PROYECTIA-7

7.0



GUIAPRACTICA7.0

COMO COMPRAR UNA CASA DE FORMA RENTABLE

Zaragoza
septiembre 2018

@proyectia7
#GuiaPractica7.0



Proyectia-7
Zaragoza - España

@proyectia7

PROLOGO

Una vivienda es uno de los elementos con mayor valor económico que una persona posee y si a esto le sumamos todos los momentos que se vivirán en el, se convierte en una "joya" de enorme representatividad.

Cuando se inicia un proceso de elección de una "joya", el hecho, en si, se convierte en una suma de emociones que, normalmente, desarrollan un desequilibrio, entre lo real y lo emocional.

Como toda acción humana, el fin de este objetivo es mejorar la situación actual, bien por inversión, bien por sustitución o bien por primera compra de un hogar familiar.

Las estadísticas, que reflejan una aproximación a la realidad, muestran un sostenido crecimiento en este ultimo año, tanto de la demanda, como de los precios, con una previsión del 14,70% y un 5% respectivamente, para el futuro, en Zaragoza.

La compra de una vivienda requiere de dedicación (tiempo), presupuesto y sobre todo conocimientos para poder evaluar y comparar las numerosas opciones existentes en el mercado.

Probablemente nadie te contara parte de lo que vas a ver en esta guía, seguramente por que con esta guía te puedes ahorrar mucho dinero.

Proyectia-7 te regala* esta guía para que la "joya" elegida sea la mas adecuada y en las mejores condiciones posibles.

Con esta guía, eminentemente practica, podrás ver como ahorrar en tu compra hasta un 20% del precio de salida.

No mido mis éxitos con cuanto dinero gano, sino con cuantas vidas ayudo a cambiar

Espero que la disfrutes

Victor Garayo

Proyectia-7

*Esta guía a requerido unas cuantas horas de trabajo, por lo que si te parece interesante, por favor, dale un me gusta (like), haz un comentario, califica o comparte en las redes sociales.

@proyectia7, #GuiaCompleta7.0

Gracias por tu tiempo.

INDICE

pag.

DATOS GENERALES
Información General 5
Datos Registrales 6

CARACTERISTICAS FISICAS
Composición 7
Distribución 7
Equipamiento 9
Precio 9
Testigos 10
Estimación Costes de Reforma 12
Comparativa 14
Aspectos Sostenibles 15
Orientación 17
Luminosidad 17

INFRAESTRUCRURA Y SERVICIOS
Infraestructura y Servicios 18

INFORMACIÓN FINANCIERA
Evolución de Precios 21
Valoraciones de la vivienda según fuentes del mercado 22
Inmuebles por Año de Construcción 23
Costes de Mantenimiento 23
Condiciones Hipotecarias 24
Rentabilidad de la Inversión 26
Costes de Tramitación 28
Planificación de la Operación 29
Beneficios 31
Qué incluye la operación 32
6 Escenarios de Negociación 33

ASPECTOS LEGALES
Aspectos Legales 35

ANEXOS
Carta de Oferta 37
Contrato de Arras 38

@proyectia7

DATOS GENERALES

Cuando vayas a ver un vivienda, ten en cuenta, que cuantos mas datos puedas recopilar sobre el inmueble, mas fácil y acertada será tu decisión de compra. **"Nada es caro o barato de por si. Eso lo decide un buen informe y tus sensaciones en la visita"**

Dedícale el tiempo necesario, si no lo tienes, contrata un Personal Shopper Inmobiliario (es mas rentable de lo que te imaginas), posiblemente la compra será tu mayor inversión y ha de ser los mas acertada posible.

En esta guía te voy a detallar como lo puedes hacer, de forma extensa, mostrándote lo que yo hago para poder asesorar a mis clientes de la forma mas eficiente posible. La única diferencia es que yo tengo todo automatizado y esto me ayuda a afinar mas los resultados y atender a mas clientes a la vez.

Espero y deseo que la disfrutes y si tienes cualquier pregunta, llámame, aunque todavía no seas mi cliente, estoy dispuesto a ayudarte.

INFORMACIÓN GENERAL*

Dirección: _____

Superficie Construida: _____ m² Superficie Útil: _____ m²

Superficie del Solar: _____ m² Fecha de Construcción: _____ / _____ / _____

Coeficiente Participación en Elementos Comunes[1] _____ % _____ %

Geolocalización[2] _____

Ref. Catastral[3] _____

INSTRUCCIONES

*Puedes confirmar esta información en la web del catastro en el siguiente enlace:

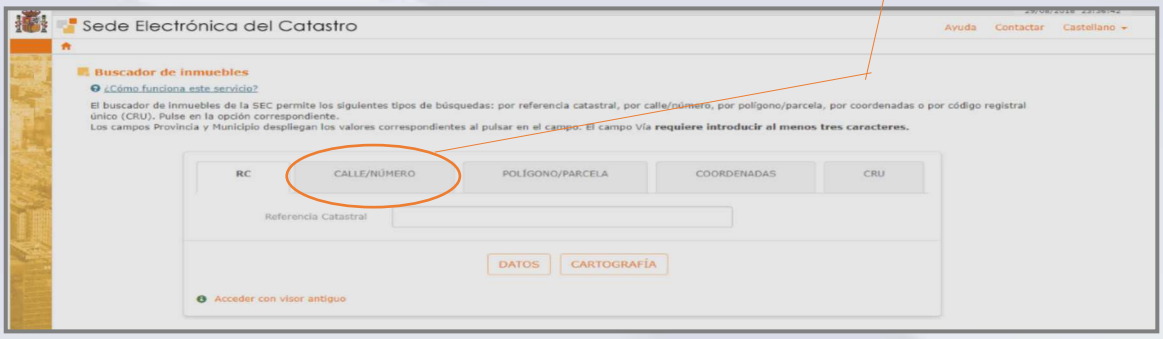
https://www1.sedecatastro.gob.es/CYCBienInmueble/OVCBusqueda.aspx

Si tienes la Referencia Catastral será mas rápido, sino utiliza la pestaña **calle/número**

(1) Puedes indicar dos distintas si el inmueble tiene algún anexo de disfrute común

(2) En Google Maps tienes esta información. Crucial para conocer orientación exacta

(3) Si no dispones de esta información, al entrar por calle/número, te la facilitara



DATOS GENERALES

Los siguientes datos se encuentran contenidos en las escrituras de propiedad del inmueble. Si la propiedad no los facilita, puedes acudir al Registro de la Propiedad Online en el enlace:

https://www.registro-online.es/nota-simple/registro-propiedad-zaragoza/

Donde con el nombre y apellidos y/o la dirección puedes solicitar una nota simple donde se reflejara toda la información del inmueble, Titularidad, Cargas (Limitaciones de uso, hipotecas, servidumbres, alquileres, et.), Afecciones fiscales, Afecciones urbanísticas, Embargos y demandas o Suspensión de la fe pública registral.

Esta información será necesaria para poder llevar una posible negociación sin riesgos de los que te tengas que arrepentir después.

Es importante que ante la duda, recurras a un profesional cualificado.

DATOS REGISTRALES

Tomo _____ Libro _____ Folio _____

Finca _____ Registro Número _____



CARACTERISTICAS FISICAS

El inmueble que visitas tiene unas características únicas y diferenciales con respecto a otras que visites, por lo que cuanto mas **detalles** puedas recopilar, mas exacta será tu valoración definitiva.

Pide **planos a la vivienda** y si no dispone de ellos, coge metro, lápiz y papel y dibuja tus propios planos.

Si crees que el inmueble tiene posibilidades, pero con reforma, **incorpora al plano**, sobre todo, la situación de los puntos de llegada de líneas de agua corriente y las salidas de aguas residuales, así como los muros de carga (si los hay), puertas, ventanas y armarios empotrados.

Es importante que ante la duda, recurráis a un profesional cualificado.

COMPOSICIÓN

Planta Principal o Única	m²	Planta Primera	m²
Planta Segunda	m²	Planta Sótano y/o Garaje	m²
Planta Exterior (Indica solo los metros libres sin vivienda)			m²

DISTRIBUCIÓN

INDICA LOS METROS CUADRADOS TOTALES DE CADA PLANTA

Planta Principal o Única

m²	Distribuidor	Salón	Comedor	Cocina	Aseos
Cuantos					
Metros	m²	m²	m²	m²	m²
Estado[1]					
Reforma[2]					

m²	Baños	Dormitorios	Otros[3]	Terrazas	Armarios
Cuantos					
Metros	m²	m²	m²	m²	m²
Estado[1]					
Reforma[2]					

INSTRUCCIONES

(1) Puedes usar tres opciones: Bien, Sanear (Pintar, Limpiar...) o Reformar

(2) Puedes usar tres opciones: Leve, Media o Grande (Requiere permisos)

(3) Aquí puedes incluir cualquier otra estancia como despacho, cuarto de plancha, biblioteca…...

CARACTERISTICAS FISICAS

DISTRIBUCIÓN

INDICA LOS METROS CUADRADOS TOTALES DE CADA PLANTA

Planta Primera

m²	Distribuidor	Dormitorios	Baños	Terrazas	Otros[3]
Cuantos					
Metros	m²	m²	m²	m²	m²
Estado[1]					
Reforma[2]					

Planta Segunda

m²	Distribuidor	Dormitorios	Baños	Terrazas	Otros[3]
Cuantos					
Metros	m²	m²	m²	m²	m²
Estado[1]					
Reforma[2]					

Planta Sótano

m²	Bodega	Garaje	Aseo/Baño	Trastero	Otros[3]
Cuantos					
Metros	m²	m²	m²	m²	m²
Estado[1]					
Reforma[2]					

Planta Exterior

m²	Jardín	Piscina	Aseo/Baño	Bodega	Otros[3]
Cuantos					
Metros	m²	m²	m²	m²	m²
Estado[1]					
Reforma[2]					

INSTRUCCIONES

(1) Puedes usar tres opciones: **Bien, Sanear (Pintar, Limpiar...)** o **Reformar**

(2) Puedes usar tres opciones: **Leve, Media** o **Grande (Requiere permisos)**

(3) Aquí puedes incluir cualquier otra estancia como despacho, cuarto de plancha, biblioteca….

CARACTERISTICAS FISICAS

Si hay mas espacios o elementos del inmueble que quieras recordar por su interés, **anótalos** en los siguientes cuadrantes y/o utiliza el área de equipamiento incluido para reflejar, mobiliario, electrodomésticos, etc.

INDICA LOS METROS CUADRADOS EXTRAS

DISTRIBUCIÓN

Mas detalles

m²					
Cuantos					
Metros	m²	m²	m²	m²	m²
Estado[1]					
Reforma[2]					

EQUIPAMIENTO INCLUIDO

PRECIO

Ahora vamos a la parte mas gruesa de cualquier operación de compra, el precio, pero como decía al inicio, **"Nada es caro o barato de por si. Eso lo decide un buen informe y tus sensaciones en la visita".**

PRECIO DEL INMUEBLE VISITADO

Precio de Venta	€	Formula: precio / metros	
Metros Construidos	m²	Precio por metro²	€/m²
Metros Útiles	m²	Precio por metro²	€/m²

PRECIO MEDIO INMUEBLES TESTIGOS

Precio de Venta	€	Formula: precio / metros	
Metros Construidos	m²	Precio por metro²	€/m²
Metros Útiles	m²	Precio por metro²	€/m²

CARACTERISTICAS FISICAS-TESTIGOS

Dedícale tiempo de investigación a este apartado, te será de gran ayuda.

Tienes que localizar al menos **7 inmuebles** similares al que has visitado y recoger cierta información esencial, para que puedas realizar una media de la situación del mercado en la zona.

El radio de acción donde has de buscar ha de estar entre **500 y 1.000 metros** y siempre teniendo en cuanta el tipo de inmueble que te interesa.

Si en la búsqueda incluyes inmuebles de distinto tipo, por ejemplo, un piso, un apartamento y una adosado, los datos medios no serán reales y por lo tanto la media obtenida no tendrán ningún valor comparativo.

Puedes buscar estos inmuebles de dos formas:

1. Caminando por la zona donde te interesa que se sitúe tu futura vivienda.
2. Visitando los distintos portales inmobiliarios existentes. **Aquí has de tener especial cuidado, ya que a veces hay anuncios de una misma vivienda repetida, pero su descripción e incluso los metros no son coincidentes.** Alguien no ha hecho bien su trabajo y esto te puede confundir a la hora de hacer medias de mercado.

Se paciente, dedícale tiempo y procura indicar aquellas que sean lo mas próximas a la visitada, de características similares y **± 30% de diferencia** en metros.

Cuando termines con esta tarea (pagina siguiente), suma los precios medios, por metros construidos, que has obtenido y divide la cifra por 7 (o por las viviendas testigo que hayas utilizado). Igualmente debes calcular la media con los metros útiles e indicarlos en el cuadro siguiente:

MEDIA DE TESTIGOS	
Media de mercado por metros construidos	€/m²
Media de mercado por metros útiles	€/m²

Ahora puedes hacer una **primera comparativa** del precio de venta del inmueble que te gusta, con la media del mercado de la zona.

1ª COMPARATIVA	
Media mercado testigos por metros construidos	€/m²
Media inmueble visitado por metros construidos	€/m²
RESULTADO DE LA 1ª COMPARATIVA*	

(* Indica POSITIVA si es a tu favor o NEGATIVA si es en contra)

TESTIGOS

1.- INMUEBLE TESTIGO*

Precio de Venta		€	Formula: precio / metros	
Metros Construidos	m²		Precio por metro²	€/m²
Metros Útiles	m²		Precio por metro²	€/m²

2.- INMUEBLE TESTIGO*

Precio de Venta		€	Formula: precio / metros	
Metros Construidos	m²		Precio por metro²	€/m²
Metros Útiles	m²		Precio por metro²	€/m²

3.- INMUEBLE TESTIGO*

Precio de Venta		€	Formula: precio / metros	
Metros Construidos	m²		Precio por metro²	€/m²
Metros Útiles	m²		Precio por metro²	€/m²

4.- INMUEBLE TESTIGO*

Precio de Venta		€	Formula: precio / metros	
Metros Construidos	m²		Precio por metro²	€/m²
Metros Útiles	m²		Precio por metro²	€/m²

5.- INMUEBLE TESTIGO*

Precio de Venta		€	Formula: precio / metros	
Metros Construidos	m²		Precio por metro²	€/m²
Metros Útiles	m²		Precio por metro²	€/m²

6.- INMUEBLE TESTIGO*

Precio de Venta		€	Formula: precio / metros	
Metros Construidos	m²		Precio por metro²	€/m²
Metros Útiles	m²		Precio por metro²	€/m²

7.- INMUEBLE TESTIGO*

Precio de Venta		€	Formula: precio / metros	
Metros Construidos	m²		Precio por metro²	€/m²
Metros Útiles	m²		Precio por metro²	€/m²

* Es posible que no encuentres o no puedas calcular, en todos los casos, las dos superficies, construidas y útiles; cuando fijes la media final utiliza solo la que tengas en todos los casos.

DATOS GENERALES - COSTES DE REFORMA

La siguiente tabla es orientativa y te dará una idea aproximada al a realidad del coste que te supondrán las mejoras que necesite el inmueble por m².

Es importante que ante la duda, recurras a un profesional cualificado.

En la siguiente pagina vas a trabajar con una tabla para calcular los costes de mejora de cada estancia, así que necesitaras una calculadora.

Cuando termines los cálculos podrás realizar una **segunda comparativa** de precio mas ajustada a la realidad, del inmueble que te interesa.

Tipo de Reforma	Precio m² según Calidad*		
	Económica	Media	Alta
Sanitarios	11€	14€	20€
Pintura	15€	18€	27€
Techo	17€	20€	30€
Saneamiento	18€	22€	32€
Mecanismos	23€	28€	42€
Puertas	24€	30€	44€
Fontanería	26€	32€	48€
Ventanas	29€	35€	53€
Revestimientos	32€	40€	60€
Pavimentos	36€	44€	67€
Climatización	40€	49€	74€
Cocina	40€	49€	74€
Electricidad	42€	52€	79€
Obra Parcial	150€	200€	250€
Obra Total	1100€	1364€	2032€

* Las tarifas por m² indicadas son fruto de promediar diferentes presupuestos en el área de influencia de Zaragoza, por lo que podrían variar según el profesional que realice la reforma. **Pide al menos tres presupuestos** y asegúrate de que hay un y **único director de obra** con el que vas a gestionar tu reforma.

DATOS GENERALES - COSTES DE REFORMA

INSTRUCCIONES

1.– En la tabla anterior elige que **calidad** quieres en la reforma.

2.– Ahora elige el **tipo de reforma** que vas a realizar

3.– Multiplica el **precio resultante del m²** por los m² de la estancia

4.– Puedes repetir una estancia si consideras que necesita otras reformas

CONSEJO: Si el inmueble tiene muchas reformas que realizar, puedes calcular el presupuesto de pintura en conjunto, indicando los metros² útiles en una línea y usar el resto para las demás reformas.

Indica la estancia	Reforma	Metros	Valor m²	Coste
Ejemplo Calidad Media	Pintura	245 m²	18 €	4.410 €
		m²	€	€
		m²	€	€
		m²	€

DATOS GENERALES - COMPARATIVA

Ahora ya tienes datos de la reforma, aunque solo sea de pintura y puedes hacer una segunda comparativa del precio del inmueble.

Importante: No sabemos el estado de los inmuebles testigos, aunque en la mayoría se indica en buen estado, lo normal es que el presupuesto de pintura "no se lo quite nadie". Puedes añadirlo al precio medio con el que vas a comparar de los testigos incrementando un 1% dicho precio.

Ejemplo: PRECIO MEDIO INMUEBLES TESTIGOS	
Media de mercado testigos por metros construidos	345.000 €
1% para presupuesto en pintura	3.450 €
Media de mercado por metros cuadrados con pintura	**348.450 €**

Ahora puedes hacer una **segunda comparativa** del precio de venta del inmueble que te gusta, con la media del mercado de la zona más reformas.

2ª COMPARATIVA	
Media mercado testigos por metros construidos/útiles	€/m²
Media inmueble visitado por metros construidos/útiles	€/m²
RESULTADO DE LA 2ª COMPARATIVA	
(Indica POSITIVA si es a tu favor o NEGATIVA si es en contra)	

COMENTARIO

Hasta ahora has hecho un trabajo importante y relevante.

También tienes que despejar otros aspectos cruciales del inmueble, que podrán ayudarte a vivir más cómodamente y a tener unas facturas de suministros (electricidad, gas, agua…), mas contenidas.

En el siguiente apartado veras cosas que normalmente nadie te dice.

"Seguir adelante con el proceso,
puede ayudarte a ahorrar mucho dinero"

DATOS GENERALES - SOSTENIBILIDAD

El proceso de construcción de un inmueble ha de considerar determinadas variables para que este pueda ser sostenible, y para ello **tienes que analizar** si se han tenido en cuenta aspectos clave en su diseño previo, en su construcción y en el dimensionamiento de las instalaciones, así como la disponibilidad de determinadas instalaciones en su desarrollo o el uso de energías renovables.

Ten en cuenta que toda propiedad que quiera vender o alquilar tiene la obligación legal de entregarte un **Certificado Energético** realizado por un **profesional autorizado**.

Ese certificado será relevante, pero mientras tanto tu también puedes hacer algunas valoraciones que te den pistas.

Desarrollo Previo

Para el desarrollo previo es necesario tener en cuenta aspectos como el ocio, el comercio, farmacias, colegios, centros médicos, áreas peatonales, carril bici, transporte y zonas verdes. (Indica Si o No debajo de cada propuesta)

Ocio Deporte	Comercio	Salud	Educación	Transporte	Zonas Verdes	Áreas Peatonales

Suma cuantos "Si" tienes, divide por 7 y multiplica por 100

Lo que para este inmueble supone una eficiencia del _____ %

Diseño

Para el diseño es necesario tener en cuenta aspectos como la orientación, distribución, acristalamiento, protección solar, aislamiento, ventilación y los materiales utilizados.

Orientación	Distribución	Acristalamiento	Protección Solar	Aislamiento	Ventilación	Materiales

Suma cuantos "Si" tienes, divide por 7 y multiplica por 100

Lo que para este inmueble supone una eficiencia del _____ %

DATOS GENERALES - SOSTENIBILIDAD

Construcción

Para la construcción es necesario tener en cuenta aspectos como las condiciones climáticas, la envolvente térmica, la ventilación mecánica del calor interior y la calidad del aire interior

Condiciones Climáticas	Envolvente Térmica	Ventilación Mecánica Calor Interior	Calidad Aire Interior

Suma cuantos "Si" tienes, divide por 4 y multiplica por 100 ↓

Lo que para este inmueble supone una eficiencia del _____ %

Energías Renovables

Para la construcción es necesario tener en cuenta aspectos como los paneles fotovoltaicos para la luz y agua o la mini eólica.

Energía Eólica	Paneles Fotovoltaicos para Luz	Paneles Fotovoltaicos para Agua

Suma cuantos "Si" tienes, divide por 3 y multiplica por 100 ↓

Lo que para este inmueble supone una eficiencia del _____ %

Dimensionamiento de Instalaciones

Para la construcción es necesario tener en cuenta aspectos como la calefacción, refrigeración, agua caliente, los mantenimientos y el aislamiento térmico.

Calefacción	Agua Caliente	Refrigeración	Aislamiento Térmico	Mantenimiento

Suma cuantos "Si" tienes, divide por 5 y multiplica por 100 ↓

Lo que para este inmueble supone una eficiencia del _____ %

Resultado en Sostenibilidad (Traslada los resultados a su casilla correspondiente)

Desarrollo	Diseño	Construcción	Renovables	Instalaciones
%	%	%	%	%

Suma todos los porcentajes, divide por 5 y multiplica por 100 ↓

Lo que para este inmueble supone una eficiencia media del _____ %

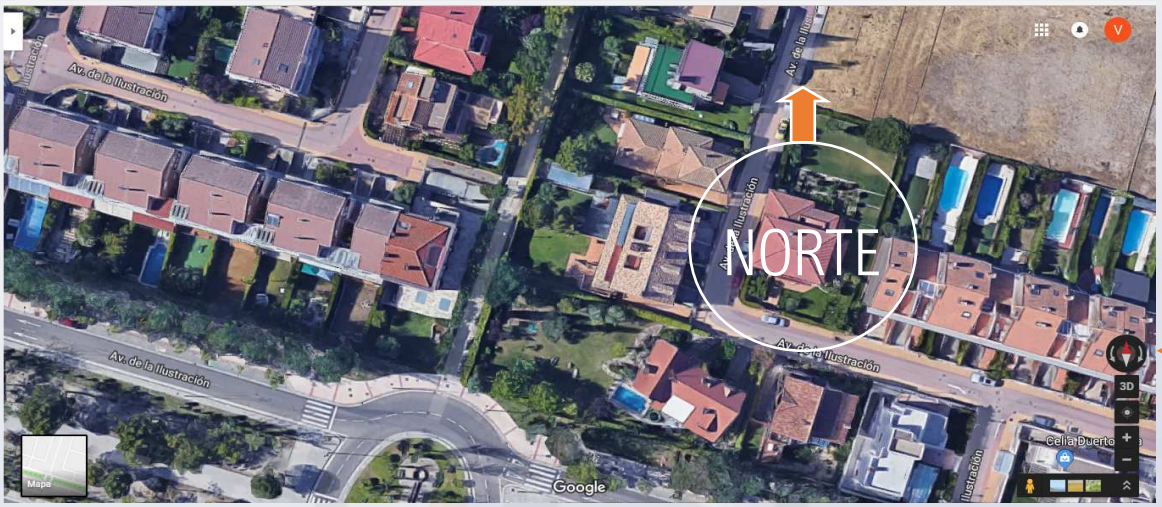
DATOS GENERALES - ORIENTACIÓN

La orientación del inmueble es primordial para un uso y disfrute adecuado, por ejemplo, una fachada principal a Norte, implicara que esa parte del inmueble será mas fría que el resto, o si la terraza principal es Este, tendrás mas calor hasta el mediodía.

Todos tenemos una preferencia respecto a la orientación, elige la tuya y comprueba que el inmueble cumple este requisito.

Como o donde puedo averiguar la orientación:

1. Utiliza una **brújula**. Hay móviles que admiten aplicaciones de brújula.
2. En Google Maps, en la posición satélite, puedes indicar la dirección y en el borde inferior derecho tienes una brújula que te indica **Norte** en rojo y **Sur** en blanco.
   Enlace: https://www.google.es/maps/



Ubicación de la brújula en Google Maps

DATOS GENERALES - LUMINOSIDAD

Este apartado es muy simple pero con un contenido primordial para conocer la luminosidad del inmueble y por lo tanto la posible proporcionalidad en el incremento o disminución en la factura de la luz.

Rellena las casillas siguientes y realiza los cálculos necesarios. Si el resultado es **mayor al 12%,** estas ante una casa bien iluminada de forma natura.

Luminosidad Natural							
Fachada Norte		Fachada Sur		Fachada Este		Fachada Oeste	
m² Fachada	m² Ventanas	m² Fachada	m² Ventanas	m² Fachada	m² Ventanas	m² Fachada	m² Ventanas
Suma m² de Fachadas			m²	Suma m² de Ventanas			m²
Divide m² de Ventanas entre m² de Fachadas y multiplica por 100							%

INFRAESTRUCTURAS Y SERVICIOS

Probablemente esta sea la tarea mas tediosa de todas, pero ten en cuenta que si analizas bien tus necesidades y la cercanía de las mismas, podrás, en un futuro, tener una vida mas cómoda, mas segura y mas rentable.

Para localizar sitios y distancias recurre a Google Maps o mediante Google Earth, que incorpora medidor en la parte superior de la pantalla, en los siguientes enlaces:

https://www.google.es/maps/ o https://www.google.es/intl/es/earth/

Según tus necesidades, indica su nombre, localiza el mas cercano, pon su distancia en km y marca con una X todas las opciones posibles de desplazamiento, incluso andando.

EDUCACIÓN (Ejemplo de como indicar 600 metros en km: 0,60)

Nombre	Km				

COMPRAS (Ejemplo de como indicar 600 metros en km: 0,60)

Nombre	Km				

TRANSPORTE (Ejemplo de como indicar 600 metros en km: 0,60)

Nombre	Km				

INFRAESTRUCTURAS Y SERVICIOS

DEPORTES (Ejemplo de como indicar 600 metros en km: 0,60)

Nombre	Km				

FESTIVO (Ejemplo de como indicar 600 metros en km: 0,60)

Nombre	Km				

SANIDAD (Ejemplo de como indicar 600 metros en km: 0,60)

Nombre	Km				

PARQUES (Ejemplo de como indicar 600 metros en km: 0,60)

Nombre	Km				

INFRAESTRUCTURAS Y SERVICIOS

ANIMALES (Ejemplo de como indicar 600 metros en km: 0,60)

Nombre	Km				

BARES Y RESTAURANTES (Ejemplo de como indicar 600 metros en km: 0,60)

Nombre	Km				

VARIOS (Ejemplo de como indicar 600 metros en km: 0,60)

Nombre	Km				

CONCLUSIONES

Cuantas X he marcado en cada opción **(A)**				
Cuantas X he marcado en total **(B)**				
Cuantos (Nombres) he indicado **(C)**				
¿Cuantas formas de desplazamiento tengo? (Indica el numero de X totales)				
¿A cuantos destinos puedo ir andando? (Indica las X)		Porcentaje[1]		%

(1) Divide a cuantos destinos puedes ir andando entre **C** y Multiplica por 100

INFORACION FINANCIERA

Aunque al inicio comentaba que "**Nada es caro o barato de por si. Eso lo decide un buen informe y tus sensaciones en la visita"**, ya estamos en la fase en la que tienes que aparcar temporalmente las emociones y empezar a comprobar si la inversión merece la pena, solo a efectos económicos.

Luego, el "juego" en tu interior, justo en el instante anterior en el que vayas a decidir, se encargara de equilibrar y/o sorprender a tu razón.

Vs

Si utilizas la guía al completo, tomaras una buena decisión, ten en cuenta que eres tu quien ha examinado directamente la información.

"Tu tranquilidad, eso si que no tiene precio"

EVOLUCIÓN DE PRECIOS DE LA ZONA

Aquí vas a necesitar acceder a uno de los enlaces o a todos, **cuantos mas, mejor**, de los que indico. Obtendrás una media mas ajustada a la realidad, no sin tener algunas consideraciones en cuenta, de las cuales luego hablare.

Enlaces:

https://www.solvia.es/ https://www.bankia.es/ https://www.trovimap.com/
https://tasacionescbre.com/ https://www.valoracion.es/ https://www.idealista.com/

La mayoría de opciones son gratis y encontraras alguna de pago o restringida a un número máximo de valoraciones. En cualquier caso has de tener en cuenta que nadie esta viendo las posibles mejoras del inmueble que quieres valorar.

Consideraciones:

1. Si hay mejoras de valor, calcula su coste con la tabla de la pagina 12.
2. Suma estas cantidades a las valoraciones que te faciliten en los enlaces al precio recomendado y/o medio
3. Ahora la mayoría te enviaran este grafico o parecido. Puedes ver la evolución del mercado a la fecha máxima del grafico.
4. Como estos datos, son también, tediosos, puedes consultar mi web, www.proyectia7.webnode.es/, donde encontraras todos los valores actualizados por zonas, cada trimestre.



EVOLUCIÓN DE PRECIOS DE LA ZONA

Valoraciones de la vivienda según fuentes del mercado consultadas

Aquí vas a recoger las valoraciones que has recibido en los enlaces anteriores y con ello tendrás otra comparativa para tener en cuenta en tu decisión.

NOMBRE DEL VALORADOR	MINIMO	RECOMENDADO	MAXIMO
	€	€	€
	€	€	€
	€	€	€
	€	€	€
	€	€	€
	€	€	€
	€	€	€
	€	€	€
	€	€	€
Calcula las medias	**€**	**€**	**€**

Es posible que no recibas valoraciones de las tres opciones en todos los casos. En dicho caso ten en cuenta las observaciones del Valorador para otorgarle la categoría de Mínimo, Recomendado o Máximo.

3ª COMPARATIVA

Precio del Inmueble Objeto de Estudio **(1)**	€
Media Valoraciones Externas Recomendadas **(2)**	€
RESULTADO DE LA 3ª COMPARATIVA*	€

* (Calculo: 1 - 2) El resultado podría ser de signo negativo

INFORACION FINANCIERA

INMUEBLES POR AÑO DE CONSTRUCCIÓN

Aquí puedes utilizar los informes que saques de los enlaces donde también suelen informar sobre los datos de edificación de la zona.

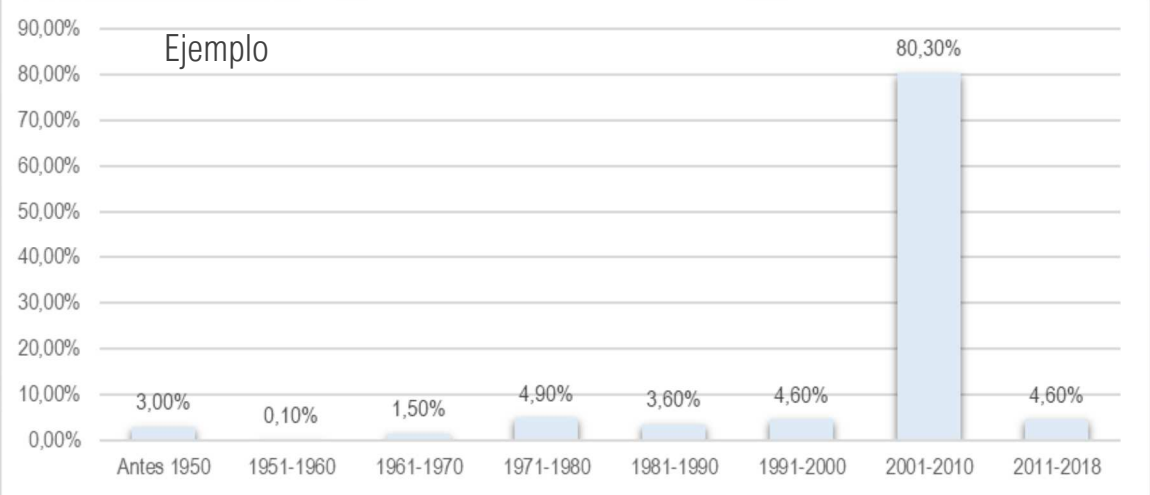
Enlaces:

https://www.solvia.es/ https://www.bankia.es/ https://www.trovimap.com/
https://tasacionescbre.com/ https://www.valoracion.es/ https://www.idealista.com/

La mayoría de opciones son gratis y encontraras alguna de pago o restringida a un número máximo de valoraciones.

Conocer la antigüedad de la zona, te da pistas sobre las técnicas de urbanización previa y su capacidad de soportar inclemencias meteorológicas.

Como estos datos, son también, tediosos, puedes consultar mi web, www.proyectia7.webnode.es donde encontraras todos los valores actualizados por zonas, cada trimestre.



COSTES DE MANTENIMIENTO

En la misión de controlar el presupuesto de futuro, necesitas calcular la media de coste del mantenimiento del inmueble, al mes. Esto te ayudara a una planificación financiera adecuada. Ten en cuenta que estos costes pueden variar en función de las costumbres de uso de las energías, entre otras, por lo tanto son aproximativas.

Indicar costes según recibos del inmueble (Pasar todos los recibos a pago mensual)						
Agua	Luz	Gas	Comunidad	Seguro	Alarma	IBI
Suma total de gastos de mantenimientos mensual						€/mes
Suma total de gastos de mantenimientos (x12) anuales						€/año

INFORACION FINANCIERA

CONDICIONES HIPOTECARIAS

Si vas a acudir a una entidad financiera para la concesión de una hipoteca, necesitas **tener en cuenta** esta información:

1. Si ya trabajas con una entidad financiera, lo mas probable es que sea esta la que te ofrezca las mejores condiciones, ya que conoce en profundidad tu **capacidad crediticia.**
2. También es cierto, que en determinados momentos, hay entidades financieras que realizan **campañas** alrededor de los **créditos hipotecarios**, por ello, es aconsejable que estudies, como en el caso de reforma, al menos **tres alternativas**.
3. Hoy en día es posible conseguir, en algunos casos, el 100% del importe de compra de un inmueble, aunque la mayoría de entidades apuesta fuertemente, por el **limite del 80%**. Ojo, lo mas importante no es el porcentaje que vas a solicitar, sino, el **porcentaje** de los ingresos que vas a dedicar al **pago de dicha hipoteca**.
4. El límite máximo aconsejable para no incurrir en riesgos financieros, debería estar en el 30%. Es decir **300€,** de cada mil que ganas, deben poder cubrir la **cuota mensual** de la hipoteca que vas a solicitar.
5. Es **aconsejable** que antes de iniciar una selección de inmuebles, tengas en cuenta cual es tu **limite máximo de hipoteca**. Para ello nada mejor que acudir a tu entidad financiera y explicarles que quieres adquirir un inmueble y necesitas conocer cual seria la concesión máxima que están dispuestos a prestarte.
6. Ahora, **suma** tus ahorros al importe de hipoteca que te concederían y ya tienes un presupuesto previo para iniciar la búsqueda.
7. Otro dato importante es que conozcas los costes de tramitación de la compra del inmueble, ya que estos deberás descontarlos del importe total del presupuesto previo y como no lo sacaras con exactitud hasta el final, puedes descontar el 12% para fijar el presupuesto de compra lo mas aproximado a la realidad.

Concesión Hipotecaria Previa	+	€
Ahorros Disponible para la Compra	+	€
Suma del Presupuesto Total Disponible	=	€
Previsión del 12% para Costes de Tramitación del Presupuesto Total	-	€
Presupuesto Real de Compra	**=**	**€**

Nuestra Entidad Financiera

Concesión Máxima		Plazo	Comisión Apertura	Euribor	Mas	Comisión Cancelación
€	%		%	%	%	%

Cuota mensual resultante €/mes

Vinculación[1]

Notas:

(1) Que servicios te solicita la entidad para mejorar las condiciones hipotecarias.

INFORACION FINANCIERA

COMPARATIVA CONDICIONES HIPOTECARIAS

Entidad Financiera 1						
Concesión Máxima		Plazo	Comisión Apertura	Euribor	Mas	Comisión Cancelación
€	%		%	%	%	%
Cuota mensual resultante			€/mes			
Vinculación[1]						
Notas:						

Entidad Financiera 2						
Concesión Máxima		Plazo	Comisión Apertura	Euribor	Mas	Comisión Cancelación
€	%		%	%	%	%
Cuota mensual resultante			€/mes			
Vinculación[1]						
Notas:						

Entidad Financiera 3						
Concesión Máxima		Plazo	Comisión Apertura	Euribor	Mas	Comisión Cancelación
€	%		%	%	%	%
Cuota mensual resultante			€/mes			
Vinculación[1]						
Notas:						

(1) Que servicios te solicita la entidad para mejorar las condiciones hipotecarias.

INFORACION FINANCIERA

RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN

El precio de Compra-Venta de un inmueble, actualmente es muy distinto de aquel que había hasta principios del 2008, momento en el que se inicia el **ajuste del mercado**.

Aunque la oferta inmobiliaria es diversa, hay que destacar que el peso mas relevante en la toma de decisión, debe recaer en el **equilibrio** de la rentabilidad de la inversión y tus necesidades.



¿Cómo podemos medir la **rentabilidad financiera**?

Hay dos formas principales que te pueden orientar sobre la idoneidad financiera de la operación:

- **Método del Arrendamiento Directo**
  - Este método, utilizado principalmente por inversores, te permite conocer en cuanto tiempo tendrías pagada la hipoteca solicitada y/o los gastos ocasionados por la compra, si el inmueble fuera alquilado al precio de mercado actual de "X" € mensuales.
  - Para realizar este calculo necesitaras de una herramienta financiera que puedes descargar en mi web en el siguiente enlace:
    www.proyectia7.webnode.es/

- **Método del Calculo por Índice PER del Banco de España**
  - Este método, utilizado principalmente por compradores o arrendatarios, te permite conocer en cuanto tiempo debiera amortizarse la inversión, según el coeficiente de rentabilidad publicado por el Banco de España, actualmente del 4,1, si el inmueble fuera alquilado al precio de mercado actual de "X" € mensuales.
  - Para realizar este calculo utiliza los siguientes cuadros

INFORACION FINANCIERA

Tabla de referencia para alquileres en Zaragoza

Tabla equivalencia PER Medio	
Precio Alquiler	Precio Venta
300 €	85.500 €
400 €	114.000 €
500 €	142.500 €
600 €	171.000 €
700 €	199.500 €
800 €	228.000 €
900 €	256.500 €
1.000 €	285.000 €
1.100 €	313.500 €
1.200 €	342.000 €
1.300 €	370.500 €
1.400 €	399.000 €
1.500 €	427.500 €
1.600 €	456.000 €
1.700 €	484.500 €
1.800 €	513.000 €
1.900 €	541.500 €
2.000 €	570.000 €
2.100 €	598.500 €
2.200 €	627.000 €
2.300 €	655.500 €
2.400 €	684.000 €
2.500 €	712.500 €
2.600 €	741.000 €
2.700 €	769.500 €
2.800 €	798.000 €
2.900 €	826.500 €
3.000 €	855.000 €

Calculo de rentabilidad por PER

Para indicar le Precio de Alquiler **(PA)**, localiza el Precio de Venta **(PV)** en la tabla izquierda, el igual o inmediatamente superior, la casilla contigua de su izquierda es el Precio de Alquiler (PA).

(PV).Precio de Venta _____ €

(PA).Precio del Alquiler _____ €

PV / PA= _____ / 12 = _____

100 / _____ = **(RA)** [1]

(1) Si el dato resultante es superior a 4,1 (Coeficiente del 2º trimestre de 2018 emitido por el Banco de España), la inversión se puede considerar rentable.

Si el dato es inferior, es mas aconsejable arrendar, antes que comprar, ya que la inversión podría no ser rentable a medio plazo, pero para asegurarte en que porcentaje sigue siendo rentable, realiza la siguiente operación.

Dato PER Banco España 4,1*

(RA).Resultado Anterior _____

Formula: RA / 4,1 = _____ x 100 =

Inversión rentable en un _____ %

Ahora ya tienes otra referencia para decidir.

*El dato PER puedes actualizarlo en www.proyectia7.webnode.es

CONSEJO:

Considerar la compra o no, de un inmueble, solo por el concepto financiero, podría ser un error, salvo que tu objetivo sea solo la inversión, ten en cuenta que las posibilidades de un inmueble pueden hacer crecer de forma exponencial, tu calidad de vida y su revalorización con una razonable partida de gastos para reformas.

INFORACION FINANCIERA

COSTES DE LA TRAMITACIÓN EN ZARAGOZA

A la hora de decidirte por el inmueble definitivo, necesitaras conocer una serie de datos para realizar los cálculos aproximativos del desembolso por costes de tramitación.

Toda la información que vas a ver a continuación, puede sufrir modificaciones, en el enlace www.proyectia7.webnode.es/ puedes actualizar la información trimestralmente.

Tablas de referencia para los cálculos

Tabla 1: **Gastos Escritura***

Importe Compra	Notaria	Registro
25.000 €	600 €	395 €
50.000 €	625 €	420 €
100.000 €	675 €	445 €
150.000 €	710 €	470 €
200.000 €	750 €	510 €
250.000 €	790 €	550 €
300.000 €	830 €	590 €
400.000 €	850 €	630 €
975.000 €	875 €	650 €

* Podrían variar según la Notaria elegida

Tabla 2: **I.V.A.***

Vivienda Nueva	10%
Segunda Mano	0%
Protección Oficial	4%

Tabla 3: **AJD**
Actos Jurídicos Documentados*

Comunidad Autónoma	Porcentaje
Aragón	1 %**

*Podrían variar según normativa

**Este impuesto se aplica tanto sobre el Valor declarado en Escritura de Compra-Venta como en el Valor del Crédito Hipotecario en la Escritura de Hipoteca.

Tabla 4: **(Aragón) ITP-Impuesto Transmisiones Patrimoniales***

Valor bien hasta €	Cuota Integra	Resto valor bien	Tipo
0 €	0 €	400.000 €	8,00 %
400.000 €	32.000 €	50.000 €	8,50 %
450.000 €	36.250 €	50.000 €	9,00 %
500.000 €	40.750 €	250.000 €	9,50 %
750.000 €	64.500 €	En adelante	10,00 %

* Podrían variar según normativa

Tabla 5: **Otros Gastos***

Tasación	Registro	Gestoría	Notaria Hipoteca
250 €	180 €	200 €	0,50 % Hipoteca

* Podrían variar según normativa, Notaria y Entidad Bancaria

INFORACION FINANCIERA

PLANIFICACIÓN DE LA OPERACIÓN

Datos de referencia para el calculo de costes*	
Precio de compra-venta (**A**):	€
Importe de crédito hipotecario (**B**):	€
Diferencia entre compra-venta y crédito hipotecario (**C**): **(A-B)**	€

* Indica las cantidades para posteriormente realizar los cálculos sobre ellas

Costes de tramitación - Gestión Documental Compra-Venta*	
Gestión contractual profesional (Si lo hubiera) **(A)** x 0,6%	€
Escritura de Compra-Venta (Localizar valor de **A** en la **tabla 1** de gastos de escritura. Indicar Notario)	€
Registro de la Propiedad*	180 €
Gestoría*	200 €
Total 1	**€**

* Podrían variar según normativa

Costes de tramitación - Impuestos*	
(Vivienda Nueva) I.V.A. **tabla 2** sobre precio de compra-venta	€
(Todas las Viviendas) IAJD (Actos Jurídicos Documentados) En **tabla 3** sobre precio de compra-venta (**A**)	€
(Vivienda Usada) ITP (Transmisiones Patrimoniales) En **tabla 4** sobre precio de compra-venta (**A**)	€
Total 2	**€**

* Podrían variar según normativa

Costes de tramitación - Gastos Hipotecarios*	
Tasación*	250 €
Escritura de Hipoteca (Notario) crédito hipotecario x 0,5%	€
IAJD (Actos Jurídicos Documentados) En **tabla 3** sobre crédito hipotecario (**B**)	€
Registro en **tabla 1** por crédito hipotecario (**B**)	€
Comisión de apertura sobre crédito hipotecario	€
Total 3	**€**

* Podrían variar según normativa y/o profesional

INFORACION FINANCIERA

Ahora vas a realizar un resumen de datos donde veras cuales son tus necesidades y una clara orientación sobre **planificación financiera**.

Costes de tramitación	
(Pag.29) Costes de tramitación - Gestión Documental Compra-Venta	€
(Pag.29) Costes de tramitación - Impuestos	€
(Pag.29) Costes de tramitación - Gastos Hipotecarios	€
Total Global	**€**

Fondos mínimos necesarios para afrontar la operación	
Costes de tramitación	€
(Pag.29) Diferencia entre compra-venta y crédito hipotecario **(C): (A-B)**	€
(Pagina 13) Suma del costes aproximados de la reforma	€
Total Fondos	**€**

Pagos mensuales resultantes de la operación	
(Pagina 22) Suma total de gastos de mantenimientos mensual	€
(Pagina 23) Cuota hipotecaria mensual resultante	€
Coste Mensual (D)	**€**

Cuanto dinero tenemos que ingresar anualmente para considerar operación como segura	
Pagos mensuales resultantes de la operación (D):	€
Calculo 1*: D x 1,7 =	€
Calculo 2: Resultado Calculo 1 x 12 =	
Ingreso Anual Mínimo Recomendable	**€**

* Este calculo también lo puedes hacer multiplicando el resultado del calculo 1 por 1,6, lo que equivaldría al 40% de los ingresos mensuales. Este calculo solo es recomendable para familias con un máximo de 2 componentes.

Comparativa de ingresos Vs mínimo recomendable	
Nuestros ingresos anuales son **(NI)**	€
Ingreso Anual Mínimo Recomendable **(IM)**	€
Calculo: **NI - IM** =	€
Indicar **Viable** si es favorable, si no, **Inviable**	

INFORACION FINANCIERA - BENEFICIOS

En la planificación financiera también hay una pequeña parte, menos tangible, que son los beneficios que te puede ofrecer la adquisición del inmueble.

Para ello describe todo lo que tenga relación con los siguientes apartados:

SEGURIDAD

SOCIAL

PROPIEDAD

BIENESTAR

PROXIMIDAD

RENTABILIDAD

INFORACION FINANCIERA - EXTRAS

Por ultimo, en el apartado de información financiera, tienes que tener en cuenta que elementos del inmueble **se quedan en la casa**. Todo lo que tengas que comprar incrementara el presupuesto final.

En casi todas las compra-ventas de viviendas se suelen quedar electrodomésticos o mobiliario, que si bien no debe tener un valor de mercado dentro del precio de compra-venta, tienes que tener en cuenta, que de no disponer de elementos esenciales, tendréis que adquirirlos.

Consejo:
Cuando la vivienda que compres venga incluida con elementos como electrodomésticos, muebles, etc., realiza un **listado detallado** que incluya **fotografías** y que además debes adjuntar como anexo en el contrato de arras y/o señal.

LISTADO DE ELEMENTOS			
Marca	Modelo	Descripción	Foto Nº

POSIBLES ESCENARIOS DE NEGOCIACIÓN

Como ya has evaluado la vivienda y tus posibilidades económicas, ahora necesitas saber, si el precio de salida puede ser negociado con argumentos solidos que te hagan el camino mas fácil a la decisión final.

ESCENARIO 1 - Negociación por Reforma

(Pagina 13) Suma de costes aproximados de la reforma

Negociación 1 €

ESCENARIO 2 - Negociación Método Alquiler

Resultado de inversión por plazo de hipoteca (Herramienta de la Web)

Negociación 2 €

ESCENARIO 3 - Negociación Método Índice PER del Banco de España + Reforma

Calculo 1: (PA) Pagina 26 x 293 = €

Calculo 2: Precio de compra-venta **(A)** +
+ Suma del costes aproximados de la reforma (pag.13) = €

Negociación 3* €

* Formula: Calculo 1- Calculo 2 (El resultado podría ser de signo negativo)

ESCENARIO 4 - Negociación Media del Mercado

Calculo 1: Precio de compra-venta **(A)** +
+ Suma del costes aproximados de la reforma (pag.13) = €

Calculo 2: Resultado Calculo 1 x 14,50%* =

Negociación 4 €

* 14,50% es, según los informes consultados, la media por la que se negocia en Zaragoza en este ultimo trimestre. Esto significa que existen negociaciones mas elevadas y también mas bajas.

ESCENARIO 5 - Negociación por Diferencia con Testigos

Calculo 1: Precio de compra-venta **(A)** +
+ Suma del costes aproximados de la reforma (pag.13) = €

Calculo 2: Media mercado testigos por metros construidos (pag.10) x
Superficie Construida (pag.5) = €

Negociación 5* €

* Formula: Calculo 1- Calculo 2 (El resultado podría ser de signo negativo)

ESCENARIO 6 - Negociación por Diferencia de Valraciones Medias Recomendadas

(Pagina 22) RESULTADO DE LA 3ª COMPARATIVA

Negociación 6 €

POSIBLES ESCENARIOS DE NEGOCIACIÓN

CALCULO DE LA NEGOCIACION MEDIA DEL INMUEBLE	
Resultado ESCENARIO 1	€
Resultado ESCENARIO 2	€
Resultado ESCENARIO 3	€
Resultado ESCENARIO 4	€
Resultado ESCENARIO 5	€
Resultado ESCENARIO 6	€
Valor medio que puedes intentar negociar con la propiedad*	€

* Calculo: Suma los resultados positivos y después resta los resultados negativos (si los hubiera) y el resultado obtenido lo divides entre el numero de escenarios de negociación en los que tengas resultado.

Ahora ya tienes unas cifras con las que puedes trabajar en la negociación, si es que la vivienda es de tu agrado. Es decir la balanza económica esta equilibrada con la emocional.

En este estudio, tienes los argumentos que necesitas para iniciar la negociación, ya que para negociar debes dar razones de peso.

Consejo 1:

La negociación en persona, es mas eficiente.

Consejo 2:

Utiliza en la negociación, tanto los argumentos positivos, como negativos, ya que la propiedad vera, que has valorado la vivienda desde varios puntos de referencia distintos, esto te dará mas credibilidad.

Consejo 3:

Ten en cuenta que la propiedad, no solo vende una vivienda, vende su hogar y sus recuerdos. Por esto debes ser respetuos@ con la línea de negociación de la propiedad y no estaría de mas que tuvieras un Plan B, por si a la propiedad le encaja mejor otra solución (plazo de entrega mas amplio, mas aportación al contrato, hipoteca aprobada, descuento por tiempo de entrega máximo flexible……)

Consejo 4:

Realiza la oferta definitiva por escrito y si es necesario concédeles un par de días para que la sopesen, pero ten en cuenta que mientras tu negocias por esta vivienda, si el plazo tuviese que ser mas largo, otras opciones del mercado que te han parecido una alternativa, pueden venderse.

Consejo 5:

Si estas negociando, solicita a la propiedad que paralice, por unos días, la venta de la vivienda hasta que cerréis un acuerdo, o no.

ASPECTOS LEGALES

Si has llegado a un acuerdo verbal, ahora ya solo tienes que pasar al acuerdo por escrito.

Puedes realizar una señal en muestra de interés y fijar la firma de un contrato de arras en los próximos días con la cantidad acordada. (Te damos ejemplos al final)

Este contrato ha de ser redactado por un profesional (Abogado, Notario), al que debes facilitarle, además de los acuerdos, todos los detalles y documentos, que garanticen una transacción legal y segura.

La documentación que tienes que recopilar es:

- Escritura de propiedad
- Información Catastral
- Nota simple del registro de la propiedad
- Estatutos de la comunidad
- Certificado de la comunidad libre de cargas
- Certificación Energética
- Certificado Bancario de la situación contractual hipotecaria
- Planos (Ten en cuenta que algunas veces, la vivienda a sufrido reformas y es posible que los planos iniciales no se correspondan al 100% con la distribución actual). Acudir a un profesional para que realice unos nuevos, no resulta caro.

SUMINISTROS Y SERVICIOS

Cuando formalices la escritura ante notario y te hagan entrega de las llaves, deberes cambiar de nombre los suministros de Agua, Luz y Gas, entre otros. Si realizas un cambio de titular los costes serán reducidos y si los das de alta como nuevos serán algo mas caros.

También deberes contactar con el administrador de la comunidad para facilitar la domiciliación de los recibos y tus datos de contacto.

Procura que todas estas gestiones se realicen inmediatamente después de la transacción definitiva de la vivienda.

Es probable que la entidad bancaria te exija un seguro para la vivienda. No realices un seguro ajustado solo a la hipoteca, recurre a un profesional para que te asesore en una buena protección.

RESUMEN GENERAL

Aquí puedes apuntar y ver de un vistazo todos los detalles mas relevantes de la operación.

		Presupuesto Real de Compra (Pag.23)	€
		Precio de Compra-Venta	€
Metros Construidos	m²	Precio por m²	€/m²
Metros Útiles	m²	Coste de Reforma	€
Previsión del 12% para Costes de Tramitación del Presupuesto Total (Pag.23)			€
		Costes de Tramitación	€
		Fondos mínimos necesarios para afrontar la operación (Pag.25)	€
		Valor medio que puedes intentar negociar con la propiedad (Pag.33)	€
		Gastos de mantenimiento mensual (Pag.22)	€/mes
		Cuota mensual hipotecaria (Pag.23)	€/mes
		Comparativa de ingresos Vs mínimo recomendable (Pag.29)	
		Inversión rentable en un (Pag.26)	%
		Eficiencia por Sostenibilidad (Pag.16)	%
		Luminosidad Natural (Pag.17)	%
		A cuantos sitios puedo ir andando (Pag.20)	%

Notas del ♥:

ANEXOS

Un ejemplo de presentación de **oferta formal**.

A la atención de: ……..

En Zaragoza, a …… de …….. de 2.0……

D./Dña.: ……con DNI/CIF/NIE: …….. y domicilio en……, calle …… nº……., CP ……

Por medio de la presente expresamos a usted nuestra intención de adquirir el inmueble o conjunto de inmuebles siguientes:

(DETALLE DEL INMUEBLE OBJETO DE COMPRA),

de los cuales, actualmente son propietarios

El precio ofrecido por nuestra parte para dicha compra es el de: …… Euros, a pagar del siguiente modo: ……

El contrato de compraventa deberá suscribirse en el plazo estimado de …… días, a contar de la fecha en que usted me notifique que esta oferta ha sido aceptada, quedando condicionada a que los títulos de dominio se encuentren ajustados a derecho.

La propiedad se venderá ad-corpus, en el estado en que actualmente se encuentra, que declaro conocer; con todos sus usos, derechos y servidumbres; y libre de hipotecas, gravámenes y prohibiciones; obligándose la parte vendedora a obtener el alzamiento de eventuales hipotecas, gravámenes y prohibiciones que pudieren existir, en forma previa o simultánea con la suscripción de la escritura definitiva de compraventa.

La entrega material de la propiedad se efectuará (señalar fecha de entrega), libre de todo ocupante, con sus contribuciones y gastos de consumos al día.

Esta oferta tendrá un plazo de …….. días hábiles durante el cual me comprometo a esperar contestación del propietario.

En espera de su amable y pronta respuesta, quedo a su disposición.

ATENTAMENTE;

……

ANEXOS

Un ejemplo de contrato de arras sencillo. Si tienes dudas, consulta a un profesional.

CONTRATO DE ARRAS PENITENCIALES

En …….. a …… de ……. 2.0…..

REUNIDOS

De una parte, D./Dña. ……..……. mayor de edad, estado civil, ……, vecino de ……, con domicilio en ……..…., y D.N.I. nº ……

Y de otra D./Dña.,……., mayor de edad, estado civil ……..……, vecino de ……...…….. con domicilio en ……...……., y D.N.I. nº …….

ACTÚAN

Ambos, en su propio nombre y se reconocen mutuamente la capacidad legal necesaria para el presente otorgamiento, y la asunción de las obligaciones que en el mismo dimanan, y de su libre y espontánea voluntad,

MANIFIESTAN

Primero. - Que D./Dña..... (en adelante, EL VENDEDOR) es propietario, por justos y legítimos títulos, de la siguiente finca:

Inscrita en el Registro de la Propiedad número …… de ……, al tomo ……, libro ……, folio ……, sección ….., finca registral número ……., inscripción …...

Segundo. - Que D./Dña. ……..(en adelante, EL COMPRADOR) está interesado en la compra de la finca descrita, por lo que en este acto entrega en concepto de **arras penitenciales**, la cantidad de …… euros (…… EUROS), en cheque o transferencia bancaria, con los efectos previstos en el artículo 1.454 del Código Civil.

Tercero. - El precio de la compra/venta del inmueble se establece en ……euros (……EUROS), del que deberá deducirse la cantidad hoy entregada en concepto de arras (……. euros).

ANEXOS

Un ejemplo de contrato de arras sencillo. Si tienes dudas, consulta a un profesional.

Cuarto. - La señal entregada tendrá validez hasta el día ……. de ……. de ……. en que se formalizará la escritura pública de compraventa. La escritura se formalizará en la Notaría que a tales efectos designe la parte compradora, debiendo notificar a la parte vendedora de forma fehaciente con una antelación de, al menos, siete días, el lugar día y hora para su otorgamiento. La parte compradora se reserva el Derecho para que la escritura pública de compraventa sea otorgada a favor de la persona que ésta libremente designe.

Quinto. - La entrega de llaves y toma de posesión, se realizará a la firma de Escritura Pública, salvo pacto.

Sexto. - Todos los gastos e impuestos que se generen como consecuencia de la compraventa serán a cargo del COMPRADOR exceptuando el impuesto municipal de plusvalía que correrá a cuenta del VENDEDOR.

Séptimo. - Reconoce la propiedad que el inmueble se halla libre de cargas, gravámenes, arrendatarios y vicios ocultos respondiendo en caso contrario de los mismos conforme a la Ley. Igualmente reconoce estar al corriente del pago de impuestos, tasas y comunidad que afecten al inmueble debiendo abonarlos previamente al otorgamiento de escritura pública, en caso contrario

Octavo. - Se da a las cantidades entregadas por EL COMPRADOR y que figuran en este contrato el carácter de arras penitenciales, pudiendo tanto EL COMPRADOR como EL VENDEDOR en concordancia con el artículo 1.454 del Código Civil, desistir de la compraventa en cualquier momento posterior a la firma del presente documento. En el caso de desistimiento por parte del COMPRADOR, éste perderá las cantidades que hubiera puesto a disposición del VENDEDOR en concepto de señal y pago a cuenta del precio, **a excepción del caso en que el/la adquiriente no obtenga la financiación para la compra de la vivienda (una vez hecha la tasación).** Si desistiera EL VENDEDOR, EL COMPRADOR percibirá de éste la cantidad que entrego, duplicada.

Y para que así conste, suscriben el presente documento, por duplicado ejemplar y a un solo efecto, en el lugar y fecha arriba indicados.

EL VENDEDOR

EL COMPRADOR

REFLEXIONES

Cuando hayas decidido dar el paso de comprar una Vivienda, probablemente ya habrás hecho números con respecto a tus posibilidades de presupuesto, pero has de tener en cuenta que la oferta inmobiliaria es extensa y vas a necesitar tiempo para realizar una selección adecuada. Solo el presupuesto no te garantiza una buena elección.

Tomate con paciencia las visitas a cada una de las viviendas elegidas y recoge la mayor cantidad de información posible. Esto te ayudara a valorar con mas certeza las posibilidades de cada una.

Te encontraras con viviendas en mal estado, en buen estado y otras preparadas para la venta. En todos los casos el detalle de la información y su comparación con el mercado circundante, te llevara a una evaluación mas certera.

Es casi imposible encontrar un vivienda en las condiciones que a ti te interesan en un 100%, pero esto no quiere decir, que algunas no puedas adaptarse a ellas.

Por otra parte, en este proceso, se incorpora un elemento intangible como es La Emoción. La parte emocional te hará, en alguna visita, inclinar la balanza de la selección y si esto ocurre, presta aun mas atención a los detalles. Es posible que con unas mejoras sea la casa de tus sueños.

A la hora de negociar, debes dar argumentos suficientemente solidos para poder arrancar del precio de partida hacia tu posición (Oferta) y debes hacerlo con respeto y siendo consciente de que es posible que no se llegue a un acuerdo de compra.

Por ello es bueno que cuando visites viviendas les des a las elegidas un orden de prioridad en cuanto a tus intereses personales y económicos.

Espero que esta guía te ayude a encontrar tu “joya” a un precio razonable.

Gracias por usar esta guía.

Victor Garayo

Proyectia-7

GUIAPRACTICA7.0

COMO COMPRAR UNA CASA DE FORMA RENTABLE

PROYECTIA-7

Es importante que ante la duda, recurras a un profesional.

Proyectia-7 puede ayudarte a cambiar de vida.

¿Trabajamos Juntos?

@proyectia7
#GuiaPractica7.0