

Guía de venta de un inmueble



Una vez que exista un comprador y se haya aceptado la oferta, es el momento en el que su abogado comienza el proceso legal. Su misión será proporcionar al comprador y a su representante legal toda la información, los documentos que necesitan, y la tranquilidad que ofrece su conocimiento de la materia, para llevar a cabo la venta de la manera más rápida y eficaz que sea posible.

En Bufete Megías Abogados estamos especializados en derecho inmobiliario y contamos con más de 45 años de experiencia en una de las plazas de mayor volumen y complejidad del mercado inmobiliario nacional. Nos encargaremos de todos los trámites necesarios para llevar a buen puerto su proceso de venta, con la tranquilidad que ofrece saber que lo ha confiado a auténticos expertos.

En las siguientes páginas les mostraremos un proceso de venta de un bien inmueble en España: todos y cada uno de los puntos de los que nos ocuparemos por usted.

Es habitual que la primera decisión que deba tomar cuando decida vender su propiedad, sea acudir a los servicios de un agente inmobiliario. Tenga en cuenta que tendrá que facilitar los siguientes documentos:

- **Escritura de Propiedad.**
- **Últimos recibos correspondientes al impuesto de bienes inmuebles y recogida de basuras.**
- **Información sobre la comunidad de propietarios.**
- **Fotografías del inmueble.**
- **Certificado de Eficiencia Energética.**

La agencia le pedirá que fije un precio y que firme un acuerdo de comisión. Por medio de este documento, se compromete a pagar a la agencia un porcentaje de comisión, una vez que haya vendido la propiedad al comprador, presentado por ellos. Debe tener en cuenta que las comisiones habitualmente oscilan entre el 3% y el 5% del precio de compraventa, excluyendo el IVA. También debe entregar un juego de llaves a la agencia para que puedan mostrar la propiedad a compradores potenciales.

Cuando un comprador está interesado en la propiedad, realizará una oferta y entregará un depósito de entre 3.000 € y 6.000 €. Esto es necesario para que la propiedad sea retirada de la venta. A continuación, y una vez aceptada la oferta, el vendedor firmará el documento de reserva. Ciertos depósitos pueden ser reembolsables o estar sujetos a condiciones especiales (como la aprobación del préstamo hipotecario), mientras que otros no son reembolsables.

Proceso de venta

Previo a la formalización de la venta, hay varios documentos que el vendedor debe facilitar, tales como el **Certificado de Eficiencia Energética** y el **certificado de la comunidad de propietarios** de estar al día en los pagos. Su abogado deberá revisar estos documentos para asegurarse de que están correctamente confeccionados y responden a lo exigido por la Ley.

- **Intercambio de contratos:** con el fin de asegurar la venta en el caso de que el comprador no pueda finalizarla inmediatamente (en el caso, por ejemplo de que requiera un préstamo hipotecario), en el Bufete Megías Abogados, aconsejamos siempre firmar un contrato privado de compraventa por medio del cual se entrega al vendedor o a su representante una cifra de aproximadamente el 10% del valor del inmueble. De esta manera, su abogado estará en mejores condiciones para negociar en su nombre, protegiendo sus derechos e intereses.
- **Propiedades hipotecadas:** Si la propiedad está hipotecada, recuerde que debe cancelar la hipoteca antes de la compraventa. Su abogado será quien organice las cosas para que el banco esté presente en el momento de la compraventa y firme la Escritura de Cancelación de Préstamo Hipotecario en unidad de acto. Una parte del precio obtenido por la venta servirá para pagar al banco y cancelar la hipoteca. Recuerde que los gastos de notaría y registro por la cancelación del préstamo hipotecario deben ser pagados por el vendedor.
- **Cambio de titularidad:** Al cambiar la titularidad de la propiedad, hay varios aspectos que deben tenerse en cuenta como son: la cancelación de todos los contratos existentes, así como informar a la comunidad de propietarios, la Agencia Tributaria y las empresas de servicios públicos con las que hubiera algún servicio contratado.





Impuestos

Si decide vender su inmueble, hay otros aspectos que debe recordar. Probablemente, como consecuencia de la venta tenga que pagar un porcentaje sobre el beneficio obtenido, así como la plusvalía municipal.

El tipo actual establecido por la Agencia Tributaria es del **19%**.

¿Cómo funciona en la práctica? Si usted no es residente en España, el comprador está obligado a **retener el 3% del precio de compra** e ingresarlo en Hacienda. Ese 3% es un pago a cuenta del impuesto que genera el posible beneficio de la venta. Si no fuese el caso y descontando del precio de venta sus gastos y a su vez, del precio de compra no se produjese beneficio, tendría derecho a pedir la devolución del exceso retenido.

Para garantizar que dicha solicitud se presenta correctamente, por la complejidad del cálculo de la devolución, es preferible contar con un abogado experto. En Bufete Megías Abogados nos encargaremos gustosos de esta gestión.

Plusvalía

Además del impuesto anterior, es obligatorio pagar el impuesto de Plusvalía, que suele confundirse con el impuesto de beneficios que explicábamos antes, pero es un impuesto completamente diferente. Plusvalía es un impuesto local que se aplica sobre el incremento del valor del terreno y siempre lo paga el vendedor.

Recientemente se ha producido un cambio jurisprudencial que **permite la devolución del Impuesto Municipal de Plusvalía si no ha habido beneficio en la compraventa** y en Bufete Megías Abogados hemos presentado con éxito muchas reclamaciones al respecto.

