

## GUIA PARA VENDER UN INMUEBLE

### IDEAS BASICAS

En la situación económica actual vender un inmueble es una operación delicada, ya que existe un exceso de oferta con lo que los precios son mas reducidos y los márgenes mas ajustados. Desde INMOGESTION hemos creado una minima guía para orientar los pasos a seguir.

### VENDER UNA VIVIENDA DE SEGUNDA MANO

En el caso de vivienda de segunda mano, la documentación necesaria es:

- Escritura de propiedad.
- El último recibo del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (I.B.I.).
- Comprobantes de que se encuentra al corriente de pagos en la Comunidad de Propietarios.
- Certificado de Dominio y Cargas que no existe afección por impago de Plusvalía Municipal
- Copia de los Estatutos que rigen el régimen de la Comunidad de Propietarios
- Si la vivienda procede de una herencia, o de una adquisición reciente, se ha de comprobar que está liquidado el impuesto correspondiente.
- Último recibo de la hipoteca o la escritura de cancelación de la misma.
- En el caso de que el inmueble se encuentre hipotecado es necesario presentar un certificado del estado de las deudas emitido por la entidad acreedora.

### COMO PROMOTOR DE UNA OBRA NUEVA

En el caso de que usted sea el promotor de nueva vivienda, tenga previsto que el comprador puede solicitar de usted la siguiente información:

- Nombre o razón social del promotor, domicilio y datos de inscripción en el Registro Mercantil.
- Planos de emplazamiento de la vivienda y de la vivienda misma, descripción de ésta, con expresión de superficie útil del edificio, de servicios y suministros, y de zonas comunes, etc.
- Datos del Registro de la Propiedad.
- Copias de las licencias precisas para la construcción y ocupación de las viviendas.
- Precio total de venta y la forma de pago.
- Si se prevé subrogación de hipoteca, se necesitan los datos de la misma.
- Forma en que está previsto documentar el contrato, con sus condiciones generales y especiales, haciendo constar expresa y claramente:

o Si el comprador soportará o no los gastos previos que en principio, por ley corresponden al vendedor.

o Lo dispuesto en los artículos 1.279 y 1.280 del Código Civil, que suponen el derecho del comprador a exigir el otorgamiento de escritura pública.

o El derecho a la elección de notario, que corresponde, en estos casos, siempre al comprador.

Hay que tener en cuenta que, una vez la parte vendedora y la parte compradora llegan a un acuerdo en el precio y a no ser que previamente se pacte lo contrario, la ley prevé que se repercutirán en el vendedor una serie de gastos que surgirán durante el proceso de venta, como los gastos de notaría, plusvalías y posibles cargas pendientes.

Para cualquier duda o cuestión solo tienes que ponerte en contacto con nosotros:

[info@inmogestion.org](mailto:info@inmogestion.org)

