



GUÍAS PARA VENDEDORES  
Paso 1

International  
**Real Estate Consultancy**

# CONTENIDO

INTRODUCCION

---

EL VIAJE

---

PASO 1 - LA PREPARACIÓN

---

NUESTRO EQUIPO ADMINISTRATIVO

---

TU PRIMERA REUNIÓN

---

¿QUÉ ES UN GESTOR?

---

LA DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

---

COSTES E IVA

---



**¡FELICIDADES!**

Has dado el primer paso...

**Has tomado la decisión de cerrar una etapa y comenzar una nueva vendiendo una propiedad...**

Estamos muy contentos de que hayas decidido realizar este proceso con la ayuda de nuestros servicios.

Hemos escrito esta guía porque creemos que los vendedores de propiedades tienen una mejor experiencia cuando están bien informados sobre el proceso que están a punto de emprender.

## ¿Y ahora qué?

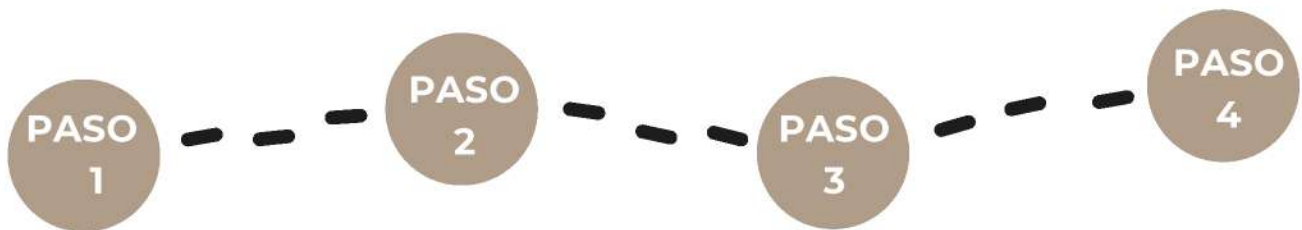
Mientras nuestros equipos de Ventas y Marketing trabajan en encontrar un comprador para tu propiedad, nuestro equipo de Administración se encargará de que cuentes con la documentación adecuada para lograr el mejor precio y las mejores condiciones posibles.

Algunos vendedores ya cuentan con un Gestor y han preparado el paquete de documentos necesario. Sin embargo, en la mayoría de los casos, observamos que nuestros clientes aún no han:

1. **Investigado** y comprendido sus obligaciones como vendedores y en qué consiste vender una propiedad hoy en día (el proceso ha cambiado mucho desde que compraron la propiedad),
2. **Revisado** la situación legal de su propiedad (esto podría haber cambiado desde que la compraron),
3. **Preparado** el paquete de documentos que se requiere actualmente para vender una propiedad (algunos de estos documentos no eran necesarios en el pasado cuando compraron la propiedad).



## EL CAMINO



### **PREPARACIÓN:**

Mientras trabajamos en conseguir una oferta para usted, deberá preparar la documentación de su propiedad.

Está demostrado que cuanto mejor preparada esté la documentación de su propiedad, mejor será el precio y las condiciones que obtendrá.

### **ACEPTACIÓN DE LA OFERTA:**

Inicialmente le presentaremos la oferta de forma verbal. Si está satisfecho con la oferta, entonces se la enviaremos por escrito en lo que se llama un documento de Aceptación de Oferta, para que lo firme y nos lo devuelva, y así podamos comenzar el proceso de compraventa.

### **CONTRATO DE ARRAS:**

Usted y el comprador firmarán un Contrato de Arras. Un pago inicial, que normalmente corresponde al 10 % del precio de venta, menos la reserva ya entregada, se abonará en el momento de la firma del contrato por parte del comprador.

### **LIQUIDACIÓN:**

La documentación de su propiedad deberá ser entregada en la Notaría para que puedan preparar la Escritura de Compraventa. Usted recibirá el resto del precio de compra en la Notaría en el momento de la firma de las Escrituras.

**PASO UNO** es donde todo comienza. ¡Si el paso 1 no se completa correctamente, tendrá consecuencias en los pasos 2, 3 y 4!

Por este motivo, nuestro equipo de Administración le proporcionará una serie de consultas realmente importantes...



## PASO 1 - PREPARACIÓN

La preparación de la documentación legal de una propiedad es fundamental para garantizar la venta exitosa de la misma con el menor estrés posible y en las mejores condiciones.

Para ayudarte a preparar la documentación correcta y obtener los mejores resultados, nuestro equipo de Administración ofrece las siguientes consultas a todos nuestros clientes:

**1. Consulta inicial** – una reunión en una de nuestras oficinas o por teléfono / videollamada (Zoom), para explicar varios aspectos clave, incluyendo los documentos que existen actualmente para tu propiedad (registro de la propiedad, catastro y recibos de SUMA) y tus obligaciones fiscales. Recomendamos que reserves esta reunión con nuestro equipo de Administración dentro de la primera semana tras firmar nuestro Mandato de Venta, si es posible. ¡Cuanto antes, mejor! Durante esta reunión te explicaremos cómo puedes aumentar las posibilidades de conseguir un precio de venta más alto actualizando esta documentación. También te explicaremos cómo actualizar los documentos necesarios.

**2. Consulta final** – una reunión en una de nuestras oficinas o por teléfono / videollamada (Zoom), 10-15 días antes de la fecha prevista para la firma de la Escritura de Compraventa. En esta reunión te explicaremos qué ocurrirá en la Notaría, qué documentación debes llevar, la forma de pago del saldo restante del precio de venta y las retenciones necesarias.

## El Equipo Administrativo



Te animamos a ponerte en contacto con nosotros en cualquier momento en el que tengas alguna duda. El proceso de venta en España puede ser complejo y está en constante cambio y evolución, por lo que es normal que no tengas claro algún aspecto.



Nuestros Asesores Inmobiliarios suelen estar en reuniones y visitas, y no siempre pueden atender llamadas. Sin embargo, los miembros de nuestro equipo de Administración están ubicados en una de nuestras oficinas físicas y trabajan por turnos para garantizar que siempre haya alguien disponible para ayudarte.



Si ya cuentas con un Gestor que ha preparado o está preparando la documentación de tu propiedad, nuestro equipo de Administración se pondrá en contacto con él para asegurarse de que tengamos una copia de todo lo necesario.

Si no tienes un Gestor y deseas que el Gestor de nuestro equipo de Administración se encargue de actualizar la documentación de tu propiedad, podemos prepararte un presupuesto para ello.

Todo esto ayudará a nuestros Asesores Inmobiliarios a presentar de la mejor manera tu propiedad a los posibles compradores durante las visitas y otras reuniones.

## Tu reunión inicial

Durante la reunión inicial con nuestro equipo de Administración, se te informará sobre lo que debe hacerse para mejorar el precio de venta y las condiciones que puedas conseguir de un comprador.

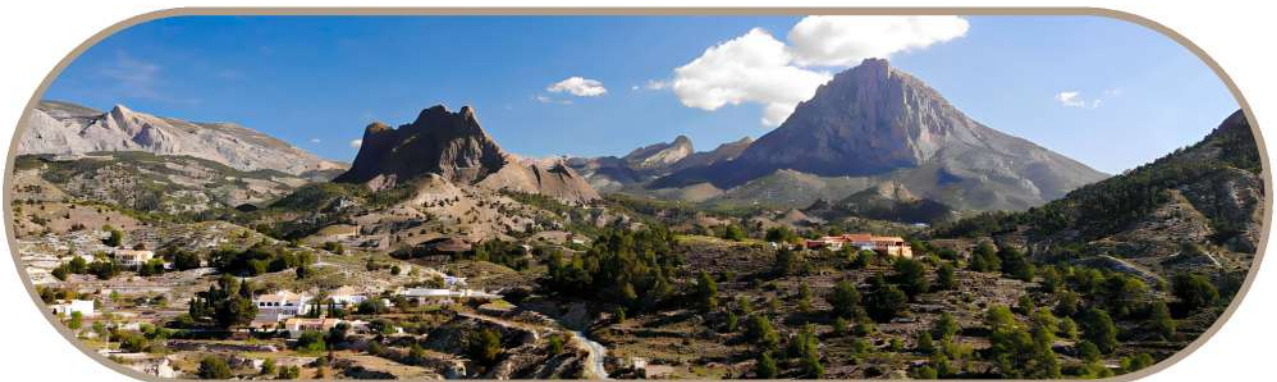
El equipo de Administración revisará la documentación que actualmente tienes disponible para tu propiedad.

En el pasado, hemos descubierto los siguientes ejemplos en la documentación de nuestros clientes, de los cuales no eran conscientes antes de reunirse con nosotros:

- Había una hipoteca que seguía figurando en sus Escrituras, aunque en realidad había sido pagada años atrás. Pensaban que su banco había informado al Registro de la Propiedad. (¡No sabían que es el PROPIETARIO quien debe gestionar la cancelación de la hipoteca en las Escrituras!).
- Compraron la propiedad a un banco (una propiedad embargada), y deben presentar una solicitud en la web del gobierno local antes de que la venta de la propiedad pueda completarse (esto se llama Tanteo y Retracto).
- Un cliente no sabía que en sus Escrituras no aparecía toda su parcela. Lo único que figuraba era un terreno rústico.

Los aspectos que descubrimos durante este análisis inicial de tu documentación deben resolverse lo antes posible para asegurarnos de que no devalúen tu propiedad, ¡aunque no hay nada que no hayamos visto antes!

Por este motivo, recalcamos la importancia de proporcionarnos la mayor cantidad de información y documentación posible sobre tu propiedad.



## ¿Qué es un gestor y qué hace?

Tu Gestor es la persona a la que designas para asesorarte y ayudarte a cumplir con todas tus obligaciones legales y fiscales, además de asistirte con la carga administrativa del proceso de compraventa. Ellos saben:

- qué hacer si en tus Escrituras aparecen sorpresas como las mencionadas anteriormente,
- los pasos que deben completarse para corregir errores y mejorar la documentación de tu propiedad,
- cómo tratar con la oficina de SUMA, la Notaría, el Registro de la Propiedad y Hacienda para obtener los documentos y resultados necesarios.

Al elegir un Gestor, es importante considerar:

- Si tiene experiencia en propiedades. Algunos Gestores se especializan en asesorar a empresas o en la presentación de declaraciones fiscales. Necesitas un Gestor con experiencia en compraventa de propiedades.
- Si tiene experiencia en la zona donde estás vendiendo la propiedad (ya que cada municipio tiene normas urbanísticas diferentes).
- Si habla tu idioma. Si no hablas español, tu Gestor debería hablar tu idioma o uno que manejes con fluidez.

En España, es obligatorio acudir a la Notaría para firmar las escrituras y completar la venta EN PERSONA. Si no resides en España, viajas con frecuencia, tienes problemas de salud o estás ocupado con otros compromisos, te recomendamos firmemente que otorgues un Poder Notarial (POA) a tu Gestor, o a alguien de confianza que resida en España, para que pueda firmar en tu nombre.

Hemos comprobado, en innumerables ocasiones, que los vendedores que han otorgado un poder a su Gestor disfrutaron de una experiencia mucho más sencilla.



Conoce a **Ángela Juan Martínez**, nuestra compañera y Gestora de confianza. Está aquí para ayudarte con cualquier trámite, procedimiento legal o información que puedas necesitar durante todo el proceso.  
*(más información en la página 21)*

## ¿Qué documentación necesita?

La documentación estándar que debes presentar a tu comprador y a su Gestor, y posteriormente en la Notaría, se detalla en la parte posterior del Mandato de Venta de RuralCoast que firmaste para autorizarnos a comercializar y vender tu propiedad.

La documentación que se requiere presentar varía en función de si estás vendiendo:

- Una casa
- Un apartamento o una casa dentro de una comunidad
- Una parcela de terreno

A continuación, explicamos con más detalle qué documentos se requieren en cada caso y su importancia en el proceso de compraventa.



No es suficiente que nos proporciones solo el “Recibo” o justificante de pago del IBI emitido por tu banco. Necesitamos el recibo completo. Si no tienes una copia del recibo del IBI del año pasado, tú (o tu Gestor) podéis solicitar una copia en la oficina local de SUMA.

- Referencia Catastral: si aún no la tienes. Esto permite consultar el Catastro y verificar que todo lo que existe en la propiedad (tamaño de la casa, superficie de la parcela, piscina u otros anexos, etc.) esté correctamente declarado.
- Valor Catastral: necesario para calcular el Valor de Referencia, que es el valor mínimo por el que una propiedad debe venderse a efectos fiscales.

- Valor Suelo: requerido para calcular la Plusvalía Municipal — esto se explica con más detalle en la sección sobre IMPUESTOS (página xx).

También deberás encontrar una copia de la factura de BASURA (tasa de recogida de residuos). El recibo del IBI y el de la Basura tienen el siguiente aspecto:

10

La **Nota Simple** es un resumen de la información que consta en el Registro de la Propiedad.

Si has heredado la propiedad, es esencial que completes los trámites necesarios (presentando la escritura de herencia en el Registro de la Propiedad y pagando las tasas correspondientes) para que la Nota Simple indique que tú eres el propietario y no la persona fallecida.

El gestor del comprador verificará que todo lo que figura en el Catastro también esté declarado en el Registro de la Propiedad. Hace algunos años, los compradores eran más flexibles y aceptaban comprar propiedades a vendedores que no habían actualizado el Registro de la Propiedad o el Catastro. Sin embargo, el mercado en España ha evolucionado y ahora los compradores normalmente insisten en comprar la propiedad solo si todo está debidamente declarado y descrito tanto en el Registro de la Propiedad como en el Catastro.

Tu Nota Simple debe demostrar que has declarado todas las construcciones (incluso piscinas) o no. Si no has declarado toda la obra realizada, es esencial completar el proceso para registrar estos elementos faltantes lo antes posible. Esto se explica con más detalle en las páginas 13 y 14 de esta guía.

Las dos primeras páginas de la Nota Simple se ven así, aunque normalmente tiene 4 o 5 páginas en total.

[illegible]

## Licencia de Ocupación (anteriormente llamada “Cédula”)

La **licencia de ocupación** es un documento que demuestra que el ayuntamiento considera que tu propiedad es habitable (es decir, que se permite vivir en ella) y que cumple con todas las normativas urbanísticas.

La licencia de ocupación debe presentarse a la empresa de aguas como parte del proceso para cambiar el contrato de agua al nombre del nuevo propietario tras la venta.

Si tu propiedad no es “apta para habitar” (es decir, no cumple con los requisitos del ayuntamiento para conceder la Licencia de Ocupación), el comprador no podrá cambiar el contrato de agua a su nombre. Como puedes imaginar, si deseas lograr el mejor precio posible por tu venta, necesitas que tu propiedad cumpla con los requisitos de “habitabilidad”

Estas “normas” pueden incluir, pero no se limitan a:

- la distancia entre el suelo y el techo de todas las habitaciones debe cumplir con los estándares actuales,
- el tratamiento de aguas residuales (fosa séptica o conexión a red general) debe cumplir con los estándares requeridos en tu zona,
- todo lo que esté construido en la parcela debe contar con los permisos de obra correspondientes,
- no debe haber infracciones urbanísticas actualmente vigentes sobre tu propiedad.

La **licencia de ocupación** tiene una validez de 10 años, por lo que puede que ya tengas una vigente. Si nunca la has tenido o ha caducado, renovarla es un proceso lo suficientemente simple como para poder proporcionársela al comprador.

Te conviene proporcionar este documento. Algunos asesores legales de vendedores indican que no es una obligación legal del vendedor. Sin embargo, si un vendedor no proporciona este documento, hemos visto que consigue un precio de venta más bajo o incluso pierde la venta por completo. Aunque puede que no sea una obligación legal (en el momento en que se redactó esta guía), es una obligación comercial para lograr los mejores resultados de venta.

En algunos casos, donde tu propiedad no cumple con las normas actuales, por ejemplo, si no está conectada al sistema de alcantarillado municipal, y propiedades similares en la zona sí lo están, deberás llevar a cabo la obra requerida (la conexión a la red general) antes de que el ayuntamiento te emita la licencia. Podemos ayudarte a obtener un presupuesto para este trabajo si lo necesitas.

## Declaración de Obra Nueva

Si tu Nota Simple ha revelado que el Registro de la Propiedad describe con precisión de tu propiedad con todas sus construcciones, deberás firmar una Escritura de "Declaración de Obra Nueva" (**D.O.N**) en la Notaría. Esta escritura debe ser presentada posteriormente en el Registro de la Propiedad para actualizar tus escrituras.

Para redactar una **D.O.N**, el Notario necesita recibir:

1. Un Certificado de Antigüedad y un Certificado de Georreferenciación emitidos por un arquitecto técnico privado.
2. O bien
3. Una licencia de obra y un certificado de fin de obra emitidos por un arquitecto técnico y aprobados por el Ayuntamiento correspondiente.

En ambos casos, el arquitecto técnico debe asegurarse de que el Notario tenga una copia de su certificado del Colegio de Arquitectos que acredite que es un arquitecto titulado y colegiado.

Tú (o más comúnmente tu gestor) presentarás esta documentación al Notario junto con una copia de tu escritura original y documentos de identidad.

El Notario también te pedirá que declares el valor (en euros) que deseas asignar a estos elementos adicionales que estás incorporando a tus escrituras. Este valor normalmente lo calculan tu arquitecto y tu gestor.

Una vez firmada la D.O.N, el Notario preparará la escritura final para que tú o tu gestor la recojáis aproximadamente 7-10 días después. Tú, o tu gestor, presentarán esta escritura en la oficina del Registro de la Propiedad. El Registro suele tardar al menos 5 semanas en actualizar sus registros y emitir una nueva Nota Simple actualizada para demostrar que tus escrituras ya están correctas.

**COSTES IMPLICADOS:** Deberás pagar:

1. al arquitecto privado por los certificados anteriores,
2. al Notario y
3. al Registro de la Propiedad,
4. un pequeño impuesto (entre el 0,10% y el 1,5% según el caso) sobre el valor que declares,
5. a tu gestor y
6. al Ayuntamiento por cualquier certificado o licencia que necesites de ellos.

En algunos casos también se requiere un Certificado de No Infracción Urbanística (un certificado del Ayuntamiento que confirma que no hay infracciones urbanísticas contra tu propiedad). Tu gestor calculará todos los costes según tu caso particular y te proporcionará un presupuesto antes de comenzar el proceso.

**ADVERTENCIA:** Hay períodos en los que el ayuntamiento y/o la oficina del registro de la propiedad tienen retrasos en su trabajo y pueden tardar mucho más en proporcionarte lo que necesitas. Para asegurar un proceso de venta sin contratiempos, recomendamos que inicies el proceso de D.O.N lo antes posible.



## Algo no está registrado en mis escrituras – ¿Debo actuar ahora?

En teoría, es posible que un comprador acepte que los elementos que faltan no estén declarados en las Escrituras. En teoría, no es un requisito legal en España actualizar las escrituras con las construcciones que se hayan añadido a la propiedad.

En la práctica, estarás dificultando la venta de tu propiedad si no registras todo y no presentas una Nota Simple que incluya TODAS las construcciones.

En los últimos tres años, solo hemos tenido un caso de un comprador que aceptó comprar una propiedad sin que la piscina estuviera declarada en las escrituras. Este comprador aceptó porque:

- a)** se le proporcionó el certificado de antigüedad de la piscina (para demostrar que era legal),
- b)** negoció una rebaja significativa en el precio de compra, y
- c)** era un comprador al contado, por lo que pudo aceptar comprar sin que la piscina estuviera declarada (si hubiera necesitado hipoteca, no habría podido hacerlo).

### **CONCLUSIÓN: Para obtener el mejor precio posible por tu propiedad, esto debe hacerse y aconsejamos actuar de inmediato.**

Una gran desventaja de no ocuparse de esto de inmediato es que, si el comprador necesita una hipoteca, estos elementos que faltan retrasarán todo el proceso. Esto no es lo ideal. Incluso puede poner en riesgo la venta.

Aconsejamos a los vendedores que siempre es mejor instruir a su gestor para que haga todo el trabajo ahora, sin esperar a que llegue un comprador, porque entonces:

- Ya estará hecho. Tiene que hacerse igualmente, así que lo puedes tachar de tu lista de tareas y no tienes que volver a preocuparte por ello.
- Da confianza al comprador. Por lo tanto, puede ayudarte a conseguir una mejor oferta. Un comprador seguro y tranquilo puede ofrecer un mejor precio.
- Puedes elegir la fecha de finalización – acordándola entre tú y el comprador en un momento conveniente para todas las partes – sin estar a merced del “pero primero tenemos que esperar a que se añada la piscina a las escrituras”.
- Los compradores que necesitan una hipoteca pueden proceder de inmediato con la tasación de la propiedad y hacer el pago de arras sin necesidad de esperar a que las escrituras se actualicen con esos elementos pendientes.
- Puedes proceder con la reserva de una propiedad que te gustaría comprar más adelante, ya que tus compradores podrán avanzar con la compra de tu propiedad más rápidamente. Si tu venta se retrasa porque estás esperando a que se actualicen tus escrituras, podrías perder la propiedad que deseas reservar.

## “Certificado de No Infracción Urbanística”

Si tú o el anterior propietario construisteis algo en los últimos 10-15 años, o si tu propiedad está construida en suelo rústico, puede que necesites proporcionar un Certificado de No Infracción Urbanística para demostrar que el Ayuntamiento no tiene ningún problema con esas construcciones.

En muchos casos, los bancos de los compradores insisten en recibir este certificado. Puedes solicitarlo directamente al Ayuntamiento o firmar una autorización para que tu gestor lo solicite por ti.

## Certificado de Saldo Hipotecario

Si tu Nota Simple muestra que existe una deuda hipotecaria sobre la propiedad, esto se debe a que:

- tienes actualmente una hipoteca, o
- hubo una hipoteca asociada a tu propiedad en el pasado que aún no ha sido eliminada de tus escrituras.

**A)** Si actualmente tienes una hipoteca, deberás hablar con tu banco sobre su proceso para:

- 1.obtener el Certificado de Saldo Pendiente (que necesitas presentar al comprador y al notario),
- 2.organizar la cancelación de la deuda hipotecaria.

**B)** Si no tienes un saldo pendiente, tendrás que obtener un Certificado de “Saldo Cero” lo antes posible para presentarlo al comprador y al notario. Idealmente, si el tiempo lo permite, te recomendamos completar el proceso con el notario y las oficinas del Registro de la Propiedad para que esta deuda antigua sea eliminada de tus escrituras por anticipado o al menos antes de completar la venta.

En muchos casos, el banco te dirá que una vez tengas una fecha definida para la firma, debes volver en persona (10–15 días antes) para solicitar el certificado. También te informarán si:

- 1.uno de sus representantes asistirá a la notaría para entregar el cheque con el saldo de la hipoteca, o
- 2.si requieren una transferencia bancaria previa (denominada OMF), la cual debe organizarse con antelación y entregarse en el notario otro día.

En cada caso, y especialmente si no organizas la cancelación con tiempo, puedes experimentar retrasos importantes el día de la firma, ya que los bancos no siempre actúan rápidamente con la eliminación de cargas en las escrituras. Por favor, infórmalos si deseas más orientación sobre cómo gestionar este tema.

## Your last electricity and water bill

Puede ser útil proporcionar al comprador una copia de los contratos de electricidad y agua, aunque no es esencial, siempre que proporciones una copia de la última factura de cada uno (ya que la factura tendrá el número de contrato).

Los compradores necesitan una copia de estas facturas para poder cambiar los contratos a su nombre. Debe ser la factura real, no el comprobante del banco que muestre que se ha pagado.

## Tus Escrituras

Puede ser necesario presentar al notario al menos una copia, si no el original, de tus escrituras (desde cuando compraste o heredaste la propiedad). Si no puedes encontrar este documento, por favor infórmanos lo antes posible.

## Tú Documento de Identidad

Estás obligado a presentar tus **documentos de identidad originales** al notario el día de la firma (y una copia debe enviarse de antemano). Esto significa que debes encontrar tu **NIE** original o informarnos lo antes posible si no puedes encontrarlo. También significa que debes verificar que tu documento esté en vigor el día de la firma. Tendrás que renovar tu pasaporte, por ejemplo, si está próximo a caducar antes de la fecha de la firma. Por favor, háznoslo saber si este es el caso.

## Certificado de Eficiencia Energética (conocido como CEE en España)

Estás legalmente obligado a presentar este documento al notario (con una fecha válida – caduca tras 10 años). Hay solo un pequeño vacío legal que permite a los vendedores evitarlo, pero en el 99,99 % de los casos no se puede completar la venta sin este documento. Lo ideal es que envíes **el original completo** del CEE por email o en formato físico el día de la firma, o se lo entregues al comprador o su gestor. El notario insertará solo la página principal del documento en las escrituras.

### **Documento adicional necesario al vender una parcela de terreno**

Al vender una parcela de terreno, es importante solicitar un “Informe Urbanístico”, que indica exactamente qué se puede construir en el terreno. Sin este informe, un comprador no se comprometerá a comprar tu parcela, ya que existe demasiado riesgo de que posteriormente descubra que no puede construir en la totalidad o parte de la parcela.

Si alguna parte del terreno está protegida o tiene restricciones urbanísticas, y por tanto no se puede edificar, es muy importante conocerlo antes de cerrar una venta para evitar problemas.



### **Documento adicional necesario al vender una propiedad construida en los últimos 10 años**

Se requiere un documento adicional para las propiedades que se hayan construido (o ampliado) hace menos de 10 años.

Si has construido en los últimos 10 años, el Registro de la Propiedad y la Notaría exigirán que exista un seguro decenal, que cubre 10 años de garantía de construcción.

Por ejemplo, si construiste hace 5 años y no tienes esta póliza contratada, solo necesitas contratarla por los 5 años restantes (no por 10).



## Documentación adicional cuando tu propiedad forma parte de una comunidad

Cuando tu propiedad forma parte de una comunidad de propietarios (normalmente un edificio de apartamentos o un conjunto de viviendas en comunidad), también deberás proporcionar la siguiente documentación al notario y al comprador para poder completar la venta:

- Una copia de las actas de las Juntas Generales de los últimos dos años.
- Un justificante de pago de tu banco que muestre cuánto se paga en concepto de cuotas comunitarias.
- El certificado oficial del administrador de la comunidad que indique que has pagado todas las cuotas y que no tienes deudas pendientes con la comunidad. Esto se llama “Certificado de Deuda”. Suele costar aproximadamente 30€ y la ley permite al administrador de la comunidad hasta 7 días para prepararlo.

**Es importante tener en cuenta** que si la comunidad ha votado gastar dinero en obras o reformas antes de acordar la venta, debes informar de ello y también se reflejará en las actas de la comunidad. El comprador debe conocer cualquier gasto acordado y esto debe formar parte de la negociación.

## COSTES

Tu comprador paga los gastos cobrados por el Notario y el Registro de la Propiedad por la transferencia de la propiedad a su nombre. También pagan los impuestos de compra.

Como **vendedor** de la propiedad, es tu responsabilidad pagar todos los documentos requeridos y procesos necesarios para preparar la propiedad para la venta, así como los impuestos siguientes:

## IMPUESTOS AL VENDER UNA PROPIEDAD

1

El primer impuesto (pagado a la **Agencia Tributaria** o Hacienda) solo se aplica cuando hay una ganancia. Tu gestor debe calcular este impuesto por ti, ya que hay demasiados elementos personales a tener en cuenta. Por ejemplo, si la propiedad es tu vivienda habitual o una inversión, si eres residente fiscal o no, si has estado pagando impuestos sobre la renta, si tienes facturas por reformas o gastos de agencia, y si tus futuras compras de propiedades también afectan a este impuesto.

2

El otro impuesto (pagado a la oficina del **SUMA**) se cobra sobre el aumento del valor del suelo de tu propiedad desde que la compraste. Este impuesto, conocido como Plusvalía, se llama oficialmente "Impuesto sobre el Incremento de **Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU)**". Como su nombre indica, solo se aplica a propiedades ubicadas en suelo urbano o a la parte de tu propiedad que se considera urbana, aunque el resto pueda estar clasificado como rústico. Las autoridades están actualmente revisando este impuesto debido a que en algunos casos se ha cobrado demasiado. Sin embargo, **SIEMPRE debes presentar la declaración** en la oficina del SUMA independientemente de si debes o no pagarlo.

3

El impuesto anual sobre la propiedad (conocido como **IBI**, también pagado a la oficina del **SUMA**) se paga una vez al año. La oficina local revisa quién es el propietario de la vivienda el 1 de enero de cada año para determinar quién debe pagar el impuesto. Cuando compradores y vendedores acuerdan compartir el impuesto proporcionalmente, es importante dejarlo claro si aún no se ha pagado.

Si ya se ha pagado, normalmente no se emite un reembolso, por lo que **debes tenerlo en cuenta al aceptar una oferta**.

## Angela Juan Martínez – Gestora con experiencia y cualificación

Angela es una **gestora autónoma e independiente** con la que colaboramos para liderar nuestro equipo de Administración en la prestación de **consultas gratuitas** explicadas en la página 5.

Además, si necesitas gestionar una **“declaración de obra nueva”**, una herencia o deseas asistencia con cualquier otro aspecto relacionado con la preparación de tu propiedad o asuntos fiscales antes de una venta, también puedes contratar los servicios de Angela.

También puede ayudarte con tu **declaración de impuestos posterior** a la venta.

Angela obtuvo su **título en Derecho** en la Universidad de Alicante en 2003. Desde entonces, se ha especializado en derecho inmobiliario y también ha estudiado **Gestión Notarial y Contabilidad**.

Durante los últimos **15 años**, Angela ha asistido a cientos de clientes en sus transacciones inmobiliarias en toda la provincia de **Alicante**.

Fluida en español e inglés, y con un profundo conocimiento de la fiscalidad para residentes y no residentes, sus servicios garantizan que los vendedores obtengan **la mejor fiscalidad posible**.



### Datos de contacto:

+ 34 610 86 81 71

[angelajmartinez77@gmail.com](mailto:angelajmartinez77@gmail.com)



# RuralCoast

PROPERTIES



**ANY QUESTIONS,  
CONTACT US**

**+34 965 06 33 15**

[info@ruralcoast.com](mailto:info@ruralcoast.com)

**OR VISIT US IN OUR  
OFFICE!**

Campello Office,  
C/Muro 1, El Campello,  
03560, Alicante

Busot Office,  
C/El Pi 1, Busot, 03111,  
Alicante

ESTAMOS  
AQUI PARA  
TU VIAJE

RuralCoast  
PROPERTIES

