



**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:** 978-84-15114-77-2

**Depósito legal:** M-24512-2017

**Imprime:** Orymu Artes Gráficas, S.A.

C/ Marcelino Camacho, 1-3, P.I. La Estación, 28320, Pinto, Madrid

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?



# INDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>7</b>	<b>TIPOS DE VIVIENDA</b> .....	<b>41</b>
<b>COMPRAR O VENDER UNA VIVIENDA</b> .....	<b>9</b>	<b>VIVIENDA NUEVA</b> .....	42
¿INTERESA COMPRAR? .....	10	Normativa .....	42
Cuándo construir .....	11	La publicidad en la venta de viviendas .....	43
Cuándo alquilar .....	12	Información obligatoria .....	44
Alquiler con opción a compra .....	13	Garantías. Cómo reclamar los defectos .....	47
<b>EMPEZAR A BUSCAR</b> .....	16	Vivienda sobre plano .....	51
Vías directas .....	16	<b>VIVIENDA DE SEGUNDA MANO</b> .....	55
Agencias inmobiliarias, su papel en la compra y en la venta .....	19	Conservación del edificio: ITE e IEE .....	56
<b>PRIMEROS CONTACTOS ENTRE VENDEDOR Y COMPRADOR</b> .....	26	Garantías .....	58
Contacto telefónico .....	27	Sareb o banco malo .....	61
Las visitas .....	27	<b>COOPERATIVAS DE VIVIENDA</b> .....	61
<b>CRITERIOS DE ELECCIÓN</b> .....	28	Formar parte de una cooperativa de viviendas .....	62
La cantidad que puede pagar .....	28	Permanencia en la cooperativa .....	66
La ubicación de la vivienda .....	30	<b>VIVIENDA PROTEGIDA</b> .....	67
Dimensiones de la vivienda y número de habitaciones .....	30	¿En qué consiste? .....	67
El entorno .....	32	Precio y ayudas frente a limitaciones .....	68
Edificio .....	33	¿Quién promueve las viviendas protegidas? .....	69
El precio .....	36	¿Qué tipos de vivienda protegida hay? .....	70
		Requisitos para acceder a una vivienda protegida .....	70
		Descalificación .....	71

## **FINANCIAR LA VIVIENDA . . . . . 73**

### **PRÉSTAMO HIPOTECARIO . . . . . 74**

Diferencia entre crédito y préstamo hipotecario . . . . . 74

Qué tener en cuenta antes de pedir un préstamo hipotecario . . . . . 75

Conceptos que hay que conocer y reconocer . . . . . 80

Tramitación del préstamo hipotecario. . . . . 89

¿Y si no se paga el préstamo hipotecario? . . . . . 95

Cancelación de la hipoteca . . . . . 97

### **AYUDA FAMILIAR . . . . . 99**

Préstamos entre familiares. . . . . 99

Donación . . . . . 100

Garantías adicionales para la contratación del préstamo hipotecario . . . . . 100

## **LA COMPRAVENTA . . . . . 111**

### **COMPRAVENTA DE VIVIENDA DE SEGUNDA MANO . . . . . 112**

Precauciones del comprador que afectan al vendedor . . . . . 112

El contrato privado de compraventa y la señal . 127

Escritura pública de compraventa . . . . . 134

### **COMPRAVENTA DE VIVIENDA NUEVA . . . . . 140**

Precauciones del comprador que afectan al vendedor . . . . . 140

Formalización de la compra . . . . . 146

## **TRÁMITES Y GASTOS QUE AFRONTAR . . . . . 153**

### **TRÁMITES, GASTOS E IMPUESTOS PARA QUIEN VENDE . . . . . 154**

El Impuesto de Bienes Inmuebles del año en curso . . . . . 154

La plusvalía municipal. . . . . 155

Cómo se declara la venta de la vivienda en el IRPF . . . . . 158

Comisión de la agencia inmobiliaria. . . . . 160

Otros trámites . . . . . 160

### **TRÁMITES, GASTOS E IMPUESTOS PARA QUIEN COMPRA . . . . . 164**

El notario . . . . . 164

Impuestos . . . . . 168

El Registro de la Propiedad . . . . . 175

Gastos de constitución del préstamo hipotecario . . . . . 179

Otros trámites . . . . . 179

Documentación de la vivienda . . . . . 188



# 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 imparable 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

## INMUEBLES HOY ¿COMPRAR O NO COMPRAR?

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

## 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

## INMUEBLES HOY ¿COMPRAR O NO COMPRAR?

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

## INMUEBLES HOY ¿COMPRAR O NO COMPRAR?

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.

## COMPRAR O VENDER UNA VIVIENDA

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

## INMUEBLES HOY ¿COMPRAR O NO COMPRAR?

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.**

## INMUEBLES HOY ¿COMPRAR O NO COMPRAR?

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

## INMUEBLES HOY ¿COMPRAR O NO COMPRAR?

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.

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.

#### **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.

### **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 TOMÉ 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.

## INMUEBLES HOY ¿COMPRAR O NO COMPRAR?

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

## COMPRAR O VENDER UNA VIVIENDA

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

### **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.

## COMPRAR O VENDER UNA VIVIENDA

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 tenderos, 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 tenderos 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

## INMUEBLES HOY ¿COMPRAR O NO COMPRAR?

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