



Bufete Frau

GUÍA PARA COMPRAVENTAS EN SUELO URBANO

Si usted ha llegado a la decisión de que desea vender una vivienda en suelo urbano, le recomendamos que acuda a un profesional para poder verificar y comprobar la documentación y procedimientos necesarios y, de este modo, cuando aparezca un posible comprador o su abogado, poder realizar una venta rápida, limpia y exitosa.

Hay una serie de documentación e información que es básica y que toda agencia, profesional o persona involucrada debería disponer desde el inicio, a saber:

1. PARTES DE LA OPERACIÓN: VENDEDOR Y COMPRADOR

1.1. NIE

Tanto comprador, como vendedor, han de estar correctamente identificadas y ambos han de contar con **Número de Identidad de Extranjeros** (NIE). Normalmente el vendedor ya tiene NIE, pero el comprador deberá solicitarlo para que la futura escritura pública de compraventa pueda ser inscrito en el Registro de la Propiedad.

En caso de tratarse de una persona jurídica, deberá contar con el número equivalente, conocido como CIF.

1.2. Representación

Habrá que identificar si actúan **en nombre propio o a través de representantes**. En caso de actuar a través de un apoderado, el poder deberá ser notarial y en vigor y, en caso de ser un documento público extranjero, debidamente apostillado o legalizado, junto con su traducción jurada.

Especialmente cuando se trata una empresa u otra entidad con personalidad jurídica, deberemos tener muy claro quién actúa y en calidad de qué: apoderado, administrador único, solidario o mancomunado, consejero delegado, etc. Los apoderamientos o escrituras han de estar en todo momento identificadas, ya que serán necesarias para la redacción de la correspondiente escritura pública de compraventa.

1.3. Especial atención al régimen económico matrimonial

Principalmente por lo que respecta a la parte compradora, es siempre beneficioso preguntar al principio su estado civil y, en caso de estar casado, en qué régimen económico contrajeron nupcias, ya que, en caso de haber firmado **capitulaciones matrimoniales**, deberemos aportar al Notario y al Registrador dichas capitulaciones, apostilladas y con traducción jurada. Por tanto, si desde el principio tenemos claro este hecho, nos ahorraremos problemas y esperas en Notaría.

1.4. Acta de titular real

Cuando se traten de personas jurídicas, el acta de titular real deberá estar previamente otorgada.

1.5. Residencia fiscal de los vendedores

Si los vendedores no son residentes fiscales en España, por Ley el comprador está obligado a retener el 3% del valor del inmueble (sin contar el valor de los muebles), para transferirlo a Hacienda en concepto de pago a cuenta del futuro impuesto que tendrá que pagar el vendedor, en su caso, por la ganancia obtenida.

Por tanto, en caso de que el vendedor sea extranjero, pero sí que sea residente fiscal en España, deberá aportar al Notario el correspondiente **certificado de Hacienda** donde conste que, efectivamente, es residente fiscal. Importante no confundir este certificado expedido al efecto por Hacienda con la tarjeta de residencia o certificado de empadronamiento, ya que no tienen nada que ver.

1.6. Nacionalidad de los compradores.

Cuando el comprador es nacional de un Estado no europeo y desea adquirir un inmueble en suelo rústico, va a necesitar un **permiso militar**. Este permiso tarda al menos seis meses en concederse, por lo que los tiempos de la operación se alargarán considerablemente.

Queremos mencionar este permiso en esta guía de compraventas en suelo urbano, porque podría ocurrir que, una finca urbana, en el Registro de la Propiedad aún conste como rústica y, en este caso, el Notario y el Registrador nos exigirán este permiso.

2. OBJETO DE LA OPERACIÓN: EL INMUEBLE OBJETO DE VENTA

2.1. Nota simple expedida por el Registro de la Propiedad

Es donde consta el titular o titulares del inmueble, la descripción del mismo, y si hay cargas o no. Y si también tenemos una copia o el original de la escritura a través de la cual se

adquirió la propiedad, mucho mejor. Es decir, la escritura de compraventa, o la escritura de aceptación de herencia, de donación, etc.

En cuanto a las cargas, habrá que estudiar si se pueden cancelar o no. Las más comunes son las siguientes:

- Hipotecas
- Anotaciones preventivas por demandas o embargos
- Servidumbres de cualquier tipo
- Normas de la Comunidad y otros pactos
- Normas de la urbanización...

2.2. Escrituras públicas previas

Es importante también tener a mano la **escritura de declaración de obra nueva** (o de sus ampliaciones y reformas), así como la **escritura de constitución de propiedad horizontal** (cuando se trata de inmuebles sujetos a propiedad horizontal). De este modo, podemos conocer la historia del inmueble y tener disponible documentación que, en un momento dado, puede hacer falta al abogado o al Notario.

Además, en la escritura de constitución de propiedad horizontal también consta si hay un posible derecho de vuelo, a favor de terceros o propios, o si hay reservado un derecho a edificar.

2.3. Referencia catastral e Impuesto de Bienes Inmuebles y otros arbitrios.

Deberemos tener identificada la referencia catastral, bien porqué esté indicada en la escritura del vendedor o bien en los recibos de IBIs, basuras, tasas u otros arbitrios.

Lo perfecto sería contar con los recibos de los últimos cuatro ejercicios del **Impuesto de Bienes Inmuebles** (IBI). ¿Por qué cuatro años? Porque el plazo de prescripción es de cuatro años. Es muy importante averiguar que estos cuatro ejercicios estén pagados por el propietario y, por otro lado, importantísimo también plasmar en el contrato de opción o de arras que se firme, como se pagará el IBI del año en curso. Recientes sentencias del Tribunal Supremo indican que ha de pagarse proporcionalmente entre el vendedor y el comprador de acuerdo a los días en que cada uno han sido propietarios del inmueble objeto de venta

2.4. Inmuebles sujetos a Propiedad Horizontal

Además de disponer de la escritura de constitución de propiedad horizontal mencionada en el apartado 2.2., deberíamos tener también una copia de **las normas comunitarias y del presupuesto de la Comunidad por obras extraordinarias.**

Deberemos asimismo presentar al Notario un **Certificado firmado por el Presidente de estar al corriente de pagos y derramas.** Esta es una obligación que viene recogida en nuestra Ley de Propiedad Horizontal. A este respecto, advertir que no solamente se trata de pisos o apartamentos, también hay casas que pueden estar sujetas a propiedad horizontal. Es lo que llamamos propiedad horizontal «tumbada». O incluso viviendas que forman parte de una Urbanización, como en Costa d'en Blanes, han de presentar este certificado.

2.5. ¿El inmueble linda con la zona marítimo terrestre?

En este caso necesitaremos un **Certificado expedido por Costas** acreditando que el inmueble no invade la zona marítimo terrestre y servidumbres de tránsito y protección. En estos casos, habrá que tener en cuenta que los plazos para el otorgamiento de la escritura pública de compraventa van a tener que alargarse, ya que la expedición de este certificado puede tardar unos meses.

2.6. Coordinación de la realidad con el Registro de la Propiedad y el Catastro

El tener coordinada la realidad con la información registral y catastral sería importante, es decir, que las edificaciones y/o construcciones existentes estén correctamente inscritas en el Registro de la Propiedad y el Catastro. Especialmente cuando nuestro comprador va a pedir hipoteca. Tenerlo todo preparado con tiempo, nos va a ayudar a que la venta sea mucho más fácil. En estos casos, se suele precisar un **plano topográfico con coordenadas georreferenciadas.**

2.7. ¿Se trata de un Bien de Interés Cultural?

Interesante realizar esta consulta en el *Consell Insular* y, de este modo, conocer las limitaciones y restricciones en su mantenimiento y reformas que este tipo de inmuebles tienen y, asimismo, evitar sorpresas tras la venta.

2.8. Suministros

Algo que siempre preocupa al comprador, y es lógico, es saber exactamente con qué suministros cuenta el inmueble: agua, luz, gas... Por otro lado, deberemos tener preparadas **facturas de suministros.** para que el comprador pueda asegurarse que no se debe ningún recibo y, además, tras la compra podrá realizar enseguida el cambio de nombre.

3. DOCUMENTACIÓN RELEVANTE Y ASPECTOS URBANÍSTICOS

3.1. Certificado de Eficiencia Energética

A raíz de las regulaciones de la UE en este campo, es obligatorio poner a disposición de los compradores de este certificado. Conseguirlo no es difícil, es un simple trámite. Pero cuando antes se tenga, mucho mejor.

3.2. Cédula de habitabilidad

En virtud del art. 16 de la reciente **Ley de la Vivienda** de *les Illes Balears*, «en cualquier transmisión por venta, alquiler o cesión de uso, se debe incorporar una copia de la cédula de habitabilidad vigente o, si no, la calificación definitiva. En caso de que no se disponga de cédula o de calificación, se debe hacer constar expresamente este hecho en el contrato o escritura.»

Es más, no hacerlo tiene consideración de infracción leve (art. 86 l) y está sancionado con una multa de 60 a 3.000 euros (art. 90.1.a), aunque esta cuantía puede ser revisada en el Reglamento que deberá aprobarse y que desarrollará la presente Ley. No obstante, las multas pueden ser condonadas hasta un 80% si se repara la infracción. También hay que mencionar que estas infracciones prescriben a los dos años desde el día siguiente a la comisión de la infracción.

Hay veces que se obtiene enseguida (cuando lo que se solicita es una renovación), pero hay otras que puede tardar más (si previamente no ha habido nunca cédula), ya que hay que pedir certificados del Ayuntamiento que pueden retrasar. De ello que nuestro consejo sea también iniciar cuanto antes este trámite.

3.3. Licencias de obra y sus correspondientes finales de obra

Es vital también tener localizados los originales y copias de todas las **licencias** que se hayan obtenido, así como los **certificados finales de obra** tanto de los técnicos como del Ayuntamiento, **licencia de primera ocupación, planos aprobados y sellados, proyecto básico y de ejecución...** Y si, además, tenemos un **informe técnico** elaborado por un arquitecto analizando todas las superficies construidas y el estado constructivo de la casa, mucho mejor, pues de este modo, el comprador sabrá en todo momento qué es lo que ésta comprando, pues es muy importante que se conozca el estado físico, registral, urbanístico y catastral, para así poder evitar futuras reclamaciones.

3.4. Certificados del Ayuntamiento y del Consell Insular acreditando que no existe expediente de infracción urbanística abierto contra el inmueble

Importantísimo tener estos dos certificados cuando uno vaya a vender. El certificado del Ayuntamiento sí que **puede tardar mucho en expedirse**, depende de cada consistorio y, por eso, cuando antes se solicite, mejor. Bastante gente cree que cuando se trata de una vivienda en suelo urbano no es necesario, sin embargo, siempre es necesario, ya que incluso en un apartamento pueden realizarse infracciones y se puede abrir el oportuno expediente disciplinario

3.5. Cédula urbanística

Solicitar con tiempo este documento del Ayuntamiento puede ahorrarnos muchas esperas una vez que haya un potencial comprador, especialmente cuando se trata de compraventa de solares, ya que de este modo el interesado puede conocer enseguida **qué condiciones edificatorias** se han de cumplir en el solar en cuestión.

Por otro lado es también importante conocer si la **recepción de la urbanización** ya ha sido realizada o no.

3.6. Recursos hídricos

Concretamente en viviendas unifamiliares, deberíamos también saber si hay autorización de Recursos Hídricos de perforación para sistemas de intercambiador de calor para calefacción.

4. ¿EL INMUEBLE ESTÁ ARRENDADO?

El art. 14 de la Ley de Arrendamientos Urbanos establece que el adquiera una vivienda inscrita en el Registro de la Propiedad, solamente quedará subrogado en el contrato de arrendamiento si dicho contrato estuviere también inscrito en el Registro. Es decir, que si el contrato de arrendamiento no está inscrito (como ocurre la mayoría de veces), el que adquiere el inmueble no está obligado a subrogarse en el arrendamiento.

No obstante, no debemos olvidar que el inquilino tiene un derecho de tanteo y de retracto sobre la vivienda arrendada:

- Derecho de tanteo: Se puede ejercer antes de que se produzca la venta. El propietario debe notificar a su inquilino su intención de vender el inmueble, así como todas las condiciones esenciales de la operación para que el inquilino, si lo desea, pueda ejercer su derecho de tanteo en los treinta días naturales siguientes a la recepción de la notificación.

- Derecho de retracto: Se puede ejercer después de la venta, y siempre que la notificación anteriormente mencionada no se hubiera realizado, o bien que se hubiera vendido por precio inferior o menos onerosas las condiciones restantes, o bien que no se hayan cumplido los requisitos exigidos.

Estos aspectos y muchos otros se van a tener en cuenta a la hora de vender o comprar un inmueble en las Islas Baleares. Nosotros, como abogados especializados en este sector, conocemos los procedimientos y todos los detalles, trámites, gestiones y estudios a realizar y, por eso, estamos seguros de que podemos ofrecerles nuestro mejor asesoramiento en Mallorca, Ibiza y Menorca, tanto antes de poner a la venta su propiedad, como cuando ya haya un comprador potencial. Si quisiera una información más completa y adaptada a su caso personal, no dude en ponerse en contacto con nosotros cuanto antes.

Bufete Frau

info@bufetefrau.com

+34 971 228 232