

Trámites para comprar un terreno en España

1. Los puntos esenciales a verificar antes de la compra.....	1
2. Los principales documentos a obtener antes de la compra	1
3. Las agencias inmobiliarias	2
4. Contrato de compromiso de compraventa.....	3
5. Modalidades de pago al vendedor	3
6. El notario.....	4
7. Costes para la compra de un terreno	4

Isabelle DE BRABANDERE y Cédric FRANCOYS

Relectura de la traducción del Francés al Español por **Juan Ramón Marín Muriel**

www.ICway.be

Febrero 2012

1. Los puntos esenciales a verificar antes de la compra

- Informarse en el ayuntamiento:
 - o sobre las restricciones urbanísticas eventuales (zona protegida: parque natural o nacional, zona de bienes de interés cultural, limitaciones en la construcción, ...);
 - o sobre las condiciones de edificación;
 - o y, el más importante, si el terreno es edificable (o que parte del terreno lo es)
- Verificar que los vecinos fueron informados de la venta por carta oficial, como lo estipula la legislación española en el caso de una venta, afín de darles la prioridad de compra, y que el plazo de espera de respuesta se acabó (en la práctica, eso parece raramente aplicado).

Comentario: estos trámites pueden ser realizados por una agencia inmobiliaria o un abogado.

2. Los principales documentos a obtener antes de la compra

1) La escritura de compra-venta

Es el documento que testimonia que el vendedor compró el terreno. Entonces, este título de propiedad es indispensable y el vendedor debe poder proporcionar una copia al comprador potencial.

En las escrituras antiguas, solamente están indicadas las referencias del Registro de la propiedad (por ej. Tomo 704, libro 25, folio 98, alta 1), mientras que en las escrituras recientes, igualmente están indicadas aquellas del Catastro (por ej. 18130A007002280000HS - polígono 7, parcela 228).

2) Consultar una de las paginas internet del Catastro

Es posible verificar los límites y la superficie de un terreno, gracias a los mapas et fotografías aéreas disponibles en línea :

- www.sigpac.es
- www1.sedecatastro.gob.es (referencias catastrales del terreno necesarias para esta página)

3) Certificación catastral descriptiva y grafica

Para motivos de respecto de la ley de protección de los datos personales, la consulta pública de las paginas internet del catastro no permite conocer el nombre del propietario del terreno. Para eso, es necesario que el propietario o el notario pida la certificación catastral descriptiva y grafica, que se puede obtener en cualquier oficina del catastro, a menudo, dentro del ayuntamiento (precio indicativo: 5 euros).

Comentario: el catastro esta en principio actualizado al nivel de las delimitaciones de los terrenos (polígonos y parcelas), pero no siempre lo está en lo concerniente a los propietarios, visto que la comunicación de informaciones entre el registro de la propiedad y el catastro no es sistemática.

4) Nota simple

Solo el registro de la propiedad permite de asegurarse de que el vendedor es bien propietario (y único) del terreno concerniente y de que este último es « libre de carga » (no está hipotecado).

Este documento se obtiene al Registro de la propiedad de la ciudad donde se encuentra el terreno o, en el caso de un pueblo, de la ciudad más cercana (precio indicativo: 3,5 euros).

Comentario: antiguamente, las superficies declaradas eran a menudo inferiores a la realidad, por motivos fiscales. Por otra parte, como las antiguas escrituras no siempre incluían las referencias catastrales, a veces no es posible establecer una relación entre el terreno visitado y la nota simple del registro de la propiedad. Con el fin de evitar

cualquier duda, es necesario obtener al mismo tiempo una nota simple del registro de la propiedad y una certificación catastral descriptiva y grafica, ambos informando del mismo propietario.

5) Certificado de propiedad de los derechos de riego

El propietario puede conseguir este documento pidiéndose lo al Presidente de la asociación de los regantes. El certificado atestigua el número de horas semanales que posee el terreno perteneciente al vendedor.

6) Cualquier otro documento necesario

- Si el terreno contiene una casa que no está registrada en la escritura antigua, obtener una certificación de existencia de vivienda. Se trata de un expediente realizado por un arquitecto que atestigua la presencia, la superficie y la antigüedad de la casa o de la ruina (precio indicativo: +/- 500 euros).
- Si el vendedor tiene la nuda propiedad y que el dueño del usufructo falleció, pedir un certificado de defunción en el ayuntamiento donde la persona falleció.

3. Las agencias inmobiliarias

Recurrir a una agencia inmobiliaria o un intermediario inmobiliario no siempre es interesante. Desde el 2000, el mercado está completamente liberalizado y ninguna regla estricta se encuentra en vigor. Los problemas son numerosos y los abusos regularmente denunciados por compradores y vendedores. Hasta tal punto que algunas asociaciones españolas de defensa de los consumidores recomiendan evitar el pasar por una inmobiliaria.

1) Cuantía de los honorarios

La cuantía de los honorarios de una agencia o de un intermediario inmobiliario no está fijada por la ley y oscila según las regiones:

- En La Vera : 3% del precio neto de venta, excluido el I.V.A.
- En la Alpujarra : 2% del precio neto de venta, excluido el I.V.A.
- ...

Las agencias inmobiliarias oficiales (API) pueden pedir una comisión hasta un 5% del precio neto de venta del terreno.

Además, hay que tener en cuenta que los honorarios del Agente se verán incrementados con la aplicación del IVA correspondiente (18% en 2010), un porcentaje que repercutirá en el importe final que debe pagar el vendedor.

Comentario: Más que los españoles, los extranjeros pueden ser tomados a veces como « vaca lechera ». Por regla general, ya sea con el propietario o con una agencia, hay que negociar fuertemente. Sobre todo si la agencia no tiene la exclusividad por la venta de un terreno, no duden en consultar a los demás.

2) Antes de visitar un terreno con una agencia

Previamente a cualquier visita con una agencia, hay que informarse sobre la cuantía de los honorarios que se suelen practicar en la región. Además, es prudente pedir un documento escrito en el que aparezcan las condiciones de la agencia (modalidades, servicio, importe de los honorarios) y no duden en negociarlas si no corresponden a las habituales en la región.

3) Visitando con una agencia

En principio, en la visita de un terreno con una agencia, esta hace firmar una hoja de visita. Este documento permite atestiguar que la visita al terreno se realizó con la agencia y que las condiciones de la agencia han sido comunicadas al potencial comprador. Por otra parte, constituye un comprobante para la agencia, enfrente del vendedor, de que ella efectivamente ha mostrado dicho terreno. En este documento, aparecen

las condiciones de venta (al mínimo, el porcentaje de la comisión de la agencia) y puede ser mencionado el importe de la indemnidad si el comprador no pasa por la agencia para comprar un terreno visitado con ella.

Comentario: No olvidar pedir una copia de la hoja de visita igualmente firmada por la agencia, para evitar que la agencia que la agencia no añada referencias de otro terreno como ya ha ocurrido.

4) Obligaciones de una agencia o de intermediario inmobiliario frente de un potencial comprador

Como la profesión fue liberalizada en abril 2000¹, puede ser intermediario inmobiliario tanto un Agente de la Propiedad Inmobiliaria² (conocido por su abreviación "API") con título oficial y colegiado, como cualquier persona, física o jurídica.

Por lo tanto, es preferible, antes de comprar vía un intermediario inmobiliario, verificar si está suscrito a una póliza de responsabilidad civil para el aseguramiento de su actividad frente a sus usuarios. De este modo, en caso de gastos suplementarios debidos al mal-trabajo del intermediario (venta cancelada por motivos de defecto de procedimiento o porque el inmueble no está libre de carga, impuestos no pagos, ...), estos serán cubiertos por su seguro.

Por otra parte, el intermediario tiene la obligación de proporcionar al potencial comprador, protegido por la ley de defensa de los consumidores y usuarios³, todos los documentos que le permitan conocer el bien inmueble (ver la lista ácima, punto 2). Si estas informaciones fueran incorrectas, él perdería entonces su derecho a comisión.

Además, el intermediario debe poner en contacto a las dos partes y encargarse de los trámites administrativos hasta la formalización de la operación de venta. Asimismo, tendrá derecho al cobro de sus honorarios desde el mismo momento en el que vendedor y comprador se pongan de acuerdo sobre el precio de un inmueble concreto y que firmen un Contrato de compromiso de compraventa.

4. Contrato de compromiso de compraventa

Antes de la venta propiamente dicha delante del notario, un contrato llamado « contrato de promesa de compraventa » puede ser realizado entre el comprador y el vendedor. En él se estipula el precio de venta neto del terreno, las modalidades de pago, el importe de la señal así que las indemnidades en el supuesto caso de que la promesa no llegare a convertirse en realidad. Un modelo de contrato de promesa de compraventa está disponible en www.tuabogadodefensor.com.

5. Modalidades de pago al vendedor

Si el pago se hace por cheque bancario, es necesaria una cuenta en un banco español. Es posible abrir una cuenta de residente o de no-residente.

Comentario: Disponer de un NIE (Número de Identidad de Extranjeros)⁴ no es siempre obligatorio para abrir una cuenta bancaria. Sin embargo, si desean ser domiciliados en España y tener un NIE de residente, puede ser interesante que este sea indicado en el acto notariado de compra del bien inmueble.

¹ Ley 4/2000, de 23 de junio de Medidas Urgentes de Liberalización en el Sector Inmobiliario y Transportes

² Decreto 3248/1969 de 4 de diciembre

³ Ley 26/1984, de 19 de julio, general para la defensa de los consumidores y usuarios et Real Decreto 515/1989, de 21 de abril, sobre protección de los consumidores en cuanto a la información a suministrar en la compraventa y arrendamiento de viviendas.

⁴ http://www.policia.es/cged/i_994354.htm

6. El notario

La venta propiamente dicha se realiza delante de un notario, firmando el acto « escritura de compraventa ».

Antes del día de la firma, hay que entregar las informaciones y documentos ligados al terreno (cf. lista en el punto 2), el precio de venta, las modalidades de pago así como las copias de los carnés de identidad de los compradores y vendedores.

Por su parte, para el día de la firma, el notario habrá pedido:

- una Nota simple con la fecha del día de la venta, para verificar que no hayan cargas recientes;
- una Certificación catastral descriptiva y grafica

Además, el día de la firma, el vendedor deberá declarar que actualmente no hay ninguna obligación de ninguna clase sobre el terreno.

El acto notarial será remitido algunos días más tarde. Luego, hay que llevar una copia al Registro de la Propiedad afín que se registren las modificaciones de propiedad, y pagar los impuestos.

Comentario: legalmente, es siempre el propietario actual quien es responsable del pago del impuesto catastral ("Impuesto de Bienes Inmuebles" o IBI). Para evitar cualquier problema, es aconsejable disponer de los comprobantes de pago del IBI de los 5 últimos años. Entonces, la cita con el notario es una buena ocasión para hacer copias de los recibos del vendedor.

7. Costes para la compra de un terreno

Muchas ventas se realizan con un precio inferior al precio real con una parte paga de mano a mano, para disminuir los costes del registro de la operación.

En efecto, al precio de venta neto, hay que añadir:

- Nota simple del Registro de la propiedad (precio indicativo: 3,5 euros) ;
- Eventuales gastos bancarios: mantenimiento de una cuenta corriente (aproximadamente 25 euros/año), emisión de un cheque bancario (+/- 30 euros) ;
- Costes de notario, que varían principalmente en función del precio la venta (+/- 500 euros) ;
- Coste para registrar la escritura en el Registro de la propiedad (+/- 200 euros) ;
- Impuestos sobre la transmisión patrimonial (7% sobre el precio de venta neto del terreno ; 8% desde Enero de 2012) ;
- Honorarios de la agencia inmobiliaria (2- 5% sobre el precio de venta neto del terreno + I.V.A.) o de un abogado (+/- 300 euros), si recurren a sus servicios.

¡ Buenas investigaciones !