo si el alquiler o la venta se realizara como consecuencia de sus gestiones, es decir, a la persona interesada, sus familiares o sociedades interesadas o participadas, a quien se hubiera ofrecido o presentado el/ los inmuebles objeto de esta HOJA DE VISITA, reconociendo los honorarios y quedando vinculados a este contrato inclusive hasta un año después de la fecha de la firma del presente documento.

118.000 PVP { - 112.000 € Propietario, - Honorarios 6.000 €

El presente documento sujeta al orden de la Ley 19/1984 de 17 de diciembre (LOPI) y la Ley 24/1992 el tratamiento de sus datos personales con los Tratados relativos en el presente documento y su inclusión en los ficheros informativos de carácter público. Asimismo, autoriza a que sus datos y sus direcciones sean cedidos a los organismos que operan en el mismo, todos y organismos públicos directamente en la herencia. El firmante podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación y cancelación sobre sus datos, en el domicilio que figura en el encabezamiento de este contrato. Cada oficina es de propiedad y gestión independiente.





Califique de 1 a 5 el grado de satisfacción respecto al inmueble visitado, siendo 1 muy malo y 5 excelente.

Situación 4

Tamaño 3

Distribución 4

Calidad/precio 1 CARO, TIENE MUCHA REFORMA

Conservación 3

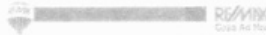
Comentarios del interesado: -----  
-----  
-----

En cumplimiento del artículo 5 de la Ley 1511999 de Protección de Datos de Carácter Personal, por el que se regula el derecho de información en la recogida de datos, RE/MAX Casa Ad Hoc le advierte de los siguientes aspectos:  
Los datos de carácter personal que se recogen en el presente documento se incluirán en el fichero de "Interesados en adquirir una vivienda" de la empresa.  
Sus Datos personales suministrados con esta finalidad son absolutamente confidenciales y no serán cedidos a terceras empresas o entidades.  
Usted tendrá derecho a acceder, rectificar o cancelar sus datos en nuestro domicilio social sito en Calle Lugo 14, Leganés, 28914 - Madrid.

Firmado en \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_

Firma del interesado/a.

Firma del Agente Asociado RE/MAX



El consentimiento otorgado al amparo de la Ley 131703 de 12 de diciembre (LOTD) y la Ley 340702, el tratamiento de sus datos personales con los finalidades señaladas en el presente documento y su inclusión en los ficheros informáticos de carácter público. Asimismo, autoriza a que sus datos y foto (en caso de que se incluya) se permitan ser cedidos a los bancos, en el ámbito del Seguro de Hipotecas, para el otorgamiento de la financiación. El Fichero podrá operar sus derechos de acceso, modificación y cancelación de sus datos y podrá solicitar el consentimiento de este ámbito.

## **CAPÍTULO 2**

### **TIPOS DE VIVIENDA**

Si se ha decidido a dar el gran paso de convertirse en propietario de su casa, lo siguiente que tendrá que decidir es qué tipo de vivienda. ¿Nueva o de segunda mano? ¿Merece la pena comprar sobre plano? ¿Qué supone apuntarse a una cooperativa? ¿En qué consisten las viviendas protegidas? Son muchos los factores a tener en cuenta y en este capítulo le ponemos sobre la pista.

### **VIVIENDA NUEVA**

La ventaja de comprar una vivienda de reciente construcción estriba en que ha sido edificada según las técnicas de construcción más recientes y respetando la normativa más avanzada: aislamiento técnico y acústico, instalación eléctrica, canalizaciones de aguas y desagües, telecomunicaciones, accesibilidad, etc. Además, lo normal es que no haga falta realizar ninguna obra, a no ser que existan defectos o surjan problemas, de lo cual deberían encargarse quienes vendieron la vivienda.

#### **Normativa**

Existe una amplia normativa que regula la construcción de vivienda y que conviene conocer para saber a qué tenemos derecho como consumidores:

- Ley de Ordenación de la Edificación nº 38/1999 (LOE): regula todo el proceso de la edificación, actualizando y completando la configuración legal de los agentes que intervienen en la misma (vendedor, promotor, arquitecto, constructor y director de obra), fijando sus obligaciones para establecer las responsabilidades y cubrir así las garantías de los usuarios según una definición de

los requisitos básicos que debe satisfacer el edificio y la protección debida al consumidor.

- Real Decreto 314/2006 por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación (CTE): su finalidad es la regulación de las exigencias de calidad que deben cumplir los inmuebles, tanto en la fase de proyecto como en la de construcción, mantenimiento y conservación, y para satisfacer los requisitos de seguridad y habitabilidad. El CTE está dividido en dos partes: en la primera se detallan todas las exigencias en materia de seguridad y de habitabilidad obligatorias a la hora de construir un edificio, siguiendo la Ley de Ordenación de la Edificación, y la segunda se compone de los diferentes documentos básicos.

La primera parte está subdividida a su vez en varias secciones referidas a las distintas áreas que deben regularse: la seguridad (estructural, en caso de incendios y en la utilización) y la habitabilidad (salubridad, protección frente al ruido y ahorro de energía).

La segunda se compone de los documentos básicos (DB), es decir, textos de carácter técnico que se encargan de trasladar al terreno práctico las exigencias detalladas en la primera parte del CTE. Cada uno de los documentos incluye los límites y la cuantificación de las exigencias básicas, y una relación de procedimientos que permiten cumplir dichas exigencias.

- Código Civil en materia de contratos y compraventa.
- Real Decreto 515/1989 sobre protección de los consumidores en cuanto a la información que se debe suministrar en la compraventa y arrendamiento de viviendas.
- Real Decreto Legislativo 1/2007, que contiene la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, en relación con las garantías de los usuarios frente a los posibles daños.

## **La publicidad en la venta de viviendas**

Uno de los aspectos que se ha visto más reforzado en cuanto a la compra de vivienda nueva ha sido la información que debe darse al comprador sobre las verdaderas características de la vivienda que se adquiere.

Cuando se trate de una empresa o profesional cuya actividad empresarial sea precisamente vender viviendas nuevas, la publicidad realizada debe cumplir con unos requisitos, recogidos en la normativa estatal (Real Decreto 515/1989), que son de aplicación en los lugares donde no exista una normativa específica, aunque prácticamente todas las comunidades autónomas cuentan con normativa propia.

La publicidad dirigida a la venta de viviendas se ajustará expresamente a las verdaderas características, condiciones y utilidad del inmueble, indicando siempre si se encuentra en construcción o si la edificación ha concluido. Además, toda oferta, promoción y publicidad dirigida a la venta de viviendas se hará de forma que no induzca a error a sus destinatarios y no silenciará datos fundamentales de la misma.

Por otro lado, y esto es muy importante, los datos, características y condiciones relativas a la construcción, ubicación, servicios e instalaciones, adquisición, utilización y pago que se incluyan en la oferta de promoción y publicidad serán exigibles, aunque no figuren expresamente en el contrato.

Existen diferentes decisiones de los tribunales que sirven de ejemplo sobre la importancia de la publicidad en este campo y de las consecuencias del incumplimiento de la misma:

- Deberá indemnizarse a quien, tras haber comprado una vivienda en una urbanización con piscina como elemento común, esta finalmente no se haya construido, aunque se hubiera publicitado indirectamente.
- Se considerará falta de información, o información engañosa, comprometerse a vender una vivienda con vistas y luces directas a la calle, y entregar una con vistas y luces no directas al patio de luces. Esto frustra las legítimas expectativas de los

compradores que, de haber conocido las circunstancias reales, cabe la posibilidad de que no hubiesen adquirido la vivienda, permitiendo resolver el contrato de compraventa.

- La falta de construcción de elementos publicitados, como la cubierta de la piscina, un armario empotrado en un dormitorio, una chimenea-barbacoa o unas contraventanas, supone la obligación de indemnizar al comprador.
- El retraso en la entrega de una vivienda por no haber obtenido el promotor la licencia de primera ocupación, y ante la previsión de no conseguirla en breve por problemas urbanísticos, dan derecho al comprador a resolver el contrato.

## **Información obligatoria**

Además de las características propias de la vivienda, es obligatorio que el vendedor ponga a disposición del comprador cierta información mínima. Antes de firmar cualquier compromiso, el comprador debe exigir toda la información referente a la normativa y al precio, mientras que el libro del edificio y el certificado de eficiencia energética se le facilitarán a la entrega de la vivienda.

### **Contenido mínimo**

Tal y como se establece en el Real Decreto 515/1989, el vendedor deberá tener a disposición del público, y si fuera necesario, de las autoridades competentes, la siguiente información:

- El nombre o razón social del vendedor, su domicilio y, en su caso, los datos de la inscripción en el Registro Mercantil.
- Plano general del emplazamiento de la vivienda y plano de la propia vivienda, así como descripción y trazado de las redes eléctricas, de agua, gas y calefacción, garantías de las mismas y de las medidas de seguridad contra incendios con que cuente el inmueble.
- Descripción de la vivienda, que debe incluir su superficie útil y la general del edificio en el que se encuentra, la de las zonas comunes y de los servicios accesorios.

- Referencia a los materiales empleados en la construcción de la vivienda, incluidos los aislamientos térmicos y acústicos, y del edificio y zonas comunes, así como de los servicios accesorios.
- Instrucciones sobre el uso y conservación de las instalaciones que exijan algún tipo de actuación o conocimiento especial, y sobre evacuación del inmueble en caso de emergencia.
- Datos relacionados con la inscripción del inmueble en el Registro de la Propiedad o expresión de no hallarse inscrito en el mismo.
- Precio total o renta de la vivienda y servicios accesorios, y forma de pago.
- Copia de las autorizaciones legalmente exigidas para la construcción de la vivienda y de la cédula urbanística o certificación acreditativa de las circunstancias urbanísticas de la finca, con referencia al cumplimiento de las operaciones reparcelatorias o compensatorias, así como de la licencia o acto equivalente para la utilización u ocupación de la vivienda, zonas comunes y servicios accesorios.
- Estatutos y normas de funcionamiento de la comunidad de propietarios, en su caso, así como información de los contratos de servicios y suministros de la comunidad. Si la comunidad de propietarios ya está funcionando, se facilitará un extracto de cuentas y obligaciones de la vivienda objeto de la venta.
- Información en cuanto al pago de toda clase de tributos que graven la propiedad o utilización de la vivienda.
- Forma en que está previsto documentar el contrato con sus condiciones generales y especiales, haciendo constar de modo especialmente legible lo siguiente:
  - que el consumidor no soportará los gastos derivados de la titulación que correspondan legalmente al vendedor;
  - el derecho del consumidor a elegir notario, sin imponer ninguno que, por su competencia territorial, carezca de conexión razonable con alguno de los elementos personales o reales del negocio;

- los arts. 1280 (1º apartado) y 1279 del Código Civil, sobre las obligaciones que se deben formalizar en la escritura pública de la compraventa.
- En el caso de que la vivienda o las zonas comunes o elementos accesorios no se encuentren totalmente edificados, se hará constar con toda claridad la fecha de entrega y la fase en que se encuentra la edificación en cada momento.
- Cuando se trate de una primera transmisión, se indicará el nombre y el domicilio del arquitecto, así como el nombre o razón social y domicilio del constructor.

## Precio de venta

Respecto al precio de venta, la información debe ser especialmente detallada y clara, y se pondrá a disposición del público y de las autoridades competentes una nota explicativa en la que conste que, del importe total de la venta, se deducirá cualquier cantidad entregada a cuenta por el adquirente o por cuenta suya, antes de la formalización de la operación, así como los siguientes datos:

- Precio total de la venta: deberá incluir, en su caso, los honorarios de agente y el IVA si la venta se halla sujeta a este impuesto. En otro caso, se indicará la cuota que corresponda al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- Forma de pago: en caso de preverse aplazamientos, se indicará el tipo de interés aplicable y las cantidades que haya que abonar por principal e intereses, así como la fecha de vencimiento de unos y otros.
- Medios de pago admisibles para las cantidades aplazadas.
- Si se prevé la subrogación del consumidor en alguna operación de crédito no concertada por él, con garantía real sobre la propia vivienda, se indicará con claridad el nombre del notario que ha autorizado dicha escritura, la fecha de la misma, los

datos de su inscripción en el Registro de la Propiedad y la responsabilidad hipotecaria que corresponde a cada vivienda, con expresión de vencimientos y cantidades.

- Garantías que deberá constituir el comprador por el precio o la parte del mismo que se haya aplazado.

## Libro del edificio

Este libro debe entregarse a los ocupantes finales del edificio en el momento de la entrega del inmueble, y recogerá al menos el acta de recepción, la relación de agentes que han intervenido en el proceso de edificación y su identificación, y la documentación relativa a las instrucciones de uso y mantenimiento del edificio y sus instalaciones. Normalmente, se entrega un ejemplar al presidente de la comunidad en el momento de la transmisión del inmueble (Sentencia del Tribunal Supremo, de 18 marzo de 2002).

**EL LIBRO DEL EDIFICIO PERMITE AL PROPIETARIO DE LA VIVIENDA SABER A QUIÉN DIRIGIRSE PARA RECLAMAR POR DEFECTOS DE CONSTRUCCIÓN O REHABILITACIÓN INTEGRAL DEL EDIFICIO.**

Además, el promotor también debe entregar toda la documentación que tenga sobre la finca, incluida una copia de la división horizontal; los contratos sobre el inmueble, elementos, servicios, suministros, etc.; licencias o autorizaciones administrativas, entre otros, aunque no exista una regulación específica sobre esta entrega. El promotor deberá entregar también los planos, los trazados de electricidad, la memoria de calidades, etc.

## Certificado de eficiencia energética

Tanto si se vende la totalidad como una parte del edificio, el promotor-vendedor debe facilitar al comprador su calificación energética mediante el certificado de eficiencia energética. Es



obligatorio en toda edificación nueva, excepto para los edificios no destinados a viviendas.

El objetivo es poner en conocimiento de los ciudadanos el consumo energético de sus hogares para que los potenciales compradores puedan saber cómo es de eficiente esa vivienda y hacerse una idea del gasto en energía que supondrá vivir en ella.

## **Garantías. Cómo reclamar los defectos**

### **Plazo de garantía según el tipo de defecto y la normativa**

Desde el año 2000 está vigente la Ley de Ordenación de la Edificación (LOE), que establece unos plazos de garantía para los propietarios y adquirentes de edificaciones, según el daño material sufrido:

- Diez años para los defectos estructurales: son los que afectan a la cimentación, vigas, forjados, muros de carga, etc., y comprometen la resistencia mecánica y la estabilidad del edificio.
- Tres años para defectos que afecten a la habitabilidad del inmueble: aislamiento, goteras, funcionamiento de las instalaciones, calefacción, etc., y que ocasionen el incumplimiento de los requisitos de habitabilidad en materia de higiene, salud, protección del medio ambiente, protección contra el ruido, aislamiento térmico, etc.
- Un año para los defectos de acabado, de los que responde el constructor.

Asimismo, dicha ley establece la obligatoriedad de que los constructores y promotores tengan contratado un seguro de daños materiales y un seguro de caución o garantía financiera para cada tipo de defecto.

Es importante saber que la responsabilidad de los agentes de la edificación por los defectos de construcción es compatible con la

responsabilidad del vendedor ante el comprador del inmueble, derivada del contrato de compraventa por aplicación del Código Civil. Así lo ha recordado el Tribunal Supremo en sentencia de 15 de junio de 2016: "El promotor que ha vendido la vivienda queda obligado, como tal, en virtud del contrato de venta, a entregar la casa en condiciones de servir para el uso que se la destina, conforme al mismo".

Por tanto, si nos encontramos ante defectos de construcción en una vivienda nueva, deberemos valorar si reclamar (para su reparación o indemnización) por la vía de la Ley de Ordenación de la Edificación, con sus plazos, o por la vía común del Código Civil, por incumplimiento de contrato. El plazo para ejercitar esta acción, desde el 7 de octubre de 2015, es de cinco años. Anteriormente era de quince años.

## ¿Cómo reclamar?

El primer paso es identificar el tipo de defecto. Ya que la mayoría no tenemos los conocimientos técnicos necesarios para saber si es un defecto de acabado o de habitabilidad, es necesario clasificar cualquier tipo de problema o defecto que aparezca en una vivienda nueva.

Si el constructor o promotor no accede a la petición de reparación, habrá que acudir a la vía judicial para hacer valer nuestros derechos. Allí será el juez quien valore los diferentes informes técnicos aportados y califique el tipo de defecto. Ha habido casos donde el juez ha considerado como defectos de terminación y acabado, que tienen un plazo de reclamación de un año, algunas humedades generalizadas, o grietas y fisuras múltiples en paramentos interiores, fachadas y revocos de fachadas, cuando en realidad pueden calificarse de otro modo y son problemas que pueden tardar más de un año en aparecer. Sepa que las instancias judiciales superiores suelen aceptar la calificación del juez de primera instancia, a no ser que resulte claramente arbitraria o ilógica.

Como veremos más adelante, al no ser muy extensos los plazos legales de reclamación, es posible que veamos rechazadas

nuestras peticiones. Nuestro consejo es que recurra a los servicios de un técnico especializado en construcción que arroje luz sobre el tipo de defecto.

En segundo lugar, deberá tener en cuenta los plazos establecidos por la LOE. Estos plazos comienzan a correr desde la fecha de recepción de la obra (sin reservas), que es el acto en el cual el constructor entrega la vivienda al promotor y este la acepta. Dicha entrega puede realizarse con o sin reservas, y debe abarcar la totalidad de la obra o las fases completas y terminadas de la misma si así lo acuerdan las partes.

Para saber su fecha exacta, deberá consultarse el Libro del Edificio: a partir de esa fecha empezarán a contar los plazos señalados anteriormente.

## **EJEMPLOS REALES**

Algunos de los casos declarados como defectos de construcción por los tribunales son: fisuras en fachadas, instalaciones que no funcionan, desprendimiento de pintura, oxidación de barandillas, manchas de humedad, rampas que no son antideslizantes, insuficiente iluminación de exteriores, irregularidades en el revestimiento del techo, mal funcionamiento de la chimenea, fisuras de largo recorrido en escayola, humedades en el dormitorio por crearse un puente térmico al cambiar de material y de espesor en las ventanas, inadecuación a las normas de aislamiento térmico y acústico, una puerta de entrada 5 mm más pequeña que el marco, por lo que entra luz y aire. También se ha considerado como un defecto de construcción baldosas que suenan a hueco en el alicatado del baño pues, aunque aún no se hubieran caído, los peritos lo consideran defecto constructivo al faltar superficie de sujeción con el soporte y porque previsiblemente se desprenderán ante un cambio térmico.

Hoy es fácil encontrar ofertas de pisos que nunca se han vendido, pero que fueron terminados hace años. Muchos son propiedad de entidades financieras, obtenidos de promotores que entraron en

concurso de acreedores, o que sencillamente desaparecieron, y a los que resulta difícil o imposible exigir responsabilidades. Aunque el precio pueda ser un atractivo, es muy importante aclarar antes la situación de las garantías por defectos de construcción: cuáles están vigentes en el momento de la compra, datos del seguro decenal, fecha de la certificación de fin de obra, existencia de licencia de primera ocupación, etc. No se fíe y exija toda la información al vendedor, además de su compromiso escrito de reparar los defectos. Una vez que usted haya pagado, será mucho más difícil que atiendan sus reclamaciones.

Tras constatar un defecto dentro de esos plazos de garantía, el propietario tiene dos años para hacer la reclamación al agente o agentes que hayan intervenido; después, se acabó. Por ello, una de las claves en la reclamación está en argumentar a partir de cuándo contar el plazo de dos años. Por ejemplo, en los daños que son continuados, como por ejemplo las filtraciones, el plazo de prescripción o de ejecución de la reclamación judicial no comienza a contar hasta que se conoce plenamente su alcance y causa.

Si los defectos son comunes a varias viviendas de una comunidad de propietarios o a sus zonas comunes, la reclamación puede hacerse de modo conjunto, bien por la comunidad, bien por un grupo de propietarios. Si se ponen de acuerdo, ahorrarán en los gastos del proceso judicial (abogado, peritajes, etc.). Para ello, es clave asesorarse bien: hay que demostrar el daño y elegir una estrategia, que dependerá de las posibles opciones legales en cada momento y de la solvencia de los actores a los que se vaya a reclamar.

¿A quién se debe dirigir la reclamación? En primer lugar, al asegurador, es decir, el promotor o constructor. Como hemos visto anteriormente, la LOE establece que estos, según el tipo de defectos, deben tener contratados los seguros por daños materiales y los seguros de caución o garantías financieras, para asegurar al comprador que se repararán dichos daños o se le indemnizará por ellos.

Se asegurará a los sucesivos adquirentes del inmueble hasta que se cumplan los plazos de la garantía (uno, tres o diez años, según el tipo de defecto). Al inscribir las viviendas nuevas en el Registro de la Propiedad, este le exigirá los documentos que acrediten la existencia de estos seguros.

## **SI USTED COMPRA UN INMUEBLE DENTRO DE LOS DIEZ PRIMEROS AÑOS DE CONSTRUCCIÓN, EXIJA LA DOCUMENTACIÓN RELATIVA A LOS SEGUROS VIGENTES.**

La compañía está obligada a atender la reclamación del asegurado (el comprador), aunque puede intentar probar que el daño no está causado por un defecto constructivo de tipo estructural, sino por otra causa: falta de mantenimiento, intervención de un tercero (por obras cercanas, por ejemplo), etc. Recorra al Libro del Edificio que, como ya hemos dicho, deben entregarle al comprar una vivienda. En él debe constar toda la información relevante: el acta de recepción de las obras, la lista de agentes intervinientes, los datos del seguro, etc. Las comunidades autónomas lo regulan, pero no existe un gran control de su entrega.

También podrá dirigirse a los intervinientes en la edificación. Estos aparecen enumerados en la LOE, que también delimita sus funciones. En principio, conviene dirigir la reclamación, además de al promotor, al agente directamente implicado: el arquitecto si es un problema de proyecto, el aparejador si es problema de control de ejecución, el constructor por la ejecución, etc. Como no siempre sabemos quién es el responsable, se puede demandar a distintos agentes; el problema de hacerlo es que, si el juez absuelve de culpa a alguno de ellos, ya no habrá imposición total de costas.

Por ello, le aconsejamos que, para interrumpir la prescripción frente a cada uno de los agentes intervinientes, haga una reclamación expresa (burofax) a cada uno de ellos. No basta con pedir que “venga a ver los defectos” (puede utilizar los modelos de reclamación disponibles en nuestra web: entre en

[www.ocu.org/inversiones](http://www.ocu.org/inversiones) y teclee en el buscador "reclamar vicios vivienda"; si no recibe respuesta en su primera reclamación, utilice el modelo de segunda reclamación que se ofrece).

## **Vivienda sobre plano**

La compra de vivienda sobre plano se suele presentar como una opción más barata de compra, y más "accesible", al ir adecuando los pagos a la construcción.

Pero es evidente que presenta riesgos para el comprador, el más importante de ellos que no finalice la construcción por diversas razones (la mala gestión de la promotora o gestora, problemas urbanísticos, etc.), o porque, al final, el precio acordado antes de la construcción resulte superior al de una vivienda nueva en el momento de su finalización, algo que les ocurrió a miles de compradores entre los años 2005 y 2008.

Además de la publicidad y el contenido mínimo que hemos expuesto para la compra de vivienda nueva, que son exigencias que deben cumplirse en la compra sobre plano, pueden aparecer otros problemas concretos, que exponemos a continuación, además de su tratamiento por parte de la normativa y de los jueces. Por todos estos inconvenientes, en general, no recomendamos comprar vivienda sobre plano. Es preferible comprarla cuando esté ya terminada, aunque sea de nueva construcción. En la época de auge inmobiliario podía pensarse que comprando sobre plano se podía conseguir más barata que cuando estuviera ya construida, porque se contaba con que el precio iba a subir. Pero en las circunstancias actuales, en las que no son probables subidas similares, no vale la pena el riesgo que conlleva adelantar el dinero.

## **Retraso en la entrega de la vivienda**

Durante los últimos años, los tribunales han tenido que pronunciarse en numerosos litigios entre compradores y promotoras por el retraso en la entrega de viviendas.

Si el vendedor incumple el plazo de entrega pactado, se puede instar la resolución del contrato, pues ya no se exige que dicho retraso sea relevante o que se haya pactado como parte esencial de

la obligación del promotor. Eso sí, el derecho a resolver debe ejercitarse antes de que el vendedor le requiera para entregarle la escritura ante notario, como señal de que la vivienda ya está terminada y en disposición de entrega, aunque sea después de la fecha estipulada. Si el vendedor se niega a la resolución y a la devolución de lo anticipado, deberá ir a los tribunales.

Sin embargo, el Tribunal Supremo también ha sentenciado que una petición de resolución de compra puede denegarse si se observa "mala fe o abuso de derecho" por parte del comprador. Según esto, se rechazó la resolución solicitada por un comprador ocho días después de finalizar el plazo de entrega, cuando la vivienda ya estaba terminada y contaba con la licencia de primera ocupación y solo quedaba la firma de la escritura, y teniendo en cuenta que hacía varios meses que el comprador había obtenido permiso del vendedor para entrar en la vivienda y amueblar la cocina a su gusto.

## **CASO PRÁCTICO**

En un proceso en el que el comprador pidió la resolución de la compra con devolución de las sumas adelantadas más intereses, el Tribunal Supremo, en sentencia de 30 de abril de 2015, acordó dicha resolución, pero por incumplimiento suyo, al no haber procedido a la firma de la escritura y al pago del precio restante. Los jueces entendieron que el objetivo de pedir la resolución había sido la caída posterior del precio de la vivienda, por lo que fue condenado en costas y, como consecuencia, se quedó sin la casa y sin las cantidades adelantadas (31.200 euros), en aplicación de la cláusula del contrato que penalizaba el incumplimiento del comprador.

## **Ilegalidades urbanísticas**

El vendedor está obligado a entregar la vivienda objeto del contrato de compraventa: "en condiciones de poder ser habitada sin impedimento legal alguno, haciendo posible su ocupación de un modo definitivo y sin obstáculos o impedimentos administrativos o

urbanísticos (...), sin miedos de futuro y sin frustración de expectativas".

Es el caso de una sentencia del Tribunal Supremo, de 12 de septiembre de 2016. En ella se enjuiciaba el caso de unas viviendas ya terminadas, pero sobre las que existía un procedimiento judicial por problemas urbanísticos del terreno en el momento de venderlas. En este caso, era evidente el error provocado por el promotor-vendedor al ocultarle al comprador la ilegalidad urbanística, lo que dio lugar a la anulación del contrato por vicio en el consentimiento: "ya que, siendo posible la entrega física de la vivienda al encontrarse terminada, no tenía las condiciones jurídicas que garantizasen el uso pacífico de futuro, sin miedos y sobresaltos por ilegalidades urbanísticas".

Se establece, por tanto, que: "las garantías legales de las cantidades anticipadas para adquisición de viviendas que regula la ley 57/1968 (ya derogada) y disposición adicional primera de la LOE se extienden a aquellos supuestos en que el contrato de compraventa no llega a buen fin, por declararse nulo por vicio invalidante del consentimiento al haber ocultado el promotor-vendedor al comprador la existencia de vicios de la edificación de naturaleza urbanística".

## Sumas entregadas a cuenta

Como ya hemos mencionado, una de las ventajas de la compra sobre plano es la posibilidad de ir entregando cantidades a cuenta del precio final de la vivienda durante la construcción, aunque a la vez sea uno de los mayores riesgos. Puede ocurrir que el constructor o el promotor entre en concurso de acreedores, a pesar de que el Instituto Nacional de Estadística constate que estos han descendido prácticamente dos tercios de 2012 a 2016.

Durante años, se consideró que el banco donde se ingresaban los anticipos (y que generalmente financiaba la construcción) era ajeno a la obligación del promotor de prestar garantías, hasta que la jurisprudencia del Tribunal Supremo estableció, según la Ley 57/1968, que dicha entidad financiera es responsable de esos anticipos en determinados casos.



A partir del 1 de enero de 2016, la Ley de Ordenación de la Edificación ha establecido un nuevo régimen de garantías para las sumas entregadas a cuenta durante la construcción. Este nuevo régimen establece dos garantías principales que deberán cumplir quienes promuevan la construcción de toda clase de viviendas, incluidas las que se realicen en régimen de comunidad de propietarios o sociedad cooperativa, y que pretendan obtener de los compradores entregas de dinero para su construcción:

- Garantizar, desde la obtención de la licencia de edificación, la devolución de las cantidades entregadas (incluidos los impuestos aplicables) más los intereses legales, mediante contrato de seguro de caución suscrito con entidades aseguradoras, debidamente autorizadas para operar en España, o mediante aval solidario emitido por entidades de crédito debidamente autorizadas, en caso de que la construcción no se inicie o no llegue a buen fin en el plazo convenido para la entrega de la vivienda.
- Percibir las cantidades anticipadas por los compradores a través de entidades de crédito, donde deberán depositarse en una cuenta especial, separada de cualquier otra clase de fondos pertenecientes al promotor y de las que solo podrá disponer para las necesidades derivadas de la construcción de las viviendas. Para la apertura de estas cuentas o depósitos, la entidad de crédito, bajo su responsabilidad, exigirá el seguro de caución o el aval bancario.

En la publicidad de la promoción de viviendas deberá indicarse la entidad aseguradora o avalista y la entidad de crédito en la que se encuentre abierta la cuenta especial. Además del contenido mínimo informativo ya mencionado en este capítulo (véase *Información obligatoria*), este nuevo régimen establece que, en los contratos para la adquisición de viviendas donde pacte la entrega al promotor de cantidades anticipadas, deberá constar expresamente:

- La obligación del promotor de devolver al comprador las cantidades percibidas a cuenta, incluidos los impuestos aplicables más los intereses legales, en caso de que la construcción no se inicie o no termine en los plazos establecidos en el contrato, o no se obtenga la cédula de habitabilidad, licencia de primera ocupación o el documento equivalente que faculte para la ocupación de la vivienda.
- La referencia al contrato de seguro o aval, indicando la entidad aseguradora o la entidad avalista.
- La designación de la entidad de crédito y de la cuenta a través de la cual el adquirente deberá entregar las cantidades que se hubiese comprometido a anticipar como consecuencia del contrato celebrado.

En el momento del otorgamiento del contrato de compraventa, el promotor, incluido el supuesto de comunidades de propietarios o sociedades cooperativas, entregará al adquirente el documento que acredite la garantía correspondiente a las cantidades anticipadas a cuenta del precio.

La Ley exige unos requisitos concretos, tanto para el seguro de caución como para el aval, por lo que no valdrá cualquiera.

Para el contrato de seguro de caución, se exige:

- Suscripción de una póliza de seguro individual por cada adquirente, en la que deberá identificarse el inmueble objeto de la adquisición. La suma asegurada será la cuantía total de las cantidades anticipadas en el contrato, incluidos los impuestos aplicables más el interés legal del dinero correspondiente (conjuntamente, las “cantidades aportadas”).
- El tomador del seguro será el promotor, responsable del abono de la prima.
- La duración del contrato no podrá ser inferior a la fecha convenida para la construcción y entrega de las viviendas, siendo posible la prórroga.

- Solo serán indemnizables aquellas cantidades de las que se acredite su aportación.
- El asegurador podrá reclamar al promotor las cantidades entregadas a los asegurados, por un derecho de subrogación y no de reembolso.
- El promotor no podrá enajenar ninguna vivienda en la que el asegurador haya indemnizado al asegurado, hasta que este haya recibido la cantidad indemnizada.

Para el aval bancario, los requisitos son:

- La entidad de crédito deberá emitir y mantener en vigor la cuantía total de las cantidades aportadas.
- La caducidad del aval se producirá transcurrido un plazo de dos años, a contar desde el incumplimiento por el promotor de la garantía obligatoria, sin que el adquirente lo haya requerido para la rescisión del contrato y la devolución de las cantidades anticipadas.

Si no se hubiera llegado a iniciar la construcción o no se hubiera entregado la vivienda, el adquirente podrá optar entre la rescisión del contrato con devolución de las cantidades entregadas a cuenta (incluidos los impuestos aplicables más los intereses legales) o la concesión de una prórroga al promotor, que se hará constar en una cláusula adicional del contrato, especificando el nuevo periodo con la fecha de terminación de la construcción y entrega de la vivienda.

Igualmente, en lo que respecta al aval bancario, siempre que se haya requerido al promotor, de manera fehaciente, para la devolución de las cantidades entregadas a cuenta y este no haya procedido a su devolución en el plazo de treinta días, se podrá exigir al avalista el abono de dichas cantidades. Igualmente, el beneficiario podrá reclamar directamente al avalista cuando no resulte posible la reclamación previa al promotor.

## VIVIENDA DE SEGUNDA MANO

Una vivienda usada suele tener un valor patrimonial más bajo que una vivienda nueva con la misma situación y características y, por tanto, el precio de adquisición es inferior al de una vivienda nueva situada en la misma zona, en ocasiones, incluso, con algunos gastos menores relativos a la compra.

Otra ventaja es que ya se habrán mostrado los posibles defectos de construcción e incluso se habrán reparado. Sin embargo, también es posible que simplemente se hayan disimulado y se manifiesten en poco tiempo. Por este motivo, en las viviendas usadas es fundamental hacer una visita atenta y detallada, y solicitar los documentos que nos pueden ayudar a comprobar el estado de conservación del edificio.

## **Conservación del edificio. ITE e IEE**

Según la antigüedad de la finca y la comunidad autónoma donde se encuentre, cada cierto número de años deberá superar el examen de la Inspección Técnica de Edificios (ITE). Si la ha pasado, dicha documentación deberá estar disponible para su consulta, generalmente, en posesión del presidente o del administrador si se trata de una comunidad de propietarios. Muchos municipios llevan años regulando en sus ordenanzas la Inspección Técnica de Edificios (ITE), mientras que en otras regiones ya es obligatorio el llamado Informe de Evaluación de Edificios (IEE), que resulta más completo.

La ITE es un informe basado en una inspección visual del estado de seguridad de los elementos exteriores de los edificios y construcciones, tales como fachadas colindantes a espacios de uso público y cubiertas, así como de sus estructuras, donde debe constar la presencia de elementos que puedan repercutir en la seguridad de las personas o los bienes.

El técnico que firma el informe precisará si la inspección es favorable o no, y en su caso, qué obras o comprobaciones complementarias hay que llevar a cabo, ya sea de forma urgente o no. El informe se presenta ante el ayuntamiento y queda registrado. Al ser un examen visual, existen ciertas limitaciones, como

problemas graves de estructura que quizá no se revelen en el momento de la inspección.

Las respectivas ordenanzas municipales serán las que establezcan qué edificios deben pasar la ITE cada año. En Madrid, es obligatoria a partir de los treinta años de antigüedad; en Barcelona, de cuarenta y cinco; en Gijón, de cuarenta; en Alicante, Valencia, Murcia, Cádiz o Palma de Mallorca, de cincuenta, etc. La comunidad de propietarios debe encargarse de la ITE a un técnico habilitado, y tendrá una validez de diez años. No pasarla conlleva sanciones de hasta 600 euros en Gijón, y de entre 300 y 6.000 euros en Barcelona, por ejemplo.

## **PRECIO DE UNA ITE**

Para saber cuánto cuesta la ITE, en OCU hemos pedido presupuestos para un edificio tipo de 28 vecinos. Los precios con IVA oscilan entre 400 y 610 euros en Barcelona, y entre 485 y 800 euros en Madrid. Existe la posibilidad de solicitar una “pre ITE” que no tiene valor oficial, pero que indicaría los desperfectos que se deberían corregir. Cuesta entre 60 y 100 euros, aunque también se ofertan de modo gratuito por el técnico que va a realizar la ITE.

La Ley estatal 8/2013 estableció la obligación de realizar el Informe de Evaluación de Edificios, ahora regulado por el artículo 29 del Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre 2015. El IEE es una norma de mínimos que afecta a los propietarios de edificios de viviendas colectivas, cuyas exigencias pueden reforzarse a nivel autonómico. La evaluación podrá ser favorable o no, e incluye tres aspectos: el estado de conservación del edificio (lo que examina la ITE), el estado de la accesibilidad y los ajustes razonables que podrían mejorarla, y la certificación de eficiencia energética del edificio. El IEE deberá renovarse cada diez años.

Las deficiencias graves que se observen deberán corregirse obligatoriamente. Si se refieren a la accesibilidad, solo serán exigibles si no suponen una carga desproporcionada para los propietarios, lo que puede dar lugar a discusión en las comunidades,

que en todo caso deben respetar las reglas previstas en la Ley de Propiedad Horizontal a este respecto. En cuanto a la eficiencia energética, el informe conlleva una etiqueta que va desde la A (más eficiente) a la G (menos eficiente), pero que no supone obligación de mejora. Sin embargo, para acceder a las subvenciones, se suele exigir que las obras hayan mejorado en al menos una letra.

El calendario previsto ahora por el Texto Refundido de la Ley del Suelo obliga a los edificios de antigüedad superior a cincuenta años a realizar el IEE en un plazo de cinco años, a partir de que alcancen esa antigüedad. Los edificios que ya tuvieran cincuenta años a fecha de 28 de junio de 2013 tienen de plazo hasta el 28 de junio de 2018.

Si el edificio cuenta con una ITE vigente, realizada antes de la ley de junio de 2013, solo debe completarse con el informe de eficiencia energética; el IEE deberá realizarse cuando toque renovar la ITE según la norma aplicable a cada caso. Para evitar duplicidades, si ya existe una ITE, su informe se incluirá en el IEE. Los edificios que soliciten ayudas públicas para obras de conservación, accesibilidad o eficiencia energética también deberán solicitar el IEE.

Salvo que así lo prevea la norma autonómica, las viviendas unifamiliares no están sujetas al IEE pero sí a la ITE, de acuerdo con la ordenanza de su municipio.

El Tribunal Constitucional está pendiente de resolver un recurso sobre la norma estatal, dado que desde algunos ámbitos se considera que invade competencias de otras administraciones. Las comunidades autónomas irán aprobando la normativa autonómica que integre el IEE. Algunas ya lo han hecho y tienen calendarios actualizados del IEE en su ámbito. Comunidades como Canarias, Madrid o País Vasco llegaron a un acuerdo con el Estado para aclarar el marco de sus respectivas competencias en esta materia. Por el momento, exigen el IEE en Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Baleares, Canarias, Murcia, Navarra y País Vasco.

## **Informe de Evaluación de Edificios**

Aunque en su municipio no sea necesario, si le toca pasar la ITE, quizá convenga más realizar el informe completo del IEE, puesto que dicho Informe extiende su eficacia a todos los locales y viviendas, y no será necesario solicitar un nuevo informe de eficiencia energética de esos inmuebles particulares si pretende ponerlos en venta o alquiler.

El coste del IEE es muy superior al de la ITE. Por ejemplo, para el mismo edificio tipo comentado antes, en Bilbao oscila entre 1.750 y 2.000 euros.

## **Garantías**

La garantía de una vivienda de segunda mano se conoce, jurídicamente, como la obligación de saneamiento del vendedor frente al comprador, que se regula en los arts. 1461, y 1469 a 1474 del Código Civil. Esta obligación tiene tres vertientes: el saneamiento por evicción, el saneamiento por gravámenes ocultos y el saneamiento por defectos ocultos.

El saneamiento por evicción significa que el vendedor debe responder ante el comprador, en el caso de que a este se le prive de la vivienda por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a la compra de la misma (ya sea en todo o en parte). Se trata de asegurar la posesión pacífica de la vivienda, es decir, que no surja nadie que pueda tener cualquier derecho que prive al comprador de la misma. En los contratos de compraventa se suele incluir que el vendedor responde por "evicción", aunque no se suele entender el alcance de la expresión. Como es un derecho establecido por la normativa, no es determinante que aparezca o no en el contrato, aunque sí es importante que no se incluya ningún pacto de renuncia a este derecho.

El saneamiento por gravámenes o vicios ocultos supone que el vendedor responde frente al comprador en caso de que la vivienda estuviera gravada, sin mencionarlo en la escritura, con alguna carga o gravamen no aparente que, de haberlo conocido, el comprador no la habría adquirido (no es aplicable a las limitaciones por planes urbanísticos ni a las limitaciones administrativas). Por ello, es

importante obtener la información del Registro de la Propiedad, ya que la obligación de saneamiento surge si la carga no se refleja en la información registral. Sería el caso, por ejemplo, de adquirir una vivienda con acceso a un transformador eléctrico que se encontrara oculto y no figurase en el Registro de la Propiedad, o de una vivienda que es la única con acceso a un patio donde se encuentran los cajetines de telefonía del edificio, sin saberlo de antemano. La acción judicial para reclamar al vendedor es de un año desde la escritura si se pretende revocar o anular el contrato, y lo mismo si se solicita una indemnización, desde la firma de la escritura o desde que se descubre la carga oculta.

## **LA VIVIENDA, LIBRE DE CARGAS**

Es muy importante adquirir una vivienda libre de cargas o, si tiene alguna, que se sepa cuál es.

Es frecuente que el vendedor tenga una hipoteca que no ha terminado de pagar y que consta en el Registro de la Propiedad. En este caso, una posibilidad es que el comprador se subrogue en la hipoteca del vendedor. Esta opción debe estudiarse muy bien (sobre todo, económicamente), ya que no depende solo de la voluntad del vendedor y del comprador, sino que la entidad financiera debe aprobar al nuevo hipotecado.

Si el comprador necesita una hipoteca para adquirir la vivienda, lo más habitual es que su banco haga las gestiones oportunas con el banco del vendedor para que se abone la hipoteca pendiente en el mismo momento de la firma de la escritura pública. En este caso, conviene indicar en el contrato de compraventa privado que compramos un piso con hipoteca, pero que el comprador asume la obligación de pagarla y cancelarla, a la vez que se firma la escritura pública de compraventa.

La tercera vertiente en la garantía de viviendas de segunda mano es el saneamiento por vicios o defectos ocultos. Si nos encontramos con un defecto oculto grave existente en el momento de la venta,



podremos actuar judicialmente contra el vendedor, mediante dos posibilidades (excluyentes entre sí):

- Desistir del contrato: resolver la compraventa con devolución de las prestaciones, es decir, que se devuelva al comprador el precio que pagó y todos los gastos derivados de la celebración del contrato.
- Exigir una rebaja proporcional en el precio, a modo de indemnización.

En este caso, el plazo para reclamar es tan solo de seis meses desde la entrega del inmueble. Se trata de un plazo de caducidad, es decir, si en esos meses no se ha interpuesto la demanda judicial, se pierde el derecho a reclamar por los defectos ocultos. Y no bastaría con enviar un burofax para interrumpir este plazo.

No obstante, la jurisprudencia admite que, cuando los defectos existentes en la vivienda son de tal gravedad que hacen imposible hacer uso de la misma, no se aplica el plazo de seis meses, porque se considera que más allá de presentar vicios, ha existido un completo incumplimiento por parte del vendedor, al entregar una vivienda que no sirve para su uso. En consecuencia, el comprador puede exigir al vendedor que repare esos graves defectos o que le indemnice con el coste de su reparación, o en último caso, que se resuelva la compraventa con la devolución de las sumas entregadas.

## **PROBLEMA DE TERMITAS**

Este problema ha sido objeto de diversas sentencias judiciales, incluso en el Tribunal Supremo, según la gravedad de los efectos de la plaga. Por ejemplo, la Audiencia Provincial de Barcelona aplicó el plazo de seis meses a un caso en el que solo estaban afectadas algunas puertas y marcos de ventana, pero no la estructura pues no tenía vigas de madera (Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona, de 2 de abril de 2008). En otro caso, el mismo tribunal decidió que había existido

auténtico incumplimiento del vendedor, porque las termitas afectaban de modo general a una vivienda unifamiliar, y su tratamiento requería una acción progresiva durante cinco años (Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona de 6 de octubre de 2010).

En otro ejemplo, el Tribunal Supremo, en sentencia de 4 de abril de 2005 llegó incluso a decidir la resolución de una compraventa al considerar que la propagación de las termitas constituía un gravísimo deterioro de la casa que ponía en peligro su durabilidad y la seguridad de sus habitantes.

Para probar el daño que las termitas hayan provocado o puedan llegar a provocar con el tiempo en la vivienda comprada, es esencial contar con un buen informe de peritos biológicos que lo ratifiquen ante el juez y facilitar que este lo tome en consideración. Agrava el caso (y facilita la indemnización) el hecho de que el vendedor conociera su existencia. Para ello, pueden ser decisivos el informe pericial y las fotos.

## **Sareb o banco malo**

Sareb ([www.sareb.es](http://www.sareb.es)), conocido también como “banco malo”, es una sociedad de gestión de activos procedentes de la reestructuración bancaria. Esta entidad no es un banco y, por tanto, no está sometida a la legislación bancaria. Se trata de una sociedad de liquidación cuya misión es gestionar la comercialización de activos (entre ellos, viviendas) procedentes de las entidades que recibieron ayuda pública. Respecto a las viviendas, estas no se venden directamente a clientes particulares, sino que se utilizan los servicios de cuatro entidades: Altamira Asset Management, Haya Real Estate, Servihabitat y Solvia.

La mayoría de las viviendas ofertadas por Sareb son viviendas nuevas, aunque también existen viviendas de segunda mano y, actualmente, actúa además como promotor de obra nueva. Esta sociedad fija el precio de las viviendas basándose en criterios como la situación del inmueble, su tamaño o su calidad. No obstante, el

particular interesado puede presentar una oferta por debajo del importe fijado que será estudiada por la entidad y, más tarde, aceptada o denegada. Aunque los precios que ofrece no son necesariamente más bajos, se pueden encontrar descuentos realmente beneficiosos.

La buena noticia es que la compra de estas viviendas para un comprador de Sareb está exenta del pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados para el caso del otorgamiento de un préstamo hipotecario. Otro de los aspectos ventajosos es la financiación: al tener que dar salida a la vivienda, la entidad ofrece condiciones nada habituales en el complicado mercado inmobiliario.

## COOPERATIVAS DE VIVIENDA

Otra de las posibilidades a la hora de adquirir una vivienda es adherirse a una cooperativa, lo que supone un precio de compra inferior en comparación con el mercado libre.

Una cooperativa se define como: "sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con una estructura y funcionamiento democrático". Se trata, en general, de una entidad que agrupa a personas cuyo interés común es obtener una propiedad inmobiliaria, que puede ser de protección oficial o no.

Se rigen por la ley estatal 27/1999, de 16 de junio, que regula, entre otras, las cooperativas de vivienda. No obstante, las comunidades autónomas han regulado, dentro de sus competencias, las sociedades cooperativas en sus territorios, sin grandes diferencias con la normativa estatal. Si actúan en varias comunidades o en aquellas que carezcan de legislación específica, se les aplica la ley estatal de cooperativas. En todo caso, los estatutos de cada cooperativa definen su funcionamiento y, en particular, los tipos de aportaciones del socio, el régimen de bajas y sus efectos económicos.

SI LE INTERESA INGRESAR EN UNA COOPERATIVA, ACUDA A LA CONSEJERÍA RESPONSABLE DE VIVIENDA DE SU COMUNIDAD PARA INFORMARSE SOBRE LA NORMATIVA DE APLICACIÓN.

## **Formar parte de una cooperativa de viviendas**

Hay una serie de consejos o precauciones que deben tenerse en cuenta si se plantea formar parte de una cooperativa de viviendas:

- En primer lugar, conviene aclarar una serie de conceptos: no es lo mismo una cooperativa que una gestora de cooperativas. La cooperativa agrupa a una serie de personas que comparten, básicamente, la necesidad de una vivienda y se unen para acceder a ella mediante la autopromoción en las mejores condiciones de calidad y precio posibles. No tiene ánimo de lucro, ya que su finalidad principal es que los cooperativistas accedan a una vivienda a precio de coste. La cooperativa pueden crearla colectivos o particulares, o también gestoras que se encargan de captar socios y de la gestión de la misma a cambio de una contraprestación económica. Cada cooperativa promueve un solo proyecto, mientras que cada gestora (que puede ser una S.L. o una S.A.) puede gestionar más de una cooperativa al mismo tiempo. La gestora deberá recibir de la cooperativa el encargo, formalizado por escrito, de llevar a cabo su gestión, para asegurar los resultados previstos de calidad, precio y plazo de entrega en las viviendas.
- La gestora nunca puede disponer de los fondos económicos de la cooperativa ni tener poderes de ningún tipo sobre la misma. Los fondos deben ser gestionados exclusivamente por la cooperativa a través de sus órganos de representación. Obviamente, la gestora presta servicios de asistencia técnica y jurídica a cambio de una contraprestación económica, lo que

debe constar expresamente por escrito en un contrato. En este figurará que la responsabilidad civil es achacable a la cooperativa como promotora, pero que es extensible a la gestora siempre y cuando esta actúe de forma decisoria en la promoción. La gestora deberá actuar siempre siguiendo las instrucciones de la cooperativa, responderá frente a ella por actuaciones negligentes, y deberá tener suficiente capacidad técnica y profesional para llevar a cabo una gestión eficaz.

- A la hora de elegir la cooperativa o la gestora adecuada, conviene preguntar en las entidades bancarias y saber qué gestoras cuentan con financiación e investigar las operaciones y experiencias anteriores de los gestores.
- Si actúa a nivel nacional, la cooperativa debe estar inscrita en el Registro Nacional de Cooperativas, dependiente del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (entre en [www.empleo.gob.es](http://www.empleo.gob.es) y teclee en el buscador "Registro de sociedades"). La inscripción se puede comprobar solicitando información en el registro correspondiente, ya sea en el estatal o en los autonómicos.
- También conviene asegurarse de que las cuentas anuales de las cooperativas estén auditadas por un auditor externo, y de que no adquiera obligaciones frente a terceros hasta que no tenga una capacidad económica o ventas suficientes.
- Las aportaciones económicas deben realizarse a una cuenta bancaria abierta, cuyo titular sea la cooperativa. En ella se ingresarán las aportaciones de los socios y habrá de estar bloqueada para que las cantidades no puedan derivarse a ningún fin diferente a la compra del suelo o pagos justificados. Nunca se deberá entregar dinero ni cheques a la gestora. Y cuidado con realizar aportaciones económicas a cuentas que no sean de la cooperativa y que no estén intervenidas o avaladas. Las aportaciones deberían estar aseguradas por una compañía de seguros o avaladas por una entidad bancaria o caja de ahorros, algo que deberá acreditar la cooperativa.

## **LA GARANTÍA DE DEVOLUCIÓN, UN DERECHO DE LOS COOPERATIVISTAS**

Una sentencia reciente del Tribunal Supremo de 12 de julio de 2016 ha reafirmado que la garantía de devolución de las cantidades anticipadas establecida en la Ley 57/1968 (anterior a la actual, la LOE) es totalmente aplicable a los cooperativistas de viviendas. Según esto, el cooperativista tiene derecho a recuperar las cantidades anticipadas cuando no haya obtenido la obligada garantía de devolución. Lo trascendente de dicha sentencia es que el Supremo hace responsable de la devolución a la gestora, y no a la cooperativa demandada, lo que haría soportar a los demás cooperativistas este incumplimiento.

La sentencia también establece que, cuando existe una sociedad mercantil profesionalmente dedicada a la gestión de cooperativas, recae sobre ella la responsabilidad frente a los cooperativistas por la omisión de la garantía, precisamente por su condición de profesional, a pesar de no ser propiamente la perceptora de las cantidades anticipadas y de que solidariamente deba responder también el Consejo Rector de la cooperativa.

Asimismo, el régimen de garantías de las cantidades anticipadas a cuenta durante la construcción, posterior al 1 de enero de 2016, que hemos visto para la compra sobre plano, es igualmente aplicable al caso de las cooperativas de vivienda.

- Para ser socio de una cooperativa hay que realizar una aportación al capital social y, en ocasiones, hay cuotas destinadas al mantenimiento y funcionamiento diario de la cooperativa. Algunas de estas aportaciones son reintegrables, pero otras no. En el caso de existir una cuota de preinscripción o similar de carácter no reintegrable, se debe definir claramente su concepto y cuantía. Hay aportaciones obligatorias al capital social fijadas por los estatutos de la cooperativa. Estas

aportaciones son siempre reembolsables en caso de baja, aunque puede haber deducciones si la baja no es justificada y así lo prevén los estatutos. En cuanto a las cuotas de ingreso o periódicas, no integran el capital social y no son reintegrables. Se destinan a sufragar los gastos generados por la actuación de la cooperativa y los servicios que realice en las primeras etapas de su funcionamiento y en las posteriores: constitución, mantenimiento, administración, etc. Las preinscripciones (apresuradas para obtener una reserva) y los contratos de inscripción a cooperativas de vivienda suelen carecer de información suficiente. El precio del que se informa al principio de la promoción es solo una estimación, ya que el precio real vendrá dado por el reparto o imputación del coste final de la obra, al término de la misma, entre los cooperativistas. No hay que olvidar que el socio es responsable del conjunto de las deudas de la cooperativa y que realiza distintos tipos de aportaciones: cuotas de inscripción, aportaciones al capital, ingresos a cuenta del precio de la vivienda, etc. Y en caso de baja, cada tipo de aportación realizada sigue unas reglas de reembolso diferentes (unas son reembolsables y otras no).

- Cuantitativamente, las aportaciones para financiar la vivienda y anexos son las más importantes. Se establecen según un plan de financiación que deberá aprobar la asamblea general y conocer y admitir el socio cooperativista mediante contrato. En caso de baja de un socio, el reembolso de sus aportaciones para financiar la vivienda deberá efectuarse en el momento en que sea sustituido en sus derechos y obligaciones por otro socio (art. 114.5 de Ley de Cooperativas). Hay una entrega inicial para la compra de los terrenos, honorarios y técnicos, y el resto se entregará fraccionado en plazos periódicos durante las obras en ejecución. Por esta razón debe existir un calendario o plan de pagos claramente establecido, así como un programa de financiación.
- La duración media de una promoción de viviendas en cooperativa es de dos a tres años cuando se cuenta con un

terreno ya urbanizado y apto para la edificación. En caso contrario, por ejemplo, si se ha adquirido un solar rústico, los plazos pueden alargarse considerablemente. Por ello, deben existir plazos estimados para la ejecución de las obras.

- Debe estar perfectamente clara la situación del suelo donde se pretende construir, la propiedad del mismo y su situación urbanística. Estos datos pueden comprobarse en el Registro de la Propiedad y en el ayuntamiento, respectivamente. A veces, cuando se constituye una cooperativa, no existe todavía un proyecto arquitectónico ni se tiene la propiedad del suelo. Es el caso de los concursos de suelo o de los proyectos que se plantean a medio y largo plazo, lo que conlleva un gran riesgo.
- Es importante que la cooperativa adjudique la obra en concurso, y a precio cerrado y llave en mano. De esta manera, evitará que la construcción de las viviendas se encarezca y se retrase en el tiempo. Siempre conviene averiguar la solvencia de la constructora.
- Todo socio tiene una serie de derechos y obligaciones. Es obligatorio, por ejemplo, que la cooperativa entregue una copia de sus estatutos a cada socio, así como del reglamento si lo tuviera. Cada socio tiene voz y voto en la asamblea general de la cooperativa. Además, el futuro socio debe pedir, y la gestora facilitar, información clara, sencilla y veraz. Así, podrá solicitar a los órganos sociales cualquier dato sobre la marcha y actividad de la cooperativa. Ante un injustificado incumplimiento de la obligación de informar, cualquier socio puede reclamar ante los órganos de la cooperativa y también directamente, a la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, cuya intervención es siempre necesaria para iniciar un procedimiento sancionador por infracciones a la legislación cooperativa, cometidas por la cooperativa o por los miembros de sus órganos sociales.

## **Permanencia en la cooperativa**

Los estatutos pueden recoger un compromiso mínimo de permanencia en la cooperativa, con un máximo legal de cinco años



en la legislación estatal, pero que puede variar según la comunidad autónoma (por ejemplo, en Andalucía son diez años). La solicitud de baja se presenta normalmente con un preaviso al Consejo rector, que cuenta con un plazo determinado desde la solicitud para pronunciarse sobre su calificación (como justificada o injustificada) y efectos (la liquidación económica resultante). El acuerdo del Consejo rector debe ser ratificado por la Asamblea General y notificado al interesado.

En otros casos, se comunica directamente y, si el socio no está de acuerdo, lo impugna ante la Asamblea, o ante el Comité de recursos si existe. Para impugnar dichos acuerdos en última instancia ante los tribunales, hay que respetar el plazo determinado en los estatutos.

Los estatutos establecen también las cantidades que se deduzcan en caso de baja no justificada (en Madrid, el límite máximo que pueden deducir es del 20 % de lo entregado para el capital y del 5 % de lo entregado para el pago del inmueble).

Los estatutos definen qué bajas son justificadas y cuáles no. Desde luego, se considerará baja justificada la que solicite (en tiempo y forma) el socio disconforme con cualquier acuerdo de la asamblea general que suponga asumir obligaciones o cargas económicas fuertes, no previstas en los estatutos.

Una vez que se haya establecido si la baja es o no justificada, y calculado el reembolso que corresponda, queda por ver si se hará efectivo y cuándo. La parte de dinero aportado para financiar la vivienda debe estar garantizada (por aval o por un seguro) para el caso en que la construcción no se inicie o termine en el plazo convenido. El problema es que en muchas ocasiones no existe un plazo claro previsto. En algún caso podría exigirse responsabilidad a la gestora, pero ¿será solvente?

En cuanto al resto de aportaciones, no están garantizadas. La liquidación del reembolso se practicará a partir del balance de cierre del ejercicio social en el que se produzca la baja, y el plazo no podrá exceder de cinco años desde dicha baja (salvo si el socio fallece, que será de un año). Los estatutos pueden prever plazos distintos

según los casos: inmediato, si le sustituye un nuevo socio; dieciocho meses para una baja justificada; tres años para una baja no justificada; o cinco años por expulsión, entre otros.

Desde luego, si las obras están paralizadas en un estado incipiente, tal como está la situación hoy, es preferible solicitar la baja cuanto antes y pedir el reembolso de las aportaciones; es muy probable que se obtenga menos dinero en caso de una posible liquidación de la cooperativa.

Por otra parte, la pérdida de la condición de socio no elimina la responsabilidad. El exsocio responde durante cinco años desde su baja, hasta el límite del importe reembolsado de sus aportaciones al capital social, por las deudas sociales en que haya incurrido la cooperativa durante el periodo anterior a su baja, excluido el haber social.

## VIVIENDA PROTEGIDA

### ¿En qué consiste?

La vivienda protegida es aquella que dispone de un precio más asequible que el existente en el mercado de vivienda libre y que se destina a los sectores de población con mayores dificultades para acceder a una vivienda. Deberá cumplir con determinadas condiciones de uso, destino, calidad, precio máximo establecido y, en su caso, superficie y diseño determinadas en la ley. Asimismo, estas viviendas deben recibir la calificación como tal por la consejería encargada de vivienda de cada comunidad autónoma.

Existe vivienda protegida tanto en venta como en alquiler. Si bien tradicionalmente este sector se ha limitado casi completamente a la primera opción, el último plan de vivienda 2013-2016 se ha centrado en el alquiler.

El nuevo Plan Estatal de Vivienda Protegida 2018-2021 (no aprobado aún al cierre de esta guía) se centra también en el alquiler, así como en la rehabilitación. De hecho, su objetivo es fomentar, tanto el acceso a la vivienda en alquiler a sectores con dificultades económicas como un parque público de vivienda en alquiler.

Las principales líneas de este plan 2018, adelantadas por el Ministerio de Fomento, incluyen una ayuda directa para los compradores de hasta 10.800 euros. Se destina a menores de 35 años con ingresos que no superen el equivalente a tres veces el IPREM, unos 22.365 euros anuales. Igualmente se prevén ayudas para el pago del alquiler de hasta el 50 % de la renta, para rentas mensuales que no excedan de 900 euros, y con el mismo límite de ingresos para los posibles beneficiarios.

## **IPREM**

El IPREM es un índice empleado en España como referencia para la concesión de ayudas, subvenciones o el subsidio de desempleo. Surgió en 2004 para sustituir al Salario Mínimo Interprofesional como referencia para estas ayudas. De esta forma, el IPREM fue creciendo a un ritmo menor que el SMI, facilitando el acceso a las ayudas para las economías familiares más desfavorecidas, quedando el SMI restringido a un ámbito laboral. El IPREM mensual para 2017 asciende a 532,51 euros.

## **Precio y ayudas frente a limitaciones**

El precio de la vivienda protegida será, por tanto, inferior al de la vivienda libre y, a cambio, tendrá una serie de limitaciones: deberán destinarse a vivienda habitual y permanente de familias con ingresos inferiores a una cantidad determinada, regulando su uso durante todo el tiempo que dure el régimen de protección.

De hecho, para venderla antes de que hayan pasado diez años desde la compra (suele ser el plazo medio en las diferentes regiones), habrá que pedir autorización a la comunidad autónoma, además de devolver las ayudas que se hayan obtenido.

Durante el tiempo en que las viviendas estén protegidas, no se pueden vender a un precio libre, aunque algunas comunidades autónomas, como Madrid o Andalucía, regulan la venta a un precio máximo legal, facilitando su transmisión.

Incluso a partir de estos diez años, y mientras la vivienda siga calificada como protegida (treinta años según el plan de vivienda estatal actualmente en vigor), su precio de venta estará limitado y

será el que corresponda, en el momento de la venta, a una vivienda protegida del mismo régimen de protección y en la misma ubicación, y sujeto al derecho de tanteo y retracto; es decir, en caso de querer vender la vivienda, la Administración tendrá derecho preferente para comprarla sobre cualquier otro interesado.

El precio máximo de venta (o módulo de precio aplicable), los ingresos máximos de los compradores (o arrendatarios, en caso de que se trate de alquiler) y otros requisitos adicionales serán establecidos por las diferentes comunidades autónomas y dependerán del tipo de protección que tenga la vivienda, del municipio donde se encuentre y de la legislación en vigor que la regule en el momento en que la vivienda obtenga la calificación provisional, es decir, el visto bueno inicial de la comunidad autónoma sobre las características del proyecto, que determina que cumple los criterios para ser vivienda protegida, tras lo cual podrán comenzar las obras.

Adquirir una vivienda protegida supone, además, la posibilidad de obtener una serie de ayudas financieras del Estado o de las comunidades autónomas (para la entrada, préstamos convenidos, subsidiación de préstamos, etc.).

## **¿Quién promueve las viviendas protegidas?**

Este tipo de viviendas pueden estar promovidas por:

- Empresas públicas (promoción pública): se adjudican generalmente a quienes resultan beneficiados en un sorteo entre todos los interesados en ellas.
- Empresas privadas (promoción privada): la promotora es quien se encarga de la comercialización de las viviendas entre todos aquellos interesados que cumplan los requisitos según la tipología de la vivienda. Hay que tener en cuenta que, a pesar de ser viviendas protegidas, en su venta deberán cumplirse también los requisitos de publicidad y garantías sobre las cantidades entregadas a cuenta que se han especificado para la vivienda nueva.

- Autopromoción: el comprador de la vivienda es también el promotor de la misma a través de las cooperativas.

## **¿Qué tipos de vivienda protegida hay?**

Cuando se habla de vivienda protegida, suele utilizarse el término global VPO (vivienda de protección oficial). Sin embargo, esto no es correcto del todo, ya que existen otros tipos de viviendas protegidas. Por eso, en realidad debemos hablar de viviendas con protección pública o viviendas protegidas.

La VPO como tal es una vivienda calificada según la legislación estatal (en estos momentos, el plan de vivienda estatal 2013-2016), pero existen también otros tipos bajo la protección de las comunidades autónomas, que reciben distintas denominaciones según la comunidad en la que se construyan.

Actualmente, todas las viviendas de protección oficial se consideran Viviendas de Protección Pública (VPP), es decir, viviendas protegidas que podrán destinarse a la venta o al arrendamiento y que deben constituir el domicilio o residencia habitual y permanente de sus ocupantes. Esto engloba otras muchas subespecies de viviendas protegidas: viviendas con protección pública básica (VPPB); viviendas con protección pública de precio limitado (VPPL); viviendas de protección pública para arrendamiento (VPPA), entre otras.

En función del tipo de protección que tenga la vivienda, se fijará el precio máximo de la misma, en caso de compra, o de renta mensual máxima, si se trata de alquiler), el nivel de renta de la persona que puede acceder a ella y las ayudas a las que tendrá derecho. Es importante obtener información acerca del tipo de protección que tiene la vivienda en concreto.

**PARA CONOCER TODOS LOS TIPOS DE VIVIENDAS PROTEGIDAS ES NECESARIO ACCEDER A CADA “PLAN AUTONÓMICO”.**

# Requisitos para acceder a una vivienda protegida

Las comunidades autónomas pueden fijar requisitos adicionales para optar a una vivienda protegida, pero en general, los requisitos se recogen en el plan estatal 2013-2016, y son los siguientes:

- No tener concedida una vivienda protegida con anterioridad en España.
- No tener una vivienda libre en propiedad.
- El piso deberá contar con un precio máximo de venta o un alquiler máximo de referencia.
- En cualquiera de los casos, es necesario estar inscrito en un registro público de demandantes, creado y gestionado por las comunidades autónomas.
- Disponer de unos ingresos familiares mínimos.
- No haber obtenido ayudas financieras de planes estatales o autonómicos de vivienda en los diez últimos años.
- Para acceder a una vivienda protegida hay que inscribirse en el registro de solicitantes de vivienda de la comunidad autónoma donde se esté empadronado o apuntarse a la convocatoria de un organismo público concreto, y esperar a la adjudicación mediante sorteo. Pero también hay otra forma de optar a una vivienda protegida con todas sus ventajas (igual que si fuese de promoción pública): contactar con una empresa promotora o gestora de cooperativas que gestione este tipo de vivienda.

## Descalificación

Si queremos vender nuestra vivienda protegida a precio de vivienda libre, hay que hacer una petición a la administración correspondiente, que se denomina “descalificación”, y que supone anular las limitaciones a que está sujeta la facultad de disponer libremente de ella, por haber recibido ayudas públicas.

## **CASOS DE DESCALIFICACIÓN**

- Desaparición o extinción del régimen de protección pública por el transcurso del tiempo establecido.
- Descalificación de la vivienda:
  - por solicitud del propietario de la vivienda (descalificación voluntaria);
  - por sanción impuesta en una resolución de un expediente sancionador.

Es el titular de la vivienda quien debe dirigirse a la consejería competente de la comunidad autónoma donde está calificada la vivienda, que deberá iniciar y resolver este procedimiento, según las instrucciones y en el modelo de impreso que establezca cada una de ellas.

La vivienda pasará a ser libre, sin necesidad de devolver las ayudas, una vez que haya transcurrido el tiempo establecido a tal efecto por la normativa vigente (treinta años para la mayoría de las viviendas). El plazo empieza a contar a partir de la calificación definitiva (dato que puede encontrarse en la escritura de adquisición o en el Registro de la Propiedad, en la escritura matriz del edificio). En teoría, una vez pasado el plazo, no hay que pedir la descalificación, porque pasa a ser vivienda libre.

Si se decide a pedir la descalificación voluntaria antes de finalizar el plazo de protección para vender la vivienda a precio libre, deberá devolver las ayudas recibidas. Para calcular de manera aproximada el importe que se debe devolver, hay que sumar la ayuda recibida cada año e incrementar el tipo de interés legal del dinero, que varía anualmente y que encontrará en el Boletín Oficial del Estado. Es necesario, entonces, hacer cuentas para comprobar si el precio que se puede conseguir supera la cantidad que hay que devolver.

## **COMPRAR VIVIENDA PROTEGIDA**

En ocasiones, se ponen a la venta viviendas protegidas sin informar al vendedor de esta característica. Al concretarse el

precio (generalmente cuando se va a formalizar la escritura de compra) es cuando viene la sorpresa: el precio de escritura es el precio limitado y el resto se pide “en negro”.

Además de las posibles sanciones que pueden recaer por parte de la comunidad autónoma, se trata de una práctica nada recomendable para el comprador, ya que estaría comprando una vivienda que no tiene el valor real de la cantidad que paga; además, quedará sujeto a las limitaciones del tipo de vivienda y podrá tener problemas con Hacienda y con el banco que le financie si necesita un préstamo hipotecario para adquirirla.

En algunos casos, estas viviendas pueden cumplir los requisitos para descalificarlas como viviendas protegidas y que se puedan vender a precio libre de mercado. Consulte su caso concreto en la Consejería de Vivienda de la comunidad autónoma: si la vivienda en la que está interesado tiene posibilidad de descalificarse y si tiene que seguir algún trámite administrativo para conseguir la descalificación.



## **CAPÍTULO 3**

### **FINANCIAR LA VIVIENDA**

No todo el mundo puede afrontar la compra de una vivienda sin un préstamo de por medio. Si se puede recurrir a algún familiar, mucho mejor, aunque la inmensa mayoría de los hipotecados deben acudir a una entidad bancaria. Por las recientes experiencias, ya no hay que advertirle de que estudie cuidadosamente todas las condiciones antes de hipotecarse. En este capítulo le guiaremos por el arduo proceso de conseguir financiación de forma segura.

A la hora de adquirir una vivienda, la mayoría de los compradores necesitan financiación, ya sea recurriendo a un préstamo bancario (lo más habitual) o gracias al préstamo hecho por un familiar a un interés favorable.

### **PRÉSTAMO HIPOTECARIO**

En un préstamo hipotecario, la entidad financiera presta dinero, generalmente, para la compra de una vivienda; el cliente se compromete a devolver el importe del préstamo y los intereses (que son el precio que se paga porque nos presten dinero) en unos plazos pactados; y el banco cuenta, en caso de incumplimiento, con la garantía de la propia vivienda adquirida, además de una garantía personal (con nuestros bienes e ingresos presentes y futuros, ya que la garantía hipotecaria no limita la responsabilidad del deudor al valor de la vivienda). Precisamente, la garantía de pago que pesa sobre la vivienda es lo que hace posible que los préstamos hipotecarios tengan tipos de interés más baratos que otras modalidades de préstamos con menor garantía, como lo personales.

**Diferencia entre crédito y préstamo hipotecario**

Aunque hablemos indistintamente de crédito y préstamo, jurídicamente son dos contratos con diferencias importantes; mucho más si además están acompañados de una garantía hipotecaria:

- Préstamo: el banco entrega el dinero prestado, con el que se abonará el precio de la vivienda. Este dinero devenga unos intereses desde su entrega y quien lo recibe está obligado a devolverlo en un plazo determinado.
- Crédito: el banco pone a disposición del particular la cantidad solicitada, durante un tiempo y hasta un límite establecido, y este lo utilizará cuando lo necesite, pagando intereses únicamente por la cantidad de la que haya dispuesto. Es decir, no entrega el dinero a quien lo contrata, sino que el dinero lo tiene el banco, pero permite su utilización.

Si estos contratos se realizan con garantía hipotecaria (es decir, la vivienda adquirida es la garantía principal), la gran diferencia radica en la subrogación: el préstamo hipotecario puede subrogarse, mientras que, para un crédito hipotecario, el cambio de banco resulta mucho más difícil y caro. De hecho, la solución dada por la mayoría de los bancos que ofrecen este tipo de créditos es que se cancele la hipoteca y se abra una nueva si se quiere cambiar de entidad o renegociarla. Y no podemos olvidar que esta operación puede suponer un coste de varios miles de euros más que una subrogación normal.

## **Qué tener en cuenta antes de pedir un préstamo hipotecario**

### **Cantidad máxima que se puede pagar**

Cuando se contrata un préstamo hipotecario se está asumiendo una obligación de pago durante muchos años. Por ello, es fundamental elegir bien no solo teniendo en cuenta las condiciones financieras de los préstamos, sino también analizando la capacidad propia de pago, tanto a corto como a largo plazo.

Es esencial asegurarse de que se podrá vivir endeudado, ya que eso supone aceptar una serie de riesgos que pueden llevar a la ruina si no se gestionan adecuadamente, como lamentablemente se ha podido ver en estos últimos años.

Antes de lanzarse a contratar una hipoteca, debe elegirse bien la vivienda y valorar la posibilidad de vender el inmueble y saldar la deuda en el caso de no poder hacer frente al préstamo en un futuro. No hay que olvidar que la obligación de pago es a muy largo plazo, por lo que las circunstancias pueden variar radicalmente y afectar a la propia capacidad de pago: pueden reducirse los ingresos (pérdida de empleo, salario más bajo...) o aumentar los gastos (sobre todo si se piensa tener hijos); o que suban los tipos de interés, algo casi seguro ante un horizonte tan largo, pues el euríbor se encuentra en estos momentos en mínimos históricos.

En el caso de los préstamos a tipo de interés variable hay que contar, además, con un margen de seguridad para prevenir posibles subidas de los tipos de interés que hagan aumentar la cuota. Nuestra recomendación es que cuente con un margen de ahorro que le cubra al menos un 25 % del importe de la cuota; es decir, si la cuota de su préstamo es de 600 euros al mes, debería poder pagar hasta 750 euros mensuales de cuota.

## **¿CUÁNTO PUEDO PAGAR AL MES?**

Para calcular qué cantidad puede destinar a pagar la cuota mensual, tenga en cuenta sus ingresos presentes y realice una previsión de los futuros, considerando su situación laboral o profesional, las perspectivas de futuro o cualquier otro factor que pueda influir en sus ingresos posteriores.

Deberá calcular también los gastos mensuales, sin olvidar los que no se pagan mes a mes: seguro del coche, impuestos, vacaciones, etc. Prevea los gastos que pueda tener en el futuro, como el colegio de los hijos o el cambio de coche.

Es muy conveniente mantener cierta capacidad de ahorro para imprevistos. Una vez que sepa de qué cantidad de dinero

puede disponer al mes, destine una parte de ella al ahorro y así podrá hacer frente a los imprevistos sin pasar apuros.

## ¿De qué depende la cuota que hay que pagar?

El importe de la cuota mensual depende de varios factores:

- El tipo de interés. Cuanto mayor sea el tipo de interés, mayor será la cuota mensual que pagar.
- El plazo de devolución. Cuanto mayor sea el plazo, menor será el importe de la cuota mensual, eso sí, a costa de estar pagando cuotas durante más años.
- El sistema de amortización. Aunque en principio la devolución del préstamo y el pago de los intereses se podría pactar de diversas maneras, la práctica totalidad de entidades calculan las cuotas de sus préstamos por el denominado sistema de amortización francés o de cuotas constantes.

Según este sistema, la cuota se calcula en función del tipo de interés y del plazo. Dicha cuota permanecerá invariable mientras no se modifique el plazo o el tipo de interés. Por tanto, si se contrata un préstamo a tipo fijo, el importe de la cuota mensual será el mismo hasta el final; en el caso de los préstamos a tipo variable, se calcula una nueva cuota para dicho periodo cada vez que se produzca una revisión del tipo de interés.

Esta cuota está compuesta por dos partes: los intereses que hay que pagar y la devolución de parte del capital prestado. De esta manera, al final de la vida del préstamo habremos devuelto la cantidad prestada más los intereses correspondientes, pagando una cuota constante. Dado que los intereses siempre se calculan sobre el capital pendiente de amortizar, el problema de este sistema es que, en los primeros años, la mayor parte de la cuota está compuesta por intereses y la parte de capital que se devuelve es muy pequeña. Esto se acentúa cuando los plazos de contratación son muy largos y los tipos de interés altos.

## Tipos de interés

El tipo de interés es el precio que cobra la entidad financiera por conceder el préstamo hipotecario. No existe una regla fija para saber si son mejores los préstamos fijos o los variables, pero actualmente desde OCU recomendamos los préstamos a tipo variable por las razones que exponemos a continuación:

- En los momentos actuales, el euribor se encuentra en sus mínimos históricos, en niveles negativos.
- El Banco Central Europeo, con sus medidas para relanzar la economía, mantiene el tipo de interés oficial en el 0 % y un programa de compra de deuda pública y privada por un importe de 80.000 millones de euros al mes hasta diciembre de 2017 “o más allá si es necesario”.
- Una de las implicaciones de esta medida es que los tipos de interés permanecerán muy bajos al menos hasta dicha fecha. Una vez que se consolide la recuperación económica y se retiren los estímulos monetarios, los tipos de interés a corto plazo tenderán a subir a niveles más normales, pero dicha subida será progresiva. De manera que hasta 2019 es posible que el euribor no se vuelva a situar por encima de cero.

En todo caso estimamos que podrá oscilar en torno al 2 % en el medio y largo plazo. Este escenario supondría tipo de interés muy bajos al menos durante los próximos tres años, que son en los que la parte de la cuota que se dedica al pago de intereses es mas alta.

- Por último, hay que tener en cuenta que, para ofrecer un tipo de interés fijo a un determinado plazo, las entidades utilizan las previsiones de evolución de tipos de sus departamentos de análisis y siempre ofrecerán un tipo más alto que el que ellos prevean a largo plazo.

En los préstamos fijos, el interés es constante durante toda la vida del préstamo, por lo que no se ven afectados por las subidas de tipos de interés, pero tampoco se benefician de las bajadas. Por tanto, el principal factor que hay que tener en cuenta a la hora de

tomar una decisión es la previsión de evolución de los tipos de interés durante el plazo de vigencia del préstamo.

Aunque esta es la diferencia fundamental, existen otras circunstancias que diferencian unos préstamos de otros:

- Plazos máximos. En general, los plazos máximos de amortización son más largos en los préstamos a tipo de interés variable que en los fijos. En cuanto a los primeros, es posible solicitar préstamos a treinta años en casi todas las entidades, sin embargo, es prácticamente imposible encontrar préstamos a tipo fijo a dicho plazo. Además, en el caso de préstamos fijos, cuanto mayor sea el plazo al que se contrata, mayor suele ser el tipo de interés aplicable. Esto puede suponer una limitación en cuanto a la cantidad máxima que se puede solicitar.
- Gastos y comisiones. Las comisiones que las entidades cobran suelen ser habituales y más altas en los préstamos a tipo fijo, mientras que las ofertas a tipo de interés variable no suelen cobrar comisiones de apertura. Lo mismo ocurre con las comisiones de cancelación.

Existen otras modalidades de préstamo, como por ejemplo, los préstamos mixtos. Se trata de préstamos a tipo variable con un periodo inicial largo a tipo fijo, por ejemplo, un préstamo a treinta años, con diez iniciales a tipo fijo. Existe también el préstamo a tipo variable con cuota fija, para plazos de amortización más cortos, de manera que las subidas o bajadas de tipos alargarían o acortarían el plazo de amortización, manteniéndose fija la cuota. En general, estas modalidades de préstamos mixtos no las recomendamos.

## Plazo de amortización

El plazo de amortización es el tiempo establecido en el préstamo para su total devolución. Lo importante es ajustar adecuadamente, tanto el importe del crédito como el plazo para poder pagarlo con más comodidad. Hay que buscar el equilibrio: alargar el plazo más

de lo necesario supone pagar intereses durante más años, pero acortarlo puede llegar a implicar una carga demasiado pesada.

Una vez que decida cuánto dinero necesita, piense en qué cuota mensual puede permitirse y, en consecuencia, en el plazo de devolución que le espera.

No contrate un préstamo hipotecario a más de 25 años. Sepa que cuanto mayor es el plazo, menor es la cuota mensual. Ahora bien, con el sistema de amortización de cuotas constantes que utilizan la práctica totalidad de las entidades, esta relación no es proporcional. Alargar el plazo de quince a veinte años supone una disminución de la cuota de alrededor de un 20 %, pero pasar de 40 a 45 años apenas difiere en un 5 %.

### COMPARADOR DE HIPOTECAS

Si desea comparar las condiciones que ofrecen los préstamos hipotecarios, tanto fijos como variables, consulte la calculadora de nuestra web [www.ocu.org/comparar-hipotecas](http://www.ocu.org/comparar-hipotecas), podrá ver los préstamos del mercado ordenados según su TAE y la cuota mensual con cada uno.

Por otro lado, los préstamos a plazos muy largos son muy sensibles a las variaciones de tipos de interés. Por ejemplo, un préstamo actual al 1 % de interés nominal anual que suba al 3 % dentro de dos años puede suponer un incremento de la cuota de un 20 % si el préstamo es a quince años, y de un 50 % si el plazo es a treinta años.

En definitiva, nuestro consejo es que no contrate préstamos hipotecarios a un plazo superior a 25 años, y que solicite solamente el capital que le permita establecer una cuota asumible durante ese periodo.

### Importe del préstamo

Para conocer exactamente el importe del préstamo que puede conseguir, deberá tener en cuenta dos aspectos: el valor de tasación de la vivienda y sus ingresos.

En relación con los ingresos, las entidades suelen recomendar que la cuota que deba pagar cada mes por el préstamo hipotecario

no supere determinado porcentaje (en torno al 30 %) de sus ingresos mensuales. Para usted es más seguro, ya que evitará correr riesgos de impago en el momento cuando surja algún gasto excepcional en su presupuesto.

Conociendo el valor de tasación, y siempre que sus ingresos lo permitan, usted podrá obtener entre el 70 y el 80 % de ese importe; puede que más si aporta garantías adicionales (véase *Garantías adicionales para la contratación del préstamo hipotecario*, al final de este capítulo). Si se quiere financiar otro inmueble, por ejemplo, una segunda residencia, las entidades son más restrictivas, ya que en muchos casos no conceden más del 60 % del valor de tasación.

## **Conceptos que hay que conocer y reconocer**

### **El precio del préstamo**

En él influyen los índices de referencia, las revisiones del interés, el diferencial y los productos vinculados. Cuando se solicita un préstamo con un tipo de interés variable, hay que asumir que las cuotas irán cambiando. Se llevan a cabo revisiones periódicas (normalmente cada año o cada seis meses) en las que se fija la nueva cuota que hay que pagar en función del capital pendiente y del tipo de interés que se aplique, utilizando un índice de referencia, al que se le aplica un diferencial (cuantía expresada en tantos por ciento).

No todos los tipos de interés variables son iguales, y en la práctica, las entidades utilizan alguno de los índices oficiales que el Banco de España elabora mensualmente y que se publican en el Boletín Oficial del Estado (BOE).

El más habitual en los préstamos variables es el euribor a un año, y es el que más rápidamente refleja los movimientos (subidas y bajadas) de tipos que se producen en el mercado financiero. Consúltelo en [www.bde.es/clientebanca](http://www.bde.es/clientebanca) y, [en la sección Tipos de Interés](#), busque Tipos de interés de referencia y otros tipos frecuentes.



En consecuencia, para saber con exactitud el impacto de una revisión en la cuota hipotecaria, habrá que comprobar, mirando en el contrato de préstamo hipotecario que ha firmado, cuál es la fecha exacta y cuál el mecanismo de aplicación del índice.

## **TIPOS DE INTERÉS DE REFERENCIA**

En la escritura de un préstamo hipotecario firmado el 9 de octubre, y cuyas revisiones se hacen cada año en esa misma fecha, se dice: "El nuevo tipo de interés de aplicación a partir de cada revisión será el resultado de incrementar al EURIBOR un margen de 1,00 punto porcentual de interés, durante toda la vida de la operación. Euribor que publique el BOE, en el mes anterior de cada fecha prevista para la revisión del tipo de interés, y subsidiariamente, el último publicado por el Banco de España, con antelación al mes citado".

En este caso, lo habitual es que la actualización se realice con el euribor del mes de septiembre de cada año, porque es el último publicado antes de cada 9 de octubre.

En la revisión del préstamo hipotecario a tipo variable, además del índice de referencia, habrá que tener en cuenta la aplicación del margen o diferencial, que no es más que la cantidad que las entidades suman al índice de referencia que se ha tomado como base, en concepto de su retribución por el riesgo crediticio asumido en la operación. El margen o diferencial se pacta con la entidad y queda establecido en el contrato. La suma de ambos factores es lo que configura el precio del préstamo hipotecario. Como vemos en el ejemplo anterior, al índice de referencia (euribor) ha de sumarse un 1 %.

Una práctica cada vez más frecuente por parte de las entidades financieras consiste en bonificar el tipo de interés de acuerdo a los productos adicionales contratados: una cuenta corriente con la nómina domiciliada, a veces, también un número mínimo de recibos, un seguro multirriesgo del hogar con una compañía concreta, un seguro de vida con la compañía indicada por el banco, tarjetas de

crédito con la obligación de usarlas, aportación a un plan de pensiones comercializado por la gestora del banco, etc.

El problema para el consumidor es poder valorar el coste de dichos productos para poder comparar las ofertas existentes. Contratar productos vinculados supone un coste añadido al préstamo, en especial, en el caso del seguro de vida.

## Tasa Anual Equivalente (TAE)

La TAE (Tasa Anual Equivalente) es el resultado de una fórmula matemática que incorpora el tipo de interés nominal, las comisiones, el plazo de la operación, la forma de amortización y determinados gastos que soporta el consumidor al formalizar la constitución del préstamo, así como los impuestos y cualquier otro gasto que el cliente deba asumir y que sean conocidos por la entidad, a excepción de los gastos de notaría. También debe incluir el coste de los productos vinculados al préstamo, por ejemplo, las primas de seguro.

Su finalidad es informar sobre cuál sería el coste efectivo o real de la operación si los tipos de interés existentes en el momento de formalizar el crédito no experimentarían variación durante toda la vida del mismo.

A diferencia de un préstamo a tipo fijo, donde la TAE refleja el coste del mismo a lo largo de toda su duración, en los préstamos a tipo variable se calcula una TAE teórica, y se utilizan los últimos datos conocidos de los índices de referencia, suponiendo que permanezcan constantes durante toda la vida del préstamo. En consecuencia, el supuesto no es real y, al final de la vida del préstamo, la TAE habrá sido más alta o más baja según hayan subido o bajado los tipos de interés.

Por todo lo anterior, cuando utilice la TAE para comparar distintos préstamos:

- Compare solamente las TAE calculadas para el mismo plazo, ya que, por efecto de las comisiones, las TAE son diferentes según el plazo para el que se calculan.

- Nunca compare las TAE de préstamos a tipo fijo con las de préstamos a tipo variable. En primer lugar, debe tomar la decisión de qué préstamo le interesa más a partir de las perspectivas de evolución de los tipos de interés. Una vez tomada esta decisión, podrá utilizar la TAE para saber qué préstamo ofrece mejores condiciones.

## Comisiones

A continuación, detallamos algunas de las comisiones más habituales que podría cobrar la entidad al contratar un préstamo hipotecario. Son costes que, en algún caso, podrá negociar con ella.

- Comisión de apertura. Se cobra de una sola vez e incluye cualquier gasto o coste de estudio o concesión del préstamo. También incluye las gestiones y trámites correspondientes a la formalización de la operación y puesta a disposición del cliente de los fondos prestados. Esta comisión suele ser un porcentaje sobre la cantidad que se presta y, generalmente, se paga al firmar la operación.

**SOLO PODRÁN REPERCUTIRSE AQUELLAS COMISIONES QUE EXPRESAMENTE SE ENCUENTREN RECOGIDAS EN LA ESCRITURA DEL PRÉSTAMO.**

- Comisión por subrogación por cambio de deudor. Las entidades pueden establecer comisiones en los casos de adquisición de un inmueble ya hipotecado, cuando el comprador de la vivienda decida quedarse (y la entidad lo acepte) con el préstamo hipotecario que tenía la vivienda que compra, es decir, cuando se subroga (pasa a ser el nuevo deudor) en el préstamo que tenía concedido el vendedor.

El caso más frecuente de subrogación de deudor se produce en la compraventa de viviendas nuevas, donde los compradores se subrogan en la parte del préstamo concedido al promotor para su construcción y que corresponde a la vivienda adquirida.

- Compensación por desistimiento (por amortización parcial o total) o por riesgo de tipo de interés. La mayoría de los bancos aplica una comisión por desistimiento o por riesgo de tipo de interés en los préstamos hipotecarios.

Cuando un consumidor decide devolver parte de su hipoteca antes de tiempo (amortización parcial) o cancelar su préstamo y darlo por finiquitado (amortización total), tendrá que pagar unas comisiones que dependerán de dos factores: el año en el que se firmó su hipoteca y el tipo de interés (fijo o variable).

Tanto si la amortización es total como si es parcial, en el caso de las hipotecas variables firmadas hasta diciembre de 2007, deberá pagar una comisión por amortización anticipada, como máximo, del 1 % del dinero que le quede por devolver. En las hipotecas fijas, el consumidor también deberá pagar por amortización anticipada, aunque en este caso sin un límite legal, sino el porcentaje que se haya acordado previamente con la entidad.

En cuanto a las hipotecas firmadas después de diciembre de 2007, en el caso de las variables, se aplica la compensación por desistimiento, lo que está limitado por ley: si la amortización anticipada se produce en los cinco primeros años de vida de la hipoteca, no podrá ser superior al 0,5 % de la cantidad que se devuelva; y si se produce después, no podrá superar el 0,25 %.

- La compensación por riesgo de tipo de interés se rige por las siguientes reglas:
  - en los préstamos a tipo variable, cuya revisión se produzca cada doce meses o menos, la entidad no podrá percibir nada por este concepto;

- en otros casos, el importe será el pactado con la entidad, pero su cobro solo será posible si la cancelación supone una pérdida para ella, lo que normalmente ocurrirá cuando los tipos de mercado sean, en el momento de la cancelación, menores que el que se está pagando.

Al final del capítulo incluimos la regulación de las compensaciones por amortización anticipada en los préstamos a tipo fijo y variable (véanse los anexos 2 y 3).

## Gastos del préstamo hipotecario

Como consecuencia del estudio y de la formalización del préstamo hipotecario, se producen una serie de gastos que, normalmente, corren a cargo del solicitante del mismo, para lo cual la entidad de crédito le puede exigir una provisión de fondos (entregar una cantidad a cuenta para ir pagando los gastos que se produzcan). Estos gastos son:

- Tasación de la vivienda. En caso de que se deniegue la operación, la entidad deberá entregar el original del informe de tasación al cliente, que es quien la ha costeado. Puede costar entre 200 y 300 euros para una vivienda de 100.000 euros.
- Seguro de daños. En los préstamos hipotecarios más habituales, la entidad exigirá que suscriba un seguro de daños sobre el bien hipotecado, que cubra, como mínimo, los que puedan producirse por razón de incendio, elementos naturales y otros daños, para asegurar así la conservación de su valor y la garantía que implica, ya que, si se destruye en un siniestro y no existe este seguro, dicha garantía desaparece.

Salvo el seguro de daños, no existe obligación de contratar ningún otro tipo de seguro. La norma establece que el consumidor debe poder elegir la compañía con la que quiere contratar, así como la posibilidad de poder cambiar de compañía las veces que estime necesario, siempre que mantenga las mismas coberturas. Ahora bien, para conceder el préstamo en condiciones más favorables, la

entidad podría exigir la suscripción de otros seguros (como productos vinculados para bonificar el tipo de interés), por lo tanto, estarán sujetos a negociación.

- Los gastos correspondientes a la comprobación de la situación registral de la vivienda que vaya a servir de garantía al préstamo, con el fin de comprobar su titularidad (quién es efectivamente su propietario o propietarios) y si esa vivienda tiene alguna carga, es decir, si figura inscrita en el Registro de la Propiedad alguna deuda del propietario de cuyo pago responde la vivienda.
- Los gastos que cobre el notario por el hecho del otorgamiento de la escritura de hipoteca (aranceles notariales).
- Los gastos que cobre el Registro de la Propiedad por la inscripción de la constitución de la hipoteca.
- Los impuestos correspondientes, como el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados. El tipo aplicable oscila entre el 0,5 y el 1,5 %, según la comunidad autónoma: para un préstamo de 100.000 euros, el importe variaría entre 750 euros para un residente en el País Vasco y 2.250 euros para uno de Andalucía, Cataluña o Galicia.
- Gastos de tramitación de la escritura ante el Registro de la Propiedad y la oficina liquidadora de impuestos. Es probable que la entidad encargue a una gestoría de su confianza la realización de esas tareas en su nombre, para asegurarse de que efectivamente se llevan a cabo. El precio oscila entre 200 y 500 euros para una hipoteca de 100.000 euros.

Si hubiera otros gastos, estos deben corresponder a la prestación de un servicio relacionado con el préstamo, que no sea propio de la actividad que debe realizar la entidad de crédito por la concesión o administración del préstamo, y del que la entidad haya informado previamente.

## CLÁUSULAS ABUSIVAS

En relación con los gastos de las hipotecas, conviene destacar la sentencia del Tribunal Supremo de 23 de diciembre de 2015

que dio la razón a OCU, al considerar nulas las cláusulas de hipotecas que imponen al consumidor todos los costes derivados de la formalización del contrato, en concreto, de los gastos de la intervención notarial y registral, y el pago de los tributos, particularmente del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados. La sentencia afecta de forma directa a Banco Popular y BBVA, pero en la práctica, casi la totalidad de hipotecas tienen una cláusula con efectos similares.

Si usted ha pagado todos estos gastos por imposición de su banco, puede reclamar invocando el carácter abusivo de la cláusula según el criterio del Supremo. Pueden hacerlo los titulares de todas las hipotecas vigentes y aquellas que se terminaron de pagar en los últimos años. Si desea recuperar su dinero, OCU puede ayudarle: calcule la suma que podría recuperar visitando [www.ocu.org/movilizate/gastos-hipoteca](http://www.ocu.org/movilizate/gastos-hipoteca).

La cantidad que reclamar dependerá de la cláusula en concreto de cada hipoteca y de los gastos. El más importante lo constituye el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJ), cuya cuantía depende de la comunidad autónoma donde se ubique el inmueble, que ha ido aumentando notablemente con el tiempo.

## Cláusulas abusivas y malas prácticas bancarias

Uno de los aspectos más destacados de la crisis económica de los últimos años ha sido el de los desahucios por impago de los préstamos hipotecarios, como indicábamos en la introducción, aunque la principal fuente de conflictos relacionados con los préstamos hipotecarios se ha trasladado a las conocidas como cláusulas abusivas.

Sin embargo, no todas las condiciones que se incluyen en estos préstamos son abusivas. Una cláusula se considera abusiva cuando se ha introducido en el contrato sin previa negociación ni información, produciendo un desequilibrio importante de los derechos y obligaciones derivados de dicho contrato, y ha sido suscrita entre un profesional y un consumidor. El Tribunal Supremo también ha considerado como nulas las cláusulas contractuales

faltas de transparencia que, por su contenido o por la forma en que se negocian, no permiten al consumidor una “comprensibilidad real” de su trascendencia para el contrato.

Una consecuencia de esta batalla judicial por las cláusulas abusivas han sido las modificaciones legales que permiten al juez revisar de oficio el carácter abusivo de las mismas, antes de decidir sobre el caso concreto. Por ello, es necesario analizar los casos concretos que se han ido produciendo en los tribunales, ya que son la única autoridad que puede determinar si una cláusula es abusiva o no.

Le presentamos a continuación algunas de las cláusulas abusivas más habituales:

- Clausulas suelo. Existente en los préstamos a interés variable, imponía un límite a partir del cual el interés del préstamo ya no bajaría más, aunque bajase el interés en aplicación del índice de referencia: por ejemplo, si nuestro tipo era el euribor más un 1 %, y con las bajadas del euribor nos correspondía aplicar un 0,90 % de intereses, la cláusula suelo no permitía que nuestro interés bajara del 3 %. Tras una larga batalla judicial, la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), de 21 de diciembre de 2016, determinó que, al declarar abusiva la cláusula suelo, quedaba vigente la cláusula de interés variable que tuviera el préstamo. Este interés debería aplicarse en lo sucesivo y el banco tendría que devolver la diferencia entre dicho interés y el aplicado por la cláusula suelo desde el momento en que esta se empezó a aplicar. Si tiene cláusula suelo en su hipoteca o la tenía, aunque ya haya terminado de pagarla, en OCU le ayudamos a luchar por su dinero con la campaña *Movilízate* contra las cláusulas suelo. Entre en [www.ocu.org/movilizate/combate-clausula-suelo](http://www.ocu.org/movilizate/combate-clausula-suelo) e infórmese.

## **REDONDEO AL ALZA**

Según recogen algunas hipotecas: si la suma del tipo de interés de referencia y el margen o diferencial no fuera múltiplo exacto



de un octavo de punto porcentual, el tipo de interés resultante se redondeará al múltiplo más cercano de dicho octavo de punto porcentual. Así, por ejemplo, si el resultado de sumar el tipo de interés más el euribor nos da el 3,458 %, con esta cláusula, el banco puede redondearlo al 3,5 % o incluso al 3,75 %, beneficiando al banco y perjudicando al deudor.

Por ello, en 2011, el Tribunal Supremo también declaró abusiva esta cláusula, con lo que fue eliminada de los contratos hipotecarios y se obligó a no utilizarla en el futuro y a devolver las cantidades cobradas en exceso.

- Gastos hipotecarios. Estos gastos corresponden a los costes de formalización de la escritura de hipoteca que hemos explicado en el apartado anterior. En todos los préstamos hipotecarios, el banco incluía una cláusula por la cual el consumidor debía pagar todos estos gastos.
- Vencimiento anticipado del préstamo. Esta cláusula permite al banco declarar vencido el préstamo antes del plazo pactado y reclamar al hipotecado anticipadamente el importe total de la deuda en determinadas circunstancias, como el impago de alguna de las cuotas. En este caso, se produjo una modificación legal de la Ley de Enjuiciamiento Civil en mayo de 2013, por la cual los bancos deben esperar al impago de tres cuotas mensuales (o un importe equivalente a tres mensualidades) antes de interponer la demanda de ejecución hipotecaria. No obstante, el deudor puede rehabilitar el préstamo abonando la deuda que tenga pendiente hasta el momento del pago. Además, al igual que sucede con las cláusulas suelo, la justicia las ha declarado nulas (no ilegales) y tanto el TJUE como el Tribunal Supremo admiten su validez, siempre y cuando se trate de un incumplimiento grave por parte del consumidor. Sin embargo, la nulidad de la cláusula no siempre conlleva el sobreseimiento de la ejecución hipotecaria.

Estas cláusulas son solo algunos ejemplos, pero existen numerosas sentencias que declaran abusivas cláusulas tales como: las que impiden al consumidor conocer las comisiones que va a cobrarle su entidad; las comisiones por posiciones deudoras, por el fuero judicial; la que obliga al usuario a hacerse cargo de todos los gastos que genere un proceso judicial, incluidos abogado y procurador del banco, sea cual sea el resultado; la que permite a la entidad eximirse de la obligación de comunicar la cesión del préstamo a terceros; la que permite a la entidad rescindir un contrato de préstamo hipotecario por cualquier causa; la que impide al prestatario variar el destino del inmueble sin la autorización expresa del banco; las relativas a los avalistas, y otras muchas.

Existen también determinadas prácticas que afectan negativamente a quienes contratan un préstamo hipotecario. A continuación, exponemos las más frecuentes:

- Los contratos de cobertura de tipos de interés. En épocas de subidas de tipos de interés, las entidades financieras intentan vender a sus clientes contratos de permuta financiera o *swaps*, disfrazándolos como “seguros” que cubren las subidas de los tipos de interés.

Dichos contratos son productos financieros complejos nada adecuados para los consumidores, en los que se asumen riesgos importantes, ya que, cuando se produce una subida de intereses, el banco compensa a su cliente, pero si bajan, el consumidor no se beneficia al tener que pagar al banco por la diferencia.

La Comisión Nacional del Mercado de Valores ha catalogado estos productos como de alto riesgo, para un perfil de clientes altamente especulativo, dirigido sobre todo a empresas con necesidades de cobertura de divisas y tipos de interés por asuntos de exportaciones e importaciones y difícil de explicar y comprender para un consumidor normal. Aunque existen múltiples sentencias que declaran nulos dichos contratos, no se prohíbe su uso

y la norma se limita a exigir unos requisitos de información adicional exclusivos para este tipo de contratos.

- Responsabilidad hipotecaria excesiva. Dentro de las cláusulas jurídicas de los contratos de préstamo hipotecario está la constitución de la hipoteca sobre el inmueble. En dicha cláusula aparecen las cantidades sobre las que responde el inmueble, lo que se conoce como responsabilidad hipotecaria, que garantizan además del importe del capital prestado, los intereses ordinarios y de demora, y una cantidad por las costas y otros gastos en caso de ejecución de la hipoteca.

El problema es que la cifra de responsabilidad hipotecaria afecta al coste del préstamo, ya que tanto el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados como los honorarios de notario y registrador se calculan utilizando esta cifra, por lo que cuanto más alta sea, más se pagará.

Las entidades son las que fijan la cifra de responsabilidad hipotecaria, siendo el único límite el establecido por la Ley Hipotecaria, que establece que no se pueden asegurar intereses por un plazo superior a cinco años, teniendo en cuenta, tanto los intereses ordinarios como los de demora. Además, no existe límite sobre la cantidad establecida para cubrir costas y gastos.

- Cesión al banco del derecho a recibir la indemnización de seguros de hogar y de vida. En cuanto al seguro de hogar, algunas entidades establecen en sus contratos que el banco es directamente el beneficiario del seguro o bien tiene cláusulas de cesión del derecho a recibir la indemnización en favor del banco.

Pues bien, según los criterios de la Dirección General de Seguros, cuando se trate de un seguro de hogar, el propietario de la vivienda será el único con derecho a recibir la indemnización, ya que, si se le pagara al banco, se produciría un enriquecimiento injusto. En estos casos, la entidad solo tiene algunos derechos sobre la indemnización. Así, en caso de siniestro, la aseguradora

tiene que solicitar el consentimiento del banco para poder pagar la indemnización al asegurado, lo que es muy diferente a cobrar directamente la misma.

En cuanto a los seguros de vida, las entidades financieras sí que pueden figurar como beneficiarias, y en caso de fallecimiento del titular, la compañía de seguros paga al banco el capital pendiente de pago y este cancela la deuda.

Por eso, si usted quiere cubrir este riesgo, lo mejor es buscar por su cuenta un préstamo con buenas condiciones y que no le exija seguro, lo que le supondrá dos ventajas:

- en primer lugar, podrá conseguir primas más baratas y mejores coberturas que con la compañía impuesta por la entidad;
- en segundo lugar, podrá nombrar como beneficiarios a sus herederos y no forzosamente al banco. Esto les permitirá, en caso de fallecimiento, poder optar a su conveniencia entre amortizar el préstamo o guardar ese dinero y seguir pagando las cuotas, por ejemplo, porque se trata de la vivienda habitual y el cónyuge quiere seguir deduciendo las cuotas en el IRPF, si tiene derecho a ello.

Estas cláusulas son solo algunos ejemplos, pero hay muchas y variadas sentencias que declaran abusivas cláusulas tales como las de las comisiones por posiciones deudoras, por el fuero judicial, finalidad del préstamo, relativas a los avalistas, etc.

## GUÍAS PRÁCTICAS DE OCU

Para todo lo relacionado con este apartado, le recomendamos la guía práctica de OCU La Banca. Todo lo que debe saber, donde se responde a las cuestiones más importantes relacionadas con los servicios bancarios. Pídala en [www.ocu.org/guiaspracticas](http://www.ocu.org/guiaspracticas).

## **Tramitación del préstamo hipotecario**

Información previa al contrato

A las entidades financieras, como profesionales en la materia, les es exigible que velen por los intereses de sus clientes, lo que, entre otras cosas, se traduce en la obligación de facilitar una información completa y comprensible de los productos que ofrecen.

El solicitante, por su parte, debe facilitar a la entidad la información más transparente, completa y veraz sobre su situación y sus necesidades financieras, con el fin de que las entidades puedan ofrecer los productos más ajustados a sus necesidades. Es obligación de la entidad evaluar la capacidad que tiene quien solicita el préstamo de cumplir los compromisos de pago que deberá afrontar si finalmente se le concede el préstamo.

Para ello, la entidad deberá:

- Obtener información del propio interesado: DNI; el régimen económico matrimonial, en los casos en que se necesite el consentimiento de los dos cónyuges para constituir la hipoteca; si es trabajador por cuenta ajena, las últimas nóminas, la declaración de la renta y del patrimonio, y quizás un certificado de la empresa que refleje la antigüedad en el empleo; si es trabajador por cuenta propia (autónomo), la declaración de la renta y patrimonio, la justificación de ingresos y los últimos pagos fraccionados de IRPF e IVA; información registral y catastral de la vivienda que se va a hipotecar; y cualquier documento donde se haya formalizado el compromiso de compra, con los detalles de la misma (contrato privado de compraventa).
- Consultar su historial crediticio: incluida la información recogida en la Central de Información de Riesgos (CIR) del Banco de España. Si finalmente no se concediese el préstamo por razón de esta consulta, se hará saber al solicitante el resultado de la misma (más información en el apartado Central de Riesgos (CIRBE) en [www.bde.es/clientebanca/es/](http://www.bde.es/clientebanca/es/)).
- Tener en cuenta los ingresos del solicitante.
- Evaluar la capacidad del solicitante y de sus garantes (si existen estos) para cumplir las obligaciones de pago, teniendo

en cuenta sus ingresos, ahorros, deudas pendientes de saldar, gastos fijos y otras garantías.

- Hacer una valoración prudente del inmueble que constituya la garantía hipotecaria, con objeto de que pueda responder efectivamente de la devolución del capital prestado, motivo por el que se necesita la tasación.
- Basar su decisión sobre la concesión o no de la financiación propuesta, preferentemente, en la capacidad del solicitante para cumplir sus obligaciones de pago durante toda la vida del préstamo, sin tener en cuenta el valor de la garantía. Además, dicha evaluación no debe sustituirse por la suscripción de seguros de amortización u otros productos de cobertura del riesgo.

Las entidades son libres para aprobar o denegar las operaciones que les plantean sus clientes, según un estudio riguroso e individualizado del riesgo y de las condiciones propuestas. Esta decisión deberá comunicarse en un plazo razonable, sin que tengan la obligación de explicar los motivos por los que deniegan el préstamo. Sin embargo, si se deniega por la inclusión del solicitante en ficheros de solvencia (registros de morosos), la entidad está obligada a informar al cliente sobre el resultado de la consulta hecha de tales ficheros.

## Documentos que la entidad bancaria debe facilitar antes de firmar

En general, las entidades deben proporcionar información sobre los préstamos hipotecarios que ofertan. Esta consiste en:

- Ficha de Información Precontractual (FIPRE): tiene carácter orientativo y es la primera información que debe ponerse a disposición de los clientes, de forma gratuita, en todos los canales de comercialización utilizados por la entidad. Dicho documento se entrega en respuesta a una solicitud de información y no conlleva para la entidad la obligación de

conceder el préstamo, ya que la información que contiene es meramente orientativa.

También debe indicar que se ha elaborado en función de la situación de mercado en ese momento, y que la oferta personalizada que posteriormente se haga al cliente puede ser distinta como resultado de las preferencias del cliente y sus condiciones financieras (véase el anexo 4).

- La Ficha de Información Personalizada (FIPER): recopila información recogida en la FIPRE con un carácter mucho más específico; también se entregará al cliente de forma gratuita y siempre antes de que este quede obligado por cualquier contrato frente a la entidad (véase el anexo 5).
- Oferta vinculante: una vez efectuadas las comprobaciones anteriores, el cliente podrá solicitar a la entidad la entrega de una oferta vinculante. Por tanto, y esto es importante saberlo, no es un documento que la entidad deba entregar a los solicitantes de un préstamo hipotecario, sino que es el cliente quien debe pedirla. Tener la oferta vinculante siempre es muy recomendable, no solo para conocer los términos exactos de la misma, sino también con el fin de comprobar si los términos de este documento se ajustan a los que luego van a constar en la escritura pública.

Dicha oferta se facilitará mediante una ficha de información personalizada como la que hemos visto antes, donde se especificará que se trata de una oferta vinculante y de su plazo de vigencia (salvo excepciones, será de al menos catorce días naturales). Cualquier información adicional que la entidad facilite al cliente en la oferta vinculante figurará en un documento separado, que deberá adjuntarse a la FIPER.

**EXAMINE BIEN LA OFERTA VINCULANTE Y NO DUDE EN PREGUNTAR TODO LO QUE NO ENTIENDA. SU CONTENIDO ES LO QUE LUEGO**

## QUEDARÁ PLASMADO EN LA ESCRITURA DEL PRÉSTAMO HIPOTECARIO

También cabe la posibilidad de que, si la oferta vinculante se hace al mismo tiempo que se entrega la FIPER y ambas coinciden íntegramente en su contenido, la entidad facilite todo al cliente en un único documento, aunque indicando claramente que se trata de una oferta vinculante.

### **¿QUÉ SUCEDE SI EL INMUEBLE PARA EL QUE SE SOLICITA EL PRÉSTAMO LO COMERCIALIZA UN PROMOTOR?**

La normativa de transparencia exige a las entidades que conceden préstamos a constructores o promotores inmobiliarios que, cuando estos prevean una posterior subrogación de los compradores de las viviendas en el préstamo, incluyan en los términos de su contrato la obligación de estos de entregar a los clientes la información personalizada relativa al servicio de préstamo ofrecido por las entidades. Por tanto, el adquirente de la vivienda puede y debe exigir, antes de subrogarse en el préstamo concedido al promotor, que este le informe de todos los términos y cláusulas del préstamo vistos en los apartados anteriores, tal y como debe hacer la propia entidad si el préstamo se suscribiera directamente con ella.

Entre en [www.ocu.org/inversiones](http://www.ocu.org/inversiones), teclee en el buscador "contrato compraventa subrogación" y podrá consultar el modelo Contrato de compraventa de vivienda con subrogación de hipoteca.

### **Firma del contrato**

En el proceso de compra de una vivienda, lo más habitual es que la compraventa se haga en el mismo momento y en la misma notaría que la firma de la hipoteca, ya que, generalmente, para pagar al vendedor el total del precio, se necesita el préstamo bancario.



En este punto, un aspecto práctico que debe tenerse en cuenta es la forma en que se entregará el dinero al vendedor. Esto es algo que deberá hablarse con el banco, ya que la forma de pago dependerá de si el vendedor tiene que cancelar su hipoteca o no. En el primer caso, es muy probable que el banco del comprador emita una transferencia al banco del vendedor por el importe total que le quedase por pagar al vendedor, de modo que el dinero no se ve en la notaría. Eso sí, esa circunstancia tiene que quedar reflejada en la escritura de compraventa, que se firmará a la vez que la escritura de hipoteca. Si el vendedor no tuviera una hipoteca en la vivienda, el banco del comprador le pagará directamente en la propia notaría.

Para formalizar un contrato de préstamo hipotecario, el sistema español exige el otorgamiento de la escritura de préstamo ante notario y la inscripción de la misma en el Registro de la Propiedad.

Según el Reglamento Notarial, los particulares tienen derecho a la libre elección de notario que, en el caso concreto de un préstamo hipotecario, podrá ejercer: "quien deba satisfacer los derechos arancelarios notariales". Este derecho pretende facilitar al particular la elección del notario que prefiera, con el fin de evitar situaciones de abuso o de imposición de cláusulas inapropiadas o simplemente ilegales.

Como ya hemos visto, además de la elección del notario, el cliente tiene derecho a examinar el borrador de escritura del préstamo hipotecario en el despacho del notario, al menos durante los tres días hábiles anteriores a su otorgamiento; sin embargo, también puede renunciar expresamente a este plazo, ante el notario autorizante, siempre que el acto de otorgamiento de la escritura pública tenga lugar en la propia notaría.

Por su parte, el notario otorgante tiene una serie de obligaciones en las operaciones de préstamo hipotecario en las que interviene: aparte de diversas comprobaciones y verificaciones de carácter legal, debe informar a la parte prestataria de un gran número de aspectos de la operación que se formaliza; debe comprobar también que quien recibe el préstamo incluye, junto a su firma, una expresión manuscrita donde manifiesta haber sido informado de los riesgos

derivados del contrato, cuando este incorpore cláusulas suelo y techo; que lleve asociada la contratación de instrumentos de cobertura del riesgo de tipo de interés; o que se conceda en una o varias divisas.

Los documentos contractuales y las escrituras públicas en las que se formalicen los préstamos hipotecarios contendrán, debidamente separadas de las restantes, cláusulas financieras cuyo contenido mínimo se ajustará a la información personalizada prevista en la FIPER. En esas cláusulas se establecerá, entre otras cosas, el tipo de interés aplicable y la obligación de notificar al cliente sobre las variaciones que este experimente. Las restantes cláusulas del contrato no podrán, en perjuicio del cliente, desvirtuar el contenido de esas cláusulas financieras.

Por otro lado, para que la hipoteca sobre la vivienda quede plenamente formalizada, es indispensable que el documento en que se constituye (esto es, la escritura notarial) quede inscrito en el Registro de la Propiedad: es decir, mientras la escritura no conste inscrita, la entidad no puede ejercitar los derechos de la garantía (la hipoteca sobre la vivienda) con la que asegurar el reembolso del préstamo.

Aunque la normativa reconoce el derecho del prestatario a designar al encargado de realizar dicha inscripción, es una práctica bancaria muy extendida que dicho trámite lo lleve a cabo una gestoría de su confianza, para no correr el riesgo de entregar el importe del préstamo al cliente antes de la formalización de la hipoteca. Para ello, se debe entregar una cantidad denominada “provisión de fondos”, sobre la que las entidades deben informar al cliente previamente a la contratación, desglosando los distintos conceptos de gastos y procurando, además, que las provisiones solicitadas se ajusten lo más posible a la realidad, para que el cliente tenga una idea aproximada de la totalidad de cargas que deberá asumir.

Una vez que la gestoría del banco ha realizado todos los actos necesarios (gestionar la escritura del préstamo ante la oficina de Hacienda de la comunidad autónoma correspondiente, para liquidar

el importe del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados e inscribir la misma en el Registro de la Propiedad), deberá entregarle una factura con la liquidación de la provisión y los gastos debidamente desglosados. Y, por supuesto, si la provisión ha sido mayor que los gastos, devolverle la cantidad correspondiente.

Si usted desea disponer de una copia de la escritura de su préstamo, puede solicitarla directamente al notario ante el que firmó. Su coste no es muy elevado y le permitirá conocer en cualquier momento sus derechos y obligaciones respecto del préstamo.

## Implicaciones fiscales

Las ayudas fiscales a la compra de vivienda, como la deducción en la cuota del Impuesto de la Renta sobre las Personas Física (IRPF) por inversión en vivienda habitual, desapareció en 2012.

Algunas comunidades autónomas tienen establecidas ayudas complementarias. No obstante, se debe tener en cuenta que la cuantía de las deducciones, su forma de cálculo y las condiciones requeridas para disfrutar de ellas pueden variar de un año a otro, como de hecho ha sucedido en los últimos ejercicios fiscales o, incluso, ser eliminadas.

Por ello es muy aconsejable consultar a la Agencia Tributaria o, en el caso de los residentes en Álava, Vizcaya, Guipúzcoa y Navarra, a las diputaciones forales correspondientes.

## ¿Y si no se paga el préstamo hipotecario?

Debido a las situaciones vividas en nuestro país a causa de la crisis económica, se han producido novedades legales con el fin de paliar las consecuencias del impago de la hipoteca.

Una de ellas es la relacionada con las cláusulas abusivas (véase el apartado anterior *Cláusulas abusivas y malas prácticas bancarias*), que consiste en la modificación de los requisitos necesarios, para que, en caso de impago de algunas de las cuotas, el banco pueda pedir el vencimiento anticipado del préstamo.

En caso de impago de las cuotas del préstamo hipotecario (si el deudor ha incumplido sus obligaciones durante un plazo al menos equivalente a tres meses), es habitual que en las cláusulas del

contrato se contemple la posibilidad de que la entidad prestamista pueda declarar vencido el préstamo e intente recuperar la deuda impagada y el capital pendiente del mismo mediante la venta del bien hipotecado.

Según se haya pactado en el contrato, puede hacerlo mediante una ejecución judicial o una ejecución extrajudicial de la hipoteca. La ejecución judicial implica que la entidad, si se dan ciertas circunstancias recogidas en el contrato (normalmente el impago parcial o total del préstamo), podrá poner a la venta el inmueble hipotecado a través de la intervención del juzgado.

Por otra parte, la ejecución extrajudicial supone que la entidad, si se dan dichas circunstancias, podrá poner a la venta el inmueble hipotecado con la intervención de un notario, pero sin necesidad de acudir a un procedimiento judicial.

Durante la tramitación del proceso de ejecución, existen determinados casos en los que el deudor puede rehabilitar el préstamo satisfaciendo los importes pendientes y poniéndose al día en su pago, lo que permitiría paralizar la ejecución.

Cuando el prestatario incumpla sus obligaciones de pago, antes de abordar acciones como la exigencia del total del préstamo o el recurso a los tribunales, la entidad deberá advertirle de las posibles consecuencias que esto supone, en términos de coste por intereses de demora u otros gastos, y de las posibilidades y consecuencias que tendría sobre sus intereses y bienes la potencial ejecución de la deuda. En la práctica, aun sin ser obligatorio, la entidad tratará de llegar a algún tipo de acuerdo con el deudor para que este se ponga al corriente de sus pagos y se evite así la ejecución de la garantía hipotecaria.

No obstante, una de las novedades legislativas de las que hablábamos antes ha sido el Real Decreto Ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, que ha introducido medidas alternativas que ayuden a evitar la subasta de la vivienda en caso de incumplir sus obligaciones de pago, a las que pueden acogerse, en relación con los préstamos hipotecarios en vigor, los deudores que reúnan una

serie de condiciones que justifiquen su inclusión en el denominado “umbral de exclusión”.

El modelo de protección establecido se basa en un “Código de Buenas Prácticas para la reestructuración viable de las deudas con garantía hipotecaria sobre la vivienda habitual”. Las entidades de crédito y aquellas que se dedican a la concesión de préstamos hipotecarios de forma profesional podrán adherirse voluntariamente a este código. Las entidades que se adhieran tienen la obligación de informar a sus clientes de la posibilidad de acogerse a él en caso de impago de cuotas o de dificultades para afrontar los pagos.

En los supuestos regulados en este Real Decreto Ley, los intereses moratorios serán, como máximo, la suma de los intereses remuneratorios más un 2 % sobre la deuda pendiente.

Este código incluye tres fases de actuación:

- Un intento de reestructuración de la deuda hipotecaria.
- Si la medida anterior no resultara viable, las entidades podrán ofrecer voluntariamente una quita (reducción) en el capital pendiente.
- Si ninguna de las dos medidas anteriores logra reducir el esfuerzo hipotecario de los deudores, estos podrán solicitar, y la entidad deberá aceptar, la dación en pago de la vivienda habitual. Como tal dación, la entrega de la vivienda supondrá la cancelación total de la deuda garantizada con la hipoteca, así como todas las responsabilidades del deudor y terceros provocadas por dicha deuda.

## **DACIÓN EN PAGO PACTADA**

La Ley Hipotecaria deja abierta la posibilidad de pactar en la escritura del préstamo hipotecario que la obligación garantizada (el préstamo) se satisfaga solamente con los bienes hipotecados. En ese caso, la responsabilidad del deudor por razón del préstamo hipotecario quedaría limitada exclusivamente al importe de los bienes hipotecados, y no alcanzaría a los demás bienes del patrimonio de ese deudor:

nos encontraríamos, por tanto, ante una dación en pago, pero esto solo ocurre cuando así se pacta expresamente con la entidad acreedora al formalizar el préstamo hipotecario o cuando se alcanza tal acuerdo posteriormente.

Esta normativa ha sufrido modificaciones posteriores que han introducido revisiones de estas medidas de protección, tales como:

- Suspensión inmediata y por dos años de los desahucios de las familias que se encuentren en una situación de especial riesgo de exclusión.
- Se amplía la protección a los avalistas hipotecarios del deudor principal respecto a su vivienda habitual. Además, los fiadores e hipotecantes no deudores podrán exigir a la entidad acreedora que agote el patrimonio del deudor principal antes de reclamarles a ellos la deuda garantizada.
- Amplía el ámbito de aplicación de las medidas de protección de los deudores hipotecarios en situación de especial vulnerabilidad.
- Se amplía en tres años adicionales la aplicación de la suspensión de lanzamiento y se establecen mecanismos de alquiler en favor de los deudores, ejecutados sobre los inmuebles cuyo lanzamiento sea objeto de suspensión.

## **Cancelación de la hipoteca**

Cuando se produce la cancelación económica del préstamo, ya sea porque se llega a su vencimiento, porque el consumidor ha decidido cancelarlo de forma anticipada o porque va a vender la vivienda, es conveniente que, además, se produzca la cancelación de la hipoteca en el Registro de la Propiedad, para que el inmueble del cliente figure libre de la carga que supone la hipoteca.

Para llevar a cabo esta cancelación, existen dos opciones:

- Encargar dicho trámite a la entidad financiera, lo que suele suponer una serie de gastos asociados por dicha tramitación.
- Realizarlo por su cuenta, para lo que necesitará una certificación de cancelación económica de la deuda (emitida por la entidad), y que un apoderado de la entidad financiera se desplace a la notaría donde se produzca la cancelación.

Aunque la cancelación deba solicitarla el prestatario, él no interviene en la firma, pero sí corre con los gastos de la escritura de cancelación y de su inscripción registral.

## **LA ESCRITURA DE CANCELACIÓN ESTÁ EXENTA DEL IMPUESTO DE ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS.**

Como veíamos en el apartado relativo a la firma del contrato, es posible que se cancele el préstamo hipotecario del vendedor con el dinero de la compra. En este caso, la tramitación de la cancelación registral se realizará tras la venta del inmueble.

Desde el año 2002, es posible cancelar por caducidad las hipotecas cuando han transcurrido veinte años desde la finalización del plazo de pago fijado en la escritura, por lo que la solicitud de cancelación podrá presentarse a partir del año veintiuno. Para ello, el propietario del inmueble debe presentar una instancia dirigida al Registro de la Propiedad. Esto puede interesarle si no necesita vender la vivienda durante los veintiún años siguientes a la cancelación, con lo que se ahorraría el coste de la escritura de cancelación en el notario.

Si no se acude personalmente al Registro, la solicitud deberá llevar la firma del solicitante legitimada ante notario. Si el interesado acude personalmente, bastará con llevar el DNI para que el registrador compruebe su identidad.

Hay que tener en cuenta que algunos registradores solicitan el documento de liquidación del Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (aunque esté exento de pago). Por eso, nuestra recomendación es que llame antes al registro correspondiente y

consulte si es necesario presentar la liquidación de dicho impuesto. Si este no es el caso, bastará con presentar la solicitud de cancelación en el registro. Entre en [www.ocu.org/inversiones](http://www.ocu.org/inversiones) y busque el modelo Solicitud al Registrador de cancelación de hipoteca por caducidad.

## AYUDA FAMILIAR

### **Préstamos entre familiares**

Otra opción para obtener financiación es un préstamo entre particulares; si además se realiza entre familiares, como ocurre en la mayor parte de los casos, la situación es la ideal. Quien presta el dinero lo hace normalmente a un tipo de interés más favorable que una entidad bancaria, la devolución será también más flexible y, en caso de problemas en el pago, tendrá enfrente a alguien más comprensivo que el banco.

Estos préstamos no están obligados a ninguna formalidad especial para ser válidos, ni siquiera se requiere un contrato si ambas partes estuvieran de acuerdo. Sin embargo, es conveniente contar con un contrato escrito para probar la existencia del préstamo y para que todos los términos estén claros, y sí resulta indispensable cuando el préstamo se pacta con intereses.

Cuando ambas partes están de acuerdo en los términos, pueden redactar un contrato de préstamo privado (encontrará un modelo de contrato en nuestra web, en [www.ocu.org/dinero/prestamos](http://www.ocu.org/dinero/prestamos)), firmarlo por triplicado y seguir las instrucciones que le indicamos más adelante. Si desea contar con mayores garantías de su existencia y de las obligaciones que se asumen, puede elevarlo a público ante un notario.

Una vez redactado, hay que llevarlo a la oficina liquidadora del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales de su comunidad autónoma para que allí lo sellen y le sirva de prueba frente a Hacienda: adjunte el contrato al impreso correspondiente donde se hace constar que está exento del impuesto, mediante la siguiente fórmula: "Préstamo exento en el ITP artículo 45.1.B 15 del RDL



1/93". El funcionario retendrá una copia y devolverá selladas las otras dos (una para cada parte firmante del contrato).

En principio, el préstamo se considerará retribuido, excepto si se demuestra lo contrario mediante cualquier prueba admitida en derecho, fundamentalmente un documento privado o público. Si no se establece otra cosa, esta retribución se entenderá que se hace en función del interés legal del dinero. Este interés debe incluirse en la declaración de la renta del prestamista como rendimientos del capital mobiliario y no lleva retención. Es el contribuyente quien debe probar que los intereses son menores o inexistentes, en cuyo caso no se declara nada.

Para que Hacienda no lo considere como una donación y pida el Impuesto sobre Donaciones, aconsejamos establecer unas condiciones razonables para el préstamo que se contrata. Por ejemplo, una duración en proporción al capital prestado, teniendo en cuenta la edad del prestamista y del prestatario, y que la amortización del capital no se realice en su totalidad al final de la vida del préstamo. Pero lo más importante es poder acreditar la devolución del importe prestado en los términos pactados. Para ello, es indispensable conservar como prueba los resguardos de las transferencias de la cuenta bancaria a nombre del prestatario (descendiente) a la cuenta del prestamista (ascendiente). Se deberá pactar un sistema de devolución que contemple plazos amplios y flexibles de pago de las cuotas, por ejemplo, una devolución anual o quinquenal mejor que una mensual.

## **Donación**

Otro modo de ayudar a los hijos a adquirir su vivienda habitual es la donación de dinero. La donación en metálico se rige por la normativa autonómica de residencia del donatario (el hijo). Algunas comunidades autónomas tienen reducciones en el Impuesto de Donaciones para ciertas donaciones de padres a hijos. Y también existen deducciones. En este caso, la donación se debe documentar en escritura pública (lo que implica un gasto) y respetar unos requisitos y límites. El efecto impositivo puede llegar a ser cero.

# **Garantías adicionales para la contratación del préstamo hipotecario**

Es habitual que, si no contamos con un ahorro previo para la compra de vivienda, las entidades financieras nos exijan una garantía adicional a la vivienda para la concesión del préstamo.

Si se trata de la compra de una primera vivienda por parte de una persona joven, la familia, en especial los padres (generalmente en mejor situación económica), suelen estar dispuestos a avalar el préstamo. En la situación de gravísima crisis que hemos padecido, han sido frecuentes las noticias sobre familias en serias dificultades, en las que los padres eran avalistas de sus hijos en los préstamos hipotecarios.

## **EL AVALISTA**

Un avalista es quien garantiza la obligación de devolución del préstamo, por parte de quien lo contrata a la entidad financiera, en la forma y plazos convenidos. La exigencia de avalista se añade a la garantía de la vivienda que se adquiere. Pueden ser uno o varios y, en este último caso, solidarios (cada uno de ellos responde por el total de la deuda frente al acreedor, sin perjuicio de su posterior distribución interna entre todos ellos) o mancomunados (cada uno de ellos responde de parte de la deuda frente al acreedor).

La ley permite que el avalista tenga los beneficios de división, orden y excusión, lo que significa que el acreedor (la entidad bancaria) solo se puede dirigir contra él una vez que se haya declarado insolvente al responsable del pago principal y, en caso de haber varios avalistas, solo se podrá reclamar a cada uno de ellos la parte proporcional correspondiente al mismo.

Sin embargo, en la práctica, estos renuncian a los beneficios citados y responden solidariamente entre sí y con el deudor o prestatario del total de la deuda. Esto significa que el acreedor puede reclamar el total de lo adeudado a cualquiera de los fiadores, sin necesidad de acreditar la insolvencia del deudor. Es decir, el


avalista responde con todo su patrimonio, en el caso de que quien haya contratado el préstamo no pague.

Esta situación, sin embargo, no afecta a todos los casos. Como ya hemos visto, las novedades legales para proteger a los deudores hipotecarios establecen que los avalistas, fiadores e hipotecantes no deudores “que se encuentren en el umbral de exclusión” (solo estos, no todos) podrán exigir que la entidad bancaria agote el patrimonio del deudor principal antes de reclamarles la deuda garantizada, aun cuando en el contrato hubieran renunciado expresamente al beneficio de excusión.

Pero existe otra figura que las entidades financieras parecen olvidar cuando exigen garantías extras para contratar el préstamo hipotecario. Pongamos un caso concreto: una persona quiere adquirir una vivienda, para lo que cuenta con la ayuda de su familia (por ejemplo, el caso de unos padres y su hijo). Existe la opción de adquirir la vivienda a medias con el hijo: el 50 % de la propiedad sería de los padres y el otro 50 % del hijo. Este necesita pedir un préstamo hipotecario para pagar su parte, poniendo como garantía del préstamo dicha vivienda. Aunque el hijo solo cuenta con el 50 % de la propiedad, se constituye la garantía del préstamo sobre el 100 % de la propiedad, con el consentimiento de los otros copropietarios (sus padres), que se convierten en hipotecantes, no en deudores.

También puede darse el caso, de que, sin comprar la vivienda a medias con su hijo, decidan garantizar el préstamo con una vivienda de su propiedad (por ejemplo, la casa de vacaciones). También serían hipotecantes y no deudores.

Quien tiene, en este caso, la obligación de pago del préstamo es el hijo que lo ha firmado, que responderá con su vivienda y con todos sus bienes presentes y futuros. Sin embargo, en caso de impago del hijo, los padres perderían la vivienda que figura como garantía (ya sea su 50 % de la propiedad si han comprado a medias con su hijo, o bien la casa de vacaciones), pero ningún otro bien, es decir, se arriesga el inmueble sobre el que constituye la hipoteca, pero no el resto de su patrimonio, como ocurriría en caso de actuar de avalista.



## GASTOS DE HIPOTECA

El Tribunal Supremo ha establecido que las cláusulas de los contratos hipotecarios que obligan a los consumidores a pagar todos los gastos de constitución de hipotecas son nulas. Si se ve afectado por esta situación, únase a la campaña de OCU Movilízate contra los gastos hipotecarios abusivos. Infórmese en [www.ocu.org/movilizate/gastos-hipoteca](http://www.ocu.org/movilizate/gastos-hipoteca) o llame al 900 902 494.

# ANEXO 2: REGULACIÓN Y MÁXIMOS LEGALES DE LAS COMPENSACIONES POR AMORTIZACIÓN ANTICIPADA EN LOS PRÉSTAMOS A TIPO FIJO

	Régimen anterior	Ley 41/2007 (Artículo 9)
<b>Ámbito de aplicación</b>	Para cancelaciones y no cancelaciones subrogatorias, totales o parciales de préstamos a tipo fijo formalizados antes de la entrada en vigor de la Ley 41/2007 (9 de diciembre de 2007).	Para cancelaciones subrogatorias y no subrogatorias, totales o parciales de <b>créditos o préstamos hipotecarios a tipo de interés fijo</b> (préstamos con un periodo inicial a tipo fijo que excede un año o fijos a término) formalizados a partir del 9 de diciembre de 2007, cuya hipoteca recae sobre una vivienda y el prestatario es una persona física (o una empresa de reducida dimensión a efectos del Impuesto sobre Sociedades).
<b>Compensación por desistimiento</b>	No existe límite legal. La compensación será la pactada. No obstante, en 1996 el Gobierno emitió una declaración en la que se recomendaba que en la subrogación de ciertos préstamos hipotecarios las entidades aplicasen voluntariamente un límite de 2,5 % en la comisión por cancelación anticipada, cuando en virtud de la misma se convirtiera en una fórmula de tipo variable de interés.	La 0,5 % del capital amortizado anticipadamente cuando la amortización se produzca dentro de los cinco primeros años de vida del crédito o préstamo. Si se hubiese pactado una compensación por desistimiento igual o inferior a la indicada, la compensación que percibirá la entidad acreedora será la pactada.
<b>Compensación por riesgo de interés</b>		La compensación por riesgo de tipo de interés será la pactada, pero sólo se podrá cobrar en el caso de que la

cancelación del crédito o préstamo genere una pérdida de capital a la entidad.

El contrato deberá especificar cuál de las dos modalidades siguientes para el cálculo de la compensación por riesgo de tipo de interés será aplicable:

Un porcentaje fijo sobre el capital pendiente en el momento de la cancelación (sin límite legal)

La pérdida, total o parcial, que la cancelación genere a la entidad, calculada de acuerdo con el artículo 9 de la Ley 41/2007. En este caso, el contrato deberá prever que la entidad compense al prestatario de forma simétrica en caso de que la cancelación genere una ganancia de capital para la entidad.

## ANEXO 3: REGULACIÓN Y MÁXIMOS LEGALES DE LAS COMPENSACIONES POR AMORTIZACIÓN ANTICIPADA EN LOS PRÉSTAMOS A TIPO VARIABLE

	Para los préstamos formalizados antes de la Ley 41/2007: Ley 2/1994 (Artículo 3) (régimen transitorio)	Para los préstamos formalizados después de la Ley 41/2007 (Artículo 9):
--	--	---

<b>Ámbito de aplicación</b>	de Para las cancelaciones <b>no subrogatorias</b> , totales o parciales de los préstamos hipotecarios a tipo de <b>interés variable</b> .	Para las cancelaciones <b>subrogatorias</b> (*) que se produzcan de los préstamos hipotecarios a <b>interés variable</b> .	Para cancelaciones <b>subrogatorias y no subrogatorias</b> , totales o parciales, de <b>créditos o préstamos hipotecarios a tipo de interés variable</b> (con un periodo de revisión cuya duración pactada sea igual o inferior a doce meses) formalizados a partir del 9 de diciembre de 2007, cuya hipoteca recae sobre una vivienda y el prestatario es una persona física (o una empresa de reducida dimensión a efectos del Impuesto sobre Sociedades).
-----------------------------	---	--	--

<b>Compensación por</b>	Máx. del 1 % sobre el capital	Máx. del 0,5 % sobre el capital	0,5 % del capital amortizado cuando la
-------------------------	-------------------------------	---------------------------------	--

**desistimiento** amortizado amortizado amortización anticipada se produzca anticipadamente anticipadamente dentro de los cinco primeros años de (pero si se (pero si se vida del crédito o préstamo. hubiese pactado hubiese pactado 0,25 % del capital amortizado una una anticipadamente cuando la compensación compensación amortización anticipada se produzca igual o igual o inferior a en un momento posterior al indicado inferior a la la indicada, la en el número anterior. indicada, la compensación Si se hubiese pactado una compensación será la pactada) compensación por desistimiento igual será la Si no se ha o inferior a la indicada, la pactada). fijado compensación que percibirá la entidad Si no se ha compensación, acreedora será la pactada.

**Compensación por riesgo de interés** fijado comisión, no habrá No procede. no habrá derecho a derecho a percibir cantidad percibir cantidad alguna por este alguna por este concepto. concepto.

**Observaciones** Antes de la Ley 41/2007 no existía diferencia entre compensación por desistimiento ni por riesgo de interés, y se permitía el cobro de “comisiones” por la cancelación total o parcial (algo que la Ley 41/2007 impide).  
 (\*) El Artículo 3 de la Ley 2/1994 fue modificado por la Ley 36/2003, que en su disposición adicional primera reducía el importe máximo de la comisión en caso de cancelación subrogatoria hasta el 0,5 %.

## ANEXO 4

### Ficha de Información Precontractual (FIPRE)

Se reproduce aquí el modelo de FIPRE que figura en la parte A del anejo I de la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios:

El presente documento se extiende el ..... [fecha corriente] en respuesta a su solicitud de información, y no conlleva para ..... [nombre de la entidad] la obligación de concederle un préstamo. La información incorporada tiene carácter meramente orientativo.

Se ha elaborado basándose en las condiciones actuales del mercado. La oferta personalizada posterior puede diferir en función de la variación de dichas condiciones o como resultado de la obtención de la información sobre sus preferencias y condiciones financieras.

### 1 ENTIDAD DE CRÉDITO

- Identidad/Nombre comercial.

- Domicilio social.
- Número de teléfono.
- Correo electrónico.
- Dirección de página electrónica.
- Autoridad de supervisión: ..... [Identidad de la autoridad de supervisión y dirección de su página electrónica].
- Persona de contacto: ..... [Datos completos de la persona de contacto].
- Datos de contacto del servicio de atención al cliente.

## 2 CARACTERÍSTICAS DEL PRÉSTAMO

- Importe máximo del préstamo disponible en relación con el valor del bien inmueble.
- Finalidad.
- Tipo de préstamo.
- (Si ha lugar) Préstamo en divisa.
- Plazo de amortización.
- Periodicidad de los pagos.

## 3 TIPO DE INTERÉS

- Clase y nivel del tipo de interés aplicable:
  - Fijo.
  - Variable (expresado en tipo de interés de referencia + diferencial).
  - Variable limitado (expresando el tipo de interés mínimo y máximo y el tipo de interés de referencia + diferencial).
- En caso de que durante el plazo de amortización se modifique la clase de tipo de interés, se deberá reflejar el plazo en que se aplicará cada tipo.

## 4 VINCULACIONES Y GASTOS PREPARATORIOS

- Listado de productos o servicios vinculados para obtener el préstamo en las condiciones ofrecidas.
- Gastos preparatorios.

## 5 TASA ANUAL EQUIVALENTE Y COSTE TOTAL DEL PRÉSTAMO

- La TAE es el coste total del préstamo expresado en forma de porcentaje anual. La TAE sirve para ayudarle a comparar las diferentes ofertas.
- La TAE aplicable a su préstamo es ..... [TAE]. Comprende:
  - Tipo de interés.
  - Otros componentes de la TAE.
  - Coste total del préstamo en términos absolutos.
- El cálculo de la TAE y del coste total del préstamo se basan en los siguientes supuestos:
  - Importe.
  - Tipo de interés.
  - Otros supuestos.

## 6 AMORTIZACIÓN ANTICIPADA

(Si ha lugar) Compensación por desistimiento.

(Si ha lugar) Compensación por riesgo de tipo de interés.

# ANEXO 5

## Ficha de Información Personalizada (FIPER)

Se reproduce aquí el modelo de FIPER que figura en la parte A del anejo II de la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de Transparencia y Protección del Cliente de Servicios Bancarios:

El presente documento se extiende el ..... [fecha corriente] en respuesta a su solicitud de información, y no conlleva para ..... [nombre de la entidad] la obligación de concederle un préstamo hipotecario.

Se ha elaborado basándose en la información que usted, ..... [nombre del cliente], ha facilitado hasta la fecha, así como en las actuales condiciones del mercado financiero. La información que sigue será válida hasta el ..... [fecha de validez]. Después de esa fecha, puede variar con arreglo a las condiciones del mercado.

## 1 ENTIDAD DE CRÉDITO

- Identidad/Nombre comercial.
- Domicilio social.
- Número de teléfono.



- Correo electrónico.
- Dirección de página electrónica.
- Autoridad de supervisión: ..... [Identidad de la autoridad de supervisión y dirección de su página web].
- Persona de contacto: ..... [Datos completos de la persona de contacto].

## 2 CARACTERÍSTICAS DEL PRÉSTAMO

- Importe y moneda del préstamo: ..... [valor] [moneda].
- (Si ha lugar) El presente préstamo no se expresa en ..... [moneda nacional].
- Duración del préstamo.
- Tipo de préstamo.
- Clase de tipo de interés aplicable.
- Importe total a reembolsar.
- Importe máximo de préstamo disponible en relación con el valor del bien inmueble.
- (Si ha lugar) Garantía.

## 3 TIPO DE INTERÉS

La TAE es el coste total del préstamo expresado en forma de porcentaje anual. La TAE sirve para ayudarle a comparar las diferentes ofertas.

- La TAE aplicable a su préstamo es ..... [TAE]. Comprende:
- El tipo de interés ..... [valor en porcentaje o en tipo de referencia más diferencial si se tratase de un tipo variable o variable limitado].
- ..... [Otros componentes de la TAE].

## 4 PERIODICIDAD Y NÚMERO DE PAGOS

- Periodicidad de reembolso: ..... [periodicidad].
- Número de pagos: ..... [número].

## 5 IMPORTE DE CADA CUOTA HIPOTECARIA

- ..... [Importe] [moneda].
- (Si ha lugar) Las cuotas hipotecarias calculadas en diferentes escenarios de evolución del tipo de interés cuando el préstamo aplica un tipo de interés variable o variable limitado.
- (Si ha lugar) El tipo de cambio utilizado para la conversión del reembolso en..... [moneda del préstamo] a ..... [moneda nacional] será el publicado por ..... [nombre del organismo encargado de la publicación del tipo de cambio] el ..... [fecha].

## 6 TABLA DE AMORTIZACIONES

- La siguiente tabla muestra el importe que ha de pagarse cada ..... [periodicidad]:
- Las cuotas (columna ..... [n.º pertinente]) son iguales a la suma de los intereses pagados (columna ..... [n.º pertinente]), el capital pagado (columna ..... [n.º pertinente]) y, si ha lugar, otros costes (columna ..... [n.º pertinente]).
- (Si ha lugar) Los costes de la columna «otros costes» corresponden a ..... [lista de costes]. El capital pendiente (columna ..... [n.º pertinente]) es igual al importe del préstamo que queda por reembolsar.
- ..... [Importe y moneda del préstamo].
- ..... [Duración del préstamo].
- ..... [Tipo de interés].
- ..... [Tabla].
- (Si ha lugar) ..... [Advertencia sobre la variabilidad de las cuotas].

## 7 VINCULACIONES Y OTROS COSTES

Si desea beneficiarse de las condiciones del préstamo descritas en la presente ficha, debe cumplir las obligaciones que a continuación se indican:

- Obligaciones.
- (Si ha lugar) Observe que las condiciones de préstamo descritas, incluido el tipo de interés aplicable, pueden variar en caso de incumplimiento de las citadas obligaciones.
- Además de los costes ya incluidos en las cuotas ..... [periodicidad], este préstamo conlleva los siguientes costes:
  - Costes que deben abonarse una sola vez.

- Costes que deben abonarse periódicamente.
- Asegúrese de que tiene conocimiento de todos los demás tributos y costes (p. ej., gastos notariales) conexos al préstamo.

## 8 AMORTIZACIÓN ANTICIPADA

Si decide amortizar el préstamo anticipadamente, consúltenos a fin de determinar el nivel exacto de la compensación en ese momento.

- Este préstamo puede amortizarse anticipadamente, total o parcialmente:
- ..... [Condiciones].
- ..... [Procedimiento].
- (Si ha lugar) Compensación por desistimiento.

## (SI HA LUGAR) 9 DERECHO DE SUBROGACIÓN

- Si lo desea, puede llevarse a otra entidad de crédito (subrogar) su préstamo aún sin el consentimiento de ..... [nombre de la entidad].

## 10 DEPARTAMENTO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

- Departamento de Atención al Cliente: nombre, dirección geográfica, número de teléfono, correo electrónico, persona de contacto y sus datos de contacto.
- (Si ha lugar) Defensor del Cliente: nombre, dirección geográfica, número de teléfono, correo electrónico, persona de contacto y sus datos de contacto.

## 11 SERVICIO DE RECLAMACIONES DEL BANCO DE ESPAÑA

En caso de desacuerdo con el departamento de atención al cliente de la entidad de crédito, o transcurridos dos meses sin respuesta del mismo, puede dirigir una reclamación (o, siempre que lo desee, formular una consulta o queja) al Servicio de Reclamaciones del Banco de España (91 338 6530):

- Por escrito dirigido al Servicio de Reclamaciones, C/ Alcalá, 48; 28014 Madrid.
- Por vía electrónica, en la página <http://www.bde.es>.

## 12 INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS VINCULADOS

## AL PRÉSTAMO: CONSECUENCIAS PARA EL CLIENTE

- ..... [Tipos de incumplimiento].
- ..... [Consecuencias financieras y/o jurídicas].
- Si tiene dificultades para efectuar sus pagos ..... [periodicidad], póngase en contacto con nosotros a la mayor brevedad posible para estudiar posibles soluciones.

## (SI HA LUGAR) 13 INFORMACIÓN ADICIONAL, EN EL CASO DE VENTAS A DISTANCIA

- (Si ha lugar) La legislación escogida por la entidad de crédito como base para el establecimiento de relaciones con usted con anterioridad a la celebración del contrato de crédito es ..... [legislación aplicable].
- La información y documentación contractual se facilitarán en ..... [lengua]. Con su consentimiento, durante la vigencia del contrato de préstamo, nos comunicaremos con usted en ..... [lengua o lenguas].

## 14 RIESGOS Y ADVERTENCIAS

- Le rogamos tome nota de los riesgos que conlleva un préstamo hipotecario:
- Sus ingresos pueden variar. Asegúrese de que si sus ingresos disminuyen aún seguirá pudiendo hacer frente a sus cuotas hipotecarias ..... [periodicidad].
- Tiene usted derecho a examinar el proyecto de documento contractual en el despacho del notario autorizante, con la antelación de 3 días hábiles previos a su formalización ante el mismo.
- (Si ha lugar) Puede usted perder su vivienda si no efectúa sus pagos puntualmente.
- (Si ha lugar) Responde usted ante ..... [nombre de la entidad] del pago del préstamo no solo con su vivienda, sino con todos sus bienes presentes y futuros.
- (Si ha lugar) Debe tener en cuenta el hecho de que el tipo de interés de este préstamo no permanece fijo durante todo su periodo de vigencia.
- (Si ha lugar) Debe tener en cuenta el hecho de que el tipo de interés de este préstamo, a pesar de ser variable, nunca se beneficiará de descensos del tipo de

interés de referencia por debajo del ..... [límite mínimo del tipo de interés variable limitado].

- (Si ha lugar) El presente préstamo no se expresa en euros. Tenga en cuenta que el importe en euros que necesitará para pagar cada cuota variará en función del tipo de cambio de ..... [moneda del préstamo/euro].
- (Si ha lugar) Este es un préstamo de solo intereses. Ello quiere decir que, durante su vigencia, necesitará reunir capital suficiente para reembolsar el importe del préstamo en la fecha de vencimiento.
- Al margen de lo recogido en la presente ficha, tendrá que pagar otros tributos y gastos (si ha lugar); p. ej., gastos notariales.

# **CAPÍTULO 4**

## **LA COMPRAVENTA**

Tanto en la compraventa de una vivienda nueva como de segunda mano, existen una serie de precauciones que el comprador deberá tener en cuenta, pero que también afectan al vendedor.

El Registro de la Propiedad, el Catastro o la escritura pública son algunos de los trámites por los que será necesario pasar, sin olvidar la cautela a la hora de abonar cualquier cantidad como reserva, por mucho que le apremie el vendedor, pues puede suponer un compromiso en firme que le haga perder una buena suma de dinero.

En muchas ocasiones, cuando el comprador ya ha encontrado la vivienda que le interesa, se ve presionado para dar una respuesta inmediata y abonar una cantidad como reserva o señal. Es raro el vendedor que no dice tener varios compradores interesados, precisamente en esa vivienda, y que apremia al comprador advirtiéndole de que perderá la ocasión de su vida. Si además interviene como intermediaria en la operación una agencia inmobiliaria, la presión sobre el comprador puede ser mayor incluso. En el caso de viviendas adquiridas a un promotor inmobiliario, también es habitual solicitar al comprador la entrega de determinadas cantidades bajo diferentes denominaciones: para no perder la oportunidad, como reserva, precontrato o de cualquier otra forma, que puede suponer un compromiso en firme.

Sin embargo, es mejor actuar con cautela y perder una ocasión antes que arriesgarse a perder una importante suma de dinero o verse obligado a comprar lo que no se ha sopesado detenidamente.

## **COMPRAVENTA DE VIVIENDA DE SEGUNDA MANO**

## **Precauciones del comprador que afectan al vendedor**

Es cierto que puede ser una pena perder la oportunidad de un negocio interesante, sin embargo, no hay que subestimar los riesgos existentes. En consecuencia, no debemos precipitarnos, y reservar algunos días para reunir todas las garantías que le permitan iniciar la compra con total seguridad y asegurarse de que todo está en orden, antes de dar ninguna cantidad, independientemente de cuál sea y de cómo se denomine.

Si se ha decidido por una vivienda, además de visitar su entidad financiera (si tiene que recurrir a un préstamo hipotecario), es fundamental obtener la información de al menos dos organismos: el Registro de la Propiedad y el ayuntamiento de la localidad donde se encuentre dicha vivienda. Tampoco está de más acudir al Catastro inmobiliario y comprobar que no existen derramas pendientes de pago o deudas con la comunidad de propietarios.

Si es una agencia inmobiliaria quien vende la vivienda, es a esta a quien correspondería asegurarse de muchos de los detalles, ya que cobran precisamente por eso (véase el epígrafe *Agencias inmobiliarias, su papel en la compra y en la venta*, en el capítulo 1).

### **¡ATENCIÓN!**

Aunque la venta la realice una agencia inmobiliaria, no debe despreocuparse, pues algunas sentencias judiciales las eximen de responsabilidad, por ejemplo, en la comprobación de posibles cargas inscritas en el Registro de la Propiedad, y las limitan únicamente a su papel de mediación en el negocio.

### **El Registro de la Propiedad**

El Registro de la Propiedad es el órgano donde se inscriben o anotan los datos y contratos relativos a la propiedad y demás derechos reales sobre bienes inmuebles. Se trata de un registro público de identificación de terrenos y viviendas.

En concreto, en el Registro de la Propiedad se inscriben entre otros:

- Los títulos traslativos o declarativos de la propiedad de los inmuebles o derechos reales sobre los mismos (por ejemplo, una compraventa o la adquisición por herencia).
- Los títulos en que se constituyan, reconozcan, transmitan, modifiquen o extingan derechos de usufructo, uso, habitación, hipoteca, servidumbres, censos, condiciones resolutorias y otros (por ejemplo, la constitución de una hipoteca en garantía de un préstamo).
- Las resoluciones judiciales donde se declaren la incapacidad legal para administrar, la ausencia, el fallecimiento y cualesquiera otras por las que se modifique la capacidad civil de las personas en cuanto a la libre disposición de sus bienes.
- Los contratos de arrendamientos de bienes inmuebles.
- Las cargas y gravámenes que puedan recaer sobre una vivienda, por ejemplo, embargos por deudas con organismos públicos como Hacienda o la Seguridad Social, o embargos derivados de procedimientos judiciales.
- Los actos administrativos que, por el desarrollo de los instrumentos de ordenación o ejecución urbanísticos modifiquen el dominio o cualquier otro derecho real sobre fincas determinadas o la descripción de estas.

**GRACIAS A LA INSCRIPCIÓN EN ESTE REGISTRO PODRÁ SABER QUIÉN FIGURA COMO PROPIETARIO Y OTRAS CARACTERÍSTICAS Y CONDICIONES, COMO LAS CARGAS QUE PESAN SOBRE LA FINCA.**

Aunque no es obligatorio inscribir la adquisición en el Registro de la Propiedad, es muy conveniente hacerlo porque acredita frente a terceros la exclusiva propiedad de quien aparece como propietario y evita, entre otros, el posible fraude de vender, en documento privado, varias veces la misma propiedad a distintos compradores.



En el Registro de la Propiedad solo se inscriben títulos contenidos en un documento público (ante notario) o procedentes de resoluciones judiciales. Como muchas de las inscripciones son voluntarias, puede que hayan existido transmisiones de propiedad, o segregaciones de fincas, que nunca se hayan inscrito. En esos casos, hay que poner al día el registro mediante distintos procedimientos legales previstos para la ocasión. Solo después, podrá inscribirse la nueva transmisión o el negocio de que se trate.

Antes de dar ninguna cantidad para reservar la vivienda, es muy conveniente que acuda al Registro de la Propiedad donde esta esté inscrita (se puede pedir en cualquier otro registro, pero quizás la petición se demore un tiempo) y solicitar la denominada nota simple informativa del inmueble. Se puede solicitar además a través del Servicio de Información Interactiva de los Registradores de la Propiedad de España ([www.registradores.org](http://www.registradores.org)). También existen otras webs de entidades privadas que ofrecen este servicio, pero son más caras (véase el anexo 6, *Modelo de nota simple*).

En la búsqueda por internet de la nota simple informativa (en [www.registradores.org](http://www.registradores.org)), el servicio se paga con tarjeta bancaria (siempre que no esté abonado previamente) y se puede realizar la búsqueda de diferentes formas. La más fiable y directa es a través del IDUFIR (identificador único de finca registral), que debería facilitarnos el vendedor. También puede buscarse con los datos de localización de la vivienda (calle, número, piso, municipio) y con los datos del propietario de la misma, entre otros. La nota simple informativa se remite por correo electrónico, en el mismo día o bien al día siguiente. Generalmente, si se solicita en horario de mañana, la envían en el mismo día, pero si se hace por las tardes, cuando el Registro no está abierto al público, la envían a la mañana siguiente.

Por un precio asequible (en torno a los 10 euros si la solicita por internet y unos 5 euros si se solicita en el propio Registro), se le informará de todas las características jurídicas de la vivienda: si está inscrita, quién es el titular (propietario), la descripción de la misma, las cargas que pesan sobre ella, el número de referencia catastral y otros puntos importantes, como la inclusión de la vivienda en una

comunidad de propietarios, con la cuota de participación que le corresponde en la comunidad.

Con la nota simple informativa en la mano, la posibilidad de tener sorpresas desagradables se reduce considerablemente, aunque hay datos que no constan en ella, como se indica a continuación. Aun así, como veremos después, antes de formalizar la escritura pública, habría que volver a comprobar que la situación en el Registro no ha cambiado.

Los datos que aporta la nota simple informativa, como su propio nombre indica, tienen un mero valor informativo: no se trata de un documento público ni da fe del contenido de los asientos del Registro, sino que es un extracto resumido del contenido de los asientos registrales vigentes relativos a una finca. Para una mayor información, se puede solicitar una certificación que sí da fe, en juicio y fuera de él, del contenido de dichos asientos. El coste ronda unos 25 euros y debe pedirse directamente en la oficina del Registro de la Propiedad (por internet, se exige ser usuario abonado de [www.registradores.org](http://www.registradores.org) o contar con firma electrónica).

Los datos físicos sobre la finca pueden no estar actualizados (superficie, límites), aunque actualmente se tiende a armonizar los datos del Registro con los del Catastro y a incluir en el primero la geolocalización de la finca, para poder localizarla, así como su forma y extensión, a través de programas informáticos de identificación en mapas.

Existen informaciones muy relevantes de un inmueble que no suelen constar en el Registro de la Propiedad y que no aparecerán en la nota simple. Por ejemplo, aspectos materiales sobre el estado físico, la existencia de inquilinos u ocupantes, aspectos urbanísticos sobre el tipo de suelo o las posibilidades de realizar determinadas obras en ellos, la existencia de deudas con la comunidad de propietarios o de impuestos pendientes de pago (que no hayan llegado a fases ejecutivas de embargos), la vigencia de la cédula de habitabilidad, posibles limitaciones de uso ligadas a la comunidad de propietarios, el saldo pendiente actualizado de la hipoteca, etc.

También es muy importante la información que nos aporta sobre el vendedor y propietario. Puede darse el caso de que alguien intente vender lo que no le pertenece. Por eso, hay que verificar la identidad del vendedor y comprobar que coincide con la de la persona que figura como propietario en el Registro (es frecuente en viviendas en copropiedad entre varios herederos que estos no hayan realizado los trámites legales para figurar como propietarios).

- Si no coinciden vendedor y propietario, o si la vivienda perteneciese a una empresa o a otra entidad, confirme que el sujeto que realiza la venta está habilitado para realizar un negocio jurídico como el que pretende. Si es representante legal, deberá presentar un poder adecuado para celebrar este tipo de negocio, y asegúrese de que no esté revocado.

Si se trata de una agencia inmobiliaria, deberá presentar el contrato de mediación celebrado con el vendedor, en el que se le encarga la venta de la vivienda en cuestión.

Sin embargo, el valor de esta información descansa no solo en su reconocimiento legal, sino en el hecho de haberse obtenido directamente de un registrador de la propiedad, sin mediación ni manipulación de terceros. La información del registro de la propiedad es muy útil, pero hay que completarla con otras fuentes.

Mediante la nota simple informativa podrá saber si existe alguna carga pendiente sobre el piso que, en ciertos casos, puede hacer desaconsejable la adquisición:

- Hipoteca: es habitual encontrarse con una hipoteca no cancelada, que no impide formalizar el contrato privado o señal, siempre y cuando conste en el mismo una cláusula que confirme que el inmueble se vende libre de cargas y sin que el comprador asuma ningún gasto por este concepto. En ocasiones, el préstamo puede estar totalmente pagado, a falta solamente del trámite de cancelación registral de la carga;

conviene que esto lo lleve a cabo el vendedor antes de la firma de la escritura de compraventa.

Por regla general, si queda parte del préstamo hipotecario por pagar y el comprador no se va a subrogar en la hipoteca del vendedor, en el momento de la escritura, el vendedor paga al banco la deuda de la hipoteca con parte del dinero que recibe del comprador, declarándose el banco reintegrado en la deuda y cancelando la hipoteca. Hay que verificar, antes de firmar la escritura o incluir en la misma esa obligación para el vendedor, que todo esto se realiza por parte del vendedor sin que el comprador se comprometa a asumir esos gastos.

- Embargo: si en la nota simple informativa consta la existencia de embargo sobre una vivienda, esto puede constituir una restricción para realizar un negocio seguro. Un embargo o una limitación a la libre disposición del bien es un obstáculo grave, ya que significa que hay un procedimiento judicial o administrativo por deudas del propietario, en el que se garantiza el cobro de las mismas con la vivienda.

Cuando por la intervención de un tribunal (de oficio o a instancia de parte) o de algún organismo público con capacidad suficiente (por ejemplo, Hacienda, Seguridad Social, etc.), se ordena que una vivienda se destine a saldar las deudas de su propietario, estamos ante un embargo. En esta situación, no es aconsejable comprar la vivienda.

- Usufructo: normalmente, el propietario es también quien disfruta o usa la vivienda. Sin embargo, es posible que se haya concedido un usufructo (uso y disfrute) del inmueble a otro sujeto que no es el propietario, por ejemplo, en las crisis matrimoniales, cuando se le concede el uso al cónyuge no propietario; o cuando alguien dona la nuda propiedad a los hijos, pero se reserva un usufructo vitalicio. Por ello, comprar una casa cuya utilización se ha cedido a otra persona o entidad es un riesgo que debe tener en cuenta. Asegúrese, por tanto,

mediante la nota simple informativa de que el propietario no ha hecho concesiones de este tipo, por ejemplo, el derecho a habitar la casa (uso y habitación) a un familiar o reservarse otros beneficios de la misma (usufructo hasta su fallecimiento). Una situación de este tipo impediría disponer plenamente de la casa adquirida.

- Alquiler: tradicionalmente, tener un inquilino añadía un factor de riesgo a la compra debido a la existencia de un derecho de adquisición preferente para el inquilino y a la idea de que el arrendamiento se podría complicar limitando la posibilidad del nuevo comprador de entrar en posesión del inmueble, o la necesidad de tener que incurrir en costosos procedimientos para lograrlo, lo que era un freno para su posible venta.

El comprador de una vivienda que esté alquilada, y que inscriba la compraventa en el Registro de la Propiedad, no se verá afectado por un alquiler cuyo contrato no figure en el Registro de la Propiedad (para contratos de alquiler desde el 6 de junio de 2013). Y es un hecho que la inmensa mayoría de estos contratos no se están inscribiendo. En este caso, el comprador de buena fe de una vivienda cuyo contrato de alquiler no esté inscrito en el Registro de la Propiedad puede dar por terminado el contrato de alquiler, no inscrito, desde que se produzca la venta. Desde que notifique fehacientemente (por burofax) al inquilino su decisión de no seguir con el contrato de alquiler, este tiene derecho a permanecer en la vivienda un plazo de tres meses, pagando al comprador la renta y demás cantidades. El inquilino podría reclamar una responsabilidad ante el vendedor, pero no podría oponerse frente al comprador.

**EN EL MOMENTO DE LA VENTA, LA ESCRITURA DEBE REFLEJAR SI LA VIVIENDA ESTÁ OCUPADA POR UN ARRENDATARIO O NO, Y SI EXISTEN OTRAS POSIBLES CARGAS.**

El inquilino de una vivienda tiene derecho de adquisición preferente cuando el propietario pretende venderla. El vendedor debe ofrecérsela a él primero (tanteo) y si no lo hace y la vende a otro, el inquilino podría deshacer esa venta mediante un retracto (si la quiere comprar él al precio que ha sido transmitida). Desde la reforma de 2013 de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), el inquilino puede renunciar a este derecho. La renuncia debe ser expresa y figurar en el contrato.

La escritura debe explicar también cuál es la situación del inquilino en relación con el derecho de adquisición preferente, ya que pueden darse dos casos: que exista este derecho (entonces hay que dejar constancia de que el vendedor lo ha respetado y ha ofrecido la vivienda primero al arrendatario) o que haya habido una renuncia al derecho de adquisición preferente.

La LAU dispone que en los casos en los que se haya pactado dicha renuncia, el arrendador deberá comunicar al arrendatario su intención de vender la vivienda con una antelación mínima de treinta días a la fecha de formalización del contrato de compraventa. Esta previsión tiene que ver con dar un tiempo al inquilino para que pueda tomar las decisiones oportunas ante el inminente cambio de dueño de la vivienda.

Si ha existido esta renuncia, que ahora suele ser relativamente frecuente en los contratos de alquiler, lo mejor es presentar el contrato de alquiler donde figure dicha renuncia ante el notario que autoriza la escritura de compraventa.

- Anejos inseparables: en ocasiones, el inmueble que le interesa puede estar compuesto por anejos inseparables, como un garaje, un trastero, una buhardilla, etc. Si es así, todos los elementos denominados como “anejos inseparables” constituyen el inmueble que se va a vender o comprar, en una sola operación.

Si tiene dudas, compruebe el número de finca registral o el IDUFIR, ya que todo el conjunto tendrá un número único de finca registral o de IDUFIR.

## El ayuntamiento

Dentro de sus competencias, el ayuntamiento en que se ubique la vivienda que pretende adquirir debe facilitar la consulta de los planes urbanísticos de la misma y de la zona en que se ubica, así como la licencia de obras o construcción. A través de estos documentos, podrá tener acceso a datos importantes sobre la casa y sobre el terreno en que se ha construido.

Los servicios municipales correspondientes (normalmente las concejalías de obras y urbanismo) tienen la obligación de informarle sobre estos documentos, por lo que no dude en pedir a los funcionarios municipales toda la información que necesite.

En algunas comunidades autónomas, a pesar de que el inmueble sea una vivienda de segunda mano que haya sido habitada y cuente con los suministros básicos (luz, gas y agua), puede ser necesario que cuente con la cédula de habitabilidad.

La cédula de habitabilidad es el documento que reconoce la aptitud de un inmueble para ser destinado a vivienda, es decir, reconoce que cumple con las condiciones mínimas de habitabilidad y que, por lo tanto, es apta como residencia de personas. Tiene sus orígenes en el año 1937, pero actualmente no es el único documento que certifica que los inmuebles puedan ser destinados a vivienda.

Por esto, desde hace algún tiempo, ciertas comunidades autónomas no ven necesaria dicha cédula al considerar que existen ya controles municipales relativos a la concesión de licencia de obras o licencia de primera ocupación. La normativa aplicable a la cédula de habitabilidad es diferente en cada comunidad autónoma y depende además del Plan General de Ordenación Urbana del municipio de que se trate, por lo que la documentación y los trámites para solicitarla pueden variar de una comunidad a otra.

A la hora de adquirir un inmueble destinado a vivienda, hay que tener en cuenta en qué comunidad autónoma es preciso que el inmueble disponga de cédula de habitabilidad, ya que sin la misma no podrá destinarse al alojamiento de personas y, en consecuencia, las compañías suministradoras de servicios (agua, gas, electricidad y otros) no concederán los suministros.

En las comunidades autónomas de Canarias, Cantabria, Cataluña, Extremadura, La Rioja, Islas Baleares, Navarra, Valencia, Madrid, Asturias y Murcia es obligatorio obtener la cédula de habitabilidad para todas las viviendas de nueva construcción, y en algunas comunidades también se extiende para las viviendas ya construidas que sean objeto de obras de ampliación, modificación, reforma o rehabilitación. La normativa propia de cada comunidad regula el procedimiento para la concesión y control de la cédula de habitabilidad, así como los tipos de cédulas existentes y la vigencia de las mismas.

Principalmente los notarios, registradores y agentes de la propiedad inmobiliaria de Cataluña, La Rioja, Navarra, Valencia, Extremadura e Islas Baleares exigen la cédula de habitabilidad en vigor, acreditada mediante original o copia autenticada, para que en la constitución de derechos reales y en los contratos de compraventa o arrendamientos se pueda hacer constar válidamente la calificación del inmueble como vivienda.

Por el contrario, en las comunidades de Andalucía, Aragón, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Galicia y País Vasco, se ha suprimido la cédula de habitabilidad con el fin de eliminar la duplicidad de controles por parte de distintas administraciones públicas.

Asimismo, se puede solicitar la cédula urbanística, un documento informativo que acredita el régimen y circunstancias urbanísticas a las que está sujeta una finca, una parcela o un solar del término municipal. Por circunstancias urbanísticas se entienden:

- Circunstancias de hecho: forma y dimensión, datos registrales, servicios existentes, condiciones de colindancia, vuelo,



plantaciones, instalaciones, edificios, usos actuales y ocupantes, subsuelo y servidumbres.

- Planeamiento: planeamiento que le afecte, clasificación y calificación del suelo, especificaciones sobre los usos según las determinaciones de planeamiento; aprovechamiento tipo; condiciones de la edificación, protecciones y servidumbres contenidas en el Plan General; y circunstancias de carácter material relativas a la ejecución de planeamiento, según la situación de la urbanización.
- De carácter jurídico: delimitación de los ámbitos de actuación relativos a la situación de los instrumentos de gestión y al grado de adquisición de facultades y del cumplimiento de las cargas urbanísticas.

Es recomendable pedir la cédula urbanística solo en aquellos casos en los que pensemos que pueda existir algún problema o circunstancia especial, como por ejemplo, en una vivienda ampliada con buhardilla. No tendría sentido pedirla para una vivienda idéntica a las otras del edificio, ya que se debe pagar una tasa por su emisión, que varía de un ayuntamiento a otro.

## El Catastro inmobiliario

El Catastro inmobiliario es un registro administrativo dependiente del Ministerio de Hacienda y Función Pública donde se describen los bienes inmuebles rústicos, urbanos y de características especiales. La descripción catastral de los bienes inmuebles incluye sus características físicas, jurídicas y económicas, entre las que se encuentran su localización, referencia catastral, superficie, uso, cultivo, representación gráfica, valor catastral y titular catastral.

Su inscripción es obligatoria y gratuita, a diferencia del Registro de la Propiedad, para garantizar que los datos incluidos en la descripción catastral de los bienes inmuebles concuerdan con la realidad. Sin perjuicio de lo que conste en el Registro de la Propiedad, cuyo contenido jurídico prevalece sobre el del Catastro, se admiten como ciertos los datos existentes, aunque se admite prueba en contra.

La información catastral se puede solicitar en la Gerencia del Catastro de la provincia donde se encuentre el inmueble, presencialmente o por internet ([www.sedecatastro.gob.es](http://www.sedecatastro.gob.es)). En su página web se pueden descargar modelos de solicitud de información o de certificación catastral e, incluso, realizar consultas de cartografía y datos catastrales no protegidos. La información catastral puede solicitarla cualquier persona o entidad interesada en la adquisición de una vivienda.

Sin embargo, solo pueden acceder a los datos protegidos (nombre, apellidos, domicilio fiscal, número de identificación fiscal y valores catastrales individualizados de los bienes inmuebles) los propietarios de cada inmueble o quienes cuenten con su consentimiento expreso y por escrito.

Asimismo, la Dirección General del Catastro puede autorizar oficinas de información en distintas organizaciones públicas e instituciones, fundamentalmente en ayuntamientos, donde la ciudadanía puede acceder a la información catastral, pero de forma limitada.

La certificación catastral es el documento que acredita los datos físicos, jurídicos y económicos que constan en el Catastro o la inexistencia de los mismos, expedidos por la Gerencia Territorial del Catastro.

A cada bien inmueble se le asigna una referencia catastral como identificador. Esta referencia, formada por un conjunto de letras y números, permite localizar los bienes inmuebles en la cartografía catastral y saber con exactitud de qué bien inmueble se trata. A través de la referencia catastral se proporciona una mayor seguridad jurídica a las personas que realicen contratos relativos a bienes inmuebles, lo que constituye una herramienta eficaz de lucha contra el fraude inmobiliario: al mejorar el nivel de información de que disponen las administraciones públicas, fedatarios, entidades financieras y empresas de servicios, se añade mayor transparencia al mercado inmobiliario.

La referencia catastral debe constar obligatoriamente en los documentos públicos notariales, judiciales y administrativos en los

que se describan actos o negocios de trascendencia real relativos a la propiedad y demás derechos reales sobre bienes inmuebles, y también en los documentos privados que tengan por objeto bienes inmuebles. Del mismo modo, como ya se ha visto anteriormente, debe incluirse en el Registro de la Propiedad.

Cualquiera de los firmantes está obligado a aportar la referencia catastral en los documentos que se formalizan ante notario: si se trata de una compraventa, deberán aportarla el vendedor y el comprador; en las inscripciones ante el Registro de la Propiedad, las personas que soliciten la inscripción; y en los documentos privados, las partes contratantes. Bastará con que la aporte uno de los obligados.

Esta referencia catastral puede conocerse a través de los siguientes documentos:

- Certificación catastral electrónica, obtenida por procedimientos telemáticos a través de la Sede Electrónica del Catastro.
- Certificado del Catastro emitido por sus gerencias.
- Último recibo justificativo del pago del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
- Certificado emitido por el ayuntamiento, en su caso.
- Escrituras públicas en las que conste la referencia catastral o la información del Registro de la Propiedad cuando dicha referencia figure inscrita.

El incumplimiento de aportar la referencia catastral se considera una infracción tributaria simple y puede ser sancionada, previa tramitación del correspondiente expediente, con una multa entre 60 y 6.000 euros, excepto en el caso de que se acredite que no se puede aportar dicha referencia por estar pendiente de comunicación por parte del Catastro.

Por otra parte, el interesado queda liberado de esta obligación si ha ido al notario para firmar la escritura o al Registro de la Propiedad para inscribir un inmueble, siempre que se den una serie de requisitos que le presentamos a continuación:

- Que se trate exclusivamente de una transmisión de la propiedad de bienes inmuebles de naturaleza urbana (compraventas, herencias, donaciones, etc.).
- Que dicha transmisión se formalice en escritura pública ante notario y se solicite su inscripción en el Registro de la Propiedad en el plazo de dos meses desde la fecha de realización de la transmisión o compraventa.
- Que cuando se realice la escritura o se solicite la inscripción en el Registro de la Propiedad se aporte al notario o al registrador la referencia catastral del inmueble de que se trate.

Cuando acuda al notario o al registrador de la propiedad, deberá recibir información detallada en los casos en que deba declarar ante el Catastro la adquisición de dominio de bienes inmuebles de naturaleza urbana, por no darse las circunstancias anteriores. Pero si, por el contrario, se cumplen dichas circunstancias, el notario y el registrador comunicarán directamente al Catastro esta la adquisición, a efectos del cambio de titularidad catastral a su favor, sin que el comprador tenga que realizar ninguna acción.

Si es usted quien debe encargarse de notificar la adquisición al Catastro, deberá hacerlo con el impreso correspondiente, el 901N, que podrá descargar de la Sede Electrónica del Catastro o conseguir en las gerencias territoriales, en las delegaciones de Hacienda o en los ayuntamientos colaboradores, para presentarlo en estas mismas oficinas.

## La comunidad de propietarios

Lo más habitual es adquirir una vivienda que se encuentre en una comunidad de propietarios, sujeta al régimen de propiedad horizontal. También se aplica a complejos inmobiliarios privados, compuestos por dos o más edificaciones o parcelas independientes entre sí, cuyo destino principal es la vivienda o los locales, cuyos titulares participen de estos inmuebles en una copropiedad

indivisible sobre otros elementos inmobiliarios, como viales, instalaciones o servicios; son las urbanizaciones privadas.

¿Por qué es importante consultar aspectos relativos a la comunidad de propietarios antes de adquirir una vivienda de segunda mano? En primer lugar, las comunidades de propietarios, además de por la ley, se rigen por otras normas que se elaboran en el seno de la propia comunidad (el título constitutivo de la propiedad, los estatutos y las normas de régimen interior), que regulan la convivencia de la comunidad.

El título constitutivo (o escritura de división horizontal) describe, además del inmueble en su conjunto, los distintos pisos o locales, y señala los servicios e instalaciones con los que cuenta. Respecto a los pisos o locales, reflejará su extensión, linderos, planta en que se encuentran y los anejos, como el garaje, la buhardilla, el sótano o el trastero; además fijará la cuota de participación que corresponde a cada piso o local en la comunidad, tomando como base la superficie útil de cada uno en relación con el total del edificio.

## **LA NORMATIVA ESTATAL SOBRE PROPIEDAD HORIZONTAL SE ENCUENTRA EN LA LEY 49/1960 DE 21 DE JULIO, CON SUS NUMEROSAS MODIFICACIONES. PARA CATALUÑA EXISTE UNA NORMATIVA ESPECÍFICA.**

Los estatutos, contenidos en el título constitutivo, son las reglas (que no contravengan la ley) relativas al uso o destino del edificio, los distintos pisos o locales, instalaciones y servicios, gastos, administración y gobierno, seguros, conservación y reparaciones.

Estos estatutos pueden establecer ciertas limitaciones importantes, como por ejemplo, prohibir cualquier tipo de actividad profesional o empresarial. Entre otros, puede darse el caso de que se prohíba la utilización de las viviendas con usos turísticos.

Debe saber que no será nada fácil modificar esto, ya que se exige la unanimidad de todos y cada uno de los propietarios. Además, si los estatutos están inscritos en el Registro de la Propiedad, el nuevo

propietario deberá conocer dicha limitación, ya que las exigencias que constan en el título y en los estatutos inscritos le obligan también a él.

Asimismo, tanto el propietario como el ocupante de una vivienda no podrán desarrollar en el piso o local, o en el resto del inmueble, actividades prohibidas por los estatutos que resulten dañosas para la finca o que contravengan las disposiciones generales sobre actividades molestas, peligrosas, insalubres, nocivas o ilícitas. También pueden existir limitaciones respecto a viviendas de uso turístico.

También pueden existir normas de régimen interior fijadas por el conjunto de los propietarios y que obligan a todos ellos (por tanto, también al nuevo propietario), con el fin de regular la convivencia y la adecuada conservación de los servicios y cosas comunes, con los límites que imponen la ley y los estatutos. No obstante, la modificación será más sencilla en este caso, pues no requiere unanimidad, tan solo mayoría.

En segundo lugar, hay que saber que una de las principales obligaciones de un propietario, si no la fundamental, es contribuir a los gastos generales según su cuota de participación, para el adecuado mantenimiento del inmueble, sus servicios, cargas y responsabilidades que no sean de carácter individual.

Por todo esto, es necesario saber que quien adquiere una vivienda o local en régimen de propiedad horizontal, incluso con título inscrito en el Registro de la Propiedad, deberá responder con el propio inmueble de las cantidades adeudadas a la comunidad por los anteriores titulares, hasta el límite de los que sean imputables a la parte vencida del año en curso en el que tenga lugar la adquisición y a los tres años naturales anteriores (cuatro en Cataluña). El piso o local estará legalmente afecto al cumplimiento de esta obligación.

Para evitarle este problema al comprador, se ha establecido la obligación de que el vendedor, independientemente del instrumento público por el que se transmita la vivienda o local, deberá declarar estar al corriente en el pago de los gastos generales de la

comunidad de propietarios o expresar los que adeude. Deberá aportar también la certificación del estado de las deudas con la comunidad, coincidente con su declaración, sin la cual no podrá autorizarse el otorgamiento del documento público, salvo que fuese expresamente exonerado de esta obligación por el comprador.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que el certificado de deudas tan solo da fe de las posibles cuotas ordinarias de gastos generales que pudieran estar sin pagar, pero no especifica las derramas futuras que pudieran estar aprobadas, información que suele omitir el vendedor. Por ello, recomendamos que se consulte al administrador de la comunidad sobre este aspecto y se pida al vendedor que lo refleje por escrito.

Conviene, por tanto, informarse de la existencia de obras en curso o pendientes, o de derramas pendientes de cobro a los propietarios antes de comprar en una comunidad. Solicite al comprador la copia de las anteriores juntas de propietarios y contraste la información con el administrador, con otros vecinos o con el portero si lo hay. Si el gasto pendiente fuera elevado, habría que tenerlo en cuenta a la hora de negociar el precio de compra. Aunque son posibles los pactos entre las partes, de cara a la comunidad, el responsable de esas cuotas es quien sea propietario en el momento de cobrar los recibos.

## **CASO PRÁCTICO**

Ana había comprado un piso a Bankia en noviembre de 2014, una semana antes de que la entidad recibiera el acta de una junta de propietarios realizada en octubre, en la que se había aprobado una derrama por obras que suponía un gasto de 4.187 euros. Ana demandó a Bankia solicitando dicha cantidad. En primera instancia, la jueza le dio la razón, pero la Audiencia Provincial de Albacete (5 de diciembre de 2016) dio la razón a Bankia: se justificó en que no le había ocultado esta información porque la desconocía y recordó que el artículo 17.11 de la Ley de Propiedad Horizontal dice: "Las derramas para el pago de mejoras realizadas o por realizar en el inmueble serán a cargo de quien sea propietario en el momento de la exigibilidad de las

cantidades afectas al pago de dichas mejoras". Al ser un pago fraccionado, la exigencia empieza cuando se emiten los respectivos recibos. Esta sentencia, sin embargo, no impuso las costas a Ana porque, en cierto modo, cuestionó la buena fe de Bankia. Aunque en el momento de señalar la compra y en el de firmar la escritura Bankia no disponía del acta de la junta, sí tenía su convocatoria con el orden del día (las obras), y prefirió no asistir a ella y no informar a la compradora.

En cualquier caso, no debemos confiar en la buena fe del vendedor y, al transmitir un inmueble en propiedad horizontal, debemos exigirle una certificación de sus deudas con la comunidad. Al firmar la escritura, el comprador no debe exonerar de esta obligación al vendedor, ya que deberá responder con el inmueble adquirido de las deudas pendientes correspondientes al año en curso y a los tres ejercicios anteriores (cuatro en Cataluña). Tenga en cuenta, además, que esa certificación no incluirá información sobre los recibos por gastos que, aunque hayan sido aprobados antes, no se hayan pasado aún al cobro.

Y, por último, por muy obvio que parezca, pregunte a la comunidad, al presidente o al administrador, si todos los espacios que le han ofrecido de la vivienda (bajo-cubiertas, terrazas en la cubierta, patios interiores, etc.) pertenecen realmente a esta o no, o si un espacio pertenece a la vivienda o solo tiene atribuido el uso exclusivo, pero su propiedad es de la comunidad.

## **El contrato privado de compraventa y la señal**

Si después de contar con las garantías necesarias, tras lo reseñado en el apartado anterior, ha decidido comprar, puede dar una cantidad a cuenta o, mucho mejor, firmar un contrato privado de compraventa con todos los datos (donde se incluiría la señal o arras). Aunque no es obligatorio hacerlo así (ya que se podría hacer directamente la escritura pública ante el notario), este contrato es importante, tanto para el comprador como para el vendedor, pues es aquí donde se definen los términos concretos de la venta. Por ello,



es conveniente saber qué pasos se deben dar y qué cláusulas deben incluirse en este contrato. El proceso estará totalmente concluido cuando, después de firmar la escritura, conste la inscripción de la adquisición en el Registro de la Propiedad.

## Cantidades a cuenta del precio: arras y tipos

Al realizar el contrato privado de compraventa de una vivienda, lo normal es que el comprador entregue al vendedor una cantidad de dinero en concepto de señal o reserva.

No obstante, pueden pasar muchas cosas hasta que finalmente se firma la escritura pública: el comprador puede encontrar otro inmueble de similares características a mejor precio y renunciar a la compra, o que no se le conceda el préstamo hipotecario y no pueda comprar; o que al vendedor (que había rebajado mucho el precio) ya no le interese vender al haber encontrado otro comprador que le ofrece más dinero, etc.

Hay quien piensa que, una vez firmado un contrato de compraventa, cualquiera de las partes puede desligarse de la obligación contraída a costa de una penalización: el comprador perdiendo la señal y el vendedor devolviéndole el doble de la misma. Sin embargo, esto no es siempre así, ya que en general, dar una señal significa comprometerse a cumplir el contrato y obligar a la otra parte a respetarlo; solo permite desligarse cuando así se haya hecho constar expresamente en dicho contrato.

El pacto para entregar las cantidades a cuenta, para reservar o señalar una vivienda, se recoge muchas veces en un recibo o en un documento muy escueto (y por la sencillez del documento, parece que no obliga a nada, que tan solo se reserva la posibilidad de comprar o no con posterioridad). Aunque esta fórmula es válida desde el punto de vista jurídico, no es recomendable por lo indeterminado que resulta.

Si ya tiene la decisión tomada, lo mejor es firmar un contrato de compraventa que incluya una cláusula sobre las cantidades anticipadas que hay que entregar y las consecuencias del incumplimiento del contrato.

Las arras (o señal) pueden ser de tres clases, con diferentes efectos cada una de ellas. Se recomienda poner el nombre del tipo de arras por el que se opte, y sus efectos explicados, para que no haya lugar a dudas. Los tres tipos de arras que existen en nuestro ordenamiento son:

- Arras confirmatorias: son las destinadas a reforzar la existencia del contrato, constituyendo una señal o prueba de su celebración, o representando un principio de ejecución del contrato. En este caso, se entrega una cantidad como parte del precio, de forma anticipada, y se dejan otras obligaciones para más adelante, como el pago del resto de precio, la firma de la escritura pública y la entrega de llaves.

Como es una confirmación del contrato, cualquiera de las partes puede exigir a la otra su cumplimiento, en caso de que decidiera no seguir adelante con la transacción. Es decir que, si el comprador se echa atrás, el vendedor puede solicitar judicialmente que se le obligue a comprar, y viceversa. Por ello, este tipo de señal solo interesa cuando ambas partes están absolutamente decididas a cumplir con sus obligaciones. En la práctica, al comprador le interesa entregar la cantidad más baja posible, aunque lo más habitual es entregar alrededor del 10 % del precio de la vivienda.

Ejemplo: *Cláusula segunda: Que ..... (en adelante, EL ADQUIRENTE) está interesado en la adquisición de la finca descrita, por lo que en este acto entrega en concepto de arras confirmatorias, la cantidad de ..... euros (..... EUROS), en efectivo metálico.*

- Arras penales: su finalidad es garantizar el cumplimiento del contrato. No permiten que las partes puedan apartarse libremente de dicho contrato, aunque estas pactan por anticipado y dentro del mismo la posible indemnización en caso de incumplirlo.

Tiene los mismos efectos que las arras confirmatorias, con una indemnización añadida que se fija en el contrato. Constituye un resarcimiento anticipado en el caso de incumplimiento, y siempre con la posibilidad de reclamar que se cumpla estrictamente la obligación pactada.

Ejemplo: *En este acto, y por la compra del inmueble descrito, el comprador entrega al vendedor la cantidad de ..... euros en concepto de pago parcial anticipado a cuenta del precio pactado, cantidad por la que el vendedor otorga en este documento carta de pago. Ambas partes establecen de mutuo acuerdo para caso de incumplimiento:*

- *del vendedor: la devolución de la cantidad de ..... euros más el 50 % de indemnización, en concepto de arras penales;*
- *del comprador: su pérdida.*

*Y sin perjuicio en ambos casos del derecho que asiste a la otra parte de exigir el cumplimiento del contrato.*

- Arras penitenciales: su finalidad es ser un medio lícito para que las partes puedan desistir (romper el contrato sin obligación de cumplirlo), mediante la pérdida de la cantidad doblada o devolviendo doblada la cantidad recibida. Se diferencia de las modalidades anteriores en que las partes no podrán exigir el cumplimiento del contrato porque se permite desistir del mismo, eso sí, compensando a la otra parte.

Son las que menos problemas plantean. En las modalidades anteriores, es necesario valorar si compensa iniciar un procedimiento judicial para exigir el cumplimiento del contrato. Con esta modalidad, el que incumple ya sabe a lo que se atiene, sin que recaiga sobre sus hombros una responsabilidad mayor. Este tipo de arras deben pactarse expresamente en el contrato de forma clara e inequívoca, mencionando el artículo 1.454 del Código Civil, que es el que regula esta modalidad. Si no se recoge expresamente, se considerarán como arras confirmatorias.

Si el vendedor no está muy seguro de querer vender, le interesa recibir la cantidad más pequeña, pero si está decidido a realizar la venta, le conviene solicitar una cantidad más alta. De la misma forma, al comprador le interesará dar una cantidad pequeña cuando no esté seguro de comprar, y la cantidad más alta posible, en el caso de que esté absolutamente decidido (véase la cláusula segunda en el modelo de contrato entre particulares que puede descargarse en [www.ocu.org/inversiones](http://www.ocu.org/inversiones) tecleando en el buscador "contrato compraventa vivienda particulares").

Ejemplo: "En este acto, y por la compra del inmueble descrito, el comprador entrega al vendedor la cantidad de 3.000 euros en concepto de arras penitenciales, en virtud de las cuales se reconocen la posibilidad resolutoria del pacto de compraventa que suscriben en la forma y efectos previstos en el art. 1454 del Código Civil. Por lo tanto, una vez pagadas, si la compraventa no llegara a formalizarse en escritura pública en el plazo fijado más abajo, por causa imputable a una de las partes, perderá esa cantidad si la responsabilidad fuera del comprador, o devolverán la suma duplicada si la responsabilidad fuera del vendedor".

## **¡RECUERDE!**

La entrega de una cantidad a cuenta del precio puede tener diferentes consecuencias según cómo se redacte el pacto y que no hay una cantidad fijada por ley, sino que es un acuerdo entre las partes.

## **El contrato privado de compraventa**

Cuando se prevea que va a pasar un tiempo desde que se decide la venta y la compra de una vivienda hasta que se haga la entrega de la misma (por ejemplo, unos meses), es conveniente, como hemos dicho, que se firme un contrato privado de compraventa que incluya, entre otros puntos, la entrega de las cantidades a cuenta del precio final.

Por ejemplo, es conveniente para el vendedor que el comprador interesado le pague una señal inmediatamente, aunque luego le dé tiempo para las gestiones de concesión del préstamo hipotecario en el caso de que tuviera que financiar el resto del precio. Es igual de conveniente para el comprador, porque tendrá una mayor seguridad de que se le venderá la vivienda (o se le devolverá la señal) cuando la entidad financiera le conceda, finalmente, el préstamo.

Puede que esto no sea necesario, por ejemplo, cuando un comprador previsor ha consultado previamente con su entidad bancaria la cantidad máxima que le concede, y puede firmar la escritura de compraventa en un plazo corto de tiempo. O cuando el precio de venta es el que le resta al vendedor por pagar de su hipoteca; en este supuesto, no debe entregarse ningún dinero a cuenta; el pago del total del precio de la compraventa irá al pago del importe restante de la hipoteca del vendedor.

## **DEBERÁ ANALIZAR, POR TANTO, LA SITUACIÓN CONCRETA EN LA QUE SE ENCUENTRE, PARA DETERMINAR SI ES NECESARIO FIRMAR EL CONTRATO PRIVADO.**

Respecto a la forma, el Código Civil (art. 1280) señala que los contratos que tengan como objetivo la transmisión de derechos reales sobre bienes inmuebles, como el de compraventa, deben constar en documento público (documento realizado ante notario). Pero lo cierto es que un contrato particular o privado es perfectamente válido entre las partes, al igual que un contrato verbal. Otra cuestión son los problemas que esto conlleve, como la prueba, tanto del propio contrato como de las condiciones pactadas, así como que un contrato que no conste en documento público no podrá ser inscrito en el Registro de la Propiedad.

Como indica el propio Código Civil, los contratos serán obligatorios (se hacen para cumplirse) cualquiera que sea su forma, siempre que cuenten con los requisitos esenciales para su validez. Eso sí, en los casos de adquisición de vivienda, cualquiera de los contratantes puede pedir el otorgamiento de escritura pública.

No obstante, recomendamos que, como mínimo, el contrato se haga por escrito. Lo más habitual, en primer lugar, es que se haga un contrato privado donde se acuerden todas las condiciones y, posteriormente, se acuda al notario y se eleve a escritura pública para poder inscribir la compra en el Registro de la Propiedad.

Antes de firmar cualquier documento, es fundamental prestar mucha atención a lo que se firma. El contrato debe contener los datos de la parte vendedora y compradora, expresando claramente lo acordado. Para facilitar esta labor, ponemos a su disposición en nuestra web un modelo de contrato privado de compraventa con arras penitenciales (entre en [www.ocu.org/inversiones](http://www.ocu.org/inversiones) y teclee en el buscador "contrato compraventa vivienda particulares") y no se fíe de los modelos de contrato a los que se puede acceder fácilmente por internet.

En cuanto al contenido, el contrato, además de los elementos esenciales (la vivienda y el precio), debe incluir una serie de elementos mínimos:

- Partes que intervienen y su identificación: comprador y vendedor. Conviene incluir el estado civil y el régimen económico matrimonial de los intervinientes por las consecuencias que puede conllevar.
- Descripción completa de la vivienda, incluyendo las referencias catastrales y registrales.
- Situación jurídica de la vivienda: en especial, referencia a las cargas, incluyendo específicamente si hay arrendamientos.
- Precio de la compraventa y forma de pago del precio. Es en este apartado donde se incluyen las cantidades entregadas a cuenta (las arras) indicando su naturaleza.
- Momento y forma de entrega de la vivienda.
- El plazo y obligatoriedad de otorgar la escritura pública.
- Gastos de la operación y a cargo de quién están.
- Fecha y firma.

Puede ocurrir que, junto con la vivienda, se vendan y compren también los muebles que hay en ella. En ese caso, le aconsejamos que haga un inventario de los muebles y electrodomésticos que se quedan en la vivienda y que se adjunte al contrato de compraventa.

Un aspecto importante que debe tener en cuenta a la hora redactar el contrato privado de compraventa es el reparto de los gastos de la misma, en especial, para los pagos y trámites posteriores a la operación, y que se tratarán en el siguiente capítulo. En el cuadro siguiente, vemos cómo es su reparto por ley, aunque algunos pueden negociarse en el contrato (véase el capítulo 5).

## GASTOS EN LA COMPRA DE VIVIENDA USADA

Comprador	Vendedor
Notario: los de la primera copia de la escritura y las demás posteriores a la venta.	Notario: gastos de otorgamiento de la escritura de la venta.
Gastos de inscripción en el Registro de la Propiedad.	Gastos de cancelación de cargas y gravámenes e hipotecas.
Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP). (1)	Plusvalía municipal.
El vendedor le puede repercutir parcialmente el IBI del año de la compra, en proporción al número de días en que ha sido propietario, aunque Hacienda le exigirá el importe completo como sujeto pasivo, al ser titular a 1 de enero de ese año.	El vendedor le puede repercutir IBI del año de la venta, en proporción al número de días en que es ya propietario.
(1) En vivienda nueva, se paga IVA	

En cuanto al pago del precio, una vez que se ha acordado, al menos verbalmente, la cantidad que se percibirá o abonará por la vivienda, queda por determinar cómo se reflejará en el contrato y, sobre todo, cómo se asegurará el cobro. En principio, no hay ningún medio establecido como obligatorio o único para pagar el precio de la compra, por tanto, todo dependerá de lo que pacten las partes.

### CUERPO CIERTO

“Cuerpo cierto” es una expresión que se recoge habitualmente en los contratos privados de compraventa, y cuyo verdadero significado pocos conocen. La compra a precio alzado o de cuerpo cierto es aquella en la que el precio no se calcula o

considera de acuerdo con su capacidad, o según “xxx euros por xxx metros cuadrados”, sino por la suma global pactada. En estos casos, la superficie de la finca no es un dato que las partes hayan tenido en cuenta a la hora de conformar el contrato, siendo irrelevante su mención.

Lo más habitual es que se entregue una cantidad a cuenta a la firma del contrato privado para, posteriormente, abonar la totalidad en el momento de elevación a público ante notario, que es cuando se suelen entregar las llaves de la vivienda y el comprador podrá entrar en la misma. Esa cantidad a cuenta, que normalmente es reducida, la suele desembolsar en metálico el comprador, lo que se considera que asegura suficientemente el cobro del resto del precio.

Debe tener en cuenta que, si interviene una inmobiliaria a la que debe pagarle cierta cantidad, como por ejemplo la señal, desde finales de 2012 están prohibidos los pagos en efectivo de operaciones por un importe igual o superior a 2.500 euros, con la única excepción de los pagos entre particulares y los realizados en entidades financieras. Estas operaciones, por tanto, deberán hacerse por otros medios (transferencia, cheque, tarjeta...). Este límite es por operación, lo que significa que, si la factura de la operación completa supera el límite, aunque se fraccione el pago, no podrá pagar ninguno en efectivo. En caso de incumplimiento de la norma, la sanción aplicable sería de un 25 % sobre lo pagado.

En el caso de que no se pagara al vendedor, este podrá perseguir judicialmente al deudor (en este caso, al comprador), aunque lo ideal es no tener que recurrir a ello y asegurarse el cobro. En principio, se puede pagar con dinero en efectivo (con los límites indicados, anteriormente), que podrá percibirse en el momento de la venta o con anterioridad: en este último caso, bastará con declarar haber percibido los importes que correspondan antes de la firma.

No obstante, para asegurarse el cobro, lo habitual es usar el cheque conformado o el cheque bancario. El cheque conformado es un cheque en el que el propio banco del comprador asegura (se está responsabilizando) el pago al beneficiario (al vendedor),



normalmente reteniendo las cuantías necesarias de los fondos del comprador.

Otra modalidad parecida es el denominado cheque bancario, donde el obligado al pago es el banco por orden de su cliente; los efectos de este pago son equivalentes, ya que aseguran plenamente el pago.

En ambos casos, de cara al cliente (el comprador), lo que suele realizarse es una retención por el importe garantizado, que se mantiene hasta que el vendedor presenta el cheque al cobro. Eso sí, hemos de recordar que conformar un cheque o emitir un cheque bancario tiene un coste que suele oscilar entre el 0,1 y el 0,15 % del importe del cheque.

El cheque conformado o el bancario no deben confundirse con el simple cheque, que no asegura el cobro si no hubiera fondos suficientes para atender el pago. Por ello, no le recomendamos en ningún caso que acepte ese medio de pago, aunque el comprador le insista porque tendría menos gastos: por su propio interés, es fundamental asegurarse el cobro antes de proceder a la venta de la vivienda. De esta forma, no deberá preocuparse de la solvencia del comprador, ya que usted recibirá efectivamente el dinero. No tenga reparo en proponer estas precauciones, ya que lo normal es que el propio comprador entienda las precauciones adoptadas en este sentido.

## **Escritura pública de compraventa**

### **La elección del notario**

La labor del notario en el acto de compraventa de una vivienda es la de dar fe, asesoramiento a las partes y seguridad jurídica en la operación. Dará fe de las declaraciones del comprador y del vendedor, de su voluntad de comprar y vender, y de las condiciones de la compraventa. Asimismo, al ser un profesional del derecho, deberá asesorar y aconsejar de manera imparcial, informando por igual a las partes intervinientes. No dude, por tanto, en consultar las cuestiones que puedan surgir, y no solo el día de la firma, sino antes de hacer ningún trámite.

Por ello, es importante la elección del notario, que se puede pactar en el contrato privado de compraventa y optar por uno de confianza de alguna de las partes. Si el comprador necesitara financiación a través de un préstamo hipotecario, puede que la entidad bancaria le insista en realizar esta operación en un notario de su elección. En cualquier caso, es muy conveniente ponerse en contacto con la notaría antes del día de la firma. No hablará directamente con el notario, sino con alguna de las personas (auxiliares, oficiales) que trabajan en su despacho, quienes se encargan de elaborar la escritura, de gestionar su expediente y a quienes deberá ir exponiendo las especificaciones de la operación, las dudas previas, solicitar el borrador de la escritura con anterioridad al día de la firma, etc.

Para que los trámites se realicen correctamente, antes de llegar a la firma de la escritura pública, hay un trabajo previo en la notaría de preparación y recopilación de la documentación necesaria, como veremos en el siguiente apartado, por lo que puede y debe plantear las dudas o cuestiones que tenga.

## **LE RECORDAMOS QUE EL DERECHO A LA LIBRE ELECCIÓN DE NOTARIO SE ENCUENTRA EN EL ART. 126 DEL REGLAMENTO DE LA ORGANIZACIÓN Y DEL RÉGIMEN DEL NOTARIADO.**

### **El papel del notario: comprobaciones, documentos necesarios y advertencias**

Además de las labores de dar fe pública y asesorar, su actuación proporciona seguridad jurídica en la operación de compraventa, ya que debe realizar una serie de comprobaciones:

- Comprobación de identidad, capacidad y legitimaciones del comprador y del vendedor. El notario comprobará la identidad de las partes que intervienen en el contrato mediante sus DNI o

pasaportes vigentes, de los que guardará una copia. No olvide comprobar que su DNI no está caducado.

Asimismo, revisará que las partes tengan la capacidad suficiente para poder vender y comprar, respectivamente, y que están suficientemente legitimados para hacerlo en el caso de que actúen en nombre y representación de otras personas, ya sean menores de edad, incapacitados judicialmente, extranjeros por poderes o representantes de personas jurídicas (sociedades, cooperativas, asociaciones, fundaciones, etc.).

También comprobará si comprador y vendedor están casados y bajo qué régimen económico matrimonial, para determinar si hace falta que el cónyuge del vendedor también intervenga y, respecto del comprador, con qué carácter compra la vivienda.

- Comprobación del título del vendedor. El notario comprobará el título de propiedad del vendedor, ya sea una escritura, una sentencia judicial o un documento de la Administración pública.
- Comprobación de la vivienda habitual del vendedor. El notario exigirá del vendedor que manifieste en la escritura si la vivienda que vende es la vivienda habitual familiar, ya que en este caso también deberá consentir la venta el cónyuge o la pareja de hecho (si la tuviera), aunque la vivienda sea de propiedad exclusiva del vendedor.
- Arrendamientos. El notario exigirá del vendedor que manifieste en la escritura que la vivienda está libre de arrendamientos y ocupantes o, en caso contrario, quiénes son y cuáles son sus títulos de ocupación.
- Comprobación registral de titularidad y cargas y seguridad en la compra. Antes de la compraventa, el notario deberá solicitar al Registro de la Propiedad una nota informativa en la que conste quién es el propietario de la vivienda, y si está libre de cargas o sobre ella pesan hipotecas, embargos o cualquier otro gravamen.

- Datos catastrales. Solicitará también que se acredite el número de referencia catastral de la vivienda, generalmente, a través del último recibo del IBI, que debe presentar el vendedor, y obtendrá una certificación catastral descriptiva y gráfica que se incorporará a la escritura para comprobar la coincidencia y advertir de las discrepancias entre los datos catastrales, los que figuran en la escritura pública y los que resultan del Registro de la Propiedad. También comprobará que no haya pagos pendientes de IBI de ejercicios fiscales anteriores no prescritos.
- Comprobación de los medios de pago. El notario comprobará y dejará constancia en la escritura de cómo y cuándo se ha pagado la vivienda: en efectivo metálico, mediante cheques normales o bancarios, si son nominativos o al portador, los números de las cuentas de procedencia del dinero, el número de la cuenta donde se ha ingresado el dinero en el caso de transferencia bancaria, así como las fechas de los pagos o si se paga en ese mismo acto de la firma de la escritura.

Asimismo, para otorgar la escritura de compraventa, el notario debe exigir una serie de documentos:

- Certificado de eficiencia energética. El notario solicitará al vendedor el certificado de eficiencia energética o una copia de este, que se entregará al comprador.
- Comprobación del pago de las cuotas de comunidad. El comprador debe solicitar que el vendedor aporte un certificado del secretario de la comunidad de propietarios, con el visto bueno del presidente, que acredite que el vendedor está al día en el pago de los gastos de comunidad o indique los que se adeuden. El notario exigirá la entrega de ese certificado, aunque el comprador puede eximir al vendedor de aportarlo, después de haberse informado convenientemente del estado de las cuotas. Asimismo, el notario advertirá al comprador de que facilite sus datos al administrador de la comunidad para el pago de las siguientes cuotas.

- Cédula de habitabilidad. Hay comunidades autónomas que exigen que el vendedor entregue al comprador la cédula de habitabilidad vigente, circunstancia que comprobará el notario y de la que dejará constancia en la escritura.

## **COSTES PARA EL VENDEDOR**

Para obtener estos documentos, el vendedor tendrá que hacer frente a dos tipos de pagos:

- Certificado de estar al corriente de pagos en la comunidad de propietarios: esto debe hacerlo el secretario de la comunidad. El presidente ejerce las funciones del secretario y del administrador, excepto que los estatutos o la junta de propietarios, por acuerdo mayoritario, dispongan lo contrario. Por tanto, si es el presidente quien lo hace, no supondrá un gasto, pero si el puesto de secretario lo desempeña un administrador colegiado, puede cobrarle por ello. El coste puede rondar entre los 30 y los 50 euros, más el 21 % de IVA.
- Certificado energético: la realización de este certificado conlleva que el profesional correspondiente visite el inmueble para tomar datos, recopilar información de los datos registrales del inmueble y de los materiales, elaborar el certificado energético e inscribir la certificación en el registro del órgano autorizado de la comunidad autónoma. El precio de esta labor varía mucho de unos profesionales a otros.

Por ser socio de OCU, usted tiene la posibilidad de obtener un descuento en la elaboración del certificado. Para informarse, teclee en el buscador de nuestra web, [www.ocu.org](http://www.ocu.org), "certificado de eficiencia energética".

Por último, el notario tiene la obligación de realizar una serie de advertencias a las partes que comparecen ante él para firmar la escritura, y que se recogen en la misma:

- Advertencia de los vicios ocultos. El notario advertirá al vendedor de que responde de los vicios que la vivienda pudiera tener y que no se aprecien a primera vista, sin perjuicio de que, por los motivos que fueran, el comprador dispense de esta obligación al vendedor (véase el apartado *Vivienda de segunda mano* en el capítulo 2).
- Advertencia de las obligaciones fiscales. El notario advertirá al vendedor de su obligación de pagar al ayuntamiento el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) de todo el año, aunque venda en enero, y de que deberá guardar una copia simple de la escritura de la venta para hacer su declaración de IRPF a los efectos de una posible ganancia patrimonial. También le advertirá, en el supuesto de que vendiera una finca urbana, de que deberá liquidar el Impuesto sobre Incremento de Valor de Terrenos Urbanos (llamado comúnmente plusvalía municipal, que por ley debe pagar el vendedor).

En relación con el IBI del año en que se produzca la venta, aunque para la hacienda municipal el sujeto pasivo es el vendedor, al ser propietario a día 1 de enero, la sentencia del Tribunal Supremo de 15 de junio de 2016 establece que: "el artículo 63.2 de la Ley de Haciendas Locales se ha de interpretar de forma que, en caso de ausencia de pacto en contrario, el vendedor que abone el IBI podrá repercutirlo sobre el comprador en proporción al tiempo que cada una de las partes haya ostentado la titularidad dominical y por el tiempo que sea".

Conviene que esto se recoja expresamente en el contrato privado de compraventa o, al menos, haber pactado cómo se va a plasmar en la escritura pública de compraventa.

El notario advertirá al comprador de su obligación de pagar el impuesto de la compra, si es vivienda de segunda mano, mediante el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, para que pueda inscribir a su nombre, en el Registro de la Propiedad, la vivienda que acaba de comprar.

## Entrega de la vivienda

Como hemos dicho, la escritura pública es imprescindible para inscribir en el Registro de la Propiedad la compraventa efectuada. Es un documento público, auténtico y fehaciente autorizado por un fedatario público, el notario. A pesar de no ser un requisito de validez ni de eficacia del contrato, generalmente su otorgamiento se equipara a la entrega del inmueble.

## **PLAZO DE OTORGAMIENTO**

Repetimos que la compraventa se considera válida desde que ambas partes han prestado el consentimiento, aunque aún no se haya firmado la escritura pública, pero solo se podrá inscribir en el Registro de la Propiedad el documento público otorgado ante notario.

Por ello, recomendamos incluir en el contrato privado de compraventa una cláusula en la que se establezca el plazo para su otorgamiento y la obligación de hacerlo para las partes de forma inequívoca.

Puede ocurrir que el vendedor no esté preparado para abandonar la vivienda en el momento de la firma de la escritura (véase el apartado anterior *El contrato privado de compraventa y la señal*). En ese caso, aunque no es recomendable, se puede incluir en la escritura que las llaves de la vivienda se entreguen posteriormente en una fecha concreta (eso sí, no conviene alargar mucho el plazo) y que, hasta ese momento, el vendedor ocupe la vivienda “en precario”, es decir, sin título jurídico que lo habilite para ello, simplemente porque se le permite. También se podría pactar que, a cambio de ese favor, abone una cantidad diaria al comprador como compensación.

Si llegada la fecha de abandono de la vivienda y entrega de llaves, el vendedor no se fuera, el comprador tendría que iniciar un procedimiento judicial para que la abandonara.

Para evitar estos problemas, es preferible que en el momento de la firma de la escritura se haga la entrega definitiva de las llaves al comprador, para que tome posesión del inmueble.

¿Y después de la firma?

Una vez otorgada la escritura de compraventa, el notario la presenta telemáticamente el mismo día en el Registro de la Propiedad. Se trata de un mecanismo que pretende ofrecer una información completa, y reducir prácticamente a cero los riesgos para el comprador, al quedar registrada la compra, por vía telemática, en el mismo momento en que se realiza.

Una vez autorizada la escritura de compraventa, el notario facilitará los datos del comprador al Catastro inmobiliario, para que los próximos recibos de IBI se expidan a nombre del nuevo titular.

Al cabo de unos días, el comprador podrá acudir a la notaría a recoger las copias autorizadas necesarias para el resto de trámites que hay que efectuar, y que se tratan en el siguiente capítulo. Y decimos bien, copias autorizadas, ya que la escritura matriz nunca sale de la notaría.

El documento original donde se estampan las firmas de las partes intervinientes y que el notario autoriza con su firma, rúbrica y signo, se queda para siempre y de manera segura depositado primero en la notaría y después en los archivos habilitados al efecto.

De hecho, parte de los honorarios notariales que se cobran son para cubrir el coste de la conservación del documento. Eso implica que las partes no tienen por qué preocuparse de si se destruye o pierde su copia, pues siempre se puede sacar otra, ni de que una de las partes altere o falsifique dicha copia, pues siempre se podrá cotejar con el documento original, que, por supuesto, tiene prevalencia sobre las copias.

## COMPRAVENTA DE VIVIENDA NUEVA

Si queremos comprar una vivienda nueva o comprarla sobre plano directamente al promotor o constructor, no debemos olvidar que la normativa obliga a los empresarios a ofrecer la información necesaria para evitar tener que hacer las averiguaciones previas, como indicamos en las viviendas de segunda mano.

Como se ha visto en el capítulo 2, hay una serie de obligaciones de los empresarios dedicados a la venta de vivienda nueva, relativas a:



- Publicidad en la venta de vivienda.
- Información obligatoria que deben ofrecer, y que usted debe exigir, antes de firmar ningún documento que pueda comprometerle.

En el caso de compra de vivienda sobre plano, ya se han explicado las obligaciones que tienen los promotores inmobiliarios en cuanto al aseguramiento de las cantidades entregadas a cuenta. Por ser mayores los riesgos, no recomendamos la compra sobre plano. Si, aun así, se decide a comprar la vivienda antes de que esté construida, debe exigir siempre, además de la publicidad y las informaciones obligatorias, los documentos que acrediten el aseguramiento de las cantidades que se irán entregando:

- Contrato de seguro de caución o aval bancario.
- Ingreso en cuenta diferenciada.

Además de dichas obligaciones, le presentamos a continuación las especificaciones sobre viviendas nuevas, necesarias para proceder a su compra.

## **Precauciones del comprador que afectan al vendedor**

### **El Registro de la Propiedad**

Si se trata de una vivienda sobre plano, deberá comprobar la titularidad del solar y si se ha otorgado o no la escritura de obra nueva en construcción, lo que suele hacerse cuando el propietario necesita financiación del banco para construir y hace una hipoteca sobre el inmueble en cuestión. Al acabar la obra, el propietario deberá declarar su conclusión mediante un acta notarial llamada “de final de obra”.

En el caso de haber solicitado un préstamo hipotecario para financiar la construcción, el promotor puede asignar una parte del

mismo a cada una de las entidades independientes que componen el inmueble (viviendas, locales, garajes, etc.), y traspasar así al comprador la obligación de pago en el momento de la venta. Es lo que se conoce como “subrogación del préstamo”. Con esta información, usted puede negociar los términos del contrato antes de comprometerse, y decidir si acepta o no el préstamo que tiene el constructor o si le conviene tener la puerta abierta para contratar el que más le convenga, en el caso de necesitar financiación para la compra.

Si la vivienda ya estuviera terminada, deberá comprobar en el Registro de la Propiedad si el promotor inmobiliario ha otorgado la escritura de declaración de obra nueva terminada. Este documento es la manifestación en escritura pública del propietario o los copropietarios de una finca, donde se hace constar el hecho de haberse comenzado o concluido nuevas actuaciones, construcción de edificios, mejoras u otras obras nuevas análogas.

Esta escritura se puede inscribir en el Registro de la Propiedad, por lo que le recomendamos que, si va a comprar una vivienda nueva ya terminada, verifique que el promotor la haya inscrito, para comprobar que concuerda con la realidad. Si se trata de un constructor o promotor, es decir, un empresario, la declaración de obra nueva es obligatoria. Si se trata de una particular que construye sobre su terreno para su uso personal, deberá hacer la declaración de obra nueva para contratar los suministros y, obligatoriamente, si quiere vender, alquilar o pedir a un banco un préstamo hipotecario.

Si se trata de edificios, se hará constar el número de plantas, la superficie de la parcela ocupada, el total de los metros cuadrados edificados y, si en el proyecto aprobado se especifica, el número de elementos susceptibles de aprovechamiento independiente.

En la declaración de obra nueva terminada, el notario debe asegurarse de que se ha hecho con todas las licencias, autorizaciones y requisitos que exige la ley:

- Acta de conformidad, aprobación o autorización administrativa de la obra terminada.
- Certificación expedida por el técnico competente que acredite el final de la obra conforme a la descripción del proyecto.
- Coordenadas de referenciación geográfica. Identifican la porción del suelo ocupada por cualquier edificación.
- Seguro decenal. La ley obliga a contratar un seguro de daños y caución para garantizar el resarcimiento de los daños materiales ocasionados por vicios o defectos en el edificio durante uno, tres y diez años, aunque hoy solo es exigible el seguro decenal por vicios o defectos que tengan su origen o afecten a la cimentación, los soportes, las vigas, los forjados, los muros de carga u otros elementos estructurales, y que comprometan directamente la resistencia mecánica y estabilidad del edificio. Los otros dos seguros (el anual y el trienal) todavía no han entrado en vigor.
- Libro del edificio. Este libro deberá entregarse a los usuarios finales del edificio.
- Cédula de habitabilidad o Licencia de primera ocupación. La legislación de determinadas comunidades autónomas exige la aportación de la cédula de habitabilidad o de la licencia de primera ocupación para declarar la obra nueva.
- Certificado de eficiencia energética de un edificio. Debe estar suscrito por un técnico competente y dará información exclusivamente sobre la eficiencia energética del edificio. Su validez máxima es de diez años.
- El registrador tendrá la obligación, al inscribir esta escritura de obra nueva, de notificarla al Catastro.

Por lo tanto, si esta escritura está registrada, puede estar tranquilo de que la obra es conforme a la normativa, y podrá evitar así los problemas de ilegalidades urbanísticas que hemos reseñado en el capítulo 2 de esta guía.

Además, la escritura de declaración de obra nueva puede y suele formar un conjunto único con la de división horizontal. Es el

promotor inmobiliario o constructor quien otorga la Escritura de División Horizontal, que contendrá:

- El inmueble en su conjunto, los distintos pisos o locales, señalando los servicios e instalaciones con los que cuenta. Respecto a los pisos o locales, indicará su extensión, linderos, planta en que se encuentre y los anejos: garaje, buhardilla, sótano o trastero. Además, fijará la cuota de participación correspondiente a cada piso o local en la comunidad, tomando como base la superficie útil de cada uno en relación con el total del edificio.
- Los estatutos, contenidos en el título constitutivo, con las reglas (que no contravengan la ley) relativas al uso o destino del edificio, los distintos pisos o locales, instalaciones y servicios, gastos, administración y gobierno, seguros, conservación y reparaciones.

Si estamos ante un edificio construido por un promotor inmobiliario, este será el único dueño de todo el inmueble (del edificio construido y de las viviendas en que se ha dividido horizontalmente), hasta que se vendan a cada uno de los nuevos propietarios.

## **CASO PRÁCTICO**

María compró en 1992 a una inmobiliaria el último piso de un bloque de tres alturas, que era y se vendía como un dúplex, aunque por razones urbanísticas estaba registrado como un piso sencillo, y pagó el precio correspondiente a los metros de superficie habitable; era dueña de un ático.

Diecisiete años después, la comunidad de propietarios ejerció una acción reivindicatoria respecto al bajo-cubierta frente a María, que no había querido abonar más cuota por el espacio que sí disfrutaba como dúplex, basándose en que no constaba en ninguna parte que fuera un elemento privativo, por lo que se entendía que era un elemento común.

En primera instancia, se dio la razón a María, pero la Audiencia Provincial de Santander estimó la demanda en marzo de 2014, porque el bajo-cubierta no constaba como parte del piso, ni en el proyecto ni en los estatutos ni en la escritura de compraventa. En el régimen de propiedad horizontal, los elementos privativos deben estar claramente detallados y descritos en el título, y solo los que consten como privativos pueden ser considerados como tales. Así, tras presentar el recurso de casación, la sentencia del Tribunal Supremo de 20 de mayo de 2016 afirmó que el bajo-cubierta es un elemento común porque no consta como elemento privativo, ni la demandada paga cuota de comunidad por ese espacio ni puede aducir título de propiedad alguno. Por tanto, se confirma la acción reivindicatoria por parte de la comunidad de propietarios. La propia sentencia del Supremo destacó dos hechos insólitos: primero, que la acción se ejercitase diecisiete años después, cuando todos los propietarios conocían la configuración real del inmueble, y que la demandada no lo alegara en su defensa; y segundo, que la propietaria no hubiera aceptado modificar su cuota de participación en los gastos comunes para adecuarla a la superficie útil de su piso.

Una vez que se inscriben en el Registro de la Propiedad la escritura de propiedad horizontal y los estatutos, estos son vinculantes para los futuros compradores. Por eso, deberá tener en cuenta, antes de decidirse a comprar, si existen limitaciones de uso en las viviendas (oficina, viviendas de uso turísticos) o si esta aparece reflejada tal cual es en la escritura, para evitar problemas con bajos, cubiertas, terraza, patios, trasteros, etc., y saber si son elementos privativos de la vivienda o de la comunidad con uso privativo (véase el anterior apartado *Compraventa de vivienda de segunda mano*). Con esto, se trata de evitar lo ocurrido en la Sentencia del Tribunal Supremo, de mayo de 2016, que comentábamos en la página anterior.

## El ayuntamiento

Como ya hemos visto, la inscripción de la escritura de declaración de obra nueva terminada en el Registro de la Propiedad supone el control por parte del notario de que la obra cumple con todos los requisitos y que, por tanto, las viviendas del edificio están listas para venderse y poder ser habitadas. Sin embargo, si le quedaran dudas y quisiera estar completamente seguro, puede consultar en el ayuntamiento de la localidad donde se encuentre la vivienda si esta cuenta con la cédula de habitabilidad o licencia de primera ocupación.

La cédula de habitabilidad da fe de la habitabilidad y seguridad de la vivienda para su ocupación, y permite obtener los suministros de agua, luz y otros, como refleja la sentencia de 30 de noviembre de 1984, del Tribunal Supremo: "En definitiva, la terminación material de la obra sin poder disponer de las licencias de habitabilidad y ocupación significa que no puede considerarse cumplido por completo el contrato civil de compraventa y en concreto la entrega de la vivienda que corresponde al promotor-vendedor. De lo expuesto, es fácilmente deducible que, aunque es física y materialmente posible ocupar una vivienda antes de disponer de la cédula de habitabilidad, es esta, y no el certificado de finalización de la obra, la que permite la ocupación efectiva y legal de la vivienda, pues sin ella no se pueden solicitar los suministros indispensables en la sociedad actual para vivir de forma mínimamente digna".

Además, en una sentencia de 10 de noviembre de 2016, el Tribunal Supremo recuerda que para considerar entregada, efectiva e íntegramente, una vivienda, debe contar con los suministros eléctricos definitivos: "El cumplimiento de la obligación de entrega por el promotor-vendedor no puede entenderse limitado a que la vivienda lo sea en un sentido puramente físico (...), sino que debe comprender también que la vivienda lo sea en su aspecto jurídico, permitiendo que los suministros se contraten de forma regular y que el comprador pueda ejercer libremente su derecho a disponer de la vivienda alquilándola o vendiéndola sin obstáculos legales ajenos a su esfera de influencia".

La licencia de primera ocupación, por su parte, es la que se exige para adecuar el proyecto a la realidad edificada. Su finalidad es comprobar que se han cumplido las condiciones establecidas en la licencia de construcción y que el edificio reúne las condiciones idóneas de seguridad y de salubridad y puede habilitarse para el uso al que se destina.

Las comunidades de Andalucía, Aragón, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Galicia y País Vasco han suprimido la cédula de habitabilidad para eliminar la duplicidad de controles por parte de distintas administraciones públicas, ya que, en cierto modo, vienen efectuados por los controles municipales relativos a la concesión de licencia de obras o licencia de primera ocupación.

## El Catastro inmobiliario

Las nuevas construcciones también deben darse de alta en el Catastro, en dos meses a partir del día siguiente a la fecha de formalización del hecho, acto o negocio declarado. Para llevar a cabo esta alta, es necesario, además del impreso correspondiente:

- Fotocopia del documento de escritura de obra nueva.
- Certificado final de obra.
- Fotografía/s de la/s fachada/s con la resolución adecuada.
- Planos a escala: de situación, del solar y definitivos de cada planta distinta.
- Memoria de materiales y calidades.
- Coste de ejecución material de las obras.
- En caso de que se declare con este modelo la división horizontal, deberá aportar también original y fotocopia, o copia cotejada, del documento acreditativo de la división horizontal, con la que debe coincidir, además, la descripción de la distribución de locales representados en cada uno de los planos de planta. Se representarán gráficamente los espacios correspondientes a todos los elementos comunes, con expresión de las superficies construidas.

- En el caso de los edificios acogidos a cualquier régimen de protección pública, se aportará original y fotocopia, o copia cotejada, de la cédula de calificación definitiva.

El plazo que tiene el Catastro para dar de alta los inmuebles nuevos es de seis meses, pero es posible que se alargue. Por ello, si la vivienda que le interesa no tiene todavía el número de referencia catastral, deberá solicitar al vendedor la certificación de que está en trámite. Para ello, este deberá haber presentado el modelo 902N, junto con la documentación entregada, y será ese impreso sellado el que le deberá presentar.

## **Formalización de la compra**

### **Contrato privado de compraventa**

A diferencia de lo que ocurre en un contrato de compraventa entre particulares, en el que la situación es de igualdad de las partes, al comprar a una empresa inmobiliaria, la situación del comprador y del vendedor no es la misma. Por eso, le aconsejamos que consulte el modelo de contrato privado de compraventa sobre plano disponible en la web de OCU (entre en [www.ocu.org](http://www.ocu.org) y teclee en el buscador "contrato compraventa vivienda plano"), que contiene todas las garantías de información, aseguramiento de cantidades, etc., en definitiva, con todas las menciones legales necesarias y obligatorias. Somos conscientes de que un empresario inmobiliario, dentro de su labor profesional, tendrá un modelo de contrato que le entregará a usted sin mucho margen de cambio. El modelo que le ofrecemos puede servirle de referencia para confrontarlo. Asimismo, no olvide que usted puede negociar ciertos puntos.

Cuando se trate de la venta de una vivienda en el marco de una actividad empresarial o profesional dirigida a consumidores, como puede ser la venta de viviendas de nueva construcción, la normativa obliga a que los documentos contractuales se redacten con la debida claridad y sencillez, sin referencia o remisión a textos o documentos que no se faciliten antes o durante la celebración del contrato (tenga en cuenta las obligaciones de publicidad y de



información que tienen los promotores inmobiliarios, que encontrará en el capítulo 2).

Igualmente deberán responder a los principios de buena fe y justo equilibrio de las contraprestaciones, lo que supone, entre otras, la prohibición de incluir cláusulas que:

- No reflejen con claridad u omitan, en los casos de pago diferido, la cantidad aplazada, el tipo de interés anual sobre los saldos pendientes de amortización y las condiciones de amortización de los créditos concedidos, y las cláusulas permitan al vendedor incrementar el precio aplazado durante la vigencia del contrato. Solo se permitiría este tipo de cláusulas si el aumento de precio se debiese a causas ajenas al promotor, si fuese imprevisible y si se diera al comprador la posibilidad de desistir de la compraventa sin ninguna penalización.
- Impongan un incremento del precio por servicios, accesorios, financiación, aplazamientos, recargos, indemnizaciones o penalizaciones que no correspondan a prestaciones adicionales efectivas que puedan ser libremente aceptadas o rechazadas por el comprador o arrendatario, con independencia del contrato principal. A tales efectos:
  - las reformas de obra motivadas por causas diligentemente no previsibles en el momento de la aprobación de los proyectos de urbanización o construcción que puedan originar modificación del precio estipulado serán comunicadas previamente a los adquirentes, quienes deberán dar su conformidad a la cuantía exacta que produzca la reforma;
  - las reformas que propongan los adquirentes serán asimismo objeto de formalización documental, que contendrá una descripción resumida de su contenido y las repercusiones concretas en el precio y el plazo de entrega que se hubiesen pactado;
- Supongan la repercusión al comprador o arrendatario de fallos, defectos o errores administrativos o bancarios que no les sean

directamente imputables.

- Impongan, en la primera venta de viviendas, la obligación de abonar los gastos derivados de la preparación de la titulación que, por ley, le corresponden al vendedor (obra nueva, propiedad horizontal, hipotecas para financiar su construcción o su división o cancelación).

Además de las prohibiciones anteriores, puede que el promotor incluya cláusulas que resulten perjudiciales para el comprador, e incluso abusivas, como las siguientes:

- Imponer el pago de la plusvalía al comprador. El Tribunal Supremo también ha recordado que esta imposición constituye una cláusula abusiva, dado que produce desigualdad entre las partes y desequilibrio en el contenido económico del contrato. Como recoge expresamente la ley, le corresponde al vendedor el pago del impuesto, ya que es él quien percibe el aumento de valor, sin que tal plusvalía genere beneficio alguno para el comprador. Entre particulares sí cabe un pacto.
- Obligar al comprador a subrogarse a la hipoteca que en su día solicitó el promotor para poder realizar la construcción del edificio.
- Establecer en el contrato un plazo de entrega de la vivienda indeterminado o demasiado largo.
- Imponer un notario determinado al comprador.
- Modificar las condiciones, distribución, materiales u otras circunstancias de la vivienda recogidas en la memoria de calidades o en el proyecto de ejecución, ya que estos documentos forman parte del contrato.
- Transmitir al comprador los gastos del acceso a los suministros generales de la casa (agua, luz...).
- Plantear la retención de las cantidades abonadas por el consumidor por renuncia o incumplimiento del contrato y no contemplar la indemnización si renuncia el profesional. Esta cláusula puede tener consecuencias muy importantes (véase, a

continuación, en el cuadro un ejemplo real de cláusula penalizadora de los incumplimientos).

## **EJEMPLO REAL DE CLÁUSULA PENAL**

"La presente compraventa queda sometida a condición resolutoria para el supuesto impago en las fechas pactadas de algunas de las cantidades de precio aplazado, lo que es considerado expresamente por las partes como condición esencial del contrato. En consecuencia, si el comprador no satisface el precio aplazado en la forma y plazos estipulados, la vendedora quedará facultada para considerar automáticamente resuelta la presente compraventa y sin efecto alguno, sin necesidad de declaración judicial, mediante simple comunicación escrita al adquirente, con pérdida para el comprador de las cantidades entregadas hasta entonces, en concepto de cláusula penal".

Esta cláusula llegó al Tribunal Supremo porque el comprador formuló demanda contra la vendedora, una S.L. por el incumplimiento de esta en la terminación y entrega de la vivienda en la fecha pactada y en cumplimiento del aval que exige la ley.

A su vez, la empresa demandada se opuso a la demanda y formuló reconvencción (contrademandó al comprador) pidiendo que se declarase la resolución contra el comprador y se declarase a los demandados responsables de los daños y perjuicios producidos por la falta de pago del precio pactado, concretando la suma de 172.393,05 euros (lo pagado por el comprador), declarando igualmente su derecho a retener y hacer suya dicha suma.

Aunque el comprador perdió el pleito en primera instancia, recurrió a la Audiencia Provincial de Málaga, que condenó a la vendedora a devolver al comprador la cantidad de 112.056,05 euros. Aunque la vendedora recurrió nuevamente, la sentencia del Tribunal Supremo de 3 de marzo de 2016 consideró que la estipulación que establecía la cláusula penal era una verdadera

“cláusula de comiso”, que, aunque no se hubiera declarado abusiva, era un claro exceso, al hacer perder al comprador las cantidades ya entregadas en el momento de dejar de pagar un plazo.

Se resalta en la sentencia la desproporción entre la cláusula que se aplica al incumplimiento por el comprador y la aplicada en la misma estipulación al incumplimiento del vendedor.

Por todo lo anterior, antes de firmar un contrato privado de compra de una vivienda nueva, compruébelo detenidamente, confróntelo con el modelo de contrato de compraventa sobre plano que indicábamos anteriormente y no dude en consultar con la Asesoría Jurídica de OCU en caso de duda ([www.ocu.org/contacto](http://www.ocu.org/contacto)).

## Escritura pública

Además de las menciones sobre la escritura pública hechas hasta ahora en este capítulo sobre la elección de notario y su papel (con relación a las comprobaciones, documentos necesarios y advertencias), la entrega de vivienda y lo que ocurre tras la firma, que son similares, vamos a reseñar a continuación las diferencias relativas a las viviendas nuevas.

En el momento de la firma de la escritura pública de compraventa o, en todo caso, antes de la entrega de la vivienda, podemos y debemos exigir la entrega de los siguientes documentos:

- La cédula de habitabilidad.
- Los estatutos y las normas de la comunidad de propietarios (cuando la propiedad esté dividida horizontalmente) y un extracto de cuentas corrientes correspondientes a la vivienda que acredite que se encuentra al corriente de pago de los gastos comunitarios.
- Un plano de la vivienda, con el trazado de las redes eléctricas, de agua, de climatización, de comunicaciones y de otros servicios, cuando los haya, y de los servicios de seguridad de que disponga el edificio.

- Descripción de los materiales utilizados en la construcción, con una referencia clara de los aislamientos térmicos y acústicos.
- La lista detallada de los técnicos, los constructores y los industriales que han intervenido en el proyecto, la dirección y la ejecución de la edificación.
- Las garantías de la vivienda y de sus elementos, con especificación del garante, el titular de la garantía, los derechos del titular y el plazo de duración (el seguro decenal).
- La documentación relativa a la hipoteca (para el caso de que esté constituida).
- La lista de las compañías suministradoras de los servicios de la vivienda con su domicilio y los boletines correspondientes para su contratación.
- El Libro del Edificio (al presidente de la comunidad de propietarios).
- El certificado de eficiencia energética.

Si la empresa se niega a entregar alguno de los documentos indicados, conviene dejar constancia por escrito, en el contrato de compraventa o en un documento aparte, de todos los documentos que no se hayan entregado, ante el mismo notario, para posteriores reclamaciones.

## ANEXO 6

### MODELO DE NOTA SIMPLE

Información Registral expedida por  
 NOMBRE ..... APELLIDO ..... APELLIDO .....  
 Registrador de la Propiedad de MADRID  
 correspondiente a la solicitud formulada por  
 Nombre ..... Apellido ..... Apellido .....  
 con DNI/CIF: .....

Interés legítimo alegado:  
 Investigación jurídico-económica sobre crédito, solvencia o responsabilidad.  
 Identificador de la solicitud: X00XX00X  
 REGISTRO DE LA PROPIEDAD DE MADRID  
 Fecha de Emisión, ..... / ..... / .....

----- DESCRIPCIÓN DE LA FINCA

FINCA DE MUNICIPIO SECCIÓN X N° : .....

Naturaleza de la finca: Vivienda (VPO: SI / NO)

Vía pública: ..... Dirección de la FINCA

Portal : ..... Planta: ..... Puerta .....

Superficie: Construida: ochenta y seis metros, dos decímetros cuadrados. Útil: sesenta metros, cuarenta y ocho decímetros cuadrados.

Polígono: X Parcela : X Referencia Catastral. X000000XX0000X0000XX

División horizontal: cuota: ..... enteros, ..... mil ..... cientos diezmilésimas por ciento

N° de orden: X

----- TITULARIDADES

Nombre titular	N.I.F.	Tomo	Libro	Folio	Alta
----------------	--------	------	-------	-------	------

.....	00000000X	0000	000	000	0
-------	-----------	------	-----	-----	---

..... % del pleno dominio por título de COMPRAVENTA con carácter privativo.

.....	00000000X	0000	000	000	0
-------	-----------	------	-----	-----	---

..... % del pleno dominio por título de COMPRAVENTA con carácter privativo.

A ésta finca le corresponde una cuota de participación en el portal de ..... enteros, ..... mil ..... cientos diezmilésimas por ciento.

A ésta finca le corresponde como anejo inseparable el ..... del portal ..... de la planta .....

Constan inscritas las Normas de Comunidad.

----- CARGAS

Hipoteca constituida a favor de ..... NOMBRE DEL BANCO en garantía de saldo de la liquidación de la cuenta de crédito con una duración mínima hasta el día del mes del año.

La finca está afecta al pago del impuesto.

AVISO: Los datos consignados en la presente nota se refieren al día de la expedición de la nota, antes de la apertura del diario.

MUY IMPORTANTE, queda prohibida la incorporación de los datos de esta nota a ficheros o bases informáticas para la consulta individualizada de persona física o jurídica, incluso expresando la fuente de información (B.O.E. 27/02/1998).

\* (PIE PAGINA) \* NOTA SIMPLE INFORMATIVA DE LA FINCA DE NÚM: .....

Pág, \* PIE\_PAGINA\*

ADVERTENCIAS

1. - Esta información registral tiene va1or puramente indicativo, careciendo de garantía, pues la libertad o gravamen de los bienes o derechos inscritos, solo se acredita, en perjuicio de tercero, por certificación del Registro (artículo 225 de la LEY Hipotecaria) .

2.- Queda prohibida la incorporación de los datos que constan en la presente información registral a ficheros o bases informaticas para la consulta individualizada de personas físicas o jurídicas, incluso expresando la fuente de procedencia (Instrucción de la D.G.R.N 17/02/98; B.O.E. 27/02/1998).

3.- Esta información registral no surte los efectos regulados en el art. 354-a del Reglamento Hipotecario.

## **CAPÍTULO 5**

### **TRÁMITES Y GASTOS QUE AFRONTAR**

Las gestiones de adquirir un inmueble no terminan con la firma de la escritura. A partir de ese momento, aún hay impuestos que pagar, inscripciones y comunicaciones que realizar, suministros y seguros que contratar... que son diferentes para una y otra parte. Por ello, expondremos los gastos que deben afrontar y los trámites que les quedan por realizar, tanto al vendedor como al comprador, una vez que la vivienda ha cambiado de manos.

### **TRÁMITES, GASTOS E IMPUESTOS PARA QUIEN VENDE**

Si usted ha vendido su casa, al firmar la escritura pública, recibirá en la notaria el dinero de la compraventa con los medios de pago que se han explicados en el capítulo 4. En ese capítulo, ya le indicábamos que antes deberá haber abonado los gastos por el certificado energético de la vivienda y por el certificado de encontrarse al corriente de pagos en la comunidad de propietarios o el que exprese los pagos que se adeudan.

Para tener una copia de la escritura otorgada, puede pedirle al notario que le prepare una copia simple de la escritura, que tiene un coste aproximado de 0,61 euros por folio más el 21 % del IVA; la necesitará para acreditar la venta, liquidar impuestos o para otras gestiones, como dar de baja los suministros.

Pero, además, hay otros gastos y trámites que como vendedor debe realizar.

### **El Impuesto de Bienes Inmuebles del año en curso**

El Tribunal Supremo, en sentencia de 15 de junio de 2016, declaró como jurisprudencia que, en caso de ausencia de pacto en contrario, el vendedor de un inmueble que abone el IBI del año de la venta podrá repercutirlo sobre el comprador, en proporción al tiempo en que cada una de las partes haya ostentado la titularidad del dominio y por el tiempo que lo sea.

Tradicionalmente se ha entendido que el IBI del año de la venta lo debía soportar el vendedor que, como propietario del inmueble a 1 de enero de ese año, es el sujeto pasivo del impuesto. Se dejaba a las partes la posibilidad de pactar el prorrateo de su importe, pero en caso de no haber pacto, se consideraba que era el vendedor quien debía pagarlo, que es a quien se lo reclamará la hacienda municipal. Tras esta sentencia del Tribunal Supremo, la cosa ha cambiado: si no hay pacto expreso, se debe prorratear (véase el cuadro del capítulo 4 *Gastos en la compra de vivienda usada*).

El Supremo recuerda que la Ley de Haciendas Locales, en el artículo 63.2, prevé la posibilidad de que el sujeto pasivo (es decir, el obligado a cumplir con Hacienda) pueda repercutir al comprador la carga económica tributaria según las normas del derecho común, sin necesidad de que haya un pacto expreso entre las partes, refiriéndose en concreto a la norma civil que prevé que el comprador es propietario desde el momento de la entrega.

Por lo tanto, conviene aclarar en la escritura de venta quién se hace cargo del IBI. En ocasiones, en el momento de redactar la escritura, no se conoce el montante del IBI de ese año, por lo que el reparto proporcional se realizará más tarde, cuando el ayuntamiento gire el recibo. Para no dejar flecos, quizá interese considerarlo ya en el precio global de venta y que el vendedor lo pague cuando se lo gire el ayuntamiento.

## **La plusvalía municipal**

En el momento en que se transmite un inmueble considerado urbano a efectos del IBI, se genera la obligación de pagar al ayuntamiento el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los



Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU), conocido como la plusvalía municipal.

Por ley, en el caso de las compraventas, la regla general es que lo debe pagar el vendedor, excepto si el vendedor es una persona física no residente en España, en cuyo caso el comprador será el sujeto pasivo sustituto, y por tanto, deberá pagar la plusvalía municipal en el ayuntamiento correspondiente. Sin embargo, al ser el vendedor el sujeto pasivo como obligado tributario, deberá abonarle al comprador el importe de dicho impuesto. Por ello, es conveniente que, en estos casos, se incluya en las escrituras una advertencia sobre el pago de la plusvalía municipal, que podría ser similar a la siguiente: "El Impuesto municipal sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, si se devengare, será de cuenta de la parte vendedora. No obstante, por ser el contribuyente una persona física no residente en España, el adquirente tiene la consideración de sujeto pasivo sustituto del contribuyente, según lo establecido en el artículo 106 de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales y el artículo 36 de la Ley General Tributaria, estando obligado a cumplir la obligación tributaria principal, así como las obligaciones formales inherentes a dicho impuesto".

En la práctica, lo más lógico es que, antes de la firma del contrato de compraventa, el comprador solicite al ayuntamiento correspondiente que le calcule el importe de la plusvalía municipal y que se lo retenga del precio de compraventa; así se asegura el pago por el vendedor, sin riesgo de que el no residente se marche a su país de origen y no pague dicho impuesto.

## **NO OLVIDE QUE LOS TERRENOS RÚSTICOS NO GENERAN EL IMPUESTO DE PLUSVALÍA.**

No se tienen en cuenta las plusvalías generadas en un plazo inferior a un año. Respecto a las que se generan en un periodo superior a veinte años, a efectos del cálculo, se tratarán como si solo hubiesen transcurrido veinte años.

El impuesto grava el incremento del valor de los terrenos experimentado en un plazo máximo de veinte años. Para el cálculo, se utiliza el valor catastral del suelo en el momento de la transmisión. Los ayuntamientos utilizan un sistema de cálculo algo complejo, cuyo resultado se puede conocer a través de su página web o acudiendo a la oficina municipal correspondiente. En algunas ciudades se requiere cita previa y en otras se puede obtener por internet. La ley prevé el límite máximo del tipo de gravamen en el 30 %.

Como hemos dicho, la base imponible se calcula según el valor catastral del bien y del tiempo transcurrido en poder de la parte vendedora. Pongamos un ejemplo: se compra la vivienda en 2008 y se vende en 2017 y su valor catastral asciende a 150.000 euros. La tasa de revalorización (establecida por el ayuntamiento y determinada con ciertos límites) será el resultado de multiplicar 3,5 (esta cifra puede variar en función del municipio y del tiempo que se haya tenido el inmueble) por los nueve años en los que se ha sido propietario del bien, esto es, un 31,5 %, que aplicado al valor catastral de 150.000 euros deja una base imponible de 47.250 euros para el ejemplo propuesto. Sobre este importe se aplicaría el tipo impositivo, que no puede superar el 30 % por ley.

El modo de pagar el impuesto depende del ayuntamiento. Pueden darse dos casos:

- Si está previsto en las ordenanzas fiscales la autoliquidación del impuesto por el sujeto pasivo, el pago de la deuda tributaria deberá realizarse en el plazo de treinta días hábiles (no naturales, o sea, algo más de un mes) cuando se trata de actos *inter vivos*, es decir, tras una compraventa. El tiempo cuenta a partir de la fecha en que se produzca la transmisión. Tenga en cuenta que el notario informa periódicamente a la administración de las operaciones firmadas que puedan dar lugar a este impuesto.
- Cuando no esté prevista la autoliquidación del impuesto, primero se presenta la declaración que determine la ordenanza

fiscal, indicando los elementos necesarios para liquidar el impuesto, acompañada del documento en el que consten los actos o contratos que originan la imposición (la escritura). El plazo de presentación de declaraciones es el ya indicado antes. A continuación, el ayuntamiento hace la liquidación y la notifica a los sujetos pasivos, señalando los recursos que procedan contra la misma y el plazo de ingreso de la deuda tributaria.

En cuanto al sistema de cálculo de la base imponible de la plusvalía, la Sentencia de 11 de mayo de 2017 del Tribunal Constitucional ha declarado la inconstitucionalidad de algunos artículos de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales. En esta sentencia, se declaran inconstitucionales y nulos determinados artículos, sin limitación temporal alguna, pero únicamente por someter a tributación situaciones donde no se han producido incrementos de valor. Esto supone que gravar incrementos de valor que no son reales es confiscatorio y contrario al principio de capacidad económica. Por tanto, quien haya tenido pérdidas con la transmisión no tendría que haber pagado la plusvalía. El Tribunal Constitucional concluye también que, a partir de ahora, corresponde al legislador llevar a cabo: "las modificaciones o adaptaciones pertinentes en el régimen legal del impuesto que permitan arbitrar el modo de no someter a tributación las situaciones de inexistencia de incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana".

Con anterioridad a esta sentencia, hubo otras que afectaban a las provincias de Guipúzcoa y Álava; en Guipúzcoa ya se ha adaptado la normativa de la Diputación Foral a la nueva situación, gravando únicamente los incrementos de valor. Pero en el resto del país aún no está claro, hasta el momento, cómo se adaptará la normativa a lo establecido en la sentencia del Tribunal Constitucional.

## RECUPERE LA PLUSVALÍA

Si usted debe pagar este impuesto, pero no ha habido incremento de valor, puede sumarse a nuestra campaña Recupera la plusvalía, para reclamar lo abonado de más. Entre en [www.ocu.org/movilizate/devolucion-plusvalia](http://www.ocu.org/movilizate/devolucion-plusvalia) y le

ayudaremos a presentar todos los recursos, administrativos y judiciales.

En todo caso, no olvide realizar el pago. Su ayuntamiento sabrá que tiene la obligación de hacerlo, ya que cuando el comprador vaya a registrar su escritura de compraventa en el Registro de la Propiedad, se emitirá una comunicación para el ayuntamiento con los datos de la transmisión.

## **Cómo se declara la venta de la vivienda en el IRPF**

Los propietarios que vendan un bien inmueble están sujetos a tributación por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas si residen en España. En el caso de no ser residentes, estarán sujetos al Impuesto sobre la Renta de no Residentes.

La ganancia patrimonial obtenida debe tributar y se calcula partiendo de la diferencia entre el valor al que se vende la vivienda y el valor al que se compró, mediante un coeficiente que varía en función del año en que el inmueble fue adquirido. Ese importe se declara en la base imponible del ahorro del IRPF.

La ganancia o pérdida patrimonial se determina por la diferencia entre los valores de adquisición y transmisión de los elementos patrimoniales:

- El *valor de adquisición* se determina mediante la suma de tres conceptos y la resta de un cuarto:
- importe real de la adquisición: cuando la adquisición del elemento que ahora se transmite se ha producido a título oneroso, su valor de adquisición será el importe real por el que se adquirió;
- coste de inversiones y mejoras: si en los elementos adquiridos se han realizado inversiones y mejoras, su coste se añade al valor de adquisición;
- gastos y tributos accesorios: para calcular el importe del valor de adquisición se suman todos los gastos y tributos inherentes

- a la adquisición que hayan sido satisfechos por el adquirente, a excepción de los intereses;
- amortizaciones: las amortizaciones que correspondan a bienes amortizables reducen el valor de adquisición.
  - El *valor de transmisión* se determina computando dos partidas, el importe real de la enajenación, menos los gastos y tributos inherentes a la transmisión que hayan sido satisfechos por quien vende.

Es decir que, si el resultado de restar al valor de transmisión el valor de adquisición es negativo, habrá tenido una pérdida patrimonial, pero si dicho resultado es positivo, habrá tenido una ganancia patrimonial.

Si la vivienda que se vende se adquirió con posterioridad al 31 de diciembre de 1994, la ganancia tributa según los siguientes tipos de gravámenes:

- 19 % para los primeros 6.000 euros;
- 21 % para lo que vaya desde 6.000 a 50.000 euros;
- 23 % para lo que exceda de 50.000 euros.

En cambio, si la ganancia se obtiene de una vivienda adquirida con anterioridad al 31 de diciembre de 1994, se beneficia de unos coeficientes reductores, que se aplican proporcionalmente hasta el 19 de enero de 2016, inclusive. En este caso, hay que dividir el tiempo en que la vivienda ha sido de su propiedad entre los días correspondientes a los diferentes periodos a los que se aplican diferentes coeficientes reductores y con determinados límites. El resto de cantidades, fuera de dichos periodos, tributa según los porcentajes de gravamen anteriores.

Asimismo, las ganancias obtenidas al vender un inmueble urbano comprado entre el 12 de mayo y el 31 de diciembre de 2012, ambos incluidos, se declaran reducidas a un 50 %, salvo que se vendan a determinados familiares.

La adquisición se consume al entregarse el inmueble, generalmente, en la fecha de la escritura. Si se realizó en la fecha del contrato privado, necesitará pruebas, por ejemplo, recibos de agua o luz a nombre del comprador.

## **CUANTO MÁS TARDE EN TRANSMITIR LOS BIENES ADQUIRIDOS ANTES DEL 31 DE DICIEMBRE DE 1994, MENOR SERÁ LA PARTE QUE SE BENEFICIE DE LOS COEFICIENTES REDUCTORES.**

No en todos los casos el contribuyente está obligado a declarar la venta de una vivienda. Estas son las excepciones:

- La venta de la vivienda habitual por mayores de 65 años está exenta de tributación.
- La venta de la vivienda habitual por menores de 65 años está exenta de tributación (total o parcialmente) si en el plazo de dos años (anteriores o posteriores) se reinvierte el importe en la compra de una nueva vivienda habitual, que no sea segunda residencia. Eso sí, la exención solo se aplica sobre la parte de la ganancia que se destina a comprar otra casa. La que no se utiliza sí debe tributar.
- La venta de vivienda que no sea vivienda habitual solo podrá estar exenta si la persona que la vende tiene más de 65 años y contrata una renta vitalicia (con un importe máximo de 240.000 euros de precio de venta).
- Si la venta genera una pérdida patrimonial al vendedor o vendedores. Vender una casa lleva asociados varios gastos y si el precio de venta es inferior al de adquisición y, por tanto, provoca una minusvalía en lugar de una ganancia patrimonial, aquella no se debe tributar. Más aún, la minusvalía puede compensarse con ganancias obtenidas durante los siguientes cuatro ejercicios.

Es necesario que guardemos y recopilemos todas aquellas facturas que nos permitan justificar ante Hacienda todos los gastos asociados a la venta de una casa, como la plusvalía municipal (que se paga al ayuntamiento), la gestoría, el notario, el registro, los gastos de cancelación de la hipoteca si corresponde, los honorarios de la agencia inmobiliaria, las mejoras del inmueble, etc.

Para poder consultar cualquier duda que le surja al respecto, ponemos a su disposición la Asesoría Fiscal de OCU, a la que puede acudir, tanto a través de la web, [www.ocu.org/contacto](http://www.ocu.org/contacto), como en el teléfono 91 300 91 53. Asimismo, cuenta con la Guía Fiscal, que se publica todos los años, en la que se incluyen todas las novedades fiscales.

## **Comisión de la agencia inmobiliaria**

Si usted ha encargado la venta de su vivienda a una agencia inmobiliaria, no olvide que deberá abonarle la comisión, si es que se ha acordado que quien abona sus servicios es el vendedor. Tenga en cuenta, como decíamos en el capítulo 1, que dicha comisión suele ser un porcentaje del precio de venta, aunque a veces se pacta un importe mínimo, al que hay que añadir el 21 % de IVA. La comisión suele oscilar entre el 2 y el 5 % del valor de venta.

## **Otros trámites**

Por último, debe pensar en los trámites más cotidianos, pero no menos importantes, relacionados con la venta de su vivienda, ya que, si se olvidan, pueden dar lugar a problemas en el futuro, como son los suministros, los relacionados con la comunidad de propietarios, la notificación de cambio de domicilio, los seguros, etc.

Para empezar, todo lo relacionado con los suministros de la vivienda, es decir, el cambio de titularidad de los suministros (agua, luz y gas) deberá tratarlo con el nuevo propietario. Usted, como vendedor, tiene varias opciones:

- Dar de baja los servicios: deberá revisar primero sus compromisos de permanencia. Si tiene contratada la PVPC

(tarifa de último recurso, Precio Voluntario Pequeño Consumidor) no tendrá problemas ni en el gas ni en la electricidad y podrá solicitar la baja en cualquier momento. Si tuviera una oferta con una comercializadora en el mercado libre, la situación cambiaría, ya que podrían existir compromisos de permanencia.

En el caso de la electricidad, estos no podrán ser superiores al primer año de contrato, y si le aplicasen alguna penalización, no podrá suponer más del 5 % del coste de la energía que quedaría por gastar hasta finalizar el contrato. Pasado el primer año, ya no puede haber penalización alguna.

Si se trata del suministro del gas en el mercado libre, deberá revisar con más atención su contrato. No existen las limitaciones que hay para la electricidad, por lo que las penalizaciones pueden ser más importantes. Si la compañía le exigió en el momento del alta algún tipo de depósito o fianza, no olvide recuperarlo.

### 10 preguntas sobre su factura

Antes de cambiar de compañía eléctrica o de gas, conviene que sepa contestar a ciertas preguntas. No arriesgue su bolsillo y consulte 10 preguntas que hacerse antes de cambiar de compañía de gas o luz, en [www.ocu.org/vivienda-y-energia/gas-luz](http://www.ocu.org/vivienda-y-energia/gas-luz).

También, puede tener contratados otros servicios accesorios, como el de mantenimiento. Aunque los contrató junto al suministro, se considera servicio independiente, con sus propias reglas de alta, baja o renovación, y por ello, el cambio de compañía del suministro no implica la baja de este servicio a no ser que se solicite expresamente.

Si tiene contratado el servicio de telefonía fija e internet, no olvide el compromiso de permanencia, si lo tiene, así como la



posibilidad y el coste de trasladar su número fijo, si al vender su vivienda se traslada a otro domicilio de la misma ciudad.

- Pactar con el comprador la subrogación de los contratos. Esta opción siempre es más beneficiosa para el comprador, puesto que no tendrá que pagar los gastos de alta en los suministros, pero a usted como vendedor, le puede traer problemas en un futuro si el comprador no realiza el cambio, ya que las compañías suministradoras le seguirán cobrando a usted un consumo que no ha realizado. Si opta por esta posibilidad, compruebe con las compañías, un mes después de la venta, si sigue o no dado de alta.

Por otra parte, la Ley de Propiedad Horizontal establece la obligación de comunicar, a quien ejerza las funciones de secretario de la comunidad, el cambio de titularidad de la vivienda o local, por cualquier medio que deje constancia de su recepción, aunque ya haya solicitado el certificado de estar al corriente de los pagos o de los que se adeudan, necesario para otorgar la escritura pública (véase Escritura pública de compraventa en el capítulo 4).

Quien incumpla esta obligación seguirá respondiendo de las deudas con la comunidad posteriores a la transmisión de la vivienda, de forma solidaria (conjunta) con el nuevo titular, sin perjuicio de que el antiguo propietario pueda reclamar al nuevo lo que haya tenido que pagar (es lo que se conoce como “repetir”: se paga algo por efecto de la ley, pero se le puede reclamar a quien le correspondiese). Esta responsabilidad no se aplicará si cualquiera de los órganos de gobierno de la comunidad ha tenido conocimiento de dicho cambio de titularidad por cualquier otro medio o por el nuevo propietario, o bien cuando dicha transmisión resulte evidente.

## **CASO PRÁCTICO**

Como ejemplo, le presentamos el caso recogido en la sentencia de la Audiencia Provincial de Almería, de 30 de enero de 2012. En este caso, se condena a la anterior propietaria de una plaza

de garaje al pago de 2.164 euros de deudas, intereses y costas, debido a que: "... es claro que esa presunta transmisión no puede obtenerse de las actas de las Juntas de Propietarios, ni de las certificaciones de morosos emitidas por el Secretario de la Junta, porque, es evidente, que primero hay que acreditar la venta y después que se ha comunicado la misma a la Comunidad de Propietarios, (...)".

Es decir, la única prueba válida para que la comunidad de propietarios sepa que se ha transmitido un vivienda, local o garaje es un documento recepcionado de forma fehaciente por el representante de la comunidad de propietarios, donde conste la comunicación de venta. La sentencia dice que no se considera prueba válida la declaración de un testigo afirmando que se comunicó la venta al administrador.

Se trata de un trámite que no cuesta nada. Se puede hacer en persona, presentando un escrito por duplicado al presidente o al secretario-administrador, y quedándose con una de las copias firmadas con un recibí de estos. Para ello, puede descargar el modelo que encontrará en [www.ocu.org](http://www.ocu.org) tecleando en el buscador "comunicación comunidad transmisión propiedad".

No puede olvidarse tampoco de la notificación de cambio de domicilio si fuera necesario cambiar sus datos o si la vivienda vendida hubiera constituido su domicilio habitual. Los cambios más habituales están relacionados con organismos oficiales y bancos.

Respecto a los seguros, si contaba usted con algún seguro sobre la vivienda, debe saber que son contratos anuales. Si la fecha de venta de la vivienda no coincide con el fin del periodo anual, estaría cancelando antes de la fecha de vencimiento. En ese caso, las consecuencias dependen de cada aseguradora.

En algunos casos, solo es posible anular el seguro antes de su vencimiento si el bien asegurado ya no está en poder del tomador. Además, en algunas compañías, la cancelación puede suponer la pérdida de la prima no consumida, ya que no se la devolverán si se va antes de tiempo, aunque el riesgo esté cubierto durante menos tiempo.

Sin embargo, aunque muchas aseguradoras no reintegren la prima abonada, a pesar de que no se utilice en su totalidad, permiten acogerse a otras opciones para no perder esa cuantía. Algunas ofrecen la posibilidad de cambiar el bien asegurado, como en el caso de la venta de vivienda. Otras mantienen el seguro suspendido cuando se cancela, y si compra otra vivienda, aplican la cobertura de la prima restante, aunque pueden variar las condiciones y el precio posterior, según las características del bien original y del nuevo.

Si la fecha de la venta de la vivienda coincide con el fin del periodo anual de cobertura, hay que notificarlo por escrito con un mes de antelación. Puede utilizar el modelo que ponemos a su disposición en nuestra web: entre en [www.ocu.org](http://www.ocu.org) y teclee en el buscador "cancelación póliza de seguro".

Por último, en lo que se refiere a la cancelación del préstamo hipotecario, recuerde que deberá añadir a los gastos mencionados los derivados por la cancelación del préstamo hipotecario, que indicamos en el capítulo 3.

## TRÁMITES, GASTOS E IMPUESTOS PARA QUIEN COMPRA

Una vez que haya firmado la escritura de compraventa y tenga las llaves de su vivienda, tendrá que afrontar todo lo que supone vivir en una nueva casa, "hacerla suya", pero además tendrá que seguir haciendo trámites y afrontar nuevos pagos.

Si no pudiera o no quisiera hacer los trámites posteriores a la compra de la vivienda personalmente, puede encargarlo a una gestoría o preguntar en la notaría si le prestan este servicio añadido. En el caso de que necesitara financiación para la compra, en forma de préstamo hipotecario, es muy probable que las gestiones posteriores las efectuará la gestoría del propio banco.

Como ya hemos visto en el capítulo anterior, una vez que se ha otorgado la escritura de compraventa, el notario la presenta telemáticamente el mismo día en el Registro de la Propiedad. Se

trata de un mecanismo que pretende ofrecer una información completa y reducir prácticamente a cero los riesgos para el comprador. Asimismo, el notario facilitará los datos del comprador al Catastro inmobiliario para que así los próximos recibos de IBI se expidan a nombre del nuevo titular.

Con esta comunicación, el Registro extenderá el asiento de presentación, que tendrá una vigencia de sesenta días. Esto implica que el comprador inscribirá la vivienda a su nombre en la misma situación registral de cargas que tiene en el momento de la firma de la escritura.

Sin embargo, estas gestiones solo son las comunicaciones propias de la operación. Queda aún mucho por hacer, y se lo vamos a detallar a continuación.

## **El notario**

Al cabo de unos días, el comprador podrá acudir a la notaría a recoger las copias autorizadas y las copias simples que necesitará para el resto de trámites que deberá llevar a cabo. Como ya se ha indicado en el capítulo anterior, a efectos legales la escritura matriz se queda en la notaría (véase *Escritura pública de compraventa* en el capítulo 4).

Como mínimo, necesitaremos una copia autorizada, que se expide en papel timbrado y que tiene el mismo valor y efectos que la escritura pública que reproduce. Es la copia autorizada la que debe presentarse ante el Registro de la Propiedad para la inscripción y será en ella donde constarán los sellos e inscripciones de los diferentes organismos en los que debe presentarse. También, necesitaremos una copia simple, cuya función y efectos serán meramente informativos, y que se expide en papel del colegio notarial.

Al presentar la copia autorizada en la administración tributaria, deberá ir acompañada de la autoliquidación que corresponda al hecho imponible que conste en la escritura. Como la copia simple se quedará en la administración tributaria, quizá sea conveniente pedir una copia más por si pudiera necesitarla en otro momento.

## HABLE CON LA NOTARÍA SOBRE EL NÚMERO DE COPIAS QUE VA A UTILIZAR, PARA PAGAR POR LAS QUE VERDADERAMENTE NECESITE.

En cuanto a sus honorarios, en el momento de recoger las escrituras en la notaría (la copia autorizada y la copia simple), deberemos abonar los gastos del notario.

El pago de estos gastos dependerá del pacto al que hayan llegado comprador y vendedor. Es muy habitual que, en los contratos privados y en la propia escritura pública, se incluya un acuerdo donde el comprador corre con todos los gastos de la notaría. En el caso de que no se reflejara este acuerdo, la ley establece el siguiente reparto:

- Vendedor: los gastos de otorgamiento de la escritura de venta y de la matriz.
- Comprador: los de la primera copia y los demás posteriores a la venta.

Los honorarios del notario no son libres, sino que se rigen por “aranceles”, es decir, tarifas oficiales aprobadas por el gobierno, que establecen las cuantías que se deben cobrar según de la operación realizada. Además, existen unas normas, en las que se regula cómo aplicar dichas tarifas y qué requisitos deben cumplir las facturas o minutas.

El cálculo de las cantidades que cobra un notario no es sencillo, ya que incluye múltiples conceptos determinados por el arancel.

El notario no podrá exigir anticipadamente una provisión de fondos, salvo en los casos de pagos a terceros, como por ejemplo, si le prestara el servicio añadido de gestionar los trámites relativos a la escritura de compraventa, así como solicitar una nota simple al Registro de la Propiedad para comprobar las cargas (véase *El papel del notario*, en el capítulo 4) o realizar comunicaciones a otros organismos.

Las cantidades cobradas deberán aparecer en una minuta en la que figuren separadamente cada uno de los conceptos cobrados, las bases a las que se acoja la tarifa y el número de arancel en el que se justifique la cantidad cobrada; se deberán justificar, además, todos los gastos que haya habido y que corresponda que pague el cliente, como los desplazamientos, por ejemplo.

Si no estuviera de acuerdo con la factura del notario, tiene un plazo de quince días hábiles desde la entrega de la factura para presentar una reclamación. La impugnación deberá presentarse ante el notario que la hubiera emitido, quien la elevará, junto con su informe, ante la junta directiva del colegio notarial para su resolución, en el plazo de diez días hábiles. La impugnación también podrá presentarse directamente ante la junta directiva del colegio notarial correspondiente. En este caso, la junta recabará inmediatamente el informe del notario, que deberá emitirlo en el plazo máximo de diez días.

Las resoluciones de la junta directiva podrán apelarse en el plazo de diez días hábiles ante la Dirección General de los Registros y del Notariado (Plaza de Jacinto Benavente, 3 - 28071 Madrid, tel. 913 902 000). En [www.ocu.org](http://www.ocu.org) le ofrecemos los modelos para presentar dicha reclamación ante el notario y ante la dirección general (para localizarlos, teclee en el buscador "reclamación honorarios notario").

La normativa que regula los aranceles de los notarios es el Real Decreto 1426/1989, que se ha reformado en varias ocasiones. En ella se recogen los conceptos que se pueden cobrar en una operación de compraventa, que se calcularán teniendo en cuenta la cuantía (para los negocios cuya cuantía se determine o sea determinable, o estén sujetos, por su contenido, a los impuestos sobre sucesiones y donaciones, transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, sobre el valor añadido o cualquier otro que determine la legislación fiscal), además de las cantidades por las copias y folios del documento, que son las siguientes:

- Por los instrumentos de cuantía, se abonarán los honorarios que resulten de aplicar al valor de los bienes objeto del negocio

documentado la siguiente escala:

- cuando el valor no exceda de 6.010,12 euros: 90,151816 euros;
  - por el exceso comprendido entre 6.010,13 y 30.050,61 euros: 4,5 ‰;
  - por el exceso comprendido entre 30.050,62 y 60.101,21 euros: 1,50 ‰;
  - por el exceso comprendido entre 60.101,22 y 150.253,03 euros: 1 ‰;
  - por el exceso comprendido entre 150.253,04 y 601.012,10 euros: 0,5 ‰;
  - por lo que excede de 601.012,10 euros hasta 6.010.121,04 de euros: 0,3 ‰;
  - Por lo que excede de 6.010.121,04 de euros, el notario percibirá la cantidad que libremente acuerde con las partes otorgantes. Y se aplicará una rebaja del 5 % del importe del arancel que perciba el notario.
- Por las copias autorizadas, se abonarán 3,005061 euros por cada folio o parte de él. A partir del duodécimo folio inclusive, se percibirá la mitad de la cantidad anterior.
  - Por las copias simples, se abonarán 0,601012 euros por folio.

Pongamos un ejemplo con la compraventa de un piso por valor de 180.000 euros. La compra se formaliza ante notario mediante escritura pública. Si aplicamos la escala anterior a la cuantía del negocio jurídico recogido en la escritura, que luego nos servirá para abonar los impuestos, el cálculo es el siguiente:

- Los primeros 6.010,12 euros = 90,151816 euros.
- Los siguientes 24.040,48 euros (30.050,61-6.010,13 euros) x 4,5 ‰ = 108,18216 euros.
- Los siguientes 30.050,59 euros (60.101,21-30.050,62 euros) x 1,50 ‰ = 45,075885 euros.

- Los siguientes 90.151,81 euros (150.253,03-60.101,22 euros) x 1 ‰ = 91,15182 euros.
- Los siguientes 29.746,96 euros (180.000-150.253,04 euros) x 0,5 ‰ = 14,87348 euros.

La cantidad resultante es de 348,46 euros, a la que habrá que restar el 5 % de la reducción, por lo que tendremos 331,04 euros (las viviendas de protección pública, y las escrituras de préstamo tienen más reducciones). Después, habrá que añadir las cuantías por copias autorizadas, copias simples, folios de matriz y las comunicaciones a los diferentes organismos.

Otro concepto que puede cobrar el notario es el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD) por la copia matriz y la autorizada, a razón de 0,15 euros por folio, al usarse papel timbrado para su elaboración, sin olvidar que hay que añadir el 21 % del IVA.

Si tiene dudas, sepa que, en las notarías, deben tener a disposición del público un ejemplar completo del arancel, con sus normas de aplicación y adicionales, y una tabla en la que figuren los derechos correspondientes a las bases comprendidas entre 6.010,12 y 300.506,05 euros, que sean múltiplos de 601, anunciándose en un lugar visible de la notaría (véase el cuadro a continuación sobre las ventajas que ofrece OCU a los socios en sus gestiones con notarios y registradores).

### Minuta de notario y registrador

En la web de OCU encontrará una herramienta muy útil para calcular el coste de la operación de compraventa: la aplicación *Calcula la minuta de notario y registrador*. Entre en [www.ocu.org](http://www.ocu.org) y teclee en el buscador "calcular minuta notario"; el primer resultado que aparece le llevará a nuestra calculadora.

Sepa también que, como socio de OCU, cuenta con una ventaja que consiste en la reducción de los honorarios de notarios. Puede acceder a ella consultando al departamento de Compras Maestras, en el teléfono 913 009 143, o bien



tecleando "Descuento en servicios notariales", en el buscador de nuestra web, [www.ocu.org](http://www.ocu.org).

## **Impuestos**

### **El Impuesto de Bienes Inmuebles del año en curso**

La cuantía de este impuesto, que está transferido a los ayuntamientos, varía en cada municipio, y también el momento de pago. Por ello, dicho pago puede ser posterior a la fecha en que usted haya comprado la vivienda.

Al ser usted el comprador, no está obligado a pagar a la hacienda municipal el IBI del año en que ha comprado la vivienda; el obligado tributario es el vendedor. La hacienda municipal no podrá reclamarle, por tanto, este impuesto, ya que, por ley, debe pagarlo el vendedor. Sin embargo, esto es algo que conviene pactar con el vendedor; no olvide que el Tribunal Supremo, en 2016, estableció que si no hay pacto, el vendedor puede reclamar al comprador la parte proporcional en el momento en que este sea dueño de la vivienda.

### **Impuesto de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (ITPO)**

Una vez que haya recogido la documentación del notario, deberá cumplir con Hacienda. Si la vivienda es una vivienda de segunda mano adquirida a un particular, o una vivienda arrendada durante dos años desde su construcción adquirida a un empresario inmobiliario, debe acudir a la oficina de hacienda de su comunidad autónoma, para liquidar el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas (ITPO).

El hecho imponible de la modalidad ITPO requiere que se cumplan los siguientes requisitos:

- Que exista una transmisión, un negocio jurídico acompañado de la entrega de un bien: compraventa, en este caso.
- Que la transmisión se realice entre personas vivas y en ella medie precio o contraprestación. Las herencias y las

donaciones tienen su propio impuesto.

- Que el objeto de la transmisión sean bienes pertenecientes al patrimonio de personas físicas o jurídicas, como por ejemplo, los bienes inmuebles.

Quien adquiere el inmueble es quien debe pagar el impuesto y presentar la autoliquidación (modelo 600) en la hacienda autonómica donde esté situado el inmueble transmitido, y el plazo es de treinta días hábiles a partir de la firma de la escritura. La autoliquidación se presenta junto con la copia auténtica de la escritura (que nos devolverán sellada) y la copia simple (que se quedará en la hacienda autonómica), así como la copia del DNI del interesado. También es posible la presentación telemática.

Cada comunidad autónoma puede regular, tanto los tipos impositivos como las deducciones y bonificaciones de la cuota del impuesto. Algunas comunidades prevén tipos más altos para valores más caros del inmueble. En la siguiente tabla resumimos los tipos y bonificaciones de ITPO de cada comunidad para 2017. No obstante, siempre conviene consultar con el departamento de hacienda de su comunidad autónoma, ya que puede haber cambios de un año para otro.

## TIPOS AUTONÓMICOS DEL ITPO

Comunidad autónoma	Tipo General	Vivienda habitual
Andalucía	8 %, 9 %, 10 %	3,5 %
Aragón	8 %, 8,5 %, 9 %, 9,5 %, 10 %	mismo
Asturias	8 %, 9 %, 10 %	mismo
Baleares	8 %, 9 %, 10 %, 11 %	mismo
Canarias	6,5 %	4 %
Cantabria	8 %, 10 %	5 %
Castilla-La Mancha	8 %	7 %
Castilla y León	8 %, 10 %	5 %
Cataluña	10 %	5 %
Extremadura	8 %, 10 %, 11 %	7 %
Galicia	10 %	8 %, 4 %
Madrid	6 %	4 %
Murcia	8 %	3 %
Navarra	6 %	5 %

País Vasco	7 %	4 %, 2,5 %
La Rioja	7 %	5 %, 3 %
Valencia	10 %	8 %, 4 %

Se indica el tipo específico para adquisición de vivienda habitual, cuando existe uno distinto. Si no, aparece “mismo”.

La base imponible del ITPO es el valor real del inmueble y solo se pueden deducir las cargas que disminuyan ese valor real, pero no las deudas, aunque estén garantizadas con una hipoteca. El problema es que el valor real para Hacienda no siempre se corresponde con el valor que se ha pagado por el inmueble. Por ejemplo, si usted ha obtenido una buena rebaja gracias a la situación del mercado, Hacienda puede entender que usted está declarando un precio “irreal” y le puede hacer una comprobación de valores.

Para comprobar el valor del inmueble, Hacienda puede utilizar una estimación por referencia a valores que figuren en los registros oficiales de carácter fiscal. Esta estimación puede consistir en la aplicación de unos coeficientes que multipliquen los valores que figuran en el Catastro inmobiliario, o referirse a precios medios de mercado, dictámenes de peritos, valores asignados por tasaciones hipotecarias, etc. Las comunidades autónomas fijan cada año unos valores fiscales para los inmuebles (véase *Criterios de elección*, en el capítulo 1, en su apartado *El precio*).

El contribuyente puede solicitar a la hacienda autonómica el valor fiscal del inmueble que vaya a adquirir. Si usted declara dicho valor, Hacienda tendrá que aceptarlo, siempre que se haya obtenido correctamente y los bienes no tengan características peculiares que condicionen significativamente su valor real.

Si el valor de compra es inferior al valor dado por Hacienda, para evitar la comprobación, lo más práctico es poner en la autoliquidación del ITPO el valor que Hacienda le ha proporcionado y adjuntarlo a la escritura. Puede imprimir el valor que aparece en la página web de la comunidad autónoma correspondiente o solicitar la valoración previa por escrito.

Si el valor de adquisición fuera muy inferior al valor que Hacienda le atribuye, puede interesarle declarar el valor real, pero tendrá que

prepararse por si Hacienda decide iniciar una comprobación. Deberá probar por qué ese inmueble tiene un menor valor: por su estado, antigüedad, etc. El riesgo es que, al hacer la comprobación individual, Hacienda puede atribuirle después un valor superior al que había proporcionado antes de la transmisión.

Si Hacienda considera que el valor declarado por el contribuyente es inferior al real, puede realizar una comprobación del valor y notificarle una propuesta de liquidación provisional. Tiene cuatro años para hacerlo. Ante esto, el contribuyente cuenta con un plazo entre diez y quince días para presentar alegaciones. Si Hacienda no las admite, deberá notificarle la liquidación provisional (véase el anexo 7 al final del capítulo).

Frente a la liquidación provisional, caben dos posibilidades: si considera excesivo el valor de la misma, le interesa promover la tasación pericial contradictoria. Por el contrario, si piensa que existen defectos en el procedimiento de comprobación, puede interponer los siguientes recursos:

- Recurso de reposición.
- Reclamación económico-administrativa.

Ambos recursos se presentan ante el órgano que ha dictado la resolución y el plazo para presentarlos es de un mes desde la notificación del acto o resolución respectiva.

Es importante, en ambos recursos, indicar que: se reserva el derecho a promover la tasación pericial contradictoria. Con ello, en la mayoría de las comunidades autónomas, se suspende la ejecución de la liquidación y no hay que pagar ni garantizar la deuda. Pero tendrá que sopesar si le interesa económicamente, ya que el procedimiento de la tasación pericial contradictoria es complicado y caro (unos mil euros), y la posibilidad de éxito, escasa.

Si la reclamación económico-administrativa se desestima o si pasa más de un año sin que se haya resuelto, se puede presentar un recurso en el juzgado de lo contencioso-administrativo. Pero

recuerde que necesitará un abogado, y si no le dan la razón, deberá abonar las costas judiciales.

## El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

Si usted ha adquirido una vivienda nueva a un empresario o promotor, habrá abonado el IVA junto con el precio de la vivienda y no habrá tenido que hacer ningún ingreso en Hacienda, sino que será el empresario inmobiliario vendedor quien lo haya hecho, para deducírselo posteriormente. Así lo habrá reflejado el notario en la escritura, dejando constancia de cómo y cuándo se ha pagado dicho impuesto.

Se considera “primera entrega de vivienda” aquella que se adquiere al promotor una vez que la construcción o rehabilitación de la misma ha finalizado. Esto se produce cuando se expide el correspondiente certificado de fin de obra. Como ya hemos dicho, en los casos de primera entrega del promotor-constructor al comprador, este deberá pagar el IVA según los siguientes tipos que se aplican al precio de venta:

- Se aplicará el tipo del 10 % a las entregas de edificios o partes de los mismos aptos para su utilización como viviendas, incluidas las plazas de garaje, con un máximo de dos unidades, y los anexos situados en ellos que se transmitan conjuntamente.
- Se aplicará el tipo del 4 % a las entregas de viviendas calificadas administrativamente como de protección oficial de régimen especial o de promoción pública, cuando las efectúen sus promotores, incluidos los garajes hasta un máximo de dos y los anexos situados en el mismo edificio, y que se transmitan conjuntamente.

No obstante, está exento de pagar el IVA si el vendedor es un promotor o empresario inmobiliario, y si han pasado más de dos años desde la terminación de la vivienda y lo que se vende ha sido utilizado ininterrumpidamente por el promotor, para uso propio o para alquilarlo a alguien distinto al comprador. Sí debería pagar, sin

embargo, el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (ITPO).

## **¿LE INTERESA RENUNCIAR A LA EXENCIÓN DEL IVA?**

Para saberlo, es preciso comprobar si la venta del inmueble está exenta de IVA.

La ley de IVA establece que están exentas las entregas de terrenos rústicos y las segundas entregas de viviendas que tengan lugar después de terminar su construcción. Es decir, en estos dos casos, el comprador tiene que pagar el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITPO), tal y como hemos indicado en el apartado anterior.

El tipo general de IVA es del 21 %. En la vivienda se aplica el 10 %. Los tipos del ITPO dependen de cada comunidad autónoma y oscilan entre el 6 y el 10 %, aunque hay casos en que puede aplicarse un 4 o un 11 %. Al margen de las cuantías, una diferencia importante es que el ITPO es un gasto para el comprador, mientras que el IVA es un impuesto que los empresarios pueden deducirse. Por lo tanto, hay a quien le interesa más pagar el IVA que el ITPO. En los casos en los que la venta está exenta de IVA, habría que hacer una renuncia a la exención.

Aunque la venta esté exenta de IVA por ser un inmueble rústico o una segunda entrega de vivienda, en cuyo caso tendría que pagar por ITPO, el vendedor puede renunciar a dicha exención, haciendo que la venta quede sujeta a IVA.

La renuncia la realiza el vendedor y, para que sea válida, se exigen los siguientes requisitos:

- El adquirente debe justificar mediante una declaración que es sujeto pasivo del IVA en el ejercicio de su actividad y que tiene derecho a la deducción total o parcial del IVA correspondiente a las adquisiciones de inmuebles.

- El vendedor debe comunicar, fehacientemente, la renuncia al comprador, anteriormente o en el mismo momento de la entrega del inmueble. Se considera que la renuncia se ha comunicado de forma fehaciente cuando:
  - se deja constancia de todo ello en la escritura pública de compraventa;
  - cuando en la escritura se indica que el vendedor ha recibido una suma de dinero en concepto de IVA y se acompaña con los documentos privados donde el vendedor renuncia a la exención y el comprador hace constar su condición de sujeto pasivo del IVA”.
- Si el comprador es una persona física no empresario, no será viable la renuncia, por lo que la operación estará sujeta a ITPO.
- Si el comprador es empresario, y va a adquirir un inmueble exento para su actividad, le interesará la renuncia a la exención, ya que podría deducir todo el IVA pagado en la compra con el que repercute en el ejercicio de su actividad.

Ejemplos:

a) Una persona va a adquirir un local en Madrid por 1.000.000 de euros con la intención de alquilarlo por 80.000 euros anuales. Si no se renuncia a la exención, el comprador tendrá que pagar 60.000 euros de ITPO. Si se renuncia, pagará 210.000 euros de IVA que podrá deducir del IVA que repercute, con lo cual no supondrá gasto para el empresario.

b) Una persona adquiere, en Castilla y León, una finca de 700.000 euros con intención de alquilarla por 7.000 euros al año. Si no se renuncia a la exención, el comprador tendrá que pagar 65.000 euros de ITPO. Si se renuncia, pagará 147.000 euros de IVA que podrá deducir del IVA que repercute, con lo cual no supondrá gasto para el empresario.

## El Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (IAJD)

En el caso de que usted haya abonado el IVA en el momento de pagar la vivienda, deberá acudir a la oficina de la hacienda

autonómica a liquidar el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (IAJD).

En este caso, quien está obligado a presentar el impuesto es el comprador, y lo que se paga es haber documentado la compraventa en un documento notarial: la escritura pública. Esto es importante, puesto que, además de las sanciones tributarias que pudieran existir, el hecho de no presentar y pagar este impuesto puede implicar que:

- Los registros públicos no admitan la inscripción de ningún documento que contenga actos o contratos sujetos.
- Los documentos en que conste el hecho imponible no se admitirán ni surtirán efecto en oficinas o registros públicos.

La gestión de este impuesto está cedida a las comunidades autónomas, y su importe suele estar entre 0,5 euros y un 1,5 % del valor real de la vivienda, incluyendo los anejos y plazas de garaje que se transmitan con ella, aunque constituyan fincas registrales independientes. Sin embargo, este porcentaje puede variar en cada comunidad autónoma, en función de las características de la vivienda (por ejemplo, si es de protección pública o si su valor está por debajo de determinadas cantidades).

Debe pagar el impuesto y presentar la autoliquidación (el impreso suele ser el 600, pero puede variar) en la hacienda autonómica donde esté situado el inmueble transmitido, en el plazo de los treinta días hábiles siguientes a la firma de la escritura. La autoliquidación se presenta junto con la copia auténtica de la escritura (que nos devolverán sellada) y la copia simple (que se quedará en la hacienda autonómica), así como la copia del DNI del interesado. También es posible la presentación telemática.

## **El Registro de la Propiedad**

Llegamos al último paso, ya se ha firmado la escritura de compraventa y pagado los impuestos correspondientes. Ahora, ha



llegado el momento de inscribir la vivienda en el Registro de la Propiedad, pero ¿es realmente necesario?

Podemos pensar que se trata de un trámite que se puede hacer en otro momento, pero su función es la de proporcionar seguridad jurídica, ya que, al inscribir su derecho de propiedad sobre la vivienda, consigue:

- Que el comprador sea considerado como propietario único, siempre y cuando una sentencia judicial no declare lo contrario.
- Estar protegido frente a los acreedores del vendedor.
- Poder defenderse frente a cargas ocultas que puedan afectar a la vivienda.
- Las autoridades podrán otorgarle protección judicial en caso de que alguien cuestione o ataque su posesión.
- Una vez que haya registrado su propiedad, nadie podrá adquirir ningún derecho sobre su vivienda sin obtener previamente su consentimiento.
- Es imprescindible para obtener un préstamo hipotecario, ya que el banco requerirá este registro para inscribir la hipoteca que garantiza la devolución del crédito.

Solo se requieren tres documentos para inscribir su vivienda en el Registro de la Propiedad y beneficiarse de las ventajas que conlleva:

- Una copia autorizada ante notario de la escritura pública de venta.
- El impreso de autoliquidación que justifique el pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales correspondiente a su comunidad autónoma, o el del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados.
- La justificación de haber presentado el documento para el pago de la plusvalía municipal. En este caso, no es necesario que el comprador presente el justificante de pago de este impuesto, ya

que es el vendedor quien está obligado a tributar por él, pero sí debe informar de la transmisión con un documento que le facilitarán en el propio Registro, para que este se lo comunique a la hacienda municipal.

La presentación de estos documentos puede hacerse de forma presencial en la oficina de registro del territorio donde se encuentre la vivienda adquirida, en cuyo caso lo puede realizar directamente el comprador, una gestoría o la notaría si presta servicios de gestión; o bien de forma telemática, directamente por el notario ante el cual se otorgue la escritura.

Una vez finalizado este trámite, la inscripción deberán practicarla dentro de los quince días hábiles siguientes. En el caso de que el Registro supere este plazo, deberá aplicar una reducción en los aranceles del 30 %, independientemente de que se apliquen sanciones.

El registrador comprobará que el contrato se ha celebrado con todos los requisitos que establece la ley para que tenga plena eficacia y pueda registrarse el derecho de propiedad del comprador. Si el registrador considera que el documento tiene algún defecto que impide su inscripción, lo notificará de forma fehaciente para que se subsane o, si el interesado no está de acuerdo con la calificación del registrador, se solicite la revisión de la calificación por alguno de los procedimientos que determina la ley.

Después de realizarse la inscripción en el registro, este comunica al Catastro el cambio de titularidad de la vivienda y, una vez inscrito, el derecho dura para siempre mientras su propietario no disponga de él o lo decida un tribunal, sin que sea necesario renovarlo ni volver a abonar ninguna cantidad por el mantenimiento de la protección registral.

El registrador nos devolverá la copia autorizada de nuestra escritura, que contendrá al final una nota simple informativa, en la que conste que somos los propietarios de la vivienda, con un sello del propio registro. Asimismo, se habrán añadido los asientos y comunicaciones que el notario realizó en su momento.

No se asuste si en esta nota simple afirmativa, encuentra una “afección fiscal” (conocida también como nota marginal de afección fiscal). Es una mención muy habitual que el registrador incorpora cada vez que se transmite un inmueble y dicha operación está sujeta al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITPO) o al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD), para avisar de que el inmueble está sujeto al pago del impuesto. Aunque usted ya lo haya pagado e inscrito la escritura, el Registrador le está avisando de que, si hubiera una liquidación complementaria por parte de Hacienda, el inmueble queda sujeto al pago del impuesto. Las notas caducan a los cinco años, pero si al comprar la vivienda usted tuviera alguna afección fiscal anterior vigente, solicite al vendedor copia del impuesto satisfecho cuando adquirió la vivienda y compruebe si lo liquidó correctamente.

En lo que respecta a sus honorarios, no son libres, sino que, del mismo modo que los del notario, se rigen por aranceles, es decir, por tarifas oficiales aprobadas por el Gobierno, que establecen las cuantías que se deben cobrar según la operación realizada. Además, existen unas normas de aplicación, en las que se regula cómo aplicar dichas tarifas y los requisitos que deben cumplir las facturas o minutas. Como ocurría en el caso de los notarios, el cálculo de estas cantidades no es sencillo, al incluirse conceptos determinados por el arancel.

La minuta deberá reflejar las cantidades cobradas, mostrando separadamente cada uno de los conceptos que se cobren, las bases a las que se acoja la tarifa y el número de arancel en el que se justifique la cantidad cobrada. También se deberán justificar todos los gastos que haya habido y que deba pagar el cliente, como comunicaciones a otros organismos, notas de afección fiscal, etc., al igual que el importe de sus honorarios, la base utilizada para su cálculo y los números de arancel aplicado, que se incluirán al final del título registrado.

Si no estuviera de acuerdo con la factura del registrador, tiene un plazo de quince días hábiles para presentar una reclamación desde la entrega de la factura. La impugnación deberá presentarse ante el

registrador que la haya formulado, quien con su informe, la elevará ante la junta directiva del Colegio Nacional de Registradores de la Propiedad para su resolución, en el plazo de diez días hábiles.

Asimismo, la impugnación podrá presentarse directamente ante la junta directiva del Colegio Nacional de Registradores de la Propiedad. En este caso, la junta recabará inmediatamente el informe del registrador, que deberá emitirlo en el plazo máximo de diez días. Las resoluciones resultantes podrán apelarse en el plazo de diez días hábiles ante la Dirección General de los Registros y del Notariado.

Como ocurría con los notarios, existe una normativa, el Real Decreto 1427/1989, que regula los aranceles de los registradores, también reformada en varias ocasiones. En ella se recogen los conceptos que le pueden cobrar en una operación de compraventa, calculados según la cuantía: los valores comprobados fiscalmente de los hechos, actos o negocios jurídicos, y, a falta de estos, los consignados por las partes en el correspondiente documento. Si no constan dichos valores, se fijarán según los datos objetivos que estén documentados; o el valor registral de la finca o derecho; o el proporcional comprobado con otras de naturaleza y situación similar; o el precio de tasación para subasta si estuviese hipotecada. También, se tendrán en cuenta las cantidades de los asientos, comunicaciones y notas marginales del documento, que son las siguientes:

- Por los instrumentos de cuantía, se abonarán los honorarios que resulten de aplicar la siguiente escala al valor de los bienes objeto del negocio documentado:
  - si el valor de la finca o derecho no excede de 6.010,12 euros: 24,040484 euros.
  - por el exceso comprendido entre 6.010,13 y 30.050,61 euros: 1,75 ‰.
  - por el exceso comprendido entre 30.050,62 y 60.101,21 euros: 1,25 ‰.

- por el exceso comprendido entre 60.101,22 y 150.253,03 euros: 0,75 ‰.
- por el exceso comprendido entre 150.253,04 y 601.012,10 euros: 0,30 ‰.
- por el valor que exceda de 601.012,10 euros: 0,20 ‰.

Se aplicará una rebaja del 5 % del importe del arancel que perciba el registrador de la propiedad.

- Por el asiento de presentación de cada título, cualquiera que sea el número de documentos complementarios que lo acompañen, se presenten al mismo tiempo o dentro del plazo de vigencia del asiento de presentación, independientemente de la clase y número de asientos que se pretendan, de las fincas que comprenda y de las notas complementarias que surjan del asiento de presentación, incluida la nota de suspensión o denegación del asiento solicitado: 6,010121 euros.
- Por las notas de afección en garantía de débitos fiscales, se devengarán 3,005061 euros.

Para calcular estos costes, puede consultar la calculadora incluida en el apartado de los honorarios del notario (véase el cuadro incluido anteriormente *Minuta de notario y registrador*).

Pondremos un ejemplo, con la compraventa de un piso por valor de 180.000 euros, en el que se aplica la escala anterior a la cuantía del negocio jurídico recogido en la escritura, y que es el valor utilizado para el abono de los impuestos. El cálculo es el siguiente:

- Los primeros 6.010,12 euros = 24,040484 euros.
- Los siguientes 24.040,48 euros (30.050,61-6.010,13 euros) x 1,75 ‰ = 42,07084 euros.
- Los siguientes 30.050,59 euros (60.101,21-30.050,62 euros) x 1,25 ‰ = 37,563237 euros.

- Los siguientes 90.151,81 euros (150.253,03-60.101,22 euros) x 0,75 ‰ = 67,613857 euros.
- Los siguientes 29.746,96 euros (180.000-150.253,04 euros) x 0,3 ‰ = 8,924088 euros.

La cantidad resultante es de 180,21 euros, a la que deberemos restar el 5 % de la reducción, obteniendo la cantidad de 171,2 euros (las viviendas de protección pública, así como las escrituras de préstamo, tienen más reducciones). A esta cantidad habrá que añadir las cuantías del asiento de presentación, la nota de afección fiscal, las notas informativas y las comunicaciones a los diferentes organismos, sin olvidar que hay que añadir el 21 % de IVA.

Al igual que en las notarías, en los registros de la propiedad debe existir a disposición del público un ejemplar completo del arancel, con sus normas de aplicación y adicionales, y una tabla en la que figuren los derechos correspondientes, anunciándolo en un lugar visible de la oficina.

## **Gastos de constitución del préstamo hipotecario**

Si para la compra de su vivienda ha necesitado solicitar financiación en forma de préstamo hipotecario, la formalización del mismo conlleva una serie de gastos que hemos desglosado en el capítulo 3. Como le indicábamos en este capítulo, estos gastos pueden recuperarse, al declararse nula la cláusula que impone el pago de todos los gastos derivados de su constitución a quien recibe el préstamo. Para informarse sobre lo que debe hacer en este caso, consulte nuestra página web [www.ocu.org/movilizate/gastos-hipoteca](http://www.ocu.org/movilizate/gastos-hipoteca).

## **Otros trámites**

Existen una serie de trámites que también tendrá que realizar al adquirir una vivienda.

**Revisar la vivienda en busca de posibles defectos**

Al entrar en la vivienda, tanto si es nueva como de segunda mano, es conveniente que compruebe todos los servicios e instalaciones para verificar que funcionan perfectamente. Por ejemplo, si usted entra en la vivienda en verano, no dude en encender la calefacción para comprobar que la caldera funciona perfectamente y que los radiadores calientan y no gotean (véase el capítulo 2, en lo que respecta a los plazos de garantía).

En las viviendas nuevas, es habitual hacer una revisión, tras la entrega de las llaves, destinada a comunicar al promotor o constructor los defectos de los acabados. Sea concienzudo y confronte todos los elementos de la vivienda, de modo que pueda comprobar que corresponden a las calidades prometidas y que funcionan correctamente. Haga siempre una copia del documento que contiene los desperfectos, y si ve que el promotor no atiende sus peticiones, hágalo constar de forma fehaciente, llevando el documento por duplicado a las oficinas del promotor (entregue una copia y quédese con otra sellada o firmada) o recurriendo a la notificación por burofax.

## Los suministros

Si compramos una vivienda nueva, sin ocupantes anteriores, debemos asegurarnos de que está en condiciones para poder contratar los suministros por primera vez. En el capítulo anterior, hemos señalado los posibles problemas que puede haber en la contratación de suministros si la vivienda no cuenta con la cédula de habitabilidad o licencia de primera ocupación (véase el apartado *Compraventa de vivienda nueva* en el capítulo 4).

- *El suministro eléctrico.* Dar de alta la luz tiene un coste para todos los usuarios. El importe se paga a través de la primera factura de electricidad que llega al domicilio de la distribuidora de su zona, independientemente de la compañía eléctrica que se contrate. Para dar de alta la luz, el contrato de acceso a la red se establece con la distribuidora de la zona y el suministro

propriadamente dicho, con una comercializadora, libre o de referencia.

En el caso del contrato de acceso a la red, el titular puede realizarlo directamente con la distribuidora o puede realizar todos los trámites con la comercializadora que elija, quien a su vez establecerá el citado contrato con el distribuidor en nombre del titular del suministro.

Todas las distribuidoras del territorio español tienen el mismo coste para los clientes, ya que el importe está regulado por tres derechos que el cliente debe pagar cuando da de alta la electricidad en la vivienda que ha comprado. Los conceptos que se pagan por suscribir un contrato de electricidad son los que se detallan seguidamente:

- derechos de extensión por las nuevas instalaciones de la red para acometer los nuevos suministros. Normalmente los abona el promotor: 17,374714 €/kW + IVA;
- derechos de acceso por la incorporación a la red: 19,703137/kW + IVA;
- derechos de enganche por la revisión y comprobación de que las instalaciones se ajustan a las condiciones técnicas y de seguridad reglamentarias. Los suministros que deban presentar un boletín de instalador autorizado o hayan necesitado un proyecto y certificado final no deberán pagar estos derechos: 9.044760 euros + IVA.

Los documentos que le van a exigir son: escritura de compraventa o de propiedad, licencia de primera ocupación o cédula de habitabilidad, certificado de instalación eléctrica tramitado por Industria, documento de identidad y la cuenta bancaria para domiciliar sus facturas.

- *Suministro de gas.* Al tratarse de una vivienda nueva, contará ya con la instalación de gas natural, por lo que habrá que abonar los derechos de alta, de enganche y de verificación de instalaciones (este último concepto no será necesario si se cuenta con el certificado de final de obra). El precio de los



costes del alta, que pueden variar de una comunidad autónoma a otra, rondan los 150 euros.

Los documentos necesarios son: el documento de identificación, el certificado de la instalación individual de gas, el certificado de instalación térmica en caso de tener calefacción de gas y, por último, la escritura de compraventa.

- *Suministro de agua.* Dar de alta el agua dependerá de cada empresa municipal, ya que los ayuntamientos otorgan concesiones del servicio a empresas públicas, privadas o mixtas. El coste puede variar entre 50 y 200 euros, y dependerá, entre otros factores, de la ubicación física de la vivienda y de que solo haya que instalar el contador.

Los documentos que se necesitan son: la escritura pública de compraventa, el documento de identidad, sus datos bancarios, el boletín del instalador y la cédula de habitabilidad o licencia de primera ocupación.

- *Telecomunicaciones.* Los edificios de nueva construcción deben contar con una Infraestructura Común de Telecomunicaciones (ICT), algo que se viene realizando en España desde el año 1998 y que abarca, tanto el punto de interconexión de la red interior con las redes públicas como las condiciones aplicables a la propia red interior. Es decir, el edificio nuevo debe contar ya con las instalaciones adecuadas para que se pueda acceder a los servicios de telecomunicaciones. Otra cosa es que haya cobertura por parte de las operadoras para darle los servicios.

Para evitar que un edificio nuevo, o una urbanización, se quede sin servicio de telecomunicaciones, existe el “servicio universal”, un conjunto de prestaciones de telecomunicaciones que debe garantizarse a todos los ciudadanos, con independencia de su localización geográfica y a un precio asequible. Este servicio incluye una conexión a la red telefónica fija que proporcione un acceso a internet de banda ancha a 1 Mbps. El operador designado para garantizar la prestación de estos

elementos, hasta el 31 de diciembre de 2019, es Telefónica de España S.A.U (que opera con el nombre comercial de Movistar).

Cualquier usuario que formule a Telefónica de España S.A.U. (Movistar) una solicitud razonable para el suministro de una conexión a la red pública de comunicaciones electrónicas tiene derecho a obtenerla en un plazo máximo efectivo de sesenta días, ya sea con una solución de red cableada o radioeléctrica. En casos excepcionales en los que esto no sea posible, deberá hacerlo en el menor plazo posible y compensar automáticamente al usuario eximiéndole del pago de un número de cuotas mensuales relativas a la conexión, equivalentes al número de meses o fracción en los que se haya superado dicho plazo.

Los precios máximos de la cuota de alta y de la cuota mensual que podrá aplicar Telefónica (Movistar) según las prestaciones solicitadas y sin incluir impuestos, a 1 de enero de 2017, son:

- o línea + servicio telefónico (línea individual): cuota de alta de 83,53 euros y cuota mensual de 14,379 euros;
- o banda ancha a 1 Mbps sobre línea existente: cuota de alta de 0 euros y cuota mensual de 19,90 euros;
- o línea + banda ancha a 1 Mbps (sin servicio telefónico): cuota de alta de 66 euros y cuota mensual de 29,90 euros;
- o línea + servicio telefónico + banda ancha a 1 Mbps: cuota de alta 83,53 euros y cuota mensual de 34,279 euros (14,379 + 19,900 euros).

Si no tiene este problema y puede contratar con cualquier compañía, utilice la calculadora de OCU para comparar tarifas y prestaciones. Entre en [www.ocu.org/tecnologia/internet-telefonía](http://www.ocu.org/tecnologia/internet-telefonía) y consulte nuestro comparador *Telecomunicaciones: elige tu tarifa*.

En el caso de haber comprado una vivienda de segunda mano, tendría que decidir entre dos opciones:

- subrogarse en los contratos del anterior propietario: para lo cual, los suministros deben estar al corriente de pago. Suele bastar con una llamada a la empresa comercializadora y facilitar sus datos y los del anterior propietario. Conviene que solicite las últimas facturas al anterior propietario y que tome lectura de los contadores en el momento de entrar en la vivienda, por si aún adeudase alguna y tuviera que hacer cuentas posteriores con él;
- solicitar el alta: en este caso, los costes serán similares a los de una vivienda nueva; pero si la vivienda ha estado desocupada durante un tiempo o no tiene las instalaciones en regla (eléctrica y la del gas), puede que las cantidades aumenten.

No olvide, tampoco, que las instalaciones de gas deben pasar unas revisiones periódicas. Pregunte al anterior propietario cuándo debe hacerlas o si se han pasado sin problemas.

## Comunidad de propietarios

Deberá comunicar, a quien ejerza las funciones de secretario de la comunidad, el domicilio en España a efectos de citaciones y notificaciones de cualquier índole relacionadas con la comunidad, por cualquier medio que permita tener constancia de su recepción. Si no se efectúa esta comunicación, se considerará como domicilio para citaciones y notificaciones el piso o local adquirido y que se encuentra en dicha comunidad, teniendo plenos efectos jurídicos las entregadas al ocupante del mismo.

Asimismo, deberá contactar con el presidente o administrador para comunicar sus datos en relación con el pago de los recibos de la comunidad. Y nunca está de más preguntar cuestiones prácticas, como la utilización de servicios comunes, por ejemplo, aparcamientos, piscinas, calefacción central, etc. También conviene informar de las posibles reformas que necesite hacer.

Para tomar parte en la junta y ejercer los derechos característicos de la propiedad horizontal, es imprescindible ser propietario, y no

basta con que se haya celebrado el contrato de compraventa, sino que es preciso que se haya otorgado la escritura pública, o que se hubiera tomado posesión del inmueble, en el caso de venta por contrato privado.

Mientras no se haya producido la transmisión de propiedad sobre el inmueble, el vendedor sigue siendo miembro de la comunidad a todos los efectos: obligación de pago de deudas, asistencia a las juntas, ejercicio de cargos sociales, etc. El comprador no podrá ejercer cargos sociales y únicamente podría asistir y votar en la junta de propietarios si el vendedor le otorga su representación.

## Domiciliaciones y cambios en registros administrativos

Si va a residir en la vivienda que ha adquirido, es importante comunicar el cambio de domicilio en los distintos servicios privados que pueda tener (seguros, bancos, suscripciones, etc.) y públicos; uno de los trámites importantes es el cambio de domicilio en Tráfico a efectos de notificaciones. Para ello, puede consultar la página de la DGT, [www.dgt.es](http://www.dgt.es) y, en la sección Trámites y multas, acceder a Cambio de domicilio.

Es conveniente también empadronarse en el nuevo domicilio, para lo que necesitará su documento de identidad y la acreditación del uso de la vivienda que, en su caso, es la escritura de compraventa. Asimismo, deberá comunicar en el Catastro, o en las oficinas municipales colaboradoras con este organismo, sus datos bancarios, si quiere domiciliar el pago del IBI de los siguientes años; además, puede aprovechar para consultar las diferentes formas de pago (por ejemplo, fraccionadas) y si hubiera descuentos aplicables. Lo mismo debe hacer para el pago del impuesto de circulación de su vehículo. No olvide preguntar si en el municipio hay algún otro impuesto o tasa que pagar anualmente, como la tasa de basuras.

## Seguros

Es importante que preste atención a la situación de los seguros que tendrá que contratar o actualizar, entre ellos:

- *Seguro multirriesgo de comunidades*: si la vivienda que ha adquirido se encuentra en una comunidad de propietarios, deberá preguntar al presidente o administrador de la finca si el edificio está asegurado contra los riesgos que se puedan producir en sus partes comunes.

Los elementos que normalmente están cubiertos en este tipo de seguros suelen ser: las zonas comunes en su totalidad (cimientos, estructura, muros, paredes, tejados, suelos, etc.), sus instalaciones fijas (las comunitarias de agua, electricidad, gas, calefacción, etc.) o incluso el ascensor, los garajes y la piscina. También suelen cubrir la responsabilidad civil (una de las coberturas más importantes al recaer directamente en los copropietarios), que cubre los daños que se pudiesen ocasionar a terceras personas (o a sus bienes), incluidas las personas que trabajan para la comunidad.

Por lo tanto, antes de contratar un seguro de hogar para su vivienda, averigüe antes si su comunidad lo tiene contratado o no; si es así, hágase con una copia, por si el seguro de la comunidad ya incluyera la cobertura del continente. Este seguro suele estar en poder del presidente de la comunidad o del administrador de la finca. Si no lo puede conseguir, intente averiguar, al menos, la siguiente información:

- capital asegurado para el edificio: hay que ver si es suficiente como para volver a construir el edificio en caso de siniestro total;
- forma en que la compañía indemniza: para que sea posible la reedificación del edificio, el seguro debe estar contratado como “valor a nuevo”;
- coberturas principales: si están cubiertas las partes privativas de las viviendas, qué ocurre con los daños por agua de tuberías generales o con la puerta de entrada de la casa, etc., en definitiva, si están cubiertos solo los servicios comunes o todos los del edificio.

Si su vivienda es nueva, el empresario inmobiliario que se la haya vendido debe haberle entregado el seguro decenal obligatorio. Si es así, ¿para qué hace falta, además, un seguro comunitario del edificio? Con este seguro se garantiza a los propietarios que durante diez años van a tener cubiertos los daños causados en su edificio cuando tengan su origen o afecten a la “obra fundamental” y que “comprometan directamente la resistencia mecánica y estabilidad del edificio”, es decir, los relacionados con la cimentación, los soportes, las vigas, los forjados, los muros de carga u otros elementos estructurales. Sin embargo, excluye los siguientes daños:

- los corporales u otros perjuicios económicos distintos de los daños materiales que garantiza la ley;
  - los ocasionados a inmuebles que se encuentren al lado del edificio;
  - los causados a bienes muebles del edificio;
  - los ocasionados por modificaciones u obras realizadas en el edificio después de la recepción;
  - los originados por el mal uso o la falta de mantenimiento del edificio;
  - los gastos ocasionados por el mantenimiento del edificio del que ya se ha hecho la recepción;
  - los que tengan su origen en un incendio o explosión que no hayan sido originados por vicios o defectos de las instalaciones propias del edificio;
  - los ocasionados de manera fortuita, por fuerza mayor, por la actuación de un tercero o por el propio perjudicado por el daño.
- **Seguro de daños o incendios:** como hemos indicado en el capítulo 3 al hablar de los préstamos hipotecarios, si ha necesitado un préstamo de este tipo, habrá suscrito un seguro de daños o incendios. Este seguro solo cubre la reconstrucción del inmueble si se producen daños por ciertas contingencias, que es lo que interesa a quien le prestó dinero para mantener

su garantía (la vivienda). Sepa que puede contratarlo con cualquier compañía aseguradora, a no ser que esté vinculado a su préstamo.

Además, al contratar un seguro de hogar para cubrir el préstamo hipotecario, suele existir una cláusula de cesión de derechos, por la que el asegurado no puede rescindir ni reducir la póliza sin autorización del beneficiario (el banco). Por eso, procure que la cláusula solo afecte al saldo pendiente de amortizar y siempre con la obligación del banco de reparar el perjuicio causado. No obstante, este tipo de seguro sencillo se contrata en pocos casos.

- *Seguro multirriesgo del hogar*: es mucho más recomendable contratar este tipo de seguro, al tener una cobertura mayor. Por un poco más de dinero cubre muchas más contingencias y, por esta razón, ha ido sustituyendo progresivamente al de daños o incendios.

La compra de vivienda es, seguramente, una de las inversiones más importantes de su vida, y contiene el mobiliario y pertenencias que ha ido adquiriendo a lo largo de su existencia. ¿Se ha planteado alguna vez cuánto le costaría reemplazarlos si sufriera un siniestro importante? La póliza multirriesgo se define como un producto destinado a cubrir los daños en la vivienda, tanto en partes muebles (contenido) como inmuebles (continente), alcanzando algunos contratos incluso a las personas que viven en ella (cobertura de responsabilidad civil). Lo más común, al ser el propietario de la vivienda y habitar en ella, es que se contrate contenido y continente conjuntamente (adecuando el continente a la póliza de la comunidad de propietarios).

Las coberturas en las que debe fijarse son principalmente:

- continente: cubre la vivienda, instalaciones y elementos fijos, garajes y trasteros, y la parte proporcional de las zonas comunes del edificio. Si su comunidad tiene un buen seguro, con una superficie declarada correcta y una suma

asegurada suficiente que cubra el valor de reconstrucción, podría contratar su seguro de hogar con un pequeño capital para el continente “a primer riesgo” (por ejemplo, 6.000 euros) y reducir así la prima. Sin embargo, no debe olvidar que, si se produjesen daños en su propia vivienda originados en sus instalaciones de agua, daños eléctricos, estéticos o roturas, solamente estaría cubierto hasta esos 6.000 euros;

- contenido: se refiere a los muebles, electrodomésticos, ropa, objetos personales y alimentos. Las joyas, pieles y antigüedades suelen requerir una valoración expresa (se aseguran por su valor de reposición, es decir, por el coste de comprar unos bienes iguales o similares);
- responsabilidad civil inmobiliaria y familiar: cubre las indemnizaciones a terceros de las que usted fuese responsable como propietario o inquilino y, también, en el ámbito de su vida privada, en el caso de la responsabilidad familiar;
- todo riesgo accidental: esta garantía le permite ampliar las causas de los daños a cualquier otra causa accidental diferente a las incluidas en el seguro convencional y, por un poco más, hace que su seguro multirriesgo de hogar sea más completo.

Deberá asegurar su hogar por el valor correcto. Muchas compañías de seguros aplican, especialmente en los seguros de hogar, la llamada “regla proporcional” según la cual las indemnizaciones son proporcionales al valor declarado. Esto quiere decir que si usted, al contratar el seguro de hogar, asegura su casa en un valor inferior al que realmente tiene (infraseguro), en caso de siniestro recibirá también una indemnización proporcionalmente menor a la que necesitaría para reconstruir o arreglar la vivienda. Por tanto, cuando contrate una póliza de seguro multirriesgo del hogar, es fundamental que asigne el valor correcto a continente y contenido.



## TAMBIÉN LE PUEDE INTERESAR CONTRATAR OTRAS COBERTURAS COMO DE SERVICIOS DE BRICOLAJE EN EL HOGAR Y ASISTENCIA O DEFENSA JURÍDICA.

Si al suscribir la póliza, el capital asegurado es igual o superior al valor que la compañía atribuye a la vivienda, algunas de ellas renuncian a la aplicación de la regla proporcional, es decir, aseguran totalmente, o lo que es igual, a “primer riesgo”. Esta es una ventaja determinante a la hora de elegir la póliza, ya que, para el consumidor no experto en valoraciones, lo más habitual es caer en el infraseguro. Sin embargo, no se confíe, porque generalmente las compañías que utilizan esta práctica le obligan a cambio a asegurarse por un valor superior al real, es decir, le hacen estar sobreasegurado y pagar una prima superior a la que debería.

Otras compañías permiten un margen o porcentaje de diferencia entre ambos importes, para no aplicar la regla proporcional. Este sistema normalmente no es bueno para el asegurado, pero se puede aceptar si el margen permitido es amplio. No obstante, en ambos casos las compañías exigen contratar una revalorización automática de capitales.

Para evitar la regla proporcional, debe valorar correctamente los bienes que vaya a asegurar y contratar un buen seguro. En el caso de que los criterios utilizados para valorar continente y contenido no sean muy exactos, cuanto mayor sea el margen permitido para no aplicar la regla proporcional, mejor.

### SERVICIO GLOBAL INMOBILIARIO

Le asesoramos de manera imparcial e independiente en todos los aspectos relacionados con el mercado inmobiliario: compraventa de inmuebles, alquileres, mantenimiento, herencias, obras...

Confíe en el asesoramiento experto de OCU y consulte nuestra web [www.ocu.org/vivienda-y-energia/comprar-vender-alquilar](http://www.ocu.org/vivienda-y-energia/comprar-vender-alquilar).

## Documentación de la vivienda

Después de la compra de su vivienda, tanto si ha sido usted quien ha hecho las gestiones como si se lo ha encargado a una gestoría, debe tener localizada y ordenada la documentación relativa a la vivienda, sobre todo, por si surgen problemas posteriores, por ejemplo, si quisiera reclamar por los gastos cobrados de más en la constitución de la hipoteca, o por vicios o defectos en la vivienda. Por ello, le presentamos una relación de los documentos que debe tener:

- En la compraventa de vivienda de segunda mano:
  - contrato privado de compraventa;
  - justificantes de pago de la señal;
  - escritura de compraventa (copia autorizada);
  - justificantes de pago del precio total;
  - certificado de estar al corriente de pago del anterior propietario con la comunidad;
  - certificado de eficiencia energética;
  - último recibo del IBI del anterior propietario;
  - factura del notario;
  - impreso sellado del pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales Onerosas;
  - factura del registrador de la propiedad;
  - nota simple informativa del Registro de la Propiedad, actualizada tras la inscripción de la compra;
- En la compraventa de vivienda nueva:
  - publicidad;
  - planos, descripción detallada de la vivienda;
  - seguros de caución para cantidades entregadas a cuenta o aval solidario del banco;
  - contrato privado de compraventa;
  - justificantes de pago de las cantidades adelantadas;
  - escritura pública de compraventa (copia autorizada);
  - justificantes de pago del precio;
  - cédula de habitabilidad o licencia de primera ocupación;

- Inscripción de la vivienda en el Catastro;
- libro del edificio (un ejemplar para la comunidad);
- certificado de eficiencia energética;
- seguro decenal;
- boletines de instalaciones;
- factura del notario;
- impreso sellado del pago del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados;
- factura del registrador de la propiedad;
- nota simple informativa del Registro de la Propiedad, actualizada tras inscripción de la compra:
- Si se ha suscrito un préstamo hipotecario:
  - FIPER (ficha de información precontractual);
  - FIPRE (ficha de información personalizada);
  - oferta vinculante;
  - tasación y factura;
  - escritura de préstamo hipotecario (copia simple);
  - factura del notario;
  - impreso sellado del pago del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados;
  - factura del registrador de la propiedad;
  - factura con liquidación de la provisión de la gestoría;
  - documentos asociados a los productos vinculados.

Asimismo, es conveniente que tenga los contratos de los seguros, de los suministros y demás servicios de la vivienda, así como las facturas (las cuales no solemos guardar por tenerlas de forma electrónica). Todo ello puede evitar problemas en el futuro, como posibles reclamaciones del vendedor por suministros y, también, ya instalado en su vivienda, podrá comparar los servicios y suministros más adecuados para la misma, lo que puede suponer un ahorro considerable.

Para cualquier aspecto relacionado con la eficiencia de la vivienda, la guía de OCU Mi casa ahorra. Mejore la eficiencia energética de su hogar recoge los diferentes mecanismos con los que cuenta para que su casa sea más eficiente.

## ANEXO 7

### MODELO DE ALEGACIONES A LA PROPUESTA DE VALORACIÓN (DE UN INMUEBLE) Y LIQUIDACIÓN PROVISIONAL

A LA OFICINA LIQUIDADORA DE .....

D ....., con DNI nº ....., y domicilio a efectos de notificaciones en ..... de ..... (CP ..... ), ante el organismo del encabezamiento comparece y DICE:

Que ha recibido procedente de ese organismo PROPUESTA DE VALORACIÓN Y LIQUIDACIÓN PROVISIONAL por la que se inicia procedimiento de comprobación de valores respecto al inmueble de mi propiedad que en el Expediente de referencia consta, y que no estando conforme con la notificada Propuesta de Valoración y Liquidación Provisional, por medio de este escrito viene a formular frente a dicho acto administrativo las siguientes

#### ALEGACIONES

Primera.- Que manifiesta que el precio declarado de la vivienda, respecto de cuya valoración la Administración discrepa, es el auténtico valor real, y no el propuesto por la Administración. Prueba de ello es que el que figura en la escritura (cuya copia ya obra en poder de la Administración) –y por tanto, el declarado-, es el mismo precio que se pactó previamente en contrato privado, cuya copia se aporta como documento nº 1.

Segunda.- Que en cualquier caso, la valoración efectuada por ese órgano administrativo carece de la motivación suficiente para que el contribuyente tenga pleno conocimiento de la valoración realizada, pues se limita a aplicar unos coeficientes cuya base desconoce y no son explicados.

Que el dictamen pericial que sirve de base a la comprobación de valores no está fundado, puesto que se limita a consignar meras generalizaciones sobre los criterios de valoración y referencias genéricas a los elementos tenidos en cuenta para sustentarla; siendo esta fundamentación una garantía tributaria ineludible, sin la que se produce la indefensión del contribuyente.

Cómo prueba de ello, hay que decir que el informe, tras identificar el bien, cita la base legal exponiendo la metodología de valoración, y aunque manifiesta que se ha tenido en cuenta la zona, antigüedad, calidad y estado de conservación, no describe el bien valorado ni sus características propias más allá de su localización concreta, destino o uso de VIVIENDA, y de los metros cuadrados de superficie. Además, no consta que se haya visitado el inmueble objeto de valoración, con lo cual no se han verificado las condiciones

específicas del inmueble, como hubiese sido preciso para la exactitud de las consideraciones realizadas.

Tercera.- Que entrando en algunos elementos concretos de la valoración administrativa, debemos resaltar los siguientes puntos: (*características concretas de la vivienda recogidas erróneamente por la administración; seguidamente indicamos alguna a modo de ejemplo*):

Se indica que la vivienda está en zona urbana próxima al centro. Ello no es exacto, pues no se encuentra en zona céntrica sino en la periferia urbana de la población.

Ni tan siquiera la superficie del inmueble considerada en el informe (65 metros cuadrados) es la correcta ya que, como se puede comprobar en la escritura de compraventa y nota registral (que se adjunta como documento nº 2), los metros cuadrados construidos de vivienda son 54.

No se ha tenido en cuenta el estado del inmueble, cuyo uso anterior era de oficina, lo que obligó a acondicionarlo totalmente para darle un uso de vivienda.

Por todo ello,

SOLICITA: Que habiendo presentado en tiempo y forma este escrito y documentos que se acompañan, los admita y considere formuladas las ALEGACIONES que en él se contienen frente a la PROPUESTA DE VALORACIÓN Y LIQUIDACIÓN PROVISIONAL en su día notificada, y en consonancia con dichas alegaciones, tras los trámites legales oportunos, sea revocada la referida Propuesta, declarándose por el contrario la conformidad a derecho de la Liquidación por Impuesto de Transmisiones Patrimoniales en su día presentada por el contribuyente.

En ....., a ..... de ..... de .....

Fdo.: .....

# Table of Contents

INTRODUCCIÓN

COMPRAR O VENDER UNA VIVIENDA

¿INTERESA COMPRAR?

EMPEZAR A BUSCAR

PRIMEROS CONTACTOS ENTRE VENDEDOR Y

COMPRADOR

CRITERIOS DE ELECCIÓN

TIPOS DE VIVIENDA

VIVIENDA NUEVA

VIVIENDA DE SEGUNDA MANO

COOPERATIVAS DE VIVIENDA

VIVIENDA PROTEGIDA

FINANCIAR LA VIVIENDA

PRÉSTAMO HIPOTECARIO

AYUDA FAMILIAR

LA COMPRAVENTA

COMPRAVENTA DE VIVIENDA DE SEGUNDA MANO

COMPRAVENTA DE VIVIENDA NUEVA

TRÁMITES Y GASTOS QUE AFRONTAR

TRÁMITES, GASTOS E IMPUESTOS PARA QUIEN VENDE

TRÁMITES, GASTOS E IMPUESTOS PARA QUIEN COMPRA