

¡Muchas gracias por descargar nuestra guía!

Por favor [hacer clic aquí](#) si tiene cualquier duda.

[hacer clic aquí](#) a nuestra newsletter mensual para obtener más contenido de interés, incluyendo nuestros artículos y propiedades más recientes.

Saludos cordiales
Carolina García Chagrin
Gerente



Argineguín • Puerto Rico • Puerto de Mogán



+34 928 150 650
info@cardenas-grancanaria.com
www.cardenas-grancanaria.com




Cárdenas
Since 1980

LO QUE NECESITA SABER PARA **COMPRAR** UNA VIVIENDA

cardenas-grancanaria.com





ÍNDICE

01.	PROFESIONALES DE CONFIANZA _____	4
02.	LA DECISIÓN DE COMPRAR _____	5
03.	¿NECESITA AYUDA? _____	8
04.	FACTORES A TENER EN CUENTA ANTES DE COMPRAR _____	10
05.	EL PROCESO DE COMPRA _____	13
06.	¿QUÉ DEBE TENER EN CUENTA DESPUÉS DE COMPRAR? _____	18
07.	¿CÓMO PODEMOS AYUDARLE? _____	20



Buscaba un inmueble donde rentabilizar mis ahorros. Carolina y su equipo me proporcionaron un servicio excelente; me acompañaron en la búsqueda de inmuebles que se adaptasen a mi objetivo, organizaron el proceso de compra-venta sin que tuviese que ocuparme de ningún trámite administrativo incluso buscando diferentes fuentes de financiación; me pusieron en contacto con profesionales reputados en la zona para realizar las tareas de mantenimiento y decoración necesarios para poner el inmueble en alquiler; se ocuparon de promocionar el apartamento para encontrar un buen inquilino... y 20 días después de la compra mi apartamento ya estaba alquilado! Por seriedad, honestidad, capacidad de organización, cercanía... siempre Inmobiliaria Cárdenas.

Vanessa F. V.



01

PROFESIONALES DE CONFIANZA

Inmobiliaria Cárdenas es una empresa nacida en 1980 con base en Arguineguín. Somos especialistas en la venta de propiedades en el sur de la isla y trabajamos con empeño para brindarle todo el asesoramiento honrado y profesional que necesita a la hora de comprar un inmueble en Gran Canaria.

02

LA DECISIÓN DE COMPRAR

La compra de una vivienda es sin lugar a dudas una de las inversiones más importantes en la vida de cualquier persona. Sobre todo si es el primer inmueble que compra en España, es frecuente que le surjan dudas al respecto, que se encuentre completamente perdido e incluso que no sepa ni por dónde empezar. ¡No se preocupe! Vayamos paso a paso. El proceso de encontrar la casa ideal requiere tiempo y dedicación, por lo que es muy importante que cada uno de los pasos que le hagan avanzar durante el camino sea firme, seguro y acertado.

Antes de comenzar a andar, pregúntese hacia dónde quiere ir

El primero de esos pasos es que se pregunte por qué quiere comprar y si está convencido de su decisión. ¿Es una necesidad derivada de algún cambio de su vida, o una posibilidad en proceso de maduración? ¿La vivienda que busca implica una mudanza? ¿Quizá tenga pensado darle uso de segunda residencia? ¿O se trata de una inversión? Todo ello influye a la hora de definir los factores clave que marcarán sus condiciones de búsqueda.

A pesar de nuestro reconocido prestigio en Gran Canaria y a nuestra posición de referentes en el sur de Gran Canaria, donde contamos con 4 oficinas, durante estos 40 años hemos conservado nuestro carácter de empresa familiar: acompañamos a nuestros clientes durante todo el proceso inmobiliario y ofrecemos un trato cercano, empático y afable en su idioma.



Características y presupuesto

A continuación, pregúntese qué busca exactamente y cuál es el presupuesto que va a invertir en este gran proyecto de su vida. Fije un límite y sea realista a la hora de establecerlo.

Para ello, tenga en cuenta que los precios de las viviendas varían mucho en función de la zona. Incluso en la misma zona, existen edificios más demandados que otros. Tener presente su presupuesto es tan importante como saber dónde quiere vivir o el tipo de propiedad que necesita. Valore también si está dispuesto a hacer alguna reforma, o si el inmueble debe estar listo para entrar a vivir.

En la espiral de oferta y demanda que es el mercado inmobiliario, es clave saber exactamente qué busca para mantener el foco. Sus necesidades quedarán reflejadas en una lista de requisitos que tendrán en cuenta variables como la situación, el tamaño, los servicios y sus características, el diseño y el precio.

Organice sus prioridades

Además, todos estos requisitos deben estar ordenados según sus prioridades, ya que quizá no sea posible cumplirlos todos por el precio que está dispuesto a asumir. Medite bien cuáles son los puntos a los que no está dispuesto a renunciar (como, por ejemplo, un número mínimo de habitaciones) o cuáles pueden variar en función de otras ventajas.



Lo intangible

No obstante, para encontrar la vivienda de sus sueños hay que tener en cuenta otros factores que no se limitan a una lista de requisitos objetivos por los que filtrar en los múltiples portales y bases de datos de internet.



En función de su estilo de vida, aficiones, gustos o necesidades personales, habrá viviendas, edificios o zonas que sean más adecuados que otros para Vd. Conocer en profundidad las distintas zonas y las características de los inmuebles que se encuentran en la misma, es la clave para poder encontrar la mejor opción, teniendo en cuenta estos factores más intangibles.

Ahí es donde la ayuda de un buen profesional inmobiliario puede ser clave, pues podrá aconsejarle en base al conocimiento y la experiencia adquirida durante años.

En Cárdenas ponemos el foco en las personas, no en las propiedades, por eso – si Vd. nos lo permite – le ayudaremos a encontrar la propiedad más adecuada ofreciéndole esa información y recursos más intangibles, no tan fáciles de obtener en internet.

Tras analizar con Vd. en profundidad todos los factores, los objetivos y los más subjetivos, podremos elaborar con Vd. un plan de visitas óptimo, encontrando la casa adecuada con mayor rapidez y menor esfuerzo.

03

¿NECESITA AYUDA?

Es posible que, a la hora de abordar este gran proyecto, decida contar con la ayuda de un profesional inmobiliario que pueda aportar toda la información que necesita y que, además, le ahorre tiempo y dinero. Hay quienes piensan erróneamente que la intervención de un agente inmobiliario encarece el proceso de compra. ¡No deje que lo confundan!

Un buen agente garantiza el éxito y el cumplimiento de sus expectativas, ya que todo su trabajo gira en torno a sus condiciones y situación personal. No solo ahorrará dinero, sino también tiempo, complicaciones y, sobre todo, riesgos. La inmobiliaria se ocupa de realizar una selección de las mejores

propiedades dentro de sus zonas de interés y, además, ofrece una serie de servicios que le brindarán la información y los recursos necesarios para tomar la decisión ideal.

Tenga en cuenta que, frente a la visión sesgada de alguien ajeno al mundo inmobiliario, un agente posee un conocimiento amplio y exhaustivo de todo el sector en términos de mercado y de tramitaciones como contratos, opciones de financiación, precio, condiciones a negociar, datos de registro, información de la notaría, etc.

Su labor es precisamente evitar riesgos innecesarios y hacer que todo el proceso transcurra de manera ágil y eficiente.

Además, una agencia con servicios especializados para el comprador no se limita a ofrecerle la cartera de inmuebles propia, sino que colaborará con otras agencias para poder encontrarle el inmueble más adecuado. Todo ello es posible gracias a las MLS o sistemas de compartición de inmuebles, teniendo sus miembros acceso a la gran mayoría de los inmuebles disponibles en el mercado. Los honorarios de gestión de venta se comparten entre la agencia captadora del inmueble y la agencia que representa al comprador. Vd. puede por tanto elegir al agente con quien quiere comprar, y éste podrá ofrecerle cualquier inmueble disponible en la MLS sin coste adicional para Vd.





Para expresar nuestra gratitud hacia Inmobiliaria Cárdenas que nos ayudó muchísimo en la compra de nuestro piso en Puerto Rico, ya que el apoyo no fue solo un simple asesoramiento técnico, sino un gran apoyo humano también, UN GRACIAS ESPECIAL a Leonor por su disponibilidad, amabilidad, paciencia, profesionalidad y presencia constante a lo largo de todo el proceso. GRACIAS DE CORAZON por hacer de nuestro sueño, una realidad!!!!!!!!!!

Juan Carlos R. B. y Silvia P.



04 | FACTORES A TENER EN CUENTA ANTES DE COMPRAR

Gastos del comprador

El precio de una vivienda no es el único gasto que tendrá que asumir durante el proceso de compra. Hay una serie de gastos ligados a esta operación que repercutirán directamente en el importe final, por lo que conviene tenerlos en cuenta desde el principio para calcular, aunque sea de un modo aproximado, el importe final.

- Impuesto de Transmisiones Patrimoniales si se trata de inmuebles de segunda mano (segunda o ulterior transmisión de la casa), o IGIC en caso de inmuebles de nueva construcción (primera transmisión)
- Gastos de Notaría
- Gastos de inscripción en el Registro de la Propiedad
- Gastos de tramitación de escritura y cambios de suministros

Gastos derivados de la hipoteca

- Gastos de tasación.
- Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD).
- Escritura e Inscripción en el Registro de la Propiedad de la hipoteca.
- Comisión de apertura, a negociar con la entidad financiera.
- Gestoría, a negociar con la entidad financiera.

Por norma general, estos gastos asumidos por el comprador suponen alrededor de un 10 % del precio final de la vivienda. En Cárdenas le entregaremos un informe detallado de dichos gastos para la propiedad que le interese, de forma que pueda tomar su decisión final con todos los datos en la mano.

Requisitos administrativos para no residentes en España

- **Obtener un NIE:** El Número NIE es un número de identificación fiscal para extranjeros que quieren permanecer más de tres meses en España o realizar ciertas transacciones, como comprar una propiedad, abrir una cuenta bancaria o adquirir un coche.
- **Abrir una cuenta bancaria:** La apertura de una cuenta bancaria permitirá administrar todos los pagos. Tenga en cuenta que la entidad requerirá la entrega de ciertos documentos que certifiquen su actividad económica y/o el origen de los fondos destinados a la compra inmobiliaria.



¿Cómo conseguir la mejor opción de financiación?

Es frecuente, a la hora de realizar la compra de una vivienda, que se requieran los servicios de una entidad financiera para la contratación de una hipoteca. Para concederla, el banco tendrá en cuenta dos factores: la capacidad de pago del comprador, que se calcula en función de sus ingresos, y la garantía real, que se calcula según el valor de tasación del inmueble.



El importe máximo de la financiación se suele regir por los siguientes límites:

- max. 75-80% del valor de tasación
- y además, que la cuota de endeudamiento del comprador (suma total mensual a pagar por todos sus préstamos) no suponga más del 30-40% de sus ingresos netos.

La financiación de no residentes funciona de modo similar, con una edad máxima de 75 años a la finalización del préstamo, y pudiendo alcanzarse hasta un 70% del valor de tasación.

Para conceder el préstamo, el banco analizará, además de la garantía hipotecaria, la capacidad de reembolso actual.

En Inmobiliaria Cárdenas tenemos acuerdos con entidades bancarias con programas especialmente diseñados para no residentes y que ofrecen una preaprobación vinculante del préstamo con respuesta en 48 horas tras la recepción de la documentación.

Para evitar la incertidumbre o sorpresas desagradables a última hora, es recomendable que esa preaprobación ya haya sido emitida antes de comenzar con el proceso de búsqueda de vivienda.

El hecho de disponer de alguna aprobación previa, le dará muchos puntos durante la negociación con un propietario. Para un vendedor es vital que el comprador interesado en adquirir su vivienda demuestre tener aclarada la financiación.



05 | EL PROCESO DE COMPRA

Si ya ha encontrado su casa ideal, ¡enhorabuena! Está llegando al final del proceso. Sin embargo, aún queda una serie de pasos vitales para finalizar la compra con éxito. Procure dedicar a cada uno de ellos la atención que merece para finalizar la operación con éxito y, sobre todo, asegúrese de estar informado en todo momento.

Es el momento de hablar de negocios

La negociación es uno de los pasos más importantes de la compraventa inmobiliaria. Se trata de un momento altamente complejo en el que las partes implicadas ven sus intereses contrapuestos. En este punto tan delicado se requiere hacer acopio de objetividad y templanza, así como tener muy claros sus objetivos.



Mi mujer y yo hemos quedado encantados con la atención y dedicación prestada por todo el personal de la Inmobiliaria Cárdenas. La verdad es que nos ha sorprendido encontrarnos con auténticos profesionales porque hoy en día en el sector inmobiliario, debido al intrusismo no abundan. Nuestra enhorabuena por vuestros servicios; no dudaremos en recomendarles a nuestras amistades.

Javier de B.



En general, el comprador solicita al propietario una serie de peticiones como, por ejemplo, un ajuste del precio. Estas cuestiones tienen mejores resultados con la intervención de un asesor inmobiliario experimentado que defienda sus condiciones sin poner en riesgo la operación.

Además, no olvide que el precio no es el único factor que se debate durante la negociación, sino que también existen otras condiciones vitales: la fecha de escrituración, la entrega de llaves, mobiliario incluido, subrogación del préstamo, etc.

La oferta de compra

Para que la oferta de compra sea bien recibida por el vendedor y tenga las máximas posibilidades de éxito, es esencial que sea planteada por escrito y vinculante para el comprador. En este sentido, con cada vez más frecuencia se emplean ofertas de

compra señalizadas, es decir, el comprador deposita con el agente inmobiliario una cantidad, de hasta el 1% del precio ofertado, como señal de que la oferta es vinculante.

Como con cierta frecuencia hay interesados que hacen ofertas poco serias, sin intención de compra real, el plantear su oferta de compra con este sistema le permite diferenciarse, ante el vendedor, de ese tipo de personas, aumentando mucho sus probabilidades de alcanzar un acuerdo satisfactorio.

El contrato privado de opción de compra o arras

Se trata de un acuerdo simple entre el comprador y el vendedor, donde el vendedor acepta vender la propiedad y el comprador acepta comprarla en el precio que se ha acordado. El contrato privado de opción de compra o arras contiene todos los detalles relevantes del acuerdo, tales

como la descripción de la propiedad, el precio de la compra, la forma de pago y la fecha de formalización definitiva de la venta. Esta suele coincidir con la entrega de posesión del inmueble.

Llegados a este punto, el comprador deberá hacer un pago inicial, que normalmente se ingresa en la cuenta de la agencia inmobiliaria y suele suponer el 10 % del precio de compra acordado, aunque la cantidad puede variar.

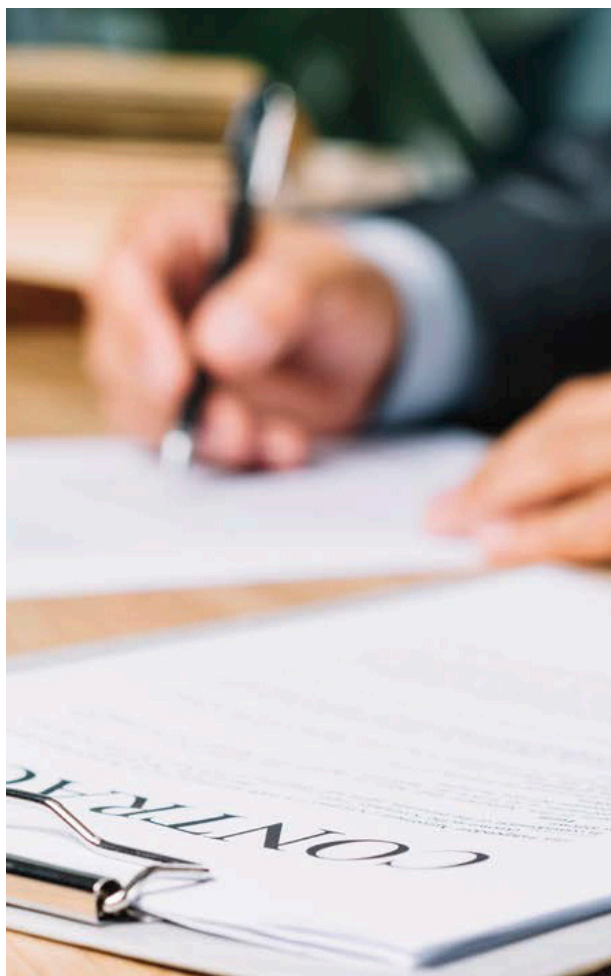
El contrato privado de arras suele incluir una cláusula en la que se establece que, en el caso de que el vendedor decida desistir de la venta, el comprador tiene derecho a recibir el doble del pago como compensación. Sin embargo, en

el caso de ser el comprador el que decide desistir de la compra, la cantidad de dinero se pierde. Con carácter previo a la firma del contrato es fundamental realizar un proceso de diligencia debida en relación a detalles técnicos y legales para cada propiedad específica.

Escritura de compraventa

El día de la fecha de formalización de la venta, el resto del precio de compra (menos las cantidades pagadas con anterioridad) deberá ser abonado, comprobándose previamente que la propiedad no tiene deudas de ningún tipo.

Al mismo tiempo, el vendedor y el comprador firmarán la Escritura Pública de compraventa, que es el título de adquisición de la propiedad.



El Notario Público es un funcionario público que certifica la transmisión del inmueble cumpliendo los requisitos legales. La firma ante Notario requiere de la presencia física del vendedor y comprador. En caso de no poder acudir personalmente, pueden apoderar a alguien de su confianza, debiendo dicho apoderamiento realizarse ante Notario, bien sea en España o bien en el extranjero. Los poderes autorizados ante Notarios extranjeros requieren de una legalización adicional, denominada Apostilla (Convenio de La Haya de 1961). Una vez firmada la escritura, esta se debe presentar ante las autoridades fiscales para liquidar el impuesto de transmisión, y posteriormente inscribirla en el Registro de la Propiedad, para que los derechos del comprador tengan plena validez frente a terceros.



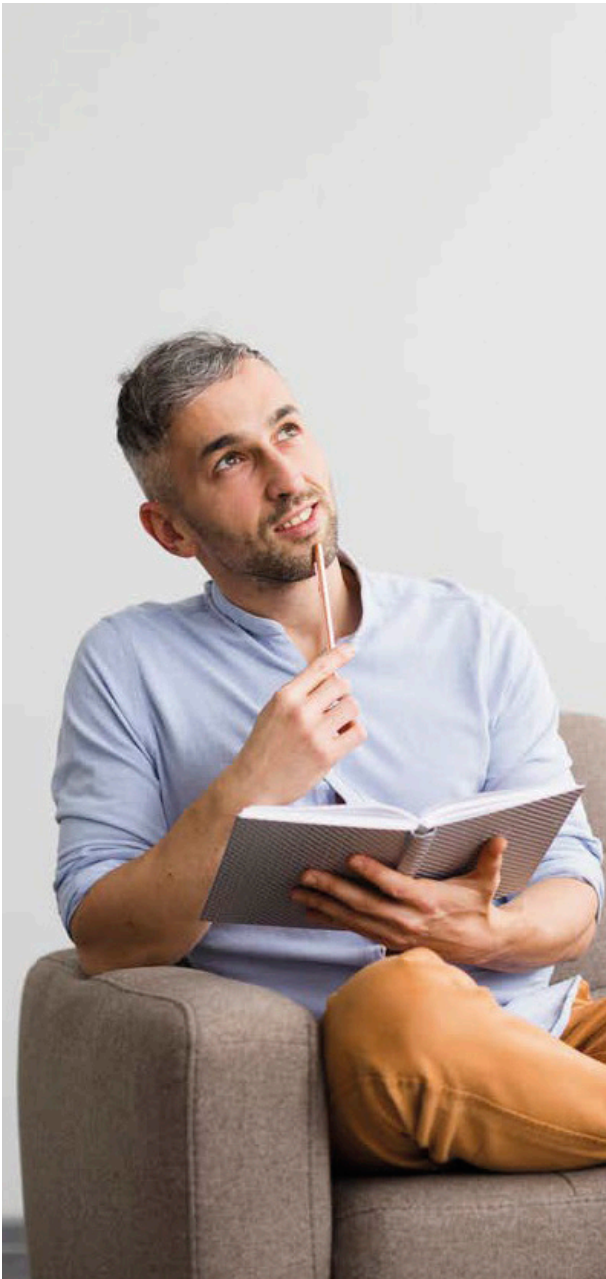
“Maravilloso trato personalizado e individualizado. Muy alta profesionalidad con mucha amabilidad y cuidando todos los detalles, adaptándose a todas las circunstancias personalizadas del cliente intentando cumplir todas sus necesidades con un trato familiar y muy profesional. ¡Definitivamente recomiendo acudir a Inmobiliaria Cárdenas para comprar o vender! ¡Y les doy la enhorabuena por ser tan especiales!”

Thess Lafuente

06

¿QUÉ DEBE TENER EN CUENTA DESPUÉS DE COMPRAR?

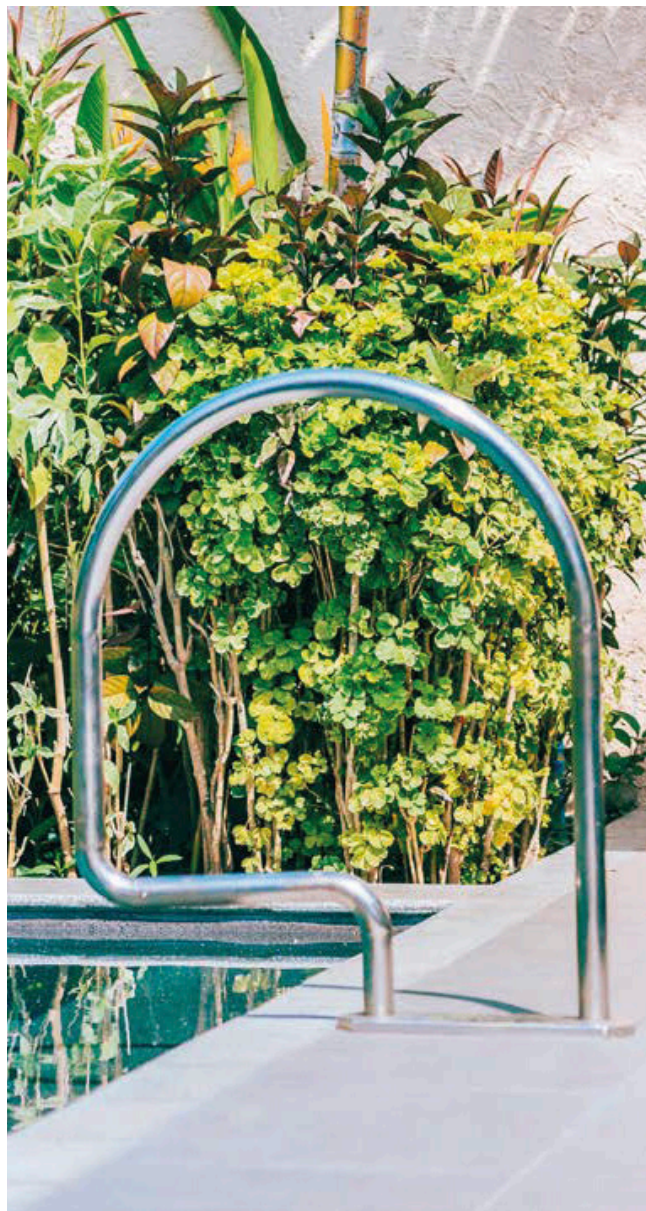
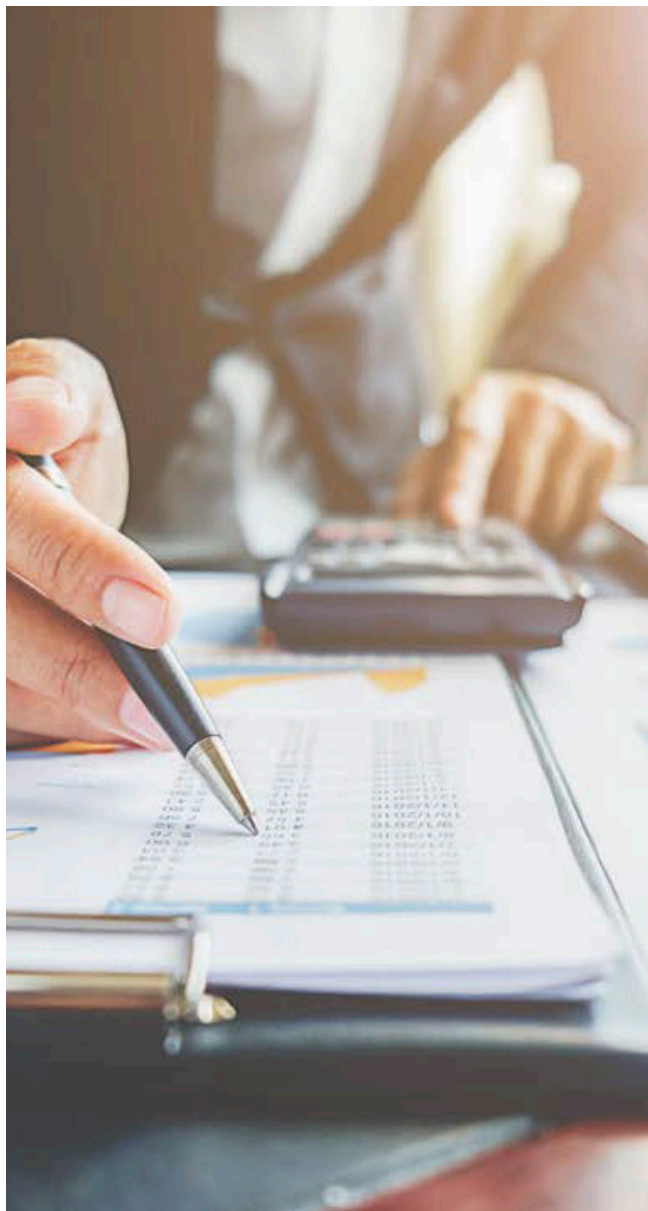
Una vez adquirida su nueva vivienda, existen una serie de aspectos que suponen gastos a tener en cuenta a partir del momento de la compra:



- Impuestos aparejados a la propiedad. El Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI), que se paga al Ayuntamiento.
- Tasa de Basuras. En algunas zonas esta tasa está incluida en la factura del agua.
- Seguro de hogar.
- Suministros: Los consumos de agua y luz.
- Gastos de comunidad. En el caso de que su vivienda pertenezca a un edificio en régimen de copropiedad, tendrá que pagar por el uso y mantenimiento de los espacios comunes. Estos gastos son mensuales y pueden incluir costes de suministros de las zonas comunes, seguro de la comunidad, limpieza y mantenimiento de espacios, reparaciones, administración de la comunidad. Los gastos de comunidad pueden ser ordinarios o extraordinarios (pago único en caso de mejoras o reparaciones de mayor importancia) y se calculan según la cuota de participación de su inmueble en el total del edificio, la cual figura inscrita en el Registro de la Propiedad.

Impuesto sobre la renta de no residentes.

Existe un impuesto para aquellas personas no residentes en España que sean propietarios de un inmueble.



En inmuebles destinados a uso personal

La base del impuesto es el 2 % del valor catastral de la propiedad. El valor catastral es mucho más bajo que el valor de mercado. Sobre dicha base, se aplica el tipo impositivo que es el 19 % para los residentes de la UE y el 24 % para los no residentes.

Si su propiedad está destinada al alquiler

Pagará el Impuesto sobre la Renta sobre la base de los ingresos percibidos por el alquiler. En caso de que sea residente de la UE, son varios los costes que pueden ser deducidos. Por ejemplo, posibles gastos que se pueden deducir son la gestión inmobiliaria y el mantenimiento de la propiedad. El tipo impositivo es del 19 % para residentes de la UE, y el 24 % para los no residentes.



07

¿CÓMO PODEMOS AYUDARLE?

Esperamos que esta guía del comprador le haya ayudado a entender el proceso de compra de una propiedad en Canarias. Sabemos que hay mucha información, pero, por favor, no se alarme. Estamos aquí para ayudarle en cada paso del proceso. Antes de poner una propiedad en el mercado, ya habremos analizado su situación jurídica, de forma que no habrá sorpresas de última hora.

Disponemos de un Departamento de Transacciones especializado y multilingüe que trabajará codo con codo con su asesor inmobiliario, una vez haya tomado la decisión, para acompañarle y guiarle durante todo el proceso de compra.

Pero ahí no acaban nuestros servicios. Nuestro Departamento Legal y Fiscal le ofrece amplios servicios posventa, en todos los trámites posteriores a la compra y también en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales anuales.

En Inmobiliaria Cárdenas disponemos de los medios tecnológicos necesarios para prestar nuestros servicios de forma telemática incluyendo reuniones online, visitas virtuales a las propiedades, asesoramiento

al comprador y vendedor, valoraciones de viviendas, asesoramiento legal y fiscal, etc. Si Vd. no puede acudir personalmente a la formalización de la compraventa, podemos asistirle en el otorgamiento de los poderes necesarios para que pueda nombrar un representante.

Disponemos de la mayor oferta de inmuebles a través de las 105 agencias de las MLS BOICAN (Bolsa de Inmuebles de Canarias) y Agora MLS Canarias. Si a pesar de ello encuentra Vd. una propiedad interesante en otro sitio podemos asistirle en la venta sin coste adicional para Vd., pues podemos solicitar colaboración a la agencia comercializadora y compartir honorarios. Para ello es fundamental que seamos nosotros quien establezca el contacto desde el primer momento. Si Vd. solicita información y envía sus datos, nos resultará difícil solicitar la colaboración. Envíenos los enlaces de las propiedades que le pueden interesar y nosotros gestionaremos las visitas, solicitudes de información, etc.

En cualquier otro caso, por ejemplo si Vd. encuentra el inmueble por otros canales o de forma privada, también podemos asistirle mediante nuestro Departamento de Transacciones multilingüe.



NUESTROS NÚMEROS





Deseo mostrarle a Inmobiliaria Cárdenas mi más sincero agradecimiento por el trato tan humano y profesional que he tenido a lo largo de todo el proceso de compra del apartamento, sintiéndome seguro y protegido durante el mismo. Ha sido un placer conocerles y realizar dicha operación con ustedes, animándoles a continuar en la misma línea. Muchas gracias, un fuerte abrazo.
Manolo Marrero

Manuel Marrero

40 AÑOS CUMPLIENDO SUEÑOS



¡Gracias!



Arguineguín • Puerto Rico • Puerto de Mogán

C/ La Lajilla, 2, 35120
Arguineguín, Gran Canaria, España
Teléfono: +34 928 150 650
info@cardenas-grancanaria.com
www.cardenas-grancanaria.com



La agencia más recomendada en Gran Canaria