



GUÍA PARA VENDEDORES

Pasos 2, 3 & 4

International
Real Estate Agency

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCION	03
EL VIAJE	04
PASO 1 - ACEPTAR LA OFERTA	06
PASO 3 - EL ARRAS	07
PASO 4 - EL BALANCE	10
TRAS COMPLETARLO	18
IVAS Y COSTES	21
COMUNICACIÓN CON EL COMPRADOR	23

FELICIDADES!

Hemos encontrado un comprador



¿Y ahora qué?

Uno de nuestros Consultores Inmobiliarios le explicará inicialmente la oferta verbalmente (normalmente por teléfono). Esto no incluirá solo el precio ofrecido por el comprador, sino también:

- el plazo propuesto para la finalización*
- otras condiciones
- la situación del comprador

Si confirma que está conforme con la oferta, las condiciones y la situación del comprador, podemos proceder al **PASO DOS...**

*Ofrecemos más información en la página 5 sobre cómo elegir un plazo para completar la venta de su propiedad.

IMPORTANTE: Es extremadamente importante que NO reserve una propiedad para comprar una vez que haya recibido una oferta. Debe esperar hasta que se completen los pasos 2 y 3 para estar 100% seguro de que ha vendido su propiedad, y solo entonces podrá reservar su próxima vivienda.



EL CAMINO



Ya ha recibido una oferta, por lo tanto, se encuentra ahora en el Paso 2 del camino...

Nuestro equipo de Administración está disponible durante todo el proceso para guiarle a través de los siguientes tres pasos y completar su venta...

ELEGIR UNA FECHA DE FIRMA

El comprador y el vendedor pueden elegir una fecha tentativa de firma en la que se reunirán en la Notaría para firmar la Escritura de Compraventa y entregar la posesión de la propiedad. Esta fecha tentativa se indica en el Contrato de Arras. En el 99 % de los casos, la venta se completa en la fecha estipulada en dicho contrato. En algunos casos, puede requerirse una extensión si una de las partes tiene un imprevisto.

Debe asegurarse de que el paquete de documentación de la propiedad esté listo a tiempo para esta fecha de firma. Siempre que haya iniciado los trámites de documentación justo después de nuestra primera reunión con nuestro equipo administrativo, debería recibir todos los documentos a tiempo para poder completar la venta sin retrasos.

Si preparó su documentación antes de que encontráramos un comprador, podrá obtener las condiciones que desee, porque podrá:

- ofrecer a su comprador la posibilidad de completar la venta muy rápidamente, si así lo desea. [Sin embargo, tenga en cuenta que no todos los compradores pueden completar rápidamente, ya que pueden necesitar obtener un número NIE (si no son de España) o una hipoteca, por ejemplo.]
- completar la venta en menos de un mes si lo desea. Y en algunos casos incluso menos, dependiendo de la situación del comprador.
- elegir la fecha que prefiera – si desea más tiempo para la mudanza o para encontrar una nueva vivienda, esto se le puede explicar al comprador.

Tanteo y Retracto

Hay un par de cosas más a tener en cuenta al elegir una fecha de firma, **INCLUSO SI YA TIENE COMPLETADA SU DOCUMENTACIÓN**. Por ejemplo, hay propiedades que, una vez firmado el Contrato de Arras con un comprador, requieren un paso adicional (llamado “Tanteo y Retracto”) que debe completarse **ANTES** de poder firmar la Escritura de Compraventa en la notaría. Este proceso puede tardar algunos meses. Por favor, consulte con su gestor si su propiedad entra en la categoría de propiedades afectadas por el **Tanteo y Retracto**.



ACEPTAR LA OFERTA

Para aceptar oficialmente la oferta y autorizarnos a continuar con la venta, necesitarás:

1. Facilitarnos los siguientes documentos (si aún no los tenemos):

- Una copia de tu DNI, pasaporte o documento de identidad
- Los datos bancarios (IBAN, nombre del banco y titular de la cuenta) donde deseas recibir el pago de las arras
- Una copia de tu última factura del IBI
- Una copia de tus escrituras (Escritura)
- El nombre, correo electrónico y número de teléfono de tu Gestor

2. Firmar nuestro documento de “Aceptación de Oferta”

Este documento recoge por escrito la oferta que ya se te presentó verbalmente y autoriza a RuralCoast Properties SL a:

- retener el depósito del comprador
- completar la venta según las condiciones acordadas (precio, plazos, disposición del mobiliario, si aplica, etc.)

También se incluye en este documento una explicación de lo que ocurriría en el “peor de los casos”. Dado que retenemos el depósito de reserva del comprador en la cuenta bancaria de nuestra empresa, es importante que entiendas qué haremos con esos fondos en los distintos escenarios si llegaran a ocurrir. Por ejemplo: si el comprador cambia de opinión o no consigue la aprobación de la hipoteca que necesita.



RuralCoast

P R O P E R T I E S

PASO 3 - EL ARRAS



Nuestro equipo administrativo redactará su Contrato de Arras

Ocasionalmente, el Gestor del comprador elige redactar el Contrato de Arras (a veces denominado Contrato Privado de Compraventa o Contrato de Reserva) utilizando su propio modelo. Sin embargo, la mayoría de las veces, todos prefieren que seamos nosotros, la Agencia, quienes redactemos el contrato.

Verás que las cláusulas utilizadas en nuestro modelo de contrato son básicamente de sentido común. Por ejemplo, establece que la propiedad se vende:

- libre de cargas y sin facturas o impuestos pendientes,
- sin inquilinos ni okupas,
- con suministro de electricidad y agua (y que los compradores transferirán los contratos a su nombre y cuenta en un plazo de 5 días tras la compra).

También deja muy claras tus responsabilidades como vendedor. Por ejemplo, indica que el vendedor se compromete a:

- no contraer ninguna nueva deuda sobre la propiedad hasta la firma de la escritura pública;
- mantener la propiedad en el mismo estado en que fue vista por el comprador antes de firmar este contrato;
- permitir al comprador visitar la propiedad una última vez durante la semana previa a la firma de la escritura.
-

El contrato también especifica qué documentación debe proporcionar el vendedor a la Notaría antes de que se puedan firmar las escrituras.

Nuestro contrato ha sido revisado y aprobado por Ábaco Advisers y LinkInc Gestoría, dos despachos jurídicos muy respetados en la zona.

“

“Nos gustó tanto el modelo de contrato de RuralCoast que les pedimos si podíamos traducirlo al neerlandés y usarlo nosotros mismos.”

”

– Linkinc Gestoria



A continuación, ambas partes firman el Contrato de Arras.

Una vez redactado el Contrato de Arras y cuando todas las partes lo entienden y aceptan su contenido, se organiza la firma por parte de cada una.

No es necesario firmar en persona, se puede firmar por correo electrónico.

Normalmente, tú firmas el contrato primero (el comprador después), ya sea viniendo a nuestra oficina o por correo electrónico.

Luego, organizamos que el comprador venga a la oficina a firmar o le enviamos el contrato para que lo firme, lo escanee y lo devuelva.

El comprador tiene un máximo de dos días para firmar y realizar el pago de las ARRAS (señal) desde el día en que recibe el contrato con tu firma.

- **RECUERDA:** ESTE PAGO SUELE SER EL 10% DEL PRECIO DE COMPRA, MENOS EL DEPÓSITO YA ENTREGADO.
- **IMPORTANTE:** UNA VEZ RECIBIDO ESTE PAGO, SI NO PROSIGUES CON LA VENTA, ESTARÁS OBLIGADO A DEVOLVERLO POR DUPLICADO.



PASO 4 – EL SALDO

El resto del precio de compra se le paga durante la firma de la Escritura de Compraventa en la notaría.

Reserva de la cita en la notaría

Normalmente es el Gestor del comprador quien **reserva la cita con la notaría**.

Nuestro equipo de Administración se asegurará de que la cita haya sido reservada y le invitará a una reunión final en una de nuestras oficinas (o por llamada telefónica / videollamada) entre **10 y 15 días antes** de la cita en la notaría.

En esta reunión, le explicaremos qué ocurrirá en la notaría, **qué debe llevar** con usted, la forma de pago del saldo del precio y sus obligaciones fiscales.

[Si ha firmado un poder notarial a un Gestor para que gestione la firma en su nombre, no necesitará asistir a esta reunión. En su lugar, nuestro equipo de Administración se coordinará con su Gestor para asegurarse de que todo esté preparado y listo para la firma.]

A **continuación**, nos pondremos en contacto con el Gestor del comprador y con la notaría para garantizar que ésta reciba todos los documentos necesarios para preparar la Escritura. Intentamos recibir una copia del borrador de la **Escritura** el día anterior a la firma, para que usted o su Gestor puedan revisarla antes de la cita. Sin embargo, no siempre es posible que la notaría la facilite con antelación.

Ampliación del Plazo de Firma

Si no has recibido los documentos necesarios de tu propiedad, o tienes otro problema logístico, puede que te encuentres en una situación en la que debas notificar al comprador que necesitas más tiempo. Normalmente se requiere que se proporcione un aviso con al menos 10 días laborables antes de la fecha de finalización prevista para solicitar un cambio o ampliación de la fecha de firma.

Es fundamental que tu Gestor hable con el Gestor del comprador para explicar el motivo del retraso. Igualmente, si los compradores tienen algún inconveniente que les impida completar la compra dentro del plazo previsto, su Gestor se pondrá en contacto con el tuyo para proponer y acordar una fecha alternativa para la firma de las escrituras.

La Visita Final

Organizaremos una visita final a la propiedad, normalmente el día anterior a la firma de la Escritura de Compraventa o en la mañana del mismo día, antes de acudir a la notaría.

Es importante que durante esta visita final la propiedad se presente en el mismo estado en el que se encontraba durante las visitas previas a la oferta del comprador.

Durante esta visita final, también podemos tomar lecturas de los contadores de agua y electricidad, aunque las compañías suministradoras no siempre los requieren ni los tienen en cuenta.





El pago del saldo

Recibirás el importe restante (**normalmente el 90 % del precio de venta**) en el momento de la firma de la Escritura de Compraventa en la notaría y de la entrega de llaves y posesión de la propiedad a los compradores. Normalmente se paga mediante uno o más cheques bancarios y puede dividirse en varias partes:

- Una parte puede pagarse a tu Gestor para que disponga de fondos para pagar ciertos impuestos y otros costes que sean de tu responsabilidad.
- Otra parte puede pagarse directamente a tu banco para amortizar la hipoteca.
- Otra parte puede pagarse a la persona que se encarga de cancelar tu hipoteca en el registro de la propiedad (esto varía según el caso y puede hacerlo tu Gestor o el Gestor del comprador).
- Otra parte puede pagarse a la agencia (si prefieres que nuestras comisiones se paguen directamente a nosotros en lugar de liquidarlas después), pero el Gestor del comprador normalmente organiza los fondos de esta forma.
- Otra parte puede pagarse al Gestor del comprador como lo que se denomina una “Retención”, que se mantendrá hasta que tu proceso de Declaración de Obra Nueva haya finalizado (si aún no lo has completado). También pueden utilizar ese dinero para completar el proceso en tu nombre.

Además, si no eres residente fiscal en España:

- Los compradores deberán retener el 3% del precio de venta y pagarlo directamente a la Agencia Tributaria. El Gestor del comprador y tu Gestor coordinarán este pago para asegurar que se realiza correctamente y con la información fiscal adecuada. Tu Gestor presentará las declaraciones necesarias, lo que podría permitirte recuperar parte o la totalidad de ese importe.
- El impuesto de Plusvalía Municipal también suele ser retenido por el Gestor del comprador y pagado al Ayuntamiento mediante el modelo del impuesto (SUMA).

El resto del precio de compra se te paga, normalmente, mediante cheque bancario.

Si sois una pareja casada, el cheque bancario puede emitirse a nombre de cualquiera de los dos (solo puede figurar un nombre en el cheque). O, si sois hermanos, por ejemplo, el importe restante del precio de compra puede tener que dividirse en partes iguales (o no necesariamente iguales, dependiendo de los derechos de propiedad) entre los propietarios.

Tu Gestor se coordinará con el Gestor del comprador para asegurarse de que las cantidades que deben pagarse en cada cheque bancario se calculen correctamente.

A esto lo llamamos “forma de pago”. También informarán a la Notaría de todos los pagos que componen el precio de venta.

La notaría incluirá en la Escritura de Compraventa una copia de cada cheque bancario y una copia de cada transferencia ya realizada por el comprador:

- el pago de reserva que tú has “recibido” indirectamente, ya que se pagó a **RuralCoast Properties SL** y forma parte del precio de compra y de la comisión
- El pago de las **arras**.

Sabemos que los bancos pueden cobrar comisiones elevadas por la emisión y recepción de cheques bancarios. Por ello, compradores y vendedores suelen considerar otros métodos de pago.

Es importante que hables con tu Gestor sobre otros métodos de pago, y que él o ella lo trate con el Gestor del comprador con suficiente antelación antes de la firma.

El pago de los honorarios de la agencia



Si los **honorarios** de la agencia no fueron abonados por el comprador a la agencia como parte de la **“forma de pago”**, deberás realizar el pago mediante transferencia bancaria después de la firma.

En cualquier caso, en la factura que te entregaremos el día de la firma (o unos días antes), explicaremos qué parte de la factura ya ha sido pagada (el pago de reserva que los compradores nos hicieron) y se indicará el importe que aún está pendiente. También se incluirá el **IBAN** al que deberás realizar la transferencia bancaria.

El pago proporcional del IBI y la tasa de basuras

También en la notaría, puede haber un pago en efectivo entre las partes en relación con los recibos del **SUMA** (IBI y basuras), dependiendo del acuerdo que se haya establecido.

Esto se explica con más detalle en la página que describe los **IMPUESTOS** implicados en la venta de tu propiedad.

Mobiliario

Si **el comprador también recibe muebles y electrodomésticos** por tu parte, esto puede gestionarse de distintas formas el día de la firma, dependiendo del acuerdo alcanzado entre las partes.

Si dejas los muebles porque te resulta conveniente y fue incluido en la negociación para obtener el precio deseado por la propiedad:

1. Los muebles y electrodomésticos pueden dejarse para el comprador sin asignarles un valor específico. En este caso, si el precio total que el comprador te paga es de 200.000 euros, por ejemplo, las escrituras no mencionarán los muebles y declararán que el precio de compraventa de la propiedad es de 200.000 euros.

2. Los muebles y electrodomésticos pueden dejarse para el comprador y pueden ser separados del precio total acordado y declarados por separado. Esto significa que la notaría preparará las escrituras con un precio inferior por la vivienda. Por ejemplo, si el precio total que el comprador te paga es 200.000 euros, podrías acordar que 10.000 euros corresponden a los muebles, y por tanto la notaría indicaría en las escrituras que el precio de compraventa de la vivienda es de 190.000 euros. Necesitarás hablar con tu gestor para declarar la cantidad que has recibido por el mobiliario y cómo justificas su valor. Si lo deseas, la notaría también puede especificar en las escrituras el importe que se paga por el mobiliario.

Sin embargo, es posible que estés vendiendo los muebles y electrodomésticos al comprador además del precio acordado por la propiedad. Por ejemplo, si el precio acordado fue 200.000 euros por la vivienda y ambos acuerdan pagar adicionalmente 10.000 euros por los muebles, podrías entregar una lista de todos los artículos y acordar si se venden todos por un total de hasta 10.000 euros, o si se venden todos los muebles por un precio cerrado de 10.000 euros sin especificar cuánto corresponde a cada uno.

En el caso de que el comprador pague un importe adicional por los muebles y electrodomésticos, se aplicará el escenario del **punto 2**. En este caso, el comprador será más exigente en cuanto a que todo funcione correctamente y esté en buen estado, así que asegúrate de no entregar artículos defectuosos o dañados.

Cheques Bancarios y Cambio de Divisa

Tu Gestor puede usar el Poder Notarial, si se lo has otorgado, para ingresar el cheque bancario en tu cuenta bancaria o tú mismo puedes acudir al banco e ingresarlo en tu cuenta bancaria **(que debe estar en España).**

Si vas a enviar los fondos de la venta a un país que no utiliza euros, te recomendamos utilizar un Servicio de Cambio de Divisas. No cobran comisiones por la transferencia al otro país (a diferencia de los bancos) y ofrecen un tipo de cambio mucho mejor, lo que puede suponerte un ahorro de miles de euros. Podemos ponerte en contacto con Currencies Direct, una empresa muy reconocida en este ámbito que ha ayudado a muchos de nuestros clientes.

Currencies Direct ofrece un servicio muy útil para evitar las altas comisiones que cobran los bancos por emitir y recibir cheques bancarios. Funciona de una de estas dos maneras, que puedes elegir:

- Uno de sus representantes se reúne contigo en la notaría justo después de haber firmado las escrituras, y tú le das el mandato para ingresar el cheque bancario directamente en tu cuenta de Currencies Direct, sin comisiones.
- O bien, el día de la firma, los compradores ingresan los fondos en una cuenta que han abierto con Currencies Direct. Luego, Currencies Direct transferirá el dinero a tu cuenta de Currencies Direct una vez que reciba la autorización de la notaría. La notaría recibirá entonces una prueba de que tu cuenta ha recibido los fondos, lo cual se incluirá en la escritura.

Currencies Direct está registrada en el Banco de España y está altamente regulada, por lo que tu dinero no corre riesgo mientras gestionan los fondos en tu nombre. Notarás sus estrictos controles de seguridad y el hecho de que no usan Whatsapp con sus clientes debido a las estrictas normativas bajo las que operan.

¿Qué documentos debo llevar a la notaría en su versión original?

Tu Gestor te explicará qué documentos necesitas llevar según tu situación específica (si vas a asistir a la notaría). En general, se requiere que lleves los siguientes documentos en su versión original:

- **Tu DNI** si eres español. Tu pasaporte o **documento de identidad** si eres extranjero Y tu NIE original (o TIE original si eres británico). Si no puedes encontrar tu NIE original pero tienes una copia de buena calidad, la notaría normalmente la aceptará. Si tu Gestor firma en tu nombre, no necesitas llevar tus documentos originales, ellos harán copias y deberán llevar sus propios documentos de identificación.
- **Tu certificado de matrimonio.** Tu Gestor te informará si necesitas este documento (no siempre es necesario). Este punto es particularmente importante si te casaste fuera de España. En ese caso, necesitarás traducciones oficiales si los documentos no están en español.
- **Tu Escritura.** Tu Escritura original no suele ser esencial, aunque la notaría puede pedir verla si tiene alguna duda.
- **El Certificado de Eficiencia Energética (CEE).** Aunque la notaría normalmente ya tiene una copia para redactar las escrituras, siempre es mejor llevar el original para presentarlo a los compradores.
- **La Licencia de Primera o Segunda Ocupación.** Los compradores normalmente ya habrán recibido una copia en PDF de este documento. No obstante, es obligatorio presentar el original tanto a los compradores como a la notaría, ya que está legalmente a tu nombre. Esto también aplica a licencias de obra y proyectos del arquitecto.
- **Los Documentos Originales del Arquitecto.** Si estás incluyendo algo construido recientemente en tus escrituras o transfiriendo la propiedad al comprador, normalmente la notaría requiere ver los originales de los documentos que haya elaborado tu arquitecto. Si tu arquitecto ha usado una firma digital, puede que no sea necesario presentar los originales.

DESPUÉS DE LA FIRMA...

Aproximadamente entre **7 y 10 días** después de la firma de la Escritura de Compraventa en la notaría, las escrituras estarán preparadas para ser recogidas y llevadas al Registro de la Propiedad.

El responsable de recoger y llevar las escrituras al registro es el comprador o, más habitualmente, su Gestor. Este también se encargará de asegurarse de que, si existe una escritura de cancelación de hipoteca, sea presentada.

Cuando hay una escritura de cancelación de hipoteca, tu banco debe firmarla antes de que pueda presentarse en el Registro de la Propiedad. Lo ideal es que tu banco acuda a la notaría y firme dicha escritura de cancelación el mismo día en que se firma la Escritura de Compraventa.

Normalmente, el comprador retiene unos 900 euros hasta que la escritura de cancelación de hipoteca ha sido registrada en el Registro de la Propiedad. Esta retención se envía normalmente a su Gestor (o a veces al tuyo), y una vez que la escritura de cancelación está registrada, se te transferirá por banco a la cuenta que hayas indicado.

El mismo proceso de retención se utiliza si firmas tu Declaración de Obra Nueva el mismo día que la Escritura de Compraventa. Esta es una de las razones por las que recomendamos firmar la Declaración de Obra Nueva antes y añadir todos los elementos que falten a tu Nota Simple antes de firmar la Escritura.

En conclusión, si tienes una escritura de cancelación de hipoteca o una Declaración de Obra Nueva incluida en la venta, tú o tu Gestor debéis mantener el contacto con el comprador y/o su Gestor hasta que el proceso esté finalizado. Este trámite puede tardar hasta dos meses y es necesario para que puedas recibir los fondos retenidos.



FACTURAS DE AGUA Y ELECTRICIDAD

Otra razón por la que podrías tener contacto con los compradores después de la venta es por **las facturas de agua y electricidad**. No importa cuán eficientes sean tu comprador y su gestor al cambiar las facturas de agua y electricidad a su nombre y cuenta bancaria, a menudo estas compañías envían una factura **DESPUÉS** de la venta **¡A TU NOMBRE!**

Una vez que la venta se haya completado y hayas pagado todas las facturas de agua y electricidad correspondientes al período en el que fuiste propietario del inmueble, te recomendamos que canceles las domiciliaciones bancarias con tu banco. Debes contactar con **TU BANCO** para esto, y NO con las compañías de agua y electricidad. Es **MUY importante que NO les digas a las compañías de agua y electricidad que desees cancelar el contrato**. No debes cancelar el contrato, ya que el comprador necesita que este permanezca activo; simplemente debe cambiarse el nombre del titular.

Si recibes alguna factura correspondiente a un período posterior a la venta, por favor envíanosla para que podamos informar al comprador y enviársela. Si la compañía de agua o electricidad retira dinero de tu cuenta por facturas que no te corresponden, antes de que puedas cancelar la domiciliación bancaria, por favor mándanos el justificante de pago y tu IBAN para que podamos hacer que el comprador te devuelva el dinero.

Ten en cuenta que, la mayoría de las veces, esto no es culpa del comprador. Hay varias compañías que se niegan a cambiar el titular de la factura a mitad de un período de facturación.



INTERNET Y SISTEMA DE ALARMA

Es una práctica habitual cancelar tu contrato de internet o llevarte el equipo y transferir el contrato a tu nueva propiedad, si has comprado en España.

Informamos a los compradores de que no habrá internet el primer día de propiedad. Podemos ayudarles a contratar un nuevo servicio de internet. De hecho, normalmente organizamos una cita para que una compañía de internet acuda a la propiedad la tarde siguiente a la compra.

Si tienes una alarma en la propiedad, también es práctica habitual ofrecer a los compradores la posibilidad de continuar con el contrato. Si desean continuar con este, normalmente tú pagas el mes de la venta y ellos se hacen cargo de los pagos a partir de entonces. Necesitaremos el nombre de la empresa y el número de contrato (o una copia del contrato, idealmente) para poder organizar esto.



COSTES

Tu comprador paga los costes cobrados por el Notario y el Registro de la Propiedad por transferir la propiedad de tu nombre al suyo. También pagan los impuestos de compra.

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

IMPUESTOS AL VENDER UNA PROPIEDAD

1

El primer impuesto (pagado a la **Agencia Tributaria** o impuesto de “hacienda”) solo se aplica cuando hay una ganancia. Tu gestor debe calcular este impuesto por ti, ya que hay muchos elementos personales a tener en cuenta: tu edad, si la propiedad es tu hogar o una inversión, si eres o no residente fiscal, si has estado pagando el impuesto para no residentes cada año o no, las facturas por reformas, los gastos de agencia inmobiliaria y tus futuras compras de propiedades influyen en este impuesto.

2

El otro impuesto (pagado en la oficina de **SUMA**) se basa en cuánto ha aumentado el valor del terreno desde que compraste la propiedad. Esta **Plusvalía**, como se le conoce, se denomina oficialmente “**Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IVTNU)**”. Como su nombre indica, solo se aplica a propiedades en suelo urbano o a la parte de tu propiedad que se considera urbana, incluso si el terreno se clasifica como rural. Las autoridades han sido criticadas por cobrar demasiado (especialmente a vendedores que han tenido pérdidas), por lo que este impuesto ha sido modificado y no siempre se aplica. Sin embargo, debes declarar la venta en SUMA aunque creas que no debes pagar nada.

3

El impuesto anual de la propiedad (conocido como IBI, también pagado a la oficina de SUMA) se paga una vez al año. La ley local establece que la persona que sea propietaria el 1 de enero es responsable de pagar ese año completo. Sin embargo, muchos compradores y vendedores acuerdan prorratear el importe si no ha sido pagado aún. Si vendes en el último trimestre del año y ya has pagado el IBI, normalmente no recibirás reembolso, por lo que deberías tener esto en cuenta al aceptar una oferta.



IBI y Basura

Dependiendo de cuándo se **paga el IBI y la tasa de basura**, y de cuándo completes la venta, puedes compartir estos costes con tu comprador. Por ejemplo, si tu recibo del IBI se paga a principios de noviembre y tu venta se completa a finales de marzo, puedes acordar con tu comprador que te pague la parte proporcional correspondiente a ese periodo (9 meses, en este caso). Por favor, pide a tu gestor que lo coordine con el gestor del comprador para determinar cómo se realizará ese pago (**normalmente en efectivo en la Notaría el día de la firma**).

Es importante informar al notario e incluir una cláusula en la escritura que explique que el IBI se ha prorrateado y que el comprador ya ha pagado su parte correspondiente, y tú debes asegurarte de que la factura se paga cuando llegue el momento.

Recuerda que el IBI está vinculado a la persona, no a la vivienda. Por lo tanto, el vendedor debe asegurarse de que paga esta factura cuando llegue, incluso si ya no es el propietario. El comprador, por tanto, entrega en la notaría el importe correspondiente a su parte proporcional del IBI y de la tasa de basura para ese año.

Sin embargo, si no eres residente fiscal en España o planeas salir del sistema fiscal español, el comprador normalmente retendrá la parte del IBI correspondiente al vendedor y se encargará de pagar la factura o te la reembolsará una vez que hayas demostrado que la has pagado.

Comunicación entre Comprador y Vendedor

En la mayoría de los casos, **recomendamos que no aceptes contacto directo por parte de tu comprador durante el proceso de compra.** A lo largo de los años, hemos observado que cuando los compradores piden contactar directamente con el propietario “para hacer algunas preguntas”, puede volverse complicado para el vendedor, ya que las solicitudes del comprador pueden resultar abrumadoras y, además, puede ser difícil saber cómo responder adecuadamente si no estás familiarizado con las transacciones inmobiliarias.

Para evitar conversaciones incómodas, **estamos encantados de ser el punto de contacto** para el comprador, y todas sus solicitudes se transmiten a través de nosotros. Así, podemos hablar contigo y explicarte desde nuestra experiencia cuál es la mejor forma de responder a sus peticiones.

En algunas ocasiones, hemos visto que cuando el comprador y el vendedor están en contacto, el vendedor puede mencionar sin querer algo que no era apropiado o puede haber confusiones y malentendidos.

Los compradores también tienen **la oportunidad** de hacerte preguntas directamente durante la última visita. Por lo tanto, normalmente no hay necesidad de estar en contacto con tu comprador de forma continua durante todo el proceso.

Una vez que la venta se ha completado, puede que te resulte más fácil estar en contacto directamente con el comprador para recoger el correo o cualquier otro asunto administrativo.



Angela Juan Martinez - Experienced, Qualified Gestor

Angela es una gestora independiente y autónoma con la que colaboramos para liderar nuestro equipo de administración y ofrecerte consultas gratuitas y asistencia durante todo el proceso de venta.

Además, si necesitas tramitar una “declaración de obra nueva” como se menciona en esta guía, una herencia o deseas ayuda con cualquier otro aspecto relacionado con la preparación de tu propiedad o documentación fiscal para la venta, también puedes contratar los servicios de Angela.

También puede ayudarte con tu declaración de impuestos tras 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 Administración Notarial y Contabilidad.

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

Habla español e inglés con fluidez, y posee un amplio conocimiento en materia fiscal tanto para residentes como para no residentes. Sus servicios garantizan que los vendedores obtengan la posición fiscal más favorable posible.



información de contacto de Angela:

+ 34 610 86 81 71

angelajmartinez77@gmail.com



RuralCoast

PROPERTIES



ANY QUESTIONS,
CONTACT US

+34 965 06 33 15
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