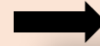


# GUÍA RÁPIDA COMPRADORES



## Consejos para buscar una casa

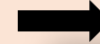
- **Importe máximo**
- **Decidir la zona**
- **¿Cómo buscar?**



- Antes de comprar decidir un presupuesto orientativo. La cantidad que se debe destinar a la compra de la vivienda no debería superar el 35% de los ingresos netos mensuales.
- Elegir la zona según factores emocionales (cercanía familiar, barrio de "toda la vida" ...) y factores objetivos (precio, transportes, servicios...)
- Buscar vivienda acudiendo a una Agencia Inmobiliaria (puede ahorrarte muchos viajes y gestiones)

## Elegir la vivienda

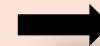
- **Superficie de la vivienda**
- **Características de la vivienda**
- **El garaje y el trastero**
- **Viviendas VPO y libres**



- Una de las cosas más importantes a tener en cuenta es tener claro la superficie construida, útil y total
- Características de la vivienda como espacio, distribución, orientación, calidades de construcción, electricidad, tipo de calefacción, elementos comunes, puertas y ventanas....
- Facilidad de acceso al garaje, dimensiones de la plaza, acceso directo, valorar tamaño trastero y de qué manera se escritura.
- Intención de adquirir una VPO o una vivienda libre

## Antes de comprar

- **El ayuntamiento**
- **El Registro de la Propiedad**
- **Comunidad de propietarios**
- **Los impuestos y la vivienda**
- **Documentación a revisar antes de formalizar la compra**



- Consultar si hay futuros planes urbanísticos
- Identificar quién es el titular actual y si la finca se encuentra gravada en el Registro y si la vivienda está libre de cargas
- Certificado que acredite que la vivienda está al corriente de pagos a la comunidad
- Situación de pago del Impuesto de Bienes Inmuebles
- Revisar título de propiedad, estado de cargas de la vivienda, IBI, últimos recibos de servicios al corriente de pagos, ITE...

# GUÍA RÁPIDA COMPRADORES

## Errores comunes al comprar

- Falta de estrategia y planificación
- Sentimentalismos
- Impaciencia
- Miedo a comprar
- Perderse en los detalles
- Falta de conocimiento del mercado actual
- Obstinación (win to win)



Todo comprador comete errores a la hora de comprar una vivienda, pero a través de la representación de un agente inmobiliario en exclusiva, éstos tienden a minimizarse.

- Sale al mercado a “Ver lo que hay”
- Dejar atrás la sensación de la pérdida de oportunidad
- Lo importante es el conjunto global, no los detalles
- Un Agente debe conocer la situación del mercado
- Llegar a acuerdos que beneficien a todos

## Cierre de la operación

- Presentación de la/s oferta/s
- Recopilación de documentación necesaria (compraventa y préstamo)
- Comprobación de suministros.
- Inspección final de la propiedad



- Presentar una oferta formal por escrito y con una señal
- Tenemos el deber de recopilar documentación
- Averiguar el estado de los suministros de energía de la propiedad, así como el cambio de titular
- 24 horas antes de la formalización de la Escritura Pública ante Notario, organizamos una visita a la propiedad para comprobar que se entrega según lo pactado