



Diana Morales
Properties



Contenido

HACER UNA OFERTA ————— 4

- Propiedad de obra nueva.
- Propiedad de un particular.
- Pautas del comprador.

EL PROCESO DE COMPRA ————— 6

- Términos de la compraventa.
- Documentación.
- Visado de Oro / ‘Golden Visa’.

GASTOS DE COMPRA ————— 8

- Propiedades nuevas compradas directamente a un promotor o constructor.
- Viviendas de segunda mano.
- Gastos de Notaría y Abogado.
- Registro.
- Titularidad.

IMPUESTOS ANUALES ————— 10

- Impuesto sobre Bienes Inmuebles (I.B.I.).
- Tasa de basura.
- Gastos de comunidad.
- Impuestos anuales sobre las personas:
 - Impuesto sobre la Renta de Residentes.
 - Impuesto sobre la Renta de no Residentes.
- Impuesto sobre el Patrimonio en Andalucía.
- Impuesto de Solidaridad.
- Propiedad con titularidad de una empresa no residente.





La guía completa para comprar una propiedad en Marbella.

Buscar una propiedad en Marbella puede ser estresante. Esto se debe a la falta de una base de datos exhaustiva de propiedades en el mercado y a la ausencia de leyes que regulen el sector, algo que sí ocurre en otros países

Habiendo pasado por el proceso de compra a nivel personal, sabemos la importancia de trabajar con un agente inmobiliario de confianza, con un estricto código de conducta y acceso a una importante base de datos de propiedades para garantizar que el proceso de compra sea lo más fluido y transparente posible, así como tener acceso a la mayor cantidad de propiedades en venta que cumplan con sus requisitos.

Nuestra empresa posee una extensa cartera de propiedades, incluyendo reventas y obra nueva. Además, tenemos acceso a bases de datos de numerosos agentes inmobiliarios en Marbella gracias a varios sistemas MLS compartidos. También, como miembro fundador de Leading Property Agents (una asociación de agentes inmobiliarios de Marbella que comparten un código de conducta y ética y que trabajan para regular el sector inmobiliario en España), tenemos acceso exclu-

sivo a las propiedades ofrecidas por otros miembros.

Nuestro equipo de ventas está formado por personas con un gran conocimiento del mercado inmobiliario de Marbella para garantizar que esté guiado y asesorado de la mejor forma posible en sus inversiones inmobiliarias, así como en su cambio de residencia a nuestra zona.

La combinación de todo lo anterior nos permite ofrecer una experiencia sin igual y acceso a la mayoría de las propiedades en venta en las zonas de Marbella, Benahavis y Estepona. Nos encanta trabajar exclusivamente para nuestros clientes y guiarlos durante todo el proceso de compra y establecimiento de su nuevo hogar en Marbella, ya sea como primera o segunda residencia.

A continuación les facilitamos algunos consejos que le guiarán en todo el proceso de compra desde la oferta inicial hasta la finalización, así como información sobre los impuestos que tendrá que pagar al comprar y ser propietario de una vivienda en Marbella.

1

Oferta

Hacer una oferta de compra por escrito



OBRA NUEVA

Si está considerando una propiedad de obra nueva, se le proporcionará la lista de precios, así como las condiciones de pago. Es habitual que el pago se distribuya durante el período de construcción y que el pago final se realice al finalizar la obra y tomar posesión de su vivienda. Aquí puede haber diferencias y algunos promotores pueden pedir un pago inicial mayor o más pagos aplazados que otros. Algunos también estarán dispuestos a modificar la forma de pago para adaptarse a sus finanzas. De nuevo, es aquí es donde su agente inmobiliario puede ayudarle y negociar las mejores condiciones posibles.

REVENTAS

Sin embargo, al hacer una oferta para comprar una vivienda de un particular, el proceso puede ser diferente. Una vez que haya encontrado la propiedad que le gusta, debe reservarla a través de un acuerdo legalmente vinculante entre el comprador y el vendedor.

El primer paso es hacer una oferta de compra por escrito a través de su agente. Es recomendable que esta oferta esté respaldada por un depósito para demostrarle al propietario que es un cliente serio. Este depósito será retenido por el agente en una cuenta especial de clientes durante los próximos días, generalmente un par de semanas, hasta que se firme el contrato privado. Si no se acepta la oferta y finalizan las negociaciones, se le devolverá el depósito.

La carta de oferta debe incluir:

- El precio ofrecido.
- La duración de la oferta con un límite de tiempo.
- Los términos de pago propuestos y la fecha prevista de firma de la compra.
- Lo que se ha de incluir en la venta y si está sujeta a alguna contingencia. Una contingencia es una oferta con una condición o requisito adjunto, y el acuerdo solamente tendrá lugar si se cumple la contingencia. A veces hay contingencias con la oferta, la contraoferta o ambas. Algunas de estas contingencias pueden ser que comprará la propiedad siempre a que se realicen algunas reparaciones o sujeto a la aprobación de su solitud de hipoteca, por ejemplo, o que se incluyan algunos muebles, etc.

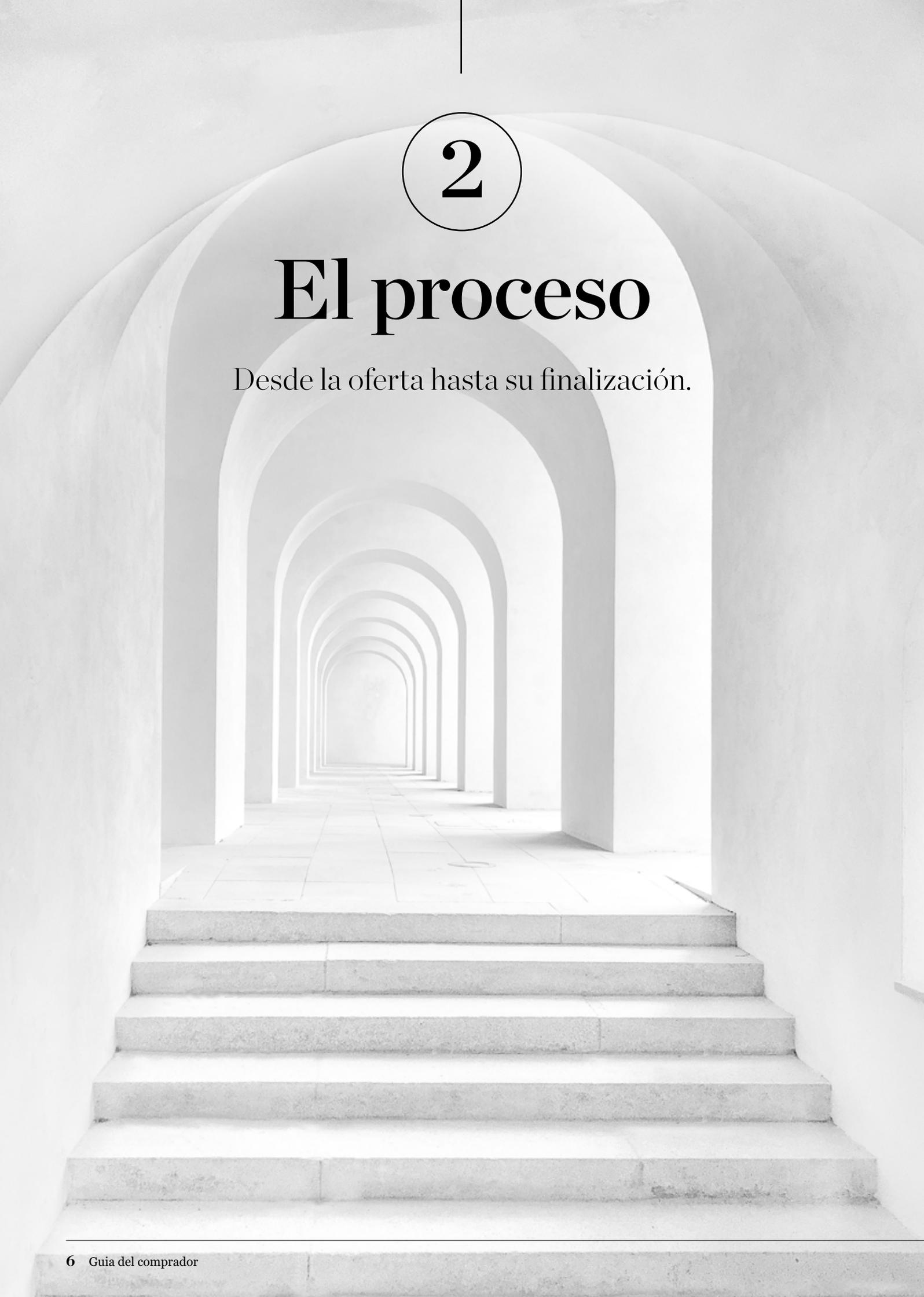
El vendedor puede decidir aceptar su oferta, hacerle una contraoferta o rechazarla. Una vez que se acepta la oferta, el siguiente paso es redactar un contrato privado o arras y al firmarlo se paga un mínimo del 10 % del precio menos el monto pagado con la reserva. Es habitual que la finalización de la venta se produzca en un plazo de 30-45 días.

Como comprador, guíese por las siguientes pautas:

Haga una oferta razonable, es probable que el vendedor no responda si la oferta es demasiado baja. Además, es posible que no lo tomen en serio y se muestren reacios a hacerle una contraoferta. Averigüe cuál es el valor real y si el vendedor ha rechazado otras ofertas. No haga una oferta mínima a menos que sepa que el vendedor está abierto a ellas. Si el vendedor está presente durante sus visitas a la propiedad, evite dar su opinión personal sobre la vivienda.

Asegúrese de comprender claramente qué artículos están incluidos en la venta, por ejemplo muebles y accesorios. Aunque es costumbre que se incluyan artículos que están fijos o adosados de forma permanente asegúrese de que sean parte de la venta. Sin embargo, si hay algunos artículos u objetos especiales, como una estatua, una lámpara o un candelabro, cuadros y artículos personales, normalmente se excluirán. Evite las discusiones sobre un mueble, que puede no tener un valor real para usted, pero es valioso para el vendedor porque tiene un valor emocional. A menudo hemos visto ventas fracasar debido a ésto. Deje que su agente haga la negociación.

También es recomendable utilizar un abogado que hable su idioma. El abogado comprobará el Registro de la Propiedad para asegurarse de que la propiedad está correctamente registrada y no hay cargas ni gravámenes, preparará el contrato privado y también las escrituras públicas de compraventa. Si hay hipoteca es costumbre que ésta se liquide y cancele antes de la firma de las escrituras públicas ante notario o simultáneamente.



2

El proceso

Desde la oferta hasta su finalización.

TÉRMINOS DE LA COMPRAVENTA

Una vez elegida la propiedad y esté la oferta aceptada, se acuerdan los plazos de la reserva y compraventa:

1. Se paga una reserva para retirar la propiedad del mercado. La reserva suele ser el 1 % del precio de venta acordado.
2. Se fija una fecha para la firma del contrato privado de compraventa entre las partes, en cuyo momento es habitual pagar el 10 % del precio de venta acordado.
3. La formalización de la escritura de compraventa (escritura pública) debe ser firmada por ambas partes ante un notario español. La labor del notario es certificar esta escritura de compraventa como un documento público.

N.I.E.

(NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN PARA EXTRANJEROS)

Cualquier comprador que no sea de nacionalidad española deberá obtener un “NIE” de la Policía Local. Este número es obligatorio para cualquier operación inmobiliaria (compra, venta, suministros, seguros, etc.).

PERMISOS DE RESIDENCIA

No es necesario tener un permiso de residencia para comprar una propiedad en España, a menos que tenga previsto vivir en España durante más de 183 días naturales al año. En ese caso, deberá solicitar la residencia fiscal en España. Los ciudadanos no pertenecientes a la Unión Europea que deseen residir permanentemente en España deben obtener un visado en el Consulado español de su país de origen. Con este visado podrán solicitar un permiso de residencia.

VISADO DE ORO / ‘GOLDEN VISA’

Con el propósito de atraer inversiones a España, el gobierno tomó la decisión en 2013 de otorgar un permiso de residencia válido por 2 años (ampliado a 5 años en 2015 e incluyendo permiso para trabajar en el país) y una vía hacia la ciudadanía a largo plazo, para todos aquellos dispuestos a invertir al menos 500.000 euros en propiedades en España. Las alternativas a la inversión inmobiliaria incluyen depositar 1 millón de euros en una cuenta bancaria española, invertir en acciones de empresas españolas por el mismo importe o 2 millones de euros en deuda pública española, o crear un proyecto en el país que genere empleo.

Se puede renovar indefinidamente mientras se mantenga la inversión. Durante un año, el inversor podrá residir o no en España, sin perjuicio de su visado de residencia. Para mantener y renovar este visado, el solicitante deberá entrar en territorio español al menos una vez al año.



3

Gastos de compra & Impuestos

En general, los impuestos, honorarios legales y gastos directamente relacionados con la compra de una vivienda terminada ascienden a aproximadamente el 10 % del precio de venta.

PROPIEDADES NUEVAS COMPRADAS DIRECTAMENTE A UN PROMOTOR O CONSTRUCTOR.

No se paga impuesto de transmisiones patrimoniales, sino un IVA del 10% del valor de venta, más un 1,2% de impuesto de Actos Jurídicos Documentados. Sin embargo, en locales comerciales y algunos garajes, no anexados a una vivienda y parcelas compradas directamente a un promotor o constructor, el IVA es del 21% más 1,2% de impuesto de Actos Jurídicos Documentados.

VIVIENDAS DE SEGUNDA MANO.

Existe un Impuesto de Transmisiones Patrimoniales que se fija en el 7 % del valor de referencia* de la propiedad para todas las transacciones inmobiliarias realizadas después del 28/4/21.

**Valor de referencia para el cálculo del ITP:* La base imponible es la mayor de las siguientes: El precio de venta declarado o el valor de referencia. El valor de referencia se obtiene tomando el valor catastral del inmueble y aplicando un múltiplo que depende de cada municipio y que las autoridades establecen en base a valores de mercado y se actualiza cada año. Para consultar el valor de referencia de un inmueble, visite el sitio web de la Sede del Catastro y con la referencia catastral del inmueble podrá obtenerlo.

No obstante, existen algunas excepciones o reducciones en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales para residentes, profesionales y empresas:

- Transmisión de un inmueble destinado a vivienda habitual, si el valor del mismo no supera los 150.000 euros: 6 %.
- Transmisión de un inmueble cuyo valor no exceda de 150.000 euros cuando se destine a la vivienda habitual del adquirente y éste sea menor de 35 años, víctima de violencia doméstica, víctima del terrorismo o se adquiera en un municipio con problema de desplazamiento: 3,5 %.
- Transmisión de un inmueble cuyo valor no exceda de 250.000 euros, cuando el adquirente tenga la consideración legal de persona con una discapacidad igual o superior al 33 %, o miembro de una familia numerosa: 3,5 %.
- Adquisición de una vivienda para reventa por una persona física o jurídica que desarrolle una actividad empresarial a la que le sean de aplicación las normas de adaptación del Plan General del Sector Inmobiliario: 2 %. El nuevo propietario tendrá un plazo de 5 años para vender la propiedad. Si la propiedad no

se vende en este plazo, el propietario deberá pagar la diferencia para compensar hasta el tipo normal aplicable.

- En el caso de que tanto el vendedor como el comprador sean personas jurídicas o autónomos sujetos pasivos del IVA, y se renuncie a la exención del IVA, se produce una «inversión de sujeto pasivo en IVA», y en consecuencia hay un 0 % de IVA y un 1,2 % de Actos Jurídicos Documentados (salvo en casos de obra nueva donde se compre directamente a promotor o promotora). En definitiva, las segundas y posteriores ventas de inmuebles entre empresas/empresarios solo están sujetas al pago del 1,2 % de Actos Jurídicos Documentados.
- Determinadas operaciones en las que participen SGR o empresas del Estado o del sector público andaluz, que tengan por objeto la prestación de garantías: 2 %.

GASTOS DE NOTARÍA Y ABOGADO.

Tal y como establece la ley, el 80 % de los gastos de notaría corresponden al vendedor, aunque en la práctica es habitual que el comprador se haga cargo de la totalidad del importe. Las tarifas se aplican sobre la base de la escala establecida por la ley. Los honorarios del notario y la inscripción del título en el Registro de la Propiedad están estipulados por ley en un baremo y ascienden a aproximadamente el 0,5 % del precio de compra.

Es recomendable contratar a un abogado local para que asesore al comprador sobre cualquier aspecto de la inversión. Los honorarios del abogado son aproximadamente el 1 % del precio de compra de la propiedad.

REGISTRO

Es necesario registrar la nueva titularidad mediante la inscripción de la escritura de compraventa (escritura pública) en el Registro de la Propiedad. Esta inscripción supone el último paso para garantizar el título legal de la propiedad.

TITULARIDAD

Una vivienda puede ser propiedad de una persona física o de una persona jurídica. Las personas jurídicas propietarias del inmueble pueden ser sociedades españolas o sociedades extranjeras. Para obtener más información, lea nuestro artículo sobre la compra de una propiedad a través de una sociedad.

En cualquier caso, recomendamos consultar a un asesor fiscal.

4

Impuestos anuales

IMPUESTO BIENES INMUEBLES (I.B.I.)

Es un impuesto sobre la propiedad inmobiliaria gravado por el Ayuntamiento y actualmente es un porcentaje del valor catastral. Puede variar según el municipio donde esté ubicada la propiedad. Como referencia, los baremos aplicables oscilan entre el 0.3% y el 1.3% del valor catastral del inmueble.

Antes de formalizar la compra de la propiedad, ha de obtener del vendedor la copia del último recibo de I.B.I. pagado. Aquí se puede comprobar el valor y el importe exacto del impuesto.

TASA DE BASURA

A pagar a las autoridades locales en la cantidad estipulada por ellas.

GASTOS DE COMUNIDAD

Estas cuotas serán pagadas a la Comunidad de Propietarios por los servicios y mantenimiento de las zonas comunes cuando el inmueble se encuentra en una urbanización o condominio. A la firma de la escritura de compraventa en notaría, estas cuotas deberán estar al corriente de pago y el propietario deberá aportar un certificado emitido por la comunidad de propietarios, sellado y firmado por el administrador. El coste de dicho certificado será a cargo del propietario.

IMPUESTOS ANUALES SOBRE LAS PERSONAS

Impuesto sobre la Renta de Residentes.

Los impuestos aplicados son diferentes para residentes y no residentes. Se tienen en cuenta los ingresos laborales, bienes inmuebles, beneficios fiscales, etc. Debido a varios factores relevantes que pueden variar según las circunstancias de cada persona, le recomendamos que obtenga más información específica de un asesor fiscal.

Impuesto sobre la Renta de no Residentes (IRNR).

Este es un impuesto anual y se paga a partir del año siguiente a la compra. La Agencia Tributaria (Hacienda) estima que todos los propietarios no residentes obtienen beneficios económicos de su propiedad y, por lo tanto, asignan a cada propiedad un ingreso atribuido anual del 1,1 % o el 2 % del valor catastral de su propiedad.

Si el valor catastral del inmueble ha sido actualizado en los últimos 10 años, la renta atribuida es el 1,1 % del valor catastral, que se utiliza como base para el cálculo del impuesto de no residentes. Si el valor catastral se actualizó hace más de 10 años, la renta atribuida pasa a ser el 2 % del valor catastral.

Los propietarios residentes en países no pertenecientes a la Unión Europea pagan el 24 % sobre la base imponible (ya sea el 1,1 % o el 2 % del valor catastral).

Los propietarios residentes en otro Estado miembro de la UE, Islandia y Noruega pagan el 19 % de la base im-

ponible. Se trata de un tipo reducido que se aplica desde 2016.

Si alquila su propiedad a un tercero, los residentes de la UE, Islandia y Noruega pagan impuestos trimestralmente sobre un ingreso neto (deduciendo ciertos gastos) y con una tasa impositiva del 19 %. Todos los demás no residentes tributan sobre la renta bruta (ningún gasto es deducible) y la tasa impositiva es del 24 %. En ese caso, y durante el periodo de alquiler, no sería de aplicación el tipo de impuesto sobre renta imputada especificado anteriormente sino sobre la renta real.

IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO EN ANDALUCÍA

Con efectos desde el ejercicio fiscal 2022 y de manera indefinida, este impuesto se encuentra bonificado al 100% en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

IMPUESTO DE SOLIDARIDAD

En diciembre de 2022 se aprobó el «Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas». Es aplicable a personas físicas con patrimonio neto superior a 3 millones de euros. La tasa oscila entre el 1,7 % y el 3,5 % y en principio solo estará vigente durante dos años (2022 y 2023). Las Comunidades Autónomas de Andalucía y Madrid han presentado recursos ante el Tribunal Constitucional pidiendo su suspensión por considerarlo inconstitucional. El Tribunal admitió a trámite los recursos en marzo de 2023 pero ha denegado la suspensión inmediata del impuesto, por lo que actualmente sigue siendo aplicable.

Se encuentran también obligados las Personas Físicas Residentes y No Residentes, que a través de cualquier figura jurídica y/o societaria posean inmuebles que supongan más del 50% de los activos de la sociedad.

Visto lo anterior, se recomienda comentar con sus asesores los posibles pagos derivados de este Impuesto que podrían ser por ejemplo:

- Compra inmueble 5M euros : pagaría 34.000 euros
- Compra inmueble 8M euros : pagaría 95.600 euros
- Compra inmueble 12M euros : pagaría 197.860 euros.

PROPIEDAD CON TITULARIDAD DE EMPRESA NO RESIDENTE

Cuando una propiedad pertenece a una estructura corporativa situada en una jurisdicción fuera de España clasificada como paraíso fiscal o en territorios sin convenio de doble imposición con España, debe pagarse un impuesto anual del 3% del valor catastral.

Las leyes y reglamentos están sujetos a cambios, al igual que las circunstancias personales de cada individuo. Esta información se ha recopilado como una guía orientativa para los posibles compradores de propiedades en España, no pretende proporcionar ni reemplazar el asesoramiento legal que deberá obtener de un profesional cualificado, ni tampoco tiene efectos contractuales.

